

In dieser Ausgabe:

| | |
|----------------------------------------------|----------|
| Kurzmeldungen | Seite 1 |
| Der BU-Rückblick aus dem Hause Bierl | Seite 7 |
| Zuzahlungen und Entnahmen in der Fondspolice | Seite 9 |
| Fondsmanager schlagen nur selten ihren Index | Seite 11 |
| W.A.T. Online- Jubiläumsangebot für Makler | Seite 12 |

Kurzmeldungen

Gothaer SBU

Die **Gothaer Lebensversicherung** hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** einem Facelift unterzogen. Ins Auge fallen vor allem die **Änderungen in den Gesundheitsfragen**. Bei **ambulanten Behandlungen** beschränkt sich die **Gothaer** nun auf den Zeitraum der **letzten drei Jahre**; das gilt auch für Erkrankungen des Bewegungsapparates und psychische Erkrankungen. Bei **stationären Behandlungen** werden die **letzten fünf Jahre** abgefragt. **Verbessert wurde auch die Arbeitsunfähigkeitsklausel**. Leistungen können jetzt für bis zu 36 Monate bezogen werden. Zudem muss kein BU-Antrag mehr gestellt werden. Die sog. **Karrieregarantie**, die bei steigendem Gehalt die Möglichkeit der Nachversicherung eröffnet, gilt auch für **Selbständige**. Die **Gothaer** verzichtet dabei nicht nur auf eine erneute Gesundheitsprüfung, sondern auch auf eine erneute Risikoprüfung. Im Rahmen der sog. **Work-Life-Balance Option** kann die versicherte BU-Rente bei einer Reduktion der Arbeitszeit im selben Verhältnis angepasst werden. Sofern im Rahmen der Leistungsprüfung ein Gutachter benötigt wird, kann die versicherte Person für bis zu fünf Monate ein **Überbrückungsgeld** bekommen.

Versicherer in Österreich mit Fondspolicengeschäft zufrieden

Einer **Umfrage von FONDS professionell** zu Folge meldeten **acht von zehn befragten Lebensversicherern in den ersten drei Quartalen 2023 einen Anstieg beim Fondspolicengeschäft** gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die **Wiener Städtische** nannte einen Zuwachs von knapp zehn Prozent bei den laufenden Beiträgen. „*Weiterhin besteht großes Interesse an Fonds zu ESG-Themen, Technologie und globalen Investments. So werden aktuell im Neugeschäft von der Sparprämie zirka 40 Prozent in Artikel-8- und fast 20 Prozent in Artikel-9-Fonds investiert*“, erklärte **Vorstandsdirektor Manfred**

Bartalszky. Einen Trend hin zu „grünen“ Policen mit ESG-Fonds bestätige auch **Marga Derstroff, Head of Life von Zurich:** *„Sehr stark nachgefragt sind Lösungen mit freier Fondsauswahl, hier vor allem unsere nachhaltige Fondspolizze, der Zurich For Future Invest, die mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert ist. Was die Nachfrage nach einzelnen Fonds angeht, setzt sich der Trend zur Nachhaltigkeit fort.“*

Psyche bleibt bei der Debeka Hauptursache für BU

Fast die Hälfte aller **neuen Leistungsfälle in der BU** entfallen bei der **Debeka Lebensversicherung a. G. auf psychische Erkrankungen.** Im **Bestand der Debeka** befinden sich inzwischen ca. 426.000 BU-Versicherte. Im Jahr 2022 sind 1.075 Leistungsfälle neu hinzugekommen; davon entfielen 47,5% auf **psychische Erkrankungen.** Mit weitem Abstand folgen dahinter **Neubildungen (Krebserkrankungen)** mit 15,3% und **Beeinträchtigungen des Bewegungsapparates (Rücken oder Gelenke)** 10,6%. Gegenüber dem Vorjahr ist der Anteil Psyche um weitere 2,6 Prozentpunkte angestiegen. *„Der massive Anstieg psychischer Erkrankungen, der sich zunehmend auch bei der Berufsunfähigkeit bemerkbar macht, ist ein Alarmsignal in einer sich wandelnden Gesellschaft. Hier sieht man: Themen wie Work-Life-Balance und mehr Ausgleich bei mentalen Belastungen werden immer wichtiger. Gleichzeitig müssen diese Zahlen uns alle wachrütteln. Wir sollten mit psychischen Erkrankungen gesellschaftlich offener umgehen und dieses komplexe Krankheitsbild endlich aus der Stigmatisierung herausholen“*, sagte **Thomas Brahm, Vorstandsvorsitzender der Debeka.** Von den neuen BU-Fällen entfielen 26 auf Corona. Das sind zwar bezogen auf die Gesamtanzahl nur 2,4%. Allerdings hat sich die Zahl gegenüber dem Vorjahr vervierfacht. **Im Jahr 2022 zahlt die Debeka knapp 70 Mio. Euro an BU-Renten aus.**

Zurich Junior BU+

Die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** hat eine neue **Schüler BU** eingeführt. Die **Junior BU+** kann ab 10 Jahren abgeschlossen werden. Die **Eingruppierung** erfolgt anhand der **Schulform** (Gymnasium, Gesamtschule, Realschule, Hauptschule). Sie leistet, wenn der Beruf als Schüler nicht mehr ausgeübt werden kann, das Kind also für mindestens 6 Monate nicht mehr in der Lage ist, am Schulunterricht teilzunehmen. Zudem leistet die Versicherung, sobald **eine von 10 Grundfähigkeiten** (Sehen, Hören, Sprechen, Handgebrauch, Greifen / Halten, Schreiben, Tastaturgebrauch, Gehen, Treppensteigen, Sitzen) verloren geht. Im Schulalter wird **nicht auf eine andere Schulform verwiesen.** Bei einem **späteren Berufswechsel** können die Beiträge nicht steigen, sondern nur sinken. Eine Leistung bei Arbeitsunfähigkeit kann optional vereinbart werden.

Value for money – DAV ist skeptisch

Die **Deutsche Aktuarvereinigung (DAV)** hat sich skeptisch zu den **Plänen der EU-Kommission** geäußert. Diese hat angekündigt, verschiedene **Kosten- und Performance-Kennzahlen** einführen zu

wollen, die es dem Verbraucher ermöglichen, **den Wert eines Produktes prüfen zu können**. Die DAV betonte vor allem die **Bedeutung von Produkteigenschaften**, die sich nicht anhand von Kennzahlen qualifizieren lassen: *„Insgesamt sind Kennzahlen sicher ein geeignetes Experten-Tool, um genauer zu prüfende Produkte im Zuge einer risikobasierten Aufsicht zu identifizieren. Jedoch lassen sich viele wichtige Produkteigenschaften nicht anhand von Kennzahlen quantifizieren. Hierzu gehören etwa Sicherheit, Ausgleichmechanismen im Sicherungsvermögen eines Versicherers, die Flexibilität eines Produktes, angebotene Serviceleistungen oder die Absicherung biometrischer Risiken. Gerade bei Altersvorsorgeprodukten (oder Versicherungsprodukten im Allgemeinen) sind diese qualitativen Aspekte zentrale Produkteigenschaften. Deshalb ist eine abschließende Beurteilung eines angemessenen Kundennutzens für Verbraucherinnen und Verbraucher einzig auf Basis von Kennzahlen nicht möglich.“*

US-Aufsicht genehmigt Bitcoin-ETFs

Die **amerikanische Wertpapier- und Börsenkommission (SEC)** hat erstmals börsengehandelte Fonds genehmigt, die direkt in Bitcoin investieren, sog. **Bitcoin-Spot-ETFs**. Davon betroffen sind bspw. **Blackrock, Invesco und Fidelity**. **Ein Bitcoin-Spot-ETF investiert direkt in Bitcoin, während ETFs in Bitcoin-Futures investieren**. Die Bitcoins müssen getrennt vom Vermögen der Investmentgesellschaft aufbewahrt werden. In der Vergangenheit hatte die **SEC** die Genehmigung stets verweigert; das änderte sich nach einem Urteil eines Berufungsgerichts im Juni 2023, dass eine **Ablehnung der SEC** als *„willkürlich und launisch“* bezeichnete. Schon vor der Genehmigung war für die angekündigten Bitcoin-Spot-ETFs ein **Preiskampf** ausgebrochen, und die Gebühren liegen jetzt i. d. R. um die 0,25%. **In Deutschland sind die neuen ETFs nicht zugelassen**. **Mark Branson, Chef der BaFin**, erklärte: *„Hierzulande müssen solche Fonds immer in mehrere Werte investieren. Ein ETF, der nur Bitcoin enthält, wäre nicht zulässig.“*

die Bayerische mit Rekordergebnis

„Der Ausblick auf ein weiteres Rekordergebnis für die Bayerische ist ein hervorragender Start in ein herausforderndes Jahr 2024.“, freute sich **Martin Gräfer, Mitglied der Vorstände der Versicherungsgruppe die Bayerische**. Die **Bruttobeitragseinnahmen der BL die Bayerische Lebensversicherung AG** werden vorläufigen Angaben zu Folge um mehr als 20% auf 618 Mio. Euro steigen. Maßgeblich zum **besten Ergebnis der 165-jährigen Unternehmensgeschichte im Segment Leben** tragen **BU-Versicherungen, die nachhaltigen Vorsorgeprodukte der Marke Pangea Life sowie das stark wachsende Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung (bAV)** bei. In der **bAV** konnte der Umsatz um 118% gesteigert werden.

Merkur steigert Prämieinnahmen

Die **Merkur Lebensversicherung** berichtet über ein **erfolgreiches Geschäftsjahr 2023 in Österreich**. Dank der Einführung **neuer fondsgebundener Lebensversicherungen** konnte die **Jahre-**

snettoprämie bei Tarifen mit laufendem Beitrag um 15% und bei solchen mit **Einmalbeitrag** um 80% gesteigert werden. *„Dieses Ergebnis ist auch auf die erfolgreiche Einführung von zwei sehr kompetitiven Tarifen im Bereich FLV-Einmalprämie und FLV-Tarif mit laufender Vergütung sowie den innovativen FLV-Auszahlungsplan zurückzuführen“*, erläuterte der **CEO der Merkur Lebensversicherung, Markus Zahrnhofer**. Ihre **Fondsangebot** hat die **Merkur** um 16 neue Fonds erweitert, darunter 6 ETFs.

Sicherheit weiter an der Spitze

Einer **Studie im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA)** zu Folge ist die **Sicherheit der Kapitalanlage das wichtigste Auswahlkriterium bei privaten Kapitalanlegern**. Das sagten 56% der Befragten; in den Altersklassen ab 50 Jahren aufwärts lag der Anteil noch deutlich höher. Abgeschlagen mit 33% folgt die Chance, eine **angemessene Rendite** zu erzielen. In der Umfrage, in der Mehrfachangaben möglich waren, folgen auf den weiteren Plätzen die **Bekanntheit des Anbieters** (22%), die **Markenstärke** (16%) und **Empfehlungen von Dritten** (14%). Vor allem *„Jüngere sind danach stark beeinflussbar von nicht professioneller Seite“*, ergänzte **DIA-Sprecher Klaus Morgenstern** die Ergebnisse. Während in den Medien regelmäßig die **Bedeutung der Nachhaltigkeit einer Kapitalanlage** thematisiert wird, vermittelt das Ergebnis der **DIA-Studie ein anders Bild. ESG-Kriterien** spielen demnach gerade einmal für 8% der Befragten eine Rolle bei der Anlageentscheidung.

Inflation – noch kein Ende in Sicht

Einige Beobachter von Börsen und Kapitalmärkten hatten bereits auf eine weiter **zurückgehende Inflation und daraus resultierend sinkende Zinsen spekuliert**. Mit einer **Inflationsrate** von 3,7% für den **Dezember 2023** haben sich diese Hoffnungen / Erwartungen nicht manifestiert. **Experten** sind denn auch recht **zurückhaltend**, wenn es um die Beurteilung der **kurz- und mittelfristigen Zinsentwicklung** geht. **Michael Herzum, Leiter Economics und Macro Strategy bei Union Investment**, sagte: *„Für die Europäische Zentralbank bedeutet der vorübergehende Anstieg der Teuerung, dass noch eine Weile vergehen wird, bis sie die Zinsen senken kann. Wir halten die Erwartungen des Marktes bezüglich rascher Zinssenkungen für verfrüht.“* Ähnlich äußertes sich **Michael Heise, Chefökonom von HQ Trust**: *„Die Preistrends bei der Kerninflation (ohne Energie- und Nahrungsmittelpreise), die im Dezember nur wenig zurückging (auf 3,5 Prozent), zeigen einen weiterhin bestehenden Preisdruck in der Breite der Wirtschaft. Auch in den kommenden Monaten dürfte sich die Situation nicht durchgreifend verbessern.“*

Nürnberger Vermögensaufbau4Kids

Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** bietet im Rahmen ihrer **fondsgebundenen Rentenversicherung Vermögensaufbau4Kids** bereits **ab Geburt den Einstieg in eine spätere Arbeitskraftabsicherung**. Lediglich zum Start der Versicherung sind für das Kind Gesundheitsfragen zu beantworten.

Eine **EKS-Option ist kostenlos integriert**. Dabei handelt es sich um eine **kostenfreie Anwartschaft auf eine spätere Einkommensschutz-Absicherung** in Form einer BU, DU, GF oder Schulunfähigkeit. Diese ermöglicht bspw. schon Schülern ab 5 Jahren einen Schutz bei Berufs- bzw. Schulunfähigkeit. Ab dem 10. Lebensjahr und dem Übertritt auf eine weiterführende Schule ist der Abschluss einer BU bis max. 1.000 Euro Monatsrente möglich. 15 Jahre nach Versicherungsbeginn ist eine maximale Rentenhöhe in der BU und GF von bis zu 1.500 Euro möglich.

SI Pur Invest

Die **SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG** hat mit **SI Pur Invest** eine **fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantie** eingeführt. Der Tarif kann bereits ab 20 Euro monatlich abgeschlossen werden, der **Mindesteinmalbeitrag** liegt bei 5.000 Euro. Laufende Beiträge können auf bis zu 15.000 Euro jährlich erhöht werden. Für Einmalbeiträge und Zuzahlungen steht ein **Startmanagement** zur Verfügung. Innerhalb eines frei wählbaren Zeitraums **zwischen 6 und 60 Monaten** kann das Kapital schrittweise in die Zielfonds umgeschichtet werden. Für die Kapitalanlage kann aus mehr als 80 Fonds gewählt werden, u. a. aus **33 institutionellen und Clean-Fee-Tranchen**. Als optionaler Baustein wird ein **Rebalancing** angeboten, zudem **verschiedene Ablaufmanagement-Modelle**. So kann bereits 10 Jahre vor Rentenbeginn das **performanceabhängige Ablaufkonzept FLEX** genutzt werden. **Entnahmen** sind jederzeit bis auf ein Restkapital von 1.000 Euro möglich.

Inflation verändert Konsumverhalten

Eine Studie des **Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA)** beschäftigte sich mit dem Thema **„Wenn der Euro an Wert verliert“**. Analysiert wurde dabei, wie sich die **Preissteigerungen auf das Spar- und Konsumverhalten in Deutschland auswirken**. Demnach wichen 55% der Befragten auf günstigere Lebensmittel aus. Aber auch die Ausgaben für Kleidung (46%) und fürs Essen gehen (50%) wurden reduziert. Größere Anschaffungen und Freizeitaktivitäten (43%) waren ebenfalls von der Sparbemühungen der Menschen betroffen. Bereits **ein Drittel der Befragten sieht sich durch die Inflation so stark betroffen**, dass es in größerem Umfang Konsumgewohnheiten verändert hat.

In den Verteidigungssektor investieren?

Nicht zuletzt durch den anhaltenden Ukraine-Krieg rückten **Investitionen in den Rüstungs- bzw. Verteidigungssektor** in den letzten beiden Jahren wieder stärker in den Mittelpunkt des Interesses von Öffentlichkeit und Investoren. So war der **Vaneck Defence UCITS ETF** im **März 2023 der erste ETF**, mit dem **aus der EU heraus in den Verteidigungssektor** investiert werden konnte. Im Fokus des Fonds stehen Unternehmen, die die Mehrheit ihres Umsatzes bspw. mit **Verteidigungsausrüstung, Luft- und Raumfahrttechnik, Satellitentechnik aber auch Cybersicherheitssoftware** machen. Der Fonds basiert auf dem **Market Vector Global Defense Industry Index**. Unternehmen, die ihre Umsätze mit Massenvernichtungswaffen, Atomwaffen, Landminen oder Streumunition machen, werden

bei der Anlage ausgeschlossen. Zu den **Top-Holdings** im Fonds gehören u. a. **Palantir Technologies**, ein amerikanisches Unternehmen, das auf die Entwicklung von Datenanalyse- und künstlicher Intelligenz-Software spezialisiert ist. Seine Dienstleistungen richten sich an verschiedene Branchen, bspw. Regierungen. Bekannt für seine Expertise im Bereich der Cybersicherheit ist **Booz Allen Hamilton**, ebenfalls aus den USA. Das **französische Multitechnologie-Unternehmen Safran** liefert weltweit Verteidigungs- und Sicherheitssysteme für Regierungen und Unternehmen.

Neue BU-Generation bei der Dialog

Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat zum Jahreswechsel ihr **BU-Angebot upgedatet** und vor allem die **Flexibilität** weiter gesteigert. So kann bei **Arbeitslosigkeit** für bis zu 24 Monate und bei **Elternzeit** für bis zu 36 Monate die **BU-Rente auf bis zu 50 Euro pro Monat herabgesetzt** werden. Die Erhöhung bis zur ursprünglichen Höhe kann **ohne erneute Gesundheitsprüfung** vorgenommen werden. Zudem wurden die **Nachversicherungsmöglichkeiten verbessert**. In den ersten fünf Jahren nach Vertragsbeginn kann ereignisunabhängig beliebig oft der Versicherungsschutz angepasst werden. Bei der ereignisabhängigen Nachversicherungsoption wurde die Frist nach Eintritt des Ereignisses, innerhalb derer die Anpassung vorgenommen werden muss, von 6 auf 12 Monate erhöht. Durch die Nachversicherung ist eine Rente von jetzt bis zu 42.000 Euro jährlich möglich. Bei einem Berufswechsel besteht das **Recht auf Besserstellungsprüfung**. Die **Allgemeine Dienstunfähigkeitsklausel** ist grundsätzlich als Leistungsauslöser in der BU enthalten. Nach Ablauf der ersten 5 Versicherungsjahre bietet die Dialog an, den vollen Versicherungsschutz einmalig für 6 Monate beitragsfrei zu übernehmen.

IMPRESSUM:

infinma news 02 / 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.

Der BU-Rückblick aus dem Hause Bierl

Die **Finanzberatung Bierl der Brüder Stefan und Thomas Bierl** gibt auf ihrer Homepage wieder ihren inzwischen fast schon traditionellen **BU-Rückblick auf das Jahr 2023**: <https://www.finanzberatung-bierl.de/blog/artikel/das-bierl-jahr-2023-in-der-berufsunfaehigkeitsversicherung/> Die Ausführungen der beiden sind sicherlich für viele Makler sehr interessant, vor allem für diejenigen, die das BU-Geschäft vielleicht nicht so intensiv betreiben. Die Brüder geben bspw. regelmäßig Hinweise darauf, **warum das Geschäft mit dem einen Anbieter gemacht wird und mit dem anderen eben nicht**. Auf diese Weise erfährt der Leser viel darüber, was aus Sicht eines auf die BU spezialisierten Maklers einen **guten BU-Versicherer** ausmacht. Aus den gleichen Gründen sollte der Jahresrückblick auch für die Produktgeber interessant sein, die aus den Ausführungen möglicherweise herleiten können, warum das (BU-) Geschäft gerade nicht bei Ihnen landet.

Insgesamt hat die Finanzberatung im letzten Jahr **an 18 Lebensversicherer BU-Geschäft vermittelt**. Nach eigenen Angaben waren darunter allerdings 5 Gesellschaften, an die jeweils nur ein einziger BU-Antrag ging. Bei einem weiteren Anbieter wird die Anzahl der BU-Verträge als „überschaubar“ bezeichnet. Es bestätigt sich also einmal mehr, dass **„gute“ BU-Makler ihr Geschäft i. d. R. mit einer überschaubaren Anzahl von Versicherern** tätigen. Zudem ist der Kreis dieser Anbieter im Zeitablauf relativ stabil, und es erfordert schon einige Anstrengungen, sprich Produkthighlights, um in diesen erlesenen Kreis aufgenommen zu werden. Etwa die **Hälfte des Geschäftes verteilt sich am Ende auf nur drei Anbieter**.

Risikovorfragen gehen i. d. R. an maximal drei Versicherer bei einer sogenannten Ein-Vertragslösung und an maximal vier Versicherer bei einer möglichen Aufteilung auf zwei Versicherer. Die Ergebnisse dieser Anfragen spiegeln in gewissem Sinne die Philosophie des Versicherers wider: *„Denn grundsätzlich mögen wir Versicherer nicht so, die nur das „schöne“ Geschäft wollen, aber eine umfangreichere Gesundheitshistorie im Vergleich mit Ausschlüssen / Zuschlägen oder Ablehnungen quittieren, auch wenn eine normale Annahme möglich wäre.“* Erst wenn die gesundheitliche Annahme bei diesen drei Anbietern anders verläuft als gedacht, werden weitere Risikovorfragen gestellt. Den Bierls ist hierbei eine gute Umsetzungsquote bei den Versicherern wichtig, um eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe zu gewährleisten.

Probleme mit dem Service eines Anbieters sehen die Bierls öfter dann, wenn ein gutes Produkt auf den Markt gebracht wird, aber die Abläufe im Hintergrund (noch) nicht passen. Dazu heißt es im Text konkret: *„Auch wir bekommen im Moment noch sinnfreie Rückfragen auf eigentlich saubere Anträge. Man muss erst noch etwas wachsen.“* Sehr deutlich wird auch in diesem Zusammenhang, wie wichtig **guter Service, funktionierende Prozesse und persönliche Ansprechpartner** sind. Das kommt letztlich auch in dieser Aussage zum Ausdruck: *„Zudem ein bisschen hochnäsiger, Risikoprüfung schwankend, teilweise möchte man umfangreiche und somit individuelle Voranfragen gar nicht bearbeiten. Das*

finden wir natürlich nicht so gut, wir leben bekanntlich von der sauberen Aufbereitung der Gesundheitsfragen in der Berufsunfähigkeitsversicherung und anschließender anonymer Risikovorfrage.“

Manche Anbieter kaufen sich recht umfangreiches Neugeschäft ein mit regelmäßigen Sonderaktionen mit verkürzten Gesundheitsfragen. Diese sind vor allem dann interessant, wenn man sich ohnehin auf bestimmte **Zielgruppen** fokussiert hat, bspw. **Ärzte, Mediziner, Apotheker oder Kammerberufe**. Diese machen einen Teil des **Geschäftes von Bierl** aus, auch wenn man sich über die Risiken bewusst ist. Schließlich können sich Sonderaktionen mit verkürzten Gesundheitsfragen negativ auf das Versichertenkollektiv auswirken.

Daneben kommt den **Nachversicherungsoptionen** eine große Bedeutung zu. Hier spielt es u. a. eine Rolle, bis zu welcher Höhe der BU-Rente nachversichert werden kann. **Hier scheint sich einerseits am Markt einiges zu tun, andererseits gehen die Regelungen sehr weit auseinander**. So bietet ein Versicherer im Rahmen einer sog. Karrieregarantie die Möglichkeit, beim passenden Beruf der versicherten Person bis zu 7.400 Euro monatlich abzusichern. Bei einem anderen Anbieter hingegen liegt die Grenze schon bei 2.500 Euro. Im **Hause Bierl** werden bspw. bei Studenten das Ende des Studiums notiert oder generelle Erhöhungsmöglichkeiten – z. B. die anlassunabhängige Erhöhung – gefiltert. Auf diese Weise komme man im Monat auf **eine zweistellige Anzahl an genutzten Nachversicherungen**. Wichtig seien daher auch Versicherer, die **neben der Gesundheitsprüfung auch auf eine erneute Risikoprüfung verzichten**.

Elektronische Tools zur Risikoprüfung werden inzwischen von mehreren Gesellschaften angeboten und auch häufig als besonderes Highlight beworben. Doch wie wichtig sind derartige Tools für den „BU-Makler“ wirklich? Die **Finanzberatung Bierl** hat dazu ihre Stellungnahme aus dem Jahresbericht 2022 mit Hilfe Künstlicher Intelligenz überarbeiten lassen und kommt zu einem eindeutigen Ergebnis: *„Klar und deutlich: Nein. Unsere Anfragen sind in der Regel anspruchsvoll, erfordern die Expertise eines menschlichen Risikoprüfers auf der anderen Seite. Unsere Herangehensweise konzentriert sich stark auf Eigenerklärungen, ärztliche Stellungnahmen und den Verzicht auf Fragebögen, die, ähnlich wie elektronische Risikotools, nach dem simplen Schema Ja/Nein strukturiert sind.“* Gelegentlich könnten elektronische Tools sich als nützliche Ergänzung erweisen, aber man ist *„nach wie vor davon überzeugt, dass für eine individuelle Risikoprüfung ein Markt besteht, den wir aktiv mitgestalten möchten.“*

Für die Zukunft könnte der Markt an **Kinder BU-Optionen** deutlich größer werden. Die Absenkung des Eintrittsalters auf sechs Jahre ist bisher immer noch die Ausnahme und das Angebot an sehr guten Produkten sei nach wie vor sehr beschränkt. Die sog. **Cash+-Option**, die bei Eintritt der BU eine Einmalzahlung in Höhe von einer oder drei Jahresrenten leistet, ist bisher ohne Nachahmer geblieben. Immer dynamischer wird der Markt hingegen im Bereich der sog. **Karrieregarantien**. Hier geht es einerseits um die **Höhe der maximal absicherbaren BU-Renten**, aber auch um die **Kundengruppen**, für die eine solche Möglichkeit angeboten wird. Waren es bisher nur die normalen Angestellten, die davon profitieren konnten, hat nun der erste Versicherer auch **befristet Angestellte** mit einbezogen. Seit Mitte 2023 kommen bei einigen Versicherern auch Selbständige in den Genuss.

Zuzahlungen und Entnahmen in der Fondspolice

Moderne Fondspolices bieten den Kunden mittlerweile **vielfältige Flexibilitäten**; dazu gehört bspw. die Möglichkeit, **Zuzahlungen** zu leisten. Doch was ist zu beachten, wenn man im Vergleich mehrerer Produkte auf die Thematik der Zuzahlungen eingehen möchte.

Zunächst wäre zu unterscheiden, in welcher Phase der Versicherung man sich befindet, also **in der Ansparphase oder in der Rentenbezugsphase**. Hier gehen die Versicherer durchaus unterschiedlich vor und was in dem einen Zeitintervall möglich ist, muss nicht zwingend auch in dem anderen erlaubt sein. Für den Kunden ist es auf jeden Fall gut und sinnvoll, wenn er zu jedem Zeitpunkt eine Zuzahlung leisten kann. So könnte zusätzliches Geld bspw. aus einer Erbschaft oder einer anderen ablaufenden Versicherung stammen, welches der Versicherungsnehmer dann möglicherweise in der ursprünglichen Police anlegen möchte.

Zunächst einmal existieren für **Zuzahlungen in aller Regel summenmäßige Begrenzungen**:

- *Die einzelne Zuzahlung darf einen Mindestwert nicht unterschreiten.*
- *Die Summe aller Zuzahlungen eines Versicherungsjahres darf einen bestimmten Wert nicht überschreiten.*
- *Die Summe aller Zuzahlungen darf einen bestimmten Wert, bspw. das 2-fache der Beitragssumme, nicht überschreiten.*

Darüber hinaus könnte auch die **Anzahl der Zuzahlungen pro Versicherungsjahr** limitiert sein; bei einigen Gesellschaften ist es immer noch so, dass nur eine einzige Zuzahlung im Jahr vorgesehen ist. Die o.g. Grenzen wiederum können unterschiedlich sein, je nachdem, ob das Produkt eine **Garantiekomponente beinhaltet oder nicht**.

Daneben gibt es **unterschiedliche Regelungen bzgl. der Rechnungsgrundlagen**, die auf die Zuzahlungen angewandt werden. Prinzipiell sind zwei Varianten denkbar:

- *Der Versicherer verwendet für die Zuzahlungen die gleichen Rechnungsgrundlagen, die bei Vertragsbeginn dem garantierten Rentenfaktor zugrunde gelegt worden sind.*
- *Der Versicherer verwendet für die Zuzahlungen die Rechnungsgrundlagen, die zum Zeitpunkt der Zuzahlung für entsprechende verkaufsoffene Tarife im Neugeschäft gelten.*

Auch hier kann es möglicherweise Einschränkungen geben, so dass der garantierte Rentenfaktor vom Vertragsbeginn nur bis zu einer bestimmten Höhe der Zuzahlungen gilt.

Ähnlich gestaltet sich die Situation bei den **Kapitalentnahmen**. Auch hier wäre zunächst zu unterscheiden, in **welcher Phase der Versicherung** man sich befindet. Während der **Aufschubdauer** gelten meist andere Regelungen als im **Rentenbezug**.

Auch hier gelten ähnliche **Voraussetzungen / Einschränkungen** wie bei den Zuzahlungen:

- *Wie oft kann Kapital entnommen werden?*
- *Die einzelne Auszahlung darf einen Mindestwert nicht unterschreiten.*
- *Das verbleibende Vertragsguthaben darf einen Mindestwert nicht unterschreiten.*

Zudem kommt bei den Auszahlungen noch ein wichtiger Faktor hinzu: die **Kosten**. Inzwischen verzichten mehrere Versicherer darauf, Kosten für Kapitalentnahmen zu berechnen. Allerdings ist es durchaus immer noch üblich, Gebühren zu erheben. **Diese wiederum unterscheiden sich im Marktvergleich sehr deutlich** und liegen vor Rentenbeginn bspw. bei 10, 15, 20, 30, 50 oder 60 Euro. Nach Rentenbeginn sind die Kosten durchweg höher und werden auch gerne schon mal als Prozentsatz des Entnahmebetrages berechnet. Auf diese Weise lassen sich optisch relativ niedrige Prozentsätze darstellen, in absoluten Zahlen hingegen sind die Gebühren nicht zu vernachlässigen. So heißt es bspw. bei einem Anbieter „2% des Entnahmebetrages, mindestens 150 Euro“.

Eine weitere Besonderheit nach Beginn der Rentenzahlung liegt darin, dass einige Versicherer nur dann Auszahlungen erlauben, wenn zum Zeitpunkt der gewünschten Auszahlung **noch eine Todesfalleistung vorhanden ist und / oder die Rentengarantiezeit noch nicht abgelaufen** ist.

Auch hier ist wiederum darauf zu achten, dass ein Anbieter möglicherweise auch produktabhängig unterschiedliche Regelungen hat und bspw. in einem Produkt mit Garantie anderen Gebühren, Höchst- und Mindestbeträge etc. festgelegt hat als bei einem Produkt ohne Garantie.

In einem der von **infinma erstellten Produktvergleiche** werden die Entnahmemöglichkeiten bspw. so dargestellt:

| | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Entnahmen aus dem Fondsguthaben vor Rentenbeginn mehrfach ohne Stornoabzug möglich | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ |
| Mehrfache Entnahmen nach Rentenbeginn ohne Stornoabzug | ✓ | ✗ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ |

Es ist leicht zu erkennen, dass schon allein die Frage nach (Storno-) Abzügen bei Entnahmen vor und nach Rentenbeginn bei ein und demselben Versicherer u. U. unterschiedlich zu beantworten ist.

In den zugehörigen **Einzelvergleichen** findet man dann auch nähere Informationen dazu, wie die Entnahmemöglichkeiten konkret ausgestaltet sind.

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Nein, Entnahmen ab 500 EUR sind möglich, allerdings wird eine Gebühr von 15 EUR fällig | ✗ | Nein, solange eine Todesfalleistung versichert ist, kann eine Kapitalauszahlung erfolgen, es fällt ein Gebühr in Höhe von 50 EUR an | ✗ |
|----------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

Ein Vergleich der Zuzahlungsmöglichkeiten und Entnahmemöglichkeiten bei Fondspolice wird somit zu einem durchaus komplexen Vorgang. Die Vorteilhaftigkeit der einen oder anderen Regelung dürfte auch von den **individuellen Präferenzen der Kunden** abhängen. Ist es bspw. wichtig, dass möglichst viele Zuzahlungen mit ggf. auch relativ niedrigen Beträgen möglich sind? Oder ist es wichtig, dass die Gesamtsumme aller möglichen Zuzahlungen besonders hoch ist?

Für die meisten Kunden dürften jedoch die **Regelungen bzgl. möglicher Kapitalentnahmen** noch wichtiger sein. Viele Umfragen haben gezeigt, dass es eine **wichtige Eigenschaft einer Fondspolice** ist, dass auch vorzeitig bzw. während der Rentenzahlung über Kapitalbeträge verfügt werden kann. Das gibt dem Versicherten das Gefühl, bei Bedarf flexibel auch über bereits angespartes Kapital verfügen zu können.

Grundsätzlich gilt wie fast immer: Für den Kunden ist es besonders **vorteilhaft, wenn ihm viele Gestaltungsmöglichkeiten offenstehen**. Ob und in welchem Umfang diese dann genutzt werden, steht auf einem ganz anderen Blatt.

Fondsmanager schlagen nur selten ihren Index

Vor einer Investition in einen Fonds muss sich der Anleger entscheiden, ob er in **aktiv gemanagte Fonds** oder in **passive (ETFs)** investieren will. Die (aktiven) Fondsmanager streben **höhere Renditen** an, passive Fonds sind **kostengünstiger**. Die **Ratingagentur Scope** hat für das **Jahr 2023** untersucht, welche Fondsmanager ihre Benchmark übertroffen haben. Dazu wurde der Wertzuwachs im Vergleich zur jeweiligen Vergleichsgruppe berücksichtigt.

Die Überrendite bei den aktiven Fonds soll durch den Kauf unterbewerteter und Verkauf überbewerteter Titel erzielt werden. Allerdings zeigen die Statistiken, **dass aktive Fonds langfristig in den meisten Fällen deutlich hinter ihrem Vergleichsindex zurückbleiben**. Grundlage für diese Erkenntnis war die **Auswertung von 2.000 Fonds** durch die **Analysten von Scope**. Ausgewertet wurden die wichtigsten Aktienfonds-Gruppen **Asien-Pazifik ohne Japan, Japan, Nordamerika, Europa, Welt, Deutschland, Schwellenländer und Europa**.

Im zurückliegenden Jahr übertrafen 460 Fonds ihren Index, über einen Zeitraum von fünf Jahren waren es nur noch 226 Fonds. Gemessen an der Gesamtzahl der untersuchten Fonds lag die Outperformance-Quote bei 23,3% und somit um 10 Prozentpunkte niedriger als im Vorjahr. In den einzelnen Gruppen ist nur bei den Schwellenländern die Rate gestiegen. Alle anderen Aktiengruppen mussten mehr oder weniger deutliche Einbußen hinnehmen. Besonders schlecht waren die Ergebnisse für Deutschland; hier konnten nur etwa 8% der Fonds den Index schlagen. Da der deutsche Leitindex DAX ein gutes Jahr hingelegt und zwischenzeitlich die Marke von 17.000 Punkten übertroffen hatte, haben die Analysen von Scope sich die Ergebnisse intensiver angeschaut. Einen Grund für das Ergebnis sehen sie darin, dass Siemens und SAP im DAX mit jeweils mehr als 10% gewichtet sind. Beide Aktien waren im letzten recht erfolgreich. Fondsmanagern dürfte es aber schwergefallen sein, diese Übergewichtung von zwei Aktien in ihren Fonds abzubilden. Kleinere Unternehmen hingegen haben nicht zuletzt aufgrund höherer Zinsen häufig geschwächelt.

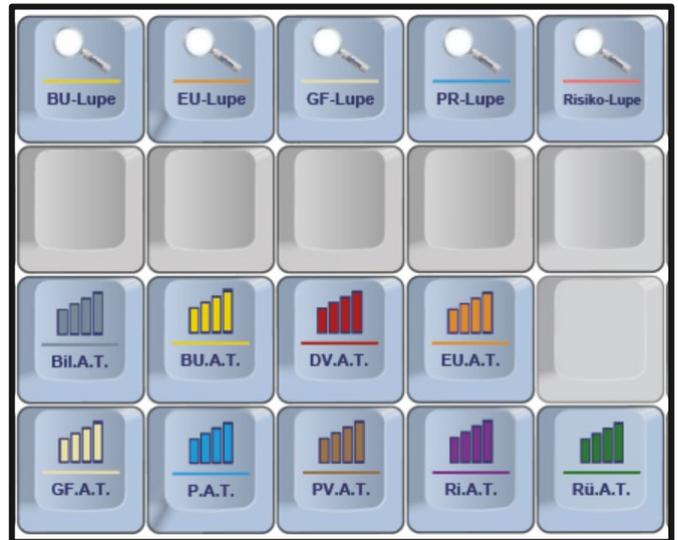
Viele aktive Manager würden ihrem Anspruch nach höherer Rendite gegenüber dem Gesamtmarkt sogar gerecht werden, erklärte **Barbara Claus, Analystin bei Scope**. Dies gelte jedoch nur **ohne Berücksichtigung der Kosten**. Die laufenden Kosten – bei Aktienfonds bis zu zwei Prozent des Kapitals – würden jedoch die Rendite schmälern und das würde sich langfristig entsprechend auf die Rendite auswirken.

Eine **Analyse über längere Zeiträume** hat zudem ergeben, dass die **Outperformance umso geringer ist, je länger der Betrachtungszeitraum** ist. Im aktuellen Jahr hätten demnach bspw. 135 Fonds bzw. 17,8% der Fonds den Referenzindex bei den globalen Aktienfonds, den **MSCI World Standard Core Index**, geschlagen. Im Dreijahreszeitraum waren es nur noch 53 Fonds und bei einer 5-Jahres-Betrachtung sogar nur noch 36 Fonds.

W.A.T. Online Jubiläumsangebot für Makler

Die **Wettbewerbs-Analyse-Tools (W.A.T.)** der **infinma GmbH** erfreuen sich seit vielen Jahren großer Beliebtheit. Vor allem die **einfache und intuitive Bedienbarkeit** wird häufig als besonderes Merkmal der Software-Sammlung genannt.

Während die **Lupen-Tools** einen schnellen Überblick über bis zu 4 Produkte, die im Vergleich gegenübergestellt werden können, anhand der **infinma Marktstandards** erlaubt, gewähren die **Analyse-Tools** dem Anwender einen tiefen und detaillierten Einblick in die Produkteigenschaften. So



findet man bspw. zu den Altersvorsorgeprodukten ausführliche Informationen zu den Rechnungsgrundlagen, zu den Möglichkeiten von Zuzahlungen und Entnahmen vor und während des Rentenbezugs u. v. m. Im Bereich der Direktversicherung stehen zudem die Ergebnisse einer Muster-Beispielrechnung zur Verfügung.

| Beibehaltung der Rechnungsgrundlagen bei Vertragsänderungen | | | | |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Zuzahlungen | | | ✓ | ✓ |
| | Rechnungsgrundlagen für Neuabschlüsse zum Zeitpunkt der Zuzahlung (Angebot, AVB § 14) | Rechnungsgrundlagen für Neuabschlüsse zum Zeitpunkt der Zuzahlung (AVB § 19 (3)) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB F 1.3) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB F 1.3) |
| dynamische Erhöhungen | | | ✓ | ✓ |
| | Entfällt (Diese Regelung ist für Tarife gegen Einmalbeitrag nicht relevant) | Rechnungsgrundlagen wie für Neuabschlüsse zum Zeitpunkt der dynamischen Erhöhung (BB Dyn § 3 (1)) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (BB Dyn 1.2) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (BB Dyn 1.2) |
| Beitrags erhöhungen | | | ✓ | ✓ |
| | Entfällt (Diese Regelung ist für Tarife gegen Einmalbeitrag nicht relevant) | Entfällt | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB H 5 (1)) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB H 5 (1)) |
| Wiederinkraftsetzung | | ✓ | ✓ | ✓ |
| | Entfällt (Diese Regelung ist für Tarife gegen Einmalbeitrag nicht relevant) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss - innerhalb von 36 Monaten (AVB § 24 (1,3)) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss - innerhalb von 3 Jahren (AVB G.3.2) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss - innerhalb von 3 Jahren (AVB G.3.3) |
| Vorziehen des Rentenbeginns | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB § 23 (4), § 6 (3)) | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss (AVB § 18 (2)) | Grundsätzlich wie bei Vertragsabschluss, wird an akt. RG angepasst, wenn der garantierte Rentenfaktor dadurch höher ist (AVB B 2.6) | Grundsätzlich wie bei Vertragsabschluss, wird an akt. RG angepasst, wenn der garantierte Rentenfaktor dadurch höher ist (AVB B 2.6) |
| Hinausschieben des Rentenbeginns | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| | Rechnungsgrundlagen wie bei Vertragsabschluss, sofern der RB um max. 5 Jahr hinausgeschoben wird ansonsten werden die RG zum Zeitpunkt der Änderung verwendet (AVB § 23 (5)) | Grundsätzlich wie bei Vertragsabschluss, kann an akt. Rechnungsgrundlagen angepasst werden, wenn der Rentenfaktor dadurch höher ist (AVB § 18 (6)) | Grundsätzlich wie bei Vertragsabschluss, wird an akt. RG angepasst, wenn der garantierte Rentenfaktor dadurch höher ist (AVB H.3.4) | Grundsätzlich wie bei Vertragsabschluss, wird an akt. RG angepasst, wenn der garantierte Rentenfaktor dadurch höher ist (AVB H.3.4) |

Im Hinblick darauf, dass **infinma** im letzten Jahr sein **20-jähriges Firmenjubiläum** feiern konnte, haben sich die **Kölner Analysten** dazu entschlossen, für die **W.A.T.** ein besonderes **Jubiläumsangebot** zu machen. **Dieses Angebot richtet sich an (Einzel-) Makler** und sieht so aus: Bei jeder Bestellung einer **W.A.T.-Lizenz** im **1. Halbjahr 2024** erfolgt die Berechnung der **Lizenzgebühr erst ab dem 1. Juli**. Im Idealfall können Makler somit in diesem Jahr die Software fast 5 Monate lang kostenlos nutzen. Unter der Adresse info@infinma.de können Makler den erforderlichen Bestellschein anfordern. Übrigens: Innerhalb der ersten 14 Tage kann die **W.A.T.-Lizenz** ohne Angaben von Gründen formlos storniert werden. Interessierte größere Maklerfirmen, Vertriebe, Pools, Versicherer und andere institutionelle Kunden wenden sich bzgl. eines individuellen Angebots an die gleiche Adresse.