

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
BL die Bayerische Hallo Zukunft	Seite 6
GDV-Studie zum Rechnungszins	Seite 8
BU ist Summenversicherung	Seite 10
BarmeniaGothaer Studie zur Ruhestandsplanung	Seite 11
Sanktionsklausel	Seite 12

Kurzmeldungen

Droht Altersarmut?

Zahlen der Deutschen Rentenversicherung zufolge erhalten in **Deutschland 55,8% der Rentner eine Rente von unter 1.300 Euro**; diese liegt damit auch unter **der aktuellen EU-Armutgefährdungsschwelle** von 1.313 Euro. Einkünfte aus einer etwaigen Betriebsrente oder privaten Altersvorsorge sind nicht darin enthalten. Etwa **16 Millionen Vollzeitbeschäftigte erhalten nach 45 Beitragsjahren** eine gesetzliche Rente von max. 1.200 Euro. **Jeder Fünfte Deutsche** über 65 Jahre gilt als armutsgefährdet. In einer **Studie der R+V** hatten 40% der Befragten angegeben, Angst davor zu haben, im Alter ihren Lebensstandard nicht halten zu können.

Arbeitskraftabsicherung bei der VKB

Die **Versicherungskammer Bayern (VKB)** hat ihre Lösungen zur **Arbeitskraftabsicherung** überarbeitet. Sowohl in der **Berufsunfähigkeits-** als auch in der **Grundfähigkeitsversicherung** ist der **Versicherungsschutz bei einer schweren Krebserkrankung bereits im Grundbaustein** enthalten. Im Leistungsfall setzt der Versicherer die Beitragszahlung für 18 Monate aus und zahlt die vereinbarte Rente. In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** sind **Beamte bei Neuabschluss automatisch gegen Dienstunfähigkeit versichert**. Ein **optionaler Baustein sichert für Vollzugsbeamte von Polizei, Feuerwehr und Justiz im Fall die Vollzugsdienstunfähigkeit** ab. *„Mit der umfassenden Verbesserung unserer Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung setzen wir ein klares Zeichen für eine noch stärkere Kunden- und Vertriebspartnerorientierung sowie Flexibilität.“* freute sich **Klaus G.**

Leyh, Vorstand des Ressorts Personenversicherung im Konzern Versicherungskammer, über die Verbesserungen.

Sicherheit bleibt entscheidend

Das ist eines der **Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage**, die im **Dezember 2024 vom Marktforschungsinstitut Kantar im Auftrag des Bundesverbandes deutscher Banken** durchgeführt wurde. Demnach würden 47% der Befragten **bevorzugt in Immobilien** investieren, gefolgt von **Tagesgeld (43%) und Gold (41%)**. **Fonds und Aktien** liegen mit jeweils 40% auf dem vierten Platz unter den bevorzugten **Altersvorsorgeprodukten**. **Für etwa zwei Drittel der Teilnehmer ist Sicherheit das wichtigste Ziel ihrer Geldanlage**. Wichtig bleibt auch die **Rendite** mit 47%, deren Bedeutung hat jedoch gegenüber dem Vorjahr abgenommen. Den größten Anstieg verzeichnete **Nachhaltigkeit** als Auswahlkriterium. Es wurde von 23% der Befragten genannt, nach nur 10% im Vorjahr. **Um eine potenziell höhere Rendite zu erzielen, sind nur 19% der Deutschen bereit, auch ein höheres Risiko einzugehen**. Der Wert ist von 33% aus deutlich zurückgegangen.

Höherer Rechnungszins mit wenig Einfluss auf den Vertrieb von Garantieprodukten

Einer **Maklerumfrage des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP)** zufolge hat sich die **Stimmung im Vertrieb** unter den **deutschen Versicherungsvermittlern leicht verschlechtert**. Dennoch erwarten die Befragten für das Geschäftsjahr 2025 mehrheitlich steigende Erträge. Folgt man den Ergebnissen der Umfrage, dann hat der seit dem **1. Januar 2025 geltende Höchstrechnungszins von 1% keinen großen Einfluss auf den Altersvorsorgemarkt in Deutschland**. Nicht einmal **zehn Prozent der Vermittler** wollen ihren Kunden wieder **verstärkt Produkte mit einer hohen Garantie** empfehlen. **Vielmehr erwarten über 40%, dass sich die Nachfrage nach Produkten ohne Garantie weiter steigert**. Demnach sehen **vier von fünf Vermittlern auch keine Renaissance der klassischen Rentenversicherung**. Ein gutes Viertel kann sich hingegen vorstellen, dass die **Riester-Rente zukünftig wieder eine größere Bedeutung** bekommen könnte.

Ich glaub es geht schon wieder los

„Ich glaub, es geht schon wieder los. Das darf doch wohl nicht wahr sein“, so heißt es in einem **Song von Schlagersänger Roland Kaiser**. Mit genau diesen Zeilen könnte man auch die **letzte Entscheidung der EZB** kommentieren, die kürzlich **erneut die Zinsen gesenkt** hatte. Einen Blick in die Zukunft warf **EZB-Ratsmitglied Peter Kazimir, slowakischer Notenbankchef**: *„Drei oder vier Zinssenkungen in Folge sind machbar“*. Die **EZB** sieht sich wieder einmal gezwungen, gegen die Wirtschaftsschwäche in Europa vorzugehen und setzt darauf, **dass sinkende Zinsen zu mehr Investitionen und damit letztlich zu mehr Konsum und Wirtschaftswachstum** führen werden. Dabei scheint die **Hauptaufgabe der EZB, Geldwertstabilität** sicherzustellen und die Inflation bei einer Rate um die 2% zu begrenzen, wieder einmal etwas aus dem Fokus zu geraten. Insbesondere der **Dienstleistungssektor**

und die zum Teil sehr hohen Lohnabschlüsse haben aber dazu beigetragen, dass in Europa wieder Inflationsraten von deutlich über 2% bis zu 4,5% in Kroatien zu beobachten sind. Vom 2%-Ziel der EZB ist man also immer noch ein Stück weit entfernt. Berücksichtigt man die unsichere geopolitische Lage, dann könnten insbesondere die von US-Präsident Trump angedrohten Strafzölle zu weiteren (deutlichen) Inflationstendenzen führen. Schon in der Vergangenheit hatte die EZB durch ihre exzessive Geldmengenausweitung ganz erheblich zu den hohen Inflationsraten beigetragen. Insofern kann man dieser Aussage von Kazimir nur zustimmen: „Was wir vor allem brauchen, ist ein Gleichgewicht zwischen zu vorsichtigem und zu aggressivem Handeln“. Bleibt also zu hoffen, dass die EZB aus ihren Fehlern der Vergangenheit gelernt hat.

Larry Fink bleibt skeptisch

Die EZB- bzw. Inflations-Skeptiker haben prominente Unterstützung erhalten. Auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos sagte Larry Fink, Chef des weltgrößten Vermögensverwalters Blackrock: „Das größte Risiko, das wir heute weltweit haben, ist, dass die Welt glaubt, dass wir den Höhepunkt der Inflation überschritten haben. Ich könnte mir wirklich ein Szenario vorstellen, in dem wir eine hohe Inflation haben werden“. Damit steht seine Ansicht durchaus in Widerspruch zu dem was Marktkräfte derzeit signalisieren. Die Konjunkturaussichten, vor allem für Europa, sieht er eher düster; er habe „noch nie einen solchen Pessimismus“ in Europa gesehen. Im Hinblick auf das Boom-Thema Kryptowährungen kam Fink zu dem Schluss, dass es sich um eine „Währung der Angst“ handle. Wer eine Erosion seiner Währung fürchte, „könnte mit Bitcoin über ein internationales Instrument verfügen, das diese lokalen Ängste überwindet“.

Daten immer teurer

Die Börsen in Europa versuchen zunehmend, sinkende Erlöse aus dem Aktienhandel durch den Verkauf von Daten auszugleichen. Das ist das Ergebnis einer Untersuchung der Londoner Strategieberatung Market Structure Partners (MSP). Die Analyse war u. a. vom BVI Bundesverband Investment und Asset Management e.V. in Auftrag gegeben worden. Die untersuchten Börsen (Deutsche Börse, Euronext, LSEG, Nasdaq Nordics und SIX Swiss Exchange Ltd) würden demnach von weniger Teilnehmern höhere Preise für inhaltlich begrenzte Daten verlangen. Zudem sei die Datennutzung aufgrund einschränkender Klauseln beschränkt. Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer beim BVI, sieht sogar einen Fall für die Wettbewerbsbehörden: „Assetmanager sind rechtlich gezwungen, Börsenkurse, Benchmarks, Kreditratings und andere Daten von Drittanbietern zu verwenden. Aufgrund der bestehenden oligopolistischen Marktstrukturen mit nur wenigen Anbietern pro Segment ist das ein Fall für die Wettbewerbsbehörden. Wir fordern einen EU-Data Vendor Act, der das Geschäftsgebaren dieser Unternehmen regelt. Denn sonst wird sich der ohnehin schon erhebliche Kostendruck in der Fondsbranche noch weiter verschärfen - auch zum Nachteil der Verbraucher.“

LV1871: Neue Generation der Basis-Rente

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** hat eine **neue Generation von Basis-Renten zertifizieren** lassen. **Einmalbeiträge** sind jetzt bereits ab 3.000 Euro möglich. *„Der Einmalbeitrag bietet sich vor allem an, wenn man beispielsweise eine größere Erbschaft, eine Abfindung, eine kurz vor Renteneintritt fällige Lebensversicherung oder bei Selbstständigen Geld aus einem größeren Auftrag für die private Altersvorsorge nutzen will. Steuervorteile in Kombination mit sinnvollen Produktfeatures wie unserer fondsgebundenen Rentenphase, einer BUZ, einer Pflegeoption oder unserer eXtra-Rente machen die Basisrente für Kunden und Geschäftspartner besonders attraktiv“*, erklärte **Thomas Buchholz, Altersvorsorge- und Investment-Experte der LV 1871**. Die **Basis-Rente ist in drei Varianten** verfügbar: als fondsgebundene Rentenversicherung mit **investmentgebundener Rentenphase**, als fondsgebundene Rentenversicherung mit **klassischem Rentenbezug** und als Variante mit **klassischem Rentenbezug und Pflege-Option**. Bei der Gelegenheit wurde auch die **BUZ zur Basis-Rente** angepasst. Diese orientiert sich jetzt stärker an den **Produktmerkmalen der Golden BU**.

2024 herausforderndes Fondsjahr

„2024 war ein herausforderndes Fondsjahr“, das sagte **Matthias Liermann, Präsident des deutschen Fondsverbands BVI**. *„Geopolitische Spannungen, Höchststände an den Börsen trotz wirtschaftlicher Unsicherheit und erste Zinssenkungen bestimmten das Jahr. In diesem Umfeld erzielte die Branche mit 60 Milliarden Euro in Fonds und Mandaten ein respektables Neugeschäft und verwaltete Ende 2024 ein Rekordvermögen von rund 4.500 Milliarden Euro.“* Der **deutsche Fondsmarkt** ist nach Angaben der **EZB der größte in Europa** mit einem Anteil von 27%. In den **letzten zehn Jahren** ist das **Fondsvermögen** von privaten und institutionellen Anlegern im Schnitt um 8,2% pro Jahr **gewachsen**. In **Italien** waren es 6,9% und in **Frankreich** 4,4% pro Jahr. Knapp die Hälfte des verwalteten Vermögens von 4.472 Mrd. Euro entfällt auf **offene Spezialfonds** (2.183 Mrd. Euro). Davon wiederum entfallen etwa **60% auf Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherer**.

Canada Life: Flexibler Kapitalplan jetzt auch als Basisrente gegen Einmalbeitrag

Bisher hatte **Canada Life** den **Flexiblen Kapitalplan** nur in der **3. Schicht** angeboten. Nun ist er auch als **Basis-Rente gegen Einmalbeitrag** abschließbar. Die **Einmalprämie** beträgt mindestens 10.000 Euro, **Sonderzahlungen** sind ab 250 Euro möglich. Es bestehen **zwei Varianten der Verrentung**. Bereits nach einem Monat Laufzeit kann der Kunde eine Rente beziehen und den Startpunkt dafür zwischen dem 62. und 85. Geburtstag festlegen. Diese Möglichkeit wird von **Canada Life** u. a. als **Wiederanlageoption für fällig werdende Basis-Rentenverträge** beworben. Als zweite Alternative kann eine **Teilverrentung**, ebenfalls ab dem 62. Lebensjahr, gewählt werden. Für die Kapitalanlage stehen **26 Canada Life Einzelfonds** zur Verfügung, inkl. der **vermögensverwaltenden „SAMA“-Mischfonds**. Diese sind in **drei verschiedenen Risikoausprägungen verfügbar, aktiv gemanagt und risikoadjustiert**. Bei Antragstellung kann ein **automatisches Ablaufmanagement** gewählt

werden. Dabei kann eine Vorgabe für das Anteilguthaben gemacht werden, bei dessen Erreichung der entsprechende Teil des Guthabens in das **Automatische Portfolio Management (APM)** umgeschichtet wird.

Outperformance-Quote bei knapp 20%

Das **Rating- und Analyseunternehmen Scope** hat ca. **2.000 Fonds aus den acht wichtigsten Aktienfonds-Peergroups** im Hinblick auf eine möglich **Outperformance** analysiert. Die Frage lautete, wie hoch ist der Anteil der aktiven Fonds, die ihren Vergleichsindex schlagen konnten. **Das gelang im letzten Jahr 386 Fonds und damit knapp 20% aller untersuchten Fonds.** Die höchste Outperformance-Quote ermittelte **Scope** für die **Aktien Schwellenländer** mit 31%. Sie ging allerdings gegenüber dem Vorjahr (38,7%) deutlich zurück. In den **Peergroups Aktien Europa, Aktien Japan und Aktien Nordamerika** gelang es jeweils jedem vierten Fonds, seine Benchmark zu übertreffen. Mit einer Quote von nur 2% liegen **Aktien Deutschland auf dem letzten Platz.** Als Grund nennt **Scope** u. a. das **relativ schlechte Abschneiden deutscher Nebenwerte** im letzten Jahr. Da diese in Deutschland-Aktienfonds in recht signifikantem Umfang beigemischt werden, hat eine schlechte Performance der Nebenwerte vergleichsweise große Auswirkungen auf den breiten Vergleichsindex.

Talsole durchschritten?

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat **Geschäftszahlen für das Jahr 2024** veröffentlicht. Demnach scheinen die **Lebensversicherer die Talsole durchschritten** zu haben; die Beiträge wuchsen um 2,6% auf ca. 94 Mrd. Euro. Getrieben wurde das Wachstum durch die **Einmalbeiträge**, die um zehn Prozent zulegten. Für die **laufenden Beiträge** meldete der Verband ein Minus von 0,2%. **Auch für das laufende Jahr prognostiziert der GDV ein (geringes) Wachstum** von etwa 1,3%. „*Hier dürften sich steigende Löhne, rückläufige Inflationsraten und die aktuelle Zinsentwicklung positiv bemerkbar machen*“, erklärte **GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen**. Wachstumstreiber dürften auch **in 2025 die Einmalbeiträge** sein.

IMPRESSUM:
infinma news 02 / 2025

Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 38
50858 Köln

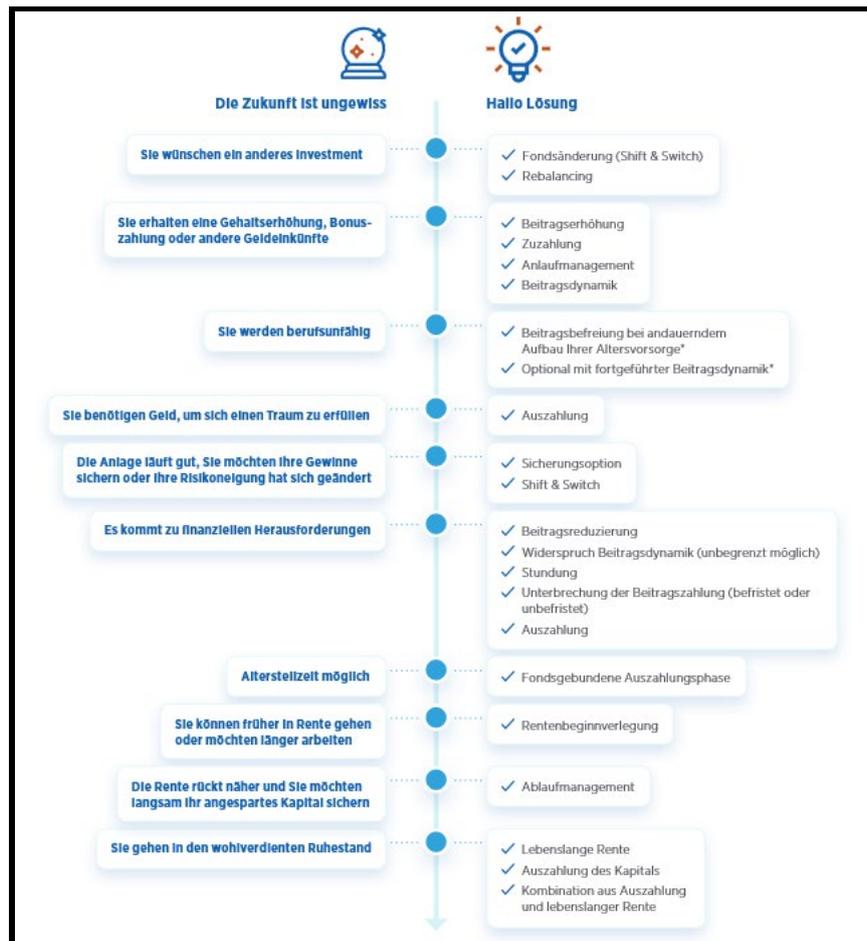
Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
E-Mail: info@infinma.de

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.

BL die Bayerische Hallo Zukunft

Die **BL die Bayerische Lebensversicherung AG** hat eine neue **fondsgebunden Rentenversicherung** mit **Beitragsrückgewähr** und wahlweise **Rentengarantiezeit** oder **Rückzahlgarantie** eingeführt. Der **Tarif plusrente Hallo Zukunft** ist in das **Cashback-System plusrente** eingebunden und kann auch als **Starttarif mit reduzierten Anfangsbeiträgen** ab 25 Euro abgeschlossen werden. Eine Übersicht über die Gestaltungsmöglichkeiten zeigt die folgende Grafik:



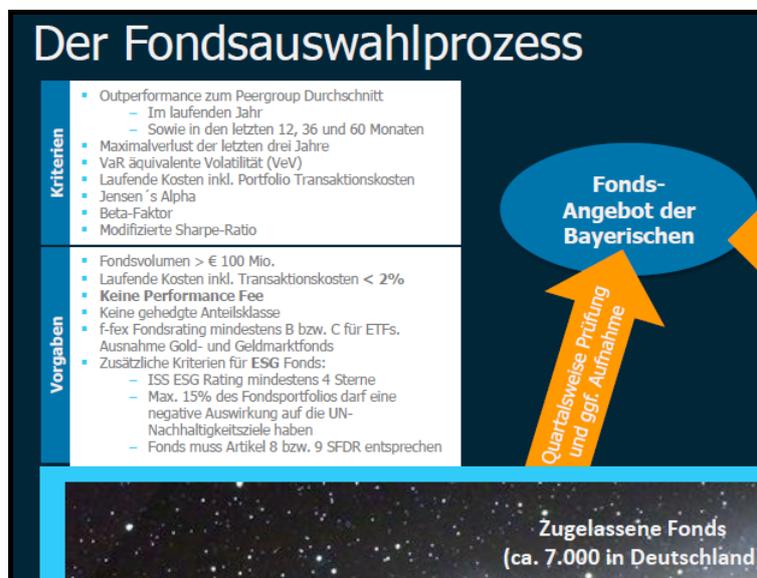
Optional kann ein **Anlaufmanagement bei Einmalbeitrag und Zuzahlungen** für die ersten 1 bis 5 Jahre eingeschlossen werden. Das Geld wird dabei in einen risikoarmen Startfonds eingezahlt und entsprechend der gewählten Dauer monatlich entnommen und in Zielfonds investiert.

Der Tarif sieht flexibel **Beitragserhöhungen** (mind. 180 € p.a.) / **-reduzierungen** (unter Beachtung der Mindestgrenzen) und **Zuzahlungen** (mind. 250 €, max. 500.000 € über die gesamte Vertragslaufzeit) vor Rentenbeginn vor. **Entnahmen sind mehrfach vor Rentenbeginn** möglich, ein Mindestauszahlungsbetrag ist nicht vorgesehen, es müssen allerdings mind. 1.500 € des Fondsguthabens erhalten bleiben. Entnahmen können sowohl gemäß der gewählten Fondsaufteilung, als auch aus einem bestimmten Fonds vorgenommen werden. Im Rentenbezug können einmalig die ausstehenden garantierten Renten aus der Rentengarantiezeit abgefunden werden.

Über die **Sicherungsoption** können pro Jahr bis zu 20 % des **Fondsguthabens in das Sicherungsvermögen** (Deckungsstock des Versicherers) umgeschichtet werden. Die Umschichtungen erfolgen anteilig gemäß der gewählten Fondsaufteilung. **Rückumschichtungen in das Fondsguthaben sind auch möglich.** Hierbei gilt eine Frist von 6 Monate zum Versicherungsjahrestag, zudem können lediglich 50 % des Guthabens und max. 50.000 € umgeschichtet werden. Während des **Ablaufmanagements** sind keine Umschichtungen mehr möglich.

Der Tarif sieht **optional** eine **fondsgebundene Auszahlungsphase** vor; dieser Zeitraum beginnt vor Rentenzahlungsbeginn und liegt in der Ansparphase. Es handelt sich hierbei um einen **Entnahmeplan für eine Dauer von mind. 5 Jahren mit monatlichen Auszahlungen aus dem Fondsguthaben** (mind. 50 €, max. 1 % des Fondsguthabens). Die Auszahlungshöhe kann 2x pro Jahr angepasst werden. Ein Beginn ist ab dem 62. Lebensjahr möglich, der Tarif wird ab Beginn der fondsgebundenen Auszahlungsphase beitragsfrei gestellt und Zusatzversicherungen enden. Der Tarif sieht zurzeit **keine fondsgebundene Verrentung** vor. Besteht allerdings für künftige Rentenversicherungsverträge eine neue Möglichkeit des Rentenbezugs, profitieren auch Kundinnen und Kunden in der heutigen Tarifgeneration davon (**Innovationsklausel**).

Für die Kapitalanlagen stehen u. a. **5 gemanagte Portfolios** zur Verfügung. Die Gebühren betrage maximal 7,20 Euro je 1.000 Euro fondsgebundenes Deckungskapital. Daneben kann aus **45 Einzelfonds** gewählt werden. Diese Fondsauswahl resultiert nach Gesellschaftsangaben aus einem „**Best-In-Class-Ansatz**“ innerhalb des Fondsauswahlprozesses.



12 Anlagewechsel sind pro Jahr kostenfrei möglich, für jeden weiteren Wechsel fällt eine Gebühr an. Ein kostenfreies jährliches **Rebalancing** kann eingeschlossen werden.

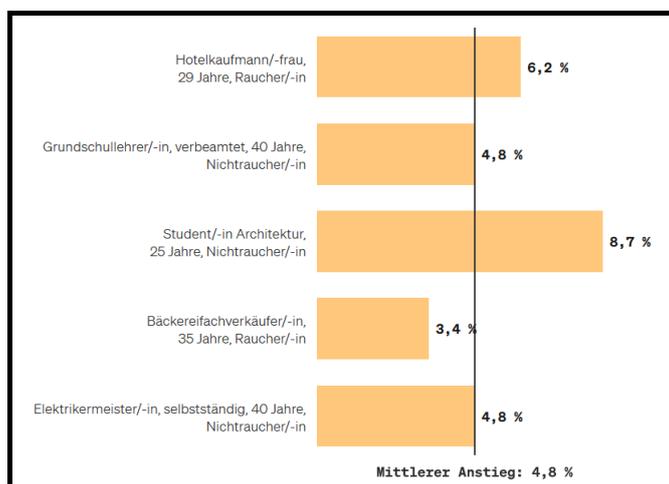
Besonderheit in den **Tarifen der Bayerischen** ist die **plusrente**. Es handelt sich um ein **Cashback-System für die Rentenversicherung** – ähnlich z.B. **Payback**. Die **plusrente ist mittlerweile obligatorisch in allen Tarifen der Bayerischen enthalten.**

GDV-Studie zum Rechnungszins

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)** hat in einer aktuellen Analyse ausgewertet, wie sich der **erhöhte Rechnungszins auf die Garantieleistungen** in der Lebensversicherung ausgewirkt hat. Mit Hilfe einer Maklersoftware hat der **GDV** insgesamt 232 Tarife analysiert und dargestellt, wie viel **mehr Garantieleistungen die Kunden für denselben Prämienaufwand** im Vergleich zu 2024 erhalten.

„Die Garantieleistungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung steigen um bis zu neun Prozent und in der Risikolebensversicherung um bis zu sechs Prozent“, zeigte sich **Moritz Schumann, stellvertretender GDV-Hauptgeschäftsführer**, zufrieden. Zudem haben der Verband bis zu rund zwölf Prozent **höhere Rentenfaktoren** festgestellt.

Für die **Berufsunfähigkeitsversicherung hat der GDV** im Durchschnitt 4,8% mehr Rente ermittelt. Untersucht wurden 5 Modelfälle; die Spannweite der höheren Rente reicht von 3,4% bis zu 8,7%.



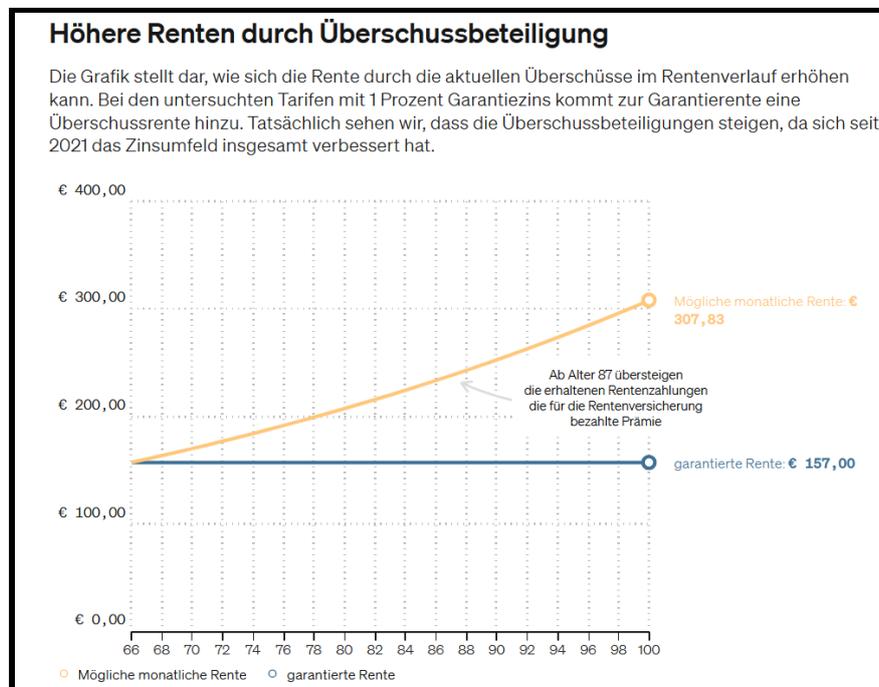
Quelle: Bild GDV

Auch in der **Risikoversicherung** hat sich der erhöhte Rechnungszins positiv ausgewirkt. In den untersuchten Beispielen stieg die garantierte Leistung zwischen 3,3% und 6,0%. So ergab sich bspw. bei einem Bäckereifachangestelltem und einer Versicherungssumme von 200.000 Euro ein Plus in der Garantieleistung von 9.860 Euro.

Bei den **fondsgebundenen Rentenversicherungen** wirkt sich die Anhebung des Höchstrechnungszinses auf die sog. **Rentenfaktoren** aus. Der Rentenfaktor gibt an, welche Rente sich aus dem angesparten (Fonds-) Guthaben ergibt. So bedeutet ein Rentenfaktor von 30, dass sich pro 10.000 Euro Kapital eine lebenslange monatliche Rente von 30 Euro ergibt. **Durch den neuen Höchstrechnungszins könnten sich im Rahmen von Günstigerprüfungen auch die Renten von Bestandskunden, die noch in der Sparphase sind, erhöhen.** „Die Rentenfaktoren steigen – im Mittel sogar um 12 Prozent. Das ist ein klarer Gewinn für Versicherte“, fasste **Dr. Dr. Michael Fauser, Vorsitzender des Ausschusses Mathematik und Produktfragen im GDV**, die Ergebnisse der Analyse zusammen.

Daneben wirken sich auch die **gestiegenen Überschüsse auf die Gesamrente** aus, die die Kunden erhalten. „94 Prozent der erwirtschafteten Kapitalerträge fließen an Kundinnen und Kunden. Durch die

bessere Lage gehen wir, wie in den vergangenen Jahren von einer weiter steigenden Gesamtverzinsung aus“, ergänzte **Fauser**. Von steigenden Überschüssen profitierten demnach auch Bestandskunden. „Wer lange lebt, ist mit einer Rentenversicherung auf der sicheren Seite. Die Rente wird auf jeden Fall bis zum Lebensende gezahlt“.



Quelle: Bild GDV

Kritiker der Lebensversicherung hatten in der jüngeren Vergangenheit immer wieder **stille Lasten** angeführt, die sich **zukünftig negativ auf die Garantiezusagen der Lebensversicherer** auswirken könnten. So hatte die **Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH** in ihrer letztjährigen Marktanalyse gezeigt, dass sich aufgrund des Zinsanstiegs **die Bewertungsreserven der Lebensversicherer in stille Lasten umgekehrt** hätten. Dies lägen bei ca. 9% der Kapitalanlagen.

Allerdings sind stille Lasten nicht zwingend mit einem tatsächlichen Wertverlust verbunden. Wenn Kapitalanlagen bis zur Fälligkeit gehalten werden, wird bei Fälligkeit der Nennwert vollständig zurückgezahlt. Mit einem möglicherweise erheblichen Abschlag müssen Versicherer dann rechnen, wenn die Anlagen vorzeitig veräußert werden, bspw. um frisches Kapital zu beschaffen. **Ein Risiko sieht der GDV hier nicht.** „Die allgemeine Verbesserung des Zinsumfeldes seit 2021 ist erst einmal positiv für die Kundinnen und Kunden. Derzeit sehen wir nicht, dass Versicherer gezwungen sind, Papiere vorzeitig zu veräußern. Vielmehr ist es erfreulich, dass neu eingehende und durch Ablauf frei werdende Gelder nun zu attraktiveren Konditionen angelegt werden können“, vermeldete eine **Sprecherin des Verbandes**.

BU ist Summenversicherung

„Da der Versicherer nicht die Einkommenseinbuße ersetzt, sondern die im Voraus vertraglich vereinbarte Leistung zu erbringen hat, muss er auch dann leisten, wenn der Versicherte durch den Eintritt seiner Berufsunfähigkeit keine oder nur geringe Einkommenseinbußen erleidet. Die Eintrittspflicht des Versicherers ist von einem Schaden – und somit erst recht von einem Schadensnachweis – völlig unabhängig. Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist somit – in der heute gängigen Ausgestaltung – keine Schadensversicherung, sondern eine Summenversicherung. Das versicherungsrechtliche Bereicherungsverbot (§§ 78, 79, 86, 200 VVG; §§ 53, 59, 67 VVG a. F.) gilt bei der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht.“ Diesen Text findet man z.B. auf der **Internetpräsenz von Jöhnke & Reichow, Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB**.

Warum ist es wichtig, sich diesen einfachen Sachverhalt immer wieder vor Augen zu führen? Es scheint derzeit in einigen Kreisen sehr beliebt zu sein, **bei der Leistungserbringung, bspw. in der BU, eine Art moralische Komponente einziehen zu wollen**. So wird davon gesprochen, dass sich Versicherte u. U. bei Erbringung der **BU-Leistung bereichern** könnten. Andere Formulierungen halten die **Leistungserbringung für entbehrlich, weil der Versicherte sie (finanziell) nicht nötig habe**.

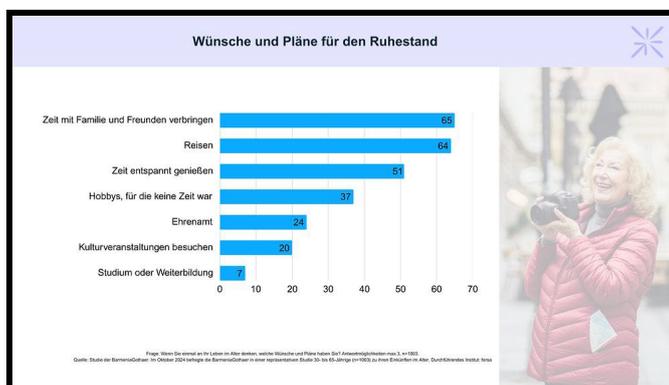
Alle diese Argumente haben zunächst mal eins gemeinsam; **sie verkennen die o. g. Eigenschaft der Berufsunfähigkeitsversicherung als Summenversicherung**. Anders kann ein solches (Risiko-) Produkt ja auch gar nicht funktionieren. **Oder soll zukünftig die Leistungspflicht des Versicherers von der Bedürftigkeit der versicherten Person abhängig gemacht werden?** Wer würde denn dann darüber entscheiden, ob Bedürftigkeit und damit eine Leistungspflicht vorliegt? Der Versicherer nach Gutdünken, eine Ratingagentur, Verbraucherschützer oder lässt man einfach die Würfel rollen? Diese „Bereicherungstheorie“ entbehrt also nicht nur jeder gesetzlichen Grundlage, sondern ist auch **praktisch kaum umsetzbar**.

Wenn man diesen Gedanken weiterspinnt, dann könnte man ja bspw. **auch in der Risikoversicherung die Leistungspflicht des Versicherers mit dem Argument ablehnen**, der Versicherungsnehmer sei mehrfacher Millionär und habe die Leistung von ein paar 100.000 Euro Versicherungssumme gar nicht nötig. Soll die Pflegeversicherung nur bis zu einer bestimmten Vermögenshöhe leisten? Gilt für die Grundfähigkeitsversicherung die gleiche Argumentation wie für die BU? Fragen über Fragen, die aber allesamt in eine sehr unschöne Richtung führen. **Letztlich würde am Ende derartiger Überlegungen eine Art „Socialscoring“ stehen** und die Leistung des Versicherers würde nicht mehr nur vom Eintritt des Versicherungsfalls abhängen, sondern auch davon, dass die versicherte Person in dem Sozial-Ranking eine bestimmte Punktzahl erreicht oder eben nicht erreicht.

Die Absurdität dieser Diskussion zeigt sich auch darin, dass die versicherte Person natürlich **dauerhaft ihre Prämien für die BU bezahlen** soll. Es sind derzeit keine Ansätze bekannt, dass bei Anwendung der Bereicherungstheorie der Kunde einen Anspruch auf Rückerstattung seiner Prämien haben sollte.

BarmeniaGothaer Studie zur Ruhestandsplanung

Zusammen mit dem **Institut forsa** hat die **BarmeniaGothaer** eine **Studie zur Ruhestandsplanung** durchgeführt. Demnach möchten fast zwei Drittel der Befragten im Alter **mehr Zeit mit Familie und Freunden verbringen** und **die Welt bereisen**.



Allerdings bleibt es vielfach bei dem Wunsch, denn die ernüchternde Praxis sieht oft anders aus. „Viele planen kostspielige Vorhaben wie Reisen oder besondere Projekte, unterschätzen jedoch, wie wichtig eine frühzeitige Altersvorsorge ist“, erklärte **Alina vom Bruck, Vorständin der Gothaer Lebensversicherung**.

Knapp 40% der Befragten wissen nicht, wie hoch ihr monatliches Einkommen im Alter sein wird. Besonders ausgeprägt ist die Unkenntnis in der Altersgruppe 30 – 39. Zwar glauben 58% der Deutschen, dass ihre Einkünfte im Alter ausreichen werden, um ihre Wünsche zu erfüllen. Allerdings gehen auch 38% davon aus, dass ihr Einkommen nicht ausreichen wird. Das gilt besonders für Frauen, Alleinlebende und Menschen in Ostdeutschland.



Immerhin 44% wollen ihre Pläne anpassen oder ganz aufgeben. Ein Drittel plant, länger zu arbeiten und knapp 30% wollen die private Altersvorsorge nutzen, um zusätzliche vorzusorgen.

Die Liste der **besonders beliebten Vorsorgeformen** wird von **Immobilien** angeführt. Dahinter folgen mit knappem Abstand **Fonds und Lebensversicherungen**. „Dass mehr als jede und jeder Dritte seine Wünsche anpassen muss, zeigt deutlich, wie wichtig Beratung und frühzeitige Planung sind“, so **vom Bruck**. „Wer frühzeitig handelt, legt den Grundstein für einen finanziell abgesicherten und damit sorgenfreieren Ruhestand“, fasste sie die Studienergebnisse zusammen.

Sanktionsklausel

„Es besteht – unbeschadet der übrigen Vertragsbestimmungen – Versicherungsschutz nur, soweit und solange dem keine auf die Vertragsparteien direkt anwendbaren Wirtschafts-, Handels- oder Finanzsanktionen bzw. Embargos der Europäischen Union oder der Bundesrepublik Deutschland entgegenstehen.

Dies gilt auch für Wirtschafts-, Handels- oder Finanzsanktionen bzw. Embargos der Vereinigten Staaten von Amerika, soweit dem nicht Rechtsvorschriften der Europäischen Union oder der Bundesrepublik Deutschland entgegenstehen.“

Diese oder eine ähnliche **Formulierung** findet man inzwischen **in immer mehr Versicherungsbedingungen**. Die Formulierung basiert auf einer **Empfehlung des GDV**. **Zweck der Klausel ist es, Versicherer, aber auch Versicherungsnehmer vor rechtlichen Risiken zu schützen, die aus Wirtschaftssanktionen entstehen könnten.**

Das Thema **Sanktionen** spielte im täglichen Leben in der Vergangenheit so gut wie keine Rolle. Seit **Beginn des Ukraine-Krieges** wurden jedoch immer häufiger und immer mehr **Sanktionen gegen Russland** erlassen. Diese zielten darauf ab, die **russische Wirtschaft zu schwächen** und auf diese Weise die **Kriegsfähigkeit Russlands** zu beschränken.

Wie alle anderen **Unternehmen in der EU auch, sind Versicherer verpflichtet**, die sich aus Sanktionen ergebenden Vorschriften zu beachten. **Eine Sanktionsklausel in den Versicherungsbedingungen trägt zur Klarheit bei, da sie deutlich macht, dass der Versicherungsschutz eingeschränkt oder gänzlich ausgeschlossen ist, wenn eine Leistungserbringung aufgrund geltender Sanktionen verboten wäre.** Auch wenn ein Versicherungsfall grundsätzlich eintreten könnte, besteht die Möglichkeit, dass bspw. die Auszahlung im Rahmen der Schadenregulierung blockiert ist / wird, da die betreffende Person auf einer Sanktionsliste (der EU) steht. Schließlich besteht auch ein **Versicherungsverbot, z. B. für Exporte bestimmter Waren nach Russland.**

Insofern sorgt die Verwendung einer Sanktionsklausel für zusätzliche Klarheit und Transparenz, da sie Klarheit darüber schafft, dass Sanktionen die vertraglichen Verpflichtungen einschränken könnten. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass das Nichtvorhandensein einer Sanktionsklausel keineswegs bedeutet, dass es derartige Leistungseinschränkungen / -ausschlüsse nicht gibt. Die Sanktionen gelten schließlich unabhängig davon, ob ein Versicherer dies in seinen Bedingungen regelt oder nicht.

Wie bei anderen Themen auch **begrüßen die Analysten von infinma ausdrücklich jede Regelung in den Bedingungen, die für den Versicherten zu mehr Klarheit und Transparenz führt.** *„Es geht bei der Sanktionsklausel also nicht darum, den Versicherungsschutz einzuschränken“*, erläuterte **infinma-Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz**. *„Vielmehr wird proaktiv darauf hingewiesen, dass es Fälle geben kann, in denen der grundsätzlich vorhandene Versicherungsschutz aufgrund übergeordneter Regelungen ausgeschlossen ist.“*