

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die Quadratur des Kreises	Seite 6
Fondspolicebestände 2022	Seite 8
ERGO Body Protect	Seite 11

Kurzmeldungen

Hauser warnt vor immer stärkerer Regulierung

Der **Geschäftsführer von Plansecur, Heiko Hauser, warnt vor einer immer stärkeren Regulierung.** Grundsätzlich **begrüße er Transparenz**, aber das damit verbundene Maß an Bürokratie stelle eine erhebliche Bürde dar. Zudem sei die **Finanzberatungsbranche schon heute viele transparenter** als bspw. der Einzelhandel. *„Wenn man Lebensmittel oder Kleidung kauft, steht auch nicht auf der Quittung, wieviel der Händler daran verdient. Doch genau das ist bei der Finanzberatung der Fall.“* Weitere Bürokratisierung würden es den Menschen immer schwieriger machen, eine professionelle Finanzberatung in Anspruch zu nehmen. Zudem spricht er sich **gegen das immer wieder diskutierte Verbot von Provisionen** aus: *„Das Ergebnis eines solchen Verbots könnte sehr unsozial sein, weil sich anschließend nur diejenigen eine Finanzberatung gegen Honorar leisten könnten und würden, die über die notwendigen liquiden Mittel verfügen.“*

ERGO Vorsorge passt Indexrenten an

Bei den **Indexrenten der ERGO Vorsorge** können die Kunden zwischen **MSCI World Index** und dem **Munich Re World Wide Trend Index** wählen. Die Überschüsse können alternativ in der **sicheren Verzinsung** angelegt werden oder in einer **Kombination aus beiden Indizes und der sicheren Verzinsung in 25%-Schritten**. Der **exklusive Munich Re Index** wurde nun so angepasst, dass die Höhe des Geldmarktzins keine Auswirkungen mehr auf die Beteiligungsquote für diesen Index hat. Von der Änderung, und damit der Möglichkeit wieder steigender Beteiligungsquoten, können auch Bestandskunden profitieren. Die **Anlagestrategie des World Wide Trend Index basiert auf einem Trendfolgemodell mit vier weltweiten Anlageklassen**. Bei rabattierten Tarifen bietet die **ERGO** jetzt

wieder eine **100%ige Bruttobeitragsgarantie** und zwar bei Einmalbeiträgen und einer Laufzeit ab 5 Jahren.

Die Deutschen sparen viel

Kürzlich hatte das **Statistische Bundesamt** bekannt gegeben, dass die **Sparquote der Deutschen im Jahr 2022 bei 11,1%** gelegen hat. Von 100 Euro verfügbarem Einkommen hätten die Deutschen somit 11,30 Euro gespart. Im Vergleich zu anderen Industrienationen ist dies **ein recht hoher Wert**. Die Sparquote betrug bspw. in **Italien 2,1%, in den USA 3,7% und in Japan 5,4%**. Deutlich höher ist die Sparquote in der **Schweiz (18,4%) und den Niederlanden (12,7%)**. **Allerdings sind immer weniger Deutsche mit ihrer finanziellen Situation zufrieden**. Inzwischen sind es 26% der Menschen, die ihre finanzielle Situation als „*schlecht*“ oder „*eher schlecht*“ bezeichnen. Das vom **Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV)** durchgeführte **Vermögensbarometer** ergab bspw. auch, dass aufgrund der hohen Inflation **71% der Menschen in den vergangenen Monaten in ihrem Alltagsleben auf etwas verzichten mussten**. Mehr zu Hause kochen statt Essen zu gehen, nannten 49% der Befragten als konkrete Auswirkung der gestiegenen Lebenshaltungskosten. Grundsätzlich weniger zu kaufen ist für 52% der Bundesbürger eine der Optionen der Wahl.

Gigantische Kaufkraftverluste

Immer noch setzen sehr viele **Deutsche beim Sparen auf Tages- bzw. Festgeldkonten**. Zuletzt summierte sich das **Volumen der Spareinlagen auf 2,67 Billionen Euro**. Diese ermittelte die **Onlineplattform tagesgeldvergleich.net in ihrem Zinsradar**. Gefragt war demnach zuletzt vor allem Festgeld mit bis zu zwei Jahren Laufzeit. Das darin angelegte Volumen hat sich in der vergangenen 12 Monaten um 444% erhöht. Offenbar ist das eine Reaktion der Sparer, **den Kaufkraftverlust durch die Inflation wenigstens etwas abzumildern**. Obwohl die **Zinsen im 2-jährigen Bereich zuletzt ein 14-Jahres-Hoch** erreicht hatten, ermittelte die Plattform **einen kumulierten Kaufkraftverlust von sage und schreibe 663 Mrd. Euro seit 2011**. Zuletzt lagen die **Realzinsen auf Spareinlagen** immer noch bei minus 5,4%. Inzwischen habe man 32 Monate in Folge mit negativen Realzinsen beobachtet. Im Zusammenspiel von sinkender Inflation und steigenden Zinsen könnte sich jedoch in diesem Jahr erstmals seit langem eine rückläufige Entwicklung zeigen.

Die Ängste der Deutschen

Seit **mehr als 30 Jahren** gibt die **R+V Versicherung** regelmäßig die Umfrage „*Die Ängste der Deutschen*“ in Auftrag. Die gilt als **Gradmesser für die Befindlichkeiten der Bevölkerung rund um die Themen Politik, Wirtschaft, Familie und Gesundheit**. Wie schon im vergangenen Jahr steht die **Sorge vor steigenden Lebenshaltungskosten an der Spitze der größten Ängste**. Die Bundesrepublik verzeichnet in den letzten Monaten die höchste Inflation seit ihrer Gründung. „*Die Menschen fühlen sich in ihrer Existenzgrundlage bedroht und sehen ihren Lebensstandard gefährdet*“, erläuterte

Politikwissenschaftlerin Isabelle Borucki, die die Studie begleitete. Fast zwei Drittel der Befragten sahen dies als ihre größte Sorge. Dahinter folgen die **Angst vor unbezahlbarem Wohnen und vor Steuererhöhungen bzw. Leistungskürzungen. Den größten Zuwachs verzeichnete mit einem Plus von 11 Prozentpunkten die Angst vor der Überforderung des Staates durch Geflüchtete.** „Aus einer überwiegend ostdeutschen Sorge ist damit ein Thema geworden, das die Menschen überall in Deutschland gleichermaßen bewegt. Die Befragten haben Angst, dass die Integration nicht gelingt.“, sagte **Borucki**. Insgesamt sollten die **Studienergebnisse eine Warnung für die deutsche(n) Politik(er)** sein. So zählten jeweils mehr als 50% der Befragten auch eine **Verschlechterung der Wirtschaftslage sowie eine Überforderung der Politiker** zu ihren größten Sorgen.

Erben und Schenken in Deutschland

Die **Liechtenstein Life** hat zusammen mit **AssCompact** eine **Online-Umfrage unter Versicherungsmaklern zu Kenntnisstand, Chancen und Perspektiven in Bezug auf fondsgebundene Lebensversicherungen zur intelligenten Vermögensübertragung** durchgeführt. Im **Geschäftssegment „Erben und Schenken“** sehen fast zwei Drittel der Befragten ein sehr hohes oder hohes Potenzial. Allerdings beraten bisher nur etwa ein Drittel über fondsgebundene Lebensversicherungen zur Vermögensübertragung und Nachlassplanung. Ungefähr die Hälfte der Makler wissen, dass eine erbschaftsteuerbefreite Vermögensübertragung mit Hilfe sog. **Wholelife-Tarife** möglich ist. Die überwiegende Mehrheit der Befragten glaubt, sich mit einer **Beratung zum Thema „Erben und Schenken“ vom Wettbewerb abheben** zu können. Als wesentliche Produkteigenschaften von Wholelife-Tarifen wurden u. a. mehrere Versicherungsnehmer oder versicherte Personen, flexible Bezugsrechtsgestaltung und große Fondsauswahl genannt.

IG Metall lehnt Sozialpartnermodell ab

Der **Gewerkschaftstag der IG Metall** hat beschlossen, **sich nicht auf das sog. Sozialpartnermodell zur Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge einzulassen.** Das **Betriebsrentenstärkungsgesetz der Bundesregierung** hatte vorgesehen, dass Arbeitgeber und Gewerkschaften **zukünftig Betriebsrenten mit reiner Beitragszusage** einführen könnten. Eine bestimmte Rentenhöhe wäre dann nicht mehr garantiert. Dadurch werden einerseits renditeträchtigere Anlagen möglich, andererseits liegt das Kapitalmarktrisiko weitgehend bei den Arbeitnehmern. Möglicherweise handelte es sich bei dem Beschluss der Delegierten allerdings eher um eine **politisch-ideologische Entscheidung**, denn um eine inhaltlich fundierte. **So hieß es aus den Reihen der traditionellerweise der SPD nahestehenden IG Metall u. a., die „Marktgläubigkeit“ der FDP solle nicht in die Altersvorsorge einziehen.** Kritiker des Beschlusses hatten vergeblich gewarnt, dass sich die Gewerkschaft tarifpolitischen Gestaltungsspielraums in der Altersvorsorge berauben würde, wenn sie das **Sozialpartnermodell ablehnt. So war man bspw. in Baden-Württemberg bereits auf dem Weg zu einer Betriebsrente ohne Garantie.** Der jetzige Beschluss der **IG Metall** ist jedoch für alle ihre betroffenen Arbeitgeberverbände bindend.

Minus im Altersvorsorgegeschäft erwartet

Einer **Umfrage des Genossenschaftsverbandes** zufolge rechnen fast **30% der Volks- und Raiffeisenbanken mit einem leichten oder sogar starken Einbruch beim Geschäft mit Altersvorsorgeprodukten im zweiten Halbjahr 2023**. Es haben sich drei Viertel aller Banken im Verbandsgebiet an der Umfrage beteiligt. Jede fünfte Bank erwartet einen Anstieg in diesem Geschäftssegment. Die **Kundeneinlagen blieben insgesamt relativ stabil**, es wurde jedoch eine **Umschichtung von täglich fälligen Einlagen hin zu Festgeldern** beobachtet. **Verbandschef Ingmar Rega** ist überzeugt, dass der **Spargedanke und der Aufbau von Vermögenswerten für die Zukunft auch trotz Inflation und krisenbedingter Kundenverunsicherung einen hohen Stellenwert besitzen**. *„Allerdings ist es bei einem längerfristigen Anlagehorizont sinnvoll, beim Anlagemix stärker auf Aktien und Investmentfonds zuzusetze. Noch immer stehen zwei Drittel der Einlagen auf Tagesgeld- oder Girokonten“*, erläuterte **Rega**.

Vermittler und Berater beurteilen den Fondspolicenmarkt

In einer **Online-Umfrage hat FONDS professionell** abgefragt, **worauf es den Vermittlern beim Verkauf von Fondspolicen ankommt**. Demnach erwarten 6 von 10 Befragten eine **starke oder mindestens leichte Zunahme der Bedeutung von Fondspolicen** für ihr eigenes Geschäft in den nächsten Jahren. Gut 70% gehen davon aus, dass die **Bedeutung von Nachhaltigkeitsfonds zunehmen** wird. **Fondswechsel oder Strategieänderungen scheinen hingegen wenig interessant zu sein**. Nicht einmal ein Drittel der Vermittler gab an, sich einmal im Jahr oder öfter mit seinen Kunden darüber auszutauschen. **Wichtigste Kriterien bei der Auswahl einer Fondspolice sind demnach mit großem Abstand die Flexibilität und niedrige Kosten**. **Das Angebot institutioneller Fondsklassen und einer fondsgebundenen Rentenphase wurde nicht einmal von jedem Vierten als wichtiges Entscheidungsmerkmal genannt**. **Besonders unwichtig sind der Umfrage zufolge ein Ablaufmanagement, vom Versicherer gemanagte Portfolios sowie eine vom Versicherer geprüfte Fondsauswahl**.

Folgen Anleger den Sternen?

Dieser Frage ist das **Deutsche Institut für Altersvorsorge** in einer **Studie** nachgegangen. Demnach haben **Ratings, Sterne und Siegel auf die Entscheidungen privater Anleger einen deutlich geringeren Einfluss, als sich die Produktgeber dies erhoffen**. Erschwerend hinzu kommt eine **sehr geringe Kenntnis über die Qualitätseinstufungen und die unterschiedlichen Klassifizierungen**. Fast zwei Drittel der Befragten haben angegeben, dass bei einer Kapitalanlage ein Rating oder eine andere Qualitätseinstufung keine Rolle gespielt hat. Auch bei den Jüngeren, die tendenziell eher Rating-affin sind, gibt es jedoch eine Mehrheit, die ihre Entscheidung auch ohne Kenntnis des Ratings getroffen hätte. **Wichtigste Kriterien für die Auswahl eines Anlageproduktes sind demnach die Sicherheit der Kapitalanlage, die Renditechance und die Bekanntheit des Anbieters**. Die geringe

Berücksichtigung von Ratings im Auswahlprozess ist auch auf die **geringe Bekanntheit der Ratingagenturen** zurückzuführen. Fast 40% der Befragten kannten keine einzige der zur Auswahl gestellten Ratingagenturen.

Junge Menschen schätzen Risiken falsch ein

Der diesjährige **Financial Freedom Report der LV1871** ergab u. a., dass **vor allem junge Erwachsene im Alter von 18 bis 29 Jahren einige Risiken falsch einschätzen**. Fast 60% der jungen Menschen glauben, ohne gesundheitliche Probleme bis zum gesetzlichen Renteneintrittsalter arbeiten zu können. Zudem schätzen sie die Gefahr, durch physische Ursachen berufsunfähig zu werden, fälschlicherweise höher ein, als die durch psychische Gründe. *„Die Herausforderung für die Beratung durch Maklerinnen und Makler ist klar: Sie können und müssen dafür sorgen, dass langfristige finanzielle Absicherung ganz oben auf der To-Do-Liste der jungen Erwachsenen steht. Erst recht, wenn man bedenkt, dass im Schnitt jeder Vierte mindestens einmal in seinem Arbeitsleben berufsunfähig wird und psychische Leiden der häufigste Grund dafür sind.“* erklärte **Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV1871**.

Leistungsfälle in der GF

Im Rahmen der **Umfrage „Stabile BU-Prämien und transparente BU-Versicherer“** hat **infinma** u. a. nach **konkreten Leistungsfällen in der GF** gefragt. Einige der Beispiele möchten wir den Lesern nicht vorenthalten: **Verlust der Fähigkeiten Gehen und Treppe steigen** nach Polytrauma durch einen Motorradunfall; **Entzug der Fahrerlaubnis** nach epileptischem Anfall; **Verlust der Grundfähigkeiten Arm gebrauchen, Hand gebrauchen sowie Knien und Bücken** aufgrund halbseitiger Lähmung nach einem Hirninfarkt; **Verlust der Fähigkeit Gebrauch einer Hand** nach Bandruptur in der rechten Hand; **Verlust der Fähigkeiten Sprechen und Intellekt** nach einem Schlaganfall.

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 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.

Die Quadratur des Kreises

Ursprünglich war die **Grundfähigkeitsversicherung mal als preiswerte(re) Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung** gedacht, vor allem für diejenigen Kunden, die sich eine BU nicht leisten können und / oder, die aufgrund gesundheitlicher Beeinträchtigung gar keine BU mehr bekommen können. Mittlerweile ist die GF auf dem Wege zu einem „High-End-Produkt“ mit **immer mehr versicherten Grundfähigkeiten bzw. Leistungsauslösern. Das macht vor allem den Vergleich der Produkte immer komplexer und vor allem aufwändiger.** Dafür sind mehrere Punkte maßgeblich:

- **Die zunehmende Anzahl von Baustein-Modellen auf dem Markt führt zu einer Vielzahl möglicher Absicherungsvarianten.** Bei einem der Anbieter lassen sich durch die Kombination der verschiedenen Bausteine bis zu 1.024 verschiedene Absicherungsmöglichkeiten herleiten.
- **Immer wieder argumentieren Anbieter mit „abgeleiteten“ oder „impliziten“ Grundfähigkeiten.** Geworben wird dann nicht mehr mit einer konkreten Grundfähigkeit, bspw. Fingerfertigkeit, sondern damit, dass diese ja implizit in einer anderen Grundfähigkeiten, bspw. Hand gebrauchen, enthalten sei. Die Argumentation ist jedoch vielfach in sich nicht schlüssig, da gerade beim Handgebrauch sehr unterschiedliche Aspekte eine Rolle spielen, wie etwa Krafterfordernis, Feinmotorik oder Beweglichkeit.
- **Wiederholt versuchen Versicherer sich damit zu positionieren bzw. zu exponieren, in dem sie die vermeintliche Überlegenheit ihrer Definitionen der Leistungsauslöser als maßgebliches Wettbewerbsargument herausstellen.** Wie sich noch zeigen wird, ist von einer solchen Argumentation mehr oder weniger abzuraten, da diese letztlich oft auf nicht mehr als einen „**Streit unter Gutachtern**“ hinausläuft.

Selbst bei einer auf den ersten Blick „einfachen“ **Grundfähigkeit wie Hören**, zeigt sich bei näherer Betrachtung die **Problematik der Beurteilung der Qualität einer Leistungsdefinition.** Betrachtet man einmal zwei wissenschaftliche Definitionen verschiedener Grade von Hörschädigungen, so stößt man schnell auf diese beiden Einteilungen:

Grad der Hörschädigung	Dezibel
Keine Hörschädigung	≤ 20 dB
Geringgradige Hörschädigung	21 - 39 dB
Mittelgradige Hörschädigung	40 - 69 dB
Hochgradige Hörschädigung	70 - 94 dB
An Taubheit grenzende Hörschädigung	≥ 95 dB

Grad der Hörschädigung	Dezibel
Keine Beeinträchtigung	≤ 25 dB
Geringe Beeinträchtigung	26 - 40 dB
Mittlere Beeinträchtigung	41 - 60 dB
Starke Beeinträchtigung	61 - 80 dB
Hochgradige Beeinträchtigung	≥ 81 dB

Es ist unschwer zu erkennen, dass sich die Wissenschaft – wie in vielen anderen Themenfelder übrigens auch – keineswegs einig ist. So besteht eine „hochgradige Beeinträchtigung“ in dem einen Fall schon bei einer Hörschädigung entsprechend 70 dB; im anderen Fall müssen es 81 dB sein.

Diese Problematik spiegelt sich letztlich auch in den **Definitionen des Hörverlusts** wider, die von den Versicherern benutzt werden. Dazu werden nachfolgend drei verschiedene Anbieter betrachtet:

Gesellschaft 1	Gesellschaft 2	Gesellschaft 3
<p><i>Ein Verlust liegt vor, wenn bei der versicherten Person auch unter Nutzung geeigneter Hilfsmittel auf beiden Ohren jeweils ein Hörverlust - von mindestens 75 % oder - von mindestens 60 dB bei einer Tonfrequenz von 2 kHz vorliegt. Der Hörverlust muss mittels Tonaudiogramm nachgewiesen werden.</i></p> <p><i>Ein geeignetes Hilfsmittel ist z.B. ein Hörgerät.</i></p>	<p><i>Bei der versicherten Person wurde mittels Tonaudiogramm (Knochenleitung) ein Resthörvermögen von 20 Prozent (Hörverlust von mindestens 60 dB) und damit eine Schwerhörigkeit auf beiden Ohren im Frequenzbereich des gesprochenen Wortes bei 2 kHz. Nachgewiesen.</i></p>	<p><i>Wenn bei der versicherten Person auf beiden Seiten ein Resthörvermögen von höchstens 25 Prozent besteht. Dies wird mit Hilfe eines Tonaudiogramms (Knochenleitung) festgestellt. Bei einem Resthörvermögen von 25 Prozent kann man beispielsweise einen Gesprächspartner bei normaler Sprechlautstärke nicht mehr hören.</i></p>

Es fällt zunächst auf, dass Gesellschaft 1 und 2 beide einen Hörverlust von mindestens 60 dB voraussetzen. In einem Fall ist damit jedoch ein Hörverlust von 75% und im anderen Fall von 80% verbunden. Gesellschaft 3 wiederum arbeitet nur mit der Prozentangabe und verzichtet auf die dB-Angabe. Daher ist ein Vergleich mit Gesellschaft 2 und Gesellschaft 1 nicht möglich. Entsprechen die geforderten 75% Hörverlust nun 60 dB (wie bei Anbieter 1) oder sind es weniger als 60 dB, wie die Definition von Anbieter 2 vermuten lässt (80% = 60 dB → 75% ist weniger als 60 dB).

Analog Überlegungen lassen sich für das alle anderen Grundfähigkeiten / Leistungsauslöser auch anstellen. **Die qualitative Bewertung dieser Leistungsauslöser ist nicht nur eine hochkomplexe Aufgabe, sondern auch extrem zeitaufwändig.** Zudem stellt sich natürlich noch die Frage, wie bspw. der obige Sachverhalt nun in einen quantitativ greifbaren Unterschied „umgerechnet“ werden sollte / könnte. Jede dahin gerichtete Vorgehensweise muss zwangsläufig willkürlich sein. Mit anderen Worten: **Man kann sehr schnell sehr viel Zeit darauf verwenden, Dinge zu untersuchen, deren qualitative Unterscheidbarkeit sich kaum objektiv nachweisen lässt.**

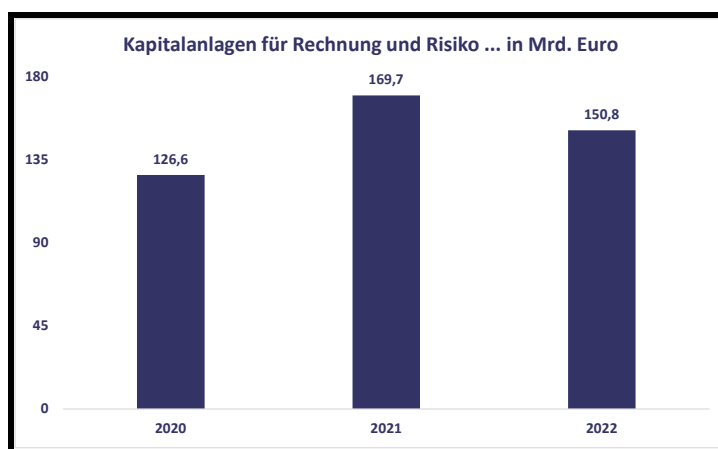
Eine ähnliche Entwicklung hat es am Markt übrigens vor vielen Jahren schon einmal gegeben. Bei der **Dread Disease-Versicherung**, die inzwischen allenfalls noch ein Nischendasein fristet, hat sich auch zunächst ein **Wettbewerb über die Anzahl der versicherten Krankheiten** entwickelt. Im nächsten Schritt hat man dann versucht, daraus einen **qualitativen Wettbewerb über die „besseren“ Krankheitsdefinitionen** zu machen. **Genau diese Entwicklung dürfte maßgeblich zum Bedeutungsverlust der DD in der Breite geführt haben: Ein Produkt, das die Kunden aufgrund seiner Komplexität und fehlenden Vergleichbarkeit nicht verstehen, wird letztlich auch nicht akzeptiert.**

Bleibt zu hoffen, dass dieses Schicksal der GF erspart bleibt und die derzeit zu beobachtende Entwicklung nicht auf die Spitze getrieben wird. **Nach wie vor benötigt es dringend eine brauchbare Alternative zur BU. Der Versuch der Quadratur des Kreises ist jedenfalls zum Scheitern verurteilt.**

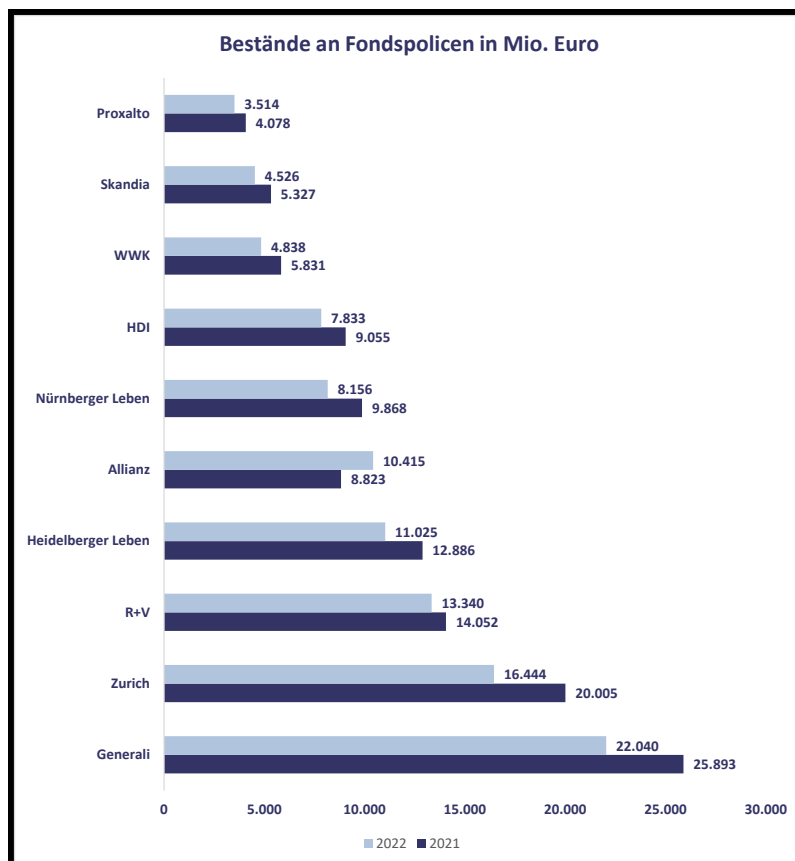
Fondspolicenbestände 2022

Inzwischen haben die **Analysten von infinma** die Auswertung der **Geschäftsberichte des Geschäftsjahres 2022** abgeschlossen und auch wieder die „**Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice**n“ erfasst. Dabei handelt es sich um die einzelnen im Bestand eines Versicherers befindlichen **Fonds, die im Rahmen von Fondspolice bespart werden**. Für die Auswertung des **Jahres 2022** wurden knapp **14.000** Datensätze mit über 5.500 verschiedenen Fonds erfasst.

Im Geschäftsjahr 2022 hatten 68 Gesellschaften einen Bestand an Fondspolice. Dieser ist gegenüber dem Vorjahr um mehr als 11% auf 150,8 Mrd. Euro zurückgegangen.

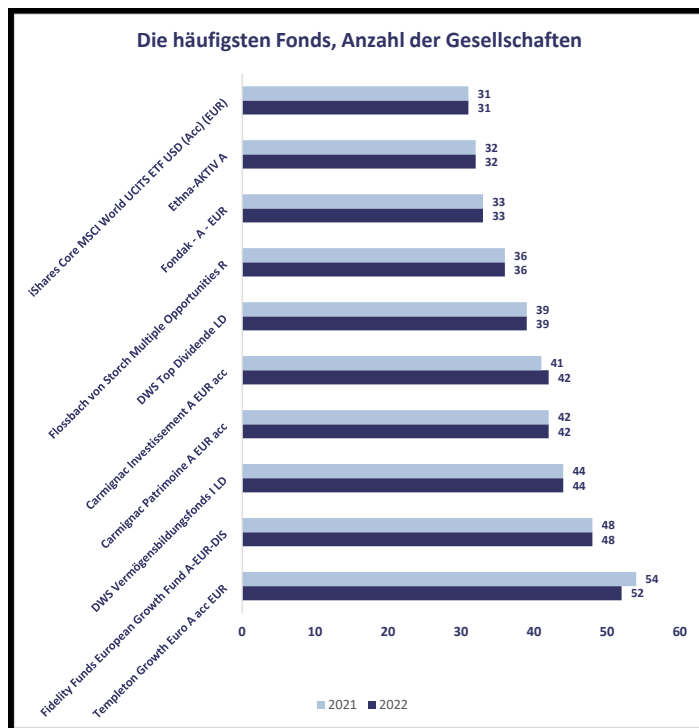


In der Rangfolge der größten Fondspoliceanbieter in Deutschland hat sich wenig geändert.

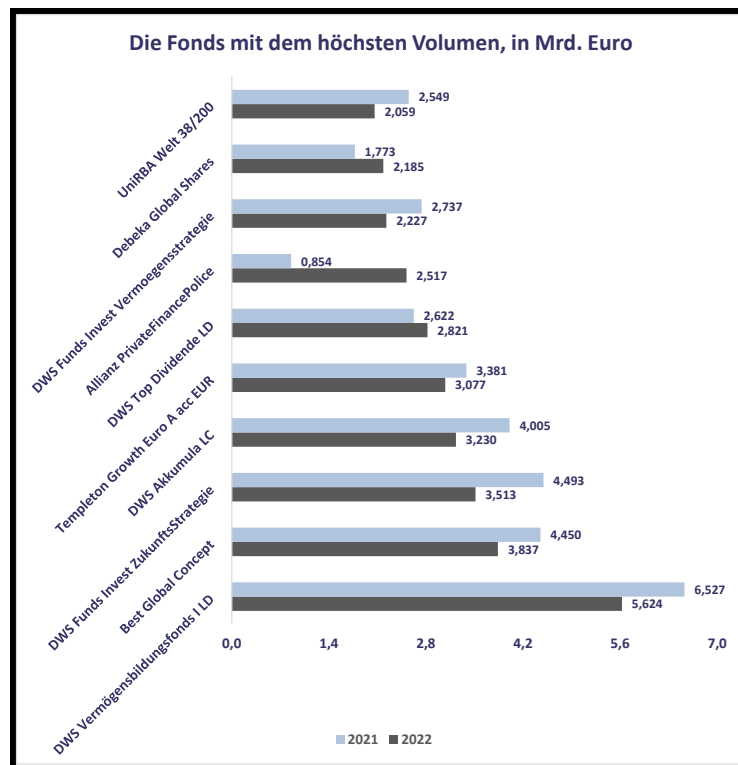


Die **Generali Deutschland** bleibt mit deutlichem Abstand an der Spitze vor der **Zurich**. Den 3. Platz behauptet die **R+V**, die im Jahr 2021 aufgrund der **Fusion mit der R+V Luxembourg** einen großen Sprung nach vorne gemacht hat. Um 2 Plätze nach vorne ging es für die **Allianz** von 7 auf 5.

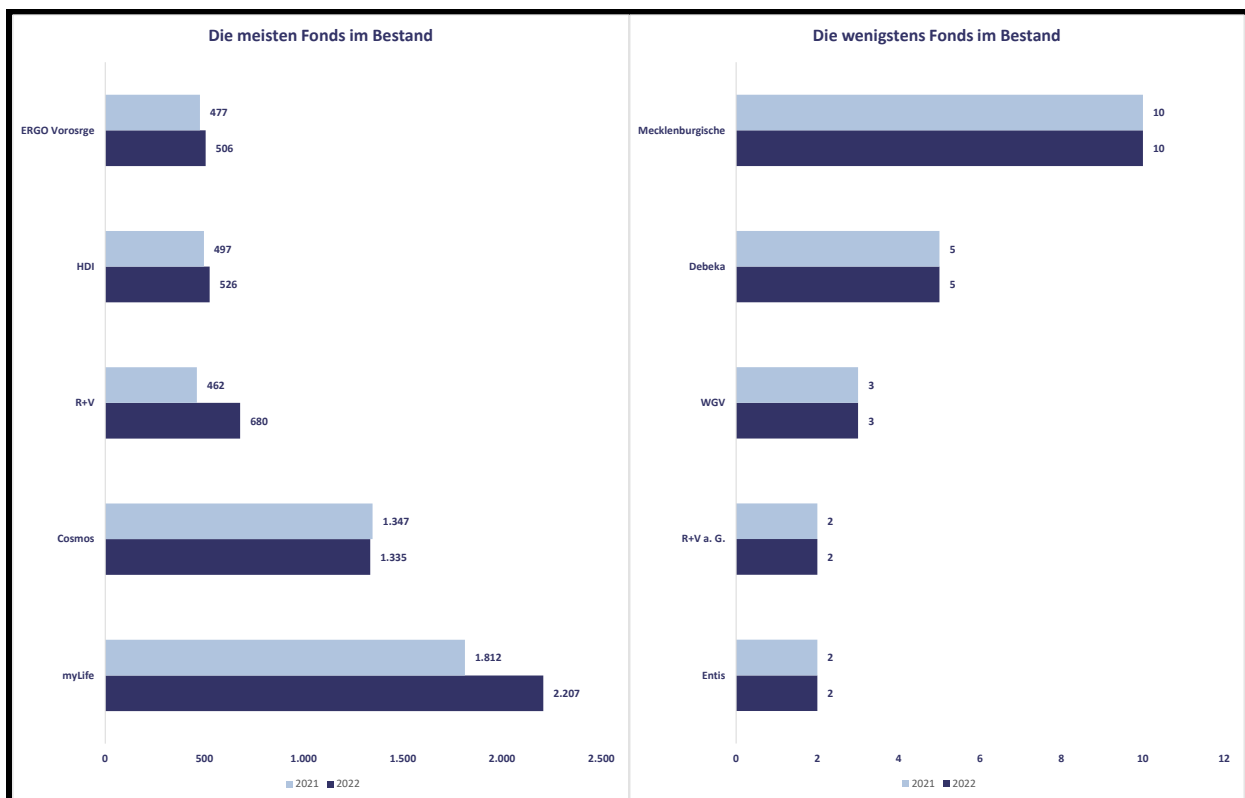
Keine Veränderungen gab es bei den **Fonds, die am häufigsten in den Beständen der Lebensversicherer bespart werden**. Es sind auf den ersten zehn Plätzen genau die gleichen Fonds wie im letzten Jahr und auch die Anzahl der Gesellschaften ist weitestgehend konstant geblieben.



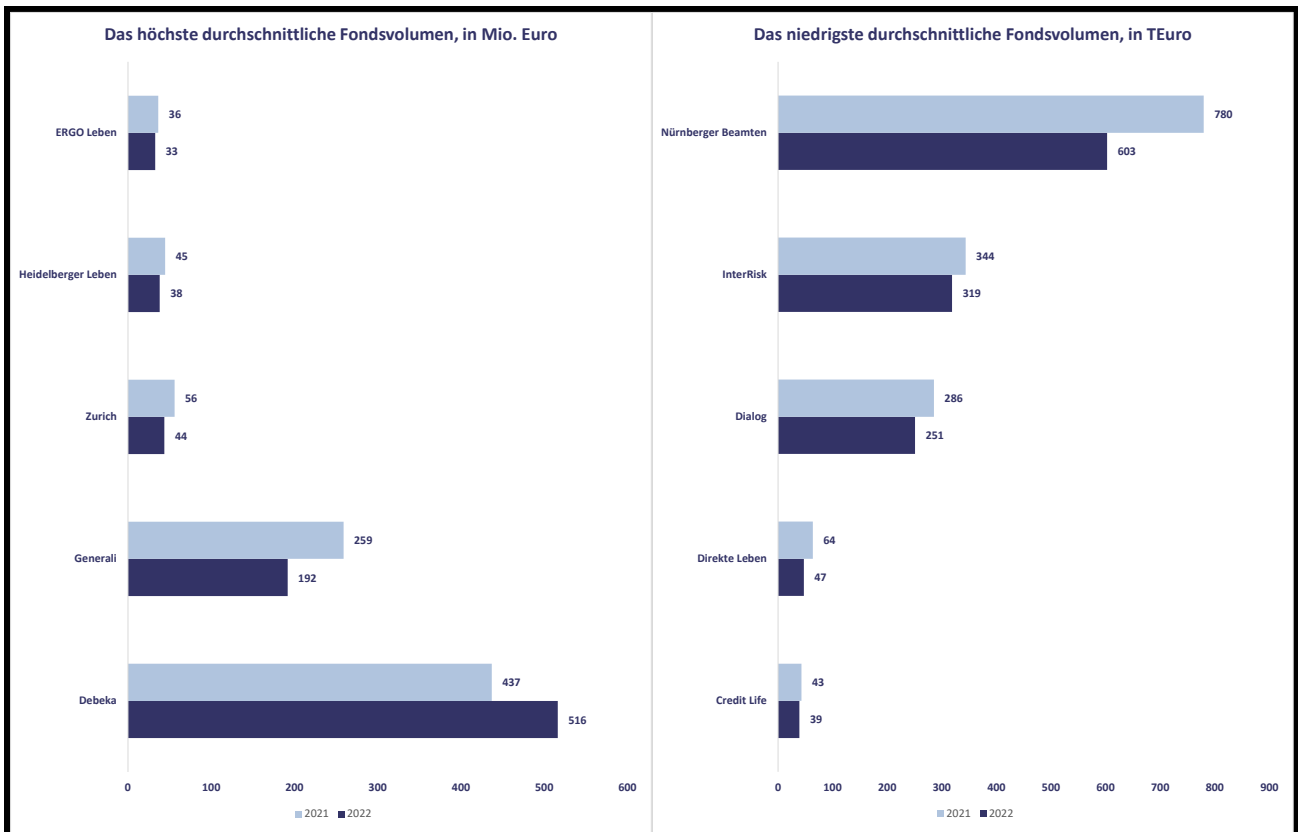
Legt man das jeweilige **Fondsvolumen** zugrunde, so ergibt sich ein **völlig anderes Bild**. Mit dem **DWS Vermögensbildungsfonds I LD**, dem **Templeton Growth Euro A Acc EUR** und dem **DWS Top Dividende LD** schaffen es nur drei der häufigsten Fonds in die **Top-10 nach bespartem Volumen**. Trotz eines Mittelabflusses von ca. 900 Mio. Euro bleibt der **DWS Vermögensbildungsfonds I LD** deutlich an der Spitze. Dahinter folgt dann mit dem **Best Global Concept** ein Fonds, der sich bei **lediglich einem einzigen Versicherer im Bestand befindet, nämlich bei der Heidelberger Leben**. Der **Aktienfonds** wurde im **Jahr 2003 aufgelegt** und zur **Anlagestrategie des Fonds** liest man bei **Scope**: „Im Rahmen eines aktiven Managementansatzes wird vorwiegend in Investmentfonds investiert, die das Anlagespektrum der globalen Hauptaktienmärkte abdecken. Den Investitionsschwerpunkt bilden weltweite Blue Chip-Fonds, die je nach Markteinschätzung um unterschiedliche Stilrichtungen (z.B. Value-/Growth) mit einem attraktiven Chance-/ Risikoverhältnis erweitert werden können.“ Insgesamt beläuft sich das Fondsvolumen auf gut 4 Mrd. Euro, somit befinden sich etwa 90% des gesamten Fondsvolumens in den **Fondspolice** der **Heidelberger Leben**. Einen Riesensatz nach vorne gemacht hat die **Allianz PrivateFinancePolice**, die ihre angesparten Gelder gegen den Trend im Jahr 2022 fast verdreifachen konnte. Auch der **Debeka Global Shares** legte mit etwa 400 Mio. Euro deutlich zu.



Die Anzahl der Fonds pro Gesellschaft variiert extrem stark und reicht in der Spitze von über 2.000 Fonds bis hinunter zu lediglich 2 oder 3 Fonds.



Sehr unterschiedlich sieht auch das **durchschnittliche Volumen pro Fonds** aus. Während mit der **Debeka** und der **Generali** zwei Gesellschaften hier einen dreistelligen Millionenbetrag aufweisen, liegen bspw. **Credit Life** und **Direkte Leben** bei weniger als 50 TEuro.



Übrigens: Die **myLife**, die mit über 2.200 Fonds den anzahlmäßig weitesten Bestand aufweist, kommt auf eine mittlere Summe von lediglich 674 TEuro.

Führt man eine Betrachtung auf der Ebene des einzelnen Fonds einer jeden Gesellschaft für das Jahr 2022 durch, dann ist das Ergebnis ein wenig deprimierend.

Anzahl Fonds	Volumen in Mio. Euro	Anzahl Fonds	Volumen in TEuro
20	> 1.000	2.159	< 10
52	> 500	4.179	< 50
248	> 100	5.160	< 100

Bei **vier von zehn Bestandsfonds** beträgt das angesammelte Fondsguthaben nicht einmal 10.000 Euro; **bei mehr als jedem neunten von zehn Bestandsfonds** liegt das Volumen unter 100.000 Euro. Vor diesem Hintergrund darf sicher einmal die Frage gestellt werden, welchen Stellenwert eine (sehr) große Fondspalett für die Praxis wirklich hat. Zwar stürzen sich Verbraucherschützer immer wieder gerne auf das Fondsangebot, um nachweisen zu wollen, dass dieses zu klein, zu schlecht, zu groß, zu gut oder was auch immer ist. Die o. g. Zahlen zeigen jedoch sehr deutlich, **dass große Fondspaletten von den Kunden kaum wirklich genutzt werden.** Größere Summen landen i.d.R. zum einen in **bekanntem Publikumsfonds bspw. von DWS oder Carmignac.** Zum anderen werden in einem Fonds dann große Summen angesammelt, wenn es dem Unternehmen gelingt, die Kundengelder gezielt in einen oder einige wenige Fonds zu leiten. Das Paradebeispiel hierfür ist sicher die **Debeka.**

ERGO Body Protect

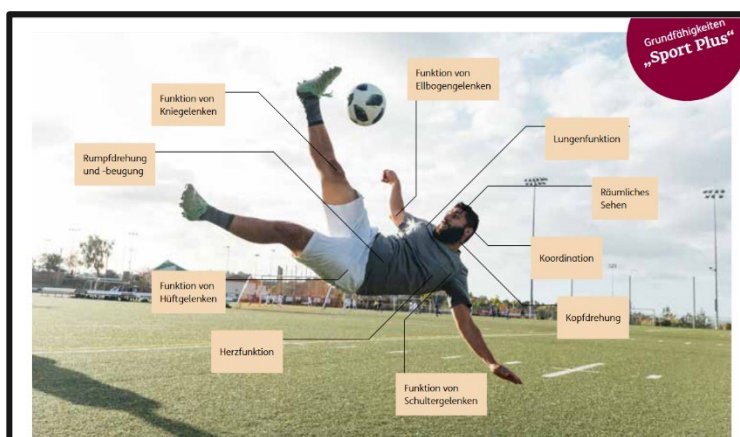
Die **ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG** hat unter der Bezeichnung **Body Protect** eine neue **Grundfähigkeitsversicherung** eingeführt. Neben dem **Grundschutz** werden **eine Komfort- und eine Premiumvariante** angeboten, die sich durch die Anzahl der abgesicherten Grundfähigkeiten unterscheiden.

ERGO Body Protect Premium Die Rundum-Absicherung fast aller körperlichen und vieler geistiger Fähigkeiten.	Abgesichert sind alle Fähigkeiten des Grund- und Komfortschutzes. Zusätzlich: Mobilität Fahrradfahren, Nutzung des ÖPNV/ÖPFV Geistige Fähigkeiten Intellekt (Orientierung, Auffassung, Gedächtnis, Handlungsplanung), Arbeit am Bildschirm, Eigenverantwortliches Handeln Infektionsschutz Tätigkeitsverbot nach Infektionsschutzgesetz Zusatzleistungen Beratung zu medizinischen Themen (z. B. medizinische Zweitmeinung) und zu medizinischen und beruflichen Rehabilitationsmöglichkeiten durch Spezialisten, Soforthilfe Kids bei schwerer Krankheit der Kinder Ihrer Kunden
--	---

Das Produkt kann bereits **ab dem 6. Lebensjahr** abgeschlossen werden. Die **Grundfähigkeit Autofahren** ist bereits im Grundschutz enthalten und wird mit dem Entzug oder der freiwilligen Abgabe der Fahrerlaubnis aus körperlichen Gründen abgesichert. Der Nichterwerb der Fahrerlaubnis wird in den ersten 20 Jahren nach

der ersten Möglichkeit zum Erwerb der Fahrerlaubnis ebenfalls abgedeckt. Zusätzlich stehen die **drei optionalen Leistungsbausteine Pflege Plus, Psyche Plus und Sport Plus** zur Verfügung. Der Baustein **Sport Plus sichert ganz bestimmte sporttypische Grundfähigkeiten** ab, die bei unterschiedlichsten Sportarten, beispielsweise Fußball, Tennis, Badminton, Handball, Golf, Basketball, Leitathletik, aber auch Motorradfahren, Kitesurfen, Reiten und Bergwandern benötigt werden.

Des Weiteren können diese zusätzlichen Grundfähigkeiten auch bei alltäglichen Tätigkeiten (Arbeit und Freizeit) relevant sein.



Die **versicherte Rente** kann bei bestimmten Ereignissen, z. B. Hochzeit oder Hauskauf, ohne erneute Gesundheitsprüfung **angepasst** werden. In den ersten fünf Jahren ist eine Anpassung einmalig auch ohne besonderes Ereignis möglich.

Die **BU-Wechseloption** kann bei Beantwortung der „**Psyche-Frage**“ eingeschlossen werden. Bei Kindern und Jugendlichen bis zum 14. Lebensjahr ist die Option grundsätzlich enthalten. Die Wechseloption kann schon 2 Jahre nach Vertragsbeginn ausgeübt werden und zwar zu bestimmten Anlässen zwischen dem 10. und 35. Lebensjahr, wie z. B. dem 10. Geburtstag oder dem Abschluss einer beruflichen Qualifikation.

In der **Kundenansprache** richtet sich **ERGO** ausdrücklich auch an Kunden, für die eine **Berufsunfähigkeitsversicherung zu preisintensiv** ist oder für die eine **Absicherung von alltäglichen Grundfähigkeiten** beruflich als auch privat im Vordergrund steht.