

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Provincial NordWest Geschäftsbericht 2017	Seite 6
Nürnberger Leben Geschäftsbericht 2017	Seite 8
Die besten Risikolebensversicherungen	Seite 10

Kurzmeldungen

Aktien zu unsicher: Nach einer **Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA)** halten 43% der Deutschen die **Anlage in Aktien bzw. Aktienfonds für die Altersvorsorge als zu unsicher und deren Kursschwankungen für gefährlich**. Nur 21% sind gegenteiliger Meinung. Im Hinblick auf die Aktienanlage herrscht offensichtlich nach wie vor ein **großes Informationsdefizit**. Nicht nur den Inflationsschutz bei Aktien kennen viel zu wenige, auch über die durchschnittlichen Renditen einer langfristigen Aktienanlage und die geringe Bedeutung von kurzfristigen Schwankungen bei den langen Zeiträumen der Kapitalanlage für die Altersvorsorge herrscht wenig Klarheit. Bei allen Fragen zu Aktien in der Altersvorsorge lag der Anteil derjenigen, die **keine Angaben machten oder mit „weiß nicht“** antworteten zwischen 39% und 52%.

HDI führt BU-Checker ein: Die **HDI Vertriebs-AG** hat kürzlich den zusammen mit **infinma** entwickelten **BU-Checker** eingeführt, eine einfach zu bedienende **Online-Anwendung**. Damit ist eine **objektive Einschätzung von BU-Versicherungen anhand eindeutiger Leistungskriterien** möglich und hilft dem Vertriebspartner bei der bedarfsgerechten Empfehlung für Produkt und Anbieter. Der **BU-Checker** ermöglicht die **Auswahl eindeutiger Produkteigenschaften** wie Verweisungsverzicht, taggenaue Leistungsabrechnung, Verzicht auf Meldepflicht und vieles mehr. Er deckt alle relevanten Wettbewerber und ihrer Produkte ab, aktuell **rund 500 verschiedene Tarife**. Der Auswahlprozess kann **dokumentiert** werden, inkl. einer umfangreichen Produktbeschreibung. Die **Nutzung des BU-Checkers ist für die Vertriebspartner von HDI kostenlos**. **Alle Informationen und den Zugang zum BU-Checker finden Sie auf einer Extra-Seite im VermittlerPortal von HDI:**

<https://vertriebsservice.hdi-gerling.de/content/public/landingpages/buchecker.html>

Weitere Informationen zum BU-Checker erscheinen in der nächsten Ausgabe der infinma news.

Klare Worte: Einmal mehr hat die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** mit ihrem **Chefredakteur Dr. Marc Surminski** zu wichtigen Themen aus der Branche erfrischend **deutliche Worte** gefunden. Zum **BGH-Urteil, das die Zulässigkeit der Kürzung von Auszahlungen aus Bewertungsreserven bestätigt hat (IV ZR 201/17)**, heißt es auf **Seite 430 der Ausgabe 14/18**: *„Das BGH hat hier einen Schlussstrich unter eine Fehlentwicklung gezogen, die das reformierte VVG verursacht hatte.“* Zur aktuellen Debatte um einen **Provisionsdeckel** für die Lebensversicherer verweist **Surminski** auf eine **trotz LVRG nahezu unveränderte Kostenbelastung** pro neu abgeschlossenem Vertrag von etwa 1.400 Euro. Dementsprechend deutlich fällt sein Fazit aus: *„Es mag schlicht zu viel verlangt sein, bei einem Wirtschaftszweig auf die Selbstreinigungskräfte des Marktes zu setzen. ... Die deutschen Lebensversicherer und viele ihrer Vermittler sind seit Jahrzehnten bei den Kosten auf Droge – helfen kann da offenbar nur der harte Entzug durch den Staat.“*

BAV wächst: Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** hat kürzlich die **Informationsbroschüre „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2018“** veröffentlicht. Demnach ist die **Beitragssumme des Neugeschäfts** branchenweit um 3% auf 147,9 Mrd. Euro zurückgegangen. Im Neuzugang verzeichneten die **laufenden Beiträge** ein Minus 4,0% und die **Einmalbeiträge** von 0,3%. Sehr unterschiedlich entwickelte sich das **Neugeschäft bei den Rürup-Renten**. Die laufenden Beiträge im Neugeschäft erreichten mit 315,3 Mio. Euro ein „Allzeittief“. Gleichzeitig wuchsen die Einmalbeiträge auf den Rekordwert von 670,5 Mio. Euro. **Weiter gewachsen ist die betriebliche Altersvorsorge**. Der Bestand an **Direktversicherungen** erhöhte sich um 2,9% auf 7,6 Mrd. Euro gemessen an den laufenden Beiträgen. Bei den **Rückdeckungsversicherungen** steht ein Plus von 3,3% und ein Bestand von 4,7 Mrd. Euro zu Buche

IGVM kritisiert Verbraucherschützer: **Peter J. O. Bartz**, zweiter Stellvertretender Vorsitzender der **Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e. V. (IGVM)**, hat sich sehr **kritisch zu Verbraucherschutzorganisationen** geäußert: *„Es ist ... unerträglich haarsträubend, was diese mit Millionen Euro jährlich geförderten Organisationen an wissensfremden Informationen zum gesamten Versorgungs-, Vorsorge- als auch Anlagekomplex von sich geben.“* Trotz staatlicher Zuschüsse würden die Organisationen Stundensätze von mehr als 100 Euro zugrunde legen, **ohne für ihre Beratungen haften zu müssen**. In diesem Zusammenhang sieht er die **Schuld unter anderem bei Politikern**, die sich immer mehr als verlängerter Arm der Verbraucherschutz-Organisationen verstehen und mit immer schärferen Gängeleien einen der wichtigsten Berufsstände für die Beratung allmählich zu Grabe trügen. *„Werden zukünftig nur noch Verbraucherschutz-Organisationen über Versorgung, Vorsorge – Daseinsvorsorge beraten?“* sorgt sich **Bartz** mit Blick auf die **immer geringer werdende Zahl von Versicherungsvermittlern** im Vermittlerregister.

Kein Käufermarkt: Bei allem derzeitigen Hype um die **Digitalisierung** in der Versicherungsbranche gibt es immer wieder Vorstände, die noch mit beiden Beinen auf dem Boden der Tatsachen zu stehen scheinen. *„Das Versicherungsgeschäft wird über Jahre und vielleicht Jahrzehnte ein Berater- und Verkäufermarkt bleiben. Es müsste sich eine sehr starke Verhaltensänderung in der kompletten Bevölkerung abzeichnen, damit es ein Käufermarkt würde. Das sehen wir momentan noch überhaupt nicht.“* erklärte **Dr. Ralph Müller, CEO der Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group. Digital sollten vor allem Prozesse für Berater** werden. Dementsprechend sieht **Müller** auch das derzeitige **Geschäftsmodell der Versicherer nicht gefährdet**: *„Über unsere Verbindungen bis ins Silicon Valley ermitteln wir fortlaufend, ob es in der Versicherungsbranche momentan disruptive Elemente gibt, die unser Geschäftsmodell in irgendeiner Form gefährden. Das ist momentan noch nicht der Fall, doch wir sind hier sehr aufmerksam und bleiben am Ball.“*

Erst mal meckern: Kürzlich hatte der **Verkauf von fast 90% der Anteile der Generali Leben an die Run-Off-Plattform Viridium** für heftige Diskussionen in der Branche geführt. Der **GDV** betonte, **Kunden hätte von dem Generali-Deal nichts zu befürchten**, *„da durch den Übergang der Bestände das Leistungsversprechen in vollem Umfang aufrechterhalten werde“*. Zudem wies **Peter Schwark, Geschäftsleitungsmitglied und Altersvorsorgeexperte des GDV**, darauf hin, dass gerade im Falle der **Generali** viele Kunden ihre Verträge ursprünglich bei anderen Unternehmen abgeschlossen hätten und Veränderungen seien daher nichts Besonderes seien. Ganz anders positionierte sich der **Bund der Versicherten (BdV)**: *„Es wird noch etwas dauern, bis die genauen Folgen des Generali-Deals deutlich werden. Wir stehen bereit, dann mit den uns zur Verfügung stehenden Mitteln für die Rechte der Betroffenen zu kämpfen“*, erklärte **Vorstandssprecher Axel Kleinlein**. Der **BdV** bleibt sich auch hier wieder treu: **Man weiß noch nicht, welche Folgen der Deal überhaupt hat, aber man steht schon mal bereit zu kämpfen**. Wie so oft drängt sich der Verdacht auf, dass es **Herrn Kleinlein** weniger um konkrete Inhalte oder gar den Schutz der Versicherten geht, sondern vielmehr um öffentlichkeitswirksame Pauschalkritik an der Versicherungsbranche.

Initiative Vorsorge: **Vier deutsche Lebensversicherer** haben sich zu dem **Konsortium „Initiative Vorsorge“** zusammengeschlossen. **ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G., Lebensversicherung von 1871 a.G., Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG und die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.** wollen unter der Bezeichnung **„LebensRente“** eine Produktlösung im Rahmen des **Sozialpartnermodells** anbieten. Aufgrund der gesetzlichen Vorgaben dürfen derartige Produktlösungen keine Garantien enthalten; daher bestehen größere Freiheiten in der Kapitalanlage und größere Chance auf höhere Renditen. Als Partner für die Kapitalanlage hat das Konsortium die **HSBC Global Asset Management** ausgewählt.

WWK hat Freude an Riester: Gegen den Branchentrend erfreut sich die **Riester-Rente bei der WWK weiterhin großer Beliebtheit**. Mit einem **Marktanteil von ca. 17%** und einer Beitragssumme von 1,2 Mrd. Euro im **Riester-Neugeschäft** gehört die **WWK** zu den größten Riester-Anbietern. **Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Marketingleiter Ansgar Eckert und Vertriebschef Thomas Heß** äußerten sich kürzlich in der **Zeitschrift Cash** zum Riester-Geschäft. Dabei betonten sie u. a. die **Bedeutung der Beitragsgarantie** und glauben nicht, dass die derzeit von einigen ins Gespräch gebrachten Produkte mit einer Garantie von weniger als 100% der eingezahlten Beiträge wirklich angenommen werden: *„Die Bedenken verschwinden, weil wir eine 100-prozentige Garantie bieten. ... Wir haben allerdings festgestellt, dass die Kunden und vermutlich auch Vermittler nicht Absicherungsniveaus unterhalb der 100 Prozent wünschen. Der Kunde möchte sein Geld auf alle Fälle zurück und nicht beispielsweise nur 70 Prozent.“* Im Hinblick auf die viel kritisierten und nach Meinung vor allem von Verbraucherschützern zu **niedrigen Renditen** erklärte **Eckert**: *„Wir haben sehr hohe Aktienquoten und insbesondere durch unseren Absicherungsmodus die nötige Sicherheit. ... Zudem können wir für jeden Vertrag tagtäglich die Fondsanteile herausnehmen oder erhöhen. Nur so lassen sich hohe Aktienquoten generieren.“* Zudem wies **Heß** anhand eines Beispiels darauf hin, dass sich **Riester** für viele Sparer **eben doch rechnet**: *„Die Förderquote liegt bei 55 Prozent. Wer da sagt, das lohne sich nicht, lügt.“*

Konsum wichtigstes Sparmotiv: In der **Sommer-Umfrage 2018 zum Sparverhalten der Deutschen**, die der **Verband der privaten Bausparkassen e.V.** in Auftrag gegeben hatte, nennen 57% der Befragten **Konsum als wichtigstes Motiv des Sparens**. Damit liegt der Konsum **vor der Altersvorsorge** (53%) an der Spitze der Sparmotive. **Wohneigentum** als Sparmotiv schwächelt mit 37% weiterhin. *„Die Lust am Wohneigentum ist ungebrochen. Doch die Preise sind längst der Einkommensentwicklung davongelaufen. Eigene vier Wände werden somit für viele unerschwinglich. Das sorgt vor allem bei jungen Menschen für Enttäuschung.“* kommentierte der **Vorstandsvorsitzende des Verbandes der Privaten Bausparkassen, Bernd Hertweck**, die aktuellen Zahlen.

Volkswahl Bund FondsFittery: Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich unter der Bezeichnung **FondsFittery** eine neue **fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt. Dabei investiert der Kunde in sog. **Fondsboxen, gemanagte Portfolios, die ausschließlich ETFs beinhalten**. Die Fondsboxen gibt es in **7 Risikoklassen** und insgesamt **19 Abstufungen**. Sie werden regelmäßig überprüft und sollen während der gesamten Laufzeit zur Anlagestrategie des Kunden passen. **Vermittler können online die Anlagevorlieben ihrer Kunden ermitteln** und erhalten direkt eine **Empfehlung für die passende Fondsbox**. *„Mit FondsFittery können unsere Vertriebspartner ihren Kunden eine neuartige Rentenversicherung anbieten, die sich auf eine hochwertige und komfortable Fondsverwaltung stützt“*, erklärte **Dietmar Bläsing, Sprecher der Vorstände der Volkswahl Bund Versicherungen**. Zusammensetzung, Überprüfung und Anpassung der Fondsboxen erfolgen in Zusammenarbeit mit dem international tätigen **Vermögensverwalter DWS**.

SPD kritisiert eigene Reformen: Einmal mehr wird in den Medien gegen die private Berufsunfähigkeitsversicherung mobil gemacht. Die Versicherer würden nicht leisten, die Regulierung verzögert und überhaupt sei das Produkt intransparent und gäbe den Kunden keine Rechtssicherheit. So forderte kürzlich die verbraucherpolitische Sprecherin der SPD-Bundestagsfraktion, Sarah Ryglewski, eine Standardisierung der Gesundheitsfragen im Antrag und die Bearbeitungsdauer von Leistungsanträgen soll zeitlich begrenzt werden. Außerdem soll jeder das Recht bekommen, eine Versicherung zu bezahlbaren Konditionen abzuschließen. Über die Gesundheitsfragen und die Bearbeitungsdauer wird man sich möglicherweise ja sogar verständigen können. Wie jedoch eine Verpflichtung aussehen soll, jedermann zu „bezahlbaren Konditionen“ zu versichern, bleibt das Geheimnis der SPD-Politikerin. Im Übrigen war es im Jahr 2001 die rot-grüne Bundesregierung, die die BU aus der gesetzlichen Rentenversicherung heraus gelöst und durch eine Erwerbsminderungsrente ersetzt hat. „Der Staat hat damals eine funktionierende Absicherung der Berufsunfähigkeit in der gesetzlichen Rentenversicherung gekillt, um Geld zu sparen.“, kritisierte der Sozialwissenschaftler Stefen Sell von der Universität Koblenz.

Stuttgarter senkt Risiko-Prämien: Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. hat die Beiträge ihrer Risikolebensversicherung neu kalkuliert. „Wir haben weitere Personenmerkmale eingeführt. Dadurch zahlen Kunden mit geringerem Risiko weniger“, erklärte Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter. Die Stuttgarter unterscheidet künftig zwischen Kurzzeit-Nichtrauchern und Langzeit-Nichtrauchern. Wer seit mindestens zehn Jahren nicht mehr zur Zigarette gegriffen oder noch nie geraucht hat, gilt als Langzeit-Nichtraucher. Diese zahlen nun einen um etwa 8% niedrigeren Beitrag. Bei Eltern mit kindergeldberechtigten Kindern ermäßigt sich die Prämie um ca. 3%. Zudem ist ein ärztliches Zeugnis jetzt erst ab einer Versicherungssumme von 400.000 Euro erforderlich.

IMPRESSUM:

infinma news 7 / 2018

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

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.

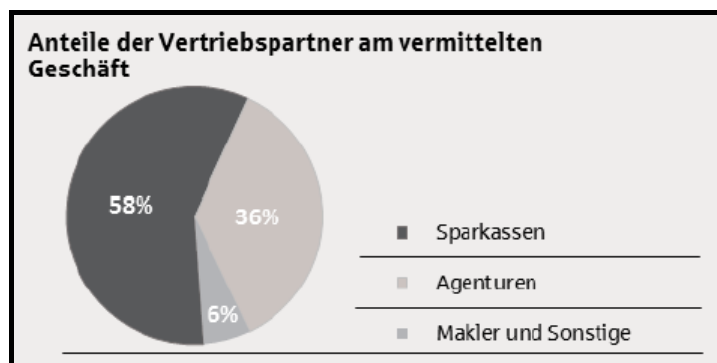
Provinzial NordWest Geschäftsbericht 2017

Die **Provinzial NordWest Lebensversicherung AG** hat für das **Geschäftsjahr 2017** einen Geschäftsbericht veröffentlicht, der einige sehr interessante Informationen beinhaltet, die ansonsten kaum zugänglich sind. So findet man auf Seite 20 eine Übersicht des **Neugeschäfts nach Produktgruppen**. Zwar findet man auch hier keine Angaben zum Anteil der selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung an den Rentenversicherungen. **Dafür werden bei der Rentenversicherung folgende Garantiemodelle unterschieden: konventionell, hybrid ohne Neue Klassik, Neue Klassik, fondsgebunden.** Man kann hier erkennen, dass knapp 50% des Neugeschäfts bei den laufenden Beiträgen auf die Rentenversicherungen (ohne Riester und Rürup) entfällt und davon wiederum fast 70% auf hybride Modelle. Die vor allem von Medien und Verbraucherschützern so gerne kritisierten geförderten Altersvorsorgeprodukte haben immerhin einen Neugeschäftsanteil von über 15%.

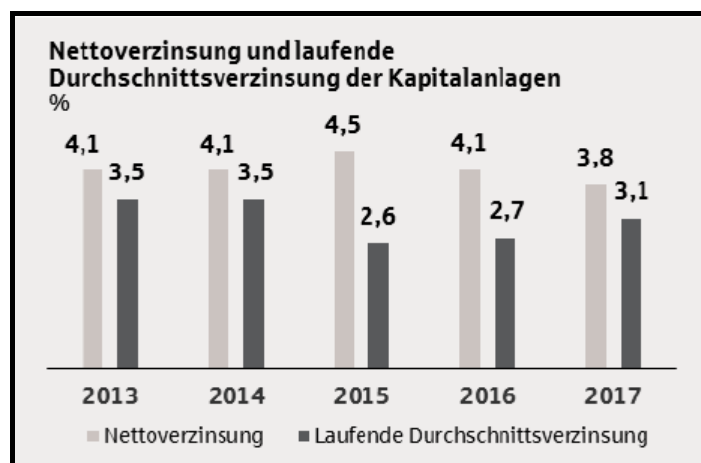
Neugeschäft nach Produktgruppen	Laufender Neubeitrag		Einmalbeitrag	
	2017 Mio. EUR	Veränderung %	2017 Mio. EUR	Veränderung %
Kapital bildende Lebensversicherung	6,1	-21,8	102,9	-54,2
Riester-Rente (AVmG)	7,5	9,4	41,6	5,5
BasisRente	4,1	-4,2	10,0	-3,7
Sonstige Rentenversicherung	37,9	-7,2	275,0	-61,8
davon konventionell	7,3	-10,9	68,2	-32,9
davon hybrid ohne Neue Klassik	25,9	-12,7	194,1	-68,2
davon Neue Klassik	3,7	60,3	2,9	-42,0
davon fondsgebunden	0,9	54,6	9,9	157,7
Risikoversicherung	13,9	-1,9	0,0	-
Bauspar-Risikoversicherung	0,2	-5,5	0,0	-
Restkreditversicherung	0,8	-28,0	40,5	15,4
Kapitalisierungsgeschäfte	5,6	17,2	0,0	-
Sonstige fondsgebundene Versicherungen	0,0	-	0,0	-
Gesamt	76,1	-5,0	470,0	-54,4
davon hybrid	37,6	-1,3	211,7	-66,1
davon fondsgebunden	0,9	46,4	10,5	136,9
davon Zusatzversicherungen	10,5	-2,7	0,1	-79,1

Eine vergleichbare Übersicht findet man auch für die Beiträge des Bestandes.

Auch die auf Seite 13 dargestellte Verteilung des Neugeschäfts auf die Vertriebswege findet man bei den meisten Lebensversicherern vergeblich. Demnach vermittelten **84 Sparkassen** in den Regionen des Geschäftsgebietes eine Beitragssumme in Höhe von 1.3941,1 Mio. Euro. Sie konnten gegen den Branchentrend einen Zuwachs bei Riesterverträgen erzielen. Insgesamt **639 Ausschließlichkeitsagenturen** kamen in der Summe auf 853,3 Mio. Euro. Beide Vertriebswege litten jedoch darunter, dass das Einmalbeitragsgeschäft aus Gründen der Profitabilitätssteuerung deutlich zurückgefahren wurde und mussten bei den Einmalprämien Rückgänge von 55,7% bzw. 46,6% hinnehmen.



Während viele Wettbewerber inzwischen auf die Angabe der **laufenden Durchschnittsverzinsung** verzichten, gibt die **Provinzial** den Wert nicht nur an, sondern zeigt auch die Entwicklung über die letzten fünf Jahre.



Bei den Kapitalanlagen wird bspw. der Bestand an **Staatsanleihen der sog. PIIGS-Staaten** nicht nur prozentual, sondern auch **in absoluten Zahlen zu Nominal- und Marktwerten** dargestellt:

Staatsanleihen		Nominale 31.12.2017 Mio. EUR	Marktwert 31.12.2017 Mio. EUR
Irland	Direktbestand	588,4	615,5
Italien	Direktbestand	285,1	322,4
Spanien	Direktbestand	248,8	345,0
Summe	Direktbestand	1.122,3	1.282,8

Eine gewisse Transparenz ist offensichtlich auch bei Lebensversicherern durchaus möglich. Vielfach fehlt vermutlich einfach immer noch die Bereitschaft, mehr Informationen zu veröffentlichen als unbedingt erforderlich bzw. gesetzlich vorgeschrieben ist.

Nürnberger Leben Geschäftsbericht 2017

Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** hat in ihrem **Geschäftsbericht** für das **Jahr 2017** interessante Details zur **Zusammensetzung ihres Versicherungsbestandes** veröffentlicht. Auf Seite 21 findet man folgende Übersicht:

Zusammensetzung des Versicherungsbestands:				
	Anzahl	Ver- sicherungs- summe in TEUR	Anteil der Vers.-Summe am Gesamt- bestand in %	Veränderung der Vers.- Summe gegenüber dem Vorjahr in %
Einzelversicherungen:				
Großlebens- Kapitalversicherung	193.571	5.280.119	3,79	- 8,05
Kleinlebens- Kapitalversicherung	205.013	808.204	0,58	- 9,75
Vermögensbildungs- versicherung	14.656	118.828	0,09	- 10,14
Risikoversicherung	201.587	5.129.732	3,69	- 1,87
Restschuldversicherung	14.262	79.796	0,06	5,64
Rentenversicherung	213.842	4.636.156	3,33	5,24
Fondsgebundene Versicherung	812.311	18.793.070	13,50	- 0,90
Selbstständige Berufs- unfähigkeits-Versicherung	600.122	95.703.241	68,77	1,06
Selbstständige Pflegerenten-Versicherung	6.592	815.820	0,59	- 3,53
Kollektivversicherungen:				
Kapitalversicherung	112.498	1.499.821	1,08	- 3,91
Risikoversicherung	5.729	322.030	0,23	0,07
Bausparrisiko-Versicherung	349	1.663	-	- 27,39
Rentenversicherung	230.265	5.597.520	4,02	2,83
Kapitalisierungsgeschäft	7.088	386.312	0,28	28,64
Gesamt	2.617.885	139.172.313	100,00	0,40

Zwar macht die **Nürnberger** lediglich Angaben zur **Stückzahl und zur versicherten Summe**, nicht zu den laufenden Beiträgen, aber es ist dennoch leicht zu erkennen, dass die **Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung** (nach Versicherungssumme) inzwischen mehr als zwei Drittel des Bestandes ausmacht. Nach Stückzahl sind es immerhin knapp 23%. **Derartige Informationen zur Berufsunfähigkeitsversicherung sucht man bei anderen Anbieter leider vergeblich**, da die entsprechenden Zahlen in den Angaben zur Rentenversicherung „versteckt“ sind. Auch die große **Bedeutung der Fondspolice für die Nürnberger** wird deutlich.

Die **Informationen zum Neugeschäft** sind zwar nicht in einer Tabelle zusammengefasst, aber auch in diesem Bereich gibt die **Nürnberger** deutlich mehr Auskunft als andere Gesellschaften.

Den gemessen an der Versicherungssumme größten Anteil am Neuzugang hatte demnach die **Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung**. Auf sie entfielen 17.502 (25.168) ¹ Verträge mit 28,5 (35,1) Millionen EUR Beitrag und 4.950,4 (6.011,2) Millionen EUR Versicherungssumme. Insgesamt verbuchte die **SBU** 460,0 (450,2) Millionen Euro an Beiträge; 2,2 % mehr als im Vorjahr. Die Bedeutung der **Berufsunfähigkeits-Versicherung für die Nürnberger** zeigt sich daran, dass (inkl. Zusatzversicherungen) 30,7 (30,5) % der Beiträge auf das BU-Risiko entfallen.

Die **Nürnberger DAX®-Rente** verzeichnete 12.533 (11.074) Verträge mit einem Neubeitrag von 24,6 (22,6) Millionen EUR.

Die im Geschäftsjahr 2017 eingeführte **Nürnberger InvestGarant**, ein neues Garantiemodell, kam auf 7.578 neue Verträge und einem Neubeitrag von 22,1 Millionen EUR.

Der im Vorjahr neu eingeführte **Nürnberger ErnstfallSchutz** verkaufte sich 1.688 (1.011) mal und erzielte einen Neubeitrag von 1,6 (1,0) Millionen EUR.

Auch zur Veränderung der bzw. dem Bestand an **Zinszusatzreserve** findet man die entsprechenden Angaben recht einfach:

Die Veränderung der konventionellen Deckungsrückstellung (brutto) betrug 593,0 (555,9) Millionen EUR. Darin ist auch ein Aufwand für die Zinszusatzreserve/Zinsverstärkung in Höhe von 219,1 (140,1) Millionen EUR enthalten. Damit beläuft sie sich auf insgesamt 937,9 (718,7) Millionen EUR. Bei der Deckungsrückstellung für Rech-

Gleiches gilt für die **Beitragssumme des Neugeschäfts**, bei der man häufig das Gefühl, das vor allem die Wettbewerber, die einen Rückgang zu verzeichnen haben, diese gerne weniger prominent ausweisen.

auf 223,6 Millionen EUR zu verzeichnen. Gemessen an der Beitragssumme des Neugeschäfts, die gegenüber dem Vorjahr von 3.927,7 Millionen EUR auf 3.654,8 Millionen EUR gesunken ist, ergibt sich eine Abschlusskostenquote von 6,1 (6,0) %.

Es zeigt sich einmal mehr sehr deutlich, dass **Lebensversicherer sehr wohl in der Lage sind, deutlich mehr Angaben in ihrem Geschäftsbericht zu veröffentlichen, als die Rechnungslegungsvorschriften zwingend vorgeben**; wenn die Gesellschaft nur will.

In diesem Zusammenhang kann man nur erneut die Frage stellen, welchen Vorteil sich ein Versicherer davon verspricht, bestimmte Angabe zu verweigern oder zu „verstecken“. Die Wahl des richtigen Lebensversicherungspartners dürfte auch in der näheren Zukunft vor allem auch eine Vertrauensfrage sein. **Um Vertrauen aufzubauen bzw. zu erhalten ist Transparenz sicher nicht der allerschlechteste Weg.**

¹ Vorjahreswerte in Klammern

Die besten Risikolebensversicherungen

Das **Handelsblatt** berichtet kürzlich auf seiner **Online-Seite über Risikolebensversicherungen**. Dabei werden auch an mehreren Stellen **Verbraucherschützer** zitiert. „*Die Risikolebensversicherung ist eine wichtige und sinnvolle Versicherung für alle, die noch über viele Jahre finanzielle Verpflichtungen haben und sich absichern wollen für den Fall, dass der Hauptverdiener beziehungsweise die Hauptverdienerin stirbt*“, erklärte bspw. **Elke Weidenbach, Referentin für Versicherungen bei der Verbraucherzentrale NRW**.

So weit, so gut; allerdings fehlt der typische „Aussetzer“ auch diesmal nicht. Bei der Wahl einer Risikolebensversicherung könnten sich die Kunden ausschließlich an der Höhe der zu zahlenden Prämie orientieren. „*Die Versicherungsbedingungen sind bei diesem Vertrag von untergeordneter Bedeutung*“, sagt **Bianca Boss vom Bund der Versicherten (BDV)**. Das mag ja tendenziell richtig sein. Allerdings sollte der Kunde die Bedingungen nicht völlig aus den Augen verlieren. Interessant kann es **je nach Bedarfssituation** durchaus sein, den Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen zu können, bspw. bei Geburt eines Kindes. Auch Überbrückungsmöglichkeiten bei Zahlungsschwierigkeiten machen Sinn, selbst wenn die Gefahr hierfür aufgrund der im Vergleich zu anderen Versicherungsprodukten relativ günstigen Prämie eher gering ist.

Das eigentlich tragische an der Empfehlung von **Frau Boss** ist jedoch, dass einmal mehr **kommentarlos auf die zu zahlende Prämie** abgestellt wird. **Hatten die gleichen Verbraucherschützer Anfang des Jahres noch hyperventiliert, weil ein BU-Anbieter seine Zahlprämien angepasst hatte, scheint der Unterschied zwischen Brutto- und Nettoprämie inzwischen wieder vollständig vergessen zu sein.** Ein Blick auf die **Prämienbeispiele im Handelsblatt** (auf der nächsten Seite) zeigt aber, dass die Unterschiede groß sein können. Das **Handelsblatt** selber hatte in seinem Text übrigens durchaus auf diese Thematik hingewiesen: „*Und die Unterschiede sind gravierend, wie die Zeitschrift „Finanztest“ herausfand: Zwischen den günstigsten und den teuersten Tarifen liegen oft mehrere Hundert Euro.*“

So weist die **Europa** mit einer Nettoprämie in Höhe von 27,50 Euro den niedrigsten Zahlbeitrag auf. Die Bruttoprämie liegt bei 72,37 Euro und die Sofort-Überschussbeteiligung beträgt somit etwa 62%. Bei der **R+V** ist die Nettoprämie mit 31,72 Euro etwas höher. Die Bruttoprämie beträgt jedoch lediglich 48,80 Euro und die Sofort-Überschussbeteiligung lediglich 35%. Alleine bei den beiden unten wieder gegebenen Tabellen reicht die Spanne von 27,50 Euro bis 43,14 Euro bei der Nettoprämie und von 37,68 Euro bis 104,73 Euro bei der Bruttoprämie.

Ob eine Anpassung der Nettoprämie während der Versicherungslaufzeit erforderlich werden sollte, hängt einerseits naturgemäß von der **Sterblichkeitsentwicklung** ab. Andererseits dürfte aber auch die **Höhe der Überschussbeteiligung** eine Rolle spielen. Oder anders ausgedrückt: **Je größer der Spread zwischen Brutto- und Nettoprämie ist, desto mehr „Spielraum“ für eine Anpassung ist gegeben.** Oder um es in absoluten Zahlen auszudrücken: Ein Anbieter der mit einer Prämien Differenz

von 67,03 Euro kalkuliert, ist möglicherweise eher zu einer Anpassung der Prämie gezwungen als ein Anbieter mit nur 17,08 Euro.

Risiko-Lebensversicherungen Online-Anbieter vorn				Risiko-Lebensversicherungen Online-Anbieter vorn			
Die besten Risikolebensversicherungen*				Die besten Risikolebensversicherungen*			
10 Jahre, Serviceversicherer				10 Jahre, Direktversicherer			
Gesellschaft Tarif	Beitrag brutto p. a.	Beitrag netto p. a.	Punkte Wertung	Gesellschaft Tarif	Beitrag brutto p. a.	Beitrag netto p. a.	Punkte Wertung
R+V RI	48,80 €	31,72 €	100 Pkt. sehr gut	EUROPA E-SRL	72,37 €	27,50 €	90 Pkt. sehr gut
Delta Direkt RL1 (20)	51,60 €	33,02 €	100 Pkt. sehr gut	Verti RLV	37,68 €	37,68 €	90 Pkt. sehr gut
DLVAG RisikoLebensversicherung	50,94 €	33,11 €	100 Pkt. sehr gut	HUK24 RLV24	68,00 €	30,60 €	85 Pkt. sehr gut
ERGO Vorsorge ERGO Risikolebensversicherung (RB11) - Grundschatz	49,57 €	34,69 €	100 Pkt. sehr gut	CosmosDirekt CRB2	72,85 €	32,78 €	85 Pkt. sehr gut
Stuttgarter T20	54,70 €	41,02 €	95 Pkt. sehr gut	WGV RI-BASIS	91,17 €	33,73 €	75 Pkt. gut
Condor CO9 Classic	55,18 €	35,87 €	90 Pkt. sehr gut	Hannoversche Risikoversicherung TI N10	97,00 €	36,37 €	65 Pkt. gut
Continentale RL	64,94 €	40,27 €	90 Pkt. sehr gut	ERGO Direkt Risiko-Leben (Tarif R6 Basis)	104,73 €	37,70 €	65 Pkt. gut
Württembergische SB	63,87 €	40,88 €	90 Pkt. sehr gut				
Basler Basler RisikoVersicherung	59,88 €	41,92 €	90 Pkt. sehr gut				
Allianz RisikoLebensversicherung Plus	66,37 €	43,14 €	85 Pkt. sehr gut				

Ziemlich unverständlich ist zudem die Headline der beiden Tabellen, heißt es dort doch „**Online-Anbieter vorn**“. Selbst wenn man nur die reine Nettoprämie betrachtet ist diese Aussage nicht ganz stimmig, findet man doch mit der **R+V**, der **Delta Direkt**, der **DLVAG** und der **ERGO Vorsorge** immerhin **vier sog. Serviceversicherer**, die im Prämienvergleich nicht nur gut mithalten, sondern auch einige der Direktversicherer schlagen. **Betrachtet man die vergebenen Punkte, dann liegen an der Spitze gerade keine Direktversicherer**, sondern fünf Serviceversicherer. Allerdings findet man in dem Artikel keinen Hinweis darauf, wie die Punkte zustande kommen, geschweige denn, warum der eine Anbieter 100 Punkte erhält und der andere nur 65.

Schließlich sollte auch darauf hingewiesen werden, dass ein derartiger Vergleich in aller Regel auf sog. Musterbeispielen beruht. Dementsprechend sollte man auch diesen Hinweis nicht außer Acht lassen: „Um den Musterfall so einfach und vergleichbar wie möglich berechnen zu können, wird als Familienstand „ledig“ angegeben. Der Familienstand oder auch die Anzahl der Kinder hat bei den Gesellschaften bis auf sehr wenige Ausnahmen keinen Einfluss auf die Höhe des Beitrags.“ Mit anderen Worten: Familienstand und Anzahl der Kinder können im Einzelfall tatsächlich Auswirkungen auf die Prämienhöhe haben.

Es zeigt sich also einmal mehr, dass Versicherungsvergleiche eine sehr komplexe Angelegenheit sind. Selbst bei vergleichsweise einfachen Produkten wie der Risikoversicherungen muss der interessierte Leser diverse Unschärfen, oder wie es unsere Politiker heutzutage vermutlich ausdrücken würden, Verwerfungen, hinnehmen.