

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Finanztest 10/2013	Seite 3
Gothaer BU Invest	Seite 4
Gothaer BasisVorsorge-ReFlex	Seite 6
Basler Beruf + Pflege	Seite 7
GDV Statistisches Jahrbuch 2013	Seite 9

## Kurzmeldungen

**Zurich Vorsorgeflex:** Die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **Vorsorgeflex** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag** heraus gebracht. Das Produkt ist für das **Wiederanlagegeschäft** und die **Generation 50+** bestimmt. Der Tarif ist **ohne Stornoabschläge und mit ungefähr halbierten Abschlusskosten** kalkuliert. „Die Abschlussprovisionen sind zwar niedriger, aber dafür haben die Vermittler auch die Chance, bei Ablauf eines Altvertrages mehr Kunden zu halten, als das bisher mit den starren Rentenpolicen möglich war“, erklärte **Markus Nagel, Vorstandsvorsitzender der Zurich Deutscher Herold**. Für die Zukunft erwartet **Nagel** eine **größere Differenzierung der Provisionierung**, bspw. eine stärkere Betonung von laufenden Vergütungsbestandteilen.

**Dialog passt BU an:** Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat Anpassung an ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung** und eine **Bessereinstufung von rund 250 häufigen Berufen sowie von Schülern und Studenten** vorgenommen. Zudem übernimmt die **Dialog** bei finanziellen Engpässen während **einer Arbeitslosigkeit oder einer Elternzeit** im sog. **erweiterten Lebensphasenmodell** für sechs Monate die Beiträge. Die **Überbrückungshilfe** gilt jetzt für privat und gesetzlich Krankenversicherte. Gegen Mehrprämie können die Kunden eine **Pflegerentenoption** vereinbaren, die es ermöglicht, nach Ablauf der BU-Versicherung eine **Pflegerentenversicherung** gegen Einmalbeitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen.

**CARDEA mit zertifizierter Basis-Rente:** Die **CARDEA.life**, eine **Marke des Liechtensteiner Versicherers PrismaLife**, hat eine **staatlich geförderte Basisrente** eingeführt. Als Besonderheiten bietet der **CARDEA flex plan basic** eine sog. „**Open Market Option**“ und das **Verrentungsmodell „Rente individuell“**. Bei der „**Rente individuell**“ kann der Kunde vor Rentenbeginn seinen **Gesundheitszustand prüfen** lassen und eine höhere Rente bekommen, sofern mit einer geringeren Lebenserwartung zu rechnen ist. *„Wir berücksichtigen die Gesundheitssituation vor Rentenbeginn, zum Vorteil für diejenigen, die wissen, dass sie eine geringere Lebenserwartung haben“*, sagte **Markus Brugger**, **Vorsitzender der Geschäftsleitung der PrismaLife AG**, die als Risikoträger hinter der Marke **CARDEA** steht. Die „**Open Market Option**“ bezeichnet das **Wahlrecht des Versicherungsnehmers**, zu Beginn der Rentenphase zu einem anderen Anbieter steuerunschädlich wechseln zu können. Voraussetzungen sind, dass der neue Vertrag zertifiziert ist, eine „**Open Market Option**“ hat und die Anforderungen des Einkommensteuergesetzes erfüllt (§10 Absatz 1 Nummer 2 b EStG). Dazu **Stefan Giesecke**, **Vorstand der fpb AG**, die für **CARDEA.life** den **Vertriebsservice organisiert**: *„Mit dieser Wechseloption machen wir unsere Basisrente für den Verbraucher sehr flexibel. Vor Rentenbeginn kann jeder seine Anbieterswahl nochmals überprüfen und gegebenenfalls einen anderen Versicherer für die Rentenphase auswählen.“*

**UK.A.T. jetzt online:** Im Rahmen der **Umstellung der Wettbewerbs-Analyse-Software W.A.S. auf die Online-Anwendungen Wettbewerbs-Analyse-Tools W.A.T.** steht seit heute auch für den **Bereich der Unterstützungskassen** ein eigenständiges Analyse-Tool zur Verfügung, das sog. **UK.A.T.** Kern des Tools sind die bei infinma üblichen vier Funktionalitäten: Darstellung eines einzelnen Rückdeckungstarifs (**Produktbeschreibung**), wahlfreier Vergleich von bis zu vier Tarifen (**Produktvergleich**), Rückwärtssuche nach vom Anwender vorgegebenen Kriterien (**Produktfinder**) und Schnellübersicht bestimmter relevanter Produkteigenschaften (**Quick-Check**). Einblick in die Funktionalitäten der Tools finden Interessenten auch auf dem **infinma-YouTube-Kanal**:

<http://www.youtube.com/user/infinmaOnline>

#### IMPRESSUM:

infinma news 10 / 2013

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.

## Finanztest 10/2103

Auf den **Seiten 70 ff.** der **Ausgabe 10/2013** von **Finanztest** hat die **Stiftung Warentest** einen „**Ver-sicherungs-Check**“ veröffentlicht.

Neben zahlreichen wichtigen und richtigen Hinweisen zum individuell richtigen Versicherungsschutz finden sich jedoch auch wieder einige Aussagen / Darstellungen, die vermutlich schon einem durchschnittlich informierten Betrachter die Haare zu Berge stehen lassen. Vor allem die Tabelle „**Die besten Berufsunfähigkeitsversicherungen**“ erinnert stark an einen **Songtext der Toten Hosen**: „*Und immer wieder sind es dieselben Lieder, die sich anfühlen, als würde die Zeit stillstehen*“. Oder anders ausgedrückt: **Hier werden immer wieder die gleichen fragwürdigen Empfehlungen gegeben, die schon in der Vergangenheit scharfe Kritik von Fachleuten hervorgerufen haben.**

Die folgende Grafik zeigt einen Auszug aus der **infinma BU-Lupe**, in der die vier in **Finanztest** gelisteten Tarife abgebildet sind. Es ist leicht zu erkennen, dass sich die Produkte offensichtlich ganz erheblich voneinander unterscheiden.

Prognosezeitraum	Details	✓	✓	✓	✓
Rückwirkende Leistung	Details	✓	✓	✓	✓
Abstrakte Verweisung	Details	✓	✓	✓	✓
Konkrete Verweisung	Details	✓	✓	✓	✓
Umorganisation	Details	✓	+	✓	✓
Berufswechselprüfung	Details	✓	✓	✗	✗
Leistungszeitpunkt	Details	✓	✓	✓	✓
Meldefristen	Details	✗	+	✗	✗
Geltungsbereich	Details	✓	✓	✓	✓
Erhöhungsoption ohne Anlass	Details	+	✓	+	+
Beitragsstundung	Details	✓	✓	✓	✓
Befristetes Anerkenntnis	Details	✗	✓	+	+
Mitwirkungspflichten	Details	✓	✓	✓	✓
Regelungen in der Nachprüfung	Details	✓	✓	✓	✓
Dynamik Hauptversicherung	Details	✓	✓	✓	✓
Garantierte Leistungsdynamik	Details	✓	+	✓	✓
Infektionsklausel	Details	+	+	✓	✓

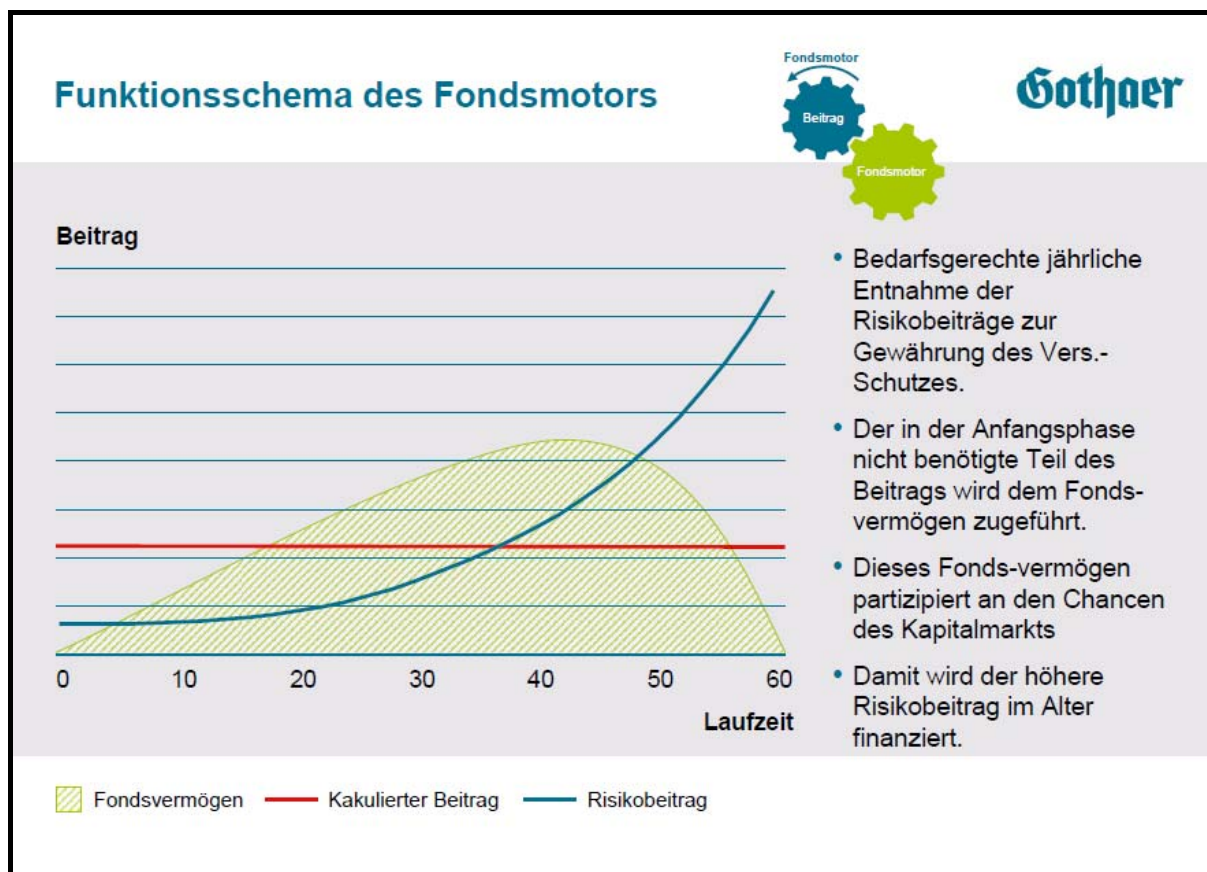
Ebenso bemerkenswert sind die **Prämienangaben** in dem Beispiel von **Finanztest**. Beim Nettobeitrag reicht die Spanne von 748 Euro bis 1.089 Euro; das ist eine Differenz von immerhin 46%. Beim Bruttobeitrag sind es sogar 58% Preisunterschied. Daher ist sicher die Frage erlaubt, **ob diese vier Produkte tatsächlich allesamt gleichermaßen empfehlenswert sein können.**

Mit Vorsicht zu genießen ist auch die Empfehlung einer Unfallversicherung als Alternative zur BU. **Als Ursache von Berufsunfähigkeit spielen Unfälle eine allenfalls untergeordnete Rolle.**

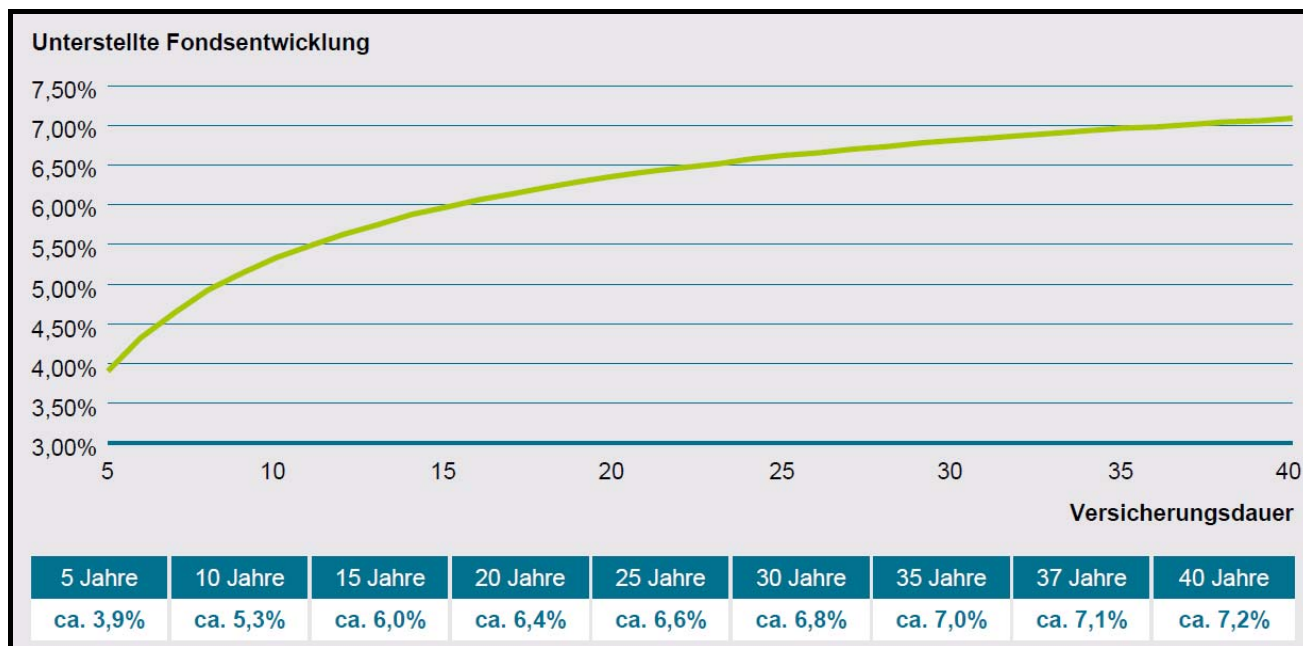
## Gothaer BU Invest

Zum **01. Oktober 2013** hat die **Gothaer Lebensversicherung AG** mit der **BU Invest** ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Anders als bei den bisherigen BU-Produkten, die den Zusatz „Invest“ tragen, aber lediglich Überschüsse in Fonds anlegen, ist die **BU Invest der Gothaer rein fondsgebunden** kalkuliert. Dadurch sollen günstigere Beiträge als bei konventionellen Berufsunfähigkeitsversicherungen realisiert werden. Dieses fondsgebundene Konzept nutzt die **Gothaer** bereits seit 2005 bei **Risiko- bzw. Dread Disease-Versicherungen (Perikon)** und seit 2009 bei **Pflegerenten (PflegeRent Invest)**.

Die Grafik zeigt die **Funktionsweise der fondsgebundenen Beitragskalkulation**.



Bei der Berechnung des Beitrages wird eine **Mindestwertentwicklung der Fonds** unterstellt, die derzeit abhängig von der Laufzeit zwischen ca. 3,9 % und ca. 7,2 % pro Jahr beträgt. Diese Annahme wirkt ambitioniert, jedoch weist die **Gothaer** darauf hin, dass von den zur Zeit angebotenen 24 Fonds in der Vergangenheitsbetrachtung der letzten 10 Jahre 14 Fonds eine Durchschnitts-Performance über 7,2 % p.a. erreichten und nur 3 Fonds hinter den Annahmen zurückblieben.



Um **die Finanzierbarkeit des Vertrages** über die gesamte Laufzeit zu gewährleisten, finden in regelmäßigen Abständen **Vertragsüberprüfungen** statt. Entwickeln sich die Fonds schlechter als angenommen, hat der Kunde die Möglichkeit den **Beitrag oder die Leistung entsprechend anzupassen**. Sollte der Kunde nicht reagieren, bleibt der Versicherungsschutz bestehen, die Finanzierbarkeit über die gesamte Versicherungsdauer kann in diesem Fall aber nicht mehr garantiert werden.

Weitere **Produkteigenschaften** sind:

- **Lebenslange Zahlung der BU-Rente** bei Eintritt der Berufsunfähigkeit in Folge von Pflegebedürftigkeit vor Vollendung des 45. Lebensjahres und ununterbrochener Pflegebedürftigkeit bis zum Ende der Leistungsdauer der BU (Pflegebedürftigkeit ab 2 von 6 ADL oder bei schwerer Demenz),
- **Einmalzahlung bei BU durch Unfall**, max. 3.000 €,
- **Übernahme der Kosten eines Reha-Mangers bei BU durch Unfall**, max. 9.000 €,
- **Zuschuss bei einer zumutbaren Umorganisation**, max. 12.000 €,
- **BU-Rente für bis zu 3 Jahre** bei vollständigem Verlust des Seh- oder Hörvermögens oder bei Angewiesenheit auf einen Rollstuhl,
- **Beitragsdynamik** (3 – 5%) und **Leistungsdynamik** (1 – 3%) möglich,
- Nachversicherungsmöglichkeiten.

Darüber hinaus ist die **BU Invest** auch als **Starter BU** abschließbar.

**Wie die Gothaer SBU Premium**, so erfüllt auch die **BU Invest** in allen 17 relevanten Kriterien den **infinma-Marktstandard 10 / 2013** oder übertrifft diesen. Daher wurde das Produkt auch bereits mit einem **infinma-Zertifikat** ausgezeichnet.

## Gothaer BasisVorsorge-ReFlex

Neben der **BU Invest** führte die **Gothaer** mit der **BasisVorsorge-ReFlex** im Oktober 2013 ein weiteres neues Produkt ein. Der Tarif ergänzt das Produktportfolio der **Gothaer** in der **1. Schicht um eine fondsgebundene Versicherung mit Garantie**. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft weiterhin **eine klassische Rente (BasisVorsorge-Classic)** und eine **fondsgebundene Rente ohne Garantie (BasisVorsorge-Fonds)** an.

Die **Garantie kann zwischen 60% und 100% der Beitragssumme** gewählt werden und wird bei der **BasisVorsorge-ReFlex** über ein **dynamisches Wertsicherungsmodell** sichergestellt. Darüber hinaus kann sich die **Garantie** bei guter Performance **automatisch erhöhen**.

Zur Sicherstellung der Garantie wird das Vertragsvermögen je nach Marktlage **monatlich zwischen Deckungsstock (Sicherungsvermögen), Wertsicherungsfonds und freien Fonds umgeschichtet**. Der Kunde kann **einen von vier angebotenen Wertsicherungsfonds** frei auswählen und auf Wunsch zu jedem Monatsersten in einen anderen Wertsicherungsfonds wechseln. Bei der **Fondsanlage** kann der Kunde aus 3 angebotenen Baskets wählen oder bis zu 5 Fonds parallel besparen. Auch hier ist ein Wechsel (Shift und/oder Switch) kostenfrei möglich.

In der Ansparphase hat der Kunde bei **Zahlungsschwierigkeiten** die Möglichkeit, die Beitragszahlung für bis zu 36 Monate zu unterbrechen oder die Beiträge gegen Gebühr zu verringern. Der Rentenbeginn lässt sich um bis zu 7 Jahre **vorziehen oder hinausschieben**. Der Kunde kann eine **Beitragsdynamik** von 3% bis 10% pro Jahr vereinbaren, **Zuzahlungen** sind bis zu 12 mal jährlich möglich.

Bei **Tod vor Rentenbeginn** wird eine Hinterbliebenenrente aus dem Vertragsguthaben, bei **Tod nach Rentenbeginn** eine Hinterbliebenenrente aus der Rentengarantie gezahlt.

Eine **fondsgebundene BUZ** kann eingeschlossen werden. Bei einer BUZ mit Beitragsbefreiung verzichtet die **Gothaer** bei einem Monatsbeitrag bis 250 Euro (mit Dynamik bis 125 Euro) auf **Gesundheitsfragen**, in diesem Fall besteht eine **Wartezeit** von 2 Jahren, diese entfällt bei unfallbedingter Berufsunfähigkeit.

Die **BasisVorsorge-ReFlex** enthält - anders als die sonstigen ReFlex-Varianten - eine **Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit**. Der Kunde kann diese Option bis zu drei Monate vor Rentenbeginn ausüben, auch dann wenn er zu diesem Zeitpunkt bereits pflegebedürftig ist. Durch Ziehen der Option verringert sich die Altersrente. Eine vereinbarte Rentengarantiezeit wird durch die Ausübung der Option oder Pflegebedürftigkeit nicht reduziert. Der Kunde kann die Erhöhung der Altersrente bei Pflegebedürftigkeit selbst bestimmen, maximal jedoch auf das doppelte der reduzierten Altersrente.

Eine weitere Besonderheit ist die **Open Market Option**. Hierbei hat der Versicherungsnehmer das Recht, das Verrentungskapital zum Rentenbeginn auf einen Vertrag beim Versicherer seiner Wahl übertragen zu lassen. Hierfür wird vom Versicherer eine Gebühr erhoben.

## Basler Beruf + Pflege

Die **Basler Lebensversicherungs-AG** bietet neben der BerufsunfähigkeitsPolice nun auch ein Konzept an, das neben dem existenzbedrohenden Risiko der Berufsunfähigkeit auch die Pflegebedürftigkeit absichert und in einem Produkt kombiniert. „**Basler Beruf + Pflege**“ deckt mit den zwei verfügbaren **Varianten „Lifetime“ und „Aktiv“** die unterschiedlichen Bedürfnisse im Hinblick auf Umfang des Versicherungsschutzes und Laufzeit ab.

Mit „**Beruf + Pflege Lifetime**“ werden die zwei angesprochenen Risiken **lebenslang** abgesichert, da sowohl die Versicherungs- als auch Leistungsdauer nicht befristet sind. Der Beitrag wird dementsprechend kalkuliert und ändert sich über die gesamte Laufzeit nicht.

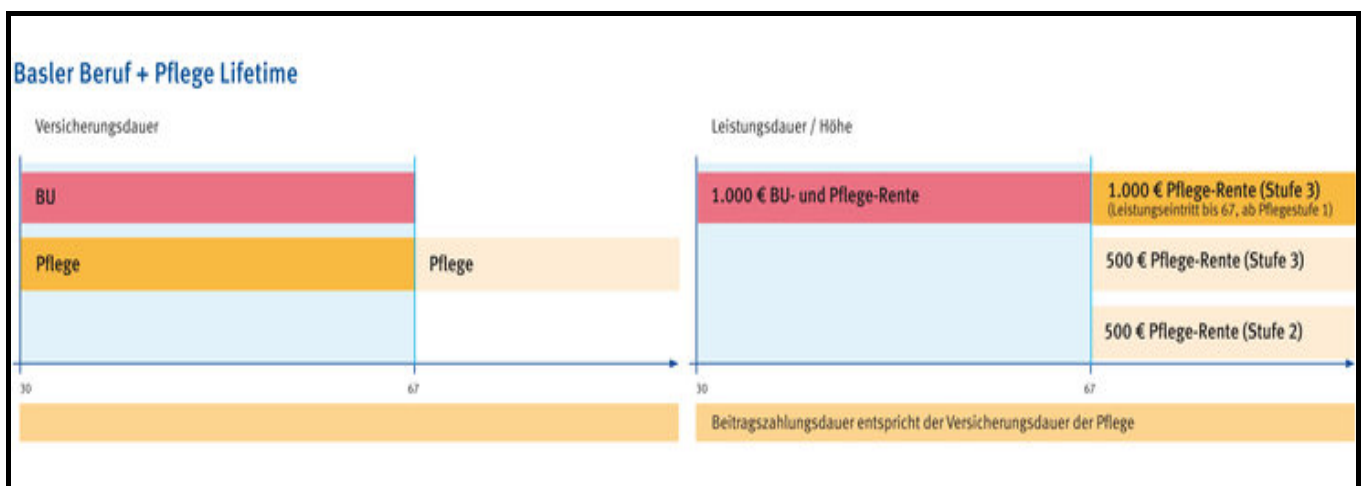
Während die versicherte Person ab Vertragsbeginn **ein Leben lang für den Fall der Pflegebedürftigkeit** versichert ist, wird eine **Rente aufgrund Berufsunfähigkeit bis zum maximalen Endalter von 67** Jahren erbracht. Sollte neben **Berufsunfähigkeit auch Pflegebedürftigkeit** eintreten, wird die **Rente lebenslang** gezahlt, solange die Pflegebedürftigkeit bestehen bleibt.

Sofern die versicherte Person nach Ablauf der BU-Versicherungsdauer pflegebedürftig wird, greift eine Staffelregelung. Die **volle Pflegerente** wird ab Pflegestufe drei gezahlt. Die **halbe Pflegerente** wird bei Demenz oder Pflegestufe 2 erbracht. Gegen Mehrbeitrag werden die **Leistungen im Versicherungsfall verdoppelt**. Die Definition der einzelnen Pflegestufen erfolgt mit Hilfe der **Activities of Daily Living (ADL) und / oder nach der gesetzlichen Regelung des Sozialgesetzbuches (SGB)**.

Die „**optionale BeitragsSicherung**“ befreit den Kunden im Falle einer anhaltenden Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit der ersten Pflegestufe nach Ende der Leistungsdauer lebenslang von der Beitragspflicht.

Die **Basler** zahlt eine **erhöhte Rente**, sofern die versicherte Person ab dem 35. Lebensjahr an regelmäßigen **Vorsorgeuntersuchungen** teilnimmt.

Sollten die Leistungen eingestellt werden, da keine Pflegebedürftigkeit mehr vorliegt, wird ein **Startzuschuss** in Höhe von sechs BU-Monatsrenten, max. 10.000 Euro, gezahlt.

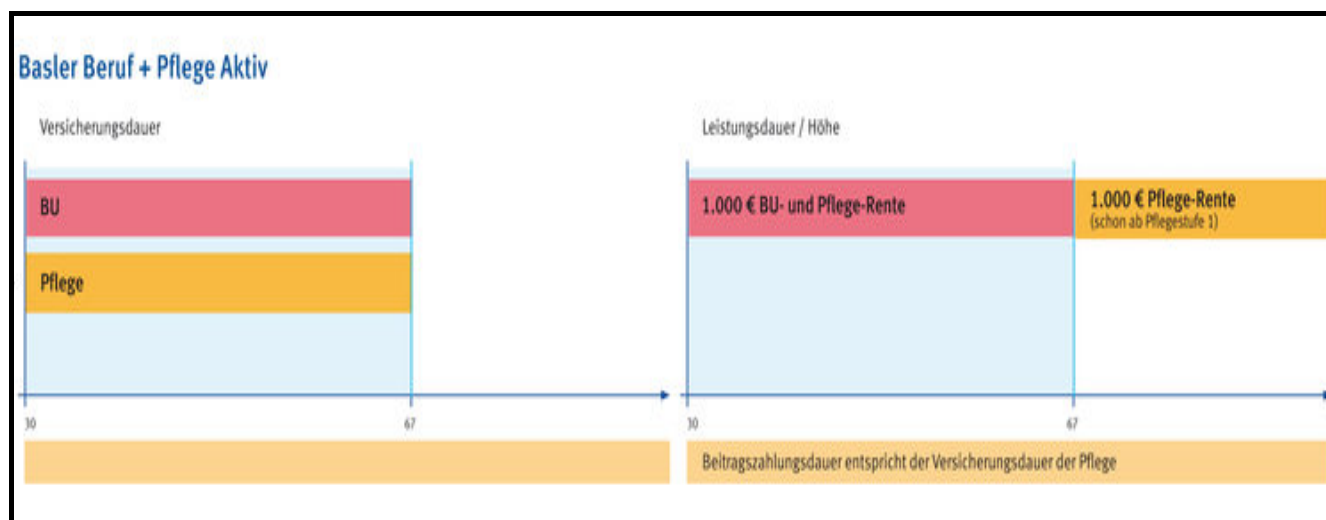


Die Alternativlösung „**Beruf + Pflege Aktiv**“ bietet anstelle des lebenslangen Versicherungsschutzes eine **Pflegerentenoption zum Ablauf der Versicherungsdauer der Berufsunfähigkeit**. Eine erneute Gesundheitsprüfung ist zu diesem Zeitpunkt nicht nötig. Ebenso führt eine bestehende Berufsunfähigkeit nicht zum Wegfall der Option. Der Tarifbeitrag der Pflegerente wird mit den dann aktuellen Rechnungsgrundlagen kalkuliert.

Sofern **während der Versicherungsdauer Pflegebedürftigkeit** eintritt, wird die versicherte BU-Rente lebenslang gezahlt, solange Pflegebedürftigkeit besteht.

**Für Auszubildende und Studenten ist die Berufsunfähigkeit exakt definiert.** Ein **Ausbildungszuschuss** wird gezahlt, wenn die Ausbildung oder das Studium (im letzten Jahr) aufgrund von Berufsunfähigkeit nicht beendet werden kann. Eine weitere Voraussetzung ist, dass die versicherte Person aus gesundheitlichen Gründen eine neue Ausbildung beginnt.

Durch die „**Upgradefunktion**“ können **Schüler, Studenten, Auszubildende sowie Beamtenanwärter ohne erneute Gesundheitsprüfung ihren späteren, aktuellen Beruf** versichern sowie die **Laufzeit verlängern**.



Für beide Tarife kann neben einer fest **integrierten Wiedereingliederungshilfe** optional eine **Einmalzahlung bei schwerer Krankheit** vereinbart werden. Als **schwere Krankheit** gelten bedingungsgemäß bspw. hochgradige irreversible Sehbehinderung, Bypass-Operation, Krebs im fortgeschrittenen Stadium, Multiple Sklerose mit dauerhaften neurologischen Ausfällen, Myokardinfarkt (Herzinfarkt) oder Schlaganfall (Apoplex) mit bleibenden neurologischen Ausfällen.

Mit der „**Beruf + Pflege Lifetime**“ ist die **Basler** neben der **Allianz** mit der **BerufsunfähigkeitsPflegePolice Invest** zur Zeit der einzige Anbieter auf dem Markt, der dem Kunden **ab Vertragsabschluss eine lebenslange Versicherungsdauer** ermöglicht. Eine **Pflegeoption zum Ende der Versicherungsdauer** wird momentan von fünf weiteren Gesellschaften angeboten.



## GDV Statistisches Jahrbuch 2013

Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)** hat vor Kurzem das **Statistische Jahrbuch 2013** veröffentlicht. Interessenten können die Broschüre hier herunter laden:

<http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2013/09/GDV-Statistisches-Taschenbuch-2013.pdf>

Im Jahrbuch selber findet man in dem **umfangreichen Zahlenmaterial** u. a. eine Auswertung über die **Anteile der verschiedenen Vertriebswege am Neugeschäft**. In der **Lebensversicherung** konnten im Jahr 2011 dabei sowohl die **Einfirmen- bzw. Konzernvermittler**, als auch die **Mehrfirmenvermittler** ihren Anteil ausbauen. Einen deutlichen Rückgang musste hingegen der vor allem von Unternehmensberatungen immer wieder als Vertriebsweg der Zukunft angepriesene **Bankenvertrieb** hinnehmen. Der **Direktvertrieb** spielt für den Absatz von Lebens- und Krankenversicherungen nach wie vor eine eher untergeordnete Rolle.

Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft der Versicherungswirtschaft						13
	Lebensversicherung <sup>1</sup>		Krankenversicherung <sup>2</sup>		Schaden-/Unfallversicherung <sup>3,4</sup>	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
in Prozent						
Einfirmen- bzw. Konzernvermittler	42,0	43,6	48,6	49,2	47,6	47,9
hauptberufliche	35,1	36,4	32,0	32,3	42,6	43,2
nebenberufliche	1,3	1,2	1,1	1,0	2,5	2,6
angestellter Außendienst	5,6	6,0	15,5	15,9	2,5	2,1
Mehrfirmenvermittler	29,5	30,6	37,5	37,3	31,7	32,3
Makler	23,2	24,4	31,7	31,8	28,7	29,3
Mehrfachvertreter	6,3	6,2	5,8	5,5	3,0	3,0
Kreditinstitute	23,6	19,8	3,1	2,9	6,4	5,8
als Einfirmenvermittler	18,5	14,8	2,0	1,8	4,2	3,7
als Mehrfirmenvermittler	5,1	5,0	1,1	1,1	2,2	2,1
Direktvertriebe	2,6	3,4	3,9	3,9	9,4	9,7
Sonstige	2,3	2,6	6,9	6,7	4,9	4,3

1 nach vermittelter Beitragssumme  
2 nach vermitteltem Monatsbeitrag  
3 Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kraftfahrt- und Rechtsschutzversicherung  
4 nach vermitteltem Jahresbeitrag

Betrachtet man die **Kapitalanlagestruktur der Lebensversicherer**, so hält der **Trend zu Rentenpapieren** weiter an. Von den 768,9 Mrd. Euro an Kapitalanlagen entfielen im Jahr 2012 89,3% auf Renten. Der Anstieg des **Anteils der Staatsanleihen** von 3,7% auf 4,4% ist möglicherweise bereits auf die zukünftigen Kapitalanlageerfordernisse zurückzuführen, die sich aus der Umsetzung von **Solvency II** ergeben könnten. **Direkt gehaltene Aktien** spielen in den Portfolios der Lebensversicherer mit einem Anteil von lediglich noch 0,2% kaum noch eine Rolle. Nahezu konstant geblieben ist in den letzten Jahren der Anteil der **Immobilien**. Dies mag insofern etwas überraschen, da sich insbesondere mit Wohn-Immobilien im Vergleich zu verzinslichen Anlagen durchaus interessante Renditen erwirtschaften lassen.

Struktur der Kapitalanlagen der Lebensversicherungsunternehmen i. e. S.* – Anteile					42
Anlagearten	2008	2009	2010	2011	2012
In Prozent <sup>1</sup>					
<b>Renten</b>	85,3	87,1	87,1	89,3	89,3
Hypotheken	7,8	7,4	6,9	6,7	6,4
Darlehen	25,0	25,6	24,7	25,6	24,1
Darlehen an Kreditinstitute	15,6	14,6	13,1	14,1	13,0
Darlehen an Staaten	7,8	9,5	9,9	9,9	9,6
Darlehen an Unternehmen	0,7	0,8	0,9	0,8	0,9
Policendarlehen	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Andere	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Pfandbriefe	25,2	25,6	24,4	23,8	22,5
Staatsanleihen	2,4	2,9	3,5	3,7	4,4
Unternehmensanleihen	1,5	1,5	1,6	1,6	2,4
in Fonds enthaltene Renten	17,2	18,4	20,3	21,1	22,5
Nachräufe und Genussrechte	3,0	2,6	2,4	2,2	1,9
Tages-, Termin- und Festgelder	1,4	1,3	1,2	1,6	1,8
andere Renten	1,8	1,9	2,1	3,2	3,3
<b>Aktien</b>	4,7	3,2	3,2	2,9	2,7
direkt gehalten	1,0	0,6	0,5	0,3	0,2
über Fonds gehalten	3,7	2,6	2,7	2,5	2,5
<b>Beteiligungen</b>	2,6	2,4	2,3	2,5	2,5
<b>Immobilien</b>	3,4	3,4	3,5	3,7	3,8
direkt gehalten	2,2	2,1	2,2	2,5	2,6
über Fonds gehalten	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
<b>Sonstige</b>	4,0	4,0	3,9	1,7	1,7
<b>Insgesamt</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Das eingelöste Neugeschäft ist in der Lebensversicherung gemessen an der Anzahl der Versicherungen im Jahr 2012 deutlich zurück gegangen. Im Bereich der Einzelversicherungen konnten jedoch die Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen gegen den allgemeinen Trend Zuwächse verbuchen. Der größte Anteil des Neugeschäfts entfiel weiterhin auf die konventionellen Rentenversicherungen.

Struktur des Neuzugangs in der Lebensversicherung i. e. S.*						35
	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Anzahl in 1000						
<b>Einzelversicherungen</b>						
Kapitalversicherungen	2 768,5	1 486,5	962,4	561,3	567,0	526,5
Fondsgebundene Kapitalversicherungen <sup>1</sup>	220,1	1 281,7	391,8	156,7	140,8	102,1
Fondsgebundene Rentenversicherungen	°	°	857,0	982,0	937,7	783,2
Risikoversicherungen	603,9	649,4	738,7	706,0	689,5	670,7
Renten- und Pensionsversicherungen	727,7	961,8	1 868,7	1 506,1	1 573,7	1 356,0
Berufsunfähigkeitsversicherungen	38,8	184,4	323,6	403,3	458,6	489,3
Pflegerentenversicherungen	4,2	0,1	5,3	14,0	17,0	35,1
sonstige Einzelversicherungen <sup>2</sup>	6,8	6,1	73,0	309,1	311,2	293,9
<b>Kollektivversicherungen</b>						
Kapitalversicherungen	473,9	468,3	391,8	180,9	168,1	183,2
Bausparisikoversicherungen	585,9	544,3	290,2	239,8	232,2	193,0
Restschuldersicherungen	1 183,7	1 481,2	1 103,5	517,4	568,8	635,4
übrige Kollektivversicherungen	140,2	238,0	331,0	554,2	644,9	745,1
<b>Neuzugang insgesamt</b>	<b>6 753,7</b>	<b>7 301,8</b>	<b>7 337,0</b>	<b>6 130,8</b>	<b>6 309,6</b>	<b>6 013,4</b>