

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
MindZV	Seite 6
Entwicklung der Kosten in der Lebensversicherung	Seite 8
Aktuelle Entwicklungen in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 10

Kurzmeldungen

Junior's Best Invest

Unter der Bezeichnung **Junior's Best Invest** hat die **Wiener Städtische Versicherung AG** ein neues **Hybridprodukt speziell für die Kindervorsorge** eingeführt. Es handelt sich um eine **Kombination aus klassischer und fondsgebundener Versicherung**. Es können wahlweise **zwischen 10% und 90% der Prämie im klassischen Deckungsstock** des Lebensversicherers angelegt werden. Der sog. **Versorgerschutz** übernimmt die Prämienzahlung bei Ableben des Versorgers innerhalb des bei Vertragsabschluss festgelegten Zeitraums. Bei **bestimmten Ereignissen**, bspw. Immobilienkauf oder Geburt und Eheschließung, sind **kostenlose Entnahmen** möglich. Der **Mindestbeitrag** liegt bei 30 Euro monatlich, Einmalbeiträge sind ab 1.000 Euro möglich. Der Vertrag kann bis zum 15. Lebensjahr des Kindes abgeschlossen werden; ab dem 18. Lebensjahr kann er dann auf das Kind übertragen werden.

Inflation hemmt Vorsorge

Das ist eines der Ergebnisse einer Umfrage, die das **Meinungsforschungsinstitut YouGov im Auftrag der AXA** durchgeführt hat. Demnach haben mehr als zwei Drittel der Befragten **das Vertrauen in die Politik beim Thema Altersvorsorge verloren**. Über 40% der Deutschen gehen davon aus, dass sich ihre **Lebensqualität im Ruhestand verschlechtern** wird. Immerhin ein gutes Viertel glaubt immer noch, dass die **gesetzliche Rente für den Ruhestand ausreichen** wird. Mehr als 60% sehen das allerdings nicht so. Gerade bei jüngeren Menschen in der Altersgruppe zwischen 25 und 34 Jahren ist die **Bereitschaft, für eine private Altersvorsorge zu sparen relativ groß**. Gut 60% sparen für das Alter. **Allerdings hat die starke Inflation dazu geführt, dass insgesamt ein Drittel der Deutschen weniger spart als zuvor**. Ebenfalls ein Drittel hat angegeben, gar nicht für das Alter zu sparen. Von den Befragten sparen etwa 30% bis zu 200 Euro im Monat. Knapp 60% würden gerne mehr sparen,

wenn sie es sich leisten könnten. „Wichtig ist daher: Bereits vermeintlich kleine Beiträge können langfristig einen wertvollen Beitrag zur eigenen Altersvorsorge leisten. Insofern stimmt es mich optimistisch, dass insbesondere jüngere Menschen ein großes Bewusstsein dafür haben“, kommentierte **Karsten Dietrich, Vorstand Personenversicherung AXA Deutschland**.

Woran erkennt man guten Rat in Sachen Altersvorsorge?

Dieser Frage wollte das **ZDF** nachgehen. **Mittels Testberatungen** wollte sich die **Sendung WISO** der Thematik annehmen. Die Antwort, die der **vermeintliche Experte Michael Herte von der VerbraucherZentrale Schleswig-Holstein** gab, fiel allerdings relativ bescheiden aus: **Man sollte Informationen sammeln und zwar am besten bei den Verbraucherzentralen oder bei Finanztest**. Beide Institutionen konnten schon in der Vergangenheit nicht gerade glänzen, wenn es darum ging, Altersvorsorgeprodukte zu bewerten oder zu empfehlen. **Der Experte selber war schon vor ein paar Jahren eher unangenehm aufgefallen**. Im Zusammenhang mit der Berufsunfähigkeitsversicherung schrieben die Kieler Nachrichten: „*Wer noch in Ausbildung oder Studium ist, kann zunächst auf diese Versicherung verzichten, sagte Herte*“. **Wie fatal dieser Irrtum sein kann**, werden viele Menschen später dann merken, wenn sie nach Abschluss von Ausbildung oder Studium krank genug sind, um keine BU mehr abschließen zu können oder nur mit Ausschlüssen und / oder Zuschlägen. Ganz abgesehen davon, dass die Prämien einer BU naturgemäß mit steigendem Alter ebenfalls steigen. **Natürlich durfte in der Sendung auch ein Hinweis darauf nicht fehlen, dass man Provisionsmodelle ablehnt**. Vielleicht sollte der öffentlich-rechtliche Rundfunk einen Teil seiner 8,5 Mrd. Euro, die er jährlich erhält, für eigene Recherchen ausgeben.

Vertriebswegestatistik des GDV

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat **Ende September** seine **Vertriebswegestatistik der Lebensversicherung für das Geschäftsjahr 2022** veröffentlicht. Demnach konnten die **Ausschließlichkeitsvermittler** weiter zulegen und ihre Führungsposition unter den Vertriebskanälen mit einem Anteil von 39,2% weiter ausbauen. Allerdings lag der Anteil vor einigen Jahren auch schon mal bei knapp 41%. Dahinter liegen weiterhin **Makler**, die leicht wachsen konnten und der **Bankenvertrieb**, der relativ deutlich verlor. **Bezugsgröße für das Ranking war die vermittelte Beitragssumme**. Der ohnehin schon **schwache Direktvertrieb** (inkl. Vergleichsportale) hat auf niedrigem Niveau noch einmal 0,3%-Punkte eingebüßt und kommt nur noch auf einen Anteil von 3% am Gesamtneugeschäft.

Versorgungswerk leistet nur bei vollständiger Berufsaufgabe

Für **selbständige Rechtsanwälte** besteht bekanntlich eine **Pflichtmitgliedschaft im jeweiligen berufsständischen Versorgungswerk**. Häufig wird die von den **Versorgungswerken garantierte Berufsunfähigkeitsrente** als besonderes Highlight gewertet. Diese Absicherung ist allerdings mit einer

gewissen Vorsicht zu genießen. Voraussetzung für die Leistung ist in vielen Versorgungswerken eine **mindestens 90-tätige Berufsunfähigkeit und die vollständige Aufgabe der anwaltlichen Tätigkeit**. In einem konkreten Fall hat der Rechtsanwalt nach einem Unfall mit schwerem Schädel-Hirn-Trauma seine Kanzlei unter dem eigenen Namen in einer Art „Notbetrieb“ weitergeführt. Dazu hatte er u. a. eine Kollegin beschäftigt, die einige wichtige Fälle übernehmen sollte, und vereinzelt auch noch Akquise betrieben. Die Kanzlei wollte er erst nach Anerkennung der BU-Rente durch das Versorgungswerk vollständig abwickeln. **Dieses hat jedoch die BU-Rente mit dem Hinweis darauf verweigert, dass der Rechtsanwalt seine berufliche Tätigkeit nicht vollständig aufgegeben habe. Das VG Bremen bestätigt die Rechtsauffassung des Versorgungswerkes.**

Schließen sich Rendite und Garantien aus?

Dieser Frage ging die **Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV)** in der **Septemberausgabe ihrer Zeitschrift Aktuar aktuell** nach. Konkret wollten die **Versicherungsmathematiker** wissen, **ob in der betrieblichen Altersvorsorge bei einer beitragsorientierten Leistungszusage (boLZ) eine Absenkung des Garantieniveaus zu höheren Renditen führt**. Dazu wurde das Modell eines dynamischen Zwei-Topf-Hybrids mit Kapitalanlage im klassischen Sicherungsvermögen und Anlage in einem am MSCI-World-Index orientierten Fonds herangezogen. Untersucht wurde, welche Renditen bei endfälligen Garantien zwischen 40% und 90% der Beitragssumme zu erwarten sind. **Im Ergebnis zeigte sich, dass mit einer Verringerung des Garantieniveaus die mittlere Rendite steigt**. Für ein Produkt mit 30-jähriger Laufzeit wurde eine Rendite in Höhe von 2,66% bei einem Garantieniveau von 90% ermittelt. Bei 80% Garantie waren es 3,28% und bei 60% 3,74%. **Gleichzeitig nimmt mit einer Verringerung der garantierten Leistung auch das Risiko negativer Renditen zu. Eine Absenkung des Garantieniveaus unter 60% führt den Analysen der Aktuare zufolge allerdings nicht zu einer signifikanten Verbesserung der Rendite.**

Baloise erweitert Risikoversicherung

Die **Baloise Lebensversicherung AG** hat den **Leistungsumfang ihrer Risikoversicherungen** erweitert. Die **vorgezogene Todesfalleistung bei Eintritt einer schweren Erkrankung** ist jetzt auch in den **Basistarifen ohne Mehrbeitrag** enthalten. **Bonusregelungen sehen eine Erhöhung der Versicherungssumme bei Eintritt des Todesfalls nach bestimmten Ereignissen** vor. **Bau- oder Kinder-Bonus** erhöhen die Versicherungssumme um 25%, höchstens 50.000 Euro, sofern der Tod innerhalb von 9 Monaten nach Eintritt des Ereignisses erfolgt. Weitere Ereignisse sind **Geburt oder Adoption eines Kindes bzw. der Kauf einer Wohnimmobilie**. Im **Premiumtarif** sind darüber hinaus ein **Hochzeits-Bonus** und ein **Existenzgründungs-Bonus** enthalten. Die Frist beträgt hier 12 Monate nach Eintritt des Ereignisses. Bis zum Alter von 39 Jahren kommen **vereinfachte Gesundheitsfragen und abgekürzte Abfragezeiträume** zum Tragen. *„Schütze was Du liebst. Damit dieses Bedürfnis kein unerfüllbarer Wunsch bleibt, legen wir großen Wert auf bezahlbare, flexible und leistungsfähige Risiko-*

absicherung gerade für junge Menschen“ sagte **Sascha Bassir, Vorstand der Baloise Vertriebservice AG.**

Banken dominieren Fondsvertrieb

Der **deutsche Fondsverband BVI** hat eine **Umfrage unter Asset Managern** durchgeführt, **welche Absatzkanäle** für ihr Geschäft relevant sind. Die Ergebnisse wurden ergänzt um **Zahlen der Europäischen Zentralbank** zu den Fondsinvestments von Privatanlegern. **Demnach dominiert beim Fondsabsatz der Vertrieb über Kreditinstitute**; knapp 60% des Privatkundengeschäfts entfallen auf **Sparbanken, Genossenschaftsbanken und Privatbanken. Neben den Filialbanken gehören auch Direktbanken und Onlineanbieter dazu**, die vor allem im **Bereich der ETFs** eine wichtige Rolle spielen. **Fondspolizen der Versicherer** sind mit einem Anteil von 12% der zweitgrößte Vertriebsweg. **Finanzvertriebe und -vermittler** kommen auf etwa 9%. Der **direkte Absatz von Fonds an Privatkunden** spielt für die Fondsbranche kaum eine Rolle.

Cannabis-Strategie gescheitert

Das Sondervermögen des erst im **Januar 2020** aufgelegten **The Medical and Wellness ETF** wurde zum 29. September auf den **HAN-GINS Indxx Healthcare Megatrends Equal Weight ETF** übertragen. Das teilte der **Asset Manager Han-ETF** mit. Der **Hanf-Fonds**, der auf Cannabis-Aktien setzte, investiert in Unternehmen, die sich auf einen medizinischen Einsatz und eine zunehmende Legalisierung des eigentlich als Rauschmittel bekannten Cannabis fokussieren. Nach einem kurzen Höhenflug Anfang 2021 sind die **Hanf-Aktien mehr oder weniger abgestürzt**. So lag der **Hanf-ETF** zuletzt über zwei Jahre bei einem Minus von mehr als 70%. Konkurrenzprodukte wie der **Rize Medical Cannabis and Life Sciences ETF** und der **aktiv gesteuerte GF Global Cannabis Opportunity** schnitten mit einem Minus von 50% bzw. 60% über drei Jahre nicht viel besser ab. **Han-ETF hatte zudem die Verwahrstelle gewechselt und übertrug das gesamte Portfolio von BNY Mellon zu JP Morgan**. Allerdings erklärte **Tom Bailey, Leiter des ETF-Researchs bei Han-ETF**: „*Unsere neue Verwahrstelle kann aufgrund rechtlicher Risiken keine Aktien mit Cannabis-Bezug verwahren*“. Ein Grund für die Zurückhaltung von **JP Morgan** dürfte in der nur teilweisen Legalisierung von Cannabis liegen; bestimmte Staaten halten mehr oder weniger strikte Verbote aufrecht. **Vor allem große, international tätige Unternehmen befürchten wohl, in solchen Nationen für Geschäfte mit Cannabis-Kontakten belangt werden zu können.**

Hohe Inflation ist Beratungsauftrag

Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV1871, hat sich kürzlich im **VersicherungsJournal**, zur **Inflation in Deutschland** geäußert. **Mit Blick auf die Altersversorgung sei sie nichts anderes als eine Rentenkürzung. Die Versicherer sieht er in der Pflicht jetzt neue Antworten zu finden.** Er sieht vor allem die **Notwendigkeit zusätzlicher Zuzahlungsoptionen und höherer Dynamiken**. So

bietet bspw. die **LV1871** noch dieses Jahr **flexible Zuzahlungsoptionen für die Basisrente** an. **Der Politik wirft Schrögenauer realpolitische Untätigkeit vor.** Die Rentenpolitik sei kein attraktives Thema für die Parteien. Aufgrund der Inflation steuerten wir auf eine massive Versorgungslücke zu. So beinhalte ein Großteil der Berufsunfähigkeitspolicen eine Dynamik von lediglich drei Prozent und einige Verträge gar keine. **Seit Fazit für die Versicherer ist klar:** „Die aktuell hohe Inflation ist unser Beratungsauftrag! ... Beraterinnen und Berater müssen die Menschen auf die inflationsbedingten Risiken aufmerksam machen und ihnen Lösungen anbieten.“

Wie stabil sind Run-off-Geschäftsmodelle?

In **Heft 20/23 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** beschäftigt sich **Chef-Redakteur Marc Surminski** u. a. mit der Frage der **Stabilität von Run-off-Geschäftsmodellen**. Der **starke Zinsanstieg** hatte bekanntlich den **kleinen italienischen Versicherer Eurovita in existenzielle Nöte** gebracht. Die Gesellschaft steht mittlerweile **unter Verwaltung der Aufsicht**. Andere Versicherer sind zur Rettung eingesprungen, weil der **Londoner Investor Cinven keine ausreichenden Finanzmittel nachschießen** wollte. Offensichtlich ist dem **Private-Equity-Investor** das Interesse am Run-off-Geschäft grundsätzlich ein wenig abhandengekommen. **Medienberichten zufolge denkt Cinven über einen Verkauf seiner deutschen Tochtergesellschaft und Abwicklungsplattform Viridium nach. Viridium wickelt derzeit u. a. den Bestand der ehemaligen Generali Leben, jetzt Proxalto, ab.** Zudem möchte die **Zurich 720.000 Altverträge an den Abwickler abgeben**. Das wird z. Zt. gerade **von der BaFin geprüft**; eine Genehmigung erscheint derzeit eher unwahrscheinlich. **Die Geschäftsinteressen einer Private-Equity-Gesellschaft** scheinen eben nur sehr bedingt deckungsgleich mit den Interessen der Altkunden zu sein, für die vor allem eine geräuschlose und stabile Abwicklung ihrer Verträge wünschen. Möglicherweise wird die aktuelle Entwicklung um **Eurovita, Viridium und Cinven Auswirkungen auf den gesamten Markt der Abwicklungsplattformen in Deutschland haben.**

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2023

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 38

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

MindZV

Erstmals für das **Geschäftsjahr 2016** mussten die (deutschen) **Lebensversicherer** Angaben gemäß **§15 Mindestzuführungsverordnung (MindZV)** veröffentlichen. Dabei geht es auf der einen Seite um die **Erträge, die der Versicherer im jeweiligen Geschäftsjahr erwirtschaftet hat – aufgeteilt in Kapitalerträge, Risikoergebnis und übriges Ergebnis**. Demgegenüber wird auf der anderen Seite dargestellt, **wie die Versicherten an diesen Erträgen beteiligt werden und zwar in Form von Rechnungszins, Direktgutschrift und Zuführung zur RfB**. Das sieht dann in der Praxis bspw. so aus:

Veröffentlichungspflicht gemäß § 15 Mindestzuführungsverordnung (MindZV) Angaben zur Beteiligung der Versicherten an den Erträgen im Geschäftsjahr 2022	
Erträge*:	
Kapitalerträge	123.915.831,10 Euro
Risikoergebnis	41.129.077,39 Euro
übriges Ergebnis	-
Summe	165.044.908,49 Euro
Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen:	
Rechnungszins	108.379.854,78 Euro
Direktgutschrift	-
Zuführung zur RfB	44.135.495,53 Euro
Summe	152.515.350,31 Euro

* Die Ertragsquellen sind die anzurechnenden Kapitalerträge, das Risikoergebnis (soweit positiv) und das übrige Ergebnis (soweit positiv) im Sinne der §§ 6 bis 8 der Mindestzuführungsverordnung für den überschussberechtigten Versicherungsbestand. Der Eintrag „-“ bedeutet, dass die betreffende Ertragsquelle mit einem Verlust abgeschlossen hat.

Damit standen erstmals branchenweit Informationen darüber zur Verfügung, **welches Gewicht die einzelnen Ertragsquellen der Unternehmen** haben und ob bspw. die Kapitalerträge ausreichen, um die Rechnungszinsanforderungen des Bestandes bedienen zu können.

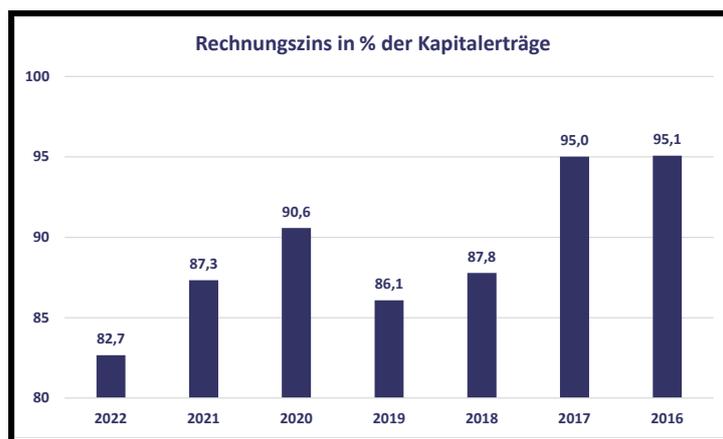
Aus diesen Daten errechnen die Analysten von infinma u. a. folgende Relationen:

RZ in % der Kapitalerträge <input checked="" type="checkbox"/>	Risikoergebnis in % der Gebuchten Brutto-Beiträge <input checked="" type="checkbox"/>
Übriges Ergebnis in % der Gebuchten Brutto-Beiträge <input checked="" type="checkbox"/>	Kundenerträge in % der Gebuchten Brutto-Beiträge <input checked="" type="checkbox"/>
Direktgutschrift in % der Kundenerträge <input checked="" type="checkbox"/>	Zuführung zur RfB in % der Kundenerträge <input checked="" type="checkbox"/>

Setzt man bspw. den **Rechnungszins in Relation zu den Kapitalerträgen**, so lässt sich daraus ablesen, **ob die Kapitalerträge des Versicherers ausgereicht haben, um die Garantieforderungen, die sich aus dem Rechnungszins ergeben haben, zu erfüllen**. Quoten unter 100% weisen auf ausreichende Kapitalerträge hin, bei Quoten über 100% haben die Kapitalerträge nicht ausgereicht. Im Durchschnitt aller Marktteilnehmer haben die Werte in allen Jahren unter 100% gelegen; seit 2020 ist ein relativ kontinuierlicher Rückgang zu beobachten. Bei einer Quote von 82,7% im Jahr 2022 scheinen die Kapitalerträge inzwischen wieder recht auskömmlich zu sein. Allerdings schwanken die Werte zwischen den einzelnen Anbietern naturgemäß sehr stark. So reicht die Range von nur knapp 30% bis zu

über 200%. Die branchenweit fallenden Quoten sind auch ein Indiz dafür, dass es den Versicherern zunehmend besser gelingt, ihr Geschäft auf fondsgebundene Versicherungen umzustellen, bei denen das Kapitalanlagerisiko vom Versicherten getragen wird.

Natürlich kann man die Quote auch „umkehren“, also die **Kapitalerträge durch den Rechnungszins dividieren**. Dies wird in einigen Veröffentlichungen als **Finanzstärke** bezeichnet. Dann sind naturgemäß Quoten über 100% positiv zu bewerten und Quoten unter 100% sind ein Zeichen dafür, dass die Kapitalerträge nicht ausgereicht haben, um die Rechnungszinsverpflichtungen zu erfüllen.



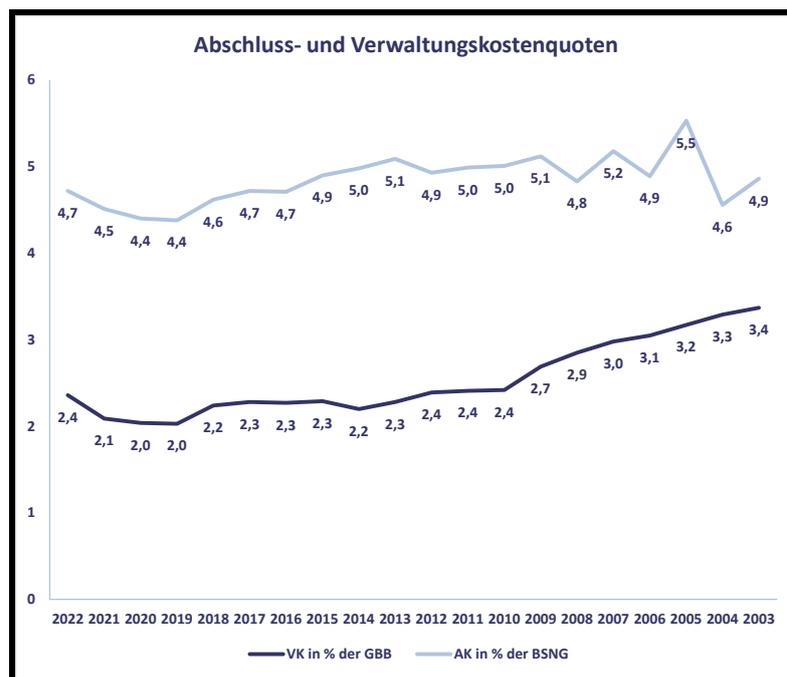
Interessant ist sicher auch ein Blick auf das **Risikoergebnis**, dass sich daraus speist, dass bspw. in der BU bzw. der Risikoversicherung weniger Leistungsfälle eintreten als der Versicherer einkalkuliert hat. Im Hinblick auf die unterschiedliche Größe der Gesellschaften bietet sich hier eine **Normierung auf die gebuchten Bruttobeiträge an**. Hier zeigt sich **seit Beginn der Veröffentlichungspflicht ein relativ konstantes Bild: Die Quote lag stets um die 7%** und ist in den beiden letzten Jahren deutlich angestiegen. Mit anderen Worten: **Die Lebensversicherer kalkulieren ihre Risikoprodukte sehr solide**. Ein zu hohes Risikoergebnis ist sowohl aus Sicht der Kunden als auch aus Sicht des Versicherers ebenso wenig wünschenswert wie ein zu niedriges Ergebnis. Auch hier sind die Einzelwerte weit gespreizt und reichen von gut 1% bis hin zu etwa 40%. Wobei es vor allem Anbieter mit einem sehr deutlichen Fokus auf Risikoversicherungen sind, die mit besonders hohen Quoten auffallen.



Alle gezeigten Quoten, natürlich inkl. der Einzelwerte für jeden Anbieter, findet man **im Bilanz-Analyse-Tool der infinma GmbH**, das bereits seit vielen Jahren als Online-Anwendung zur Verfügung steht.

Entwicklung der Kosten in der Lebensversicherung

Den **Lebensversicherern in Deutschland** werden von **Medien, Verbraucherschützern, Politikern** u. a. regelmäßig **vermeintlich zu hohe Kosten** vorgeworfen. Grund genug, sich einmal die beiden gängigsten Kostenquoten im Zeitverlauf anzuschauen. Im folgenden Diagramm wurden die **Verwaltungskosten in % der Gebuchten Bruttobeiträge (VK in % der GBB)** und die **Abschlusskosten in % der Beitragssumme des Neugeschäfts (AK in % der BSNG)** abgetragen und das für den Zeitraum der **letzten 20 Jahre**. Dargestellt wurde der Branchendurchschnitt.



Aus dem Diagramm lassen sich verschiedene Schlussfolgerungen ziehen:

- **Die Verwaltungskosten sind im Zeitablauf moderat gesunken.** Der vergleichsweise starke (Wieder-) Anstieg in 2022 dürfte im Wesentlichen auf den branchenweiten Einbruch der Einmalbeiträge zurückzuführen sein. Allerdings muss man auch deutlich feststellen, dass seit mehr als 10 Jahren kaum noch signifikante Kostensenkungen realisiert werden konnten. Ein Grund hierfür könnte sein, dass auch die Lebensversicherer, wie viele andere Branchen auch, die notwendige Digitalisierung nicht konsequent genug, zu spät oder einfach zu ineffizient angegangen sind. Hinzu kam zudem die kostentreibende und ressourcenintensive Regulatorik.
- **Die Abschlusskosten sind im Zeitablauf von leichten Schwankungen abgesehen relativ gleichgeblieben** und liegen inzwischen wieder auf einem ähnlichen Niveau wie Anfang der 2000er Jahre. Hier muss man feststellen, dass es den Unternehmen offensichtlich nicht gelungen ist, die Abschlusskosten nachhaltig zu senken. Auch die Änderungen in den Rechnungslegungsvorschriften haben augenscheinlich kaum eine Wirkung gezeigt. Seit einigen Jahren dürfen die Lebensversicherer bei der Prämienkalkulation nur noch 25%o statt wie zuvor 40%o der Beitragssumme im Wege der Zillmerung bilanziell berücksichtigen. Hier hätte man eigentlich erwarten können, dass dies zu einem Rückgang der Abschlusskostenquote führen würde.

Allerdings lassen sich aus den abgebildeten Kostenquoten nur sehr bedingt Rückschlüsse auf die Qualität von Versicherer und Produkten schließen. Natürlich ist es unstrittig, dass niedrigere Kosten besser sind als höhere Kosten. Aber wer entscheidet denn, ob eine Verwaltungskostenquote von 2% gut oder schlecht ist? Für die vielen **Kritiker der Lebensversicherung** sind wahrscheinlich auch Kosten von 0,5% zu hoch, und Abschlusskosten sollte es am besten gar keine geben. Gerade hier wird häufig fälschlicherweise unterstellt, dass es sich bei den Abschlusskosten ausschließlich um Provisionen handelt. Dies ist in der Praxis keinesfalls zutreffend, vielmehr **gehören zu den Abschlusskosten bspw. auch die Kosten für Produktentwicklung, -management und -marketing, für die Antragsprüfung und die Policierung.** Im Branchendurchschnitt machen im Jahre 2022 die Provisionen gut 70% der Abschlusskosten aus.

Ansonsten ist vor allem zu beachten, dass die **einzelnen Kostenquoten von Unternehmen zu Unternehmen stark schwanken.** So reichte die Range der Verwaltungskostenquote im Jahr 2022 von unter 1% bis zu knapp über 10%. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei den Abschlusskosten. Hier liegt die Quote zwischen unter 2% und ebenfalls über 10%.

Etwas bedenklich stimmt allerdings eine statistische Untersuchung. Die **Korrelation zwischen Abschluss- und Verwaltungskostenquote liegt für den o. g. Zeitraum von 20 Jahren bei ungefähr 0,45.** Mit anderen Worten: Es existiert ein **eindeutiger positiver Zusammenhang zwischen der Höhe der beiden Kennziffern.** Oder um es deutlich zu sagen: **Versicherer mit hohen Abschlusskosten neigen tendenziell dazu, auch eher höhere Verwaltungskosten zu haben bzw. umgekehrt.** Natürlich muss an dieser Stelle auf den **Unterschied zwischen Korrelation und Kausalität** hinweisen. Es ist also nicht zwingend so, dass das Eine das Andere bedingt. Allerdings ist die Vermutung, dass ein Unternehmen, welches Schwierigkeiten mit seinen Abschlusskosten zeigt, auch Probleme auf der Verwaltungskostenseite haben könnte, sicher nicht abwegig.

Die sich **wiederholende Kritik an den Lebensversicherern** mag aber zumindest teilweise auch aus einem gewissen **Unverständnis für die Funktionsweise der Produkte** resultieren. So ist es für einen Versicherungslaien offensichtlich schwer zu verstehen, dass die o. g. **Verwaltungs- und Abschlusskostenquoten allenfalls sehr mittelbar Einfluss auf den Preis bzw. das Preis-Leistungs-Verhältnis eines bestimmten Produktes** haben. Ganz zu schweigen davon, dass sich aus den genannten **Kennziffern keinerlei Rückschlüsse auf die Qualität eines Produktes** ziehen lassen. Ein Unternehmen mit hohen Kostenquoten kann trotzdem hervorragende Produkte haben, bspw. eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit Top-Bedingungen oder eine Fondspolice mit höchster Flexibilität, Sicherheitsmechanismen und breiter Fondsauswahl.

Problematisch ist allerdings nach wie vor, dass die **Kosten auf der Produktseite kaum eindeutig bestimmbar** sind. Hier ist bei der **Transparenz des Kostenausweises noch sehr viel Luft nach oben** und man kann den Lebensversicherern nur raten, **Transparenz und Nachvollziehbarkeit als wichtigen Wettbewerbsfaktor** zu verstehen. Klare und verständliche Darstellungen sind auch immer dazu geeignet, Kritikern den Wind aus den Segeln zu nehmen.

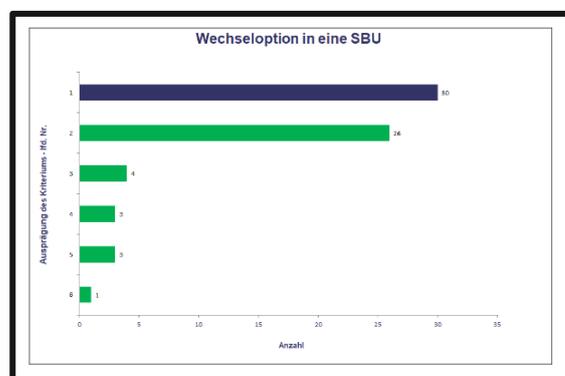
Aktuelle Entwicklungen in der Grundfähigkeitsversicherung

In den letzten drei Jahren hat sich der **Markt für die Grundfähigkeitsversicherung** grundlegend gewandelt. Dabei sind nicht nur **weitere Anbieter und Produkte** hinzugekommen, sondern es haben sich auch **deutliche inhaltliche Veränderungen** in den Tarifen ergeben. Diese bestehen durchaus nicht nur in dem Hinzufügen neuer Grundfähigkeiten und / oder Definitionen für die Leistungsauslöser. Vielmehr verändern sich auch die **marktüblichen Regelungen** in Bereichen wie:

- *BU-Umtauschoption*
- *Infektionsklausel*
- *Meldepflicht bei Verbesserung des Gesundheitszustandes*
- *Befristetes Anerkenntnis*

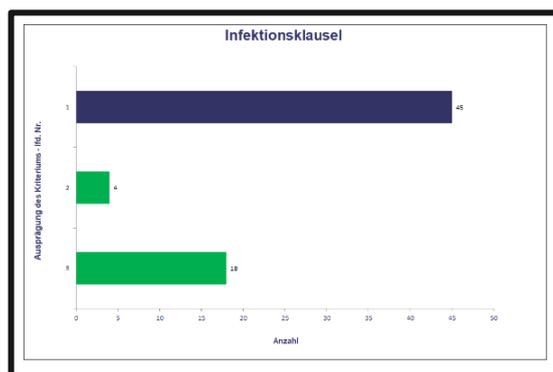
In der **Untersuchung Marktstandards in der Grundfähigkeitsversicherung** war schon vor drei Jahren in vielen Produkten eine **Umtauschoption** enthalten (siehe unten), die es den Kunden ermöglicht, ihre Grundfähigkeitsversicherung unter bestimmten Voraussetzungen in eine Berufsunfähigkeitsversicherung umzutauschen. Diese Produkteigenschaft wird in den Marketingunterlagen vieler Anbieter als ein **besonderes Highlight einer GF** herausgestellt. Das gilt insbesondere für die stark fokussierte **Zielgruppe der jüngeren Menschen bzw. Kindern und Schülern**. Insofern ist es nicht weiter verwunderlich, dass inzwischen die allermeisten Wettbewerber eine entsprechende Option anbieten. Allerdings sind diese Optionen sehr unterschiedlich ausgestaltet.

1. **Keine BU-Umtauschoption**
2. BU-Umtauschoption für alle bis zu einem bestimmten Alter (27, 30 oder 35)
3. BU-Umtauschoption zum 5. Versicherungsjahr oder ohne zeitliche Begrenzung
4. BU-Umtauschoption für Schüler/innen (bei Abschluss)
5. BU-Umtauschoption nur für Schüler/innen, Auszubildende oder Student/innen (bei Abschluss)
6. Eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung kann nachträglich eingeschlossen werden



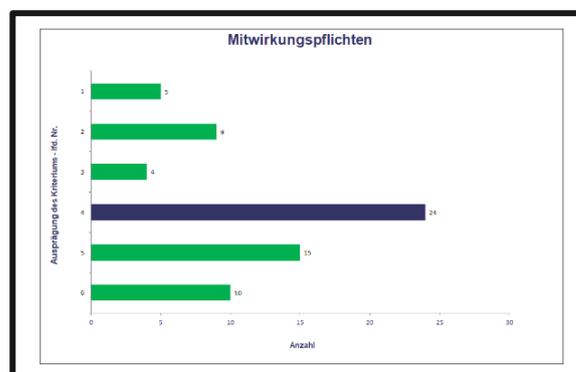
Besonders deutlich wird die **Entwicklung in der GF bei dem Kriterium Infektionsklausel**. Im **März 2021** (siehe nächste Seite) war in der weit überwiegenden Anzahl der Produkte keine solche Klausel enthalten. Möglicherweise ist es der Corona-Pandemie geschuldet, dass sich der Markt hier völlig gedreht hat. Inzwischen bietet eine deutliche Mehrheit der Versicherer die Infektionsklausel an. In der **öffentlichen Wahrnehmung scheint also eine Infektionsklausel eine wertvolle Produkteigenschaft** zu sein. Allerdings muss man auch feststellen, dass – wie auch in der BU – bisher noch belastbare und nachvollziehbare Leistungsbeispiele die Ausnahme darstellen. Man sollte vor allem nicht vergessen, dass **auch bei Aussprache eines behördlichen Tätigkeitsverbotes die sechsmonatige Prognose** gegeben sein muss. Anders ausgedrückt: Ein mehrwöchiges Tätigkeitsverbot alleine, ggf. aufgrund einer Corona-Quarantäne, würde also noch keinen Leistungsanspruch begründen.

1. Es ist keine Infektionsklausel versichert
2. Eine Infektionsklausel ist optional versicherbar
3. Eine Infektionsklausel ist obligatorisch mitversichert



Bei den **Mitwirkungspflichten** war es im **März 2021** (siehe unten) noch üblich, dass eine **Minderung bzw. der Wegfall einer Beeinträchtigung und weiterer Obliegenheiten sofort gemeldet werden mussten**. In der Berufsunfähigkeitsversicherung hatten die Anbieter schon seit einiger Zeit erkannt, dass eine derartige Mitwirkungspflicht bspw. für einen medizinischen Laien kaum darstellbar ist. Inzwischen verzichtet die überwiegende Mehrheit der BU-Versicherer auf eine solche Mitwirkungspflicht. **Auch in der Grundfähigkeitsversicherung zeichnet sich nun ab, dass der Verzicht auf eine selbstständige Meldung beim nächsten Update der Marktstandards zur branchenweit üblichen Regelung werden dürfte.**

1. Keine besonderen Mitwirkungspflichten
2. Pflicht zur selbstständigen Meldung bei Verbesserung des Gesundheitszustandes
3. Pflicht zur selbstständigen Meldung bei Minderung oder Wegfall der Beeinträchtigung
4. **Pflicht zur selbstständigen Meldung bei Minderung oder Wegfall der Beeinträchtigung und weiteren Obliegenheiten**
5. Pflicht zur selbstständigen Meldung bei Erteilung der Fahrerlaubnis oder Wegfall der Betreuung
6. Pflicht zur selbstständigen Meldung bei Erteilung der Fahrerlaubnis oder Wegfall der Betreuung und weiteren Obliegenheiten



Eine weitere interessante Veränderung zeichnet sich im Bereich der **befristeten Anerkennnisse** ab. Regelmäßige Leser der **infinma news** kennen das Thema bereits aus der Berufsunfähigkeitsversicherung. **Meist wird das zeitlich befristete Anerkenntnis als besonders positiv für den Kunden dargestellt**, da er auf diesem Wege schneller Leistungen beziehen könne. Leider wird dabei gerne übersehen, dass es sich um eine freiwillige Leistung handelt und gerade keine BU bzw. GF anerkannt wird. **Das wiederum hat zur Folge, dass die Leistungsprüfung im günstigsten Fall einfach weiterläuft. In ungünstigen Fällen müssen die Leistungen komplett neu beantragt werden**, inkl. der Beibringung aktueller Unterlagen und ggf. Gutachten. Erschwerend hinzu kommt, dass den meisten Kunden diese Zusammenhänge gar nicht bewusst sein werden und daher der Ablauf einer Befristung möglicherweise irrtümlich als endgültige Leistungseinstellung interpretiert wird. Aus diesem Grund hat sich infinma bereits vor vielen Jahren dazu entschieden, **zeitlich befristete Anerkennnisse (aus Kundensicht) eher als ungünstig einzuschätzen**. In der **GF** scheint sich nun abzuzeichnen, dass der Verzicht auf befristete Anerkennnisse zum Standard wird.