

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Nürnberger Grundfähigkeitsversicherung (NGV)	Seite 6
Allianz FOURMORE	Seite 7
uniVersa SBU	Seite 9
E-Interview mit Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand	Seite 11
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.	

## Kurzmeldungen

**Gründe für Erwerbsminderung:** Die **Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV)** hat kürzlich aktuelle **Daten zur gesetzlichen Rente aufgrund verminderter Erwerbsfähigkeit** vorgelegt. Demnach ist die Zahl derjenigen, die im **Jahr 2017** erstmals eine Erwerbsminderungsrente erhalten haben, im Vergleich zum Vorjahr um etwa 5% auf knapp 166.000 zurückgegangen. Mit weitem Abstand **häufigste Ursache für eine Erwerbsminderung sind psychische Erkrankungen**. Nahezu jede zweite Frau, etwa 37% der Männer und insgesamt 43% der Leistungsempfänger sind davon betroffen. Mit weitem Abstand folgenden **Krebsleiden** (13,1%) und **Erkrankungen des Skelettsapparats** (12,9%) als weitere EU-Ursachen. Die **durchschnittlichen Zahlbeträge der Erwerbsminderungsrenten** sind im Rentenzugang 2017 gegenüber dem Vorjahr um 19 Euro auf 716 Euro gestiegen.

**Zinswende in Sicht?** Kürzlich hat die **Warburg Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH** ihren **Report „Konjunktur und Strategie“** für die 32. KW 2018 veröffentlicht. Darin wird u. a. die **Frage nach einer möglichen Zinswende** gestellt. In den **USA** hat die Notenbank **seit Ende 2015 den Leitzins auf inzwischen 1,75% bis 2% angehoben**. Bis Ende 2019 soll er voraussichtlich in fünf Schritten um weitere 125 Basispunkte angehoben werden. Gleichzeitig wird für die **Inflation ein deutlicher Rückgang** bis Mitte nächsten Jahres erwartet. **In Europa sieht es jedoch etwas anders aus**. Die **EZB** hat bereits erklärt, dass die **Zinsen bis über den Sommer 2019 hinaus nicht erhöht werden**. Eine erste Zinserhöhung seit 2011 könnte demnach erst im Oktober 2019 kommen. Da die **EZB** kein neues Geld mehr für Ankäufe von Staatsanleihen bereitstellt, aber auslaufende Anleihen weiterhin ersetzt, ist auch für **10-jährige Bundesanleihen allenfalls mit minimalen Zinserhöhungen** zu rechnen.

**Mangelnde Kompetenz:** Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (Eiopa) hat kürzlich ihren Bericht „*Failures and near misses in insurance*“ veröffentlicht. Dabei wurde Datenmaterial aus **31 Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) aus den Jahren 1999 bis 2016** ausgewertet, um die **Gründe für Krisen** (Failures) und „Beinah-Krisen“ (Near Misses) zu erforschen. Als häufigste Ursachen für derartige Krisen machte die **Eiopa mangelnde Kompetenz des Managements / Personals bzw. unzureichende Steuerungs- und Kontrollsysteme** aus. Betrachtet man die Produkt- und Vertriebspolitik oder den derzeitigen „Digitalisierungswahn“ einiger Versicherer, dann scheinen viele Gesellschaften vor allem aktuellen „Modetrends“ zu folgen. Als Indikatoren für mögliche Probleme nennt der Bericht vor allem eine **abnehmende Finanzkraft, eine kleiner werdende Solvabilitätsspanne, Anzeichen von Managementschwächen** sowie **hohe Kosten und geringe Profitabilität**.

**Eigentümliche Rechtsauffassung:** Kürzlich hatte die **AXA ca. 17.500 Unfall-Kombirenten** gekündigt. Die **Verbraucherzentrale Hamburg (VZHH)** zweifelt nun die **Rechtmäßigkeit der Kündigung an** und zwar mit einer etwas eigenwilligen Interpretation. *„Wir sind der Ansicht, dass die eingeschlossenen Schwere-Krankheiten- und Grundfähigkeits-Versicherungen aufgrund der Nähe zu Berufsunfähigkeits-Absicherung / Lebensversicherung nicht ordentlich kündbar sind. Jedenfalls sind sie unseres Erachtens nicht der Sparte ‚Unfallversicherung‘ zuzuordnen.“*, erklärte **Kerstin Becker-Eiselen von der VZHH**. Nach Ansicht der Verbraucherzentrale sind also für die Rechtmäßigkeit einer Kündigung nicht die zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen maßgeblich, sondern die unterstellte Zuordnung zu einer bestimmten Sparte. **So ganz geheuer ist der Verbraucherzentrale die eigene Argumentation denn dann wohl doch nicht**, erhält man doch folgende Einschätzung: *„Über die Aussichten kann man spekulieren, aber definitive Aussagen kann man dazu nicht treffen.“* Möglicherweise ging es der **VZHH** aber ohnehin eher darum, die eigene Daseinsberechtigung untermauern zu wollen.

**Im Zeichen der Zinskrise:** So lautet die Überschrift eines Artikels in der **Ausgabe 17/19 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**. Darin stellt **Chef-Redakteur Marc Surminski** u. a. verschiedene **Kennzahlen der 50 größten deutschen Lebensversicherer** vor. Zudem geht er ausführlich auf die Problematik der **Zinszusatzreserve (ZZR)** ein. Einer **Berechnung der Assekurata** zufolge seien danach **im Jahr 2017 1,7% Nettozins allein für die ZZR-Zuführung** verwendet worden. Die einzelnen Versicherer sind jedoch in unterschiedlichem Maße davon betroffen. **HUK-Coburg, SV Sachsen, Gothaer, Hannoversche, LVM und Continentale** haben nach Einschätzung von **Surminski** den **Peak bei der ZZR-Zuführung** bereits überschritten: *„Hier ist offenbar das Schlimmste schon überstanden.“* Bei Gesellschaften wie der **Nürnberger, Swiss Life oder WWK** habe die **frühzeitige stärkere Hinwendung zu fondsgebundenen Versicherungen und Biometrieprodukten zu einer deutlichen Entspannung** der Lage geführt. Dies zeige sich in einer in Relation zur jeweiligen Unternehmensgröße niedrigen ZZR-Zuführung.

**Politik gegen das Volk: Ende August** erschien auf der **Online-Seite der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ)** unter dem Titel *„Merkels EZB-Politik“* ein Artikel über die **Nachfolge von EZB-Chef Mario Draghi**. Dieser hat mit seiner **Negativzinspolitik nicht nur die (deutschen) Sparer enteignet und die Immobilienpreise in die Höhe getrieben, sondern nach Einschätzung vieler Kritiker auch eine der EZB verbotene Staatsfinanzierung betrieben**. Von einem möglichen Wechsel von **Bundesbank-Präsident Jens Weidmann** an die Spitze der EZB erhofften sich viele eine Abkehr von der **Negativzinspolitik**. **Doch inzwischen habe Bundeskanzlerin Merkel deutlich gemacht, dass sie keinen Deutschen an der Spitze der EZB wünsche**. Stattdessen hoffte sie lange darauf, einen ihrer engen Vertrauten, wie bspw. **Wirtschaftsminister Altmaier oder Verteidigungsministerin von der Leyen, an der Spitze der EU-Kommission** installieren zu können. Aktuell scheint der **CSU-Politiker Manfred Weber, seit 2014 Fraktionsvorsitzender der Europäischen Volkspartei im Europäischen Parlament, Merkels Favorit** zu sein. *„Denn im Zentrum ihrer Politik stehen seit langem nicht hiesige Sparer oder Steuerzahler, sondern die Flüchtlinge. Sie möchte ihre Flüchtlingspolitik auf europäischer Ebene fortsetzen ... Ganz offensichtlich sind Merkel die Sorgen der Sparer so egal wie Draghi das Verbot der Staatsfinanzierung.“*, schrieb die **FAZ**. Damit würden wahrscheinlich auch die leisen Hoffnungen vieler Deutscher auf einen Zinsanstieg schwinden.

**Finanztest – BU für junge Leute:** Die **Stiftung Warentest** hatte sich in der **Ausgabe 9/2018 von Finanztest** mit den Angeboten der **Berufsunfähigkeitsversicherung speziell für Studenten und Auszubildende** beschäftigt. Der **Versicherungsmakler Matthias Helberg** hat sich auf seiner Internetseite [www.helberg.info](http://www.helberg.info) auch mit dieser Veröffentlichung der Warentester kritisch auseinandergesetzt. Wie auch schon bei früheren Artikeln der Warentester ist sein **Fazit wenig schmeichelhaft**: *„Intransparente Tests, veraltete Kriterien, nicht-aktuelle Versicherungsbedingungen, Testsieger, die mal den eigenen Ansprüchen nicht genügen und mal als Empfehlung für die selbst ausgesuchten Musterkunden absolut ungeeignet sind.“* Konkret **bemängelt Helberg** bspw., dass sich die Analyse der **Stiftung Warentest** sehr stark auf ein **Urteil des BGH** aus dem Jahre 2010 im Falle einer **Auszubildenden** bezieht. Dieses Urteil will **Finanztest auch auf Studierende** übertragen wissen, ohne das in der BGH auch nur ein Bezug zu Studenten hergestellt worden wäre. Auch die Aussage, Menschen mit Depressionen oder Angststörungen in den letzten Jahren könnten keine BU-Schutz bekommen, kann der Makler aus seiner beruflichen Praxis **nicht bestätigen**. Ein weiterer wesentlicher Kritikpunkt ist die **fehlende Transparenz** im Hinblick auf – lediglich 12 - getestete bzw. nicht getestete Tarife und die **fehlende Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse**. Wie heißt es doch so schön in dem Fernseh-Klassiker *„Dinner for One“*: *„Same procedure as every year, James.“*

**Diese Risiken bei Lebensversicherungen sollten Sie kennen:** Diese Überschrift fand man kürzlich auf der Internetseite [www.gevestor.de](http://www.gevestor.de). Die **GeVestor Financial Publishing Group** steht nach eigenen Angaben „seit mehr als 25 Jahren für seriöse, qualitativ hochwertige und geprüfte Finanz-Informationen für die Bereiche Börse, Immobilien, Finanz und Wirtschaft.“ **Doch auch 25 Jahre Erfahrung schützen offensichtlich nicht vor Plattitüden.** In dem o. g. Artikel heißt es u. a.: „Zudem ist es unverständlich, warum eine Altersvorsorge über eine anonyme, risikobehaftete Versicherung besser sein soll als eine Kapitalanlage in Eigenregie, bei der man im Notfall jederzeit auf das vorhandene Kapital ohne Einschränkung zurückgreifen kann.“ Eine Antwort dürfte relativ einfach sein: **Die meisten Menschen in Deutschland sind weder willens noch in der Lage, sich mit ihrer Kapitalanlage selber zu beschäftigen.** Ob man im Notfall wirklich jederzeit ohne Einschränkung auf das vorhandene Kapital zurückgreifen kann, hängt wohl primär von der **Art der Kapitalanlage** ab. Ein Fazit bei **GeVestor** lautet: „Insgesamt macht eine Altersvorsorge mit Kapital-Lebensversicherungen heute keinen Sinn mehr.“ Stellt sich allerdings die Frage, warum man sich dann mit einem Produkt beschäftigt, das ohnehin von fast keinem Lebensversicherer mehr im Neugeschäft angeboten wird.

**IMPRESSUM:**

infinma news 9 / 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.

## Nürnberger Grundfähigkeitsversicherung (NGF)

Im Rahmen ihres **Portfolios zum Einkommensschutz** hat die **Nürnberger** ihre **Grundfähigkeitsversicherung** neugestaltet.

Die **NGF** erbringt Leistungen in Form einer **monatlichen Rente bei starker Beeinträchtigung oder Verlust einer von 18 (Leistungspaket Comfort 12M) bzw. 19 (Leistungspaket Premium 6M) versicherten Grundfähigkeiten sowie bei Pflegebedürftigkeit**. Dabei ist es unerheblich, ob eine berufliche Tätigkeit weiterhin ausgeübt werden kann.



**Optional** stehen **drei Zusatzbausteine** zur Verfügung, die sich vor allem an LKW- und Busfahrer, Personen, die im Gesundheitswesen tätig sind und Personen aus dem Gastronomie- bzw. Lebensmittelbereich richten:

- *Tätigkeitsverbot nach Infektionsschutzgesetz*
- *Volle Erwerbsminderung infolge psychischer Erkrankung*
- *LKW-/Busfahren (Fahrlizenzverlust der Klasse C oder D) (nur im Leistungspaket Premium 6M einschließbar)*

Zudem kann **optional** noch der **Krankheits-Schutz (NESZ)** zur Absicherung schwerer Krankheiten eingeschlossen werden.

Eine Besonderheit ist der in der Premium-Variante auf **6 Monate verkürzte Prognosezeitraum**. Die Tarifikalkulation verwenden **2 Risikoklassen A und B**. Für den Leistungsfall kann eine **garantierte Rentensteigerung** von 0,5% - 3,0% vereinbart werden. **Ereignisabhängige Nachversicherungsmöglichkeiten** sind analog der BU gestaltet. Das Produkt kann ab Eintrittsalter 14 Jahre abgeschlossen werden, die Mindestlaufzeit beträgt 15 Jahre.

## Allianz FOURMORE

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **FOURMORE** ein **voll digitales Angebot** eingeführt, das sich besonders an die **Zielgruppe digitalaffiner junger Menschen** richtet. Es kann im Alter zwischen 18 und 57 Jahren abgeschlossen werden. Rein technisch handelt es sich um ein **dynamisches Zwei-Topf-Hybrid** mit **Anlage im Sicherungsvermögen der Allianz sowie im Sondervermögen**. Die Aufteilung auf die beiden Töpfe wird täglich überprüft.

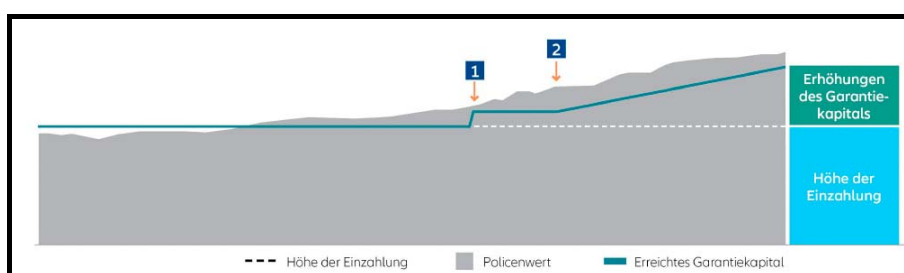
Dabei leistet der Kunde eine **Ersteinzahlung** in Höhe von mindestens 25 Euro bis max. 99.999 Euro. Danach kann er **individuell einmalige oder monatlich laufende Zahlungen** leisten. Eine langfristige Zahlungsverpflichtung im Sinne einer laufenden Beitragszahlung besteht nicht. Vielmehr entscheidet der Kunde nach der ersten Einzahlung, wann und wie oft er in seinen FOURMORE-Vertrag einzahlen möchte. Die Summe der Einzahlungen darf insgesamt nicht über 500.000 Euro liegen.

Über das **Onlineportal [www.fourmore.de](http://www.fourmore.de)** können jederzeit Einzahlungen vorgenommen werden bzw. monatliche Zahlungen eingerichtet oder geändert werden. **Zum 67. Lebensjahr garantiert die Allianz mindestens die eingezahlten Beiträge**. Auch Auszahlungen von mindestens 100 Euro können über das Onlineportal abgewickelt werden. Für Auszahlungen, die später wieder eingezahlt werden, fallen keine Abschluss- und Vertriebskosten an.

Im Online-Portal steht ein Rechner zur Verfügung, mit dem für beliebige Erstzahlungen und monatliche Einzahlungen die Entwicklung des Vertragsguthabens bei unterschiedlichen modellhaften Wertentwicklungsannahmen vor Kosten (0% bis 6%) ermittelt werden kann.

Zum **Rentenbeginn** wird das vorhandene Vertragsguthaben mit den **dann gültigen Rechnungsgrundlagen** verrechnet. Die **Allianz garantiert einen Rentenfaktor**, der 50% des aktuellen Rentenfaktors entspricht. Neben der Verrentung können auch eine **Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem** gewählt werden. Ein **Vorziehen** des Rentenbeginns ist bis zum Alter von 55 Jahren möglich, ein **Hinausschieben** bis zum Alter 85 Jahre. Bei Tod vor Rentenbeginn wird der Policenwert fällig; nach Rentenbeginn wird das Vertragsguthaben abzgl. bereits gezahlter Gesamtrenten (inkl. Überschussbeteiligung) ausgezahlt.

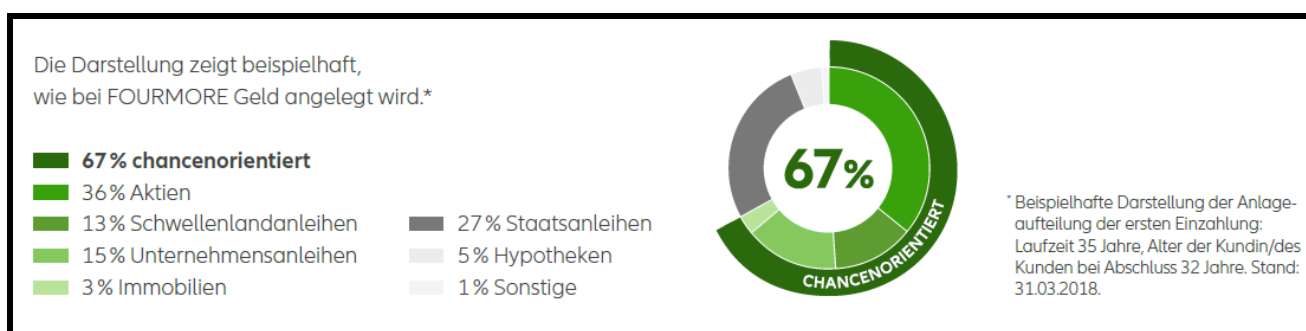
Im Rahmen einer **dynamischen Garantierhöhung** prüft die **Allianz** bis 3 Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn an jedem Bankarbeitstag (Prüfungszeitpunkt), ob das Garantiekapital aufgrund der Entwicklung des Policenwerts erhöht werden kann. Eine **Erhöhung des Garantiekapitals** erfolgt dann, wenn der Policenwert zum Prüfungszeitpunkt größer ist als 130% des bisher erreichten Garantiekapitals.





Ab dem drittletzten Jahr vor dem vereinbarten Rentenbeginn greift ein **automatisches Ablaufmanagement**. Die **Allianz** prüft, ob ein Teil des Sondervermögens in das Sicherungsvermögen umgeschichtet und damit das Garantiekapital erhöht werden kann. Die Umschichtung erfolgt, wenn der Wert der Beteiligung am Sondervermögen nach der Umschichtung noch mindestens 10% des Policenwerts beträgt. Die Höhe der Umschichtung ist abhängig von der Anzahl der verbleibenden Monate bis zum vereinbarten Rentenbeginn, dem Wert der Beteiligung am Sondervermögen und dem Policenwert.

Die folgende Grafik zeigt, wie die anfängliche Gesamtanlage von **FOURMORE** in einem konkreten Beispiel aussehen kann.



#### Die Kosten gibt die Allianz wie folgt an:

- ⊕ Einmalig 4% pro Einzahlung. Diese Kosten werden unmittelbar nach Einzahlung abgezogen.
- ⊕ Pro Jahr 0,8% auf den Wert der Zukunftsvorsorge für die Verwaltung des Vertrags.
- ⊕ Pro Jahr aktuell 0,18% für das Management der Kapitalanlage.

Bei einer Laufzeit von 30 Jahren und einer monatlichen Einzahlung in Höhe von 25 Euro ergibt sich daraus eine **wertentwicklungsabhängige Gesamtkostenquote** zwischen 1,25% und 1,27%.

Im **Basisinformationsblatt** wird das Produkt in die **Risikoklasse 1** (von 7) eingestuft. In den verschiedenen **Performance-Szenarien** werden für eine jährliche Einzahlung von 1.000 Euro und einer Aufschubdauer von 30 Jahren jährliche Durchschnittsrenditen zwischen 0,29% und 3,23% - je nach Erlebensszenario – ausgewiesen.

## uniVersa SBU

Die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** hat kürzlich ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** überarbeitet und die zwei Varianten **PremiumSBU** und **ExklusivSBU** eingeführt.

Beide Produkten bieten **neben den marktüblichen Features** wie bspw. dem Verzicht auf die abstrakte Verweisung oder dem auf 6 Monate verkürzten Prognosezeitraum u.a. **eine Leistung bereits ab dem 1. Tag** der Berufsunfähigkeit, eine **Infektionsklausel für alle Berufe**, eine **Dienstunfähigkeitsklausel** sowie die Möglichkeit, die **Überschüsse in Fonds** anzulegen.

Die **Premium-Variante** sieht zusätzlich eine **Leistung bei Arbeitsunfähigkeit** vor. Bedingungsgemäß liegt Arbeitsunfähigkeit dann vor, wenn die versicherte Person mindestens vier Monate arbeitsunfähig krankgeschrieben ist und ein Facharzt attestiert, dass sie voraussichtlich bis zum Ende eines 6-Monats-Zeitraums arbeitsunfähig sein wird. Die Leistung in Höhe der versicherten BU-Rente wird für bis zu 24 Monate erbracht. Zudem sind in der **Premium-Variante** eine **anlassunabhängige Nachversicherungsgarantie** sowie eine **Wiedereingliederungshilfe** bis zu 9.000 Euro enthalten. Bei einem Verzicht auf diese drei Merkmale (in der Exklusiv-Variante) liegt die **Prämiensparnis** bei ca. 13%.

Zudem hat die **uniVersa die Tarifikalkulation komplett neugestaltet**. Die aktualisierte **Berufsliste** enthält nun 3.647 Berufe. Die **Anzahl der Berufsgruppen** wurde von 6 auf 8 erhöht. Im Hinblick auf eine möglichst **kundenindividuelle Prämienberechnung** fließen jetzt auch der **Raucherstatus** und der **Body-Maß-Index (BMI)** in die Prämienberechnung ein. Zudem ermöglichen zusätzliche **Abfragen zu Qualifikation / Ausbildung, Bürotätigkeit und Leitungsfunktion** während des Antragsprozesses ein sog. Scoring-Verfahren.

The screenshot shows a form titled 'Daten VP' with the following fields and values:

- Geschlecht:** männlich (selected), weiblich
- Geburtsdatum:** 01.10.1988
- Nichtraucher:** (selected), Raucher
- Berufsstatus:** Arbeitnehmer(in)
- Beruf / Tätigkeit:** Bankdirektor
- Größe im cm:** 184
- Gewicht in kg:** 84
- Höchste Qualifikation:** Betriebs-, Fachwirt
- Bürotätigkeit:** 81 - 100 %
- Leitungsfunktion:** 10-15 Mitarbeiter
- Berufsgruppe:** 1++

Ergebnis der individuellen Prüfung kann dann sein:

- Verbesserung um eine Berufsgruppe
- Beibehalten der „normalen“ Berufsgruppe
- Verschlechterung um eine Berufsgruppe (BG)



Wie sich dieses Scoring in der Praxis auswirken kann, zeigt folgendes Beispiel: <sup>1</sup>

Berufe	Beiträge			Best Pricing (-> Scoring erfüllt)	
	SBU17	SBU Premium	SBU Exklusiv	SBU Premium	SBU Exklusiv
Altenpfleger	<del>80,18 EUR</del>	73,58 EUR	63,71 EUR	61,25 EUR	53,05 EUR
Automobilkaufmann	<del>62,12 EUR</del>	47,39 EUR	41,03 EUR	38,75 EUR	33,56 EUR
Bäcker	<del>150,57 EUR</del>	88,88 EUR	76,90 EUR	73,58 EUR	63,71 EUR

Auch **Schüler (ab 15 Jahren) und Studenten** können bei der **uniVersa** von Beginn gegen BU versichert werden. Die monatliche Rente kann bis zu 1.000 Euro betragen und bis zum Endalter 67 vereinbart werden. Schüler eines Gymnasiums bspw. werden nach Berufsgruppe 1 tarifiert, Studierende der Wirtschaftsinformatik nach Berufsgruppe 1+. Auch bei Aufnahme eines risikoreichen Berufs bleibt die ursprüngliche, günstige Berufsgruppe erhalten. Zudem bietet die **uniVersa** den sog. **Berufsunfähigkeitsschutz BU-Opti mit Option auf Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung** für Kinder und Jugendliche an. Für Kinder zwischen 0 und 12 Jahren ist dies im Rahmen des Kindervorsorgekonzeptes **Tip-Top-Tabaluga** möglich, für Jugendliche zwischen 12 und 18 Jahren innerhalb der **Altersvorsorgeprodukte**.

Für bei der **uniVersa Krankenversicherung a. G.** privat Krankenversicherte besteht die Möglichkeit, durch den Einschluss von **unisafe|HQ** das Einkommen gegen Krankheit und Berufsunfähigkeit abzusichern. Die Leistungsprüfung erfolgt dann aus einer Hand und die **uniVersa garantiert einen nahtlosen Übergang von einer Krankentagegeldleistung zu einer Berufsunfähigkeitsleistung**. Dies ist insofern wichtig, da nach den Versicherungsbedingungen die Leistung aus der Krankentagegeldversicherung endet, wenn Berufsunfähigkeit eintritt. Der Berufsunfähigkeitsversicherer leistet aber möglicherweise (noch) nicht, weil unterschiedliche Definitionen der Berufsunfähigkeit zugrunde liegen.

Bei Einschluss des Bausteins **SBU PFLEGE<sup>plus</sup>** wird im Falle des Eintritts von **Pflegebedürftigkeit** während der Versicherungsdauer der BU eine zusätzliche Pflegerente fällig; diese wird dann lebenslang gezahlt. Die Höhe der Pflegerente kann mit 50% bzw. 100% der versicherten BU-Rente vereinbart werden.

In einem Infoblatt stellt die **uniVersa** einige Beispiele für eingetretene **Leistungsfälle** dar. Berufsunfähig wurden z. B. ein IT-Consultant, 42 Jahre, aufgrund von Multiple Sklerose, ein 32-jähriger selbständiger Grafiker aufgrund von Hodenkrebs oder ein 33 Jahre alter Bauleiter aufgrund einer paranoiden Schizophrenie. Die Beispiele zeigen vor allem auch, dass man nicht besonders alt werden muss, um berufsunfähig zu werden und dass es auch weniger körperlich Tätige betreffen kann.

<sup>1</sup> Berechnungsgrundlage: Geb. 01.08.1988, Endalter 63, BMI 180cm 80kg, Nichtraucher, BU-Rente 1.000 Euro



## E-Interview mit Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

infinma: Herr Dr. Bierbaum, bereits seit geraumer Zeit bewegt sich die deutsche Lebensversicherungsbranche in einem herausfordernden Umfeld. Wie läuft es denn im Jahr 2018 bisher bei der Alte Leipziger?

**Dr. Bierbaum:** Wir können uns nicht beklagen. Wir haben mehrere Rekordjahre hinter uns, was das Neugeschäft angeht. Betrachtet man die ersten beiden Quartale, sieht es auch in diesem Jahr erneut nach Wachstum aus.

infinma: Die Alte Leipziger gilt traditionell als Vollsortimenter, was ihre Produktpalette angeht. Dies umfasst neben Biometrie-Produkten vor allem auch neue Modelle in der Altersversorgung. Andere Gesellschaften zeigen eher Tendenzen zu einer verschlankten Produktauswahl. Was sind Ihre Gründe für diese breite Aufstellung? Wie lässt sich die Produktpalette Vertrieb und Kunden kommunizieren?

**Dr. Bierbaum:** Nicht der Kunde muss zum Produkt passen, sondern das Produkt zum Kunden. Deshalb bieten wir Produkte für alle Risikoneigungen an, also eine entsprechend große Produktpalette. Unseren Geschäftspartnern geben wir Tools an die Hand, damit sie für jeden Kunden das passende Produkt finden.

infinma: Die Alte Leipziger hat im letzten Jahr mit der AL\_Rente-Flex ein Produkt auf den Markt gebracht, bei dem der Kunde selbst bestimmen kann, wie die Aufteilung seiner Beiträge auf den klassischen Deckungsstock bzw. eine individuelle Fondsanlage erfolgen soll. Was zeichnet dieses neue Produkt nach Ihrer Einschätzung besonders aus? Wie sind die ersten Erfahrungen der Alte Leipziger mit diesem Tarif?

**Dr. Bierbaum:** Unsere AL\_RENTE-Flex zeichnet – wie der Name schon sagt – insbesondere ihre Flexibilität aus. Ein Beispiel: Wir sprachen gerade über unterschiedliche Risikoneigungen. Diese können sich im Laufe eines Lebens verändern. Statt Kündigung und Neuabschluss können unsere Kunden bei der AL\_RENTE-Flex einfach die Beitragsaufteilung in Klassik und Fonds an die veränderte Situation anpassen. Außerdem kann der Kunde die Wertentwicklung seines Vertrags mit unserer App fin4u verfolgen und darüber auch Änderungen anstoßen.

infinma: Was sagen Sie dem Kunden, der trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase nach Garantien fragt? Ist für den das neue Altersversorgungsmodell geeignet? Oder würden Sie eher einen Tarif der Neuen Klassik bzw. eine Fondspolice mit garantierter Erlebensfalleistung vorschlagen?

**Dr. Bierbaum:** Bei AL\_RENTE-Flex kann der Kunde auch vollständig ins Sicherungsvermögen investieren, womit dann sowohl ein Garantiekapital als auch eine Garantierente zugesagt werden. Wenn es in dieser Konstellation zum Kunden passt, ist es das richtige Produkt. Durch die Flexibilität können auch während der Vertragslaufzeit ein oder mehrere Investmentfonds hinzugewählt werden, um die Renditechancen zu erhöhen. Möchte der Kunde ausschließlich ein Klassik-Produkt ohne Wechselmöglichkeit, können wir ihm auch unsere AL\_RENTE-KlassikPur anbieten.

infinma: Im Zusammenhang mit der so genannten Neuen Klassik wird viel über eine Entlastung der Versicherer im Hinblick auf die Solvabilitätsanforderungen gesprochen. Was genau bewirkt denn die Neue Klassik bspw. im Vergleich zur „alten“ konventionellen Versicherung? Und lässt sich beziffern, wie sich dieser Zusammenhang auf die Alte Leipziger auswirkt?

**Dr. Bierbaum:** Bei der AL\_RENTE-Flex wächst das klassische Guthaben mit der deklarierten Verzinsung und kann nicht sinken. Zum Rentenbeginn hingegen garantieren wir eine monatliche Altersrente beziehungsweise eine garantierte Kapitalzahlung auf Basis des Höchstrechnungszinses von 0,9 %. Unter Risikogesichtspunkten profitieren wir von diesem endfälligen Charakter der Garantie. Im Gegenzug erhalten die Kunden der AL\_RENTE-Flex eine höhere Überschussbeteiligung. Unter Solvency II übertreffen unsere Eigenmittel die Kapitalanforderung deutlich. Die ALTE LEIPZIGER Leben verzichtet weiterhin auf Übergangsregelungen, Volatility Adjustment und ergänzende Eigenmittel. Die Solvenzquote lag zum 31.12.2017 bei 302 %. In den nächsten Jahren wird der Anteil der AL\_RENTE-Flex im Bestand erheblich zunehmen, sodass wir voraussichtlich auch in Zukunft über eine ausgezeichnete Solvabilität verfügen werden.

infinma: Aktuell wird im Lebensversicherungsmarkt wieder einmal über die Möglichkeiten der Arbeitskraftabsicherung im Allgemeinen und über die Berufsunfähigkeitsversicherung im Besonderen diskutiert. In vielen Medienberichten finden sich Vorwürfe, die Versicherer würden nicht leisten, die Bedingungen seien nicht transparent. Die Darstellungen gehen hin bis zur Verwendung des Begriffs Marktversagen. Sind die Vorwürfe berechtigt?

**Dr. Bierbaum:** Nein, diese Vorwürfe halte ich für nicht berechtigt. Grundsätzlich ist es wichtig, dass uns der Kunde die für die Leistungsprüfung benötigten Informationen schnellstmöglich zur Verfügung stellt bzw. sein Einverständnis gibt, dass wir als Versicherer diese einholen dürfen. Außerdem bieten wir alternativ während der Leistungsprüfung ein Telefoninterview oder ein persönliches Gespräch vor

Ort zur Abwicklung an. Dadurch werden die Bearbeitungszeiten erheblich verkürzt. Die ALTE LEIPZIGER lässt ihr Verhalten im Leistungsfall auch extern beurteilen. So hat uns Assekurata zum wiederholten Mal als einen besonders fairen Regulierer in der BU bewertet. Die Leistungsquote der ALTE LEIPZIGER (nach GDV-Methodik) liegt bei sehr guten 86 %.

infinma: Die BU gilt für viele Berufsgruppen inzwischen als zu teuer, aus Kreisen der Politik kommt die Forderung nach einer „bezahlbare BU für alle“. Wie realistisch ist eine solche Forderung? Welche Alternativen gibt es aus Ihrer Sicht denn neben der BU? Und für wie sinnvoll halten Sie diese Ansätze?

**Dr. Bierbaum:** Am Markt ist eine zunehmende Tendenz zur Berufsgruppendifferenzierung zu beobachten. Die Berufsgruppen werden dabei nicht mehr nur nach kaufmännisch und körperlich Tätigen unterteilt, sondern es werden auch zusätzliche Merkmale wie z. B. Bildungsabschluss, Berufsausbildung, Personalverantwortung, Raucherstatus usw. berücksichtigt. Durch die Besserstellung der risikotechnisch gesehen günstigeren Risiken kommt es bei den verbleibenden „schlechteren“ Risiken zwangsläufig zu einem höheren Beitragsniveau. Wenn ein Versicherer nun die Berufsgruppen wieder abschaffen und alle Berufe sozusagen zu einem Einheitspreis versichern würde, hätte das zur Folge, dass bei diesem Versicherer vorrangig nur noch Versicherte mit vermeintlich „schlechten“ Risiken einen Vertrag abschließen würden. Das wäre natürlich gefährlich, da in diesem Fall die Kalkulation gefährdet wäre. Die Berufsunfähigkeitsabsicherung ist und bleibt hinsichtlich des Leistungsumfangs das Nonplusultra für die Absicherung des Arbeitseinkommens. Für Menschen mit risikoreicheren Berufen kann der Abschluss einer Erwerbsminderungsversicherung aber eine preisgünstige Alternative zur BU sein. Speziell in der bAV bieten wir mit AL\_ERWERB einen solchen Schutz an.

infinma: Die Alte Leipziger gilt gerade in Maklerkreisen als ein wichtiger Anbieter in der bAV. Welche Bedeutung hat dieses Geschäft für Ihr Haus? In welchen Durchführungswegen bewegt sich ihr Vertrieb hauptsächlich? Wie schätzen Sie die zukünftigen Chancen in diesem Geschäftsfeld ein?

**Dr. Bierbaum:** Neben Privatkundengeschäft und BU ist die bAV unser wichtigstes Geschäftsfeld. Das belegen auch die Zahlen: Die bAV hatte 2017, gemessen am laufenden Beitrag, einen Anteil von 34 Prozent am Bestand. Bezogen auf das Neugeschäft waren es sogar 56 %. Als einer der führenden Anbieter in diesem Markt bewegen wir uns selbstverständlich in allen fünf Durchführungswegen und bieten darüber hinaus eine CTA-Lösung zur Ausgliederung von Pensionsverpflichtungen aus dem Bilanz an. Wie das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) zeigt, hat die bAV für die Politik Priorität. Denn neben der verbesserten Förderung der bisherigen bAV rückt jetzt auch die kollektive Vorsorge in Form der neu geschaffenen reinen Beitragszusage über Tarifverträge in den Vordergrund. Mit unserer Konsortiallösung, der Initiative Vorsorge, sind wir darauf vorbereitet. Durch das BRSG ist die bAV gestärkt worden. Das wird für steigenden Umsatz sowohl im Breiten- als auch im Auslagerungsgeschäft und bei größeren Ausschreibungen – ein Bereich, in dem wir sehr stark angefragt werden – sorgen.

infinma: Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) hat die Bundesregierung für eine ganze Reihe von Veränderungen in der Produktwelt der 2. Schicht gesorgt. Wie beurteilen Sie diese Veränderungen? Welche Chancen bietet nach Ihrer Einschätzung das Sozialpartner-Modell? Können Sie uns schon etwas mehr über die „Initiative Vorsorge“ und die „LebensRente“ verraten?

**Dr. Bierbaum:** Das BRSG bietet viele interessante neue Ansatzpunkte für die stärkere Verbreitung der bAV: Förderung von Geringverdienern, Freibeträge bei der Grundsicherung, höherer Förderrahmen im § 3 Nr. 63 EStG, verpflichtende Arbeitgeberzuschüsse, reine Beitragszusagen und noch vieles mehr. Wenn die Sozialpartner gemeinsam mit den Versicherern die sich bietenden Chancen nutzen, kann auch die neue bAV ein Erfolg werden. Für die Umsetzung der reinen Beitragszusage haben sich in diesem Jahr einige Konsortien gebildet, darunter die Initiative Vorsorge mit der ALTE LEIPZIGER als Konsortialführer. Die Produktlösung der Initiative Vorsorge heißt „LebensRente“. Das Besondere an dieser Lösung: Sie lässt sich individuell an die Bedürfnisse der Sozialpartner anpassen und zeichnet sich durch hohe Transparenz und geringe Kosten aus.

infinma: Eine Frage noch zum Thema Regulierung: Zu Beginn des Jahres wurden die sog. Basisinformationsblätter eingeführt. Damit sollte erneut die Transparenz und Vergleichbarkeit von Versicherungsprodukten untereinander, aber auch gegenüber anderen Finanzprodukten verbessert werden. Erfüllen diese BIBs ihren Zweck? Insbesondere die Kostenausweise und die Berechnungsszenarien führen in der Praxis zu schwer verständlichen Ergebnissen. Verwirren derartige Informationen den durchschnittlich informierten Verbraucher nicht eher?

**Dr. Bierbaum:** Die Gesetzesgrundlage bietet eine Basis für einheitliche und transparente Produktbeschreibungen und Kosten. Dabei muss kritisch geprüft werden, ob sie ihren Zweck erfüllt und für alle Produktarten sinnvolle Ergebnisse liefert. Einige Verwirrung resultiert aus den Wahl- und Interpretationsmöglichkeiten. Dies führt dazu, dass Produkte von verschiedenen Versicherern unterschiedlich dargestellt werden. Bedauerlich ist, dass die verschiedenen gesetzlichen Vorgaben nicht immer zueinander passen. Dies führt beispielsweise dazu, dass Riester-Renten und private Renten der 3. Schicht mit sehr ähnlichem Preis-Leistungsverhältnis unterschiedlich dargestellt werden müssen. Insgesamt sind wir von einer konsistenten und für Verbraucher zufriedenstellenden Transparenz-Regulierung noch ein gutes Stück entfernt.

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