

## In dieser Ausgabe:

<b>Kurzmeldungen</b>	<b>Seite 1</b>
<b>HDI-Gerling-Umfrage zur Altersvorsorge</b>	<b>Seite 6</b>
<b>Fondspolizen in Bestand und Neugeschäft 2009</b>	<b>Seite 9</b>
<b>Absicherung der Dienstunfähigkeit bei Beamten</b>	<b>Seite 12</b>

## Kurzmeldungen

**Neuer AUZ für die privaten Krankenversicherer:** Die **privaten Krankenversicherer in Deutschland** sollen im **1. Quartal 2011** den **aktuariellen Unternehmenszins (AUZ)** nach einem neuen Verfahren berechnen. Ende März jedes Jahres überprüfen die Gesellschaften mit dem **AUZ-Verfahren**, ob sie den in der Kalkulation berücksichtigten **Rechnungszins von 3,5%** erwirtschaften können. Gelingt dies nicht, muss das Unternehmen einen niedrigeren Rechnungszins ansetzen. Das neue Verfahren soll **besser auf die unternehmensindividuelle Kapitalanlage** eingehen; so wird bspw. das Bonitätsrisiko stärker berücksichtigt, Marktzinsgrößen können auf Zeitreihen statt auf Stichtage abgestellt werden, und die Saldierung stiller Lasten mit stillen Reserven wird ermöglicht. Der **PKV-Verband** geht davon aus, dass der Rechnungszins trotz der niedrigen Kapitalmarktzinsen von den Krankenversicherern erwirtschaftet werden kann und eine Absenkung daher nicht erforderlich ist.

**Württembergische mit neuer Risikoversicherung:** Die **Württembergische Lebensversicherung AG** bietet mit dem **Tarif Premiumrisiko** eine **neue Risikolebensversicherung** an. Kalkulatorisch liegt dem Tarif ein **zweistufiges Rabattmodell** zugrunde; danach erhalten **Nichtraucher** einen Rabatt. Eine weitere Rabattierung erhalten Kunden mit einem „normalen“ **Body-Mass-Index**, sofern sie keinen besonders gefährlichen Beruf ausüben. Bei der Nichtraucher-Vergünstigung kann die **Württembergische** in einem dreijährigen Zeitabstand eine medizinische Nachprüfung vornehmen. Als zusätzliche Leistung kann die **Versicherungssumme vorzeitig ausgezahlt** werden, wenn der behandelnde Facharzt sowie der Gesellschaftsarzt aufgrund **einer schweren Erkrankung** eine Lebenserwartung von höchstens zwölf Monaten prognostizieren. Eine Rückzahlung der Leistung ist auch für den Fall nicht vorgesehen, dass der Versicherte unerwartet gesundet. Daneben bestehen verschiedene **ereignisabhängige Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung** bis zu insgesamt 50% der ursprünglich versicherten Summe.

**Swiss Re relativiert Inflationsrisiko:** In ihrer aktuellen **Sigma-Studie „Inflation als Herausforderung für Versicherer“** kommt die **Swiss Re** zu dem Schluss, dass Versicherer die **Auswirkungen einer möglichen Inflation** auf Anlagerenditen, Bewertungen von Vermögenswerten und zukünftige Verbindlichkeiten durch geeignete Maßnahme wie Inflations-Hedging, Ergänzung der Verträge durch Stabilisierungsklauseln und den Abschluss von Rückversicherungen limitieren können. Zur Wahrscheinlichkeit einer Inflation heißt es in der Studie: **„Die aggressive Geldpolitik und rekordhohe Staatsausgaben haben zwar Bedenken über einen starken Anstieg der Inflation ausgelöst. Dies ist jedoch angesichts hoher Arbeitslosenquoten und großer Überkapazitäten in den nächsten ein bis drei Jahren unwahrscheinlich.“**

**Kunden waren unzufrieden:** **Stefan Giesecke**, Vorstand der in Deutschland für den britischen **Versicherer Friends Provident tätigen Vertriebsgesellschaft fpb AG**, erwartet im Hinblick auf die Anlagestrategien und die Anforderungen an die künftige Eigenmittelausstattung der Versicherer einen **tief greifenden Wandel** mit Auswirkungen auf die (konventionellen) Produkte. Dies zeige z. B., **„der Absatz von With-Profits-Produkten in Großbritannien in den vergangenen Jahren. Im Jahr 1985 hatten diese mit einer traditionellen Überschussbeteiligung kalkulierten Produkte noch einen Anteil von über 42% am Neugeschäft nach AP, in 2007 waren es lediglich noch 3,7%. Die britischen Kunden waren unter anderem mit dem Smoothing-Verfahren und Marktwertanpassungen unzufrieden“**, erläuterte **Giesecke** in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**.

**Alte Leipziger mit konstanter Überschussbeteiligung:** Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich bekannt gegeben, dass sie die für 2010 deklarierte **Überschussbeteiligung in der klassischen Lebens- und Rentenversicherung auch für 2011** beibehalten wird. Unter Berücksichtigung von **Schlussüberschussanteilen und Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven** ergibt sich weiterhin eine **Gesamtverzinsung von rund 4,8%**. **Einmalbeitragsversicherungen** erhalten je nach zurückgelegter Vertragslaufzeit bis zum achten Vertragsjahr eine abgestufte Zinsüberschussbeteiligung. Für die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erwartet die Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2010 einen Wert, der in etwa auf dem Vorjahresniveau von 4,8% liegen wird.

**IDEAL mit konstanter Überschussbeteiligung:** Auch die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** behält ihre **Überschussbeteiligung bei**. Die **Gesamtverzinsung** liegt in 2011 unverändert bei 4,9% und setzt sich aus einer **laufenden Verzinsung** in Höhe von 4,0% und einem **Schlussüberschussanteil** in Höhe von 0,9% zusammen. Die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven ist hierin noch nicht enthalten. Kunden der **IDEAL PflegeRente** erhalten eine unveränderte Plusrente von 30% der versicherten Pflegerente. Im Rentenbezug liegt die Überschussbeteiligung nun ebenfalls bei einer laufenden Verzinsung von 4,0%.

**Targo mit stabiler Überschussbeteiligung:** Die **Targo Lebensversicherung AG**, eine 100%ige Tochter der **Talanx AG** und exklusiver Vertriebspartner der **Targobank**, hält ihre **Überschussbeteiligung in 2011 konstant**. Die **laufende Verzinsung** beträgt weiterhin 4,8%, inklusive Schlussüberschussanteil ergibt sich für Kapital- und Rentenversicherungen ein Wert von 5,8%. Zum Vergleich: Im **Marktdurchschnitt** betrug die laufende Verzinsung in diesem Jahr knapp 4,2%. „**Im Marktvergleich sind wir mit 5,8% inklusive Schlussüberschuss unter den Top-Anbietern**“, erläuterte **Ulrich Rosenbaum**, **Vorstandsvorsitzender der Targo Versicherungen**. Seit Dezember 2008 gehört die **Targobank Deutschland Gruppe – ehemals Citibank – zur Credit Mutuel-Bankengruppe**.

**Makler wollen selbständig bleiben:** In der von **Towers Watson** durchgeführten **Maklertrendstudie 2010/2011** der **maklermanagement AG** erklärten 89% der befragten Makler, dass sie trotz immer **komplexer werdender Beratung und steigender Belastung durch die EU-Vermittlerrichtlinie** selbständig bleiben wollen. Ihre **Anforderungen an die Gesellschaften**, mit denen sie zusammenarbeiten sind recht konkret: **klare interne Strukturen und Zuständigkeiten** in den Unternehmen (91%), **Seminare** (89%), eine **Experten-Telefonhotline** für Vermittler (86%) und **versichererneutralen Material** für die Kundenberatung (82%) sind der Studie zu Folge die wichtigsten Aspekte bei der Vertriebsunterstützung.

**Continentale passt Überschussbeteiligung an:** Die **Continentale Lebensversicherung a. G.** senkt ihre **Überschussbeteiligung in der klassischen Kapital- und Rentenversicherung um 0,3%-Punkte auf 4,3%**. Zuvor hatte der Versicherer seine Überschussbeteiligung über fünf Jahre lang auf unverändertem Niveau halten können. Gleichzeitig werden der Schlussüberschuss und der Sockelbetrag für die Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven auf 0,45% leicht erhöht. Für **Berufsunfähigkeitsversicherungen im Leistungsbezug** bleibt die Gewinnbeteiligung unverändert bei 2,05%.

**GDV rechnet mit hohem Beitragswachstum:** Der **GDV** erwartet bei den **deutschen Versicherern für das Geschäftsjahr 2010 ein Wachstum der Beitragseinnahmen um 4,7% auf 180 Mrd. Euro**. Dies sei der **höchste Zuwachs seit 2003**, erläuterte **GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen** auf der **Jahrestagung des Verbandes in Berlin**. Allerdings sei dies kein Grund zur Euphorie, da die Einmalbeiträge in der Lebensversicherung einen wesentlichen Anteil am Wachstum haben. Daraus könne jedoch eine hohe Volatilität der Neugeschäftsbeiträge entstehen. Für die **Lebensversicherer** (einschl. der Pensionskassen und Pensionsfonds) gehen Hochrechnungen von einem Zuwachs um **6,8%** aus. Dabei entfallen rund 27 Mrd. Euro auf **Einmalbeiträge**, die damit etwa ein Viertel der gesamten Prämieinnahmen ausmachen. Mehr als die Hälfte der Einmalbeiträge fließt in sofort beginnende und aufgeschobene Rentenversicherungen.

**DekaBank präsentiert Verrentungspartner:** Die DekaBank, **Asset Manager der Sparkassen Finanzgruppe**, kooperiert im Rahmen ihrer **Deka-BasisRente mit der Öffentlichen Lebensversicherung Braunschweig**. Bei der **Deka-BasisRente** handelt es sich um ein **Rürup-Produkt auf Fondsbasis**. Zu Beginn der Rentenzahlung wird zukünftig das angesparte Kapital an die **Öffentliche Braunschweig** übertragen, welche die lebenslange Verrentung sicherstellt. Hierfür wurde ein Tarif vereinbart, der für den Kunden keine Abschlussprovisionen beinhaltet. *„Wir integrieren Deka Investmentfonds bereits seit mehreren Jahren in unsere fondsgebunden Lebens- und Rentenversicherungen. Die neue Zusammenarbeit mit der Deka zeigt aber, dass wir auch in umgekehrter Richtung als Produktlieferant die Anforderungen großer Anbieter erfüllen“*, erläuterte **Helga Siems, Produktmanagerin bei der Öffentlichen Braunschweig**. Die Kooperation gilt künftig auch für die **Riester-Produkte der DekaBank, die Deka-BonusRente und den Deka-ZukunftsPlan**.

**Allianz senkt Überschussbeteiligung:** Die **Allianz-Lebensversicherungs-AG** hat ihre **Gewinndeclaration für das Jahr 2011** bekannt gegeben. Danach sinkt die laufende Verzinsung von 4,3% auf 4,1%. Die **Allianz** begründet dies mit dem stark gesunkenen Zinsniveau. Die **Verzinsung 10-jähriger Bundesanleihen** ist von Anfang 2010 bis Ende Oktober von 3,4% auf 2,5% deutlich zurück gegangen. *„Mit der Anpassung der laufenden Verzinsung der Verträge tragen wir dem historischen Zinstief Rechnung“*, erläuterte **Maximilian Zimmerer, Vorstandschef der Allianz**. Zu der laufenden Verzinsung von 4,1% kommen weitere 0,6% aus dem Schlussüberschuss sowie dem Sockelbeitrag für die Beteiligung an den Bewertungsreserven. Damit ergibt sich für das Jahr 2011 eine **Gesamtverzinsung von mindestens 4,7%**. *„Unsere Kunden erhalten auch 2011 eine Verzinsung auf hohem Niveau“*, so **Zimmerer**. Neben der Höhe der Verzinsung seien vor allem die Finanzstärke eines Lebensversicherers und ein kompetentes Anlage-Management gerade in Zeiten schwankender Kapitalmärkte wichtige Kriterien für den Kunden.

**Alkohol mindert Leistungsverpflichtung:** Wer beim **Führen eines Fahrzeugs unter Alkoholeinfluss** einen Unfall verursacht, muss damit rechnen, dass sein **Kaskoversicherer** bereits ab einer Blutalkohol-Konzentration von etwa 0,3 Promille **seine Leistungen in der Regel um mindestens 50 Prozent kürzen** kann. Bei absoluter Fahruntüchtigkeit, ab 1,1 Promille, ist der Versicherer vollständig von seiner Leistungspflicht befreit. So urteilte das **OLG Hamm am 25. August 2010**. In der Begründung heißt es, dass das Führen eines Kraftfahrzeugs im Zustand alkoholbedingter Fahruntüchtigkeit einen groben Verstoß gegen die im Verkehr erforderliche Sorgfalt darstellt. Der Versicherer sei daher **nach §81 Abs. 2 VVG** grundsätzlich zu einer der Schwere des Verschuldens entsprechenden Kürzung der Leistung berechtigt. Der Versicherer muss jedoch die Fahruntüchtigkeit beweisen (**Az.: I-20 U 74/10**).

**AO stärkster Vertriebsweg:** Die **Ausschließlichkeits-Organisation** war beim **Neugeschäft in der Lebensversicherung im Geschäftsjahr 2009 der stärkste Vertriebsweg**. Dies stellte die Unternehmensberatung **Towers Watson** in ihrem **Vertriebswege-Survey** fest. Der Anteil am Neugeschäft stieg von 27,9% auf 29,6%. Auch der **Banken-Vertrieb** legte zu, von 26,8% auf 28,7%. Der Anteil der „**unabhängigen Vermittler**“ (**Makler, Mehrfachagenten und ungebundene Strukturvertriebe**) ging leicht von 28,0% auf 27,3% zurück. In der Untersuchung wird die Verschiebung mit dem **starken Anstieg der Einmalbeiträge** erklärt, von dem besonders Banken und die Ausschließlichkeit profitiert hätten. Unverändert sind jedoch die **Vertriebswege Makler und Banken diejenigen mit den höchsten erwarteten Wachstumsaussichten** in den nächsten fünf Jahren.

**Garantiezins in Österreich sinkt:** Am **22. November 2010** ist im **Bundesgesetzblatt** eine Novelle zur **FMA-Höchstzinssatz-Verordnung in der Lebensversicherung** veröffentlicht worden. Damit **sinkt in Österreich der Höchstzinssatz** für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen der klassischen Lebensversicherung **ab dem 1. April 2011 von 2,25% auf 2,00%**. Der Höchstzinssatz wird jährlich von der **Finanzmarktaufsicht (FMA)** fest gelegt. Der **Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO)** hält die Lebensversicherung auch weiterhin für attraktiv: „*Auch in Zeiten der Krise verliert man mit einer klassischen Lebensversicherung weder das Kapital noch den Garantiezins und auch nicht die bisher zugeteilten Gewinnanteile. Und hat zusätzlich den Versicherungsschutz, den nur eine Lebensversicherung bieten kann.*“

**AXA und DBV mit konstanter Überschussbeteiligung:** Auch die **AXA Lebensversicherung AG** und die ebenfalls zur **AXA Deutschland** gehörende **DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung AG** halten ihre Überschussbeteiligung stabil. Die **laufende Verzinsung** der konventionellen Kapital- und Rentenversicherungen liegt bei 4,0%. Inkl. Kosten- und Schlussüberschussanteil sowie der Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven ergibt sich eine **Gesamtverzinsung** von bis zu 4,8%.

**IMPRESSUM:**

infinma news 11 / 2010

 Herausgeber:  
 infinma

 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH  
 Max-Planck-Str. 22  
 50858 Köln

 Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0  
 Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79  
 E-Mail: [info@infinma.de](mailto:info@infinma.de)

Redaktion:

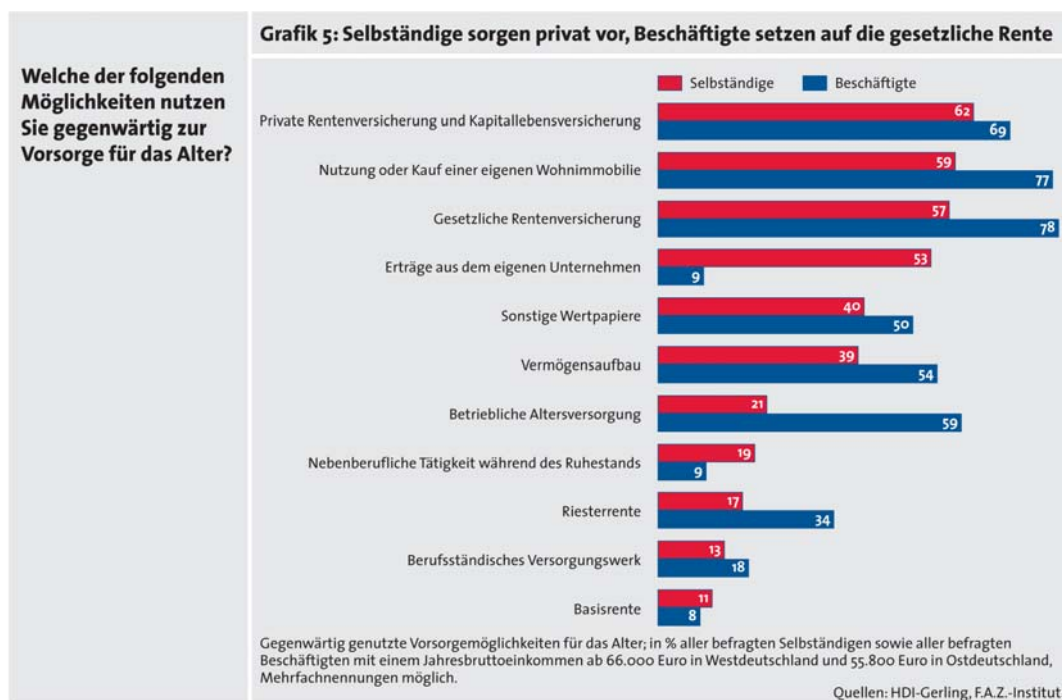
 Marc C. Glissmann  
 Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## HDI-Gerling-Umfrage zur Altersvorsorge

Im Auftrag von **HDI-Gerling** und dem **F.A.Z.-Institut** hat kürzlich das **Meinungsforschungsinstitut forsa** jeweils **500 Selbständige** und **500 Angestellte** mit einem **Jahresbruttoeinkommen von über 66.000 Euro (in Westdeutschland) bzw. 55.800 Euro (in Ostdeutschland)** zu ihrem **Vorsorgeverhalten** und ihrer **Einstellung gegenüber der Basisrente** befragt.

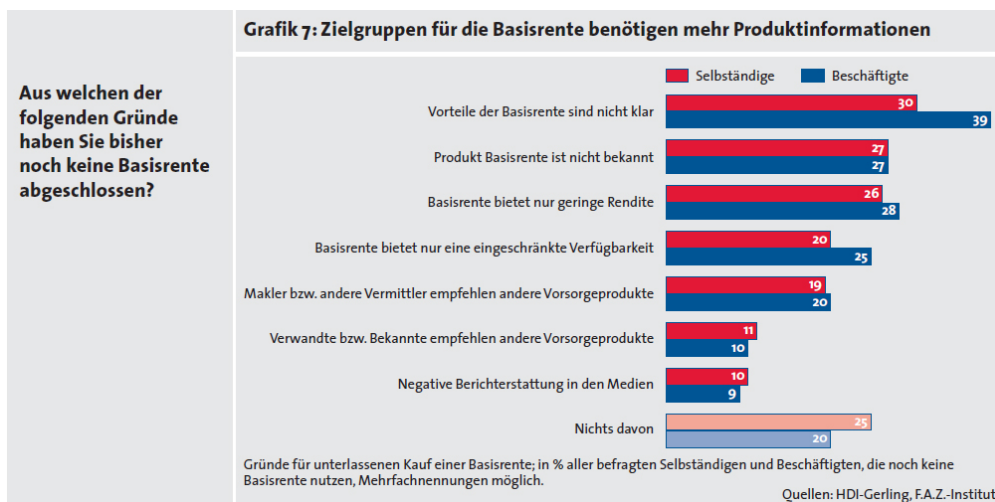
Die **Möglichkeiten**, die derzeit von Selbständigen und Angestellten zur Vorsorge für das Alter genutzt werden, **unterscheiden sich z. T. deutlich** (Grafik 5). Bei beiden Gruppen liegen die private Renten- und Kapitallebensversicherung, die Nutzung oder der Kauf einer eigenen Wohnimmobilie und die gesetzliche Rentenversicherung an der Spitze. Der (private) Vermögensaufbau, die betriebliche Altersversorgung sowie die staatlich geförderte Riester-Rente spielen jedoch bei den Angestellten eine deutlich wichtigere Rolle als bei den Selbständigen.



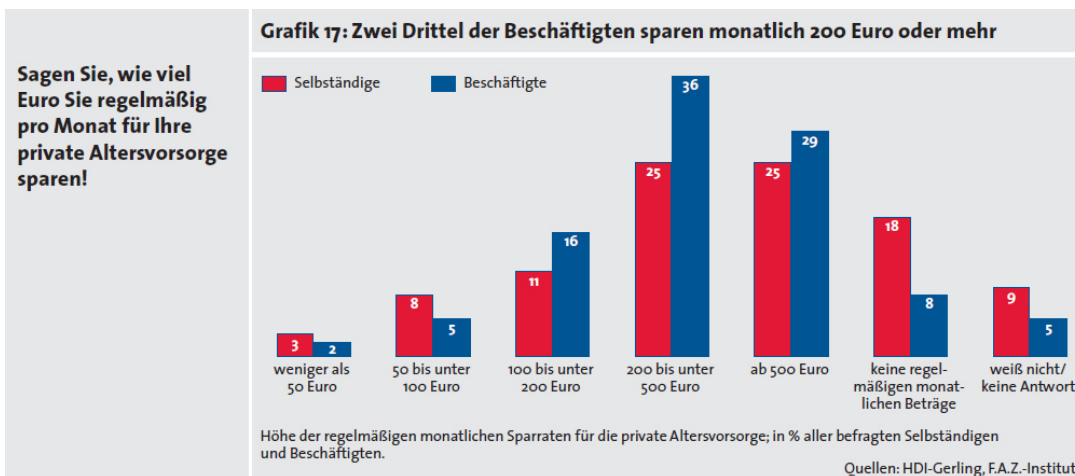
Etwa **ein gutes Zehntel der Selbständigen hat bereits eine Basis-Rente abgeschlossen**, allerdings sind etwa einem Drittel der befragten Selbständigen die **Vorteile der Basis-Rente nicht klar** und / oder sie **kennen das Produkt erst gar nicht** (Grafik 7, auf der nächsten Seite). Bei den Angestellten ist dieser Anteil noch größer. Das Nichtwissen um das Produkt bzw. die Produktvorteile scheint also ein größeres Hindernis beim Vertrieb zu sein, als die vermeintlichen Produktnachteile wie geringe Rendite oder eingeschränkte Verfügbarkeit.

Ein Blick auf die **Merkmale**, die den Befragten **bei Altersvorsorgeprodukten besonders wichtig** sind, zeigt, dass die Basis-Rente diese Anforderungen durchaus erfüllt (Grafik 8, auf der nächsten Seite). Für deutlich über 80% der Befragten sind **garantierte Rentenleistungen** wichtig oder sehr wichtig. Die **steuerliche Förderung** spielt für etwa 2/3 der Befragten eine wichtige Rolle. Immerhin

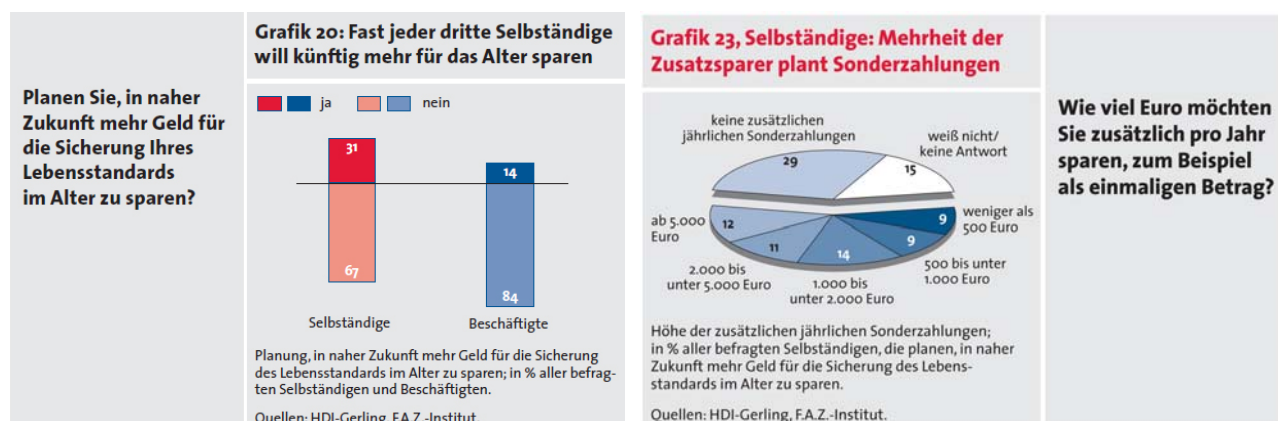
über 50% halten es für wichtig oder sehr wichtig, dass das Produkt **regelmäßig monatliche Zahlungen in gleicher Höhe** erlaubt. Dass ebenfalls über 50% **staatliche Prüfungen und Zertifizierungen** für wichtig erachten, mag an dem weit verbreiteten Irrtum liegen, dass mit der Zulassung / Zertifizierung, wie sie bei Riester und seit Anfang 2010 auch bei Rürup erforderlich ist, eine Art staatliche Qualitätskontrolle verbunden sei oder es sich gar um eine staatliche Empfehlung handele.



Zur Zeit gibt es bei der Altersvorsorge von **Selbständigen und Angestellten deutliche Unterschiede**. Fast ein Drittel der Selbständigen leistet keine monatlichen Beiträge für die Altersvorsorge oder gab keine Antwort auf diese Frage. Bei den Angestellten sind es nur gut 10%. Immerhin 65% der Angestellten sparen monatlich zwischen 200 und mehr als 500 Euro. Bei den Selbständigen sind es 50%, wobei es hier eine Besonderheit zu berücksichtigen gibt, wenn zwischen denjenigen **mit und ohne eine berufsständische Pflichtvorsorge unterschieden wird**. Im Jahr 2007 haben Freiberufler nach Angaben der **Arbeitsgemeinschaft Berufsständischer Versorgungseinrichtungen (ABV)** im Durchschnitt 750 Euro monatlich in ihre Altersvorsorge bzw. in das zuständige Versorgungswerk eingezahlt.



**Für die Zukunft bieten die Selbständigen sicher ein interessantes Potential:** Knapp ein Drittel beabsichtigt, künftig mehr für das Alter zu sparen. Die Bereitschaft, zukünftig ihre Vorsorge zu erhöhen, ist bei der Einkommensgruppe mit einem Nettohaushaltseinkommen zwischen 1.000 und 2.500 Euro am größten. Bei der besonders einkommensstarken Gruppe ab 4.000 Euro sind es immer noch 25%. Zusätzlich 100 bis unter 200 Euro sparen wollen 19% der Befragten, 28% gaben an, 200 bis unter 500 Euro zusätzlich zurücklegen zu wollen und immerhin noch 12% wollen ihre Vorsorge um mehr als 500 Euro aufstocken. Neben den 83%, die ihre Altersvorsorge um regelmäßig monatliche Beträge aufstocken wollen, planen 55% für ihre Altersvorsorge zusätzliche Sonderzahlungen ein. Fast 40% dieser Gruppe wollen 1.000 Euro und mehr aufbringen.



**Markus Drews, Vertriebsvorstand bei HDI-Gerling, kommentierte die Studienergebnisse wie folgt:** „Unsere Studie zeigt: Die Basisrente ist ein Wunschprodukt, das nach wie vor nur wenige Selbständige kennen. Über die Vorteilhaftigkeit müssen wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern noch stärker aufklären. Die Chancen, dass uns das gelingt, stehen gut, denn immerhin planen 31 Prozent der Selbständigen, ihre Altersvorsorge aufzustocken.“



## Fondspolice in Bestand und Neugeschäft 2009

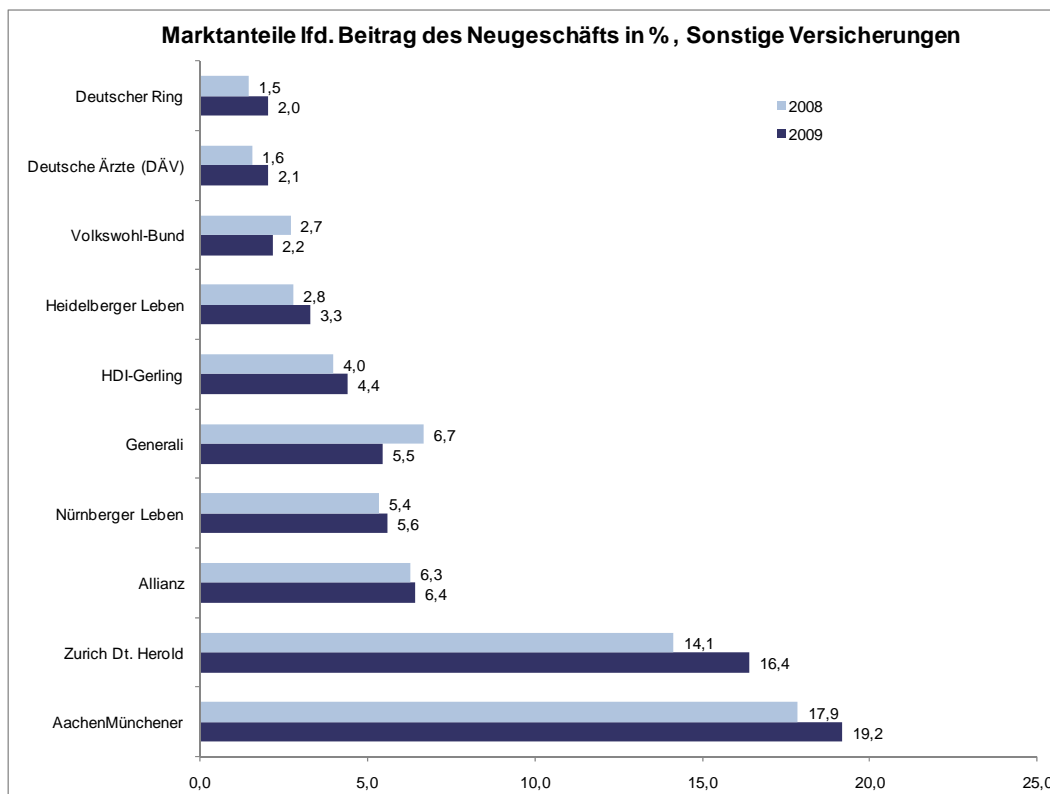
Inzwischen sind auch die letzten **Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherer für das Jahr 2009** veröffentlicht, so dass sich nun wieder interessante Auswertungen u. a. über Bestand und Neugeschäft erstellen lassen.

Zahlreiche Vergleiche von Lebensversicherungsprodukten und –unternehmen vernachlässigen immer noch, dass sich die **Geschäftsstruktur vieler deutscher Anbieter** in den letzten Jahren z. T. gravierend verändert hat. Insbesondere der Anteil des Geschäftes mit fondsgebundenen Versicherungen hat jedoch **große Auswirkungen auf Bilanzen und Kennzahlen**. So wird bspw. die Rückstellung für Beitragsrückerstattung bei Fondspolice i. d. R. nicht tangiert; diesbzgl. Kennzahlen haben also einen deutlich geringeren Aussagegehalt, als bei Gesellschaften, deren Geschäftsmodell überwiegend auf konventionellen Produkten beruht.

Von daher ist es durchaus sinnvoll, die **Zusammensetzung von Bestand und Neugeschäft bzw. die Marktanteile im Segment der fondsgebundenen Versicherung** zu betrachten. Die Geschäftsberichte der Unternehmen geben hier eine gute Annäherung mit der Position „**Sonstige Versicherungen**“. Allerdings werden hier auch sog. Kapitalisierungsgeschäfte ausgewiesen. Zudem könnten fondsgebundene Versicherungen in der betrieblichen Altersversorgung auch unter den „Kollektiv-Versicherungen“ subsummiert werden. Daher sind keine ganz exakten Angaben, wohl aber verlässliche Näherungen, möglich.

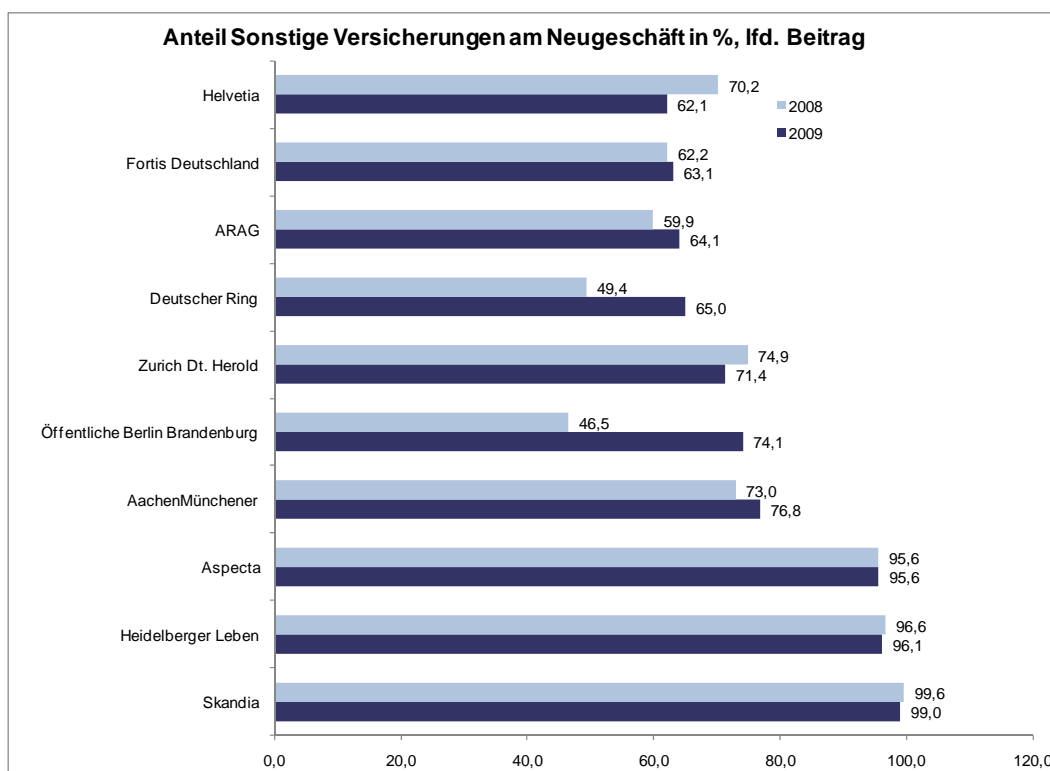


Die **Marktanteile im Bestand** zeigen gegenüber dem Vorjahr relativ wenige Veränderungen. Die drei Gesellschaften an der Spitze – **AachenMünchener, Zurich Deutscher Herold und Nürnberger Leben** - konnten ihre Marktanteile leicht ausbauen, allerdings halten sich sowohl Marktanteilsgewinne als auch –verluste in engen Grenzen.



Etwas anders sieht es beim **Neugeschäft** aus. Einerseits sind hier mit dem **Deutschen Ring (14.)**, **der Deutschen Ärzteversicherung (DÄV) (17.)** und dem **Volkswohl Bund (13.)** drei Gesellschaften unter den besten zehn Unternehmen, die bei der Bestandsauswertung nicht den Sprung in die Top10 geschafft haben. Zudem gibt es beim Neugeschäft naturgemäß deutlich stärkere Veränderungen als im Bestand. Während die **Zurich** ein Plus von 2,25%-Punkten schaffte, steht bspw. für die **Gothaer** ein Minus von 1,5%-Punkten zu Buche.

Welche Bedeutung das fondsgebundene Geschäft für einige Anbieter hat, zeigt ein Blick auf den **Anteil der Fondspolizen am gesamten Neugeschäft**. So machen **Skandia, Heidelberger Leben und Aspecta** ihr Neugeschäft nahezu ausschließlich mit fondsgebundenen Produkten. Bei beiden Marktführern, **AachenMünchener und Zurich**, macht dieses Segment jeweils ca.  $\frac{3}{4}$  aus, wobei der Anteil der **AM** gestiegen und der der **Zurich** gefallen ist. Zum Teil gibt es jedoch bei dieser Produktgattung erhebliche Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr. So erhöhte sich der Anteil bei der **Öffentlichen Oldenburg** um 27,6% und beim **Deutschen Ring** um 15,7%. Auf der anderen Seite reduzierte sich der Anteil der Fondspolizen bei der **neuen leben** um 28,8% und bei der **WWK** um 24,5%.



Bei den Übersichten sind jedoch einige Besonderheiten zu beachten, die im Wesentlichen in den Rechnungslegungsvorschriften begründet sind. So fehlen in den Auswertungen die ausländischen Anbieter wie bspw. **Friends Provident, Canada Life oder Standard Life**, da diese Gesellschaften für das Deutschland-Geschäft keinen eigenen Geschäftsbericht vorlegen müssen. Auch Anbieter wie **Swiss Life oder AXA**, die bestimmte Produkte über Töchter in **Luxemburg bzw. Irland** anbieten, können aus diesem Grund nicht ausgewertet werden. Somit fehlen in den o. g. Daten bspw. alle **Variable Annuities-Produkte**, bei denen es sich zwar in der Regel um fondsgebundene Versicherungen handelt, die jedoch aufgrund der aufsichtsrechtlichen Vorschriften nicht von deutschen Gesellschaften angeboten werden dürfen.

Der von vielen Branchenbeobachtern vorher gesagte weitere **Anstieg des Anteils der Einmalprämien am Neugeschäft** hat sich bestätigt. Im **Branchendurchschnitt** liegt der Anteil jetzt bei **77,6%** nach 65,0% im Vorjahr. Inzwischen gibt es auch Werte von über 90%, bspw. bei der **Fortis** (96,4%) oder der **DBV** (91,5%). Einen nennenswerten Rückgang (von 17,8%) verzeichnete lediglich die **Öffentliche Berlin Brandenburg**, ansonsten ist der ohnehin schon hohe Anteil branchenweit mehr oder weniger stark angestiegen. Auch in der Vergangenheit beim Thema Einmalprämien eher zurückhaltende Gesellschaften wie die **Debeka** oder die **LVM** kommen inzwischen auf über 60%. Weiterhin scheint sich zu bestätigen, dass bei typischen Makler-Versicherern wie dem **Volkswahl Bund** oder der **Continentalen** der Anteil der Einmalprämien tendenziell niedriger ist als bei Gesellschaften mit starker eigener Ausschließlichkeit und / oder einem Bankenvertrieb, wie bspw. den **Provinzial-Gesellschaften oder der SV Leben**.

## Absicherung der Dienstunfähigkeit bei Beamten

Zur Zeit scheint das Interesse an der **Absicherung der Dienstunfähigkeit** sowohl **bei Versicherer** wie auch **beim Vertrieb** zuzunehmen. Nach **§44 Bundesbeamtengesetz (BBG)** gilt für die Dienstunfähigkeit folgende Definition: **„Dienstunfähig ist, wer aus gesundheitlichen Gründen oder aufgrund seines körperlichen Zustandes dauerhaft unfähig ist, die dienstlichen Pflichten zu erfüllen.“** Die Dienstunfähigkeit zieht i. d. R. die **Versetzung in den Ruhestand** nach sich.

Dienstunfähig werden können folgende Personengruppen: **Soldaten, Minister, Richter und Beamte**, wobei allerdings die drei erst genannten Gruppen keine Beamten im Sinne des Beamtenrechts sind.

Darüber hinaus sind die verschiedenen Arten von Beamtenverhältnissen zu beachten: **Beamter auf Lebenszeit, Beamter auf Probe, Beamter auf Widerruf und Beamter auf Zeit.**

Weiterhin ist zu beachten, dass es verschiedene **Arten von Dienstunfähigkeit** gibt. So stellt die **„Spezielle Dienstunfähigkeit“** im Gegensatz zur **„Allgemeinen Dienstunfähigkeit“** auf das Vermögen ab, bestimmte **spezielle Aufgaben** nicht mehr ausüben zu können. So liegt **Polizeidienstunfähigkeit** vor, wenn der Beamte keinen Gebrauch von der Schusswaffe mehr machen kann. Möglicherweise können jedoch noch andere (allgemeine) Dienstpflichten eines Beamten erfüllt werden.

Bei der privaten Absicherung des Dienstunfähigkeitsrisikos, das meist in Form von besonderen Klauseln innerhalb von Berufsunfähigkeitsversicherungen mit erfasst ist, sollte daher stets genau darauf geachtet werden, ob das zugrunde liegende Bedingungsmerkmal tatsächlich auch den zu versichernden Beamten in seiner konkreten Ausprägung abdeckt, oder ob bspw. nur Beamte im Öffentlichen Dienst oder nur Beamte auf Lebenszeit mit einer entsprechenden Dienstunfähigkeitsklausel versichert werden können.

	Dienstunfähigkeit bedingt durch .....	
	Krankheit, Freizeitunfall	Dienstunfall
Beamter auf Lebenszeit	Wartezeit (5 Jahre) Versetzung in den Ruhestand	Versetzung in den Ruhestand
Beamter auf Zeit	Wie Beamte auf Lebenszeit	
Beamter auf Probe	Entlassung aus dem Beamtenverhältnis	Ruhegehalt
Beamter auf Widerruf	Entlassung aus dem Beamtenverhältnis	Unterhaltsbeitrag bei mind. 20% Erwerbsminderung

Auch die Art und Weise, wie die Dienstunfähigkeit bedingt ist, kann Auswirkungen darauf haben, ob ein (privater) Versicherer die Dienstunfähigkeit (als Berufsunfähigkeitsursache) anerkennt. Ist Bedingungsgemäß die Versetzung in den Ruhestand Leistungsvoraussetzung, so fallen bspw. Beamten auf Probe durch das Raster.