

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Marktstandards in der BU	Seite 5
Die infinma-Checker: Mit wenigen Mausklicks zur Dokumentation	Seite 9
Solvenzquoten 2024 – Lebensversicherer weiterhin gut aufgestellt	Seite 12
5 Jahre BINL	Seite 14

Kurzmeldungen

R+V mit dickem Plus

Die **Lebens- und Pensionsversicherung der genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken (R+V)** hat im **1. Halbjahr 2024** stark zugelegt. Getrieben von den **Einmalbeiträgen**, für die ein Plus von 28,4% zu Buche steht, sind die **Beitragseinnahmen** um 11,7% auf 4,3 Mrd. Euro gestiegen. Auch die **laufenden Beiträge** haben sich leicht erhöht. Nach eigenen Angaben profitiert die **R+V** von der marktweit erhöhten **Nachfrage der Menschen nach Produkten, die eine attraktive Rendite in Kombination mit Sicherheiten** bieten. Dementsprechend habe sich das Geschäft mit den sog. „**Neuen Garantien**“ besonders positiv entwickelt. Das Geschäft mit **fondsgebundenen Produkten** legte um über 30% zu.

Pazifik-Verteidigungs-ETF ohne China

„Der indopazifische Raum entwickelt sich rasch zum geopolitischen Schwerpunkt des 21. Jahrhunderts. Von Taiwan bis zum Indischen Ozean treiben steigende Spannungen und das Streben nach verteidigungspolitischer Eigenständigkeit eine beispiellose Aufrüstungswelle voran“, kommentierte **Hector McNeil, Gründer und Co-CEO von Han-ETF** die Auflage des **Future of Defence Indo-Pacific ex-China ETF**. Der Fonds setzt den **Fokus auf Länder wie Indien, Japan, Südkorea, Australien und Taiwan** und Unternehmen, die in den Bereichen **Verteidigung, Luft- und Raumfahrt sowie dem Sicherheitssektor** tätig sind. **China wird explizit ausgeschlossen**. Die asiatischen Länder setzen im Rahmen ihrer Aufrüstung vor allem auf die **Lokalisierung der Produktion**. So fließen 75% des indischen Verteidigungsetats an heimische Unternehmen. In **globalen Verteidigungs-ETFs** ist bisher der pazifische Raum deutlich unterrepräsentiert. Gerade neuere Produkte im Bereich Rüstung und Verteidigung setzen zunehmend auf spezifische Regionen, bspw. Europa oder den indopazifischen Raum.

Riester im Sturzflug

Der **Zugang an Riester-Renten** hat im **Jahr 2024** mit 30.400 eingelösten Versicherungsscheinen ein **Allzeit-Tief** erreicht. Das kann man bspw. der Broschüre [„Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2025“](#) des **GDV** entnehmen. Auch der **Bestand** schrumpfte so stark wie nie zuvor und sank um mehr als eine halbe Million Verträge auf derzeit 9,7 Mio. Stück. Zur Erinnerung: Die Zahl der neuen **Riester-Verträge** lag in **2007** noch bei mehr als zwei Millionen. Ein Grund für die **Bestandserosion** dürfte sicher darin liegen, dass mit der **Absenkung des Rechnungszinses auf 0,25% zu Beginn des Jahres 2022** zahlreiche Anbieter aus dem **Riester-Geschäft** ausgestiegen waren. Aufgrund der Komplexität des Produktes und der geforderten Garantien sahen sich viele Versicherer außerstande, weiterhin **Riester-Produkte** anzubieten. Das scheint sich nun mit dem **neuen Rechnungszins von 1%** seit Jahresanfang geändert zu haben. Immer mehr Gesellschaften setzen nun weiterhin (**WWK**) oder wieder (**Allianz, Stuttgarter, HanseMerkur**) auf das **Riester-Geschäft**. Bleibt abzuwarten, wie sich das Geschäft entwickelt – noch bemühen sich ja **viele Verbraucherschützer, Journalisten, Medien und Politiker die Riester-Rente in der Öffentlichkeit schlecht zu reden**. Natürlich kann man über die eine oder andere „Macke“ in der Produktkonzeption trefflich streiten, allerdings sind die o. g. Kreise bisher realistische Alternativkonzepte i. d. R. schuldig geblieben. Sich Briefmarken unters Kopfkissen zu legen, wie von einigen Verbraucherschützern empfohlen, ist sicher keine sinnvolle Alternative.

Unrealistische Erwartungen

Die **Bundesregierung** hatte bereits vor einiger Zeit eine sog. **Frühstart-Rente** angekündigt, mit der schon **im Kindesalter die Grundlage für eine auskömmliche Rente im Alter** gelegt werden sollte. *„Die Frühstart-Rente soll als Element des zweiten Teils des Rentenpakets der Bundesregierung im Herbst dieses Jahres im Bundeskabinett beschlossen werden“*, heißt es aus Regierungskreisen. Dabei soll es beim **Starttermin im kommenden Jahr** bleiben. Doch wie realistisch ist dieser Termin? **Derzeit weiß die Regierung offensichtlich selber noch nicht, was für ein Produkt denn überhaupt eingeführt werden soll.** *„Die Bundesregierung weist darauf hin, dass zur Ausgestaltung der Frühstart-Rente zunächst ein Gesetzgebungsvorschlag erforderlich ist. Schlussfolgerungen bleiben insoweit dem Gesetzgebungsverfahren vorbehalten“*, ließ die **Regierung** verlautbaren. Bisher ist allerdings lediglich bekannt, dass jedes Kind vom 6. bis zum 18. Lebensjahr vom Staat 10 Euro pro Monat in ein **kapitalgedecktes Depot für die Altersvorsorge** bekommen soll. Zwar hat bspw. die **R+V** schon angekündigt, mit einem „**Frühstarter**“ in den Startlöchern zu stehen, allerdings ist die **Produktentwicklung auf der Basis von fehlenden Kenntnissen über die gesetzlichen Möglich- und Zulässigkeiten relativ schwierig**.

Inflation: Sie ist wieder da

Regelmäßig versuchen **Medien, Politiker, sog. Experten** u. a. m. zu erklären, dass die **Inflation Gefahr in Europa gebannt** sei und (**weitere**) **Zinssenkungen unerlässlich** seien, um die **Wirtschaft**

anzukurbeln. Wieder einmal – und das wenig überraschend – liegen sie alle daneben. So meldete **Großbritannien** für **Juli** einen Anstieg der **Verbraucherpreise um 3,8%**. Das ist das höchste Niveau seit Januar 2024. Im **Euroraum** lag die sog. **Kerninflation** im Juli bei 2,3%. Im Juni sind die Preise für **Dienstleistungen** um 3,3% gestiegen. Ein Ende der Inflation ist also keineswegs abzusehen und die z. T. geradezu unverantwortlichen Lohnsteigerungen der letzten zwei Jahre werden in Tateinheit mit der **von der EZB weiterhin exzessiv ausgedehnten Geldmenge** dafür sorgen, dass die Inflation erhalten bleibt; vermutlich aber eher weiter steigt. Wie erkannte schon **Albert Einstein**: *„Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten“.*

Übernahme von Viridium abgeschlossen

Am 1.8.25 wurde die **Übernahme der Abwicklungsplattform für Lebensversicherer, Viridium, durch ein Konsortium aus Allianz, BlackRock und dem japanischen Lebensversicherer T&D Holdings** abgeschlossen. Es wurden 70% der Anteile an dem Abwickler von der **britischen Beteiligungsgesellschaft Cinven** übernommen. Einer Pressemitteilung zufolge soll **Viridium unabhängig** bleiben. Mit dem Abschluss der Transaktion scheidet die **Hannover Rück** aus dem Kreis der Eigentümer aus. Die Anteile werden zu Ende September an die **Santander Insurance und PG3**, das Family Office der drei Mitgründer der Partners Group, abgegeben. **Die Generali bleibt weiterhin an Viridium beteiligt.** Die **zukünftige Ausrichtung von Viridium** machte **Chef Dr. Tilo Dresig** deutlich: *„Mit der Unterstützung unserer neuen Eigentümer werden wir die hochmoderne Plattform von Viridium für die nächste Wachstumsphase in Deutschland und Kontinentaleuropa skalieren – mit ausschließlichem Fokus auf den Erwerb geschlossener Lebensversicherungsportfolios ohne Neugeschäft.“*

Zurich: Die häufigsten Nachversicherungsgründe

Die **Zurich Gruppe Deutschland** hat eine Auswertung erstellt, welches in den **letzten fünf Jahren** die **häufigsten Gründe für eine Anpassung der Berufsunfähigkeitsrente ohne erneute Gesundheitsprüfung** waren. Mit recht deutlichem Abstand an der Spitze liegt der **Gehaltssprung** von mehr als 10%. Dahinter folgen der **Abschluss der Berufsausbildung mit Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit** und die **Geburt eines eigenen Kindes**. Häufig in Anspruch genommen wurden auch die Möglichkeit einer Anpassung nach **Abschluss einer akademischen Ausbildung mit Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit** sowie die **Heirat**. *„Wir empfehlen unseren Kunden, die Nachversicherungsmöglichkeiten bei der Berufsunfähigkeitsversicherung aktiv zu nutzen. Wer die Absicherung regelmäßig überprüft und an die eigene Lebenssituation anpasst, sorgt langfristig für finanzielle Sicherheit.“*, kommentierte **Rüdiger Feilen**, Teamleiter Biometrie-Produkte bei der **Zurich Gruppe Deutschland**.

Vor allem Jüngere unterschätzen Lebenserwartung

Von den unter 50-jährigen in Deutschland geht ein knappes Fünftel davon aus, nicht älter als 70 Jahre zu werden. Bei den über 50-jährigen sind es nur 7%. Das ist eines der Ergebnisse der **Studie**

50plus des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA). Demnach unterschätzen vor allem jüngere Menschen, wie alt sie wirklich werden. „Die Unterschätzung der Lebenserwartung ist ein verbreitetes Phänomen, das schon länger beobachtet werden kann“, erklärte **DIA-Sprecher Klaus Morgenstern**. „Viele haben als gedanklichen Anker für die Abschätzung der eigenen Lebenserwartung die Lebensdauer ihrer Eltern oder Großeltern. Da die statistische Lebenserwartung aber seit Jahrzehnten ansteigt, führt diese Orientierung zu einer zu niedrigen Annahme. Aus anderen Untersuchungen geht zum Beispiel hervor, dass die Lebenserwartung im Durchschnitt um sieben Jahre zu gering angesetzt wird.“ Wissenschaftlichen Erkenntnissen zufolge steht die **Lebenserwartung in Korrelation zu den finanziellen Verhältnissen und ist somit vom sozialen Status abhängig**.

DWS legt Rüstungs-ETF auf

Mit der **DWS, Asset-Management-Tochter der Deutschen Bank**, hat die nächste namhafte Fondsgesellschaft einen **Rüstungs-ETF** aufgelegt. Der **Xtrackers European Defence ETF** orientiert sich am **Stoxx Europe Total Market Defence Space and Cybersecurity Innovation Index**. Die Unternehmen im Index sind in den Bereichen **Verteidigung, Raumfahrt sowie Cybersicherheit** tätig. Der ETF umfasst derzeit etwas mehr als 20 europäische Unternehmen. Neben **Rüstungsunternehmen** gehören dazu auch **Hersteller von Satellitentechnik und Entwickler von Software gegen Cyberangriffe**. Die größten Einzelwerte sind nach Angaben der **DWS Airbus, Rolls Royce, Safran, Rheinmetall und BAE Systems**. „Mit der Einführung des **Xtrackers European Defence ETF** bieten wir Anlegern eine Möglichkeit, über den Fonds in Unternehmen zu investieren, die an der wachsenden Dynamik des europäischen Verteidigungssektors teilhaben können“, erläuterte **Simon Klein, ETF-Vertriebschef von Xtrackers**.

IMPRESSUM:

infinma news 10 / 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.

Marktstandards in der BU

Im Rahmen der **regelmäßigen Untersuchung Marktstandards in der BU** hat **infinma** auch **2025** wieder fast **400 Tarife der Berufsunfähigkeitsversicherung von 68 Anbietern** im Hinblick auf ihre Produktqualität analysiert. Die Zahl der Anbieter ist im Vergleich zum Vorjahr leicht zurückgegangen, die Qualität der Produkte hat sich weiter verbessert.

Bereits **seit dem Jahr 2011** veröffentlicht **infinma, die Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH in Köln, regelmäßig die sog. Marktstandards in der Berufsunfähigkeitsversicherung** und gibt damit sowohl Vermittlern und Maklern, aber auch den Produkthanbietern wichtige Informationen über die am **Markt üblichen und verbreiteten Regelungen in den BU-Bedingungen**.

Ziel der Analyse ist es, den Marktteilnehmern einen Einblick in den aktuellen Stand der Regelungen der am Markt verfügbaren Absicherungsmöglichkeiten zu geben. Ausdrücklich nicht Gegenstand der **infinma Marktstandards in der BU** ist die Entwicklung eigener Mindestanforderungen oder die Definition evtl. aus Kunden- oder Beratersicht wünschenswerter Produkteigenschaften.

Im Rahmen der **Marktstandards in der BU** werden regelmäßig **wichtige Qualitätsmerkmale aus den Versicherungsbedingungen** analysiert. Derzeit werten die **Analysten von infinma** zu insgesamt **18 Kriterien** aus, welche konkreten Ausprägungen es in den Bedingungen tatsächlich gibt. Das Vorkommen dieser Ausprägungen wird dann gezählt, und diejenige Ausprägung, die am häufigsten vorkommt, definiert den **Marktstandard im Sinne einer „marktüblichen Durchschnittsregelung“**.

Wie üblich können die Versicherer für die Produkte, die in allen 18 Kriterien gleichzeitig den Marktstandard mindestens erreichen oder diesen übertreffen, zur Bestätigung ein entsprechendes Siegel erhalten. Eine Regelung ist im Jahr 2025 allerdings neu: Wie auch schon in der **Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung** differenziert **infinma** die Untersuchungsergebnisse auf Wunsch vieler Marktteilnehmer nach **Gold, Silber, Bronze und Basis**, je nachdem in wie vielen Kriterien der Marktstandard übertroffen wurde. Für die Kategorie Gold muss ein BU-Produkt in den untersuchten 18 Kriterien mindestens zehnmal den Branchendurchschnittswert aus Kundensicht überbieten. In der Kategorie Silber sind mindestens 6 Regelungen, in der Kategorie Bronze ist mindestens 1 Regelung mit positiver Abweichung erforderlich.

Anders als in der **EU und GF** konnten in der **BU** auch **erstmalig Auszeichnungen in der Kategorie Gold** vergeben werden. Die ersten Gesellschaften, deren Tarife die höchste bisher von **infinma** vergebene Einstufung erreicht haben, sind die **HDI Lebensversicherung AG und die Lebensversicherung von 1871 a. G., LV 1871**.

Gegenüber der Untersuchung zu den **Marktstandards in der BU 2024** hat sich die **Anzahl der berücksichtigten Anbieter von 72 auf 68 Gesellschaften reduziert**. Hauptursache für diesen Anbieter-schwund sind Fusionen unter den Lebensversicherern. **infinma** berücksichtigt in dieser Analyse sämtliche BU-Tarife, die auf dem deutschen Markt angeboten werden. Unerheblich ist dabei, ob es sich um

einen deutschen oder internationalen Risikoträger handelt, in welcher Rechtsform er organisiert ist, oder welches Geschäftsgebiet oder welchen Vertriebsweg er bedient.

Als zählbare BU-Produkte im Sinne der infinma-Untersuchung gelten alle Tarife, die von ihren Versicherern mit **einer eigenen Tarifbezeichnung und einem eigenen Bedingungsmerk** ausgestattet werden. **Verfehlten 2024** mit 158 von 415 getesteten Produkten noch **knapp 40% die infinma-Marktstandards**, hat sich diese **Quote 2025 auf etwas mehr als 30% reduziert**. Von den 385 analysierten BU-Tarifen konnten nur 177 nicht die Anforderungen der Marktstandards in der BU erfüllen. Auch dies gilt in weiten Marktkreisen als wichtige Bestätigung für die laufenden Qualitätsverbesserungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung.

infinma weist im Zusammenhang mit der Veröffentlichung der Marktstandards auch auf einige Marktentwicklungen hin. Vermutlich aufgrund der Änderung des Rechnungszinses zum Jahreswechsel **hielten sich signifikante Veränderungen in den bedingungsseitigen Regelungen in Grenzen**. Die Versicherer haben viel am Pricing gearbeitet und vor allem die **ohnehin schon komplexen Regelungen zur Nachversicherung weiter ausgebaut**. Beim Ausblick auf das nächste Jahr geht infinma davon, dass es **mindestens bei der Beitragsstundung während der Leistungsprüfung eine Änderung des Marktstandards geben wird**. So verzichten schon jetzt immer mehr Anbieter ausdrücklich auf die Berechnung von Stundungszinsen bei der (ratierlichen) Rückzahlung gestundeter Prämien.

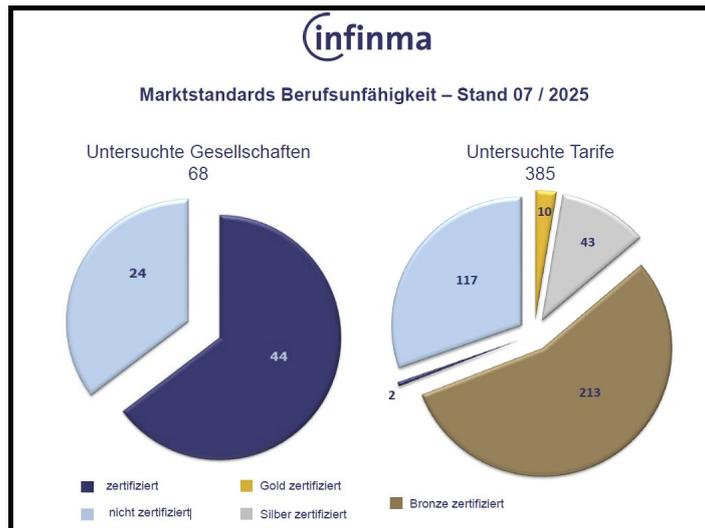
Schon in der Vergangenheit hat sich **infinma stets für Transparenz in den Bedingungen in den Bedingungen** stark gemacht. **So ist es für den Kunden rechtssicherer, wenn auch Regelungen in die Bedingungen aufgenommen werden, die den impliziten Verzicht auf bestimmte Regelungen festschreiben. Das gilt bspw. für die Meldefristen**. So kann sich ein Versicherer nicht auf eine Meldefrist berufen, wenn eine solche nicht in den Versicherungsbedingungen konkret benannt wird. Für den Kunden ist es dennoch günstiger, wenn der Versicherer darauf hinweist, dass der Anspruch auf eine BU-Leistung unabhängig davon ist, wann der Leistungsfall gemeldet wird und insofern keine Meldefristen gelten. **Eine explizite Formulierung ist immer vorzuziehen gegenüber einer impliziten Vereinbarung, die auf dem Weglassen einer gegenteiligen Formulierung beruht**.

Die Analysten von **infinma** weisen darauf hin, dass die Marktstandards inzwischen **von Beratern**, aber eben **auch von den Anbietern als wichtige Standortbestimmung** wahrgenommen werden. Auch für das **Benchmarking** spielen die Standards eine immer größere Rolle. Dabei betont **infinma** vor allem die große Praxisrelevanz des Verfahrens, die sich u. a. daraus ergibt, dass nur Kriterien und deren Ausprägung ausgewertet werden, die am Markt bereits verfügbar sind und somit auch im Kundengespräch bereits eingesetzt werden können. Die von einigen Marktteilnehmern immer wieder angestellten Überlegung über eher philosophische Betrachtungen möglicher zukünftiger Entwicklungen sowie als wünschenswert anzusehende Produkteigenschaften sind gerade für den Vertrieb wenig hilfreich.

Branchenweit hat die Qualität der BU-Bedingungen auch in der Breite inzwischen ein hohes Niveau erreicht. Die dennoch deutlich messbaren **Unterschiede** in den Produkten liegen vor allem in den **Detailregelungen** zu einzelnen Kriterien. Dabei geht's dann bspw. darum, wie lange eine

versicherte Person Leistungen aus einem Arbeitsunfähigkeitsbaustein beziehen kann. Auch die Regelungen zur Umorganisation des Arbeitsplatzes bei Selbständigen zeigen wie nach wie vor Detailunterschiede. Ganz zu schweigen von einem Themenkomplex wie den Nachversicherungsmöglichkeiten. Hier sind die Regelungen und Restriktionen inzwischen so komplex geworden, dass sie sich kaum noch sinnvoll miteinander vergleichen lassen.

Die Statistik für die Marktstandards in der BU mit Stand 07/2025 sieht so aus:



Nachfolgend findet sich ein Auszug aus der Ergebnisliste. Detaillierte Informationen zum Verfahren und den ausgezeichneten Gesellschaften können auf der Internetseite von infinma eingesehen werden:

<https://infinma.com/2024/08/20/marktstandards-in-der-berufsunfaehigkeit/>

Zertifizierte Tarife 07/2025		
Gesellschaft	Tarifname	Stand
Gold (13-10 von 18)		
11		
HDI Leben	SBU EGO TOP HBV26	06.2025
10		
HDI Leben	SBU EGO TOP HBV26	06.2025
HDI Leben	SBU EGO TOP HBV26 (DV)	06.2025
HDI Leben	EGO Young	01.2025
HDI Leben	BUZ	01.2025
HDI Leben	BUZ (DV)	01.2025
HDI Leben	BUZ (B) mit Wartezeit	06.2025
HDI Leben	BUZ (zur CleverInvest Basisrente)	06.2025
LV 1871	Golden BU (SBU/SBUPP)	02.2025
LV 1871	Golden BU Start (SBU/SBUPP)	02.2025
Silber (9-6 von 18)		
9		
LV 1871	Performer Golden BU (FSBU)	01.2023
LV 1871	Performer Golden BU DV (FSBU)	01.2023

Zertifizierte Tarife 07/2025		
Gesellschaft	Tarifname	Stand
8		
Baloise	Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung	07.2025
LV 1871	Golden BU DV (SBU)	02.2025
LV 1871	Performer Golden FBUZ (B/R)	02.2025
LV 1871	Golden BUZ (B/R)	01.2025
uniVersa	PremiumSBU25	01.2025
7		
Dialog	SBU-professional	01.2025
Dialog	SBU-go-professional	01.2025
Volkswahl Bund	SBU+ mit Pflegeoption	06.2025
Volkswahl Bund	SBU+ Perfect Start mit Pflegeoption	06.2025
Volkswahl Bund	BUZ+ mit Pflegeoption	06.2025
6		
BY die Bayerische	BU PROTECT	01.2025
BY die Bayerische	BU PROTECT young	01.2025
Condor	SBU premium 9T25	01.2025
Condor	SBU comfort 9T24	01.2025
Condor	Einsteiger SBU comfort 9T24	01.2025
Dialog	SBU-solution	01.2025

Für Rückfragen und weitere Informationen rund um die Marktstandards in der BU sowie die damit verbundenen Dienstleistungen von infinma stehen Ihnen die Analysten gerne zur Verfügung. Wenden Sie sich dazu bitte an info@infinma.de Betreff: Marktstandards in der BU.

Im Hinblick auf die zahlreichen **Presseveröffentlichungen**, die regelmäßig zum Update der Marktstandards erscheinen, weisen die Analysten auch noch einmal darauf hin, **was das Verfahren der Marktstandards in der Praxis leisten soll**.

Mit Hilfe der Marktstandards soll primär Orientierung geschaffen werden. Die verfügbaren **Analyse-Tools von infinma** sind in der Lage, aus der Gesamtheit aller angebotenen Tarife mit **nur wenigen Mausklicks diejenigen herauszusuchen, die bestimmte Kriterien erfüllen und somit die gewünschten Eigenschaften aus Kundensicht** aufweisen. Auf diese Weise kann die Zahl der für einen Kunden in Frage kommenden Tarife mit nur wenigen Mausklicks deutlich reduziert werden. **Was im konkreten Einzelfall für den Kunden gut, wichtig und damit richtig ist, kann und will das Verfahren natürlich nicht entscheiden.** Dazu hat sich **infinma Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz** ganz eindeutig positioniert: *„Im Gegensatz zu einigen anderen Marktteilnehmern, die von ihrer eigenen Bedeutung durchdrungen zu sein scheinen, maßen wir uns nicht an, die Entscheidung zu treffen, was für einen Kunden gut oder wichtig ist. Das ist und bleibt originäre Aufgabe des Vertriebs.“*

Zudem verzichtet **infinma** seit jeher, **Preis-Leistungs-Vergleiche bzw. -Aussagen** in die Marktstandard-Analysen einfließen zu lassen. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, **dass es für einen externen Dritten nahezu unmöglich ist, zu beurteilen, wie die einzelnen Eingabeparameter für die erforderlichen Prämienberechnungen zu befüllen sind.** Exemplarisch genannt werden können bspw.:

- ❖ *Anteil körperliche Arbeit vs. Bürotätigkeit*
- ❖ *Anteil Reisetätigkeit*
- ❖ *Anzahl unterstellter Mitarbeiter*
- ❖ *letzter bzw. höchster Schul- bzw. Ausbildungsabschluss*
- ❖ *u. v. a. m.*

Entsprechende Berechnungen im Haus **infinma** haben gezeigt, dass die Prämien für ein und dieselbe versicherte Person durchaus mal um 50% oder mehr variieren können, je nachdem welche Tarifierungsmerkmale konkret zutreffen. Ganz zu schweigen von den Themen **Ausschlüsse und / oder Zuschläge** bei der Annahme eines Antrages. Derartige Ranglisten, die in den Medien immer wieder gerne abgedruckt werden, bergen insofern ein erhebliches **„Frustrationspotenzial“**, wenn ein Kunde am Ende 40% mehr zahlen soll, als ihm der Zeitungsvergleich suggeriert hatte.

Das Verfahren der Marktstandards kann somit die Beratung durch einen Makler / Vermittler nicht ersetzen, sondern lediglich erleichtern. Im Übrigen ist dazu auch kein noch so ausgefeiltes Rating-Verfahren in der Lage. Auch die Gewichtung von Kriterien und / oder Umrechnung von Produkteigenschaften in Kennziffern mit mehreren Nachkommastellen können nicht darüber hinwegtäuschen, dass dem gesamten Verfahren letztlich das Gedankengut der zugehörigen Ratingagentur zugrunde liegt und **häufig durch die Art der Ergebnisdarstellung eine besondere Exaktheit lediglich vorgetäuscht wird.** Insofern haben stets **Nachvollziehbarkeit und Transparenz eines Bewertungsverfahrens die höchste Prämisse.**

Die infinma-Checker: Mit wenigen Mausklicks zur Dokumentation

Welche Produkteigenschaften sind für den Kunden wirklich wichtig? Wie finde ich ein Produkt, das den Wünschen des Kunden entspricht? Bereits vor einigen Jahren hat infinma in Zusammenarbeit mit der WWK Lebensversicherung a. G. sog. Checker-Tools entwickelt, die genau diese Fragen beantworten und dazu noch mit wenigen Mausklicks zu einer übersichtlichen Dokumentation der Beratung führen. Angefangen hatte es damals mit dem Riester-Checker. Inzwischen stellt die WWK ihren Vertriebspartner folgende Checker zur Verfügung:

- ❖ Private Rente ohne Garantie
- ❖ Private Rente mit Garantie
- ❖ Direktversicherung

Die Checker sind auf dieser Internet-Seite frei zugänglich: <https://partnervertrieb.wwk.de/service-produkte/service-tools/tools-rechner/infinma/>



infinma-Checker schnell erklärt

Wie die Checker funktionieren und was sich genau dahinter verbirgt erfahren Sie im dreiminütigen Video.

Zu den infinma-Checkern:

[Checker - Private Rente ohne Garantie →](#)

[Checker - Private Rente mit Garantie →](#)

[Checker - Direktversicherung →](#)

Alle Checker funktionieren nach dem gleichen Muster. Nach dem Aufruf des Tools erscheint folgendes Bild:



Der Direktversicherungs-Checker

Finden Sie Ihr passendes DV - Produkt



Für den DV-Checker stehen Ihnen die links aufgelisteten Kriterien zur Verfügung!
Bitte wählen Sie die gewünschten Kriterien durch Ankreuzen aus.
Die Grafiken geben an, wieviel Prozent der insgesamt 107 Produkte die jeweilige Eigenschaft aufweisen.

DV-Checker beenden

Angebot berechnen

Produktauswahl drucken

<input type="checkbox"/> Zuzahlungen möglich	99%	<div style="width: 99%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Garantierte Rente in €	98%	<div style="width: 98%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Beibehaltung der RG bei Vorziehen des Rentenbeginns	96%	<div style="width: 96%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Beibehaltung der RG bei Wiederinkraftsetzung	94%	<div style="width: 94%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Beitragserhöhungen möglich	93%	<div style="width: 93%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Verzicht auf Wertsicherungsfonds bei der Garantierzeugung	90%	<div style="width: 90%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Beibehaltung der RG bei Hinausschieben des Rentenbeginns	85%	<div style="width: 85%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Günstigerprüfung zu Rentenbeginn	82%	<div style="width: 82%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	
<input type="checkbox"/> Beitragsstundung möglich	73%	<div style="width: 73%; height: 10px; background-color: #ccc;"></div>	

Anzahl Treffer bei der Suche:

Gesellschaft Produkt-Kurzbezeichnung

Der Anwender findet einen Hinweis auf die **Zahl der Produkte**, die zur Analyse bereitstehen; in diesem Fall sind das **107 Direktversicherungstarife aus den verschiedenen Produktgattungen**. Es wird ganz bewusst nicht danach unterschieden, ob es sich bspw. um einen Tarif der **Neuen Klassik**, ein **statisches oder dynamisches Hybridmodell** oder eine **andere Konstruktion** handelt. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass in der vertrieblichen Praxis eben häufig Wettbewerbsangebote vorliegen, die nur bedingt miteinander vergleichbar sind. In diesen Fällen ist es wenig hilfreich, wenn

ein Analyse-Programm den Vergleich „verweigert“, mit der Begründung, die Produkte hätten eine unterschiedliche technische Bauweise.

Im linken Bildschirmbereich findet sich eine **Auflistung von Kriterien**, deren Anzahl sich von Checker zu Checker unterscheidet. Es sind Kriterien, die für einen Kunden beim Abschluss einer Versicherung von Bedeutung sein können und **deren Ausprägung sich aber gleichzeitig auch eindeutig ermitteln lässt**. Formulierungen wie „*Großes Fondsangebot*“ bleiben bewusst außen vor, denn wer will schon entscheiden, ob ein Fondsangebot ab bspw. 50 Fonds groß ist, oder aber doch erst ab 51 oder 100 Fonds.

Der blaue Balken daneben und die zugehörige Prozentzahl geben an, **wie häufig die jeweilige Produkteigenschaften bei den untersuchten Produkten** vorhanden ist. Auf diese Weise erhält man bereits nach dem Starten des Tools einen ersten Hinweis darauf, in welchen Kriterien sich die am Markt verfügbaren Produkte denn tatsächlich unterscheidet.

Individuelle Erhöhung der Garantie 26%

Börsentägliches Umschichten der Kapitalanlage 18%

Anzahl Treffer bei der Suche: 4

Gesellschaft	Produkt-Kurzbezeichnung
<input type="checkbox"/> Swiss Life	Swiss Life Maximo T740/T741 - renditeorientiert
<input type="checkbox"/> Volkswohl Bund	FONDS MODERN NFRG
<input type="checkbox"/> WWK	WWK Premium FondsRente protect FVG25
<input type="checkbox"/> Zurich Dt. Herold VariolInvest Rente FS10	

Der Anwender kann nun **durch einfaches Anklicken die Eigenschaften auswählen**, die für ihn bzw. seinen Kunden wichtig sind. Auf diese Weise wird die Anzahl der in Frage kommenden Tarife deutlich reduziert. In dem o. g. Beispiel reichen also die beiden Eigenschaften „*Individuelle Erhöhung der Garantie*“ und „*Börsentägliches Umschichten der Kapitalanlagen*“ bereits aus, um die **Anzahl der in Frage kommenden Lösungen** auf nur noch 4 zu reduzieren.

Zu Beginn des Druckvorgangs hat der Anwender noch die Möglichkeiten, den Namen seines Kunden einzugeben, um den Ausdruck zu personalisieren.

🌐 dvcheck.infinma-portal2.de

Bitte geben Sie den Namen Ihres Kunden ein:

Ihr persönlicher Ausdruck aus dem DV-Checker

vom **13.08.2025**

für **Thomas Muster**

In dem generierten PDF-Druckstück wird der Auswahlprozess übersichtlich dokumentiert. Zudem erhält der Anwender eine **ausführliche Produktbeschreibung zu den ausgewählten Tarifen**. Man muss sich also nicht lange mit den am Markt angebotenen Tarifen auseinandersetzen, sondern

kann gezielt bei den Kundenwünschen ansetzen und damit die o. g. Fragen zielsicher beantworten. **Zudem entsteht eine übersichtliche Dokumentation des gesamten Auswahlprozesses.**

<i>Ihr Direktversicherungs-Checker</i>		
<i>Die ausgewählten Kriterien:</i>		
<ul style="list-style-type: none"> • Börsentägliches Umschichten der Kapitalanlage • Individuelle Erhöhung der Garantie 		
<i>werden von den nachfolgend aufgeführten Produkten erfüllt:</i>		
Swiss Life	Swiss Life Maximo T740/T741 - renditeorientiert	
Volkswohl Bund	FONDS MODERN NFGR	
WWK	WWK Premium FondsRente protect FVG25	
Zurich Dt. Herold	Variolinvest Rente FS10	

Die Daten in den Checker-Tools werden **täglich aktualisiert**, sofern sich **Änderungen bei den Produkten bzw. in den Versicherungsbedingungen** ergeben. Die verwendeten Kriterien lassen sich natürlich auf die Anforderungen des jeweiligen Kunden anpassen.

In aller Regel werden die Checker-Tools im Internet frei zugänglich zur Verfügung gestellt. D. h. also, der Nutzer muss sich weder in irgendeinen geschützten Bereich einloggen, noch muss er sich bei einer Anwendung registrieren bzw. anmelden. Das spart in der täglichen Arbeit viel Zeit und vermutlich auch Nerven, wenn man sich nicht noch ein Passwort mehr merken muss.

Neben den derzeit bei der **WWK** aktiven Checkern (s. o.) beinhaltet das Angebot von infinma derzeit auch **lauffähige Versionen von diesen Checkern:**

- ❖ *Riester-Checker*
- ❖ *BU-Checker*
- ❖ *Index-Renten-Checker*

In Planung bzw. Konzeption sind darüber hinaus folgende Checker:

- ❖ *Grundfähigkeits-Checker*
- ❖ *Bilanz-Checker*
- ❖ *Rürup-Checker*

Die **bisherigen Erfahrungen mit den Checker-Tools** zeigen, dass die **Nutzung mit einer entsprechenden „Begleitung“ optimiert** werden kann. Regelmäßige Hinweise auf die Nutzungsmöglichkeiten, neue Kriterien oder ein einfacher E-Mail-Abbinde erhöhen die Reichweite deutlich. In Spitzenzeiten wurden für die Checker-Tools bereits **mehr als 1.000 Aufrufe im Monat** registriert. Natürlich lassen sich die Checker auch im Produktmanagement / -marketing sinnvoll nutzen, um ein **regelmäßiges Monitoring im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte** zu gewährleisten. Wenn Sie sich für den Einsatz eines Checkers interessieren, dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Wir informieren Sie gerne über die **Einsatzmöglichkeiten, evtl. Entwicklungszeiten, inhaltliche Anpassungen sowie natürlich die Konditionen.** Dazu steht Ihnen **Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz** – joerg.schulz@infinma.de – gerne persönlich zur Verfügung.

Solvenzquoten 2024 – Lebensversicherer weiterhin gut aufgestellt

Die **deutschen Lebensversicherer** sind auch im **Bilanzjahr 2024** hinsichtlich ihrer **Solvabilität** gut aufgestellt. Medienberichten zufolge liegt die **SCR-Quote (Netto)** bei **etwa 310%** und **Brutto** bei **ca. 340%**. Die **Nettoquote** wird häufig auch als **Basis-Solvenzkapitalanforderung** bezeichnet und berechnet sich **ohne die Anwendung von Übergangsmaßnahmen und / oder Volatilitätsanpassungen**. Diese Möglichkeiten wurden den Versicherungsunternehmen bei Einführung des neuen Aufsichtsregimes **Solvency II** eingeführt, um den Übergang auf die neuen Berechnungsmethoden zu erleichtern.

Die allermeisten Gesellschaften zeigen im Anhang ihres SFCR-Berichtes eine solche Tabelle:

		Betrag mit langfristigen Garantien und Übergangsmaßnahmen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei versicherungstechnischen Rückstellungen	Auswirkung der Übergangsmaßnahme bei Zinssätzen	Auswirkung einer Verringerung der Volatilitätsanpassung auf null	Auswirkung einer Verringerung der Matching-Anpassung auf null
		C0010	C0030	C0050	C0070	C0090
Versicherungstechnische Rückstellungen	R0010	47.414.213	0	0	458.404	0
Basiseigenmittel	R0020	4.274.487	0	0	-458.404	0
Für die Erfüllung der SCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0050	4.274.487	0	0	-458.404	0
SCR	R0090	2.217.371	0	0	599.333	0
Für die Erfüllung der MCR anrechnungsfähige Eigenmittel	R0100	4.023.046	0	0	-404.446	0
Mindestkapitalanforderung	R0110	997.817	0	0	269.791	0

Daraus ist einerseits zu erkennen, welche Übergangsmaßnahmen überhaupt möglich sind:

- ❖ *Übergangsmaßnahmen bei versicherungstechnischen Rückstellungen*
- ❖ *Übergangsmaßnahmen bei Zinssätzen*
- ❖ *Volatilitätsanpassung*
- ❖ *Matching-Anpassung*

Somit ist auch leicht ersichtlich, ob bzw. welche Maßnahmen das Unternehmen angewendet hat. **Die SCR-Quote errechnet sich dann einfach durch Division der Positionen:**

- ❖ *Für die Erfüllung der SCR anrechnungsfähige Eigenmittel und*
- ❖ *SCR*

Im o. g. Fall ergibt sich somit eine **Brutto-Quote** in Höhe 192,8% (Spalte 3) bzw. eine **Netto-Quote** von 135,5% (unter Berücksichtigung der Angaben in Spalte 6). Marktbreit erreichen die Quoten sowohl Brutto als auch Netto mehr als 700%. Am unteren Ende stehen Netto-Quoten von um die 35%.

Die Interpretation der Quoten ist nicht ganz einfach; **insbesondere lassen sich kaum valide Aussagen darüber treffen, um wie viel besser eine höhere Quote ist**. Eine Quote von 100% beschreibt eine Wahrscheinlichkeit von 99,5% im Folgejahr ein vorgegebenes Worst-Case-Szenario unbeschadet überstehen zu können. Bei diesem Szenario handelt es sich um eine Konstellation, die in dieser Form einmal in 200 Jahren eintritt. Eine Mindestquote von

100% wird i. d. R. vom Gesetzgeber verlangt, ansonsten können entsprechende aufsichtsrechtliche Maßnahmen ergriffen werden.

Aus dieser Definition der 100%-Quote wird bereits deutlich, wo die **Probleme beim Vergleich** verschiedener Quoten liegen. Eine Wahrscheinlichkeit kann bekanntlich nicht größer als 100% werden oder anders ausgedrückt: Eine Wahrscheinlichkeit von 100% beschreibt den Eintritt eines sicheren Ereignisses. Somit ergibt sich zwangsläufig, dass alle **Quoten von mehr als 100% zu einer Wahrscheinlichkeit führen, die zwischen 99,5% und 100% liegen**. Eine Aussage wie „Eine Quote von 200% ist doppelt so gut wie eine von 100%“ lässt sich also nicht treffen.

Selbst die Aussage „Je höher die SCR-Quote desto besser“ kann man nicht so ohne weiteres unterstreichen. **Um seine SCR-Quote zu erhöhen, muss ein Unternehmen entsprechendes anrechnungsfähiges Eigenkapital vorhalten, dass dann aber naturgemäß für andere Zwecke, bspw. die Ausschüttung in Form der Überschussbeteiligung, nicht mehr zur Verfügung steht**. Wie so häufig gilt es also, eine „gesunde“ Höhe der SCR-Quote anzustreben, die **gleichermaßen den Kundenwünschen nach Sicherheit und Gewinnbeteiligung gerecht** wird.

Hinzu kommt, dass **in der öffentlichen Berichterstattung häufig nicht danach differenziert wird, ob bzw. ggf. welche Übergangsmaßnahmen** bei der Berechnung der SCR-Quote berücksichtigt worden sind. Daher ist es nicht auszuschließen, dass **Brutto- mit Netto-Quoten** verglichen werden.

Unabhängig von den beschriebenen Problemen haben die Quoten jedoch den großen Vorteil, dass sie quasi **„aufsichtsrechtlich überwacht“** werden. Da die Versicherer auch **unterjährig an die BaFin berichten**, ist nicht nur eine regelmäßige Kontrolle sichergestellt, sondern die Aufsicht kann auch bei Bedarf rechtzeitig eingreifen.

Für den Bilanzjahrgang 2024 konnte auch festgestellt werden, dass die **Zahl der Gesellschaften, die Übergangsmaßnahmen in Anspruch nehmen, immer kleiner wird**. Dabei sollte man einen Aspekt nicht außer Acht lassen. **Jede Maßnahme muss vorab von der Aufsicht genehmigt werden**. Sollte ein Versicherer nun der Meinung sein, auf die Anwendung einer Maßnahme verzichten zu wollen, so ist dies natürlich jederzeit möglich. Sollte allerdings zu einem späteren Zeitraum die Rückkehr zu der Maßnahme notwendig oder hilfreich sein, **so muss diese erneut beantragt werden**. Das kann in der Praxis zur Folge haben, dass **Versicherer bestimmte Übergangsmaßnahmen auch dann noch weinternutzen, wenn diese bilanziell möglicherweise gar nicht mehr erforderlich wäre**.

5 Jahre BINL

Vor ziemlich genau fünf Jahren hat infinma mit tatkräftiger Unterstützung der BNP Paribas die sog. Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung ins Leben gerufen. Gründungsmitglieder waren damals:

Barmenia Lebensversicherung a. G., BNP Paribas S.A. Niederlassung Deutschland, Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland, ERGO Life S.A., Generali Deutschland Lebensversicherung AG, HDI Lebensversicherung AG, Merkur Versicherung AG, neue leben Lebensversicherung AG, Nürnberger Lebensversicherung AG, PB Lebensversicherung AG, Signal Iduna Lebensversicherung a. G., Stuttgarter Lebensversicherung a. G., TARGO Lebensversicherung AG, uniVersa Lebensversicherung a. G., Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G. und WWK Lebensversicherung a. G. Die vollständige Übersicht mit allen Mitgliedern findet sich auf der **Homepage der BINL**: www.branchen-initiative.com



Die **Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung (BINL)** ist ein speziell auf die Lebensversicherungsbranche und mit ihr verbundene Unternehmen zugeschnittener **Verbund**, der seine Mitglieder durch ein **attraktives Angebotsspektrum** unterstützt. Verbindungen knüpfen, Synergie-Effekte nutzen und die Entwicklung eines zukunftsfähigen Trends zu mehr **Nachhaltigkeit zu fördern**: Davon profitieren alle Mitglieder und Partner der Branchen-Initiative. Das **Netzwerk aus Lebensversicherern, Rückversicherern, Kapitalanlage-Gesellschaften, Banken, Maklern, Vermittlern, Pools u. ä.** ist Impulsgeber, Kontaktbörse, Innovationsmotor, Wissenspool und Kommunikationsplattform zugleich.

Auch wenn das Thema Nachhaltigkeit in der öffentlichen Wahrnehmung derzeit etwas an Bedeutung verloren zu haben scheint, so ändert sich nichts an der **wissenschaftlichen und ökonomischen Bedeutung einer Wirtschaftsentwicklung hin zu deutlich mehr Nachhaltigkeit**. Der **European Green Deal** wird zukünftig möglicherweise modifiziert, aber sich nicht abgeschafft.

Unternehmen, die sich aus dieser Thematik zurückziehen, müssen sich schon jetzt den Vorwurf gefallen lassen, es mit der Nachhaltigkeit nie so ernst gemeint zu haben. **Einige der Greenwashing-Vorwürfe der Vergangenheit erscheinen damit in einem ganz neuen Licht.**

Nachhaltigkeit wird es auch nach bzw. trotz Corona, Ukraine-Krieg, Gaza-Krise und Trump-Präsidentschaft geben: Nachhaltigkeit ist gekommen, um zu bleiben.