

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
ERGO Werte-Plan	Seite 4
BU-Rente vs. (gesetzliche) EU-Rente	Seite 6
Aktuelles zum Markt der Grundfähigkeitsversicherungen	Seite 7
E-Interview mit Dr. Hans-Olaf Herøy, Vorstandsmitglied der HUK-COBURG Versicherungsgruppe	Seite 9

Kurzmeldungen

Marktanteile in Österreich

Der **österreichische Versicherungsverband (VVÖ)** hat kürzlich eine Statistik über die **verrechneten Prämien im Geschäftsjahr 2024** veröffentlicht. Über die sich daraus ergebenden **Marktanteile** berichtete das **VersicherungsJournal.at**. Demnach bleibt die **Wiener Städtische** mit einem Marktanteil von 23,01% deutlich an der Spitze. Auf ebenfalls zweistellige Marktanteile kommen die **Uniq** (16,76%) und die **Generali** (12,33%). Einen kontinuierlichen Wachstumskurs verzeichnet die **Grazer Wechselseitige**. Seit 2019 stieg der Marktanteil von 2,60% auf aktuell 3,51%. Auch die **Österreichische Beamtenversicherung** konnten in diesem Zeitraum zulegen und zwar von 2,83% auf 3,32%. Deutlich zurück ging es hingegen für die **Donau** von 3,84% auf 3,01% sowie die **FWU** von 1,53% auf 1,17%. Insgesamt belief sich die **Prämiensumme in 2024** auf 5,2 Mrd. Euro und erhöhte sich damit um moderate 1,3%.

Lässt sich der Fondspolizen-Anteil aus dem SFCR-Bericht entnehmen?

In den **Solvency-Berichten der Lebensversicherer** findet man i. d. R. eine **Auflistung der verdienten, z. T. auch gebuchten Beiträge**, aufgeteilt u. a. auf **Leben mit Überschussbeteiligung und Index- bzw. fondsgebundene Produkte**. Wer jedoch nun der Meinung ist, hieraus lasse sich nun eindeutig der Anteil des Fondspolicengeschäfts ermitteln, dessen Euphorie muss leider gebremst werden. Zwar handelt es sich bei **Indexrenten** durchaus um **investmentaffine Produkte**, allerdings entsprechen sie in der **Konstruktion einer ganz normalen klassischen Police**. Lediglich die **Überschüsse** werden dazu genutzt, um die **Partizipation an einem Index** zu finanzieren. Mit einer

„echten“ Fondspolice hat das wenig zu tun. Fraglich bleibt auch, was mit **konventionellen Produkten geschieht, bei denen die Überschüsse in Fonds** angelegt werden. U. U. werden derartige Produkte vom Versicherer selbst als Fondspolice klassifiziert, analog den Indexrenten. Insofern erhält man über den **SFCR-Bericht** nun tatsächlich mehr Informationen über die Zusammensetzung des Geschäftes eines Lebensversicherers, **eine eindeutige Aussage über den Anteil des Fondspolicengeschäfts lässt sich hieraus jedoch nicht herleiten.**

Gen Z im Versicherungsmarkt

So lautet der Titel einer **Studie, die das Kölner Forschungs- und Beratungsunternehmen Sirius Campus** durchgeführt hat. Wer vermutet hätte, dass diese **Generation Versicherungen nur noch online / digital** abschließt, dürfte von den Ergebnissen enttäuscht sein. Die **erste Versicherung** eines jungen Menschen wird demnach zu jeweils rund 40% **direkt beim Versicherer und über Makler bzw. Vermittler** abgeschlossen. Gegenüber der Studie von vor zwei Jahren ist der **Optimismus der jungen Leute gestiegen**. Etwa zwei Drittel blicken optimistisch in die eigene Zukunft. Sie sehen Chancen vor allem beim Vermögensaufbau, der gesundheitlichen Versorgung sowie der Familiengründung. **Recht zuversichtlich** zeigt man sich auch im Hinblick auf Karrierechancen, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie bzw. die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung im Beruf. Allerdings sehen auch zwei Drittel der Befragten **große Herausforderungen, wenn es um Wohnkosten und Immobilienpreise** geht. Die **Wahrscheinlichkeit eines Versicherungsabschlusses** wird vor allem durch den **Eintritt bestimmter Lebensereignisse**, wie Autokauf, längere Auslandsaufenthalte, die Geburt eines Kindes oder den Berufseinstieg erhöht.

Canada Life erweitert Grundfähigkeitsschutz

Die **Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland**, hat ihre **Grundfähigkeitsversicherung** überarbeitet. Wie es inzwischen bei vielen Berufsunfähigkeitsversicherung üblich ist, so hat **Canada Life** nun auch für die Grundfähigkeitsversicherung eine **Berufswechsel-Option** eingeführt, die es dem Kunden ermöglicht, prüfen zu lassen, ob er in einen günstigeren Tarif eingestuft werden kann. Der neue **Baustein PsychePlus** sichert Kunden für den Fall ab, dass sie aufgrund psychischer Ursachen nicht mehr als 3 Stunden täglich arbeiten können. Der **Baustein FähigkeitenPlus** beinhaltet die Absicherung zusätzlicher Grundfähigkeiten wie Fühlen, Schmecken, Greifen oder Halten sowie Bildschirmarbeit. Die **maximale Leistungsdauer** wurde auf 62 Jahre erhöht, so dass bei Bedarf der Zeitraum vom 5. Lebensjahr an bis zum Rentenbeginn mit 67 Jahren abgesichert werden kann. Im Rahmen der **erneuerte Nachversicherungsgarantie** kann die Rente auf bis zu 75% des Bruttoeinkommens erhöht werden, wenn der erste Job angetreten wird. Ereignisunabhängig kann zudem in den ersten fünf Jahren einmalig und dann jedes 5. Jahr bis zum 15. Jahrestag der Police der Versicherungsschutz erhöht werden. *„Vor 25 Jahren haben wir die Versicherungsbranche mit der Einführung der Grundfähigkeitsversicherung nachhaltig verändert. Heute bieten mehr als 20 Versicherer ähnliche*

Produkte an und wir sind stolz darauf, diesen Schutz erfunden zu haben“, sagte Igor Radović, Vorstandsmitglied bei Canada Life.

Absicherung im Ruhestand gefährdet

Eine **Umfrage von YouGov im Auftrag von Standard Life** erbrachte u. a. folgendes Ergebnis: **Ungefähr ein Drittel der Bundesbürger über 50 Jahre** hält die eigene **finanzielle Absicherung im Ruhestand für gefährdet**. In Schulnoten ausgedrückt bewerteten sie ihre Vorsorge für das Rentenalter als mangelhaft oder gar ungenügend. Nur etwa ein Viertel sieht sich gut oder sehr gut gerüstet. Fast 60% der Befragten gehen davon aus, dass sie **im Ruhestand ein deutlich geringeres monatliches Einkommen haben werden als während ihres Erwerbslebens**. Gleichzeitig erwarten über 50% **gleich hohe oder sogar höhere Ausgaben im Alter**. Besonders erschreckend: **Mehr als zwei Drittel der Befragten haben bisher noch keinen konkreten Plan erstellt, wie ihre Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand aussehen werden bzw. könnten**. Der Umfrage zufolge sind die **wichtigsten Produkteigenschaften** bei einer Geldanlage im Ruhestand **Sicherheit, die Zahlung einer lebenslangen Rente und Flexibilität bei Ein- und Auszahlungen**.

Altersvorsorge wichtigstes Sparmotiv

Sechs von zehn Befragten nennen die **Altersvorsorge als wichtigstes Sparmotiv**. Das ist das Ergebnis einer Umfrage unter **Bundesbürgern ab 14 Jahren, die das Meinungsforschungsinstitut Kantar im Auftrag des Verbands der Privaten Bausparkassen** durchgeführt hat. Dies ist ein deutlicher Anstieg gegenüber der letzten Umfrage im Herbst 2024. Auch die **Schaffung von Wohneigentum** hat im Vergleich zum Herbst deutlich zugelegt und wurde von fast 40% genannt.

IMPRESSUM:
infinma news 07 / 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.

ERGO Werte-Plan

Die **ERGO Life S.A.** hat mit dem **ERGO Werte-Plan** eine **fondsgebundene Lebensversicherung** aufgelegt, die sich nach Angaben des Anbieters vor allen an „**vermögende und anspruchsvolle Privatkunden**“ richtet. Neben der finanziellen Absicherung eignet sich das Produkt auch für eine **zielgerichtete Vermögensübertragung**.

Die **steuerlichen Regelungen rund um den Werte-Plan** zeigt die folgende Grafik.

<p>✓ Steuervorteile während der Vertragslaufzeit. Während der Vertragslaufzeit fällt für den Versicherungsnehmer keine Einkommensteuerbelastung an. Dies wirkt sich positiv auf die Rendite aus. Zusätzlich können Sie auch bei Fondswechsel steuerfreie Kursgewinne realisieren.</p>	<p>diesem Termin einkommensteuerfrei. Die Vermögenswerte verbleiben dann bis zum vereinbarten Zeitpunkt der Auszahlung im Vertrag und wachsen einkommensteuerneutral an.</p>
<p>✓ Steuervorteil im Erlebensfall der versicherten Person. Sie müssen nur die Hälfte des Ertrags – das ist der Unterschiedsbetrag aus Fondsguthaben und den dafür eingezahlten Beiträgen – mit dem persönlichen Steuersatz versteuern, wenn die Auszahlung ab dem vollendeten 62. Lebensjahr erfolgt und die Ansparzeit mindestens 12 Jahre betragen hat.¹</p>	<p>✓ Steuervorteile bei Übertragung „mit schützender Hand“. Bei der Übertragung „mit schützender Hand“ können Sie Geld an Dritte vermachen und Erbschaft- oder Schenkungsteuerfreibeträge nutzen – gleichzeitig aber durch eine Miteigentümerschaft den direkten Zugriff des Beschenkten auf das Vermögen beschränken.</p>
<p>✓ Steuervorteile im Todesfall der versicherten Person. Solange Ihre Police aktiv ist, bleiben die Todesfallleistungen und die Wertentwicklung einkommensteuerfrei. Bei Wahl der TermFix-Option bleibt Ihre Police auch nach Ihrem Tod bis zu</p>	<p>✓ Steuervorteile bei der Vererbung oder Schenkung. Erbschaften oder Schenkungen bleiben bis zu einem bestimmten Freibetrag erbschaft- oder schenkungsteuerfrei. Ausschlaggebend für die Höhe des Freibetrags ist das Verwandtschaftsverhältnis zwischen Eigentümer und Begünstigten. Die Freibeträge können alle 10 Jahre wieder genutzt werden.</p>

Bei **Erleben des vereinbarten Ablauftermins** wird das vorhandene Fondsguthaben ausgezahlt. Sofern die Veranlagung in Publikumsfonds erfolgt ist, kann der VN auch die **Übertragung der Fondsan-teile** verlangen. Die zusätzlich zum Depotwert versicherte **Todesfallleistung** beträgt 10% der Beitrags-summe. Ab Beginn des 7. Versicherungsjahres sinkt sie jährlich in gleichen Schritten bis auf 0% am Ende der Versicherungsdauer. Eine **Term-Fix-Option** kann – auch während der Laufzeit – ein- und ausgeschlossen werden. Dann wird die Versicherungssumme zum fest vereinbarten Zeitpunkt fällig. Das Mindesteintrittsalter der VP liegt bei 8 Jahren, das Höchsteintrittsalter bei 85 Jahren. Die Laufzeit beträgt mindestens 12 Jahre und endet spätestens zum 102. Lebensjahr der VP. Das Produkt ist als **Einmalbeitragsprodukt** ausgestaltet mit einer Mindestprämie in Höhe von 50.000 Euro. Bei Wahl des **Einstiegsmanagements** fließen die Beiträge zunächst in schwankungsarme Fonds und werden dann monatlich über 12, 18 oder 24 Monate in die Zielfonds umgeschichtet.

Ein zweiter, auch minderjähriger, VN kann hinzugefügt und sein Anteil prozentual festgelegt werden. **Zuzahlungen** sind ab 3.000 Euro möglich; sie können vier Mal jährlich vorgenommen werden und betragen maximal 20.000 Euro im Jahr. Ebenfalls vier Mal im Jahr können **Teilbeträge** ab 500 Euro kostenfrei entnommen werden. Solange die VP lebt, kann ein **Entnahmeplan** vereinbart werden, frühestens ab dem 13. Jahr der Vertragslaufzeit. Die Mindestentnahme liegt bei 500 Euro.

Für die Kapitalanlagen stehen zahlreiche **Einzelfonds** zur Verfügung; Investitionen sind in **bis zu 20 Fonds gleichzeitig** möglich. Die Auswahl der Einzelfonds basiert auf den Angeboten zahlreicher **renommierter Fondsgesellschaften** wie bspw. **BlackRock, DJE, DWS, Fidelity, Franklin Templeton, Impact Asset Management, JPM oder Morgan Stanley. ETFs aus den Häusern Amundi, Fidelity, Franklin, iShares, UBS, Vanguard und Xtrackers** sind ebenfalls im Angebot.

Ein **Fondswechsel** ist jederzeit möglich, ebenso die Übertragung der Fonds auf ein Privatdepot. Ein **jährliches Rebalancing** stellt die ursprüngliche Risikoposition der Fonds wieder her.

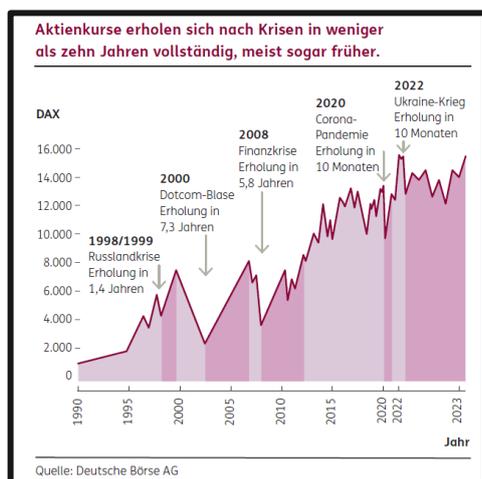
Im Hinblick auf die **Zielgruppe der Generation der „Best Ager“** sieht die **ERGO** u. a. folgende zentrale Fragen für die Kundenansprache: „*Wie kann ich meine Vermögenswerte schon heute steuerschonend anlegen und für die Zukunft vorbereiten?*“ bzw. „*Wie gestalte ich die Übertragung meines Vermögens auf meine Angehörigen sinnvoll und rechtlich sicher?*“. Da Versicherungsverträge nicht der gesetzlichen Erbfolge oder testamentarischen Verfügungen unterliegen, ergeben sich mit Hilfe der Police zusätzliche **Flexibilitäten für eine optimale Nachlassplanung**.

So können bspw. ein Großelternanteil und ein Enkelkind vertraglich als Versicherungsnehmer eingesetzt werden. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass das **Enkelkind nur mit Erlaubnis der Großeltern Zugriff auf das Vertragsvermögen** erhält. Weiterhin kann der volle Erbschafts- und Schenkungssteuerfreibetrag von z. B. 200.000 pro Enkelkind und pro Großelternanteil alle zehn Jahre genutzt werden.

Mit Hilfe der o. g. **Termfix-Option** kann der Vermögenszufluss, **zielgerichtet auf das Erreichen eines bestimmten Alters**, bspw. des Enkelkinds, ausgerichtet werden. Somit muss die Versicherungsleistung nicht zwingend bei Tod der versicherten Person fällig werden. In diesem Fall müsste bspw. der Großvater Mit-Versicherungsnehmer und gleichzeitig versicherte Person sein, sein Enkelkind wäre zweiter Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter. Bedenken, dass das Enkelkind noch nicht reif genug sein könnte für den Umgang mit der auszahlenden Versicherungsleistung können so ausgeräumt werden.

Gerade bei **mehreren potenziellen Erben** könnte es für den Erblasser interessant sein, nicht nur zu Lebzeiten bereits festzulegen, **wer welchen Teil des Vermögens erhalten soll**, sondern auch den Auszahlungszeitpunkt individuell planen und steuern zu können.

In der Kundenbroschüre findet sich auch eine **Gegenüberstellung zwischen einer Lebensversicherungslösung und einem Bankdepot**. Sowohl für den **Erlebensfall**, als auch für den **Todesfall** werden **Beispielrechnungen** gezeigt, die die Vorteilhaftigkeit der Versicherungslösung aufzeigen. Bekanntlich fällt während der Laufzeit einer fondsgebundenen Lebensversicherung keine Kapitalertrags- bzw. Abgeltungssteuer an.



Warum sich grundsätzlich eine Anlage in Aktien auch in Krisenzeiten lohnt, zeigt eine **Grafik der Deutschen Börse AG**. Es ist leicht zu erkennen, dass sich die **Aktienkurse auch nach großen Krisen, wie bspw. der Dotcom-Blase 2000 oder der Finanzkrise 2008 in wenigen Jahren vollständig erholt** haben. So haben DAX-Aktien in der Vergangenheit ab einer Laufzeit von 15 Jahren noch nie einen Verlust gemacht.

BU-Rente vs. (gesetzliche) EU-Rente

Björn Thorben M. Jöhnke, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Partner der Kanzlei Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte, hat sich kürzlich in **AssCompact** u. a. mit der Frage beschäftigt, ob sich **Leistungen aus einer BU- und einer (gesetzlichen) EU-Rente** gegenseitig beeinflussen.

Dabei ist er auch auf den **Charakter der Berufsunfähigkeitsversicherung** eingegangen, bei der es sich um eine **Summen- und keine Schadenversicherung** handelt. **Daraus folgt, dass es ein sog. Bereicherungsverbot gerade nicht gibt.** Jöhnke sagt dazu: *„Im Leistungsfall wird demnach die Leistung gezahlt, die zwischen dem Versicherten und dem Versicherer vereinbart war. Es gilt hierbei jedoch der Grundsatz der Privatautonomie. Wen und in welcher Höhe die Versicherung im Ergebnis versichert, ist ausschließlich Sache des Versicherers.“* Diese rechtlich fundierte Aussage ist auch eine passende Antwort auf einige **Diskussionen der jüngeren Vergangenheit**, in denen bspw. der **Verzicht auf die konkrete Verweisung in der BU** mit dem Hinweis auf eine **mögliche Bereicherung des Versicherten** heftig kritisiert wurde. **Einer juristischen Betrachtung hält diese Sichtweise jedoch nicht Stand.** Bei der **Erwerbsminderungsrente (EMR)** handelt es sich um eine **Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung**. Anders als in der BU ist die **EMR nicht abhängig vom zuletzt ausgeübten Beruf**, sondern betrachtet lediglich die **Fähigkeit, überhaupt noch irgendeine Tätigkeit auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt** ausüben zu können.

Eine **Kürzung der gesetzliche Erwerbsminderungsrente** ist nur dann vorgesehen, wenn der Versicherte die sog. **Hinzuverdienstgrenze des SGB VI** überschreitet. Dabei werden u. a. Bruttoentgelt, steuerrechtlicher Gewinn oder vergleichbare Einkommen wie Vorruhestandsgeld berücksichtigt. **Eine (private) Berufsunfähigkeitsrente gilt in diesem Zusammenhang nicht als Hinzuverdienst**, da ihr keine Erwerbstätigkeit zugrunde liegt. Eine Kürzung der EMR aufgrund des Bezugs einer BU-Rente ist daher nicht vorgesehen.

Im Fazit heißt es denn auch bei **Jöhnke**: *„Im Ergebnis ist festzustellen, dass die Berufsunfähigkeitsrente und die Erwerbsminderungsrente eigenständige Leistungen sind, die sich in ihren Voraussetzungen unterscheiden und unabhängig voneinander ausgezahlt werden. Selbst wenn der Versicherte in Summe beider Leistungen monatlich mehr Einkommen hätte als zu der Zeit, als er noch regelmäßig einer Erwerbstätigkeit nachgegangen ist, zahlen die private und gesetzliche Versicherung den entsprechenden Teil bzw. die vereinbarte Leistung.“*

Es ist schon erstaunlich, dass die **Diskussion darüber, ob sich eine versicherte Person durch den Bezug einer vertraglich zugesicherten (BU-) Leistung möglicherweise bereichern** könnte, immer wieder auftaucht. Eine solche Sichtweise kann man eigentlich nur dann ernsthaft vertreten, wenn man ohnehin der Meinung ist, jeder Versicherte ist ein potenzieller Betrüger, der seine Versicherung nur abgeschlossen hat, um sich zu bereichern. In der Schlussfolgerung ist dann auch jeder Versicherer ein potenzieller Mittäter, weil er es seinen Kunden überhaupt erst ermöglicht, sich zu bereichern. **Eine solche Sichtweise stellt somit Versicherer und Kunden gleichermaßen unter Generalverdacht.**

Aktuelles zum Markt der Grundfähigkeitsversicherungen

Nachdem die letzten zwei bis drei Jahre auf dem Markt für die **Grundfähigkeitsversicherungen (GF)** sehr dynamisch gewesen sind, blieb es seit dem **Jahreswechsel relativ ruhig**. Grund genug, einmal einen grundsätzlichen Blick auf den Markt und einige aktuelle Tendenzen zu werfen.

Ende März 2025 haben **32 Gesellschaften eine GF** angeboten; aus diesem Angebot werden in den **infinma-Analyse-Tools 129 verschiedene Produktkombinationen** abgebildet. ¹ Auf dem Markt haben sich im Prinzip **drei Systeme** herausgebildet. **Vordefinierte Tarifvarianten** (Gold, Silber, Bronze) mit unterschiedlichen Tarifmerkmalen und unterschiedlicher Anzahl an versicherten Grundfähigkeiten. Daneben steht das **Baukastenprinzip**, bei dem zu einem Basistarif verschiedene Optionen / Pakete hinzugewählt werden können. In seltenen Fällen wird schlicht nur **ein einziger Tarif** angeboten.

Eine der aktuellen Tendenzen scheint es zu sein, vorgefertigte „Pakete“ für spezielle Berufe anzubieten. So richtet man sich mit der **Grundfähigkeit „Tragen von Atemschutzmasken“** gezielt an die Feuerwehr. Weitere **Zielgruppen** in diesem Zusammenhang sind bspw. **Taxi-, LKW- und Busfahrer, Landwirte, Zugpersonal, Köche oder ganz allgemein Handwerker**. Ob diese Entwicklung wirklich sinnvoll ist, kann man durchaus kritisch sehen. In der Vergangenheit wurde die **GF als leicht verständliche Alternative zur Berufsunfähigkeit** vermarktet, bei der die konkrete Ausgestaltung des zuletzt ausgeübten Berufs gerade keine Rolle spielte. Damit sollte vor allem denjenigen Kritikern der Wind aus den Segeln genommen werden, die das Konzept einer mindestens 50%-igen Berufsunfähigkeit für zu komplex und zu abstrakt halten. Wenn nun auch in der GF wieder eine berufliche Komponente eingefügt wird, dann muss das nicht zwingend produktiv sein und könnte insbesondere die **Abgrenzung zu der BU** deutlich erschweren.

Was die inhaltliche Ausgestaltung angeht, so hat sich inzwischen die sog. **BU-Option**, also die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen **eine GF in eine BU umtauschen** zu können, als quasi obligatorischer Produktbestandteil herauskristallisiert. Immerhin **120 von den o.g. 129 Tarifen** kennen eine solche Option. Allerdings ist ein **Vergleich der BU-Optionen äußerst schwierig**, da **sehr unterschiedliche Voraussetzungen an die Ausübung der Option** geknüpft werden. Das betrifft bspw. das Alter, bis zu dem die Option ausgeübt werden kann, das Beitrittsalter und / oder den ausgeübten Beruf, bzw. Schüler oder Student. Zudem können bei Ausübung der Option zusätzliche Gesundheitsfragen zum Tragen kommen, die bei Abschluss der GF noch nicht fällig waren. Schließlich wird es auch sehr unterschiedlich gehandhabt, ob bzw. **in welchem Umfang Gesundheits- und / oder Risikofragen** gestellt werden. Bei genauerem Hinschauen wird man dann feststellen, dass die eine oder andere Option mehr oder wenig werthaltig ist.

¹ Die Analysten von infinma halten es nicht für sinnvoll, für jeden Anbieter jede denkbare Kombination darzustellen, die sich (theoretisch) aus der Kombination von Basistarifen und Bausteinen bzw. Optionen ergibt. In einem Fall würden sich daraus 1.024 Kombinationsmöglichkeiten ergeben. Die Wiedergabe einer solchen Zahl von Tarifen bzw. Tarifausprägungen schadet nicht nur der Übersichtlichkeit, sondern ist schlicht unsinnig. In diesem Zusammenhang sei auch an Tarifbezeichnungen erinnert, bei der ein „Vergleicher“ die möglichen Todesfallleistungen in %-Schritten berücksichtigt hatte und daraus „eigene“ Tarife hergeleitet hat.

Weiterhin bleiben die **Produkte schwer vergleichbar**, weil sich der Wettbewerb immer noch sehr stark über die **Anzahl der versicherten Grundfähigkeiten** darstellt. Erschwerend hinzu kommt dann noch, dass nicht alle Versicherer unter einer bestimmten Grundfähigkeit das Gleiche verstehen. Beispielhaft seien hier **Handgebrauch, Greifen und Halten bzw. Fingerfertigkeit** genannt. Übrigens hat der Wettbewerb um immer mehr versicherte Krankheiten in der Vergangenheit dazu geführt, dass die **Dread Disease Versicherung nie über ein Nischendasein** hinausgekommen ist. Immer mehr ist also nicht automatisch auch immer besser. Problematisch an den Baukastensystemen ist zudem, dass die Zuwahl einer bestimmten Grundfähigkeit bzw. eines bestimmten Pakets in der Praxis fast immer dazu führt, dass mehr als eine zusätzliche Grundfähigkeit eingeschlossen wird. Die Wahlfreiheit der Versicherten wird also insofern eingeschränkt, als dass sie Grundfähigkeiten mitversichern müssen, die sie vielleicht gar nicht benötigen.

Aktuell sind es bereits **weit über 60 Grundfähigkeiten**, die in den Leistungskatalogen der Versicherer auftauchen. Diese sind jedoch **nicht überschneidungsfrei**; so findet man bspw. Smartphone gebrauchen aber auch Tablet bzw. Touchscreen bedienen.

Erstaunlich bleibt auch die **mangelnde Flexibilität bzgl. der Bausteine**. In 67 Fällen ist der nachträgliche Einschluss eines Bausteins möglich; bei nur 31 Produkten kann ein Baustein auch wieder abgewählt werden. Gerade im Hinblick auf wechselnde Tätigkeit, ggf. auch im selben Beruf, wäre hier mehr Wahlfreiheit sicher wünschenswert.

Weiterhin hält die **Tendenz zu niedrigen Eintrittsaltern** an. Auf diese Weise soll **die GF als Einstiegsprodukt** für (sehr) junge Menschen positioniert werden, quasi als Einstieg in eine vollumfängliche Arbeitskraftabsicherung.

Im Gegensatz zur BU, bei der inzwischen 15 und mehr Berufs- bzw. Risikogruppen keine Ausnahme mehr sind, gestaltet sich die GF an dieser Stelle deutlich übersichtlicher. Meist sind es **2 oder 3 Risikogruppen**, die bei der Tarifierung genutzt werden. Das führt u. U. zu dem eher kurios anmutenden Ergebnis, dass möglicherweise bestimmte Berufe in der BU günstiger versichert werden können als in der GF.

Ansonsten kann man immer noch feststellen, dass einige der zahlreichen **Bedingungsverbesserungen in der BU** der letzten Jahre, bspw. bestimmte Mitwirkungspflichten im Leistungsfall, (noch?) **nicht in die GF übernommen** worden sind.

Man hat so ein bisschen das Gefühl, **dass sich die Versicherer bei der GF ein wenig selber im Weg stehen**. Auf der einen Seite sucht man händeringend nach (preisgünstigen) Alternativen zur BU, auf der anderen Seite erwecken viele Regelungen im Produkt den Anschein der Halbherzigkeit. Völlig kontraproduktiv erscheint der Wettbewerb über immer mehr versicherte Grundfähigkeiten – und zwar nicht nur in quantitativer Hinsicht. **Wenn der Wettbewerb über die Qualität der Definition einer versicherten Grundfähigkeit auf einen Streit unter Gutachtern hinausläuft, dann fördert das die Akzeptanz bei Vertrieb und Kunden sicher nicht.**



E-Interview mit Dr. Hans-Olaf Herøy, Vorstandsmitglied der HUK-COBURG Versicherungs- gruppe

infinma: Die HUK-Coburg hat im letzten Jahr im Neugeschäft stark zugelegt. Können Sie uns was dazu sagen, wie sich das Neugeschäft zusammensetzt? Welche Bedeutung haben etwa Privat- und bAV-Geschäft? Wie sieht es mit den laufenden und Einmalbeiträgen aus? Und welche Bedeutung hat das Biometriegeschäft?

Dr. Herøy: Das Neugeschäft in der Altersvorsorge gemessen in Brutto-Beitragssumme erhöhte sich entgegen dem Markttrend um 4,8 Prozent auf 1,65 (1,57) Milliarden Euro. Ausschlaggebend für dieses Ergebnis war die verstärkte Nachfrage nach Risikolebensversicherungen und nach der Premium-Rente, der Rentenversicherung mit variablen Garantien der HUK-COBURG. Die gebuchten Bruttobeitragseinnahmen legten um 1,1 Prozent auf 823,0 (814,0) Millionen Euro zu. Der Bestand, gemessen am laufenden Beitrag, lag mit 746,7 (744,6) Millionen Euro um 0,3 Prozent über dem Vorjahreswert. Der Hauptanteil ist auf das Privatgeschäft zurückzuführen. Bezogen auf die Bruttobeitragssummen liegt ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Biometrie und Altersvorsorge vor, wobei das Einmalbeitragsgeschäft bei Letzterem traditionell eine untergeordnete Rolle spielt.

infinma: Wie ist die HUK-Coburg denn vertrieblich aufgestellt?

Dr. Herøy: Grundsätzlich stehen unseren Kunden auch bei Anfragen zu Lebensversicherungen alle Vertriebswege der HUK-COBURG (inklusive HUK.de und HUK24) zur Verfügung. Neben den festangestellten Vertriebsfachbearbeitern an den 38 Geschäftsstellen kann sich der Kunde an eine Vielzahl an haupt- und nebenberuflichen Vermittlern wenden, die eine sehr gute regionale Erreichbarkeit gewährleisten. Darüber hinaus beschäftigen wir bundesweit rund 200 Vorsorgespezialisten, die gezielt auf die Beratung der Personenversicherungen und Bausparen ausgebildet und fokussiert sind.

infinma: Schauen wir uns mal Ihre Produktpalette etwas näher an. In der Altersvorsorge setzen Sie vor allem auf die Premium Rente. Was ist das Besondere an dem Produkt?

Dr. Herøy: Bei der Premium Rente kombinieren wir Sicherheit mit Rendite in einem Produkt. Außerdem ist unsere Premium Rente hochflexibel und kann für jede Lebenslage angepasst werden. Mit unserer sehr günstigen Kostenstruktur profitieren unsere Kunden von renditestarken Leistungen und der Kunde kann aus einer klug selektierten Auswahl an hauseigenen Fonds und breit gestreuten ETFs wählen. Beiden gemeinsam sind sehr geringe Verwaltungsgebühren. Mit geringfügigen Anpassungen dient die Premium Rente als Absicherung in allen drei Schichten der Vorsorge. Und aufgrund der großen

Flexibilität eignet sie sich sowohl für die klassische Altersvorsorge als auch für einen lebensbegleitenden, renditestarken und flexiblen Vermögensaufbau.

infinma: Während andere Anbieter bei der Fondsauswahl oft ein riesiges, fast unüberschaubares Spektrum haben, setzen Sie auf vergleichsweise wenige Fonds. Warum haben Sie sich für diesen Weg entschieden und wodurch zeichnen sich Ihre Fonds aus?

Dr. Herøy: Wir bieten ein Portfolio mit sorgfältig ausgewählten Anlagemöglichkeiten an. Somit kann jeder Vermittler unseren Kunden einen transparenten Überblick verschaffen. Mit unserem exklusiv für die Premium Rente vertriebenen, hauseigenen, gemanagten HUK Welt Fonds streuen wir in über 8.000 Einzelaktien weltweit und vermeiden durch die Einbeziehung von Unternehmen aus den Emerging Markets eine zu große Konzentration auf einzelne Volkswirtschaften. In einer zweiten Variante wird der HUK Welt Fonds auch unter Berücksichtigung strenger ESG-Kriterien als HUK Welt Fonds Nachhaltigkeit angeboten. Dabei vereinen unsere HUK Welt Fonds das Beste aus zwei Welten. Ausgabeaufschläge und hohe Kosten für Fondsmanager machen aktiv gemanagte Fonds oft unattraktiv. Bei den HUK Welt Fonds läuft das anders. Sie verbinden die Vorteile eines aktiv gemanagten Fonds mit den niedrigen Kosten eines Indexfonds (ETF) Fonds. Darüber hinaus kann der Kunde noch aus einem Portefeuille von ebenfalls sehr kostengünstigen, breit gestreuten ETF's auswählen und auch eine Mischung zusammenstellen.

infinma: In der Biometrie sind Sie relativ breit aufgestellt. Neben der BU bieten Sie auch eine selbständige DU und eine Existenzschutzversicherung an. Es gibt am Markt nur relativ wenige Anbieter einer DU. Warum sind viele Lebensversicherer beim Thema DU so zurückhaltend? Was unterscheidet Ihr Produkt von anderen Angeboten?

Dr. Herøy: Als Versicherer aus dem öffentlichen Dienst und für den öffentlichen Dienst ist es für uns selbstverständlich, für Beamte ein maßgeschneidertes Produkt im Angebot zu haben. Um erfolgreich ein derartiges Produkt zu entwickeln und zu vertreiben, ist ein vertieftes Wissen der Beamtenbesoldung und Versorgung und ein guter Zugang zu dieser Kundengruppe erforderlich. Wir bieten ein hochwertiges und umfassendes Paket mit einer echten Dienstunfähigkeitsklausel an und einer Absicherung sowohl von Beamten auf Widerruf und Probe als auch von Beamten auf Lebenszeit an. Besondere Beamtenengruppen, wie z. B. Polizisten haben automatisch die spezielle Dienstunfähigkeit mit abgesichert. Besonders günstigen Schutz bieten wir für Anwärter u.a. mit unserer Start Police bei niedrigen Anfangsbeiträgen mit von Anfang an vollem Versicherungsschutz.

infinma: Häufig wird darüber diskutiert, ob die Existenzschutzversicherung eine Alternative zur BU ist bzw. sein kann. Andere sehen die beiden Produkte eher als Ergänzung zueinander an. Sie bieten beides an. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht und welche Zielgruppen sprechen Sie mit den Produkten an

Dr. Herøy: Es gibt diverse Gründe (Beitrag, Gesundheitszustand oder Beruf), warum eine BU für manche Kunden nicht in Frage kommen kann. Mit der Existenzschutzversicherung bieten wir eine passende Alternative, vor allem für Personen, die körperliche Tätigkeiten ausüben.

Zielgruppen der Existenzschutzversicherung sind körperlich tätige Personen z.B. Handwerker, Pflegekräfte oder LKW-Fahrer. Auch Kinder können bereits ab dem 7. Lebensjahr versichert werden – mit dem frühen Eintritt sichern sie sich eine Wechseloption in eine Berufsunfähigkeitsversicherung – alles ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Ziel einer Beratung zum Thema Absicherung der Arbeitskraft muss immer sein, die Situation des Kunden zu verbessern. Stößt man mit der Berufsunfähigkeitsversicherung an Grenzen der Anwendbarkeit, bietet die Existenzschutzversicherung eine beitrags-effiziente, zielgenaue alternative Absicherung. Am Ende entscheidet der Kunde, welches Konzept zu seinem Geldbeutel und zu seinen Wünschen und Erwartungen passt. Wir sehen die Existenzschutzversicherung als sinnvolle Ergänzung der Absicherungsmöglichkeiten der Arbeitskraft.

infinma: In der BU sehen wir seit Jahren einen regelrechten Bedingungs-wettbewerb, der zwar einerseits zu besseren Produkten geführt hat, aber auf der anderen Seite auch den Vergleich von Produkten immer schwerer macht. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein und glauben Sie, dass wir das in vergleichbarer Form auch in der Grundfähigkeitsversicherung erleben werden?

Dr. Herøy: Wir sehen es ebenfalls so, dass der Bedingungs-wettbewerb, auch befeuert durch Tests und Ratings, zu einer insgesamt höheren Produktqualität geführt hat. Ab einem gewissen Grad findet eine Weiterentwicklung dann lediglich noch in sehr zielgruppenspezifischen Bereichen und in sehr kleinen Schritten statt. Hier muss man darauf achten, dass Komplexität, Preisgefüge und Vergleichbarkeit nicht aus der Balance geraten und ob Weiterentwicklungen wirklich noch einen realen Kundennutzen generieren. Das Angebot an Grundfähigkeitsversicherung am Markt war von Anfang an sehr inhomogen und vielfältig mit unterschiedlichster Anzahl und Strukturierung an Grundfähigkeiten und zahlreichen Bausteinen. Der Trend geht hier zu noch höherer Komplexität und auch in Richtung einer Annäherung an die und Vermischung mit der BU. Was für uns ausschlaggebend ist: Kundinnen und Kunden müssen die Produkte verstehen. Daher haben wir hier von Anfang an auf ein transparentes Produktkonzept mit drei Produktlinien und sinnvollen Zusatzbausteinen gesetzt. Und der Erfolg gibt uns mit diesem Ansatz Recht.

infinma: Zum Jahresbeginn stieg der Rechnungszins auf 1%. Das hat einige Anbieter dazu bewogen, auch wieder in das Riester-Geschäft einzusteigen, obwohl die Riester-Rente seit jeher mit mehr oder weniger berechtigter Kritik leben musste. Auch Sie haben Riester im Angebot. Welche Rolle spielt das Riester-Geschäft für die HUK-Coburg? Sollte es Ihrer Meinung nach Modifikationen an der Riester-Rente geben und wenn ja, welche?

Dr. Herøy: Die HUK-COBURG hat das Riester-Geschäft nie eingestellt. Insbesondere wegen unserer günstigen Kostenstruktur.

Wichtig ist, dass Kundinnen und Kunden sich auf die Rentenzahlung verlassen können – gerade bei steigender Lebenserwartung. Leider stellt das in den Medien diskutierte und von der Ampel-Regierung vorgeschlagene Altersvorsorgedepot nicht den Fokus auf lebenslange Rentenzahlung, sondern eher auf eine temporäre Rentenzahlung. Hier muss der Gesetzgeber vor der Einführung deutlich nachbessern.

infinma: Was erwarten oder erhoffen Sie sich denn grundsätzlich von einer neuen Bundesregierung im Hinblick auf die Altersvorsorge?

Dr. Herøy: Nach dem Motto „lebenslange Ausgaben erfordern ein lebenslanges Einkommen“ muss die Bundesregierung bei der Neukonzeption der staatlich geförderten Altersvorsorge die lebenslange Rente besonders fördern. In der Ansparphase führt z. B. ein Verzicht auf renditemindernde Garantien zu attraktiven Leistungen. Wenn der Kunde auf die Garantien verzichten würde, könnte er 100% seiner Sparbeiträge in Fonds anlegen.

infinma: Unter ihrer neuen Führung scheint die BaFin sich verstärkt um das Thema Verbraucherschutz zu kümmern, z. B. um vermeintlich zu hohe Kosten in den Produkten. Wie sehen Sie diese Entwicklung der Aufsicht? Haben wir am Lebensversicherungsmarkt wirklich ein großes Kostenproblem?

Dr. Herøy: Die HUK-COBURG steht für guten, günstigen und fairen Versicherungsschutz. Dieses Grundprinzip findet sich auch in den Produkten der HUK-COBURG Lebensversicherung wieder. Insofern gehen aus unserer Sicht die Bestrebungen der BaFin in die richtige Richtung, weil sie dem Verbraucher zugutekommt. Wie sehen uns jedoch hierbei sehr gut aufgestellt.

infinma: Zum Schluss noch ein kurzer Blick in die Zukunft: Was können wir denn in diesem Jahr noch von der HUK-Coburg erwarten?

Dr. Herøy: Wir verbessern den Self-Service für unsere Kundinnen und Kunden: Alle Verträge der HUK-COBURG Lebensversicherung können im Online Kundenportal „Meine HUK“ eingesehen und dort selbst angepasst werden.

Wir werden weiterhin ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis bieten, vor allem bei unserer Risikolebensversicherung. Hier sind wir mit unserer Risikolebensversicherung classic bereits sehr gut aufgestellt.

infinma: Herr Dr. Herøy, wir danken Ihnen ganz herzlich für das Gespräch und wünschen Ihnen und der HUK-Coburg weiterhin alles Gute und viel Erfolg.