

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Inflation	Seite 5
Sabotage der Altersvorsorge	Seite 8
BU auf dem Holzweg?	Seite 9
BU und Cannabis	Seite 12

## Kurzmeldungen

### Generationenkapital ungeeignet

Die **Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV)** und das **Institut der Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersversorgung (IVS)** haben dem von der **Bundesregierung geplanten Generationenkapital ein vernichtendes Urteil** ausgestellt. *„Das Generationenkapital ist nicht geeignet, die Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Rentenversicherung zu lösen. Die Finanzierungslasten der Haltelinie von 48% für das Rentenniveau eines Eckrentners werden weitgehend den jungen Generationen aufgebürdet. Soziale Nachhaltigkeit und Generationengerechtigkeit sieht anders aus“.* **Die Aktuarien sehen in dem Generationenkapital auch nicht den Einstieg in die kapitalgedeckte Altersvorsorge.** *„Kapitaldeckung liegt vor, wenn aus unbelasteten Beiträgen ein Kapitalstock angespart wird, aus dem später die Leistungen gezahlt werden“* erläuterte **Dr. Maximilian Happacher, Vorstandsvorsitzender der DAV.** *„Das Generationenkapital bedient sich dagegen eher der Finanzierungsmethoden eines gehebelten Hedgefonds: Kredit aufnehmen, riskant investieren, die Kreditzinsen mit den Investorträgen bezahlen und den Gewinn einstreichen — das hat mit Kapitaldeckung nichts, aber rein gar nichts zu tun“.* **Die zugrunde liegenden Berechnungen halten die Aktuarien für nicht nachvollziehbar. Die Annahmen zu Renditen und Darlehenszinsen seien intransparent.**

### Alte Leipziger: Gestiegene Beiträge, gesunkener Neuzugang

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2023** die **laufenden Beiträge** im Neugeschäft um 3,2% auf 220,4 Mio. Euro steigern. Der **Neuzugang insgesamt** lag aufgrund zurückgegangener Einmalbeiträge um 14,6% unter dem Vorjahreswert. Die **gebuchten laufenden Brutto-Beiträge** erhöhten sich um 3,3% auf 2,18 Mrd. Euro. Insgesamt lagen die **Brutto-Beiträge** mit

2,9 Mrd. Euro knapp unter dem Wert des Jahres 2022. Mehr als 50% des Neugeschäfts machten **Fondspolice und Produkte der Arbeitskraftabsicherung** aus. Die **Solvabilitätsquote** lag zum 31.12.2023 bei 340%. Die im Februar 2024 eingeführten **Änderungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung** beinhalten nun auch präventive Maßnahmen und die Unterstützung im Krankheitsfall.

### uniVersa: Bestes Neugeschäft der Unternehmensgeschichte

Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** erzielte im **Geschäftsjahr 2023** das **beste Neugeschäft ihrer Unternehmensgeschichte** und konnte die **Beitragssumme des Neugeschäfts** gegenüber dem Vorjahr um 14,4% steigern. Besonders **fondsgebundene Rentenversicherungen und die Berufsunfähigkeitsversicherungen** haben zum Wachstum beigetragen. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** sind geringfügig um 0,3% auf 146 Mio. Euro gestiegen. Dabei konnte der Zuwachs bei den laufenden Beiträgen den Rückgang bei den Einmalbeiträgen mehr als kompensieren. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 44,5 Promille. **Die Einführung einer nachhaltigen Fondspolice zum Jahresbeginn kommentierte Vorstands-Vorsitzender Michael Baulig so:** „Mit der neuen Fondspolice sprechen wir gezielt Verbraucher an, die bei der Altersvorsorge durchgängig nachhaltig investieren wollen“.

### Die Fondsliebhaber der Maklerpools

**DAS INVESTMENT** hat in einer **Umfrage bei den Makler-Pools Apella, BCA, Fondskonzept, Fondsnet, MLP, Netfonds, Jung DMS & Cie., DAB BNP Paribas, Fonds Finanz, FNZ Bank und Blau Direkt**, nach den **beliebtesten Fonds** gefragt. Diese „Bestenliste“ deckt sich nur zum Teil mit den Fonds, die in der Lebensversicherung hoch priorisiert sind. Im Einzelnen enthält die Top-10 folgende Fonds: **Oddo Euro Money Market, DWS Floating Rate Notes, DWS Concept Kaldemorgen, 1 Bona Futura, Basis-Fonds I Nachhaltig, Acatis Value Event, Fidelity Global Technology, DWS Concept DJE Globale Aktien, DWS ESG Euro Money Market und FvS Multiple Opportunities**. Somit finden sich gleich **vier DWS-Fonds** in der Bestenliste. Mit immerhin zwei Fonds ist **ODDO** vertreten. Die neben der **DWS** weiteren **großen deutschen Fondsanbieter Deka und Union** sucht man hingegen vergeblich.

### Überschussbeteiligung gestiegen

Alljährlich erstellt die **Ratingagentur Assekurata** eine umfassende **Untersuchung zur Überschussbeteiligung in der deutschen Lebensversicherung**. Aktuell haben sich 43 Unternehmen daran beteiligt. Demnach ist die **laufende Verzinsung in der klassischen privaten Rentenversicherung** auf 2,46% gestiegen. Die Analysten haben zudem festgestellt, dass die **höhere Gewinnbeteiligung nicht nur dem Neugeschäft** zugutekommt. Auch im Bestand hätten zahlreiche Anbieter die Überschüsse erhöht. Bei den untersuchten **Tarifen der sog. Neuen Klassik mit endfälligen Garantien** ist die **laufende Verzinsung** auf 2,58% gestiegen, die **Gesamtverzinsung** liegt bei durchschnittlich 3,31%. Auch bei den **Einmalbeiträgen** hat sich nach **Ende der Niedrigzinsphase** etwas getan. Fast alle

Gesellschaften, die sich an der Untersuchung beteiligt haben, gewähren inzwischen bei Einmalbeiträgen mit einer 12-jährigen Aufschubzeit die **gleiche Überschussbeteiligung wie bei längerfristigen Produkten gegen laufenden Beitrag**. In der Vergangenheit galten hier meist eigene, niedrige Überschussanteilssätze.

### **Württ Leben – Neugeschäft steigt, Beiträge sinken**

Bei der **Württembergischen Lebensversicherung AG** ist die **Beitragssumme des Neugeschäfts** im **Geschäftsjahr 2023** um knapp 6% auf 3,43 Mrd. Euro angestiegen. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** gingen leicht zurück, auf 1,79 Mrd. Euro. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 2,0%. Gemessen am laufenden Jahresbeitrag betrug die **Stornoquote** 3,9%. **Abschluss- und Verwaltungskostenquote** beliefen sich auf 4,5% bzw. 2,1%. Die **stillen Lasten** zum Jahresende 2023 gingen um eine gute Milliarde Euro zurück und betrugen 4,2 Mrd. Euro. Aus der **Zinszusatzreserve** konnten 141,7 Mio. Euro aufgelöst werden.

### **Bayern LV – Deutlicher Rückgang der Beiträge**

Die **Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG**, eine Gesellschaft der **Versicherungskammer Bayern**, musste im **Geschäftsjahr 2023** einen Rückgang der **gebuchten Brutto-Beiträge** um ca. 20% hinnehmen. Diese lagen bei 2,36 Mrd. Euro. Maßgeblich hierfür war der höher als erwartete **Rückgang der Einmalbeiträge** um 38%. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** verringerte sich um etwa 8% auf 4,3 Mrd. Euro. Die **Verwaltungskostenquote** stieg auf 2,1%, während die **Abschlusskostenquote** auf 4,2% zurückging. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 2,2%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** 2,3%. Aus der **Auflösung der Zinszusatzreserve** konnten Erträge in Höhe von knapp 100 Mio. Euro verbucht werden. Die **Stornoquote** nach Beiträgen erhöhte sich auf 5,0%. Die **stillen Lasten** in den Kapitalanlagen haben sich deutlich reduziert und betrugen zum Bilanzstichtag 2,51 Mrd. Euro.

### **Condor verzichtet auf Umorganisationsklausel**

In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** gibt es bisher in den meisten Bedingungswerken eine Klausel, die es dem Versicherer ermöglicht, im Leistungsfall die Zahlung der BU-Rente bei Selbständigen zu verweigern. Das gilt – ganz grob formuliert -immer dann, wenn dieser **in der Lage ist, seinen Arbeitsplatz so umzugestalten**, dass er weiterhin seiner beruflichen Tätigkeit nach gehen kann. **Als erster Lebensversicherer in Deutschland hat die Condor Lebensversicherung AG jetzt in allen drei Tariflinien – Basic, Comfort und Premium - auf eine solche Klausel und die damit einhergehende Möglichkeit zur Prüfung einer Umorganisation verzichtet**. Der Verzicht gilt grundsätzlich, also unabhängig von der Zahl der angestellten Mitarbeiter, dem Ausbildungsgrad oder dem ausgeübten Beruf. *„Für viele Selbstständige sind die Regelungen zur Umorganisation oft schwierig nachzuvollziehen. Deshalb machen wir es bei Condor einfach und unkompliziert und streichen die Umorganisation*

*komplett*“, erklärte **Hans-Jürgen Sattler, Vorstand der Condor Lebensversicherung**. Die neue Regelung gilt **auch für den Bestand**.

### **BU wenig verbreitet**

**Nur ungefähr jeder fünfte Erwerbstätige in Deutschland hat eine Berufsunfähigkeitsversicherung**. Das ist das Ergebnis einer **Umfrage**, die die **LV1871 in Zusammenarbeit mit Civey im März** dieses Jahres durchgeführt hat. Noch im letzten Jahr hatte im Rahmen des **„Financial Freedom Report 2023“** der **LV1871** jedoch weit mehr als 50% der Befragten angegeben, dass sie nicht davon ausgehen, bis zum gesetzlichen Renteneintrittsalter arbeitsfähig zu bleiben. Fast jeder Dritte befürchtet, aufgrund körperlicher Gebrechen nicht bis zum 67. Lebensjahr arbeiten zu können. Dass psychische Beschwerden der Grund sein könnten, glauben etwa 20%. **Das Bewusstsein für das Risiko, seine Arbeitskraft zu verlieren, scheint also in der Bevölkerung durchaus vorhanden zu sein**. Die **LV1871** hofft, an dieser Situation etwas ändern zu können, indem **Menschen mit psychischen Vorerkrankungen beim Abschluss einer BU** künftig nicht mehr pauschal als Risiko betrachtet werden: *„Wir als Versicherer betrachten eine therapeutische Behandlung psychischer Leiden in unserer Risikoprüfung heute sehr differenziert und erweitern dadurch faktisch die Versicherbarkeit“*, erläuterte **Sandra John, Leiterin Risiko- und Leistungsprüfung bei der LV 1871**.

### **Wenig Wachstumsgewinner**

Nach einer Auswertung der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** sind die **gebuchten Brutto-Beiträge der Lebensversicherer in Deutschland im Geschäftsjahr 2023** um 5,2% auf 92 Mrd. Euro zurückgegangen. Von 64 aufgeführten Anbietern konnten 12 ihre Prämieinnahmen steigern. Den höchsten Zuwachs verzeichnete die **BL die Bayerische Lebensversicherung AG** mit 22,8%. Dahinter folgen die **Dortmunder (+8,6%), LVM (4,7%), Swiss Life (3,8%), Dialog (2,7%), Generali (2,3%)** und **Baloise** mit (2,1%). Ebenfalls noch im Plus lagen **HDI, Continentale, DÄV, uniVersa und Stuttgarter**.

IMPRESSUM:  
infinma news 04 / 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](mailto: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.

## Inflation

In den **2000er Jahren** lag die **Inflationsrate** in der **Euro-Zone** dauerhaft in einem sehr niedrigen Bereich; **zwischen 2014 und 2017** sogar unter 1%. Das war letztlich auch das Hauptargument für die **EZB, den europäischen Geldmarkt zu fluten und Staats- und Unternehmensanleihen im großen Umfang aufzukaufen**. Von 2020 an ging es dann mit der Inflationsrate steil bergauf, und sie erreichte in einigen Ländern Europas mehr als 10%. Hintergründe waren sicher einerseits die **massive Geldmengenvermehrung durch die EZB**, andererseits aber auch **politisch motivierte Maßnahmen** wie der **steigende CO2-Preis und stark steigende Strompreise aufgrund einer Energiewende**, die zu massiven Preissteigerungen führte. Ab 2022 kam dann noch der **Ukraine-Krieg** hinzu. Insofern war das Thema Inflation in den letzten Jahren in aller Munde; seit einigen Monaten scheint sich die „Inflationsfront“ wieder etwas beruhigt zu haben und die letzten gemeldeten Inflationsraten lagen wieder zwischen 2% und 3%.

Dennoch macht es Sinn, sich einmal etwas näher mit dem Thema zu beschäftigen und einige elementare Grundlagen darzustellen. Denn ganz offensichtlich ist nicht nur in Teilen der Bevölkerung, sondern auch bei vielen Politikern ein **weit verbreitetes Unverständnis zum Thema Inflation** zu beobachten. So freute sich kürzlich der **grüne Europaparlamentarier Michael Bloss** bei der Inflationsrate über den *„niedrigsten Stand seit drei Jahren“* und folgerte daraus: **„Die Preise sinken weiter.“** **Im offensichtlichen Überschwang der Gefühle applaudierte er Wirtschaftsminister Habeck:** *„Kurz und knapp: Danke Habeck.“* Soviel Unwissenheit blieb selbst in den Medien nicht unbeobachtet und unkommentiert.

**Was bedeutet denn Inflation?** In einer Marktwirtschaft können sich die Preise für Güter und Dienstleistungen jederzeit ändern. **Erhöhen sich nicht nur die Preise für einzelne Produkte, sondern für die Güter allgemein, so spricht man von Inflation.** Betrachtet man die **prozentuale Veränderung des Verbraucherpreisindex gegenüber dem Vorjahreszeitraum**, so bezeichnet man dies als **Inflationsrate**. Man kann also an dieser Stelle schon mal zwei Dinge festhalten:

- **Die Inflationsrate misst eine Veränderung.** D. h., eine positive Inflationsrate sagt aus, dass die zugrundeliegenden Güter in der Summe gegenüber dem Vorjahr teurer geworden sind. Eine sinkende Inflationsrate sagt demnach keinesfalls aus, dass die Preise gegenüber dem Vorjahr gesunken sind – dazu müsste die Inflationsrate negativ werden. Eine solche Entwicklung zeigt lediglich, dass die Preissteigerungen sich gegenüber dem Vorjahr abgeflacht haben und bspw. nicht mehr um 6%, sondern nur noch um 3% gestiegen sind.
- **Gemäß der gängigen Definition der Inflationsrate bezieht sich diese auf den sog. Verbraucherpreisindex.** Das **Statistische Bundesamt** definiert den Verbraucherpreisindex so: *„Der Verbraucherpreisindex für Deutschland misst die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die private Haushalte für Konsumzwecke kaufen. Darunter fallen zum Beispiel Nahrungsmittel, Bekleidung und Kraftfahrzeuge ebenso wie Mieten, Reinigungs-*

*dienstleistungen oder Reparaturen.“ Das Amt geht bei der Berechnung von einem sog. **Warenkorb** aus. „Die obere Ebene umfasst rund 700 Güterarten. Dazu gehören Waren wie beispielsweise Salz, Handtuch und Mobiltelefon. Im gleichen Maße umfasst der Warenkorb Dienstleistungen vom Kinobesuch über Bus- und Bahnticket bis zur Wohnungskaltmiete. Diesen Güterarten sind Wägungsanteile (Gewichte) zugeordnet, mit denen die jeweiligen Preisentwicklungen in den Gesamtindex einfließen.“*

In den Warenkorb fließen also ganz unterschiedliche Dinge ein. Insbesondere handelt es sich dabei teilweise um Gegenstände des täglichen Lebens (bspw. Lebensmittel), teilweise aber auch um Güter, die man sich normalerweise nur alle paar Jahre anschafft (z. B. Auto, Fernseher, Kühlschrank). Wenn nun bspw. die Preise für Elektronikartikel (TV, Handy etc.) über einen längeren Zeitraum steigen, dann wirkt sich das entsprechend auf die Inflationsrate aus. Die Menschen „fühlen“ das aber möglicherweise gar nicht, da sie aktuell nicht davon betroffen sind. Umgekehrt werden über einen längeren Zeitraum steigende Preise für Lebensmittel und Treibstoffe bzw. Heizmittel beim Konsumenten sofort wahrgenommen.

In der aktuellen Situation kommt noch etwas anderes hinzu. **Durch die hohen Inflationsraten der letzten drei Jahre hat sich das Preisniveau insgesamt nach oben verschoben**; jede weitere Preiserhöhung – und sei es nur um 2% - setzt also auf einem deutlich höheren Niveau auf als noch vor drei oder vier Jahren. Insofern könnte man auch etwas überspitzt ausdrücken, dass den durchschnittlichen Verbraucher eine Inflationsrate überhaupt nicht interessiert. Er schaut vielmehr auf das aktuelle Preisniveau. Wenn er dann feststellt, dass bei seinem Lieblingsitaliener das Vitello Tonato innerhalb von etwa einem Jahr im Preis von 11,90 Euro auf 16,90 Euro gestiegen ist, dann ist im relativ egal, ob die Inflationsrate 1%, 2% oder 5% beträgt. Für ihn ist halt die Vorspeise um gut 40% teurer geworden. Schließlich ist noch zu beachten, **dass die meisten Preise in einer Volkswirtschaft zwar (s. o.) theoretisch sinken können, aber grundsätzlich nach unten hin wenig elastisch sind.**

**Was bedeutet dieses Thema denn jetzt für die Lebensversicherung?** Zunächst einmal kann man festhalten, **dass eine hohe Inflationsrate kurzfristig relativ wenig Einfluss auf die Prämienkalkulation bei den Produkten hat.** Da ist der **Einfluss von Zins, Sterblichkeit und Abschlusskosten deutlich höher.** Wenn aber die Gewerkschaften aufgrund der hohen Inflationsraten im Rahmen der sog. „**Zweitrundeneffekte**“ zum Teil **erhebliche Lohnsteigerungen** durchsetzen können, dann wird sich dies auf Dauer auch in den **Kostenquoten der Versicherer** auswirken müssen. **Um 10% oder mehr gestiegene Gehaltskosten bei einem Versicherer werden sicher nicht auf Dauer aus anderen Gewinnquellen finanziert werden (können).**

Solange die Inflation keine Änderungen in der Kostenkalkulation der Produkte bedingt und sich auch nicht auf die Höhe der Überschussbeteiligung eines Produktes auswirkt, wird sich auch **an den Leistungen, die den Kunden in Aussicht gestellt werden, nichts ändern.** Das heißt allerdings nicht, dass die Inflation keine Auswirkungen auf den Kunden hat. **Von einer bestimmten Ablaufleistung kann sich ein Kunde ganz einfach weniger leisten,** wenn während der Laufzeit seiner Versicherung

die Inflation hoch war. Bei einer fondsgebundenen Versicherung ist es tendenziell relativ einfach: **Die Inflationsrate reduziert die voraussichtliche Rendite der Anlage.** Auf diese Weise wird dann bei einer Inflationsrate von 3% aus einer Brutto-Rendite eines Fonds von 7% eine Nettorendite von 4%. Mit anderen Worten: **In Zeiten hoher Inflationsraten müssten die Kunden eigentlich mehr Geld sparen, um am Laufzeitende ihrer Versicherung das gleiche Sparziel erreicht zu haben.** Genau da kommen wir aber quasi zur **Quadratur des Kreises: Gerade bei einer hohen Inflationsrate haben die Menschen naturgemäß deutlich weniger Geld in der Tasche, das sie (zusätzlich) sparen / anlegen könnte.** Gerade wenn die Höhe der Inflationsrate maßgeblich auf die Entwicklung im Bereich der Lebensmittel oder Energie zurückgeht, bleibt oft kaum eine Möglichkeit, Geld innerhalb seines eigenen Budgets um zu priorisieren.

**Damit kommt aber der Beratung im Bereich der Altersvorsorge eine noch größere Bedeutung zu.** Es geht jetzt also nicht mehr „nur“ darum, für einen Kunden das passende Produkte zu finden, also bspw. eine Fondspolice ohne Garantie. **Es kommt mehr denn je darauf an, innerhalb des gewählten Produktes bestimmte technische Parameter so zu gestalten, dass sie in der Konsequenz zu einer höheren Ablaufleistung führen.** Dazu könnten u. a. folgende Ansätze beitragen:

- **Andere Risikoklassifizierung des Kunden?** Kann der Kunde evtl. auch ein etwas höheres Risiko in der Kapitalanlage verkraften. Dies eröffnet unmittelbar die Möglichkeit, renditeträchtigerer Fonds für die Anlage zu wählen.
- **Technische Größen:** Können etwa die Zahlweise – jährlich statt monatlich – oder eine evtl. Todesfalleistung vor Rentenbeginn – Fondsguthaben statt Beitragsrückgewähr – optimiert werden?
- **Gibt es ggf. „abgespeckte“ Produktvarianten,** bei denen ggf. Zuzahlungs- und Entnahmemöglichkeiten während der Laufzeit beschränkt sind? D. h., kann der Kunde **Flexibilität zu Gunsten von Rendite eintauschen?**
- Auch wenn es viele Politiker sicher nicht gerne hören werden: Evtl. kann auch der **Verzicht auf ein „nachhaltiges“ Produkt** Sinn machen. Zur Zeit ist es nämlich immer noch, dass die Kombination von Nachhaltigkeitspräferenz und Risikoprofil des Kunden zu einer relativen überschaubaren Anzahl an „passenden“ Produkten führt.

Die **Berater, Vermittler und Makler** in der Altersvorsorge haben also derzeit nicht nur das Problem, für Kunden mit geringerem zur Verfügung stehenden Budget passende Produkte zu finden. Sie müssen parallel dazu auch vielen Kunden erst einmal erklären, **dass die aktuellen Aussagen vieler Politiker häufig ein wenig an der Realität vorbei gehen und die Inflation keineswegs vorüber ist.** So erklärte **David Stadelmann, Professor für Wirtschaftspolitik an der Universität Bayreuth:** *„Zu berücksichtigen ist auch, dass die Kerninflation – also die Geldwertentwicklung ohne die Faktoren Lebensmittel und Energie – noch bei 3,3 Prozent liegt. Das Thema Inflation ist also noch nicht vorbei.“*

## Sabotage der Altersvorsorge

**Politiker aller Couleur betonen regelmäßig die Bedeutung der eigenverantwortlichen, sprich privaten, Altersvorsorge durch die Bürger.** Das **Flossbach von Storch Research Institute** hat sich kürzlich in einer umfangreichen Stellungnahme damit auseinandergesetzt und ist zu der Erkenntnis gekommen, **dass die Politik wenig bis gar nichts tut, um diese Notwendigkeit in der Praxis zu unterstützen.** Das Institut kam zu dem **Schluss, dass die Vorsorge in Deutschland steuerlich stark belastet ist, bürokratische Hürden die Geldanlagen „wenig vergnüglich“ machen und von Förderung der Aktienkultur keine Spur zu finden sei.** In Zeiten, in denen die gesetzliche Rente auf tönernen Füßen steht, würde es sicher Sinn ergeben, wenn die **Sparer beim Vermögensaufbau vom Zinseszinsseffekt in voller Höhe** profitieren könnten. Allerdings hat die **Politik, auch auf EU-Ebene,** in den letzten Jahren zahlreiche Maßnahmen ergriffen, die den **Vermögensaufbau behindern.**

So hat der Bund im Jahr 2009 die **Abgeltungssteuer** eingeführt und die **Spekulationsfrist** abgeschafft. Zuwächse aus Anlagen in Aktien, Anleihen oder Fonds blieben bis Ende 2008 steuerfrei. Seither gilt die Abgeltungssteuer sowohl für Zins- und Dividendeneinkünfte, als auch auf Kursgewinne oberhalb des geltenden Freibetrages, unabhängig von der Haltedauer des Investments. Die Auswirkungen der Steueränderungen können erheblich sein. **Flossbach von Storch** nennt als Beispiel die Aktie von **Berkshire Hathaway.** Seit Ende 2008 lag sie bis Mitte März mit 730% im Plus. Wer die Aktie jedoch erst Anfang 2009 erwarb, kommt bei einem Verkauf nur noch auf eine Wertsteigerung von 535%.

Vor 30 Jahren lag der **Sparerfreibetrag** noch bei 6.000 DM bzw. 3.119 Euro. Seither wurde er mehrfach angepasst und liegt inzwischen nicht einmal mehr bei einem Drittel davon. Inflationbereinigt liegt der aktuelle Sparerfreibetrag um vier Fünftel niedriger als vor 30 Jahren.

2018 wurde dann die sog. **Vorabpauschale** eingeführt, eine **vorweggenommene Besteuerung zukünftiger Wertsteigerungen.** Sie greift bei **Investmentfonds und börsengehandelten Indexfonds (ETFs)** und ist abhängig von einem einmal jährlich von der **Deutschen Bundesbank festgelegten Zins.** Während der Niedrigzinsphase kam die Pauschale nicht zum Tragen, 2023 lag der Zins bei 2,55%. Die Depotbank führt die Vorabpauschale automatisch ab und vermindert so die Erträge der Anleger.

Daneben hat der Gesetzgeber die **Beratungsregelungen in der privaten Altersvorsorge verschärft.** So gilt inzwischen eine Blue-Chip-Aktie nicht mehr als sicherer Anlage. Nach Einschätzung von **Flossbach** hat die Einführung der neuen **Vermittlerrichtlinie MiFID** in erster Linie zu **mehr Bürokratie geführt, Anleger entmündigt und deren Anlagemöglichkeiten eingeschränkt.** Zudem ist die zur Verfügung stehende Auswahl an Aktien seit 2007 um 44% zurückgegangen.

**Zusammenfassend empfiehlt das Institut u. a. die Zurückführung der Sparerfreibeiträge auf das alte Niveau und die Wiedereinführung der Spekulationsfrist.** Den gesamten Artikel findet man hier:

<https://www.flossbachvonstorch-researchinstitute.com/de/studien/ueber-die-sabotage-der-altersvorsorge/#msdyntrid=3viG0GI90uQS0P993nhEi03of6dDbCqQPF6ZGo7VLnA>

## BU auf dem Holzweg?

Seit Jahren beklagt die Branche sich darüber, dass der **Umfang der Absicherung des Risikos des Verlustes der eigenen Arbeitskraftabsicherung weitestgehend stagniert**. Man kann eine gewisse **Substitution von Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen durch Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung** erkennen; ebenso ein **leichtes Ansteigen der versicherten Renten**. Allerdings scheint es relativ schwer zu sein, den Absicherungsgrad insgesamt zu verbessern. Ob es dabei hilfreich ist, dass zahlreiche „gute“ BU-Versicherer inzwischen auch eine Grundfähigkeitsversicherung (GF) anbieten, kann man zumindest anzweifeln. Die große Frage in diesem Zusammenhang ist natürlich, **ob sich mit der GF wirklich zusätzliches Geschäft generieren lässt oder ob möglicherweise Kannibalisierungseffekte** auftreten, also lediglich die (teurere) BU durch die (günstigere) GF ersetzt wird.

**Die Grundprobleme in der BU bleiben allerdings bestehen**. Nach wie vor ist es für viele Menschen, vor allem überwiegend körperlich Tätige, schwierig eine BU zu bekommen. Entweder sind die entsprechenden **Berufsbilder nicht versicherbar**, die **Produkte sind schlicht zu teuer** oder **der Gesundheitszustand der versicherten Person erlaubt keine BU-Absicherung** (mehr). An dieser Stelle muss man leider konstatieren, dass die Branche nur wenig dafür zu tun scheint, diesen Zustand zu ändern. Zwar finden sich bspw. immer kreativere Tarifierungsmöglichkeiten, Zielgruppenkonzepte für bestimmte Berufsbilder und Produkteigenschaften für bestimmte Berufe, aber diese sind häufig auf die vermeintlich lukrativen Berufe fokussiert. So stehen für viele Anbieter nach wie vor Anwälte und Notare, Ärzte und Apotheker oder teilweise auch die sog. MINT-Berufe im Mittelpunkt des Interesses. Zugegebenermaßen ist dieses Problem aber auch nur schwer zu lösen.

**Etwas beunruhigend erscheint dagegen eine andere Entwicklung zu sein. Die Produkte werden immer komplexer und erfordern somit zunehmend eine immer spezialisiertere Beratung**. Mit anderen Worten: Für Makler und Vermittler wird sich möglicherweise der Aufwand für eine Beratung zum Thema Arbeitskraftabsicherung aufgrund der immer vielfältiger werdenden Gestaltungsmöglichkeiten deutlich erhöhen. Dabei basieren **viele der aktuellen Produktthemen und -neuerungen durchaus auf vernünftigen und begrüßenswerten Hintergründen**.

**Ein Paradebeispiel für die Komplexität heutiger BU-Produkte ist das gesamte Thema Nachversicherungsmöglichkeiten**. Natürlich ist es für jeden Kunden gut und sinnvoll, wenn er die Möglichkeit hat, während der Laufzeit seines Vertrages seinen Versicherungsschutz anzupassen. **Die Regelungen, unter welchen Voraussetzungen das möglich ist, sind jedoch äußerst vielfältig**. So kann zu bestimmten Zeitpunkten oder bis zu einem bestimmten Alter ohne Vorliegen eines besonderen Anlasses angepasst werden. Eine Frage, die in diesem Zusammenhang gestellt werden sollte, ist die Frage nach einer erneuten **Gesundheitsprüfung**, auf die häufig verzichtet wird. Allerdings sollte auch nach einer erneuten **Risikoprüfung** gefragt werden. Wenn die versicherte Person zwischenzeitlich ein „gefährliches“ Hobby ergriffen – was immer das auch sein mag – ist vielleicht doch keine Anpassung

möglich. Daneben stellt sich immer die Frage nach den **Rechnungsgrundlagen**. Gelten die Bedingungen vom Vertragsabschluss oder die vom Zeitpunkt der Änderung.

**Geradezu inflationär entwickelt haben sich die Varianten zur Höhe der BU-Rente**, die im Rahmen einer Nachversicherung abgesichert werden kann. Dies kann z. B. abhängen von

- *Der Höhe der jeweiligen Anpassung*
- *Vom zugrundeliegenden Ereignis, das die Anpassung auslöst*
- *Von der Höhe des bereits erreichten BU-Schutzes*
- *Vom Zeitpunkt der Anpassung usw.*

Eine **typische Formulierung in den Versicherungsbedingungen** könnte lauten: „*jede einzelne Erhöhung der versicherten Jahresrente mindestens 300 Euro, aber nicht mehr als 50% der bei Versicherungsabschluss versicherten Jahresrente*“. Wenn dann noch **alle Erhöhungen zusammen** nicht mehr als 100% der Ursprungsrente betragen dürfen, dann können sich **Schüler, Studenten und Auszubildende** im Verlaufe ihres Berufslebens wohl kaum eine angemessene Versorgung aufbauen. Vielfach ist die Versicherung von Schülern etc. auf 1.000 Euro oder 1.500 Euro beschränkt, so dass unabhängig vom beruflichen Werdegang maximal 2.000 Euro oder 3.000 Euro BU-Rente erreicht werden können. Im Rahmen von Sonderregelungen sind dann möglicherweise bei erfolgreichem Abschluss eines Studiums und / oder bei erstmaliger Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit einmalig auch höhere Anpassungen möglich. Gleiches gilt für die immer beliebter werdende „**Karrieregarantie**“, die dann greifen soll, wenn besondere Einkommenssprünge vorliegen.

Es ist müßig, diese Thematik hier weiter zu vertiefen. Schon die wenigen Beispiele zeigen, dass die BU-Beratung zu einer sehr anspruchsvollen Aufgabe geworden ist. Vor allem sind Makler und Vermittler inzwischen quasi gezwungen für jeden Kunden eine Art „**Nachverfolgung der beruflichen Karriere**“ **zu dokumentieren**, um auf diese Weise sicherzustellen, dass sie ihren Kunden jederzeit die möglichen und passenden Erhöhungsoption aufzeigen können. Fraglich ist natürlich, ob überhaupt alle Karriereschritte und sonstigen optionsauslösenden Ereignisse rechtzeitig bekannt sind bzw. werden, damit die damit verbundenen möglichen Anpassungen noch durchgeführt werden können.

Gerade das Beispiel Nachversicherung zeigt, dass gut gemeint nicht immer gut gemacht ist. **Die wachsende Flexibilität des Kunden geht eindeutig zu Lasten der Transparenz**. Das gilt nicht nur für den Abschluss einer BU-Versicherung, sondern auch für die Begleitung eines bestehenden Vertrages während der Laufzeit.

Ein weiteres Beispiel für die zunehmende Komplexität der Produkte sind die **vielfältigen Teilzeitklauseln**, die inzwischen am Markt sind. Die Ursprungsüberlegung einer Teilzeitklausel war die, **dass es für Versicherte, die in Teilzeit tätig sind, u. U. schwieriger sein kann, einen mindestens 50%igen BU-Grad zu erlangen, als für jemanden in Vollzeit**. Die BU-Leistungsprüfung ist in aller Regel eine **Mischung aus qualitativer und quantitativer Prüfung**. Wenn ein international tätiger Unternehmensberater aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr fliegen darf und die Flugreisen zu seiner Kerntätigkeit gehört haben, dann ist er berufsunfähig; unabhängig von einer zeitlichen Komponente. Bei der

quantitativen Betrachtung liegt bei einem 8-Stunden-Job Berufsunfähigkeit dann vor, wenn die versicherte Person weniger als 4 Stunden arbeiten kann. Mit einem Restleistungsvermögen von drei Stunden wären sie also berufsunfähig. Bei einer Teilzeitstelle mit 4 Stunden täglicher Arbeitszeit würde bei einem Restleistungsvermögen von 3 Stunden hingegen (noch) keine BU vorliegen. Diesem Umstand soll mit den sog. Teilzeitklauseln Rechnung getragen werden.

Wie fast zu befürchten war, liegt aber auch hier wieder die Tücke im Detail. U. a. die folgenden Aspekte können bei der Beurteilung der BU entsprechend einer Teilzeitklausel eine Rolle spielen:

- *Ist die (reduzierte) Arbeitszeit vertraglich geregelt?*
- *Handelt es sich bei der versicherten Person um einen Angestellten oder Selbständigen?*
- *Wird gleichzeitig eine Tätigkeit als Hausmann / -frau ausgeübt oder werden Familienangehörige gepflegt?*
- *Ist auch der Fall berücksichtigt, dass eine versicherte Person einfach nur weniger arbeiten und mehr Freizeit haben möchte?*
- *Gibt es eine Frist, innerhalb derer der Wechsel von Vollzeit auf Teilzeit bei der Beurteilung der BU zugrunde gelegt wird?*

Es zeigt sich also, dass **Teilzeitklausel nicht gleich Teilzeitklausel** ist. Insofern ist es natürlich auch problematisch, die eine Klausel als besser zu bewerten als die andere. Wie immer hängt das in hohem Maße davon, wie die individuelle Situation des Kunden aussieht und welche der o. g. einschränkenden Kriterien für ihn gerade eine Rolle spielen.

Schließlich sei als weiteres Beispiel noch die **Leistung bei Verlust von Grundfähigkeiten** genannt. Auch hier liegen die Tücken im Detail.

- *Welche Grundfähigkeiten lösen eine Leistung aus?*
- *Wird ein Einmalbeitrag fällig oder eine Rente?*
- *Für welchen Zeitraum wird eine mögliche Rente gezahlt?*
- *Wie hoch können die Leistungen sein?*

**Abschließend stellt sich also die Frage, wie hilfreich immer phantasiereichere Produktänderungen in der Praxis wirklich sind.** Es ist schon schwer genug, überhaupt den Überblick über alle Möglichkeiten zu behalten und die verschiedenen am Markt vorhandenen Regelungen zu vergleichen. Dazu muss die konkrete Ausprägung eines bestimmten Merkmals dann beim ausgewählten Versicherungsschutz auch zum Kunden und seiner individuellen Präferenzstruktur passen. Insofern wäre es sicherlich verständlich, wenn der eine oder andere einfach ganz auf eine BU-Beratung und -vermittlung verzichtet, schon um sich selber vor möglichen Haftungsansprüchen zu schützen. Es gibt ja schließlich genügend Rechtsanwälte, die solche Fälle gerne aufnehmen und vertreten.

Sind also die Versicherer zumindest teilweise selber daran schuld, dass die Ausweitung der Arbeitskraftabsicherung seit Jahren mehr oder weniger stagniert? Die Antwort ist vermutlich ein dezidiertes „Jein“. **Die derzeitige Produktvielfalt und -komplexität trägt sicher nicht dazu bei, die Akzeptanz eines ohnehin schon als „schwierig“ deklarierten Produktes zu steigern.**

## BU und Cannabis

Die **Dr. Schlemann Finanzberatung** hat sich in ihrem **Internet-Blog** intensiv mit der Frage beschäftigt, ob die zum **1. April 2024 erfolgte Legalisierung von Cannabis Auswirkungen auf den Abschluss, die Beantragung und die Zahl der Leistungsfälle in der Berufsunfähigkeitsversicherung** hat. In seiner **Sitzung vom 22. März 2023 hatte der Bundesrat das Cannabisgesetz** gebilligt – ein „*links-grünes Herzensprojekt*“, das viele mindestens für umstritten, wenn nicht für überflüssig halten.

Das Team von **Dr. Schlemann** beschäftigte sich nun mit der Frage, **ob es zukünftig leichter werden könnte, trotz Cannabiskonsums eine BU abschließen zu können**. Zunächst **mal ändert sich durch die Legalisierung nichts an der Einstufung des Wirkstoffes Tetrahydrocannabinol (THC) als Droge**. Daneben ist es natürlich auch egal, ob von Marihuana, Gras, Haschisch, Dope, Ganja oder was auch immer gesprochen wird. Es ist unbestritten, **dass Drogenkonsum schädlich ist und das Risiko von Erkrankungen erhöhen kann**. **Versicherer fragen in ihren Anträgen** i. d. R. zum einen das **Rauchverhalten** ab. Ob der Konsum von Cannabis dabei bekannt wird, hängt von der Art der Fragestellung ab. Er bleibt unentdeckt, wenn die Gesellschaft die „Raucherfrage“ auf Tabak oder Nikotin einschränkt. Daneben **fragen die Anbieter** allerdings auch generell nach **Drogenkonsum**. Da heißt es dann bspw. „*Nehmen oder nahmen Sie in den letzten zehn Jahren Drogen und / oder Betäubungsmittel ein?*“. Bei einer solchen Frage muss selbst der Joint angegeben werden, der einmal zum „Ausprobieren“ geraucht wurde. Unabhängig vom Thema Cannabis sollten aber alle Fragen im Antrag immer vollständig und richtig beantwortet werden. Ansonsten kann das **erhebliche Folgen** haben, bspw. den Rücktritt des Versicherers oder die Verweigerung der Leistung im BU-Fall. **Im Regelfall dürften Anträge, die einen Konsum von Cannabis bestätigen abgelehnt oder seltener mit Leistungsausschlüssen angenommen werden**.

Dies ist durchaus verständlich. **Umfangreiche Daten aus den USA bestätigen nämlich, dass der Konsum von Cannabis das Risiko von Nervenkrankheiten bzw. psychischen Erkrankungen erhöht**. Dazu gehören insbesondere Angststörungen, Depressionen, bipolare Störungen und Psychosen. Da Joints meist tiefer und länger inhaliert werden und häufig mit Tabak angereichert werden, **steigt auch das Risiko, an Lungenkrebs zu erkranken**. Wissenschaftler halten den Rauch eines Joints für so schädlich wie 20 Zigaretten.

Es ist also unschwer zu erkennen, **dass es nur aufgrund der Legalisierung von Cannabis keineswegs Vereinfachungen / Verbesserung im BU-Antragsprozess geben wird**. Vielmehr könnte sogar das Gegenteil der Fall sein. Weil die Zahl der Cannabis-Konsumenten aller Voraussicht steigen wird, **könnten die Versicherer**, die dem Konsum ohnehin kritisch gegenüberstehen, in dieser Frage **möglicherweise eher restriktiver** werden. Zwar wird es auch weiterhin vereinzelt Versicherer geben, die Cannabis-Konsumenten versichern, schon allein deshalb, weil die Antragsfragen gar keine Identifizierung des Konsums ermöglichen. Allerdings könnte es im Leistungsfall problematisch werden, wenn bspw. bei einer Lungenkrebserkrankung der Cannabis-Konsum zu Tage tritt.