

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die infinma-Marktstandards	Seite 4
HDI Berufe-Studie 2023	Seite 7
Zu- und Abgänge in der Lebensversicherung	Seite 9
Wo sehen die Anlage-Profis Chancen?	Seite 12

Kurzmeldungen

Generali InflationStrategie

Die **Generali Versicherung AG** hat für den **österreichischen Markt** eine neue **indexgebundene Lebensversicherung** eingeführt. Diese kann als **Einmalbeitrag** ab 5.000 Euro abgeschlossen werden. Damit investieren Anleger in **strukturierte Anleihen auf Basis österreichischer, italienischer und spanischer Staatsanleihen**. Das soll den Kunden helfen, *„den Wert ihres Geldes auch über einen längeren Zeitraum bestmöglich zu erhalten“*, erklärte **Martin Sturzlbaum, Chief Insurance Officer Leben / Kranken der Generali**. Über einen **Zeitraum von 15 Jahren** werden die **jährlichen Inflationsraten des harmonisierten Verbraucherpreis-Index HVPIxT der Eurozone** summiert. Sie fließen in die Rückzahlung der zugrundeliegenden Anleihen ein. *„Die Erlebensleistung der Generali InflationStrategie entspricht der Tilgung der strukturierten Anleihen in Höhe des Nennwerts / Nominal (= der einbezahlten Prämie) zuzüglich der positiven Summe der jährlichen Inflationsraten der Eurozone.“*, heißt es bei der **Generali**.

Muster-PIBs verzerren Kosten

Der Gesetzgeber hat für **staatlich geförderte Produkte** u. a. das sog. **Produktinformationsblatt (PIB) als Verbraucherinformation** vorgeschrieben. Neben dieser **individualisierten Version** gibt es **zusätzlich das Muster-PIB, das auf Standarddaten beruht und die Effektivkosten ausweist**. Eine **aktuelle Studie des Fraunhofer-Instituts für Techno- und Wirtschaftsmathematik (ITWM)** hat nun festgestellt, dass diese Pflichtangaben **kein realistisches Bild der Kosten** wiedergeben, sondern **theoretische Extremfälle** abbilden. Die nach den **Vorgaben des Bundesfinanzministeriums** berechneten **Kosten sind zum Teil bis um das Dreifache erhöht**. So sind die Anbieter verpflichtet,

kostensenkende Effekte, bspw. Rückerstattungen (Kick-Backs) der Fondsgesellschaften nicht zu berücksichtigen. Zudem müssen die Lebensversicherer immer mit den Daten des teuersten Investmentfonds rechnen. In Beispielrechnungen für einen **Basis-Rentenvertrag** mit 30 Jahren Laufzeit und einem Monatsbeitrag von 200 Euro haben die Studienautoren Ablaufleistungen ermittelt, die um bis zu 57.000 Euro höher waren, als im Muster-PIB angegeben. **Ralf Korn, wissenschaftlicher Leiter der Studie, zog ein deutliches Fazit:** „*Sie (Anm. d. Red.: die Muster-PIBs) eignen sich keinesfalls für allgemeine Aussagen zur tatsächlichen Kostenbelastung von Produkten.*“

Berufsständische Versorgungswerke für Rechtsanwälte

Kürzlich hat sich der **Spezialvermittler Thomas Stephan** im **VersicherungsJournal** mit der **Absicherung von Rechtsanwälten im Rahmen von berufsständischen Versorgungswerken** befasst. Ein **Rechtsanwalt** ist als Freiberufler **Pflichtmitglied in einem der 16 öffentlich-rechtlichen Versorgungswerken** seines Berufsstandes. Eine der möglichen Leistungen aus dem Versorgungswerk ist die **Absicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit**. Allerdings wird dabei häufig ausgeblendet, dass die **Hürden, eine BU-Rente aus einem Versorgungswerk zu beziehen, extrem hoch sind**. So wird in den meist sehr restriktiven Satzungen i. d. R. eine **100%-ige Berufsunfähigkeit** als Voraussetzung gefordert. In **Baden-Württemberg** bspw. schreibt die Versorgungseinrichtung selber, „*dass nur das Risiko einer absoluten Existenzvernichtung*“ abgesichert ist. Auch das **Arbeitsmarktrisiko** ist vom Rechtsanwalt selber zu tragen, da entsprechende **Verweisungsmöglichkeiten** gegeben sind. So hat das **Oberverwaltungsgericht Münster** in einem Urteil festgestellt: „*Das Risiko, auf dem aktuellen Arbeitsmarkt eine entsprechende Tätigkeit zu finden, ist von der Versicherungsleistung des Versorgungswerks nicht gedeckt.*“ Allen **16 Satzungen der Versorgungswerke** ist zudem gemein, dass als Voraussetzung für eine BU-Leistung die **Rückgabe der Zulassung** erforderlich ist. Es ist also keinesfalls so, dass ein Rechtsanwalt über seine Pflichtversorgung eine zu einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung adäquate Absicherung verfügt. So kann bspw. i. d. R. keine individuelle, bedarfsgerechte BU-Rente vereinbart werden, da sich diese häufig an der Altersrente orientiert.

Value for money–Benchmarks

Die **Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (Eiopa)** möchte eine Methodik für die **Festlegung von „Value for money-Benchmarks“** für **fondsgebundene und hybride Versicherungen** entwickeln. Diese Produkte könnten den Konsumenten einen wesentlichen Nutzen bringen, sofern sie gut designt und transparent bepreist seien. Allerdings hätten Aufseher immer wieder von **Problemen mit einer hohen Produktkomplexität und / oder einem Auseinanderklaffen der Ertragserwartungen der Konsumenten und der tatsächlichen Erträge** berichtet. Ende letzten Jahres hatte die Aufsicht dazu eine **öffentliche Befragung** gestartet. Das Projekt sieht **drei Stufen zur Erstellung von Benchmarks** vor:

Kategorisierung von Versicherungen mit ähnlichen Produktmerkmalen, Entwicklung von Indikatoren rund um Preis-Leistungs-Benchmarks und Datensammlung / Benchmark-Kalibrierung.

HDI Bancassurance und myLife kooperieren

Die **Lebensversicherungstöchter von HDI, TARGO und neue leben**, haben eine **Kooperation mit der myLife Lebensversicherung AG** vereinbart. Es sollen **investmentbasierte Versicherungslösungen für den Bankenvertrieb in Deutschland** entwickelt werden. Dabei spielt eine von **der myLife entwickelte Investment-Plattform** eine besondere Rolle; diese ermöglicht es Beratern und Kunden, aus mehr als **9.000 ETFs und Investmentfonds** zu wählen. *„Als HDI Bancassurance des Talanx Konzerns in Deutschland bedienen wir Banken, Fintechs und Finanzplattformen mit zukunftsweisenden Produktlösungen und Services zur Erschließung der Kernzielgruppen im Markt. Die Zusammenarbeit mit der myLife versetzt uns in die Lage, unseren Wachstumskurs weiter auszubauen und neue Vertriebspotenziale zu erschließen“*, freute sich **Holm Diez**, im **Vorstand von HDI Deutschland für das Bancassurance-Ressort** verantwortlich. Auch **Jens Arndt**, **Vorstandsvorsitzender der myLife Leben**, zeigte sich zufrieden: *„Mit der HDI Bancassurance können wir unsere Stärken vertrauensvoll zusammenführen und so Banken und Sparkassen ein völlig neues Investmentangebot für ihre kundennahe und zeitgemäße Beratung an die Hand geben.“*

Münchener Verein mit neuer Fondspolice

Die **Münchener Lebensversicherung AG** hat zum Jahresbeginn eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt. Das überarbeitete Produkt bietet nach eigenen Angaben **mehr Flexibilität**, bspw. im Rahmen einer **CashOption**, und **niedrigere Kosten**. *„Eine effiziente Rentenvorsorge ist essenziell für finanzielle Sicherheit im Alter“*, erklärte **Dr. Rainer Reitzler**, **CEO der Münchener Verein Versicherungsgruppe**. Das **Konzept „Erben und Schenken“** zielt auf eine **steueroptimierte Übertragung von Vermögen**. Die Teilung der Versicherungsgemeinschaft kann im Verhältnis 1% für den Schenkenden und 99% für den Beschenkten erfolgen. Der Versicherungsnehmer hat weiterhin ein Veto-Recht etwa bei Kapitalentnahmen und Kündigung.

IMPRESSUM:

infinma news 01 / 2024

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 infinma-Marktstandards

Bereits vor ca. 20 Jahren haben die **Analysten von infinma** erstmals sog. **Marktstandards**, damals für die **Berufsunfähigkeitsversicherung**, entwickelt. Seit **2011** werden die **BU-Marktstandards** **regelmäßig veröffentlicht** und die **Versicherer ausgezeichnet**, die mit ihren **Produkten alle Marktstandardkriterien mindestens erfüllen oder übertreffen**.

Das **Verfahren und die Funktionsweise** sind auch in den bekannten Fachmedien bereits beschrieben worden. Zudem werden die Ergebnisse sowie die aktuellen Standards für einzelnen Produkte regelmäßig auf der **Homepage von infinma** veröffentlicht: <https://infinma.com/marktstandards/> Wie die Marktstandards genau funktionieren, kann der interessierte Leser in der sog. **Risiko-Lupe** auch selber begutachten. **Das Online-Tool ist ohne vorherige Anmeldung und Registrierung frei zugänglich:**

<https://infinma.com/risiko-lupe/>

Inzwischen werden regelmäßig für folgende **Produkte die Marktstandards** erhoben:

- *BU*
- *EU*
- *GF*
- *Risiko*
- *Pflege-Rente*
- *BU Österreich*

Da sich die Marktstandards inzwischen vor allem bei Beratern und Vermittlern großer Beliebtheit erfreuen, macht es sicherlich Sinn, noch einmal auf einige Besonderheiten dieses Verfahrens einzugehen.

Von Anfang an hat **infinma** viel Wert auf die Feststellung gelegt, dass es sich bei der **Analyse der Marktstandards nicht um ein Rating handelt**. Mit der Erfüllung der Marktstandards ist, anders als bei einem Rating, **keine absolute Qualitätsaussage** verbunden. Das hat mindestens zwei Gründe: Die **Marktstandards bilden ab, was am Markt bereits an Produkteigenschaften verfügbar** ist, bzw. welche konkreten Ausprägungen bei den einzelnen Kriterien vorhanden sind. Da sich der Marktstandard durch ein rein statisches Zählverfahren ergibt, kann es sich beim Marktstandard auch um eine Regelung handeln, die für den Kunden nicht zwingend vorteilhaft ist, aber eben von der Mehrheit der Marktteilnehmer angewendet wird. Zudem sind mit dem Vorhandensein einer bestimmten Produkteigenschaft keine Aussagen darüber verbunden, **ob dies für den Kunden gut oder schlecht bzw. wünschenswert oder eben nicht wünschenswert ist**. Schließlich wird auch auf die bei **Ratings übliche Darstellung der Ergebnisse mit Hilfe nicht numerischer Symbole verzichtet**.

An dieser Stelle sei auch noch einmal darauf hingewiesen, dass **infinma keine Gewichtungen** vornimmt. Alle Kriterien werden insofern gleichwertig behandelt. Natürlich kann man in der Praxis kontrovers darüber diskutieren, ob bzw. welche Produkteigenschaft ggf. wichtiger ist als eine andere.

Aber jede Gewichtung ist zwangsläufig subjektiv, da sie eine Bewertung aus Sicht desjenigen darstellt, der die Gewichtung vornimmt. Wenn dann in dem einen oder anderen Ratingverfahren Gewichtungen vorgenommen und Merkmalsausprägungen auf Nachkommastellen genau bewertet werden, **dann täuscht das nach Ansicht von infinma lediglich eine Genauigkeit vor, die in der Praxis nicht gegeben sein kann.** Ob eine bestimmte Produkteigenschaft wichtiger ist, als eine andere, kann letztlich nur jeder Kunde für sich selber entscheiden. Insofern verwundert manchmal schon die Selbstsicherheit – böse Zungen würden stattdessen Arroganz sagen – mit der in einigen Häusern Entscheidungen darüber getroffen werden, dass eine bestimmte Eigenschaft eines Produktes um 0,2365 Punkte besser ist als eine andere Ausprägung dieser Eigenschaft. Besonders problematisch wird diese Vorgehensweise dann, wenn die (subjektiven) Gewichtungen und genauen Punkteschemata nicht einmal veröffentlicht werden.

Da eben bei infinma keine Gewichtungen vorgenommen werden, **kann das Nichterreichen des Marktstandards bei einem Kriterium nicht durch ein Übertreffen des Marktstandards bei einem anderen Kriterium ausgeglichen werden.** Voraussetzung für eine solche Vorgehensweise wäre wieder eine subjektive Gewichtung der Kriterien; nicht nur im Sinne von wichtiger bzw. weniger wichtig, sondern auch noch um die Frage, um wieviel wichtiger.

Mit Hilfe der Marktstandards sollten vielmehr von Anfang Berater und Vermittler Vertrieb in die Lage versetzt werden, sich **auf einen Blick darüber zu informieren**, welche Produkte bei allen Kriterien mindestens die marktüblichen Regelungen aufweisen. Bei der Gelegenheit kann man auch sehr einfach erkennen, **ob bzw. bei welchen Kriterien sich Produkte unterscheiden**, so dass man in der Beratung das Hauptaugenmerk eben auf diese Unterscheidungskriterien legen kann. Es ist ja schön, wenn **Stiftung Warentest** seit einiger Zeit auch erkannt hat, dass ein Prognosezeitraum von 6 Monaten bzw. der Verzicht auf die abstrakte Verweisung in der BU wichtige Produkteigenschaften darstellen. Wenn aber inzwischen ca. 90% (und mehr) aller Produkte diese Eigenschaft aufweisen, dann ist sie zumindest **als Differenzierungsmerkmal schlicht nicht mehr geeignet** und muss dementsprechend im Kundengespräch auch nicht unbedingt thematisiert werden. Ein Blick in eines der **Lupen-Programme von infinma** ist immer wieder sehr hilfreich, wenn die Warentester mal wieder zu der Erkenntnis gekommen sein wollen, dass die „guten“ Produkte qualitativ alle gleich sind und die Auswahlentscheidung insofern einzig am Preis festgemacht werden kann. **Die Unterschiede zwischen den vermeintlich qualitativ gleichwertigen Produkten sind regelmäßig erheblich.**

Das Verfahren der Marktstandards hat übrigens eine Eigenschaft, die ein Jeder aus dem (täglichen) Wirtschaftsleben kennt. **Je mehr Vergleichskriterien herangezogen werden, desto geringer wird naturgemäß die Anzahl der Produkte, die in allen Kriterien den Standard mindestens erfüllen.** Wer sich bspw. bei einem Online-Modegeschäft eine Jeans bestellen möchte, wird in aller Regel verschiedene Filter anwenden, bspw. Größe, Farbe, Marke, Schnitt o. ä. Je mehr Filterkriterien angewendet werden, umso kleiner wird schließlich die Anzahl der Angebote, die diese Kriterien erfüllen.

Dieser Effekt beim Verfahren der Marktstandards ist also keineswegs etwas Besonderes, sondern letztlich eine triviale Konsequenz aus der Vorgehensweise.

Eine weitere Besonderheit der Marktstandards liegt darin, dass die **Anzahl der ausgezeichneten Produkte in aller Regel deutlich geringer ist, als die Anzahl von Produkten, die bspw. in gängigen Ratings mit Bestnoten bewertet werden.** Insofern sind die Anforderungen, den Marktstandard zu erfüllen, durchaus nicht so gering, wie das vielfach gerne dargestellt wird.¹ Die **Analysten von infinma** zeigen sich übrigens regelmäßig sehr erfreut darüber, dass die Anzahl der ausgezeichneten Produkte deutlich geringer ist, als bei vielen anderen Verfahren. **Das zeigt zum einen, dass das Verfahren als solches funktioniert und durchaus einen Selektionscharakter hat. Zum anderen wird an dieser Stelle sehr deutlich, welchen Effekt es hat, wenn Kriterien gegeneinander aufgerechnet werden können.** Das verwässert vor allem die Gesamtsicht auf ein Produkt, denn somit kann bspw. ein BU-Tarif 6 „Gipfel“ bekommen, obwohl er in mehreren Kriterien nicht einmal die Regelung vorweisen kann, die am Markt mehrheitlich üblich ist.

Bei den Versicherern ist das Verfahren inzwischen durchgängig akzeptiert, was sich u. a. daran zeigt, dass immer wieder Gesellschaften gezielt nachfragen, was sie denn tun müssen, um den Standard zu erreichen. **Auf diese Weise haben die infinma-Marktstandards auch dazu beigetragen, dass sich die Produktqualität im Laufe der Zeit deutlich verbessert hat.** Exemplarisch seien hier folgende Produkteigenschaften (aus der BU) genannt:

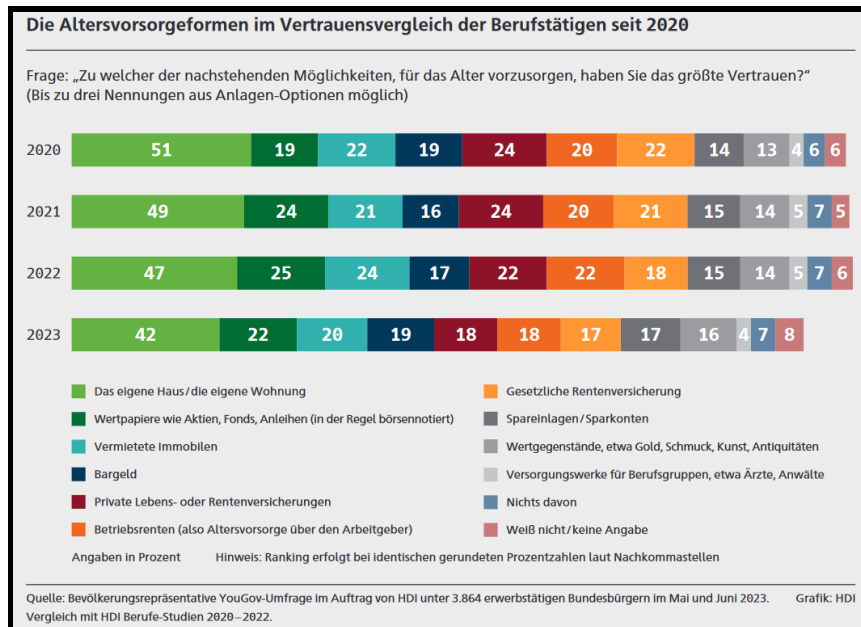
- *Verzicht auf eine Berufswechselprüfung*
- *Infektionsklausel für alle Berufe*
- *Verzicht auf zeitlich befristete Anerkennnisse*
- *Verzicht auf Meldepflichten bei Verbesserung des Gesundheitszustandes*

Insofern betrachtet infinma die Marktstandards auch nicht als Konkurrenz zu den vielen Produktratings am Markt. Vielmehr handelt es sich um einen **alternativen Ansatz um Produkte miteinander vergleichen zu können.** Das zugrundeliegende Verfahren zeichnet sich seine **Einfachheit und Nachvollziehbarkeit** aus. Zudem **stellt infinma auf seiner Homepage alle Informationen zur Verfügung**, die benötigt werden, um für ein bestimmtes Produkt das Zustandekommen des Ergebnisses nachvollziehen zu können. **Auf diese Weise wird ein Höchstmaß an Transparenz erzielt, das man bei vielen anderen Produktvergleichen vergeblich sucht.** Sein eigenes Ratingverfahren quasi als Geschäftsgeheimnis zu behandeln, ist aus Sicht von infinma kontraproduktiv und schürt eher die Vorbehalte gegen ein solches Verfahren.

¹ Zu diesem Thema bietet sich eine Anekdote von der DKM 2011 an. Damals hatte infinma in Dortmund erstmals die Gesellschaften ausgezeichnet, die in allen Kriterien in der BU die Standards erfüllt hatten. Die normale Reaktion der Anbieter war die, dass man das Verfahren nicht wirklich ernst genommen hat. Ein Messen an dem, was am Markt üblich ist, hielten viele für zu anspruchslos. Bei der Gelegenheit hat infinma auch ganz viele Marktführer kennengelernt, denn in mindestens jedem 2. Gespräch hieß es: „Wir als Marktführer in der BU messen uns nicht am Durchschnitt.“ Die Ernüchterung war dann allerdings bei vielen Gesellschaften groß, als die Ergebnisse veröffentlicht wurden. Von über 70 Gesellschaften hatten nämlich lediglich 11 alle Standards erfüllt. Die Messlatte lag also doch nicht ganz so tief, wie es viele vermutet hatten.

HDI Berufe-Studie 2023

In Zusammenarbeit mit dem **Markt- und Meinungsforschungsinstitut YouGov Deutschland** hat **HDI** die repräsentative **Berufe-Studie 2023** unter 3.864 Erwerbstätigen ab 15 Jahren befragt. Die Ergebnisse der Studie sind zumindest in Teilen überraschend.



So hat das Vertrauen in die eigene Immobilie als Altersvorsorgeform in den letzten Jahren kontinuierlich abgenommen und in 2022 mit 42% einen neuen Tiefpunkt erreicht. Jens Warken-tin, Vorstandsvorsitzender von HDI Deutschland, sieht folgende Erklärungen: „Neben den steigenden Zins-, Sanierungs- und Baukosten, die die aktuelle Baukonjunktur belasten, leidet offenbar auch das Ansehen von ‘Betongold’ als Mittel zur Vorsorge im Alter - vor allem bei jüngeren Menschen.“

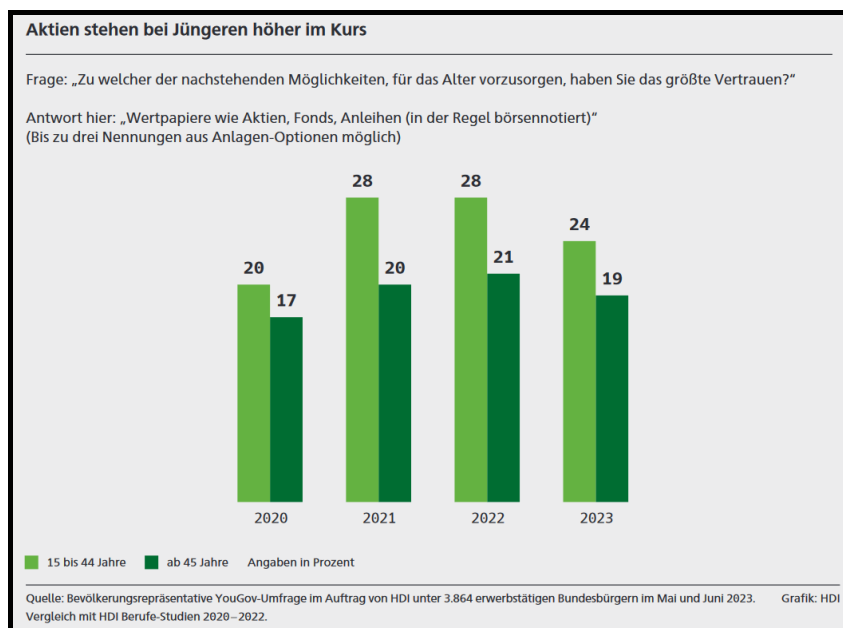
Erstaunlich ist auch das **Ergebnis nach Einkommen**. Ausgerechnet in der Gruppe der höchsten Einkommen, mit mehr als 5.000 Euro netto im Monat, ist der Vertrauensverlust in Immobilien am Größten. Der Wert ging von 69% auf 45% zurück und liegt jetzt nur noch geringfügig über dem der übrigen, niedrigeren Einkommensklassen.

Auch die regionalen Unterschiede sind erheblich. Ganz am Ende der Skala liegt mit einem Zustimmungswert von lediglich 31% Berlin. An der Spitze liegen Schleswig-Holstein (50%), Baden-Württemberg (49%) und Niedersachsen (48%).

Allerdings konnte kaum eine alternative Anlageform von dem Vertrauensverlust in die Immobilien wirklich profitieren. Aktienengagements haben gegenüber den beiden Vorjahren verloren. Auch die **private Lebens- oder Rentenversicherung** hat deutlich an Attraktivität eingebüßt. Zuwächse erzielten **Bargeld und Wertgegenstände wie Gold, Schmuck, Kunst und Antiquitäten**. Über die Ursachen des Vertrauensschwunds bei den Immobilien kann man sicher spekulieren. Aber die Diskussionen um die Reform der Grundsteuer sowie das neue Heizungsgesetz waren sicher nicht hilfreich. Hinzukommen vielfach vermutlich auch die Probleme, rechtzeitig, vernünftige und bezahlba-

re Handwerker zu bekommen, um die bei vielen Gebäuden erforderlichen Renovierungen oder gar Sanierungen vornehmen zu können.

Bei einer etwas differenzierteren Betrachtung zeigen sich **deutliche Unterschiede in Abhängigkeit vom Alter der Befragten**. So ist das Vertrauen in Aktien und Fonds in der Gruppe der 15- bis 44-jährigen deutlich größer, als bei den Menschen ab 45 Jahren. **Zudem unterscheiden sich die Zustimmungswerte stark nach dem Geschlecht**. Nur 14% der Frauen nennen Aktien und Fonds als eine Altersvorsorgeform, zu der sie großes Vertrauen haben. Bei den Männern liegt der Anteil mit 28% genau doppelt so hoch. Das ist insofern etwas überraschend, weil immerhin 38% der Frauen folgender Aussage zustimmen: „Mit Aktien lassen sich langfristig bessere Renditen erzielen als mit Zinsanlagen wie zum Beispiel Sparkonten oder festverzinsliche Wertpapiere.“ Bei den Männern liegt die Zustimmungsrate sogar bei 56%. Dazu sagte **Warkentin**: „Der Unterschied zwischen den Geschlechtern beim Vertrauen in Aktien und Fonds zur Altersvorsorge hat sich in den vergangenen vier Jahren nochmals vergrößert.“



Wenn man die Vertrauenswerte der verschiedenen Altersvorsorgeformen betrachtet, dann sollten sich daraus **für die (deutschen) Lebensversicherer durchaus interessante Vertriebsansätze** entwickeln lassen. So ist doch das **Wissen um die höheren Renditechancen von Aktien- bzw. Investmentanlagen relativ hoch, was wiederum auch den Absatz fondsgebundener Versicherungen begünstigen sollte**. Ein wichtiger Ansatzpunkt wird es für die Zukunft sicher sein, **Frauen stärker als bisher zu begeistern**. Die Notwendigkeit einer privaten (zusätzlichen) Altersvorsorge ist weitestgehend unbestritten und das Vertrauen in Alternativen zur Versicherungslösung hält sich in Grenzen. **Somit gibt es eigentlich wenig Konkurrenz für die Fondspolizen**. Vermutlich werden sich Frauen auch eher für eine **Versicherungslösung mit verschiedenen Garantie- bzw. Sicherheitsmechanismen wie Beitragsgarantien, Gewinnsicherungen, Ablaufmanagement u. ä.** erwärmen können, als für die „nackte“ Aktien- oder Fondslösung.

Zu- und Abgänge in der Lebensversicherung

In den **Geschäftsberichten der deutschen Lebensversicherer** findet man u. a. die Übersicht „*Bewegung des Bestandes an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen*“. Mit Hilfe dieser Übersicht lassen sich u. a. Aussagen zu den **Zu- und Abgängen innerhalb eines Geschäftsjahres** treffen. Für das Gesamtgeschäft sieht die Auflistung eine Darstellung nach **Anzahl, lfd. Beitrag, Einmalbeitrag und Versicherungssumme** vor. Es lassen sich somit u.a. **verschiedene Neugeschäfts-Indikatoren** bestimmen.

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft			Einzelversicherung Kapitalversicherung Vermögensversicherung ohne Risikoversicherung sonstige Lebensversicherung	
	(nur Hauptversicherungen)	(Haupt- und Zusatzversicherungen)	(nur Hauptversicherungen)		
	Anzahl der Versicherungen	Lfd. Beitrag für ein Jahr in TEUR	Einmalbeitrag in TEUR	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in TEUR	Anzahl der Versicherungen
I. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	3.190.195	3.303.391		95.808.755	1.068.623
II. Zugang während des Geschäftsjahres					
1. Neuzugang					
a) eingelöste Versicherungsscheine	135.731	143.108	592.760	1.587.465	2.123
b) Erhöhungen der Versicherungssummen (ohne Pos. 2)	—	96.804	47.760	863.878	—
2. Erhöhungen der Versicherungssummen durch Überschussanteile	—	—	—	1.135	—
3. Übriger Zugang	5.350	8.590	36	502.454	420
4. Gesamter Zugang	141.081	248.502	640.556	2.954.932	2.543

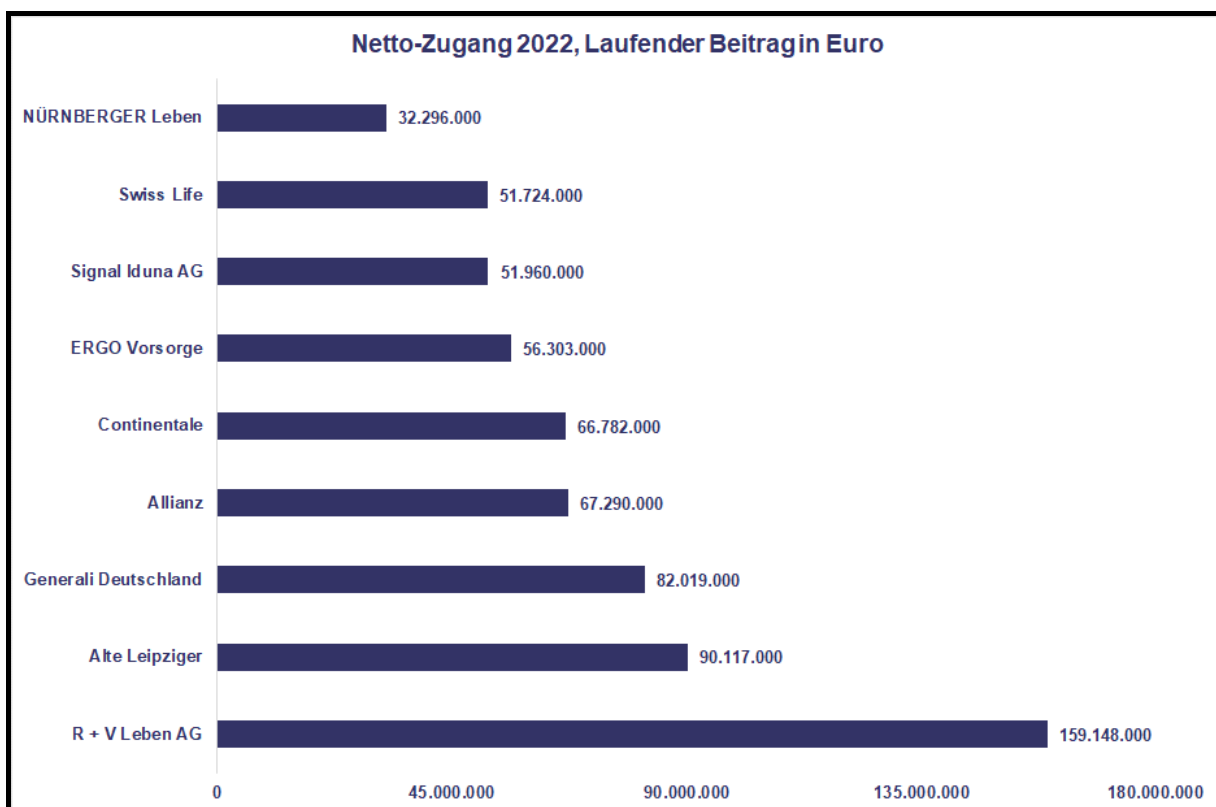
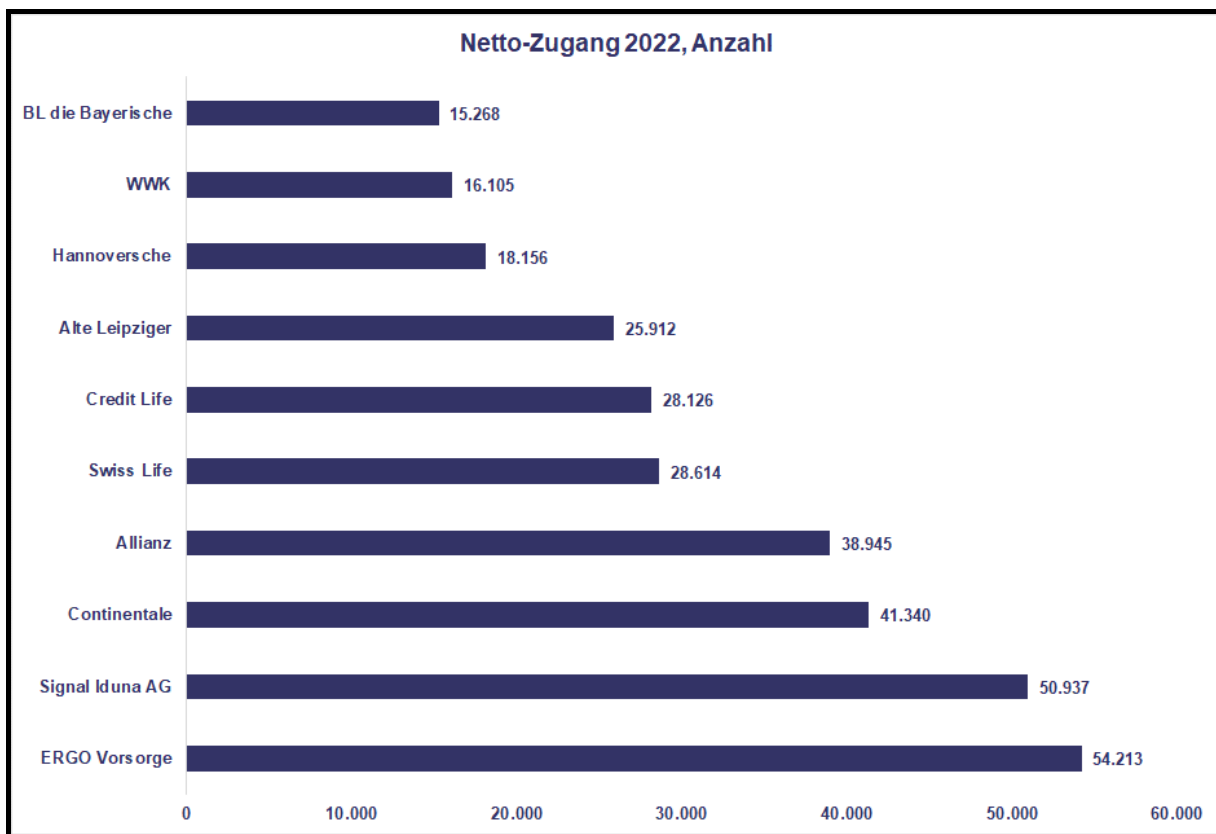
Um die Gesamtentwicklung des Bestandes beurteilen zu können, sind neben den **Zugängen** natürlich auch Angaben zu den **Abgängen** erforderlich. Hier werden z. B. die „natürlichen“ Beendigungen einer Versicherung, bspw. durch Tod oder Ablauf, erfasst, aber auch die unplanmäßigen Abgänge, sprich das Storno.

III. Abgang während des Geschäftsjahres				
1. Tod, Berufsunfähigkeit etc.	9.883	4.294		164.036
2. Ablauf der Versicherung/ Beitragszahlung	73.266	122.474		2.688.995
3. Rückkauf und Umwandlung in beitragsfreie Versicherungen	87.175	160.396		2.542.955
4. Sonstiger vorzeitiger Abgang	4.746	3.294		382.319
5. Übriger Abgang	3.772	20.549		458.631
6. Gesamter Abgang	178.842	311.007		6.236.936
IV. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	3.152.434	3.240.886		92.526.751

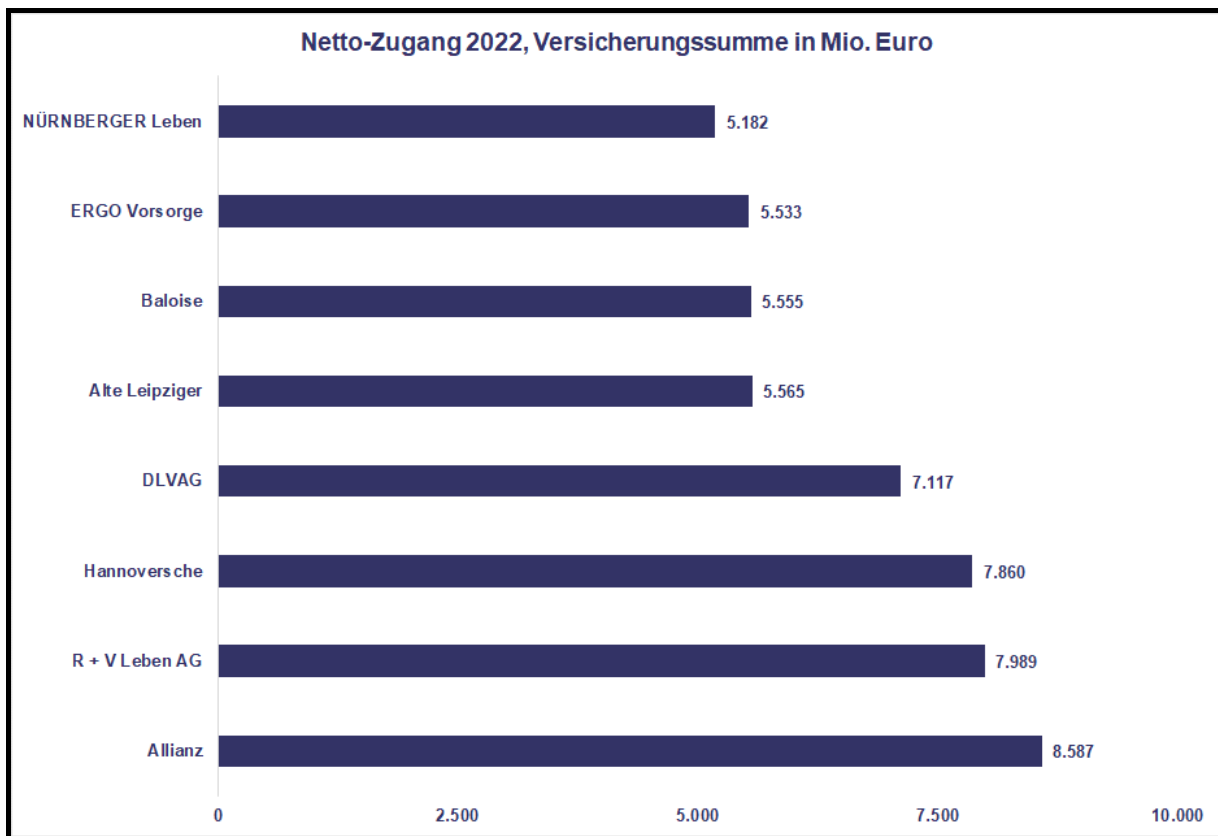
Dementsprechend lassen sich verschiedene Auswertungen erstellen, je nachdem welche Bezugsgröße verwendet wird. Interessant ist es darüber hinaus sicher auch, sich einmal die **Differenz aus Zu- und Abgängen** anzuschauen, da sich hieraus quasi das „**Netto-Neugeschäft**“ ergibt.

Die erste Grafik auf der folgenden Seite zeigt die **Differenz aus Zu- und Abgängen gemessen an der Anzahl der Versicherungen**. Das Ergebnis hätte man so vermutlich nicht unbedingt erwartet, denn gerade die neu gegründete **SIGNAL IDUNA** oder auch die **Credit Life** hätte man sicher nicht so weit vorne erwartet. Insgesamt liegen Daten für 80 Anbieter vor, davon weisen lediglich 21 einen po-

sitiven Saldo auf. Drei von vier Lebensversicherern haben also einen negativen Nettozugang; mit anderen Worten, **die Bestände dieser Gesellschaft sind geschrumpft**. Bei der **Proxalto** sowie der **ERGO Leben** lagen die Werte bei deutlich mehr als 100.000 Stück.



Weit weniger überraschend sind die Ergebnisse beim **Netto-Zugang nach laufenden Beiträgen**. Zwar muss sich der Marktführer **Allianz** mit dem 4. Rang begnügen, allerdings sind mit **der R+V, der Generali und der Alten Leipziger** Anbieter an der Spitze des Rankings, die man auch in einem Ranking nach Gebuchten Beiträgen weit vorne findet. Hier sind es zudem immerhin 34 Gesellschaften mit einem positiven Saldo. Am unteren Ende des Rankings liegt der saldierte Wert aus Zu- und Abgängen bei fast 100 Mio. Euro.



Bei der **Auswertung nach Versicherungssumme** zeigt sich der **Einfluss der Risikoversicherungen**, der maßgeblich dafür verantwortlich ist, dass die **Hannoversche** und die **DLVAG** es auf die Plätze 3 und 4 geschafft haben. An der Spitze liegt jetzt die **Allianz** vor der **R+V**. Bei diesem Ranking haben jetzt 49 Anbieter einen positiven Saldo erzielen können. Am Ende liegt der Wert bei einem negativen Saldo in Höhe von knapp 5 Mrd. Euro.

Diese drei Auswertungen machen einmal mehr deutlich, **dass es nicht völlig trivial ist, in der Lebensversicherung eindeutige Aussagen über Sachverhalte zu treffen, die auf den ersten Blick eher als trivial vermutet werden könnten**. So ergeben sich ganz andere Rangfolgen, je nachdem ob als Bezugsgröße die Anzahl, der laufende Beitrag oder die Versicherungssumme verwendet werden. Die hier vorgenommene Saldenbetrachtung wiederum führt zu ganz anderen Resultaten, als eine jeweils separate Auswertung der „nackten“ Zu -oder Abgänge. **Somit lässt sich bspw. auch die Frage nach dem Lebensversicherer mit dem höchsten Zuwachs in einem Geschäftsjahr nicht ohne zusätzlichen Hinweis auf die gewählte Bezugsgröße beantworten.**

Wo sehen die Anlage-Profis Chancen?

Das war eines der Themen, das die **Universal Investment** im Rahmen einer **Umfrage unter ca. 50 Vermögensverwaltern und Asset-Managern** abgefragt hat. Welche Invest-Themen sehen die Anlage-Profis in 2024 hoch im Kurs? Wo liegen die Chancen? Dabei wurden **8 Themen-Blöcke** näher betrachtet, wie **DAS INVESTMENT** kürzlich berichtete.

Kryptowährungen gegenüber bleiben die Börsenprofis skeptisch. Nur 20% der Anleger haben Kryptowährungen als Anlage-Thema empfohlen. Trotz des kürzlichen Kursanstiegs von Bitcoin überwiegt offensichtlich die Skepsis vor einer zu hohen Volatilität.

Überraschend gering ist auch das Interesse am Themenkomplex **Klima und Umwelt**. Hier sehen nur 22,5% der Befragten ein empfehlenswertes Investmentfeld. **Universal Investment** sieht hier eine auffällige Diskrepanz zwischen der Dringlichkeit globaler Umweltfragen, dem **ESG-Boom** der Branche und der Zurückhaltung der Finanzwelt.

Ähnlich skeptisch äußerten sich die Anleger auch zu den **Erneuerbaren Energien**. Sie gelten als eine Schlüsselkomponente im Umgang mit dem Klimawandel. Die „Empfehlungsquote“ bleibt jedoch mit 25% relativ überschaubar. Allerdings sieht die Branche Potenzial für ein langfristiges Wachstum.

Trotz der steigenden Weltbevölkerung bleibt der Themenblock **Agrar und Nahrungsmittel** bei einer Quote von 30% und übt offenbar keine große Anziehung auf Investoren aus.

Für 45% der Befragten ist **Cybersecurity** ein empfehlenswertes Anlagethema und wird getrieben von stetiger Zunahme von Cyberkriminalität, Datenlecks und einer großen globalen Abhängigkeit von digitaler Technologie. Zudem ist es ein Thema, das private und öffentliche Organisationen gleichermaßen betrifft.

Infrastrukturinvestitionen haben eine langfristige Natur und spielen eine entscheidende Rolle für die Wirtschaft. Sie liefern häufig stabile Cashflows bei gleichzeitigem Inflationsschutz. Immerhin 47,5% der Assetmanager empfehlen derartige Investitionen in den Bau und die Instandhaltung von Anlagen.

Nahezu drei von vier Vermögensanleger empfehlen das Thema **Gesundheit und Pharma**. Die Branchen profitieren von einer alternden Bevölkerung, wachsendem globalen Gesundheitsbewusstsein und gleichzeitigem medizinischen Fortschritt in Forschung und Entwicklung. Auch die Covid-19-Pandemie dürfte zu dem hohen Ergebnis beigetragen haben.

Mit ebenfalls 72,5% Zustimmung liegt das Segment **Technologie** gemeinsam mit dem Gesundheits- und Pharmasektor an der Spitze der Investmentthemen für 2024. Zur Zeit bieten bspw. Künstliche Intelligenz, Cloud-Computing und das Internet der Dinge (IoT) kontinuierlich neue Innovationsmöglichkeiten, die zudem alle Lebensbereiche betreffen. Die Investmentprofis sehen hier wegen der Schlüsselrolle für die Gestaltung der Zukunft ein Potenzial für überdurchschnittliches Wachstum. Das Vertrauen in den Technologiesektor bleibt trotz möglicher Volatilität, u. a. aufgrund regulatorischer Veränderungen, hoch.