

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Basisinformationsblätter – EU-Bürokraten im Regulierungswahn	Seite 5
Delta Direkt – Flexible Risikoabsicherung	Seite 7
Barmenia Leistung bei Arbeitsunfähigkeit	Seite 9
E-Interview mit Martin Bockelmann, Gründer und Vorstandsvorsitzender der xbAV AG	Seite 10

## Kurzmeldungen

**Provinzial NordWest begrenzt Einmalbeiträge:** „Mit Blick auf den anhaltenden Niedrigzins ist es weiterhin unerlässlich, das Lebensversicherungsgeschäft mit Augenmaß zu steuern. Das Geschäft gegen Einmalbeiträge haben wir auch im vergangenen Geschäftsjahr deutlich eingegrenzt“, erläuterte **Dr. Wolfgang Breuer, Vorstandschef des Provinzial NordWest-Konzerns**. Aufgrund dieses Steuerungseffektes seien die **gebuchten Bruttobeiträge** in der Lebensversicherung um fast 30% auf 1,41 Mrd. Euro zurückgegangen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** ging von 4,1% auf 3,8% zurück. **Neue Impulse** erwartet die **Provinzial** aus dem **Betriebsrentenstärkungsgesetz (BSRG)**. Zudem startete sie im **Dezember** mit der **Firmen FörderRente eine neue arbeitgeberfinanzierte Direktversicherung**.

**Deutsche ärmer als gedacht:** Obwohl **Deutschland** seit Jahren als **Exportweltmeister** gilt, **profitieren die Deutschen von ihrer Arbeit weit weniger** als weithin gedacht. Dies ist das Ergebnis einer repräsentativen **Umfrage im Auftrag der Direktbank ING DIBA**. **Demnach verfügt jeder vierte Bürger über keinerlei Ersparnisse**. Nur Rumänien schneidet in Europa hier noch schlechter ab. **Das deutsche Durchschnittsvermögen von gut 60.000 Euro (Stand 2014) ist weit niedriger als in Belgien, Italien, Frankreich oder Griechenland**. Mit nur **44% der Deutschen, die Haus- oder Wohnungseigentümer sind, rangiert Deutschland an letzter Stelle in der EU**. Die Gründe für diese erstaunliche Situation sind sicher vielfältig. Allerdings erscheinen vor diesem Hintergrund die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB zur Finanzierung von Staaten wie bspw. Italien oder die hohe Steuerbelastung in Deutschland in einem ganz anderen Licht.

**Durchschnittlicher Garantiezins im Bestand:** In der alljährlichen **Studie zur Überschussbeteiligung der deutschen Lebensversicherung** hat sich die **Rating-Agentur ASSEKURATA** auch mit der **Höhe des Rechnungszinses im Bestand** beschäftigt. Bei den Unternehmen, die sich an der Studie beteiligt haben, schwankt der Wert nach einer **Veröffentlichung im versicherungs magazin** zwischen 1,64% (bei der **Credit Life**) und 3,30% (bei der **Familienfürsorge**). Der **Marktdurchschnitt** liegt bei 2,77%, **Marktführer Allianz** bei 2,68%. **Dass Lebensversicherungsunternehmen nur sehr träge auf Veränderungen ihres Bestandsmix bzw. auf die Einführung neuartiger Garantien reagieren**, machen die Veränderung im Vergleich zum Vorjahr deutlich. So gingen die Garantieanforderungen bspw. bei der **Debeka** lediglich um 0,02%-Punkte auf 3,15% zurück. Bei der **Hannoverschen** waren es 0,03%-Punkte (auf 3,25%), während die **Allianz** einen Rückgang um 0,15%-Punkte verbuchen konnte. Maßgeblich hierfür war die vergleichsweise frühe **Einführung alternativer Garantieprodukte wie IndexSelect oder Perspektive**.

**Zwei-Klassen-Medizin?** Auf dem langen Weg zu einer neuen **GroKo** hatte die **SPD** wieder einmal versucht, die sog. **Bürgerversicherung** zu realisieren. Nach derzeitigen Erkenntnissen scheint dieser Kelch an den Deutschen vorbei zu gehen. Allerdings haben es verschiedene Politiker offensichtlich geschafft, mit ihrer **anhaltenden Neid-Debatte** und dem Gerede um die vermeintliche Diskriminierung gesetzlich Versicherter **den Begriff der Zwei-Klassen-Medizin in den Medien zu etablieren**. **Dr. Marc Surminski, Chef-Redakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**, hat es in seinem **Wirtschaftskommentar zur Ausgabe 04/18** auf den Punkt gebracht: *„Dass es Zwei-Klassen-Medizin in erschreckender Ausprägung in vielen Ländern auf der Welt gibt, aber eben gerade nicht in Deutschland, wo bis auf die leidige Terminfrage, die medizinische Versorgung aller Menschen auf hohem Niveau gewährleistet ist, interessiert da kaum noch.“* Dies bestätigt auch **Ulrike Elsner, Vorstandsvorsitzende des Verbandes der Ersatzkassen e. V.**: *„Von einer systematischen Schlechter-Behandlung von GKV-Patienten, wie von Professor Lauterbach behauptet, kann keine Rede sein.“*

**Stuttgarter steigert Beitragseinnahmen:** Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2017** ihre **Beitragseinnahmen** um 0,6% auf 604,5 Mio. Euro steigern. Maßgeblich hierfür war ein deutlicher Anstieg der laufenden Beiträge während die Einmalbeiträge zurück gingen. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** verringerte sich um etwa 20% auf 1,6 Mrd. Euro. Die **Eigenkapitalquote** erhöhte sich auf 3,03%, die **Verwaltungskostenquote** stieg auf 2,19%. **Im Neugeschäft entfallen inzwischen etwa 20% auf die betriebliche Altersvorsorge**. Für **2018** erwartet **Frank Karsens, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter**, gerade in diesem Bereich weitere **Impulse durch das BRSG**. Er wirbt zudem für die private und betriebliche Altersvorsorge: *„Wir sind davon überzeugt, dass trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen die private und betriebliche Altersvorsorge nach wie vor große vertriebliche Chancen bietet.“*

**Thema verfehlt:** In einem **Interview auf versicherungswirtschaft-heute (VWheute)** äußerte sich kürzlich **Gerhard Schick, Abgeordneter der Grünen und nach Parteiangaben „Finanzfachmann“**, im Zusammenhang mit **GDV-Jahrespressekonferenz zu Branchenzahlen, Regulierung und Vertrauen**. Auf die Frage von **VWheute**: *„Moment, an den Niedrigzinsen und der Demontage der gesetzlichen Rentenversicherung sind nicht die Versicherer schuld, das ist ihr Lager.“* antwortete **Schick** u. a.: *„Das Eine ist: Ja, es ist schlechte Politik gemacht worden. ... Das Andere ist: Die schlechte Politik kommt nicht von ungefähr. ... Daher ist die Versicherungswirtschaft an der gesetzlichen Situation mitnichten unschuldig.“* Politisch mag es ja durchaus verständlich sein, dass man einer ohnehin eher „verhassten“ Branche hier eine Mitschuld andichten will. Allerdings kann man nur immer wieder darauf hinweisen, **dass die derzeitige Niedrigzinssituation ausschließlich politisch motiviert ist**. Nicht zu Unrecht wird der **EZB** von ihren Kritikern ja inzwischen sogar ganz offen eine **verbotene Staatsfinanzierung** vorgeworfen. Die **schleichende Enteignung von Millionen von Altersvorsorgesparern** wird völlig ignoriert, stattdessen wird über vermeintlich intransparente Standmitteilungen und Bedingungs-details in der Berufsunfähigkeitsversicherung philosophiert.

**Zinserträge eingebrochen:** Seit **2008** sind die **Zinserträge der privaten Haushalte in Österreich** um 80% eingebrochen, obwohl die Vermögenswerte um 20% zugenommen haben. Dies ist das Ergebnis einer **Studie der Allianz**. Während im Jahr 2008 noch ein Zinsüberschuss von 0,7 Mrd. Euro zu Buche stand, war es 2016 bereits ein Minus von 1,9 Mrd. Euro. Über die vergangenen neun Jahre ergibt sich ein Gesamtminus in Höhe von 10,4 Mrd. Euro. Der Studie zufolge mussten auch die **privaten Haushalte in Frankreich, Belgien, Italien und Deutschland ein Minus** verkraften. Auf der „Siegerseite“ ständen hingegen **Finnland, Portugal und Spanien, deren positives Abschneiden vor allem auf verminderte Zinsausgaben** zurückzuführen sei. *„Um den Folgen der Verteilungspolitik der EZB entgegenzuwirken, ist eine stärkere Ausrichtung auf kapitalmarktnahe Produkte notwendig“*, sagte **Martin Bruckner, Vorstandssprecher der Allianz Investmentbank AG und Chief Investment Officer der Allianz Gruppe in Österreich**.

**Weniger Einmalbeitrag bei der SV Leben:** Bei der **SV Sparkassenversicherung Lebensversicherung AG (SV Leben)** gingen die **Beitragseinnahmen im Geschäftsjahr 2017** um knapp 10% auf 1,72 Mrd. Euro zurück. Die **laufenden Beiträge** blieben in etwa auf dem Niveau des Vorjahres, die **Einmalbeiträge** reduzierten sich um ein Fünftel. *„Die Schwankungen bei den Einmalbeiträgen werten wir als normal und unbedenklich“*, erklärte **Vorstandschef Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl**. Auch die **Beitragssumme des Neugeschäfts** ging deutlich zurück und lag mit 2,7 Mrd. Euro auf dem Niveau von 2015. Beim **Neugeschäft mit Rentenversicherungen** entfielen 70% auf **IndexGarant-Verträge in der privaten und betrieblichen Altersversorgung (bAV)**. In der **bAV** legte das Neugeschäft mit der Index-Rente um ca. 16% zu. Die **Stornoquote der SV Leben** lag bei 3,9%, die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 4,2%.

**Leuchtturm:** Im Newsletter von AssCompact äußerte sich kürzlich Frank Gehrig, Partner in der Insurance Practice bei der Marketing- und Vertriebsberatung Simon-Kucher & Partners, zu den Digitalisierungsbemühungen in der deutschen Versicherungswirtschaft. Die Erkenntnisse aus der Global Pricing & Sales Study 2017 sind für die Versicherer mehr als ernüchternd. Demnach investiere kaum ein anderer Industriezweig derartig stark in die Digitalisierung, **dennoch gaben nur 15% der befragten Unternehmen an, auf der Umsatzseite zu profitieren.** Die Digitalisierungsbemühungen vieler Häuser beschreibt er so: *„Vielmehr verschlingt punktueller Aktionismus enorme Ressourcen, ohne dass der Mehrwert frühzeitig abgewogen wird.“* Konkret nennt Gehrig u. a. folgendes Beispiel: *„Damit ist nicht gemeint, unübersichtliche Print-Broschüren einfach auf ein digitales Format (zum Beispiel Tablet) zu übertragen, antike Antragsstrecken anzupassen, oder gar Apps zu entwickeln, die kaum ein Kunde nutzt.“* Sein wenig schmeichelhaftes Fazit lautet denn auch: *„Viele Leuchttürme ohne Licht sind Pseudo-Leuchttürme und damit nutzlos.“* Schon in den 80er Jahren hieß es in einem Song der **Neue-Deutsche-Welle-Ikone Nena:** „Ich glaub wir sind schon ziemlich weit, ich kann den Leuchtturm nicht mehr sehn.“

**Zinserhöhung in Aussicht:** Der neue **Chef der US-Zentralbank Federal Reserve (Fed), Jerome Powell,** hat bei seinem ersten öffentlichen Auftritt Ende Februar **weitere Zinserhöhungen in Aussicht** gestellt. *„Weitere graduelle Erhöhungen der Leitzinsen werden am besten das Erreichen unserer beiden Ziele befördern“,* sagte Powell. Die **Perspektiven für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung seien gut.** In einem **Halbjahresbericht für den amerikanischen Kongress** hatte die Fed die Wirtschaft als dynamisch bezeichnet. Sie sei zudem nur wenigen Gefahren ausgesetzt. Die **Turbulenzen am Aktienmarkt Anfang Februar** sieht Powell **nicht als Belastung** für Wirtschaftsaktivität, Arbeitsmarkt und Inflation.

**AXA Relax Rente Comfort Plus:** Die **AXA Lebensversicherung AG** hat ihr **Vorsorgekonzept Relax Rente** um die Variante **Relax Rente Comfort Plus** erweitert. Das neue Produkt sei nicht nur sicher und renditeoptimiert, sondern vor allem **unkompliziert,** heißt es bei der **AXA.** Dazu wird das **Sicherungsvermögen der AXA mit dem Renditebaustein Sondervermögen Plus kombiniert.** Dieses unterliegt nicht den versicherungsaufsichtsrechtlichen Vorschriften des Sicherungsvermögens und kann bis zu 100% in dynamische Anlagen (wie z.B. Aktien) investieren. Auf diese Weise wird der Anteil von renditestärkeren Anlageklassen in der Kapitalanlage erhöht. **Wie auch das Sicherungsvermögen, so wird auch das Sondervermögen Plus von der AXA gemanagt.** Als besonderen Vorteil sieht es die **AXA** an, dass eine **aufwendige Beratung hinsichtlich Auswahl einer freien Investmentanlage und Indexpartizipation entfällt;** ein Beobachten der Marktlage sei genauso wenig notwendig wie ein (regelmäßiges) Eingreifen. Zum Rentenbeginn hin werden vorhandene Gewinne sukzessive abgesichert. Sofern möglich, wird zudem in regelmäßigen Abständen die Garantie um bis zu 5 % erhöht.

**1,9 Milliarden Euro für den Bund:** Die **Deutsche Bundesbank** erzielte in **2017** einen **Jahresüberschuss von zwei Milliarden Euro**. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine Verdoppelung. **Fast die gesamte Summe, insgesamt 1,9 Mrd. Euro, fließt an den Bund.** „Die expansive Geldpolitik hat im Jahr 2017 abermals zu einer erheblichen Ausweitung der Bundesbankbilanz geführt“, erläuterte **Bundesbankpräsident Jens Weidmann** bei der Vorstellung des Jahresabschlusses. „Durch die höhere Überschussliquidität in Verbindung mit den negativen Einlagezinsen ist auch der Jahresüberschuss gestiegen“. Die expansive Geldpolitik führte zudem zu einer Ausweitung der Bilanzsumme um 330 Mrd. Euro auf jetzt gut 1.700 Mrd. Euro. Im Hinblick auf diesen Geldstrom ist es nicht weiter verwunderlich, dass sich deutsche Politiker mit Kritik an der ultralockeren Geldpolitik der EZB merklich zurückhalten.

**R+V und Union Investment mit gemeinsamer bAV-Lösung:** Die **R+V Versicherung** und **Union Investment** bieten über die **gemeinsame Tochter R+V Pensionsfonds AG** allen **Tarifparteien in Deutschland eine Lösung im Rahmen des Sozialpartnermodells für die bAV** an. Die **R+V Versicherung** übernimmt dabei alle Aufgaben, die mit der Führung der Gesellschaft, der Beratung und der Kundenbetreuung verbunden sind. **Union Investment** gestaltet einen entsprechenden Spezialfonds, in den das Geld für die spätere Betriebsrente der Arbeitnehmer investiert wird. Je nach Wunsch von Arbeitgeber und Gewerkschaft kann **für jede Branche individuell ein Zielrenten-Produkt** zur Verfügung gestellt werden. Anhand einer **gemeinsamen Renditeeinschätzung** mit den Sozialpartnern definiert **Union Investment** die Kapitalanlage-Klassen und die entsprechende Anlagestrategie. In die Zielrente können **zusätzliche Versicherungsbausteine**, bspw. bei Invalidität oder zur finanziellen Absicherung von Hinterbliebenen eingeschlossen werden.

#### IMPRESSUM:

infinma news 3 / 2018

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 37A

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.



## Basisinformationsblätter – EU-Bürokraten im Regulierungswahn

„Zentraler Bestandteil der neuen europäischen PRIIPs-Verordnung ist die Einführung von Basisinformationsblättern (Key Information Documents – KIDs) für bestimmte Anlageprodukte. Damit die Informationsblätter möglichst einheitlich sind, enthält die PRIIPs-Verordnung verbindliche Vorschriften zu deren Form und Inhalt.“, so schreibt die **BaFin** auf Ihrer Internetseite. Und weiter heißt es: „Die Basisinformationsblätter zu PRIIPs sind potenziellen Anlegern auszuhändigen, bevor sie den Vertrag unterschreiben. Sie sollen es Kleinanlegern in der EU ermöglichen, die grundlegenden Merkmale und Risiken von PRIIPs besser zu verstehen. Zudem sollen die Vorgaben für PRIIPs-Basisinformationsblätter dazu führen, dass derartige Produkte europaweit besser vergleichbar sind – sowohl innerhalb eines Sektors, also zum Beispiel unterschiedliche Lebensversicherungspolice, als auch zwischen verschiedenen Sektoren, so dass etwa eine Lebensversicherungspolice mit einer Anlage in einem Investmentfonds besser verglichen werden kann.“ Das liest sich zunächst gut und vernünftig, zumal sich sowohl Lebensversicherungen, aber auch andere Finanzprodukte in der Vergangenheit nicht unbedingt durch hohe Transparenz ausgezeichnet haben.

Die Ergebnisse, die aus dieser gut gemeinten Initiative entstanden sind, zeigen jedoch einmal mehr die **völlige Unfähigkeit der EU-Bürokraten, sich in die Situation und die Probleme der Menschen hinein zu denken. Vermeintlich ohne Sinn und Verstand werden Vorschriften erlassen, die bei den Produktgebern immense Kapazitäten binden und den Verbrauchern einen Nutzen stiften, der im günstigsten Fall nahe Null ist.** Das nachfolgende Beispiel zeigt jedoch, **dass die neuen Basisinformationsblätter (BIB) kaum Transparenz, geschweige Vergleichbarkeit schaffen** und beim Verbraucher zu Fragen führen, die er vorher nicht hatte. Konkret geht es um das **Beispiel eines Optionsscheins**:

**Produkt**  
Call Optionsschein bezogen auf Stammaktien der Commerzbank AG  
WKN: CX4N9S / ISIN: DE000CX4N9S6

Nun handelt es sich bei Optionsscheinen sicher nicht um Kapitalanlagen, die für den durchschnittlichen informierten Bürger besonders geeignet erscheinen. Dies lässt sich auch aus dem klein Gedruckten im **BIB** entnehmen:

### **Kleinanleger-Zielgruppe**

Das Produkt richtet sich an Privatkunden, die die überproportionale Teilnahme an Kursveränderungen verfolgen und einen kurzfristigen Anlagehorizont haben. Bei dem vorliegenden Produkt handelt es sich um ein Produkt für Anleger mit umfangreichen Kenntnissen und/oder Erfahrungen mit Finanzprodukten. Der Anleger kann Verluste tragen bis zum vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals und legt keinen Wert auf einen Kapitalschutz. Das Produkt fällt bei der Risiko- und Renditebewertung auf einer Skala von 1 (sicherheitsorientiert; sehr geringe bis geringe Rendite) bis 7 (sehr risikobereit; höchste Rendite) in Risikoklasse 7.

Viele andere Angaben verwirren den normalen Verbraucher vermutlich eher, so bspw. die Vielzahl von angegebenen „Preisen“, die jedoch an keiner Stelle erläutert werden:

Ausgabepreis	EUR 0,19
Basispreis	EUR 10,00
Bezugsverhältnis	1
Kurs des Basiswerts bei Emission des Produkts	EUR 5,85
Referenzpreis	Schlussauktionskurs (XETRA®) festgestellt an der maßgeblichen Börse am Ausübungstag bzw. Bewertungstag

Die Angabe von **verschiedenen Performance-Szenarien** hat dann jedoch schon fast etwas von Comedy. Man kann sicher davon ausgehen, dass die Berechnungen formal richtig sind. Genauso sicher kann man jedoch sagen, welchen Nutzen die Angaben für den Kunden: keinen! Der Verweis auf mögliche Durchschnittsrenditen zwischen -5.700% und fast 2.500% **liefert keinen wirklichen Erkenntnisgewinn**. Im Übrigen stellt sich natürlich die Frage, wie derartig hohe negative Renditen überhaupt zustande kommen können. Bei einem Produkt ohne Nachschusspflicht kann der Anleger eigentlich nicht mehr verlieren als sein eingezahltes Kapital. Das wäre dann rein rechnerisch eine Rendite von -100%.

Performance-Szenarien		
Anlage 10.000 EUR Szenario		Beispielperiode (1 Tag Kalendertag)
Stressszenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	8.434,98 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-5.712,32%
Pessimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	9.308,63 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-2.523,50%
Mittleres Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	9.968,31 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	-115,66%
Optimistisches Szenario	Was Sie nach Abzug der Kosten erhalten könnten	10.681,20 EUR
	Jährliche Durchschnittsrendite	2.486,37%

Ähnlich informativ sind die Angaben zu den Kosten:

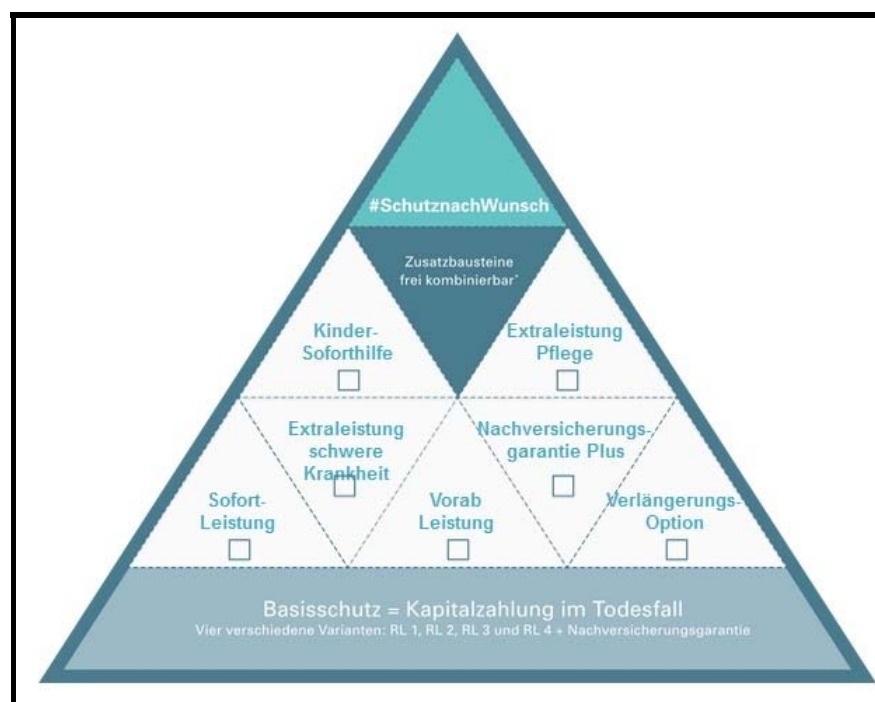
Kosten im Zeitverlauf	
Anlage 10.000 Euro Szenario	Wenn Sie am Ende der Beispielperiode (1 Kalendertag) einlösen
Gesamtkosten	56,02 EUR
Auswirkung auf die Rendite (RIY) pro Jahr	204,98%

Die BIB sind ein weiteres Beispiel für die ausufernde Regulierung innerhalb der EU. Zu fragwürdiger Berühmtheit kam in diesem Zusammenhang bspw. die am **20. März 2000 erlassene Richtlinie 2000/9/EG über Seilbahnen für den Personenverkehr**, nach der auch flachländische Länder wie **Berlin oder Mecklenburg-Vorpommern** Gesetze für Seilbahnen erlassen müssen.

## Delta Direkt – Flexible Risikoabsicherung

Die **Delta Direkt Lebensversicherung AG**, eine Tochter der **LV1871 a. G.**, hat eine **neue Risikoversicherung** eingeführt.

Basierend auf den bisherigen **Tarifen RL1 (konstante Versicherungssumme), RL2 (gegenseitige Partnerabsicherung), RL3 (linear fallende Versicherungssumme) und RL4 (an den Tilgungsverlauf eines Darlehens angepasste Versicherungssumme)** stellt das Münchener Unternehmen nun verschiedene **optionale Bausteine** zur Wahl. Diese können von Beginn an oder nachträglich eingeschlossen werden; in den ersten fünf Vertragsjahren ohne erneute Gesundheitsprüfung



Die **Sofortleistung** bietet 10% der Versicherungssumme, bis zu 10.000 Euro, die unabhängig vom Abschluss der Leistungsprüfung sofort fällig werden. Ebenfalls 10% der Versicherungssumme, bis zu 25.000 Euro, können für den Fall einer **schweren Erkrankung** abgesichert werden. Die **Vorableistung** sorgt für eine Auszahlung der vereinbarten Versicherungssumme bereits dann, wenn ein Arzt eine Restlebenserwartung von maximal 12 Monaten diagnostiziert. Die **Verlängerungsoption** bietet die Möglichkeit, die Laufzeit der Versicherung einmalig um bis zu 15 Jahre zu verlängern. Die **Kinder-Soforthilfe** leistet bei einer schweren Erkrankung des Kindes; sie beträgt ebenfalls 10% der Versicherungssumme, maximal 25.000 Euro. In gleicher Höhe kann eine Extraleistung Pflege vereinbart werden.

Die Möglichkeiten der **Nachversicherungsgarantie Plus** sind in der folgenden Abbildung dargestellt. In den ersten sechs Monaten ist dieser Schutz automatisch inbegriffen und gilt bis zu einer **Gesamtabsicherung** von 400.000 Euro.





Eine 30 Jahre alte Grundschullehrerin heiratet und schließt eine Delta Direkt Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro ab.

Nachversicherungsgarantie Plus	Alter	Maximale Erhöhung	Neue Versicherungssumme
Ereignisunabhängige Nachversicherung	33	25.000 Euro	125.000 Euro
Immobilienwerb	35	50.000 Euro	175.000 Euro
Ereignisunabhängige Nachversicherung	38	25.000 Euro	200.000 Euro
Geburt des kleinen Louis	40	50.000 Euro	250.000 Euro
Aufnahme eines Kredits zur Renovierung	42	50.000 Euro	300.000 Euro

Von 100.000 Euro auf 300.000 Euro. Ohne erneute Risikoprüfung.

Im Rahmen der **Beitragskalkulation** sieht die **Delta Direkt** folgende **Beitragsermäßigungen** vor: **Nichtraucherbonus, Kinderbonus (ab 1. Kind im Haushalt) und Gesundheitsbonus (BMI)**. Wie ein solcher Bonus aussehen kann, zeigt das folgende Beispiel:

Bruttobeitrag (inklusive Nichtraucherbonus)	28,45 €
Kinderbonus	- 2,14 €
Gesundheitsbonus	- 1,88 €

Auf der Internetseite [www.quickrisk.de](http://www.quickrisk.de) kann sich der interessierte Kunde und / oder Vermittler einen ersten Eindruck davon verschaffen, welchen Auswirkungen bestimmte **Vorerkrankungen** auf die Antragsprüfung haben bzw. wie bestimmte **Freizeitsportarten** eingeschätzt werden.

Für verschiedene **Zielgruppen**, bspw. Akademiker, Familien und Unternehmer sind die o. g. Zusatzbausteine bereits zu „Paketen“ zusammengeschnürt. Zudem ist bei der **Delta Direkt** unter bestimmten Voraussetzungen, bzw. im Rahmen eines **Immobilienwerbs**, eine **vereinfachte Risikoprüfung** möglich. Beträgt die Versicherungssumme mehr als 400.000 Euro, so kann der Kunde die im Rahmen der Risikoprüfung erforderlichen Untersuchungen bei sich **zu Hause durch Medicals Direct** durchführen lassen.

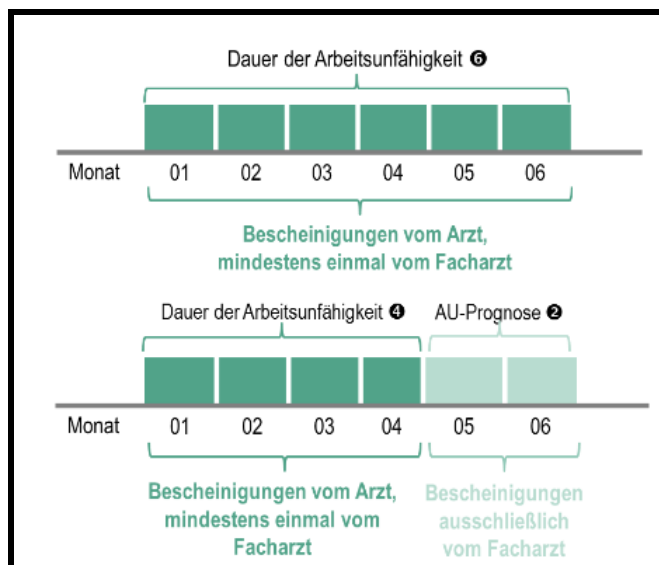
„Sieben frei wähl- und kombinierbare Zusatzbausteine garantieren maximale Flexibilität – diese Art des Customizings ist im Markt der Risikolebensversicherung einzigartig“, erklärte **Hermann Schrögnauer**, **Vertriebsvorstand der LV 1871 Unternehmensgruppe**.

## Barmenia Leistung bei Arbeitsunfähigkeit

Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich für Ihre **SoloBU optional Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit (AU)** eingeführt. Zu Vertragsbeginn können diese gegen Mehrprämie eingeschlossen werden; die Mehrprämie ist umso geringer, je „teurer“ die Berufsgruppe ist. Die **Barmenia** gibt je nach Berufsgruppe eine Spanne zwischen 1% und 15% an.

**Bei Arbeitsunfähigkeit wird eine Rente in Höhe der versicherten BU-Rente gezahlt.** AU-Rente und BU-Rente sind demnach immer gleich hoch. Im Falle einer festgestellten BU werden bereits erfolgte AU-Zahlungen mit der BU-Rente verrechnet. Arbeitsversuche im Rahmen einer ärztlich verordneten stufenweisen Wiedereingliederung stellen keine Unterbrechung der Arbeitsunfähigkeit dar.

**Die Arbeitsunfähigkeit muss von einem Arzt, mindestens einmal von einem Facharzt nachgewiesen werden.** Die Leistungen werden entweder nach 6 Monaten ununterbrochener AU fällig oder nach 4 Monaten AU, wenn ein Facharzt das Anhalten der AU für mindestens zwei weitere Monate attestiert.



**Während der Vertragslaufzeit können mehrmals AU-Leistungen fällig werden.** Die Leistungen werden dann jeweils bis zu 18 Monate je AU-Fall gezahlt und zwar unbegrenzt oft während der Vertragsdauer. Um Missbrauchsfälle auszuschließen, gibt es einen neuen Anspruch auf AU-Leistungen immer erst dann, wenn die versicherte Person bei Eintritt der erneuten Arbeitsunfähigkeit drei Monate ununterbrochen nicht arbeitsunfähig war.

**Bei Beantragung von AU-Leistungen muss kein Antrag auf BU-Leistungen gestellt werden.** Innerhalb von einer Woche gibt die **Barmenia** eine verbindliche Erklärung, ob und in welcher Höhe AU-Leistungen gezahlt bzw. ob weitere Unterlagen zur Leistungsprüfung benötigt werden.

Evtl. Schwierigkeiten im **Zusammenspiel mit einer bestehenden Krankentagegeldversicherung** werden ausgeschlossen, sofern die Tagegeldversicherung bei der **Barmenia** besteht.



## E-Interview mit Martin Bockelmann, Gründer und Vorstandsvorsitzender der xbAV AG

infinma: Herr Bockelmann, erklären Sie unseren Lesern doch bitte zunächst, wer oder was die xbAV AG ist.

**Bockelmann:** Wir sind ein Technologieanbieter für die Digitalisierung der betrieblichen Altersversorgung. Als unabhängiger Partner vernetzen wir Produkthanbieter, Arbeitgeber, deren Beschäftigte und Vermittler. Mit unseren digitalen Lösungen machen wir Altersvorsorge für alle transparent, nachvollziehbar und zugänglich.

infinma: Sie selber bezeichnen sich auf Ihrer Internetseite als „führenden Technologieanbieter für die Digitalisierung der betrieblichen Altersversorgung (bAV)“. Das hört sich sehr technisch an. Sie sind also ein Insurtech für die bAV?

**Bockelmann:** xbAV wurde 2007 gegründet und ist kein Insurtech-Startup. Unsere Lösungen richten sich an alle bAV-Beteiligte, also nicht nur an die Versicherungsbranche oder Finanzdienstleister. Wir sind der Pionier der unabhängigen Technologieanbieter und machen die bAV für alle einfacher.

infinma: Was unterscheidet die xbAV AG von anderen Anbietern in diesem Bereich?

**Bockelmann:** Unsere Lösungen sind anbieterübergreifend konzipiert und verfügen über Schnittstellen zu Produkthanbietern. Wir stellen kompromisslos den Nutzer in den Mittelpunkt, also den Arbeitgeber und deren Beschäftigte.

Mit unserer Shared-Service-Technologie bieten wir den größtmöglichen Nutzen für alle: eine einzige Plattform für die Verwaltung des gesamten Versorgungswerkes – skalierbar und flexibel.

infinma: Eines Ihrer Produkte ist der xbAV-Berater ein Softwaretool zur Erleichterung der Beratung in der betrieblichen Altersversorgung. Wie kann man sich ein solches Tool vorstellen? Was sind die Zielgruppen für ein solches Tool? Welche Voraussetzungen stellen Sie an die Nutzer Ihres Tools?

**Bockelmann:** Für den Vermittler ist entscheidend, dass die von ihm eingesetzte Software-Lösung alle Beratungsthemen – auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite – abdeckt. Unsere Vertriebslösung „bAV-

Berater“ führt den Vermittler durch den gesamten Beratungsprozess inklusive aller vertriebsrelevanten Schritte. Dazu gehören die Ermittlung der individuellen Versorgungslücke des Beschäftigten, die eine exakte Simulation der Lohnabrechnung mit und ohne bAV ermöglicht, die Gegenüberstellung der bAV mit privater Vorsorge und Riesterförderung inklusive Nachsteuerbetrachtung in der Rentenphase. Angebots- und Antragsunterlagen erfolgen in dieser Lösung genauso medienbruchfrei wie die digitale Übermittlung der Zeichnungsunterlagen an den Produktpartner.

Unsere Beratungssoftware führt den Vermittler entlang eines roten Fadens durch das Gespräch und macht den Einstieg in die Thematik dadurch deutlich leichter. Durch das BRSG gibt es ab 2019 einen verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss: Das wird die Rentabilität der bAV für Beschäftigte und damit die Nachfrage und den Beratungsbedarf erhöhen. Durch die Digitalisierung steigen Beratungsqualität und Wirkungsgrad des Vermittlers enorm. Auch Vermittler ohne bisherigen bAV-Schwerpunkt können mit dem „bAV-Berater“ die Geschäftschancen nutzen, die das Wachstumssegment bAV bietet.

infinma: Der xbAV-Berater hat auch eine Schnittstelle zu integrierten Tarif-Rechenkernen der Versicherer. Wie viele Gesellschaften sind hier bereits angebunden? Können Sie uns auch sagen, welche Gesellschaften das sind? Sind weitere Anbindungen geplant?

**Bockelmann:** Aktuell sind im „bAV-Berater“ die Tarifrechenkerne von 14 Versicherern integriert. Diese können Sie auf [berater.xbav.de](http://berater.xbav.de) stets aktuell einsehen.

infinma: Der so genannte Vermittlerbereich bietet auch ein Vertriebscontrolling mit komfortablen Selektionsmöglichkeiten. Was kann der Vermittler hier genau tun? Wie hilft ihm das in der täglichen Arbeit?

**Bockelmann:** Der Vermittlerbereich im „bAV-Berater“ ermöglicht dem Vermittler ein digitales Dokumentenmanagement. Dort verwaltet er Stammdaten, Beratungs- und Antragsdokumente und erhält eine Übersicht über offene/abgeschlossene Beratungen, Statistiken zu Umsatz oder Courtagen.

infinma: In diesem Zusammenhang bieten Sie auch Online-Schulungen an. Geht es dabei nur um die Bedienung Ihrer eigenen Software? Oder bieten Sie auch grundlegende Schulung zur bAV an?

**Bockelmann:** Aktuell bieten wir zwei regelmäßige Online-Workshops für unseren „bAV-Berater“ an. In unserem Basis-Workshop durchlaufen wir gemeinsam mit interessierten Vermittlern eine Standardberatung, zeigen die wichtigsten Funktionen und dadurch, wie einfach und transparent die bAV-Beratung jetzt ist. Im Workshop für Fortgeschrittene gehen wir auf komplexe Themen ein. Unsere Schulungen beziehen sich immer auf den Umgang mit unserer Softwarelösung.

Die Workshops mit maximal zehn Teilnehmern finden mehrmals im Monat statt und sind kostenlos. Weitere Informationen, die kommenden Termine und Anmeldemöglichkeit sind auf XING abrufbar.

infinma: Einige Versicherer werben im Vertrieb mit dem xbAV Online Shared Service. Was hat es damit auf sich?

**Bockelmann:** Unser bAV-Verwaltungsportal basiert auf Shared-Service-Technologie und bildet das gesamte Versorgungswerk des Arbeitgebers in einer einzigen Plattform ab.

Für den Arbeitgeber vereinfacht sich die Verwaltung, Fehlerquellen werden verringert und die Übertragung der bAV bei einem Arbeitgeberwechsel auf wenige Klicks reduziert.

Arbeitgeberkunden von Versicherungen brauchen eine effiziente Administration. Die Verwaltung wird umso einfacher, wenn die Verträge aller Beschäftigten anbieterübergreifend – also innerhalb eines Systems – verwaltet werden.

infinma: Wie schätzen Sie die Chancen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) ein?

**Bockelmann:** Das BRSG ist der wichtige Schritt, um die betriebliche Säule weiter zu stärken. Die neue bAV-Welt ergänzt jetzt die alte bAV-Welt und zu den bisher vier Beteiligten – Produkthanbieter, Vermittler, Arbeitgeber und deren Beschäftigte – kommen die Sozialpartner hinzu. Was die Digitalisierung leisten muss, ist die Vernetzung und Kommunikation aller Stakeholder genauso wie die Abbildung aller neuen Regelungen und Fördermöglichkeiten.

Infinma: Wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.