



Abschlusskosten bei LV sinken

Nach einer Studie von procontra – dem procontra LV-Check – sind die Abschlussaufwendungen der Lebensversicherer im ersten Bilanzjahr unter dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) deutlich gesunken. Durchschnittlich gingen die Ausgaben für Vertrieb und Abschluss der Anbieter um 7,9 Prozent zurück.

Jetzt könnte man schlussfolgern, dass die sinkenden Aufwendungen nur eine logische Folge aus dem zurückgehenden Neugeschäft sind. Wenn weniger verkauft wird, müssen schließlich auch weniger Provisionen gezahlt werden. Doch dass die Entwicklung vorrangig den angepassten Provisionsmodellen zuzuschreiben ist und weniger am zurückgehenden Neugeschäft liegt, bestätigen nicht nur die Anbieter auf Nachfrage, sondern belegt auch die Entwicklung der Bezugsgrößen. Die Beitragssumme des Neuzugangs ging nämlich nur um 5,7 Prozent zurück und ist folglich nicht für den gesamten Rückgang der Aufwendungen verantwortlich.

Zum Vergleich: In 2013 fielen die Abschlussaufwendungen letztmalig geringer als im Vorjahr aus (- 9 Prozent). Dieser Rückgang konnte allerdings dem schwindenden Neugeschäft zugeschrieben werden. Im selben Jahr ging nämlich die Beitragssumme des Neuzugangs um 11,4 Prozent zurück.

Lebensversicherer setzen auf Kollektivgeschäft

Der Neuzugang im LV-Markt entwickelte sich insgesamt zwar zurück. Doch das Kollektivgeschäft legte zu. Swiss Life,

Versicherungskammer Bayern und die Alte Leipziger unter den erfolgreichsten Anbietern

Neuzugang geht zurück

Nach dem Zuwachs im Vorjahr (+ 3,7 Prozent) ging der Neuzugang nach laufendem Beitrag in 2015 um drei Prozent auf rund fünf Milliarden Euro zurück. Nur ein Drittel konnte sein Ergebnis gegenüber dem Vorjahr verbessern. Am deutlichsten die Alte Leipziger, die durch einige umfangreiche bAV-Abschlüsse den gesamten Neuzugang von 162 auf 230 Millionen Euro um 42 Prozent steigern konnte. Branchenprimus Allianz verbuchte einen um 7,1 Prozent höheren Neuzugang (779 Mio. Euro). Die HanseMerkur meint gegenüber procontra derzeit „kein gutes Umfeld für das Lebengeschäft“ zu sehen, was sich auch in den 2015er-Zahlen bereits zeigt. Um über 45 Prozent ging der Neuzugang nach laufendem Beitrag zurück.

Einmalbeiträge weiter volatil

Auch das Geschäft gegen Einmalbeitrag ging insgesamt zurück. Nach dem Rekordjahr 2014 (28,1 Mrd. Euro) verbuchten die Anbieter Ende 2015 rund 9,2 Prozent weniger.

In Summe standen 25,5 Milliarden Euro. Dabei handhaben die Versicherer das Geschäft ganz unterschiedlich. Der Neuzugang bei der Debeka ging um über 44 Prozent zurück, da man „weitestgehend auf den Abschluss von Verträgen gegen Einmalbeitrag verzichtete“. Andere Anbieter, wie beispielsweise die Bayerische (+ 73 Prozent), der Münchener Verein (+ 105 Prozent) oder die Credit Life AG (+ 195 Prozent), verbuchten starke Zuwächse und setzen auch weiterhin auf das Einmalbeitragsgeschäft.

Die Herausforderung besteht hierbei in der Liquiditätsplanung. Anders als echte Rentenversicherungen haben gerade Einmalbeiträge meist nicht den langfristigen Anlagehorizont im Vergleich zu laufenden Beiträgen. Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen, erklärt:



Aufgrund der Entwicklung gegen laufenden und einmaligen Beitrag, blieb auch der Neuzugang nach APE (Ifd. Beitrag + Einmalbeiträge/10) unter der Vorjahresmarke von rund acht Milliarden Euro. 7,6 Milliarden Euro bedeuteten einen Rückgang um 5,7 Prozent.

Kollektivgeschäft legt zu

In der Spartenbetrachtung sind die lukrativen Geschäftsfelder zu erkennen. Der klassischen Kapitalversicherung wenden sich beinahe alle Anbieter ab. Der Neuzugang ging von 520 Millionen in 2014 auf 477 um rund acht Prozent erneut zurück. Lediglich bei der InterRisk, Continentale, Bayerischen, Ergo direkt, LV1871 und der WGV fiel der Neuzugang in der Kapital-Sparte höher aus als im Jahr zuvor. Auch die Renten- (- 12,1 Prozent) und Risikosparte (- 1 Prozent) sowie das fondsgebundene Geschäft (- 1 Prozent) verfehlten ihre Vorjahresergebnisse im Neuzugang.

Einen Rekord erzielte hingegen die Kollektivsparte. Über 13 Prozent legte der Neuzugang zu. unterm Strich standen 1,22 gegenüber 1,08 Mrd. Euro in 2014. Wie schon die Alte Leipziger begründete, beeinflussten hier vor allem Abschlüsse größerer bAV-Verträge das Ergebnis positiv und halfen, das Gesamtergebnis zu heben. Auch die R+V betont in ihrem Geschäftsbericht, dass vor allem Verträge der betrieblichen Altersversorgung zum Neugeschäft beitrugen. „Mit einem Anteil von 43,8 Prozent am gesamten Neugeschäft erreichte die betriebliche Altersversorgung ein Rekordergebnis“, hieß es. Insgesamt legte der Neuzugang der R+V, nach der Steigerung in 2014 (+ 21 Prozent), in 2015 um 18 Prozent erneut zu.

LV-Check 2016 vorbestellen

Die kostenfreie Variante der Bilanzanalyse 2016 wird Mitte August erscheinen. Sie können sich schon jetzt unter www.lv-check.net dafür registrieren

Bild: © Sergey Nivens / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943263/abschlusskosten-bei-lv-sinken/>