

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Basler FondsRente	Seite 7
ZfV-Umfrage zum Neugeschäft der Lebensversicherer	Seite 9
E-Interview mit Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben bei der NÜRNBERGER Versicherung.	Seite 12

## Kurzmeldungen

**Standard Life meldet rückläufiges Neugeschäft:** Nach eigenen Angaben musste **Standard Life Deutschland** im **Geschäftsjahr 2016** ein **rückläufiges Neugeschäft** hinnehmen. Die **APE-Prämie** ging von 73,6 Mio. Euro auf 57,7 Mio. Euro zurück. *„Der Rückgang des Neugeschäfts hat uns nicht überrascht. Er ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass wir nach dem Rückzug aus den Garantieprodukten im Bereich der betrieblichen Altersversorgung die Segmente nicht mehr bedienen können, in denen Garantien gesetzlich vorgeschrieben sind,“* erklärte **Martin Clements, Chief Executive Officer der Standard Life in Deutschland**. Eine sehr gute Neugeschäftsentwicklung habe man dagegen bei **fondsgebundenen Produkte ohne Garantie** verzeichnet. Die Fondspolizen **„Maxxellence“** und **„Maxxellence Invest“** erreichten ein **APE** von 19,9 Millionen Euro und damit ein Plus von gut 16% gegenüber dem Vorjahr. Das **Einmalbeitragsprodukt „Parkallee“**, das sich speziell an die **Zielgruppe 50plus** richtet, kam auf Beiträge in Höhe von 78 Mio. Euro bzw. 23% mehr als in 2015.

**Barmenia Caps:** Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** hat für ihre **Index-Rente** die **Höhe der Caps** für die beiden **Barmenia-Indizes** bekannt gegeben. Die Höhe der Caps hängt von der aktuellen **Gesamtverzinsung der Barmenia und der Kapitalmarktlage** ab und wird jährlich neu festgelegt. Für das **in 2017 beginnende Indexjahr** (01.04.2017 bis 31.03.2018) betragen die Caps: **BarmeniaIndex EU CAP = 3,80 %** und **BarmeniaIndex D CAP = 3,40 %**. **Der Kunde kann jährlich neu entscheiden**, ob die Überschüsse für eine Indexbeteiligung und / oder für eine sichere Verzinsung eingesetzt werden sollen. Der Cap ist – vereinfacht ausgedrückt – der Preis dafür, dass die **Barmenia** eine negative Indexrendite nicht an den Kunden weitergibt, sondern dessen Vertragsguthaben vor Verlusten schützt.

**Allianz Leben mit starkem Wachstum: Die Beitragseinnahmen der Allianz Lebensversicherungs-AG** stiegen im **Geschäftsjahr 2016** um 6,4% auf 18,9 Mrd. Euro. Das **Neugeschäft** wuchs um 21,1%. Das **Vorsorgekonzept Perspektive** hat nach Angaben der **Allianz** die klassische Lebensversicherung als Standardprodukt abgelöst und wurde seit seiner Einführung 2013 von mehr als 360.000 Kunden gekauft. Das im Juli 2015 neu eingeführte **Vorsorgekonzept KomfortDynamik** erreichte bis zum Ende des letzten Jahres rund 34.000 Kunden. *„Welches Altersvorsorgekonzept unsere Kunden auch immer gewählt haben: Auf Wunsch uneingeschränkte Beitragsgarantie bei gleichzeitig attraktiven Renditechancen – darauf können sie sich dank unserer Finanzstärke verlassen“*, sagte **Manfred Knof, Vorstandsvorsitzender der Allianz Deutschland**. Der Lebensversicherer erzielte trotz der anhaltend niedrigen Zinsen 2016 eine **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** von 4,4% Prozent. Auch bei einem Zinsniveau von dauerhaft Null Prozent würden die Rückflüsse aus den Kapitalanlagen der **Allianz Leben** die Erfüllung aller künftigen Verpflichtungen sicherstellen.

**Canada Life wächst: Canada Life Deutschland** erzielte im **Geschäftsjahr 2016** eine **APE-Prämie** in Höhe von 83 Mio. Euro; das entspricht einem Zuwachs von 28%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** stiegen um 4,1% auf 656 Mio. Euro. *„Diese Zahlen zeigen, dass unser Weg der richtige ist. Unsere modernen Vorsorge-Konzepte haben erneut viele Menschen in Deutschland überzeugt. Das spornt uns an und so wollen wir auch in Zukunft weiterwachsen“*, freute sich **Markus Drews, Hauptbevollmächtigter für Deutschland**. Besonders gefragt waren dabei nach Angaben der Gesellschaft **Produkte der Generation-Familie**: Die **betriebliche Altersvorsorge** wuchs um fast 40%, die **Basisrente** konnte sogar 50% zulegen, jeweils gemessen an der APE-Prämie. *„Unsere fondsbasierte Altersvorsorge stellt im Niedrigzinsumfeld eine echte Alternative für die Kunden dar – und das je nach Kundenwunsch sowohl mit als auch ohne Garantie. Vor allem, weil sie sich seit inzwischen fast 17 Jahren bewährt hat“*, erläuterte **Drews**.

**Geschäftsergebnisse Alte Leipziger: Die Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2016** im **Neugeschäft** das **Rekordniveau des Jahres 2015 übertreffen**. Der **Neuzugang** erhöhte sich von 912 Mio. Euro um 1% auf 921 Mio. Euro. Davon entfielen etwa 30% auf die **betriebliche Altersvorsorge**. Die aus **fondsgebundenen Lebensversicherungen** stammenden Beiträge stiegen um 22% auf ca. 308 Mio. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** sind um 0,7% auf 2,4 Mrd. Euro gestiegen. Die **Verwaltungskostenquote** lag unverändert bei 1,6%, die **Abschlusskostenquote** ist auf 4,6% gestiegen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 5,2%, nach 5,5% im Vorjahr. Der **Zinszusatzreserve** wurden fast 400 Mio. Euro zugeführt; sie beträgt jetzt insgesamt 1,1 Mrd. Euro. Vor Steuern und Direktgutschrift ergab sich ein **Rohüberschuss** von ca. 350 Mio. Euro. Der **Kapitalanlagebestand** von 21,7 Mrd. Euro ist zu 89% in festverzinsliche **Rentenanlagen** mit hervorragender Bonität investiert. 4,6% entfallen auf **Immobilien**. Der Anteil an **Aktien** erhöhte sich leicht von 5,0% auf 5,7%.

**Solvabilitätsquote II: Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund**, hat sich kürzlich zu den neuen **Solvabilitätsquoten nach Solvency II** geäußert. Für die **Continentale Lebensversicherung** betrage diese Quote ohne Übergangsmaßnahmen 243% und mit Übergangsmaßnahmen 461%. Das seien marktüberdurchschnittliche Ergebnisse. Im Hinblick auf **Kennzahlen zur Beurteilung der Finanzstärke eines Lebensversicherers** erklärte **Hofmeier**: *„Die eine Kennzahl, die alles aussagt, gibt es leider einfach nicht. Vermittler sollten daher weiterhin verschiedene Faktoren und Daten heranziehen. Dazu gehören ein ausgeglichener Bestandsmix, eine stabile Nettoverzinsung und eine auf Sicherheit und Ertrag ausgerichtete Kapitalanlagestrategie.“*

**Garantiekosten:** Kürzlich hatte **Prof. Stotz von der Frankfurt School of Finance & Management** eine Studie veröffentlicht, welche die **negativen Auswirkungen von Garantien auf die Performance einer Altersvorsorge** abbilden sollte. Inzwischen hat sich auch der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** zu der Studie geäußert. **Geschäftsführer Dr. Peter Schwark** kommt zu dem wenig schmeichelhaften Ergebnis: *„Damit beruht die Analyse von Prof. Stotz eindeutig auf einer inkonsistenten Methode mit einer unrealistischen Vergleichsbetrachtung.“* Insbesondere bemängelt **Schwark**, dass die Studie im gesamten Betrachtungszeitraum von 42 Jahren von einer konstant um **8% höheren Rendite von Aktien gegenüber Anleihen** ausgeht. Für den Vergleich von Aktien- und Rentenfonds geht bspw. der **BVI** von einer **Renditedifferenz** von lediglich 1% bis 3% aus. **Die Studie messe demnach nicht die Kosten von Garantien, sondern vergleiche die Ertragschancen unterschiedlicher Anlageportfolien mit unrealistischen Renditedifferenzen.**

**Transparenz – nein danke:** Die **Versicherer im Raum der Kirchen - Bruderhilfe Pax Familienfürsorge** - werben auf ihrer Homepage u. a. mit einem **Bulletpoint „Transparenz“**. Daneben heißt es: *„Glaubwürdig. Handeln. Transparenz als Qualitätskriterium. Glaubwürdigkeit durch Transparenz - danach richten wir als Versicherer im Raum der Kirchen unser Handeln aus“*. Allerdings liegt Transparenz vermutlich vor allem dann vor, wenn andere Versicherer transparent sind. Zu Beginn des Jahres hat die **Familienfürsorge** eine **neue Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt. Mit **Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit und einer Infektionsklausel** bietet das Produkt jetzt einige Highlights, die im Trend der aktuellen Marktentwicklungen liegen. Gerne hätten wir uns das Produkt daher auch im Detail angeschaut. Auf die Bitte um Übersendung der aktuellen **Bedingungen, die ganz im Sinne von Transparenz natürlich nicht frei zugänglich sind**, hieß es lapidar: *„Wir möchten von einer Teilnahme absehen.“* Da die **Familienfürsorge** bisher nicht gerade als „BU-Gigant“ am Markt bekannt war, ist es sicher zu verkraften, wenn dem Markt keine Produktunterlagen zur Verfügung gestellt werden. **Allerdings ist es genau diese unverständliche Verweigerungshaltung, die Verbraucherschützern immer wieder in die Karten spielt und sie in ihrem Verdacht bestätigt, die (Lebens-) Versicherer hätten etwas zu verbergen.**

**neue leben kooperiert mit IDEAL:** Die **neue leben Lebensversicherung AG kooperiert** ab sofort bei der **Pflegerentenversicherung im Neugeschäft mit der IDEAL**. Damit stehen laut **Iris Kremers, Vorstandsvorsitzende der neue leben**, *„den zahlreichen Sparkassen, die mit uns zusammenarbeiten, hervorragende Lösungen in der Pflegeabsicherung zur Verfügung. Vor dem Hintergrund der stetig steigenden Bedeutung einer frühzeitigen Pflegevorsorge freuen wir uns sehr über diese Kooperation.“* Die neue leben bietet die beiden Tarife **PflegeRente und PflegeStarter** für jüngere Zielgruppen an. Vor dem Hintergrund des **zweiten Pflegestärkungsgesetzes** und der Umstellung der bisherigen Pflegestufe auf Pflegegrade hat die **neue leben** bewusst auf eine umfassende Neukalkulation der bisherigen Pflege-Tarife verzichtet. Damit kann sie nach eigenen Angaben den Fokus noch stärker auf die eigenen Vorsorgelösungen legen.

**Parteien zur Wahl I:** In der **Ausgabe 01/2017** hat der **Versicherungsbote Antworten der großen Parteien zu Fragen rund um die Kranken- und Rentenversicherung** veröffentlicht. Dabei haben **SPD, Bündnis 90 Die Grünen, Die Linke und die Piratenpartei** deutlich zum Ausdruck gebracht, dass sie nach der Wahl die **private Krankenversicherung in ihrer jetzigen Form abschaffen und durch eine Bürgerversicherung für alle ersetzen** wollen. Warum die *„Spaltung des Versicherungsmarktes in gesetzlich und privat ... die finanzielle Stabilität, Verlässlichkeit und Qualität unseres solidarischen Gesundheitsweizens“* gefährdet, wie es die **Grünen** formuliert haben, erschließt sich nicht wirklich. Ermöglichen doch bspw. die höheren Honorare der Privatversicherten vielen Ärzten überhaupt erst das Überleben. Erfrischend ehrlich haben die **Piraten** geantwortet, die als einzige Partei darauf hingewiesen haben, dass möglichst **alle Einkommensarten in die Finanzierung einbezogen** werden sollten. Was wiederum für viele Versicherte zu höheren Beiträgen führen würde. Wie üblich konnte auch keine der Parteien, welche die Bürgerversicherung favorisieren, die verfassungsrechtlichen Bedenken im Zusammenhang mit den Alterungsrückstellungen ausräumen.

**Parteien zur Wahl II:** Schaut man sich einige der Antworten in dem o. g. Artikel einmal etwas genauer an, dann kommt man aus dem Staunen kaum heraus. So sagte bspw. **Matthias W. Birkwald, Rentenpolitischer Sprecher DER LINKEN:** *„Dies würde Beschäftigte und ihre Arbeitgeber\*innen mit Durchschnittsverdienst lediglich jeweils 88 Euro (bezogen auf geschätzte 4.500 Euro brutto im Monat) mehr kosten.“* Laut dem **Statistik-Portal statista** betrug jedoch das **Durchschnittseinkommen eines Arbeitnehmers in Deutschland** im Jahre 2015 lediglich 32.643 Euro im Jahr bzw. 2.720 Euro im Monat. Weiter heißt es bei **Birkwald:** *„Dafür könnten Arbeitnehmer\*innen auf vier Prozent Beitrag für eine Riesterrente verzichten – bei Durchschnittsverdienenden also auf 166 Euro.“* Vier Prozent des **von Birkwald** genannten Durchschnittseinkommens von 4.500 Euro sind allerdings 180 Euro. Es ist müßig, darüber zu diskutieren, ob bzw. warum die eine Zahl richtig(er) oder falsch(er) ist als die andere. **Allerdings wäre es wünschenswert, wenn Wahlkampfaussagen wenigstens einer oberflächlichen Plausibilitätsbetrachtung Stand halten würden.**

**Autistische Züge bei der EZB:** Nachdem die **EZB** kürzlich verkündet hatte, die **Leitzinsen unverändert** zu lassen und auch am Anleihekaufprogramm nichts zu ändern, hat **Malte Fischer, Chefvolkswirt der WirtschaftsWoche**, in der **Online-Ausgabe vom 9. März 2017** die **Geldpolitik der EZB** mit sehr deutlichen Worten kritisiert. Zum Treffen der EZB-Banker schrieb er: „... es offenbarte schonungslos, dass die EZB eine politisierte und asymmetrische Geldpolitik betreibt, deren Realitätsverweigerung fast schon autistische Züge trägt.“ Den Hinweis auf eine **Inflationsrate von über 2% in Deutschland** hat die EZB mit Verweis auf eine sog. **Kerninflationsrate** abgetan: „Es ist schon ein starkes Stück, was die EZB da treibt. Erst definiert sie in Orwell'scher Neusprechmanier 2 Prozent Inflation als Preisstabilität um. Ist die Rate dann erreicht, lenkt sie die Diskussion auf die Kernrate, weil diese noch deutlich unter der Marke von zwei Prozent liegt.“ Den **eigentlichen Zweck der EZB-Politik** hat **Fischer** sehr treffend beschrieben: „Auf der Gewinnerseite stehen dagegen die hochverschuldeten Südländer, deren Schulden dank Inflation entwertet werden.“ **Ob die Bürger in Deutschland dieser innereuropäischen Umverteilung von Wohlstand und Vermögen zustimmen, kann man sicher in Frage stellen.**

**EZB-Erfolg nur mäßig:** Nach einem Bericht von **Handelsblatt Online** sind trotz Negativzinsen von inzwischen -0,4% die **Einlagen bei Banken** aus dem Euro-Raum 802 Mrd. Euro angestiegen. Im gleichen Zeitraum sind die **Einlagen bei der EZB**, die über die erforderlichen Reserven hinausgehen, um 1,1 Billionen Euro angewachsen. Eigentlich wollte die EZB **über Negativzinsen die Fremdkapitalkosten senken und dadurch das Kreditgeschäft und letztlich Investition anschieben**. Allerdings haben viele **Banken die Darlehensvergabe reduziert**, weil sie mit notleidenden Krediten und einer schwachen Kapitalausstattung zu kämpfen haben. Zudem gibt es wegen der Unsicherheiten über die Zukunft des Welthandels und das Wachstum in der Region **wenig Nachfrage nach Geld**. „Es handelt sich um Probleme der Nachfrageseite in den skandinavischen Ländern, Deutschland, Österreich und den Niederlanden“, erklärte **Jan Schildbach, Leiter Analyse für Banken- und Finanzmärkte bei der Deutschen Bank**. „Im Süden ist es die Angebotsseite.“ Es zeigt sich also einmal mehr, dass die **Geldpolitik der EZB** allenfalls zu sehr überschaubaren Erfolgen geführt hat. Dem gegenüber stehen Millionen von Altersvorsorgesparern, die durch die **beratungsresistente Niedrigzinspolitik von EZB-Chef Mario Draghi** schleichend enteignet werden.

**Württembergische überarbeitet Schülereinstufung:** Die **Württembergische Lebensversicherung AG** hat die **Berufsklasseneinstufung von Schüler** (in der Berufsunfähigkeitsversicherung) geändert. Seit dem 11.03.2017 kann die einheitliche Berufsklasse S (für Schüler) nicht mehr verwendet werden. Schüler werden stattdessen ab sofort **anhand der Schulform in die Berufsklassen 1, 2 und 3** eingestuft. Für Schulen mit Zweigen (Gymnasium, Realschule, Hauptschule), deren Abschlüsse staatlich anerkannt sind, erfolgt die Einstufung nun nicht mehr pauschal anhand der Schulform, sondern anhand des Zweiges in BKL 1, 2 oder 3. **Ein Schüler kann bis zum letzten Schultag als Schüler versichert** werden, unabhängig davon ob er bereits einen Ausbildungsvertrag unterschrieben hat.

**Union Investment passt Riester an:** Die Union Investment hat für den **1.7.2017 Veränderungen** bei den **Riester-Produkten UniProfiRente und UniProfiRente Select** angekündigt. Die **Vorgaben bzgl. des Aktienanteils** werden geändert und bspw. **Mindestanteile für Aktienfonds** eingeführt. „Um unseren Kunden unabhängig vom Marktumfeld eine bessere Rendite bieten zu können, erhöhen wir den Aktienfondsanteil deutlich“, erläuterte **Wolfram Erling, Leiter Zukunftsvorsorge bei Union Investment**. In der **UniProfiRente** wird für alle Kunden mit keinem oder einem sehr geringen Aktienanteil eine Aufstockung des **Anteils am Aktienfonds UniGlobal Vorsorge auf 10%** durchgeführt. Zudem wurde das Produktkonzept angepasst, so dass jetzt auch **Rückumschichtungen aus dem Rentenfonds in den Aktienfonds** vorgenommen werden können. Grundsätzlich sollen immer mindestens 10% der Einzahlungen in den Aktienfonds fließen. Für die **UniProfiRente Select** wurde eine **restlaufzeitabhängige Mindestaktienquote** eingeführt. Dieser liegt bei Laufzeiten von mehr als 35 Jahren bei 30%. Bis zu einer Restlaufzeit von fünf Jahren fällt die Quote um 1% pro Jahr. Mit der Einführung eines Mindestaktienanteils **entfällt die optionale Gewinnsicherung**. Der tatsächliche Aktienanteil wird für jeden Kunden individuell ermittelt, so dass eine Aktienfondsquote von 100% möglich ist und auch angestrebt wird.

**IMPRESSUM:**

infinma news 4 / 2017

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

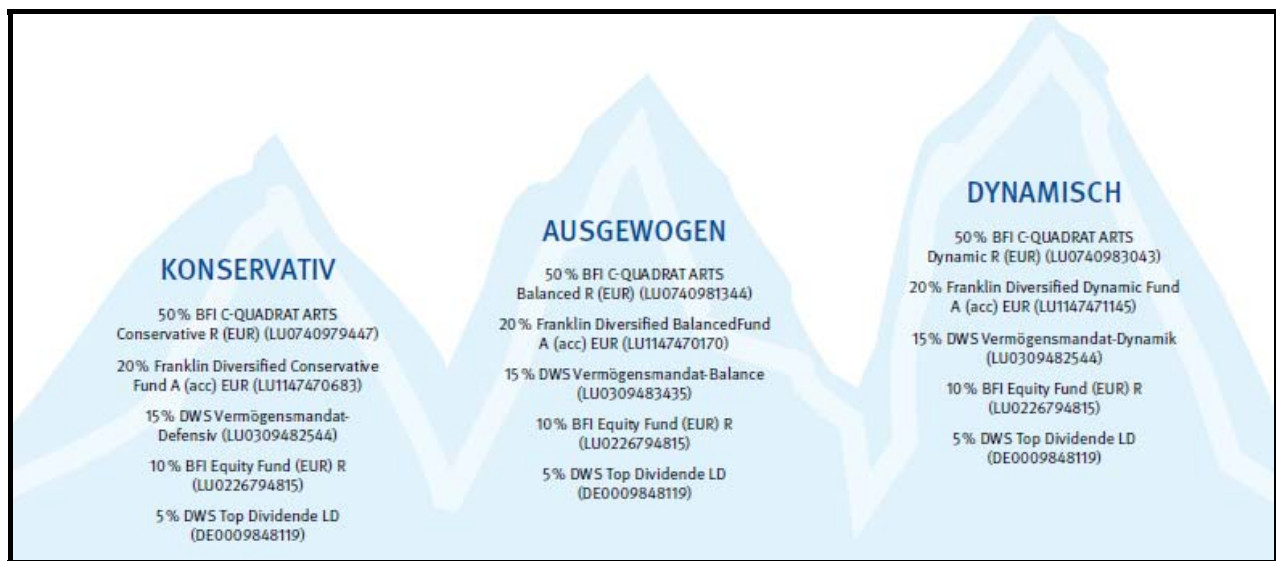
Dr. Jörg Schulz

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.

## Basler FondsRente

Die **Basler Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt, die **Basler FondsRente**. Das Produkt kann gegen laufenden Beitrag (ab 50 Euro pro Monat) und gegen Einmalbeitrag (ab 5.000 Euro) abgeschlossen werden. Nach eigenen Angaben ist das Produkt vor allem im Hinblick auf **möglichst hohe Ablaufleistungen** entwickelt worden.

In der Fondsanlage kann sich der Kunde einerseits zwischen **drei verschiedenen Anlagekonzepten** entscheiden:



Andererseits steht ein **Spektrum von ca. 100 Einzelfonds** von **verschiedenen Investmentgesellschaften (bspw. Carmignac, Pioneer oder C-Quadrat)** zur Verfügung, die mit jeweils mindestens 1% bespart werden können. Der sicherheitsorientierte Kunde kann sich auch für (zwei) Garantiefonds entscheiden.

Bei Einschluss des **Rebalancing** überprüft die **Basler** jährlich, ob die Aufteilung des Fondsvermögens noch mit der ursprünglich gewünschten Zusammensetzung übereinstimmt und passt entsprechend das Fondsvermögen an. Durch dieses antizyklische System wird ein Teil der Gewinne aus dem besser laufenden Fonds mitgenommen und günstig Anteile des anderen Fonds gekauft.

Für Zuzahlungen (mindestens 250 Euro) greift eine sog. **Investitionsoptimierung**. Der Betrag wird innerhalb der ersten 60 Monate in gleichmäßigen Raten in die Investmentanlage eingebracht.

**Shiften und Switchen** sind jeweils 12 Mal im Jahr kostenfrei möglich.

Im Rahmen eines **Ablaufmanagements** wird das Fondsvermögen rechtzeitig vor Rentenbeginn in risikoärmere Fonds umgeschichtet. Der Kunde kann das Ablaufmanagement auch **ablehnen oder jederzeit beenden**. Derzeit wird im Rahmen des Ablaufmanagements folgende **Fondskonstellation** verwendet:



Bis zu einem Monatsbeitrag von 300 Euro kann für den Fall der **Berufsunfähigkeit eine Beitragsbefreiung** eingeschlossen werden. Die Risikofragen sind auf drei reduziert worden.

Als **Leistung bei Tod vor Rentenbeginn** kann entweder das Vertragsvermögen oder das Maximum aus Vertragsvermögen und Summe der eingezahlten Beiträge vereinbart werden.

Für die **Absicherung des Todesfalls nach Rentenbeginn** hat der Kunde die Wahl zwischen vier Varianten: **Altersrente mit Rentengarantiezeit, Altersrente mit Hinterbliebenenschutz, Altersrente mit Restkapital bei Tod und Rente mit Kapitaloption.**

**Zum Rentenbeginn** wird mit dem Rechnungszins und der unternehmenseigenen Sterbetafel, die zum Rentenbeginn für vergleichbare sofort beginnende Renten gilt, ein **Rentenfaktor** ermittelt. Die Kosten werden zum Vertragsbeginn verbindlich festgelegt. Mindestens erhält der Kunde jedoch den im Angebot ausgewiesenen **garantierten Rentenfaktor**. Dem zu verrentenden Vertragsguthaben werden ab dem frühesten Rentenbeginn **Teile aus der Schlussgewinn-Anwartschaft als Treuebonus** zugeführt.

Bei der Angebotsberechnung kann der Vermittler selber entscheiden, ob die Hochrechnung mit einer **Wertentwicklung vor oder nach Abzug der Fondskosten** erfolgen soll.

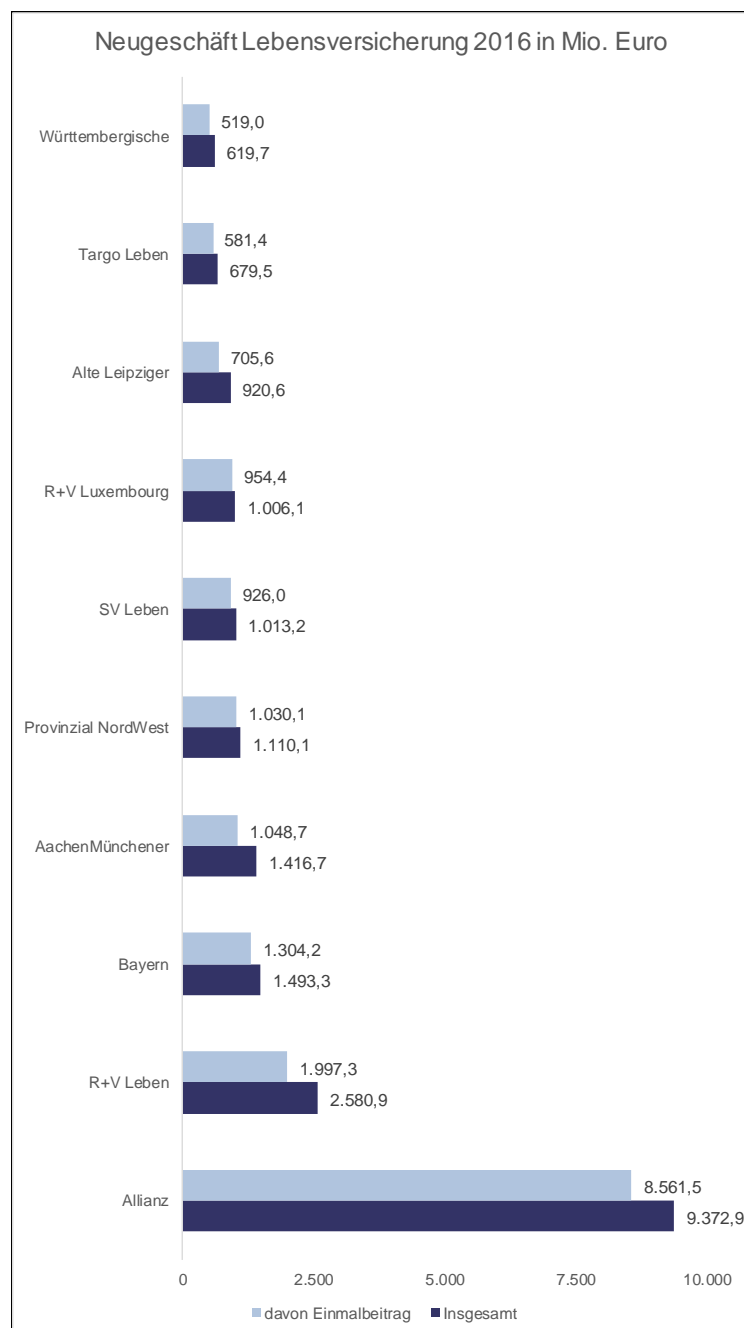
Bisherige Darstellung:		Neue Darstellung:	
Wertentwicklung vor Abzug der Fondskosten	z. B. 7,5 %	Berechnungsgröße: Wertentwicklung vor Abzug der Fondskosten	z. B. 6,0 %
- (Minus) Fondskosten	z. B. 1,5 %	- (Minus) Fondskosten	z. B. 1,5 %
<b>Berechnungsgröße:</b> Wertentwicklung nach Abzug der Fondskosten	z. B. 6,0 %	Wertentwicklung nach Abzug der Fondskosten	z. B. 4,5 %
+ (Plus) Fondsabhängiger Überschussanteil		+ (Plus) Fondsabhängiger Überschussanteil	
- (Minus) Abschluss- und Vertriebskosten		- (Minus) Abschluss- und Vertriebskosten	
- (Minus) Laufende Verwaltungskosten		- (Minus) Laufende Verwaltungskosten	
Wertentwicklung nach Kosten		Wertentwicklung nach Kosten	

„Da sich die Erträge sicherheitsorientierter Anlageformen zurzeit gegen Null bewegen, haben die Bundesbürger im Prinzip nur zwei Möglichkeiten, um ihre Versorgungslücke aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu schließen“, sagte **Maximilian Beck, Bereichsleiter Vertriebsförderung bei der Basler Lebensversicherungs-AG.** „Sie können mehr Geld sparen oder in chancenreichere Anlagen investieren.“



## ZfV-Umfrage zum Neugeschäft der Lebensversicherer

In ihrer **Ausgabe 07/17** hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** die Ergebnisse ihrer all-jährlichen **Frühjahrsumfrage zum Neugeschäft der Lebensversicherer in Deutschland** veröffentlicht. Wie schon in den Jahren zuvor war das **Neugeschäft stark geprägt von Einmalbeiträgen**. Insgesamt gingen die **Neubeiträge** um 5,2% zurück, wobei die **laufenden Beiträge** um 2% auf 5,4 Mrd. Euro gesteigert werden konnten. Obwohl die **Einmalbeiträge** im Vergleich zum Vorjahr deutlich zurückgegangen sind, liegen sie immer noch auf einem sehr hohen Niveau von 26 Mrd. Euro.



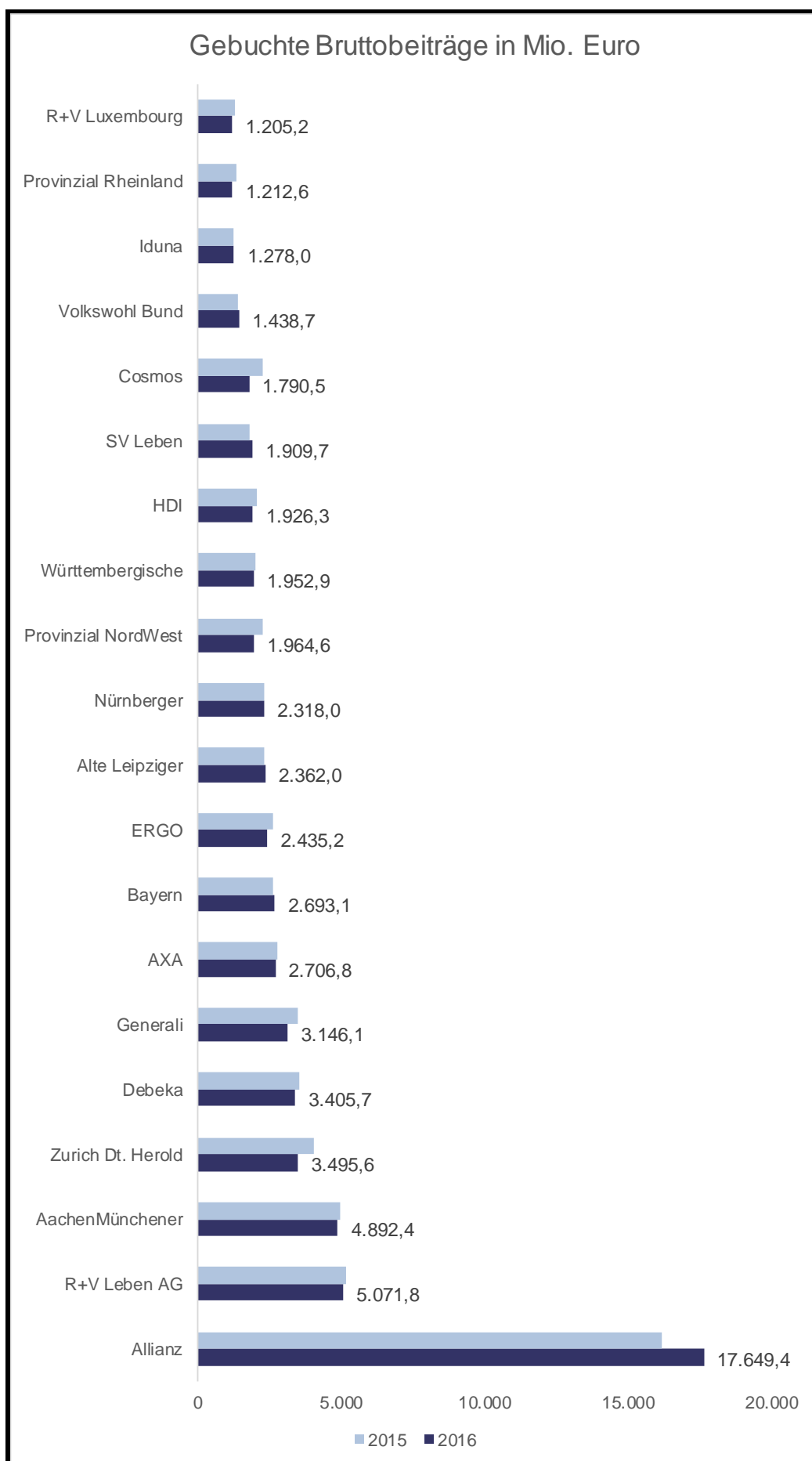
Die Rangfolge im Neugeschäft wird wie in den letzten Jahren von der **Allianz** angeführt, mit deutlichem Abstand vor der **R+V**. Dahinter haben die **Bayern Versicherung** und die **AachenMünchener** die Plätze getauscht. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die **Cosmos** mit einem Minus bei den gesamten Neubeiträgen von fast 45% aus den Top-10 verabschiedet. Alleine 95% des Rückgangs sind auf die stark gesunkenen Einmalbeiträge zurückzuführen. Die im Einmalbeitragsgeschäft traditionellerweise sehr starken **öffentlich-rechtlichen Versicherer** verzeichneten gegenläufige Entwicklungen. Während bei der **Provinzial NordWest** die Einmalprämien um 23,5% zurückgingen, legte die **Bayern Versicherung** um 2,9%, die **SV Leben** sogar um 10% zu. **Zurich Dt. Herold** hat keine Daten zum Neugeschäft geliefert.

Schaut man sich die Veränderungen bei den Neubeiträgen für den Gesamtmarkt an, dann ist hier wie üblich eine sehr große Spreizung zu beobachten. Besonders **hohe Wachstumsquoten** weisen dabei naturgemäß vor allem kleinere Gesellschaften auf: **R+V Leben a. G. (435,2%)**, **Ideal (117,7%)**, **Vorsorge Leben (70,7%)**, **myLife (56,7%)** oder **Öffentliche Sachsen-Anhalt (36,5%)**. Von den größeren Gesellschaften verzeichneten vor allem **LVM (+22,0%)**, **VGH (+17,8%)** und die **Allianz (+16,6%)** überdurchschnittliche Quoten. Am andere Ende mussten bspw. die **Süddeutsche (-90,0%)**, **HanseMercur (-74,0%)**, **Cosmos (-44,5%)**, **neue leben (-38,5%)** und **Debeka (-26,1%)** besonders hohe Einbußen im Neugeschäft hinnehmen.

Betrachtet man die **Rangfolge nach den gebuchten Bruttobeiträgen**, dann sind nur wenige Veränderungen zu erkennen. Die **Allianz** liegt weiterhin mit großem Abstand an der Spitze vor **R+V** und **AachenMünchener**. Etwas anders sieht es aus, wenn man nicht die Rangfolge, sondern die Höhe der Beiträge vergleicht. So legte bspw. die **Allianz** um 9,1% zu, die **SV Leben** um 4,3% und die **Targo Leben** um 3,6%. Hingegen büßte die **Cosmos** 21,4% ein, die **Provinzial NordWest** 14,4% und die **Zurich Dt. Herold** 13,7%.

Die beiden **großen angelsächsischen Anbieter, Canada Life und Standard Life**, haben sich in 2016 sehr unterschiedlich entwickelt. Während die **Canada Life** bei den Neubeiträgen um 9,1% zulegen, verzeichnete die **Standard Life** ein Minus von 20,2%. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** lagen bei **Standard Life** bei ca.935 Mio. Euro und bei **Canada Life** bei 656 Mio. Euro. Damit gehört **Standard Life** auch weiterhin zu den **30 größten Lebensversicherern in Deutschland**, während die **Canada Life** sich auf Platz 33 verbesserte.

Im Hinblick auf die anhaltende Diskussion um **mögliche Run-off-Kandidaten** unter den (deutschen) Lebensversicherern hat das **Geschäftsjahr 2016 keine neuen Erkenntnisse** gebracht. Dementsprechend kommentierte **ZfV-Chefredakteur Marc Surminski**: „*Der große Exodus aus der Lebensversicherung lässt sich also aus den 2016er-Zahlen nicht ableiten.*“





## E-Interview mit Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben bei der NÜRNBERGER Versicherung

infinma: Frau Dr. Alt, können Sie uns schon was dazu sagen, wie das Geschäftsjahr 2016 bei der Nürnberger gelaufen ist?

**Dr. Alt:** Trotz des bekannten schwierigen Marktumfeldes konnten wir unser Konzernergebnis von 48,6 Mio. auf 59,3 Mio. Euro steigern und unsere Dividende konstant halten. Dazu hat das Geschäftsfeld der Lebensversicherung wesentlich beigetragen. Hier haben wir unseren

Marktanteil beim Neubeitrag und bei den gebuchten Beiträgen leicht verbessert. Den Bestand in der Berufsunfähigkeitsversicherung, bei der wir zu den führenden Anbietern in Deutschland gehören, haben wir weiter erhöht. Und unsere neue Dread-Disease-Police haben wir erfolgreich im Markt eingeführt. In Summe also ein gutes Geschäftsjahr!

infinma: Welche Bedeutung haben in Ihrem Haus die einzelnen Vertriebswege? Welche Bedeutung haben private und betriebliche Altersvorsorge?

**Dr. Alt:** Im Bereich der Lebensversicherung generieren wir unser Neugeschäft traditionell sehr stark aus dem Bereich der freien Vermittler – in 2016 ca. 75 %. Unser Lebensversicherungsgeschäft mit laufendem Beitrag setzt sich dabei aus 1/3 Biometrie und 2/3 Altersvorsorge zusammen – mit nahezu vergleichbaren Anteilen von privater und betrieblicher Altersvorsorge.

infinma: Zu Jahresbeginn hat die Nürnberger mit dem InvestGarant einen neuen Altersvorsorgetarif eingeführt. Was waren die Gründe für die Veränderungen? Warum wurde bspw. der OptimumGarant eingestellt? Was sind die Highlights des neuen Tarifs?

**Dr. Alt:** Die neue Tariflinie NÜRNBERGER InvestGarant ist eine Weiterentwicklung der bisherigen OptimumGarant-Tarife. Diese waren mit einem starren, maximal möglichen Garantieniveau ausgestattet. Aufgrund des Niedrigzinsniveaus und des erneut gesenkten Rechnungszinses, wird es für solche Garantie-Produkte immer schwieriger eine gute Performance zu erwirtschaften. Um den Kundenbedürfnisse auch im Niedrigzinsumfeld gerecht zu werden, hat die NÜRNBERGER ihre fondsgebundenen Rentenversicherungen weiter verbessert. Mit einem flexibel wählbaren Garantieniveau von 50 Prozent bis über 100 Prozent der eingezahlten Beiträge, ist der neue NÜRNBERGER InvestGarant sowohl für sicherheitsorientierte als auch für chancenbewusste Kunden konzipiert. Der OptimumGarant findet somit im neuen, noch flexibleren InvestGarant einen attraktiven Nachfolger.

infinma: Wird es den InvestGarant demnächst auch als Riester-Produkt geben?

**Dr. Alt:** Zur Zeit sind große Teile unserer Ressourcen für die Umsetzung gesetzlicher Vorschriften, wie z. B. der IDD oder der PRIIPs-Verordnung, gebunden. Bezüglich der Einführung neuer Produkte – das gilt auch für Riester – können wir deshalb im Augenblick noch keine konkreten Aussagen treffen.

infinma: Gibt es aus dem Vertrieb schon erste Erfahrungen / Rückmeldungen zu dem neuen Produkt?

**Dr. Alt:** Der NÜRNBERGER InvestGarant wird sehr gut angenommen. Der Vermittler kann damit den Wünschen der Kunden nach mehr Sicherheit oder mehr Renditechancen individuell nachkommen. In unserer Beratungssoftware können mit wenigen Klicks die unterschiedlichen Garantie-Stufen berechnet und dem Kunden die jeweiligen Auswirkungen aufgezeigt werden.

Sehr positiv wird auch unsere gestraffte und optimierte Fondspalette aufgenommen. Die Möglichkeit, beim neuen InvestGarant die vermögensverwaltenden Depots auszuwählen, kommt ebenfalls sehr gut bei unseren Kunden und Vertriebspartnern an.

infinma: Auch in der BU hat es bei der Nürnberger Veränderungen gegeben. Was genau haben Sie an Ihrem Produkt verbessert?

**Dr. Alt:** Unsere Kunden finden bei uns einfach den passenden Schutz für die Absicherung ihrer Arbeitskraft. Durch 10 zusätzliche Leistungsverbesserungen und eine ganz neue Prämienkalkulation haben wir Verbesserungen für unsere Kunden geschaffen. Unser neues BU-Scoringverfahren ermöglicht es, durch die Beantwortung von nur sieben einfachen Fragen, für jeden Kunden eine risikogerechte und damit faire Einstufung in eine von 10 Berufsgruppen zu ermöglichen. Viele Kunden erhalten dadurch trotz Rechnungszinssenkung und Leistungsverbesserungen im Vergleich zur „alten“ BU günstigere Beiträge. Darüber hinaus haben wir unsere Berufedatenbank überarbeitet. Sie spiegelt die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt wider und vermeidet die Einordnung gleicher Tätigkeiten in unterschiedliche Berufsgruppen. Dadurch wird mehr Klarheit für Kunden und Vertriebspartner geschaffen.

infinma: Neben der BU bieten Sie auch eine Schwere Krankheiten Vorsorge an. Wie grenzen Sie im Vertrieb die Produkte gegeneinander ab? Wird die Dread Disease eher als Alternative zur BU verkauft oder als eigenständige Absicherung?

**Dr. Alt:** Idealerweise ist die Dread Disease eine Ergänzung zur BU. Sie leistet eine Einmalzahlung, die beim Eintritt einer der versicherten Krankheiten hilfreich ist – zum Beispiel für Umbauarbeiten am Wohnhaus. Die BU dagegen ist für die langfristige Unterhaltssicherung konzipiert. Es gibt aber auch Personen, für die eine BU aus verschiedenen Gründen nicht in Frage kommt. Und für sie stellt die Dread Disease zumindest eine sinnvolle Ersatzlösung dar.

infinma: Seit Beginn des Jahres müssen für geförderte Produkte sog. Muster-Produktinformationsblätter (Muster-PIBs) erstellt werden. Gibt es dazu schon Reaktionen aus dem Vertrieb? Glauben Sie, dass die Muster-PIBs tatsächlich zu mehr Transparenz beitragen können?

**Dr. Alt:** Ich halte die neuen standardisierten Produktinformationsblätter für sinnvoll. Sie bieten dem Kunden die Möglichkeit, mehrere Produkte und Anbieter miteinander zu vergleichen. Der Kunde erhält eine kurze Produktbeschreibung sowie eine Chancen-Risiko-Einstufung. Außerdem werden die Eckdaten des Vertrags genannt und die Kosten genau angegeben. Aus dem Vertrieb haben wir bisher weitestgehend positive Rückmeldungen erhalten.

infinma: Ebenfalls seit dem Jahreswechsel sind die zertifizierten / geförderten Altersvorsorgeprodukte in sog. Chance-Risiko-Klassen (CRK) zu klassifizieren. Ist das für den Endkunden verständlich? Oder führt es möglicherweise zu Missverständnissen, weil ähnliche Klassifizierungen in der Vergangenheit auch schon vorgenommen wurden?

**Dr. Alt:** Die Chancen-Risiko-Klassen werden im Produktinformationsblatt zunächst allgemein und anschließend jede Klasse für sich beschrieben. Dadurch hat der Kunde die Möglichkeit verschiedene Produkte eines oder mehrerer Anbieter zu vergleichen. Dabei wird die für das Produkt zutreffende CRK deutlich hervorgehoben.

infinma: Was können wir in diesem Jahr noch von der Nürnberger erwarten? Warum sollte ein Makler mit der Nürnberger Geschäft machen?

**Dr. Alt:** Die NÜRNBERGER ist ein finanzstarkes Unternehmen, was durch Ratingagenturen immer wieder bestätigt wird. Dies ist heutzutage ein immer wichtiger werdendes Argument im Kundengespräch. Aufgrund unseres Produktportfolios und einer besonnenen Anlagepolitik können wir unsere Leistungsversprechen an Kunden auch in Zeiten niedriger Zinsen erfüllen. Die Zufriedenheit von Kunden und Maklern haben wir zum wichtigsten strategischen Ziel der NÜRNBERGER erklärt. Unsere Vertriebsunterstützung werden wir deshalb kontinuierlich verbessern.

infinma: Frau Dr. Alt, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.