

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Informationen aus der MindZV	Seite 5
Kommunikationsbedarf in der Arbeitskraftabsicherung	Seite 8
AXA JustInvest Booklet	Seite 9
Wer mit wem Teil 2	Seite 11

Kurzmeldungen

Rückgang der Inflation wird nicht wahrgenommen

Einer **Schnellschätzung von Statistik Austria** zufolge ist die **Inflation (in Österreich)** im **September** von 2,3% auf 1,8% relativ deutlich zurückgegangen. **Tobias Thomas, fachstatistischer Generaldirektor von Statistik Austria**, erklärt das so: *„Dass das allgemeine Preisniveau mittlerweile auf den niedrigsten Wert seit Februar 2021 gesunken ist, hat vor allem mit den im Jahresvergleich günstigeren Treibstoff- und Heizölpreisen zu tun. In der Gastronomie lagen die Preisanstiege weiterhin über der allgemeinen Teuerung, während die Nahrungsmittelpreise zwar weniger stark als die Gesamtinflation wuchsen, zuletzt aber wieder deutlich zulegten.“* Einer **Umfrage von Market für den „Trend“** zufolge **spüren die Menschen das jedoch kaum**. Insgesamt fast 80% der Befragten gaben an, dass sie das Nachlassen der Inflation nicht oder eher nicht spüren. Am ehesten bemerkbar macht sich die gesunkene Inflationsrate danach beim Tanken sowie bei Strom und Gas. Im Rahmen der Umfrage wurde auch nach den **vermeintlichen Profiteuren der Inflation** gefragt. An der Spitze lagen die **Energieversorger** mit 83%; **Banken und Versicherungen** kamen jedoch auch auf immerhin 72%. Auch im Hinblick auf die Aussagen vieler Politiker der inzwischen gescheiterten Ampel-Koalition sollte man noch einmal ganz deutlich darauf hinweisen, **dass sinkenden Inflationsraten nichts mit sinkenden Preisen**, bspw. an der Ladenkasse, zu tun. Vielmehr bedeutet eine sinkende Inflationsrate lediglich, dass sich der **Preisanstieg verlangsamt**.

WWK startet neue Tarifgeneration

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat sowohl ihre **Fondspolice mit als auch ohne Garantie** überarbeitet und an den auf **1% erhöhten Rechnungszins** angepasst. Der neue Rechnungszins steht nun in allen Schichten zur Verfügung. Der **früheste Versicherungsbeginn ist der 1.1.2025**. Bei der **Fondsrente WWK IntelliProtect 2.0, einem Zwei-Topf-Hybrid mit dynamischer Portfolio-Absicherungsstrategie**, sind wieder **Garantieniveaus zwischen 50% und 100%** möglich. In der **betrieblichen Altersvorsorge (bAV)** wird neben der **beitragsorientierten Leistungszusage (BOLZ)** auch die **Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML)** wieder angeboten. Bei der **FondsRente 2.0** führt der neue Rechnungszins dazu, dass bei Wahl des sog. **Cash Plans ein höheres Investment in die freie Fondsanlage** möglich wird. Der **Cash Plan** erlaubt es den Kunden, auch während des Rentenbezugs von den Chancen der Kapitalmärkte zu profitieren. Zudem wurde das **Anlageportfolio** erweitert, so sind bspw. 17 ETFs neu hinzugekommen.

Riester-Rente der Conti mit neuem Rechnungszins

Vermittler der **Continentale Lebensversicherung AG** können ab sofort ihren Kunden die **Riester-Rente Invest Garant** mit Beginn zum **1.1.2025 mit dem neuen Rechnungszins** in Höhe von 1% anbieten. Das Produkt kombiniert **das Sicherungsvermögen des Lebensversicherers mit einem Fondsvermögen**. Mit Hilfe des sog. **Chancen-Trackers** wird das **Guthaben dynamisch auf die beiden Anlagetöpfe aufgeteilt**. *„Das funktioniert unter den neuen Rahmenbedingungen besonders gut, weil wieder mehr Kapital in Fonds angelegt werden kann“*, erklärte **Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement bei der Continentale**. *„Für Vermittler ist die Riester-Rente ein wichtiger Baustein in der Kundenberatung. Sie ist ein einfacher und günstiger Einstieg in die Altersvorsorge, besonders für junge Leute und Familien“*.

Cinven sucht Käufer für Viridium

Die **britische Beteiligungsgesellschaft Cinven Capital** sucht einen **Käufer für die Run-off-Plattform Viridium**. Diese verwaltet derzeit 67 Milliarden Euro. Nach Angaben der Nachrichtenagentur **Bloomberg** gibt es bereits mehrere Interessenten: **Blackrock, der Finanzinvestor Fortress Investment, hinter dem der Staatsfonds Mubadala Capital aus Abu Dhabi steht, Blackstone, DWS, die Schweizer Partner Group, Generali, Sixth Street und Athora**. Derzeit wird **Viridium** mit etwa drei Milliarden Euro bewertet. **Neben Cinven (70%) sind die Hannover Rück (20%) und die Generali (10%) Anteilseigner bei Viridium**. Hintergrund der Verkaufsabsichten dürften die **Bedenken der deutschen Finanzaufsicht BaFin** sein, einer Run-off-Plattform, die mehrheitlich im Besitz einer Beteiligungsgesellschaft ist, weitere Bestandskäufe zu genehmigen. Im Frühjahr hatte die **Weigerung von Cinven**, dem in Schwierigkeiten geratenen **italienischen Lebensversicherer Eurovita** genügend neues Kapital zur Verfügung zu stellen, schließlich zur Zerschlagung des Versicherers geführt. Schon

im Mai dieses Jahr sprach **Viridium-Chef Tilo Dresig** über Verkaufspläne: „*Der neue Investor soll langfristig einsteigen und eine große Bilanz haben, um signifikantes Wachstum finanzieren zu können*“.

ETFs vor Rekordjahr?

Die **globale ETF-Branche** könnte in diesem Jahr die Marke von **1 Billion Dollar an Nettozuflüssen** brechen. In den ersten sechs Monaten des Jahres lagen die Zuflüsse bereits bei 947 Mrd. Dollar. Das **verwaltete Vermögen** der Branche lag **Ende September dieses Jahres** bei 13,4 Billionen Dollar. Der **weltweite ETF-Markt** wird zwar nach wie vor **von den USA dominiert**, allerdings hat der **Rest der Welt die USA** seit Anfang des Jahres im Wachstum übertroffen. In **Europa** beliefen sich die Mittelzuflüsse in den ersten neun Monaten auf 161 Mrd. Euro, das verwaltete Vermögen lag bei 2 Billionen Euro. Für die **europäische ETF-Branche zeichne sich 2024 als neues Rekordjahr** ab, erklärte **Jose Garcia-Zarate, Associate Director for Passive Strategies bei Morningstar**. Die nach verwaltetem Vermögen **größten Asset Manager der Welt sitzen mit BlackRock, Vanguard und State Street in den USA**. Die beiden **größten Anbieter in Europa, Amundi und Xtrackers**, liegen weltweit an sechster und siebter Stelle.

Keine Altersvorsorge-Reform

Das von der Regierung geplante **Gesetz zur Stärkung der privaten Altersvorsorge** dürfte nach dem Aus der Ampel wohl erstmal **vom Tisch** sein. „*Vor den Neuwahlen passiert nichts Großes mehr bei privater Altersvorsorge*“, glaubt **Florian Toncar, Ex-Finanzstaatssekretär im BMF und jetzt FDP-Bundestagsabgeordneter**. Auch das **Rentenpaket II mit der Stabilisierung des Rentenniveaus und dem Generationenkapital sowie das Zweite Betriebsrentenstärkungsgesetz** werden wohl darauf warten müssen, von einer neuen Bundesregierung wieder aufgegriffen zu werden. Auch **Rolf Schmachtenberg, Staatssekretär im Arbeitsministerium**, ist sehr skeptisch. „*Ob der Gesetzentwurf zum Zweiten BRSG nach dem Ampel-Aus noch verabschiedet wird, weiß ich genauso wenig wie Sie*“. **Das Rentenpaket II habe keine Chance auf Umsetzung mehr.**

Kein Interesse an Diskussion über Provisionsverbot

Die **Portugiesen Maria Luis Albuquerque**, ehemalige **Finanzministerin ihres Landes**, soll neue **EU-Kommissarin für Financial Service and the Savings and Investment Union** werden und damit die **Nachfolge von Mairead McGuinness** antreten. Die derzeitige Kommissarin hatte sich **wiederholt für ein europaweites Provisionsverbot** stark gemacht. Da man sich im EU-Parlament allerdings nicht über ein Verbot einigen konnte, **erklärte Albuquerque nun, es sei nicht zielführend, auf etwas zu bestehen, das keine Akzeptanz findet**. Gleichzeitig betonte sie aber den **Bedarf an brauchbaren Finanzangeboten für Verbraucher**: „*Wir benötigen kostengünstige und zugängliche Produkte, die den Risikopräferenzen und dem Anlagehorizont von Privatanlegern gerecht werden*“. Es solle sichergestellt werden, dass Verbraucher die bestmögliche Rendite erhalten, „*aber gleichzeitig vor*

Missbrauch, Betrug usw.“ geschützt werden. Bei den **grenzüberschreitenden Pensionsprodukte (PEPP)**, die weitestgehend gescheitert sind, bemängelt sie eine **fehlende harmonisierte Besteuerung und sprach sich für EU-weite Sparprodukte mit vereinheitlichtem Steuerrahmen aus**. Es sei zudem notwendig, die Finanzbildung zu stärken und den Anlegern Werkzeuge an die Hand zu geben, die es ihnen erlauben, Informationen besser zu verstehen.

Ratings auf dem Rückzug?

Auf seiner Online-Präsenz hat sich **Das Investment** kürzlich mit der Frage beschäftigt, **ob Unternehmens- und Produktratings auf dem Rückzug seien**. So hatte die **HUK-Coburg** ihren **Ausstieg** aus einem bekannten Rating mit der **zunehmenden Unübersichtlichkeit in der Rating-Landschaft begründet**. Für Kunden sei es daher immer schwieriger geworden, einen konkreten Mehrwert daraus zu ziehen. Während die meisten Rating-Agenturen ihre Geschäftsmodelle als durchaus stabil eingeschätzt haben, **warnen gerade Praktiker immer wieder von den standardisierten Bewertungen. Dies gelte insbesondere für komplexe Produkte wie die BU oder die bAV**. Zudem sei der Trend hin zu Versicherungsprodukten, die speziell für Ratingagenturen optimiert werden, möglicherweise kontraproduktiv im Hinblick auf für den Kunden sinnvolle Versicherungsbedingungen. Der **BU-Experte Tobias Bierl** bspw. äußerte sich sehr deutlich: *„Für mich spielen Ratings keinerlei Rolle in der Beratung“*. **Oft seien es Faktoren, die gerade im Rating nicht berücksichtigt werden, die für die Verbraucher von besonderer Bedeutung sind, wie bspw. Schadenbearbeitung und Servicequalität**. Ähnlich äußerte sich **Frederik Borchardt von Das Investment**: *„Zu oft haben sich Ratings als fehlerhaft erwiesen.“* Er verweist zu dem auf eine **Inflation von Bestnoten**, die eine sinnvolle Differenzierung der Produkte unmöglich machen. Auch **Guido Lehberg, BU-Experte**, sieht das ähnlich: *„In meiner Beratung spielen Ratings und Siegel gar keine Rolle. Zum einen, weil diese aus meiner Sicht inflationär vergeben werden und ein völlig falsches Signal an Verbraucher senden - egal, was Du nimmst, alles ist super - und zum anderen, weil bei der Vergabe und diesen Auszeichnungen nicht selten finanzielle Interessen im Vordergrund stehen.“*

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 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.

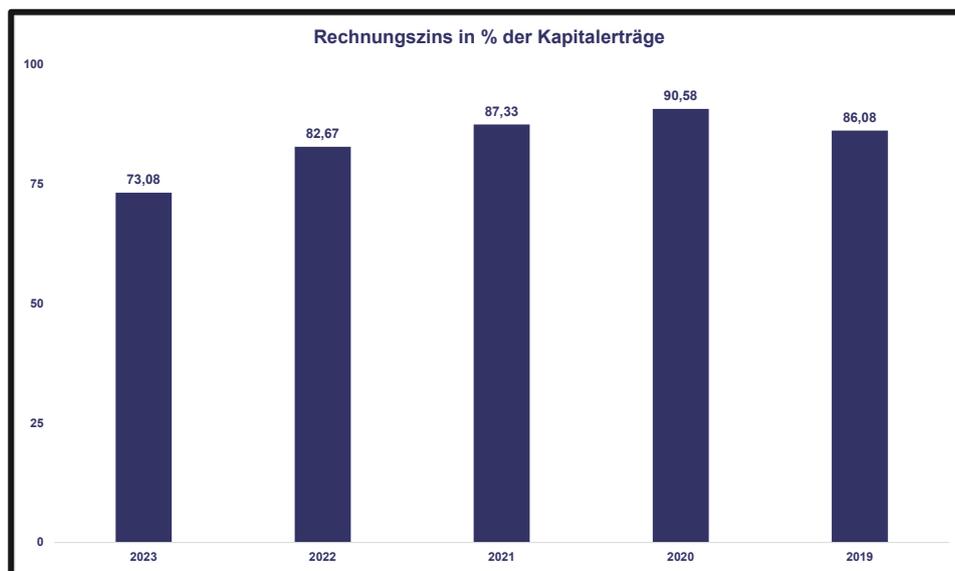
Informationen aus der MindZV

Bereits seit einigen Jahren sind die **Lebensversicherer** dazu verpflichtet, **Informationen aus der sog. Mindestzuführungsverordnung** zu veröffentlichen. Dabei geht es um eine **Darstellung der Ergebnisquellen, sowie einer Aufgliederung, wie die Versicherten an diesen Erträgen beteiligt werden**. Diese Informationen sind insofern hilfreich, als bspw. neben den **Kapitalerträgen und dem Risikoergebnis auch die Garantieverpflichtungen aus dem Rechnungszins** ausgewiesen werden. Mit Hilfe der Angaben lässt sich also feststellen, ob eine Gesellschaft genügend (Kapital-) Erträge erwirtschaftet hat, um seine Verpflichtungen aus dem Rechnungszins daraus decken zu können, oder ob neben den Kapitalerträgen andere Ertragsquellen genutzt werden müssen. Die kurze tabellarische Übersicht sieht bspw. so aus:

Veröffentlichungspflicht gemäß § 15 Mindestzuführungsverordnung (MindZV)	
Angaben zur Beteiligung der Versicherten an den Erträgen im Geschäftsjahr 2023	
Erträge *)	
Kapitalerträge	194.654.086 Euro
Risikoergebnis	62.733.807 Euro
übriges Ergebnis	0 Euro
Summe	257.387.893 Euro
Aufgliederung der Beteiligung der Versicherten an den Erträgen	
Rechnungszins	147.831.387 Euro
Direktgutschrift	17.056 Euro
Zuführung zur RfB	101.927.640 Euro
Summe	249.776.083 Euro
<small>*) Die Ertragsquellen sind die anzurechnenden Kapitalerträge, das Risikoergebnis (soweit positiv) und das übrige Ergebnis (soweit positiv) im Sinne der §§ 6 bis 8 der Mindestzuführungsverordnung für den überschussberechtigten Versicherungsbestand. Der Eintrag „-“ bedeutet, dass die betreffende Ertragsquelle mit einem Verlust abgeschlossen hat.</small>	

Wie so häufig, wenn der deutsche Gesetzgeber versucht, Transparenz zu schaffen, ist die zugehörige **Verordnung leider an mindestens einer Stelle missglückt. So muss ein negatives übriges Ergebnis nicht zahlenmäßig dargestellt werden**, sondern kann mit Null angegeben werden. Da sich im übrigen Ergebnis im Wesentlichen das Kostenergebnis verbirgt, bleibt eine wichtige Information verborgen. Es ist halt ein Unterschied, ob ein Unternehmen ein negatives Ergebnis in Höhe von einigen Tausend oder von einigen Millionen Euro aufweist.

Schaut man sich einmal an, wie sich die Branche insgesamt entwickelt hat, so ist der folgenden Grafik zu erkennen, dass der **Anteil der Rechnungszinsanforderungen gemessen an den Kapitalerträgen in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen** ist. Das ist auch Ausdruck der **Zinswende**. **Der Rechnungszinsanteil ist von über 90% im Jahr 2020 auf aktuell 73% zurückgegangen**.



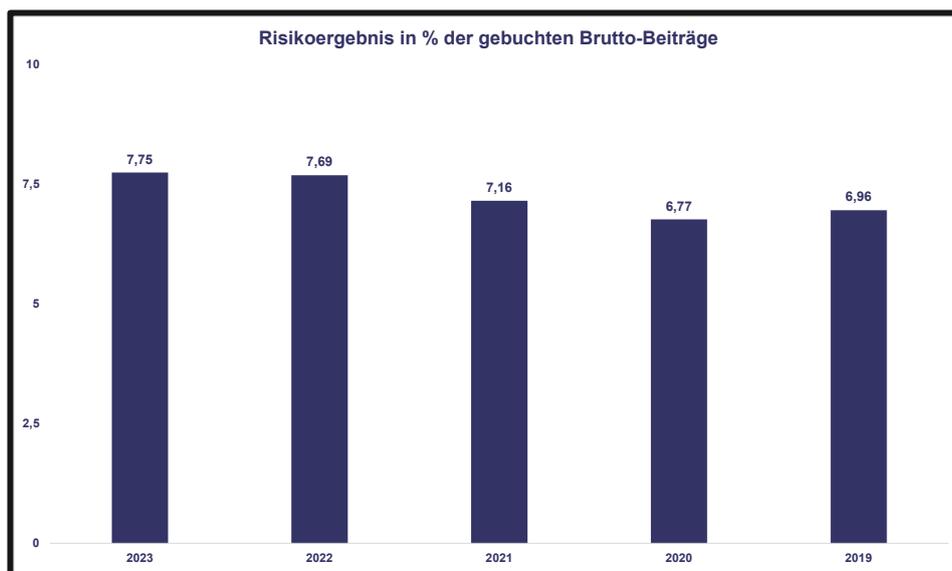
Innerhalb der Branche schwanken die Werte erheblich. Immerhin weisen noch 13 Gesellschaften eine Quote von über 100% aus; hier haben also die Kapitalerträge nicht ausgereicht, um die Garantieverpflichtungen aus dem Rechnungszins zu bedecken. Weitere 7 Unternehmen liegen bei einer Quote oberhalb von 90%.

Aufgrund der in den letzten 2 Jahren deutlich gestiegenen Zinsen hat sich auch die Situation bei der sog. Zinszusatzreserve entspannt. Insbesondere sind keine weiteren Tarifgenerationen zinszusatzreservepflichtig geworden. Ganz im Gegenteil: Die meisten Versicherer konnten inzwischen Teile der Reserve auflösen und daraus Erträge realisieren. Insgesamt verfügt die **Lebensversicherungsbranche Ende 2023 noch über eine Zinszusatzreserve in Höhe von knapp 85 Mrd. Euro. Das sind etwa 6 Mrd. Euro weniger als vor einem Jahr.** Die Ratingagentur Assekurata beschäftigt sich regelmäßig intensiv mit der Zinszusatzreserve und geht davon, dass in den nächsten Jahren regelmäßig etwa 3 – 4 Mrd. Euro aus der Zinszusatzreserve freigesetzt werden könnten.

Interessant ist auch ein Blick auf das **Risikoergebnis**. Um eine gewisse Normierung zu erreichen, bietet es sich bspw. an, das **Risikoergebnis auf die gebuchten Brutto-Beiträge zu beziehen**. Für die Branche ergibt sich dann für die letzten fünf Jahre das Bild auf der folgenden Seite.

Im Zeitablauf zeigt sich somit ein sehr stabiles Bild mit leicht ansteigender Tendenz. Die o. g. Quote spielt vor allem bei den Versicherern eine Rolle, die einen **bedeutenden Teil ihres Geschäfts mit der Arbeitskraftabsicherung und / oder der Risikoversicherung** machen. Die Quoten deuten darauf hin, dass in der Branche insgesamt die **Risikoprodukte sehr solide kalkuliert** sind. Gerade im Zusammenhang mit der **Berufsunfähigkeitsversicherung** wird in Medien und von Verbraucherschützern immer wieder auf die Gefahr hingewiesen, die Prämien seien nicht auskömmlich kalkuliert und

Anpassungen der Überschussbeteiligungen seien quasi die Regel und jederzeit zu befürchten. Zumindest **aus dem Risikoergebnis lässt sich dies nicht bestätigen**. So haben auch die **jährlichen Umfragen von infinma zur Beitragsstabilität in der Berufsunfähigkeitsversicherung** immer wieder gezeigt, dass **prämienrelevante Anpassungen der Überschussbeteiligung im Bestand die absolute Ausnahme** sind.



Auch hier sind natürlich **branchenweit erhebliche Schwankungen von Unternehmen zu Unternehmen zu beobachten**, so reicht die Skala aktuell von 0,5% bis hin zu weit über 40%. Die höchsten Quoten weisen dabei i. d. R. die Unternehmen auf, die einen besonders **hohen Anteil von Risikoversicherungen** in ihrem Bestandsmix haben. Betrachtet man einmal einige der **großen und bekannten BU-Anbieter**, dann sehen die Quoten so aus:

- *HDI* 13,0%
- *LV1871* 12,4%
- *Nürnberger Leben* 12,2%
- *Alte Leipziger* 9,8%
- *Swiss Life* 8,4%

Auch bei dieser Quote sind die **Werte im Zeitablauf relativ konstant**. Die Veränderungen über die gezeigten fünf Jahre liegen bei den allermeisten Gesellschaften in einer Range von +/- 2 Prozentpunkten. Insgesamt scheinen die deutschen Lebensversicherer also die **langanhaltende Niedrigzinsphase relativ gut überstanden** zu haben. Zudem dürfte auch das Instrument der Zinszusatzreserve durchaus seinen gewünschten Zweck erfüllt haben. Im Zusammenhang mit der anstehenden Erhöhung des Rechnungszinses auf 1% wird die Branche ein wenig entspannter in die Zukunft blicken können.

Kommunikationsbedarf in der Arbeitskraftabsicherung

AssCompact hatte kürzlich die **Mitglieder der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)** zu einer Gesprächsrunde eingeladen. **Mit Stefanie van Holt, Vorständin Vertrieb der Volkswahl Bund Versicherungen, Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV1871, Martin Gräfer, Mitglieder des Vorstands bei der Bayerischen und Frank Kettner, Vertriebsvorstand der ALH Gruppe**, sprach **AssCompact** u. a. über die seit Jahren **stagnierende Absicherungsquote in der Arbeitskraftabsicherung**.

Die Gesprächsteilnehmer sehen vor allem die **Beratung als Mittel zur Erhöhung der Absicherungsquote und kritisieren eine ungenügende Kommunikation**. *„Wir haben Hunderte von positiven Leistungsfällen, bei denen wir unseren Versicherten erfolgreich helfen konnten. Aber sobald ein einzelner Fall, aus welchen Gründen auch immer, nicht reibungslos verläuft, stürzt sich die Öffentlichkeit darauf.“*, erklärte **van Holt**. Ähnlich äußerte sich auch **Kettner**: *„Positive Leistungsbeispiele und hohe Anerkennungsquoten müssen ... als Mehrwert in der Gesellschaft verstanden werden. Wir sollten ... unsere Makler dabei unterstützen, diese Botschaft direkt an die Kunden weiterzugeben.“* Konkret spricht er von besseren Kanälen zur Vermittlung der Botschaften und regt an, verstärkt mit unabhängigen Plattformen zusammenzuarbeiten. **Gräfer** sieht ein generelles Problem auf der persönlichen Ebene der von einer BU Betroffenen: *„Wenn es um die Auszahlung einer BU-Versicherung geht, dann steckt oft ein schweres Schicksal dahinter ... Und das sind keine Geschichten, die die Öffentlichkeit gerne hört.“* Einig waren sich die Teilnehmer auch in der Einschätzung, **dass viele Menschen das Risiko, berufs- bzw. arbeitsunfähig unterschätzen**.

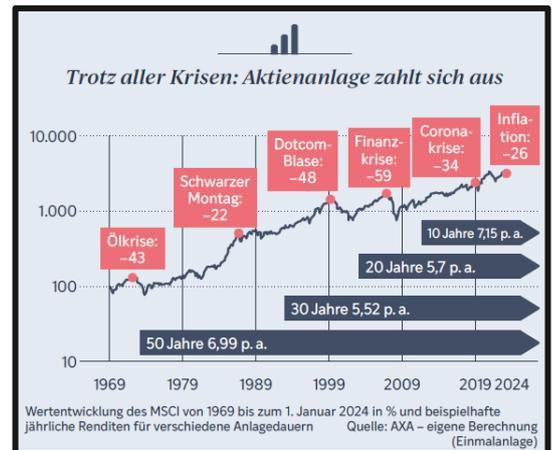
Die von vielen Versicherern intensiv voran getriebene **Zielgruppenorientierung** und die damit verbundene Gefahr, dass **bestimmte Berufsgruppen vom Schutz ausgeschlossen** werden, sehen die Gesprächspartner nicht als Problem. *„Die Zuspitzung auf bestimmte Zielgruppen ist eher Fokussierung als Ausschluss“*, erklärte **Schrögenauer**. **Van Holt hingegen** verwies auf ein vielfältiges Produktangebot aus Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherungen bis hin zu spezifischen Zusatzbausteinen. *„Diese Vielfalt sorgt dafür, dass niemand ausgeschlossen wird.“*

Auch das Thema **Risikovorfrage** wurde angesprochen. *„Die Bearbeitung von Voranfragen ist für uns eine echte Herausforderung, vor allem wenn ein Makler dieselbe Anfrage an mehrere Versicherer gleichzeitig stellt.“*, bemerkte **Kettner**. Eine **Lösung könnte ein Ampelsystem** darstellen, bei dem ein Versicherer, der eine Voranfrage eingedeckt hat, den anderen Gesellschaften, die ebenfalls angefragt wurden, signalisiert, dass die Anfrage nun nicht weiterverfolgt werden muss. Auch **van Holt** sieht die Vorteile von digitalen Lösungen, bei denen der Makler von automatisierten Systemen profitiert, die bereits eine Vorauswahl treffen und anzeigen, welche Versicherer eine Voranfrage positiv bescheiden. Um eine höhere Absicherungsquote bei der Arbeitskraftabsicherung zu erzielen, dürfte es aber zwingend erforderlich sein, **den potentiellen Kunden ihr individuelles Risiko und die möglichen Auswirkungen einer fehlenden Absicherung aufzuzeigen**.

AXA JustInvest Booklet

In Zusammenarbeit mit **procontra** hat die **AXA** das Booklet **„Zukunft. Jetzt! Mit JustInvest Altersvorsorge am Puls der Zeit“** aufgelegt. Darin finden sich **zahlreiche Informationen rund um JustInvest, die Fondsrente der AXA, sowie die Möglichkeiten, die fondsgebundene Versicherungen bieten, im Allgemeinen.**

Interessant ist z. B. die rechte Grafik, die die **Wertentwicklung des MSCI World über einen Zeitraum von 55 Jahren** zeigt. Selbst Crashes wie die Finanzkrise 2009 oder die Dotcom-Blase Ende der 90er Jahre konnten nicht verhindern, dass sich der Index in der Langfristig betrachtet immer positiv entwickelt hat. Ähnliche Ergebnisse zeigt auch das sog. **Renditedreieck des DAX**, das seit 1973 bei jeder Anlage mit einer Mindestlaufzeit ab 15 Jahren eine positive Rendite ausweist.



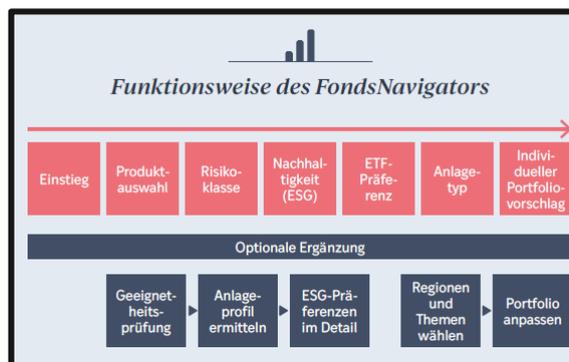
Im Rahmen der **Produktentwicklung** hat die **AXA** u. a. eine **Befragung im Maklervertrieb** durchgeführt, deren **Ergebnisse auch in den Entwicklungsprozess** eingeflossen sind. Demnach sind dem Makler **niedrige Kosten das wichtigste Auswahlkriterium in der Fondspolice**. Dieses Ergebnis ist insofern zumindest überraschend, weil es durchaus **nicht trivial ist, die Kosten in einer Fondspolice zu vergleichen**. Der vielfach gewählte Ansatz eines Vergleichs der sog. **Effektivkostenquote bzw. der sog.**

Reduction in Yield (RiY) hat nämlich auch so seine Tücken. **Insbesondere fehlt der Quote jeglicher Aussagegehalt, sofern nicht neben der Kostenreduktion auch eine Bruttorendite angegeben wird.** Die Angabe einer Renditeminderung in Höhe von 2% sagt schließlich nichts darüber aus, welche Rendite die Anlage tatsächlich erzielt hat. Oder anders ausgedrückt: Eine Renditeminderung von 2% kann bedeuten, dass die Rendite von 3% (vor Kosten) auf 1% sinkt. Eine Renditeminderung von 4% könnte aber bedeuten, dass die Rendite von 7% (vor Kosten) auf 3% sinkt.

Auch das Kriterium **„Fondsportfolio / -anzahl / ETF-Anzahl / -Qualität“** erstaunt ein wenig. Natürlich ist es gut und wichtig, sich mit der Qualität der Kapitalanagemöglichkeiten im Rahmen einer Fondspolice

zu beschäftigen. **Allerdings ist eine hohe Anzahl von Fonds / ETFs zwar sicher besser als eine geringe Anzahl, stellt aber dennoch kein Qualitätsmerkmal an sich dar.** Bei der Qualität eines Fonds wiederum stellt sich erstens die Frage, **anhand welcher Kriterien diese überhaupt gemessen werden soll** – neben einer evtl. verfügbaren Vergangenheitsrendite spielen mindestens auch die Volatilität und auch das bereits erreichte Anlagevolumen eines Fonds eine Rolle. Für den „nachhaltigen“ Kunden stehen auch **zahlreiche ESG-Fonds** zur Auswahl. Im **Hinblick auf Nachhaltigkeit bestätigt die Umfrage der AXA** allerdings das, was auch andere Umfrage der letzten Wochen und Monaten ergeben hatten, nämlich dass das Thema (derzeit) vertrieblich nicht besonders hoch priorisiert ist. Erfreulich ist es, zu sehen, dass in der Umfrage auch die **Courtage** abgefragt wurde und diese in der Rangfolge der wichtigsten Auswahlkriterien an zweiter Stelle steht. Das dürfte durchaus der Realität entsprechen und ist erfrischend ehrlich. In vielen anderen Umfragen wurde das Thema entweder gar nicht erst abgefragt oder das Ergebnis soll gewesen sein, dass die Courtage als Auswahlkriterium eben gerade keine Rolle spielt.

Zur **Unterstützung der Fondsauswahl stellt die AXA ihren Maklern einen sog. FondsNavigator** zur Verfügung. Dieser vereinfacht die Zusammenstellung eines individuell auf die Kundenvorlieben und -wünsche zugeschnittenen Portfolios. Die Portfolioempfehlungen des Navigators sind systematisch auf die erhobenen Kundenwünsche abgestimmt.



Für die **Rentenphase ist die AXA flexibel** aufgestellt. Auf Wunsch kann der Kunde **auch im Rentenbezug an den Kapitalmärkten investiert** bleiben. Die sog. **Innovationsklausel** ermöglicht es, auch evtl. **zukünftige, neue Verrentungsmöglichkeiten** zu nutzen.

Für das **Sicherheitsbedürfnis der Interessenten bietet die AXA verschiedene Sicherungsbausteine**. So können bis zu 100% des Investmentvermögens **kurzfristig und kostenfrei in das Sicherungsvermögen der AXA umgeschichtet** werden. Mit Zustimmung der Gesellschaft kann auch ein **Rück-Shift** erfolgen. Bei der **flexiblen Gewinnsicherung** werden ab einer zuvor definierten Fondsperformanceschwelle Kursgewinne automatisch bis Vertragsende gesichert. Weitere Sicherheit bietet die Option auf eine Berufs- oder Dienstunfähigkeitszusatzversicherung, die die **Beitragsbefreiung der Altersvorsorge** absichert und bis zu einem Monatsbeitrag von 250 Euro **ohne Gesundheitsprüfung** – mit einer **Wartezeit von drei Jahren** – abgeschlossen werden kann.

Wer mit wem Teil 2

In der **Ausgabe 10 / 2024 der infinma news** wurde bereits für einige Lebensversicherer dargestellt, **mit welchen Kapitalverwaltungsgesellschaften die Unternehmen das meiste Geschäft** (im Bereich der Fondspolizen) machen. Heute folgen weitere Unternehmen. Dabei sollte noch einmal darauf hingewiesen werden, dass Portfolios, die der Lebensversicherung selber zusammenstellt, in den Statistiken unter dem Namen des Versicherers erfasst werden. Eine anteilige Zuordnung der einzelnen Fonds auf die jeweilige Kapitalverwaltungsgesellschaft findet demnach nicht statt.

BL die Bayerische:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
Aquila	466
DWS	207
die Bayerische	97
Blackrock	72
Flossbach von Storch	14

Deutsche Ärzteversicherung (DÄV):

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
INKA	1.142
Carmignac	73
DÄV	65
IPConcept	37
AXA	31

Gothaer:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
Deka	423
DWS	403
Fidelity	220
INKA	191
Amundi	159

Hannoversche:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
WAVE	129
Universal Investment	52
Blackrock	43
Kepler	19
Flossbach von Storch	18

LV1871

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	236
Dimensional	153
Franklin Templeton	125
Vanguard	100
Blackrock	93

Württembergische:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
LBBW	1.954
FundRock	198
BNP Paribas	141
Alger	107
Franklin Templeton	99

WWK:

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Volumen in Mio. Euro
DWS	2.153
Franklin Templeton	902
WWK	758
Fidelity	457
Allianz Global Investors	168