

Die Kosten in der Lebensversicherung

Warum eine reine Kostenbetrachtung zu kurz greift

Thorsten Keil, 14. Januar 2025

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Hintergrund – Warum jetzt dieser Vortrag?

- Undifferenzierte Diskussion um die „Kosten“ in der Lebensversicherung
- Kosten als wesentliche Begründung für geringe Rendite von Lebensversicherungsverträgen
- Drohendes Provisionsverbot auf EU-Ebene
- Value-for-Money als wesentlicher Bestandteil der Retail Investment Strategy (RIS)
- BaFin-Wohlverhaltensregeln
- **Wichtiger Hinweis:**

**Es muss unterschieden werden zwischen:
Rechnungsmäßigen Kosten (Produkte) und tatsächlichen Kosten (GuV)**

Ein paar aktuelle Statements

Auszüge aus dem Artikel: „Weiter so? Die im Neugeschäft aktiven Top 12-Lebensversicherer und Top 6-Versicherungsvereine im Vergleich“ Prof. Dr. Hermann Weinmann (ZfV 10/2024)

- **“Was seit Jahren kritisiert wird, ist der betriebswirtschaftliche Blindflug in Sachen „wahrer“ Kostenbelastung**, den die Rechnungslegungsvorschriften erzeugen und damit verhindern, dem Kollektiv die Schmälerung seiner Ansprüche aufzuzeigen.”
- „Man kann es immer nur wiederholen. Einige Lebensversicherer sollten sich fragen: Welche Kosten sind zukünftig unter veränderten Wettbewerbsverhältnissen noch tragbar? Ob von 100 Euro, die der Kunde zahlt, 4,90 Euro oder 18,70 Euro für erweiterte Betriebskosten abgehen und nicht für Risikotragung und Kapitalanlage zur Verfügung stehen, ist ein riesiger Unterschied.“

Auszug aus dem Referentenentwurf: “Entwurf eines Gesetzes zur Reform der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge (pAV-Reformgesetz)”

- „§ 2a AltZertG wird im Hinblick auf die neue Produktwelt neu gefasst. Altersvorsorgeverträge sollen kostengünstig sein. **Die öffentliche Kritik an der Höhe der Kosten steuerlich geförderter Verträge besteht nach wie vor. Der erwünschte maßgebliche Effekt durch die bisherige Definition zulässiger Kostenarten und Kostenformen blieb aus.** Um die Vergleichbarkeit hinsichtlich der Kosten zu erhöhen, wird der Fokus zukünftig auf die Höhe der gesamten Kosten in der Ansparphase gelegt. Dazu müssen Anbieter die Effektivkosten nach europäischen Vorgaben ermitteln. Damit wird auch eine Vergleichbarkeit mit Vorsorgeverträgen ermöglicht, die nicht steuerlich gefördert werden. Ab Beginn der Auszahlungsphase müssen Anbieter Kosten wie bisher als Prozentsatz der gezahlten Leistung ausweisen.“

Initiativen auf europäischer und nationaler Ebene

EU-Kleinanlegerstrategie: Retail Investment Strategy (RIS, vom 24.05.2023)

- Position der „Investoren“ bzw. „Verbraucher“ stärken
- Die Verbraucher sollen in die Europäische Wirtschaft investieren
- Analog zum PEPP steht auch hier das Ziel der Stärkung des Europäischen Kapitalmarktes im Vordergrund

BaFin-Merkblatt 1/2023: Wohlverhaltensregeln

- Auslegung der BaFin
- Anforderungen an LVU und Vertriebe
- Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte
- Unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung

European Commission - Press release



Capital Markets Union: Commission proposes new rules to protect and empower retail investors in the EU

Brussels, 24 May 2023

The Commission has today adopted a Retail Investment Package that places the consumers' interests at the centre of retail investing. The aim is to empower retail investors (i.e. "consumer" investors) to make investment decisions that are aligned with their needs and preferences, ensuring that they are treated fairly and duly protected. This will enhance retail investors' trust and confidence to safely invest in their future and take full advantage of the EU's Capital Markets Union.

One of the Commission's three key objectives of [the 2020 Capital Markets Union Action Plan](#) was to make the EU an even safer place for citizens to invest in the long term. Today's package aims to achieve that goal and encourage participation in EU capital markets, which has traditionally been lower than in other jurisdictions, such as the United States – even though Europeans have very high savings rates. Boosting the Capital Markets Union is also an essential means to channel private funding into our economy and to fund the green and digital transitions.

08.05.2023

Merkblatt 01/2023 (VA) zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

Inhalt

- > A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich
- > B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität
- > C. Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte
 - > 1. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen
 - > 1. Produkt und Produkteigenschaften

Prüfung des angemessenen Kundennutzens – Einige Anforderungen

- “ist es von großer Bedeutung, welche Erwartung die Kunden des Zielmarktes für die Ansparphase haben“ (RZ 14)
- „Die LVU haben (...) Renditeziele zu formulieren, die im Einklang mit den Erwartungen des von ihnen bestimmten Zielmarktes stehen.“ (RZ 15)
- „Ein angemessener Kundennutzen setzt voraus, dass das formulierte Renditeziel mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird.“ (RZ 15)
- **„Die LVU haben (...) das Zusammenwirken der Größen „Kosten“ und „Rendite“ (vor Kosten) zu prüfen.** (...) Eine geeignete Größe zur Messung der insgesamt anfallenden Kosten eines kapitalbildenden Lebensversicherungsproduktes sind die Effektivkosten“ (RZ 18)
- „(...) Auf dieser Basis ist zu prüfen zu welchem Zeitpunkt zu erwarten ist, dass ein wesentlicher Anteil der Angehörigen des Zielmarkts seinen Vertrag vorzeitig beendet hat. Das Produkt muss für alle Angehörigen des Zielmarkts, die ihren Vertrag ab diesem Zeitpunkt kündigen, einen angemessenen Kundennutzen bieten.“ (RZ 24)
- „Die LVU kalkulieren (...) Kostenanteile ein, die dazu dienen, die Aufwendungen der LVU zu finanzieren. Diese Kosten müssen angemessen sein. Ein Teil dieser Kosten sind die Abschluss- und Vertriebskosten, die insbesondere die Aufwendungen der LVU für Versicherungsvermittler für den Vertrieb ihrer Produkte decken sollen.“ (RZ 26)

Datenquellen der folgenden Auswertungen

- Auswertung der Geschäftsberichte von 81 in Deutschland tätigen Lebensversicherungsunternehmen (LVU)
 - Spezieller Fokus auf den Geschäftszahlen der Jahre 2021 bis 2023
 - Langjährige Zeitreihen ausgewählter Kennzahlen
- Pflichtveröffentlichungen der deutschen LVU gemäß MindZV
 - Veröffentlichungen 2014 bis 2023
- Auswertung u.a. nach Rechtsform
 - 33 Aktiengesellschaften (AG)
 - 38 Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VVG)
 - Viele Lebensversicherungsaktiengesellschaften in Deutschland sind Tochterunternehmen von Versicherungsvereinen und werden im Sinne der Gegenseitigkeit geführt
 - 9 Öffentlich-Rechtliche Versicherer (ÖR)
 - 1 Niederlassung (NL)

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Beitragskalkulation in der Lebensversicherung

Vorsichtige Prämienkalkulation

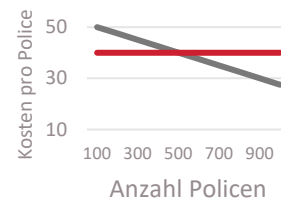
- Äquivalenzprinzip
- Auskömmliche Prämien
 - inkl. Sicherheitsmargen
- Langfristige Versicherungsdeckungen
- Keine Prämienanpassung bei Fehlkalkulation

Beitragskomponenten

- Risikobeitrag (+ eventueller Zuschläge)
- Sparbeitrag
- Kostenbeitrag
 - Beitrags- bzw. summenproportionale Kosten
 - Alpha-, Beta-, Gamma-Kosten
 - Fixe Kosten
 - Stückkosten

Angemessenheit der Prämie

- Jede Beitragskomponente wird einzeln betrachtet
- Problem der rechnungsmäßigen Kosten
 - Economies of scale
 - Verwaltungskostenquote



Rohüberschuss

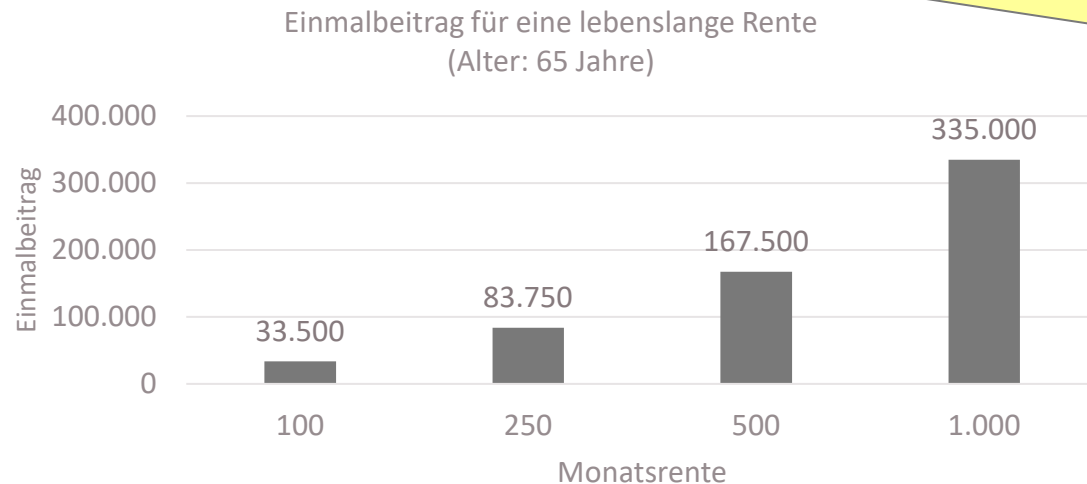
- Tatsächliches Ergebnis (Rohgewinn) wird aus 3 Quellen gespeist:
 - Zinsergebnis
 - Risikoergebnis
 - **Kostenergebnis / Übriges Ergebnis**
- Veröffentlichungspflicht (MindZV)

Sparbeitrag: Wieviel „kostet“ jetzt eine lebenslange Rente ohne Kosten?

Was kostet eine garantierte lebenslange Rente?

Für eine sofort beginnende garantierte Monatsrente in Höhe von 100 Euro muss eine 65jährige Person (Jahrgang 1959) einen Einmalbeitrag von rund 33.500 Euro zahlen^(*)

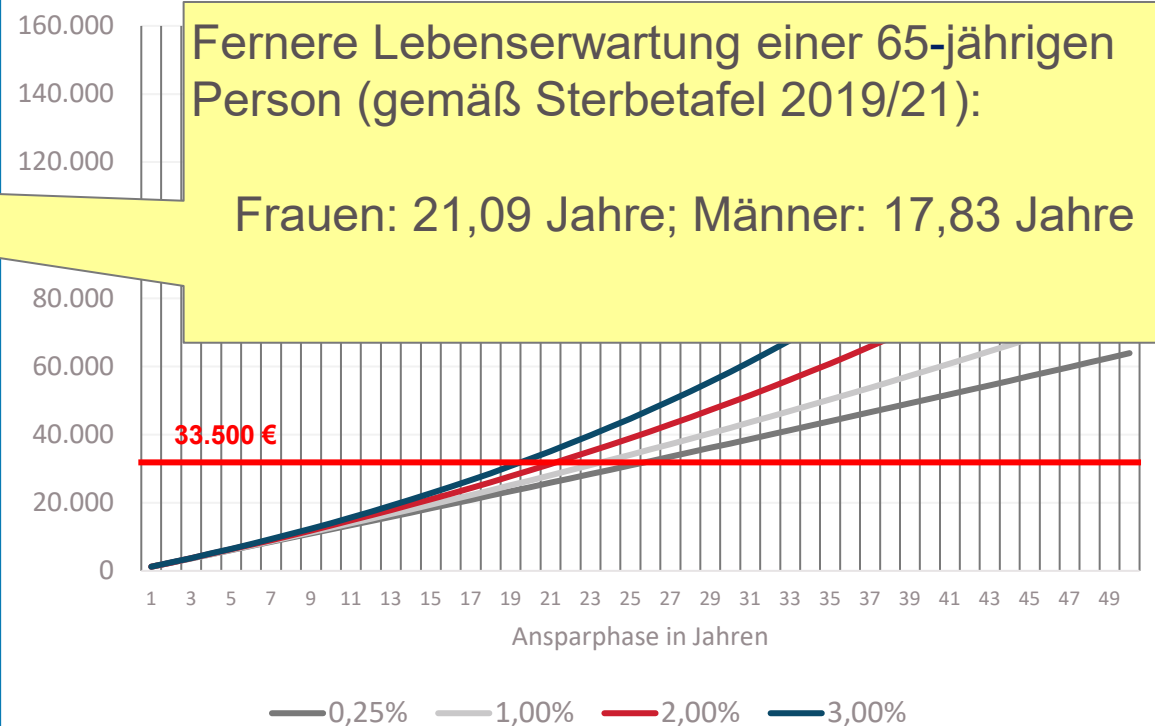
- Dies entspricht rund 28 Jahresrenten



Wer 100 € monatlich spart, erhält inkl. Zinsen:

Fernere Lebenserwartung einer 65-jährigen Person (gemäß Sterbetafel 2019/21):

Frauen: 21,09 Jahre; Männer: 17,83 Jahre

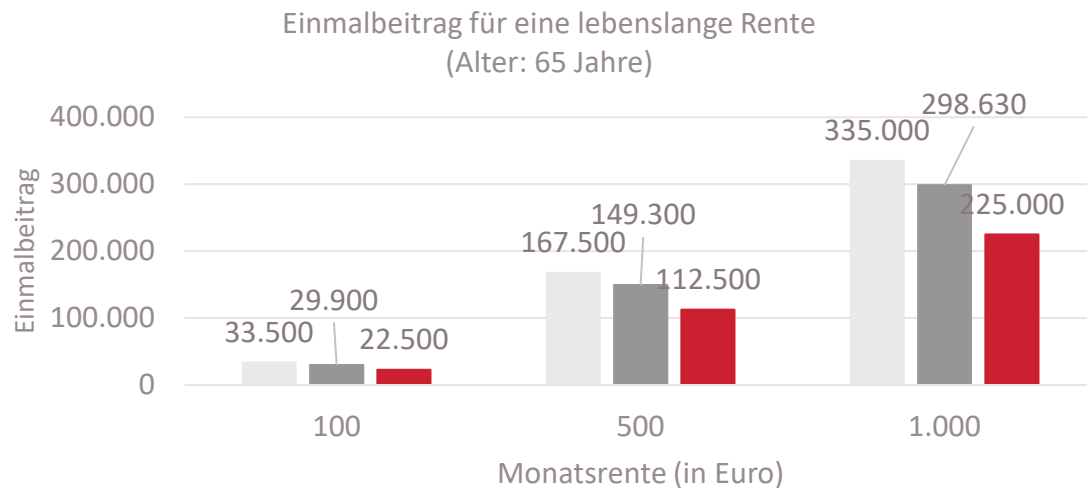


(* Rechnungszins 0,25%, Nettobeitrag)

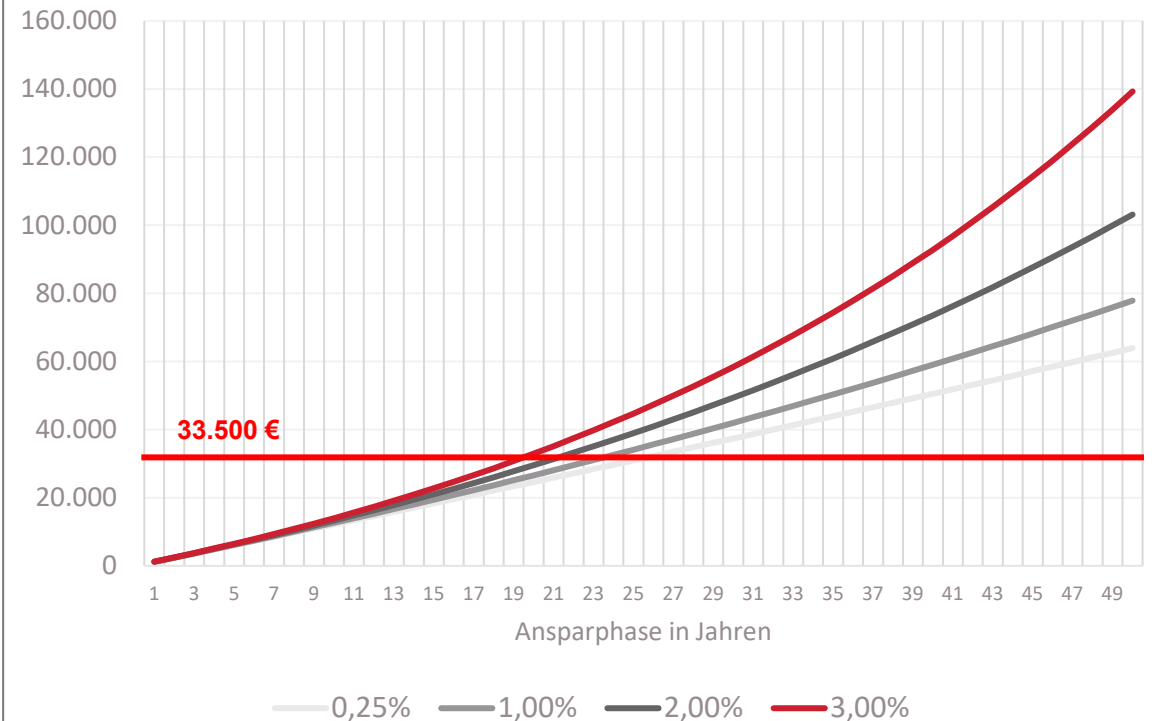
Sparbeitrag: Wieviel „kostet“ jetzt eine lebenslange Rente ohne Kosten?

Was kostet eine garantierte lebenslange Rente?

Für eine sofort beginnende garantierte Monatsrente in Höhe von 100 Euro muss eine 65jährige Person (Jahrgang 1959) einen Einmalbeitrag von rund 33.500 Euro zahlen^(*)



Wer 100 € monatlich spart, erhält inkl. Zinsen:



(* Rechnungszins 0,25% , 1,00% und 3,00%, Nettobeitrag

Zwischenfazit zu den Rechnungsgrundlagen Sterblichkeit und Zins

- Ohne Berücksichtigung von Kosten und bei einem Rechnungszins von einem Prozent muss eine heute 65jährige Person für eine sofortbeginnende Rente von 100 € einen Einmalbeitrag von rund 30.000 € leisten.
 - Dies entspricht rund 25 Jahresleistungen à 1.200 €.
- Die durchschnittliche Restlebenserwartung eines Mannes beträgt laut Sterbetafel 2019/21 des Statistischen Bundesamtes 17,83 Jahre (bei Frauen: 21,09 Jahre)
- In der öffentlichen Wahrnehmung sind diese Rechnungsgrundlagen auch ein Teil der Kosten, die zu „mickrigen“ Renten führen

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Auf der Suche nach versteckten Aufwendungen und Erträgen

GuV eines Lebensversicherers

- Ein Blick alleine reicht nicht aus:
 - Wesentliche Größe „Rohüberschuss“ ist nicht direkt aus der GuV ablesbar
 - Keine direkte Darstellung des Ertrages für das Unternehmen bzw. die Eigner und die Versicherungsnehmer
 - HGB-Bilanzierung aus Sicht der Gläubiger
 - Vorsichtsprinzip

Sonstiges Ergebnis: -529 Mio. €

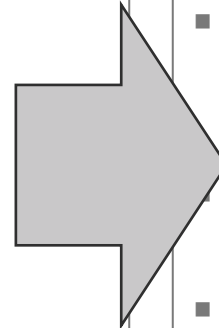
I. Versicherungstechnische Rechnung	2022	2023
1. Verdiente Beiträge für eigene Rechnung	89.622.039	85.150.446
2. Beiträge aus der Brutto-RfB	2.350.655	2.747.201
3. Erträge aus Kapitalanlagen	38.189.638	32.653.852
4. Nicht realisierte Gewinne aus KA	1.352.909	17.499.539
5. Sonstige vers.-technische Erträge f.e.R.	870.177	927.974
6. Aufwendungen für Versicherungsfälle f.e.R.	78.453.583	87.021.231
7. Veränd. der übrigen vers.-techn. Netto-Rückst.	-12.736.815	17.476.257
8. Aufwendungen für BRE f.e.R.	8.676.690	10.014.650
9. Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb f.e.R.	8.788.980	8.941.820
10. Aufwendungen für Kapitalanlagen	16.433.589	7.884.925
11. Nicht realisierte Verluste aus KA	26.335.165	1.074.414
12. Sonstige vers.-techn. Aufwendungen f.e.R.	3.157.092	3.235.959
13. Vers.-technisches Ergebnis f.e.R.	3.277.135	3.329.756

II. Nichtversicherungstechnische Rechnung	2022	2023
1. Sonstige Erträge	2.589.550	2.914.644
2. Sonstige Aufwendungen	3.322.253	3.443.375
3. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	2.544.437	2.801.025
4. Außerordentliche Erträge	56.617	4.144
5. Außerordentliche Aufwendungen	80.435	53.929
6. Außerordentliches Ergebnis	-23.818	-49.784
7. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	175.846	697.570
8. Sonstige Steuern	39.018	36.789
9. Erträge aus Verlustübernahme	70.522	68.922
10. Auf Grund von GG oder GAV abgeführte Gewinne	1.923.226	1.686.954
11. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag	453.051	398.850

Von den tatsächlichen Kosten zur GuV

Kosten der Lebensversicherer

- **Personalkosten:**
 - Löhne und Gehälter
 - Sozialabgaben
 - Betriebliche Altersvorsorge
- **Nicht-Personalkosten:**
 - Provisionen
 - Kapitalanlagekosten
 - IT-Kosten
 - Produktbezogene Kosten
 - Entwicklungskosten
 - Abschlusskosten
 - Kosten für externe Dienstleistungen
 - Rückversicherung
 - Prüfungs- und Beratungskosten
 - Steuern



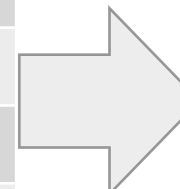
Kostenpositionen in der GuV

- **Versicherungstechnische Rechnung:**
- Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb
 - Abschlussaufwendungen
 - Verwaltungsaufwendungen
- Aufwendungen für Verwaltung von Kapitalanlagen
- **Nichtversicherungstechnische Rechnung:**
 - Sonstige Aufwendungen
 - Außerordentliche Aufwendungen

Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb

- Die betrachteten LVU weisen für das Geschäftsjahr 2023 Provisionszahlungen von rund 5,1 Mrd. € aus (Abschluss- und Bestandprovisionen)
 - Dies entspricht in etwa 66% der Abschlusskosten
- 31 Unternehmen geben an, keine eigenen Angestellten zu haben

Provisionen und Gehälter (in Mio. €)	2021	2022	2023
Provisionen jeglicher Art der VV (§92 HGB)	5.609	5.312	5.077
Sonstige Bezüge	457	450	466
Löhne und Gehälter	1.664	1.800	1.846
Soziale Abgaben und Aufwendungen	264	288	301
Aufwendungen für die Altersversorgung	223	234	179
Aufwendungen gesamt	8.216	8.085	7.869



2023	Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb (in Mio. €)
7.733	Abschlussaufwendungen
2.168	Verwaltungsaufwendungen
-959	Erhaltene Prov. und GB aus der RV
8.941	Gesamt

Interne Rechnungslegung

BerVersV

- Nachweisungen gemäß BerVersV
- Bestimmung der Ergebnisse nach, Ergebnisquellen, Beständen, Verbänden, Rechnungszinsgenerationen, ...
- Darstellung des Rohüberschusses nach Ergebnisquellen
- Kostenergebnis als Teil des „übrigen“ Ergebnisses

Auszug

- a) Risiko und vorzeitiger Abgang
 - 1. Sterblichkeit
 - 2. sonstiges Risiko
 - 3. vorzeitiger Abgang
- b) Kapitalanlagen:
 - 1. Zins ¹⁾
 - 2. Übriges
- c) Kosten: ¹⁾
 - 1. Abschlusskosten 219, S. 2
 - 2. laufende Verwaltung 219, S. 3
- d) Unterschied aus Tarif- und Normbeitrag 216
- e) Rückversicherung:
 - 1. Sterblichkeit 219, S. 4
 - 2. sonstiges Risiko 219, S. 4
 - 3. Übriges 219, S. 4
- f) sonstiges Ergebnis 219, S. 5

Z. B. laufende Verwaltung (VWK):

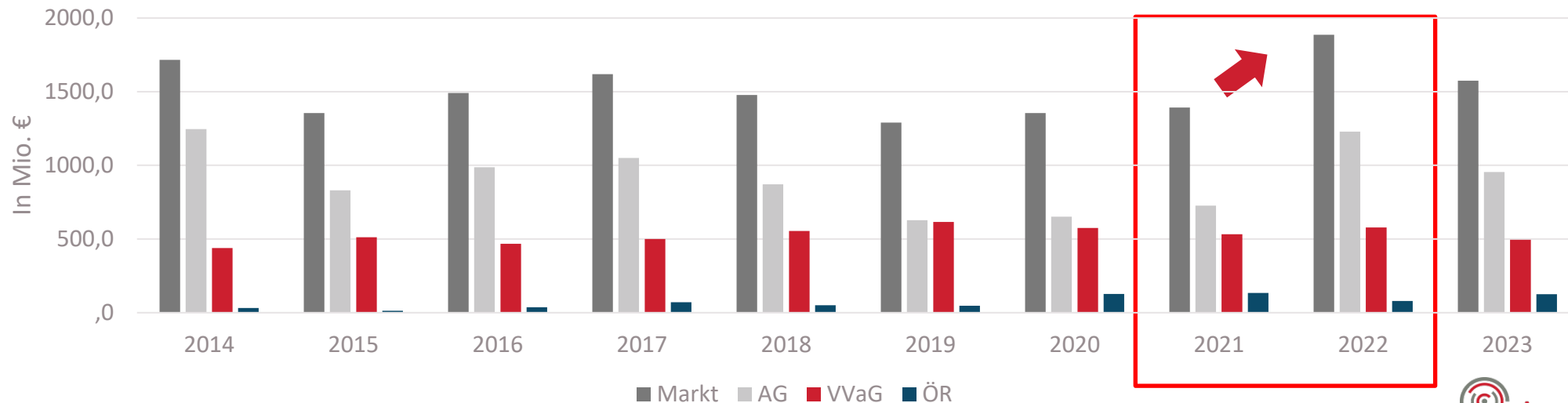
Verwaltungskostenanteile aus Beiträgen und Deckungsrückstellung abzüglich tatsächlicher Verwaltungskosten

		08	
		09	
		10	
		11	
		12	
		13	
		14	
		15	
		16	
		17	
Rohüberschuss/Rohfehlbetrag			

Kostengewinne der Lebensversicherer

- Kostengewinne als Teil des „übrigen Ergebnisses“
- Beteiligung der Versicherungsnehmer zu mindestens 50% (MindZV)
 - Übriges Ergebnis 2023: 1,6 Mrd. €
 - Drei Viertel der Lebensversicherer wiesen 2023 ein positives übriges Ergebnis aus
- In Zeiten niedriger oder negativer Zinsergebnisse kann das übrige Ergebnis für einen teilweisen Ausgleich sorgen

Übriges Ergebnis der deutschen Lebensversicherer (2014 – 2023)

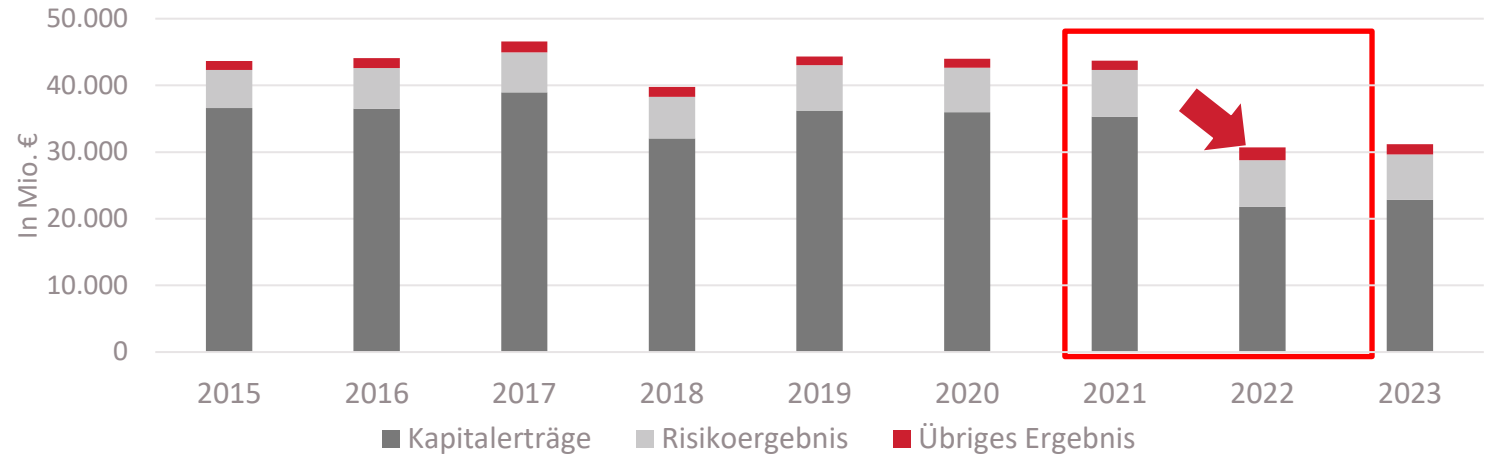


Quellen: [12]

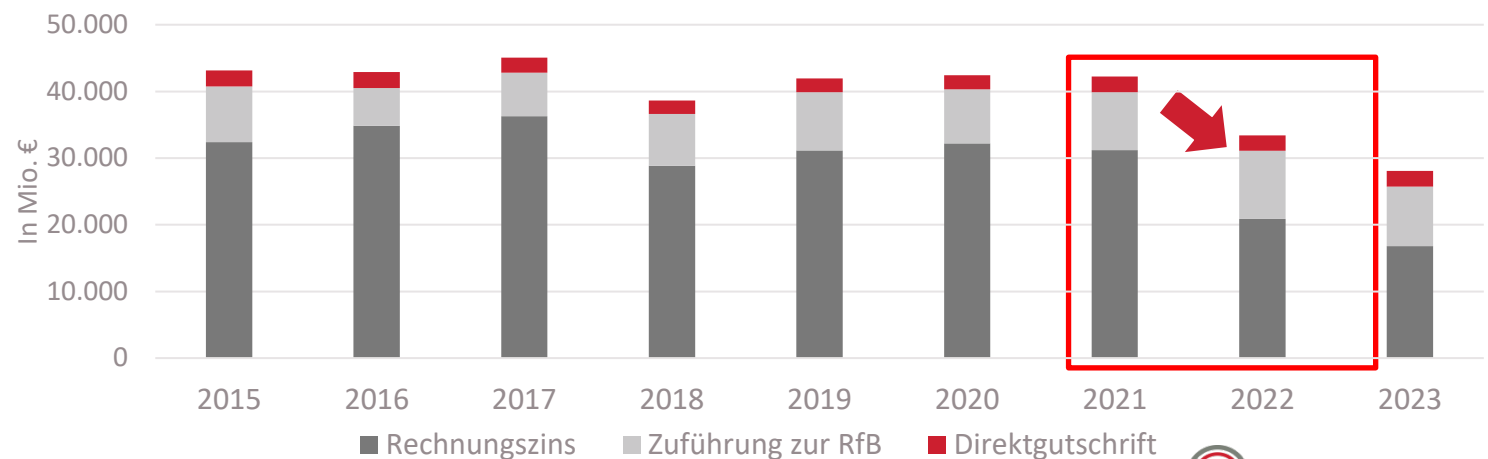
Einschub: Ergebnisquellen der LVU

- Kapitalerträge und Rechnungszins dominieren Ergebnisquellen und Beteiligung an den Erträgen
- Realisierte Kapitalerträge seit 2011 auch von ZZR getrieben
- Rückgang der Rechnungszinsen in 2018 (Korridormethode) sowie ab 2021 (Zinsentwicklung)

Ergebnisquellen der deutschen Lebensversicherer (2015 – 2023)



Beteiligung an den Erträgen der deutschen Lebensversicherer (2015 – 2023)

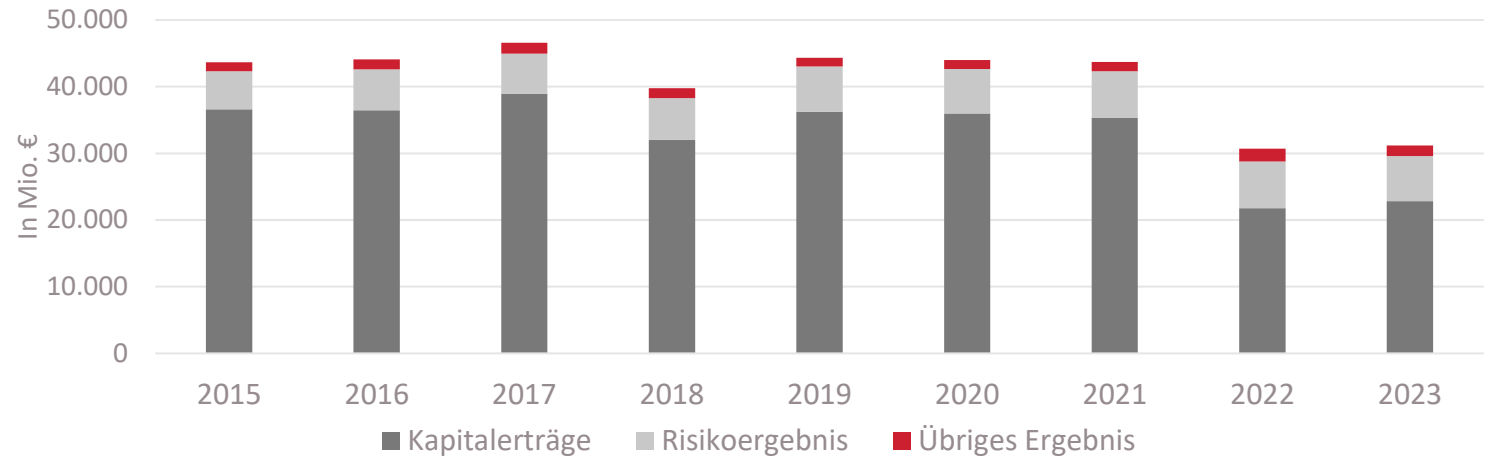


Einschub: Ergebnisquellen der LVU

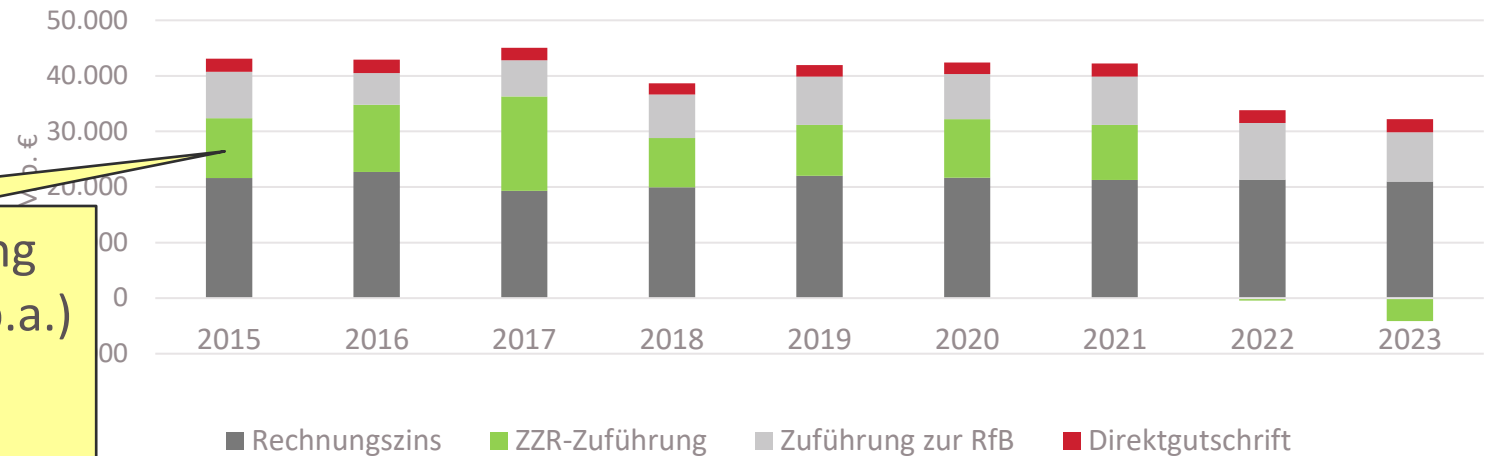
- Der Rückgang der ZZR per Ende 2022 lässt die Zinslast der LVU deutlich zurückgehen
 - Zuführung 2021: rd. 10 Mrd. €
 - Auflösung 2023: rd. - 4 Mrd. €
- ZZR-Zuführung ab 2011 führte zu einem „Aufblähen“ der Kapitalerträge

Die durchschnittliche ZZR-Zuführung der Jahre 2015 – 2021 (11 Mrd. € p.a.) entspricht dem Fünffachen der Verwaltungskosten im Jahr 2023

Ergebnisquellen der deutschen Lebensversicherer (2015 – 2023)



Beteiligung an den Erträgen der deutschen Lebensversicherer (2015 – 2023)



Die Kosten des Neugeschäfts – Abschlusskosten 2023

- Abschlusskosten in der GuV umfassen interne und externe Abschlusskosten
- Abschlusskostenquote dient nur bedingt als Kennzahl
- Etwa ein Drittel des laufenden Neugeschäftsbeitrages kommt aus Dynamiken oder sonstigen Zugängen

Neu- geschäft 2023	Beitrags- summe (BS) in Mio. €	Anzahl Policen (Tsd.)	Ø BS (in €)	Abschluss- kosten (AK) in % der BS	AK in % der gebuchten Beiträge	Provision in % der BS	Anteil der Provisionen an den AK
Gesamt	168.968	4.476	37.749	4,6%	8,8%	3,0%	66%

Die Kosten des Bestandes – Verwaltungskosten 2023

- Ausweis der technischen Verwaltungskosten in GuV-Position 9.b.:
- Verwaltungskosten pro Police 26,90 € (25,12 € in 2021)
 - Verwaltungsaufwendungen: + 5,7%, Anzahl Policen: -1,3% (von 2021 bis 2023)

Neu-geschäft 2022	Gebuchte Bruttobei. (in Mio. €)	Anzahl Policen (Tsd.)	VWK (in Mio. €)	VWK pro Police (in €)	Sonst. Ergebnis (in Mio. €)	VWK + sonst. Erg. Pro Police (in €)	VWK in % der geb. Bruttobei.	VWK + sonst. Erg. in % der geb. Bruttobei.
Gesamt	87.506	80.596	2.168	26,90	-529	33,46	2,5%	3,1%

Die Kosten des Bestandes – Verwaltungskosten 2023

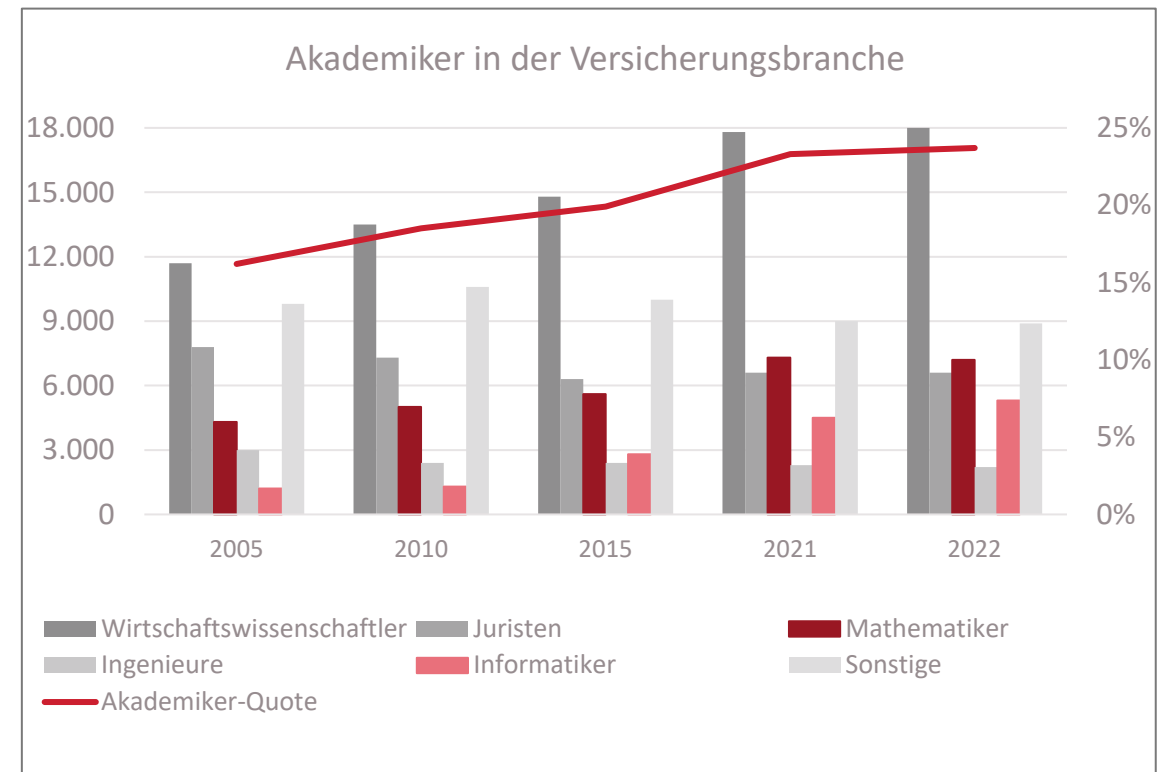
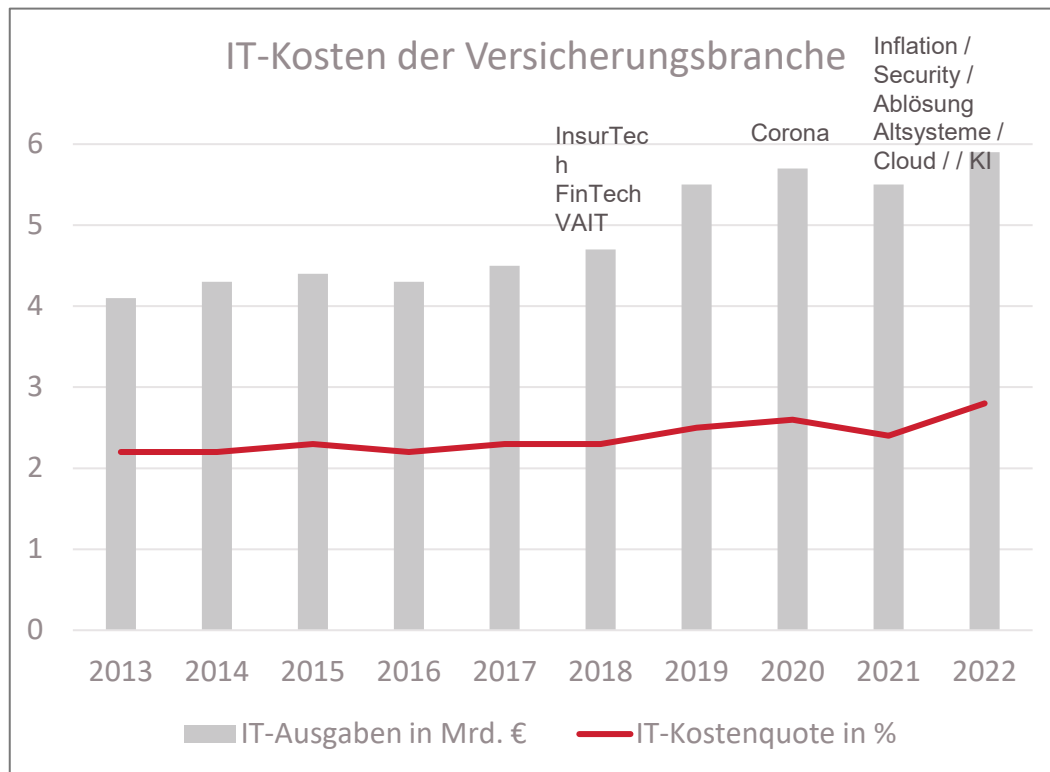
Dezil	Ungewichtete durchschnittliche Verwaltungskosten-Quote	Durchschnittlicher gebuchter Bruttobeitrag (in Tsd. €)	Kommentar	Max.	Min.
1	11,40%	519.521	inkl. 3 Run-Off-Unternehmen	35,58%	5,66%
2	4,81%	668.213	inkl. 4 Run-Off-Unternehmen	5,59%	4,32%
3	3,81%	696.254		4,28%	3,53%
4	3,38%	389.185		3,51%	3,27%
5	2,94%	711.536		3,11%	2,81%
6	2,65%	551.628		2,79%	2,52%
7	2,42%	324.298		2,52%	2,36%
8	2,19%	1.498.818		2,35%	2,03%
9	1,77%	1.403.122		2,03%	1,58%
10	1,22%	3.946.170	Inkl. 5 Direktversicherer	1,44%	0,79%

Die Kosten des Bestandes – Verwaltungskosten 2023

Dezil	Ungewichtete durchschnittliche Verwaltungskosten pro Police	Durchschnittlicher gebuchter Bruttobeitrag (in Tsd. €)	Kommentar	Max.	Min.
1	67,90	405.794	inkl. 1 Run-Off-Unternehmen	99,00	50,49
2	43,67	625.091	inkl. 3 Run-Off-Unternehmen	47,44	40,55
3	38,59	615.039		40,48	35,82
4	31,56	1.028.918		35,25	28,58
5	25,45	1.340.283		27,68	23,66
6	21,93	3.513.123		23,07	21,26
7	20,24	853.251		21,23	19,91
8	17,98	1.397.669		19,83	16,70
9	15,37	343.284		16,67	14,18
10	6,65	572.076	Inkl. 4 Direktversicherer	12,00	4,58

Der Preis der Technik – die IT-Kosten der Versicherer

- Zunehmende Anforderungen an die Technik und die Modernisierung der IT-Landschaft tragen signifikant zur Kostenbelastung bei (~ 2,5% der Bruttobeiträge)
- Zahl der Informatiker in den VU hat sich seit 2010 vervierfacht (2022: 5.300 Informatiker)



Kosten der Regulatorik (I/II)

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung

- Einfluss unterschiedlicher Vorgaben / Anforderungen auf die Kosten der Versicherer
- Angaben in Prozent der gebuchten Beiträge 2018 bzw. der Verwaltungskosten 2018

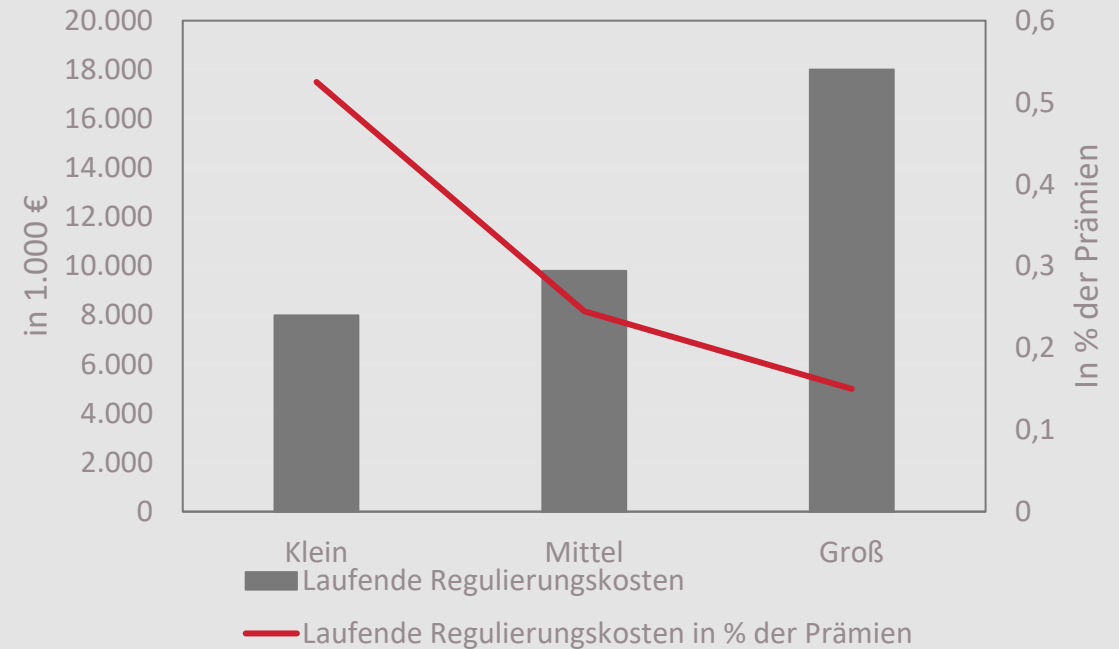
Kosten der Regulatorik in Prozent von ...	den gebuchten Beiträgen ohne Einmalbeiträge		den Verwaltungsaufwendungen	
	Umsetzung	Laufende Kosten	Umsetzung	Laufende Kosten
Solvency II	1,20	0,21	20,07	3,60
Beaufsichtigung		0,02		0,31
IDD und PRIIP I	0,28	0,32	4,69	5,32
DSGVO	0,16	0,10	2,70	1,61
IFRS	0,97		16,31	
Div. Meldepflichten	0,08	0,02	1,32	0,28
Finanzierung Aufsicht		0,06		1,06
Gesamt	2,69	0,73	45,10	12,19

Kosten der Regulatorik (II/II)

Beispiel: Laufende Kosten durch Solvency II

- Die Größe des Unternehmens ist entscheidend
- Absolute Belastung steigt mit der Unternehmensgröße an
- Relative Belastung sinkt mit der Unternehmensgröße

Laufende Regulierungskosten durch Solvency II nach Unternehmensgröße

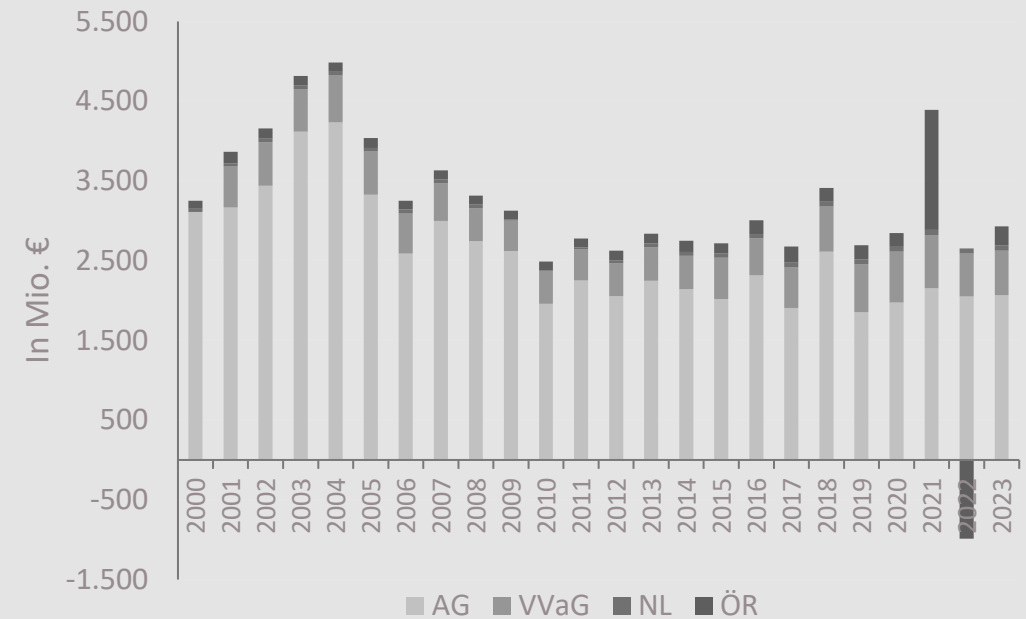


Kosten der Rückversicherung

Rückversicherungsprämien und -saldo

- Mit derzeit rund 2,9 Mrd. € liegen die Rückversicherungsprämien bei etwa 3 Prozent der gebuchten Beiträge (bzw. 4 Prozent der gebuchten Beiträge ohne Einmalbeitrag)
- Der Rückversicherungssaldo der letzten Jahre liegt bei etwa – 0,3% der Beiträge

Rückversicherungsbeiträge deutscher Lebensversicherer nach Rechtsform



Kosten der Kapitalanlageverwaltung

Kapitalanlageverwaltungskosten in Mrd. €

- Kapitalanlagenverwaltungskosten für kollektive Anlage und Anlage auf Risiko der Versicherungsnehmer
 - Insgesamt 1,7 Mrd. € im Jahre 2023
 - Zum Vergleich: 2,4 Mrd. € im Jahre 2022

Kapitalanlageverwaltungskosten in Prozent von Buch- und Zeitwerten der Kapitalanlagen



Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Kostenkalkulation in der Lebensversicherung

Ermittlung der tatsächlichen Kosten

Interne Rechnungslegung:

- Kostenermittlung auf Bestandsebene
- Geschlüsselte Verteilung auf einzelne Verbände
- Geringer Anteil an direkt zuzuordnenden Kosten für einzelne Produkte
- **Prozesskostenrechnung:**
- Pauschale Annahmen zu den Kosten einzelner Prozesse
- Durchschnittsbildung
 - Wie hoch sind die Verwaltungskosten einer Risikoversicherung im Vergleich zu einer Rente?
 - Wie viel kostet eine Riester-Rente im Vergleich zu einer „normalen“ Rente?

Festlegung der Kostensätze

Beitragsproportionale Kosten:

- Übernahme von Kostensätzen älterer Tarifgenerationen in der Beitragskalkulation
- Kostenbeiträge steigen mit der vereinbarten Beitragshöhe
 - Steigen die tatsächlichen Kosten ebenso an?

Die Kosten und der Rechnungszins

Beispielhafte Berechnung mit konstanten Kostensätzen und unterschiedlichen Rechnungszinsen

Beispielrechnungen:

- Klassische Lebensversicherung
- Eintrittsalter 35 Jahre
- Laufzeit: 30 Jahre
- Monatlicher Beitrag 100 €
 - Alpha-Kosten: 4% (bzw. 2,5% ab 2014)
 - Beta-Kosten: 4%
 - Gamma-Kosten: 1‰ der VS
 - Stückkosten: 2 € pro Monat
- Beitragssumme: 36.000 €

Garantierte Versicherungssumme je Rechnungszins

Rechnungszins	$\alpha^Z = 40 \text{ ‰}$	$\alpha^Z = 25 \text{ ‰}$
4,00%	51.480	
3,25%	46.400	
2,75%	43.310	
2,25%	40.450	
1,75%	37.770	38.600
1,25%	35.290	36.010
0,90%	33.650	34.310
0,25%	30.840	31.390
1,00%	34.110	34.800

Von einer Tarifgeneration zur nächsten

Darstellung der rechnungsmäßigen Werte (ohne Überschussbeteiligung)

Rechnungs- zins	Garantierte VS			Minderung der Garantiesumme		Kosten gesamt	Kosten p.a.	Stück- kosten	Stück- kosten	Stück- kosten	
	Alpha Z = 40‰	Alpha Z = 25‰	Ohne Kosten	Absolut	Relativ						
4,00%	51.480		62.000	10.520	17%	5.114	171,48	48,00	48,00	51,48	24,00
3,25%	46.400		55.290	8.890	16%	4.992	166,40	48,00	48,00	46,40	24,00
2,75%	43.310		51.220	7.910	15%	4.899	163,31	48,00	48,00	43,31	24,00
2,25%	40.450		47.500	7.050	15%	4.813	160,45	48,00	48,00	40,45	24,00
1,75%		38.600	44.080	5.480	12%	4.218	140,60	30,00	48,00	38,60	24,00
1,25%		36.010	40.910	4.900	12%	4.140	138,01	30,00	48,00	36,01	24,00
0,90%		34.310	38.870	4.560	12%	4.089	136,31	30,00	48,00	34,31	24,00
0,25%		31.390	35.350	3.960	11%	4.001	133,39	30,00	48,00	31,39	24,00
1,00%		34.800	39.450	4.650	12%	4.104	136,80	30,00	48,00	34,80	24,00

Minderung steigt mit zunehmendem Zins bzw. sinkt mit abnehmendem Zins (Ertrag)

Betrachtung bei gleichbleibenden Kosten

Rechnungs- zins	Garantierte VS			Minderung		Kosten gesamt	Kosten gesamt in	davon			
	Alpha Z = 40‰	Alpha Z = 25‰	Ohne Kosten	Absolut	Relativ		Prozent der Minderung	na eilt)	Beta	Gamma	Stück- kosten
4,00%		55.700	62.000	6.300	10,2%	3.060	49%	,00	48,00	0,00	24,00
3,25%		49.850	55.290	5.440	9,8%	3.060	56%	,00	48,00	0,00	24,00
2,75%		46.300	51.220	4.920	9,6%	3.060	62%	,00	48,00	0,00	24,00
2,25%		43.050	47.500	4.450	9,4%	3.060	69%	,00	48,00	0,00	24,00
1,75%		40.020	44.080	4.060	9,2%	3.060	75%	,00	48,00	0,00	24,00
1,25%		37.250	40.910	3.660	8,9%	3.060	84%	,00	48,00	0,00	24,00
0,90%		35.420	38.870	3.450	8,9%	3.060	89%	,00	48,00	0,00	24,00
0,25%		32.320	35.350	3.030	8,6%	3.060	101%	,00	48,00	0,00	24,00
1,00%		35.950	39.450	3.500	8,9%	3.060	87%	,00	48,00	0,00	24,00

Der Finanzwende-Ansatz (I/II)



Riester-Rentenversicherungen:

WAS FÜR DIE VORSORGE ÜBRIG BLEIBT

Wer 30 Jahre lang spart, muss im Modellfall bei den meisten Angeboten **zwischen 20 und 38 Prozent** für Kosten abgeben. Für die Altersvorsorge steht dieses Geld nicht mehr zur Verfügung. Noch schlimmer sieht es bei den Kosten aus, wenn Sparer vorzeitig aussteigen.

- Rendite-Vergleich von Riester-Renten im Oktober 2020
 - Hochrechnung der Beiträge und Zulagen mit Zinssatz je Chancen-Risiko-Klasse (CRK) (Brutto-Sparkapital)
 - Berechnung der Kapitalabfindung mit Kosten der Versicherer (Netto-Sparkapital)
- Differenz zwischen Brutto- und Netto-Sparkapital wird auf je 100 € umgelegt und als „Kosten“ ausgewiesen, also auch die nicht erhaltenen Zinsen auf die Kostenbeiträge
- **Der Ansatz der Finanzwende setzt voraus, dass es ein adäquates Produkt gibt, das für die gesamte Laufzeit und gegen laufende Beiträge den vorgegebenen Zins (ohne Kosten) erwirtschaftet.**
 - **Aber: Welches Produkt ist das?**

Der Finanzwende-Ansatz (II/II)

Finanzwende-Beispielrechnung: Generali Lebensversicherung

- CRK: 3
- Summe der Beiträge + Zulagen: 35.675 €
- Angenommene Wertentwicklung: 4%
- Effektivkosten lt. Anbieter: 2,71%
- Effektivrendite: 1,29%
- Brutto-Sparkapital: 67.922 €
- Netto-Sparkapital: 43.489 €
- Netto-Sparkapital entspricht 64% des mit 4% Rendite (ohne Kosten) gerechneten Brutto-Sparkapitals
- Schlussfolgerung von Finanzwende:
 - 36 % Kostenbelastung
 - 36 € Kosten pro 100 € Beitrag

Als Bewertungsansatz ungeeignet

Egal, ob richtig oder falsch:
Die 36% haben sich in den Köpfen festgesetzt!

- (Änderung) sind von der Wertentwicklung abhängig
- Wertentwicklung: pro 100 € Beitrag
- „Kosten“ bei 0%iger Wertentwicklung:
 - 0% bzw. 0 € pro 100 € Beitrag
- Rein hypothetische Annahme
 - Welches echte Garantieprodukt bot im Oktober 2020 eine 4%ige Wertentwicklung?
 - Die Rendite 10jähriger Bundespapiere lag im Oktober 2020 bei: **-0,6%**

Effektivkosten = Messung der Renditeminderung

- Allgemein anerkannter Standard
- Messen die jährliche Renditeminderung eines Versicherungsanlageprodukts durch anfallende Kosten
- VVG-InfoV (§ 2 Absatz 1 Nr. 9):
 - Lebensversicherer müssen ihre Kunden vor Vertragsabschluss über die Höhe der Effektivkosten ihres individuellen Vertrags informieren
 - „(...) bei Lebensversicherungsverträgen, die Versicherungsschutz für ein Risiko bieten, bei dem der Eintritt der Verpflichtung des Versicherers gewiss ist, die Minderung der Wertentwicklung durch Kosten in Prozentpunkten (Effektivkosten) bis zum Beginn der Auszahlungsphase.“
- PRIIP-Verordnung: Renditeminderung eines Mustervertrags im Basisinformationsblatt

Effektivkosten – Anbieterbefragung der BaFin-Erhebung im Jahr 2021

- Anteil der betrachteten Produkte an der Beitragssumme des Neugeschäftes
 - Rund 75 Prozent der klassischen Sparprodukte bzw. 51 Prozent der fondsgebundenen Produkte
- Betrachtung des Preis-Leistungs-Verhältnisses
- Vermischung von Hybridprodukten und rein fondsgebundenen Produkten

Tabelle: Effektivkosten von Produkten mit monatlicher Beitragszahlung

	Fondsgebundene Lebensversicherung				Klassische Lebensversicherung			
	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)
Eintrittsalter (Vertragslaufzeit)*	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)	55 (12)	47 (20)	37 (30)	27 (40)
25-%-Quantil	2,03%	1,54%	1,30%	1,13%	1,42%	1,23%	1,00%	0,83%
50-%-Quantil	2,62%	2,00%	1,64%	1,53%	1,91%	1,48%	1,16%	0,98%
75-%-Quantil	3,29%	2,65%	2,35%	2,21%	2,32%	1,73%	1,43%	1,22%
Gewichtetes Mittel	2,66%	2,17%	1,90%	1,75%	1,89%	1,52%	1,28%	1,12%

* Monatsbeitrag von 100 Euro

Quelle: BaFin

Kritik am Effektivkosten-Ansatz (I/II)

- Studie des Fraunhofer-Institut für Techno- und Wirtschaftsmathematik ITWM vom 28.11.2023
 - Fraunhofer-ITWM ist wissenschaftlicher Dienstleister der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA)
- Deutliche Kritik an der Berechnung der Effektivkosten in den Muster-PIB:
- Erhebliche Differenzen zwischen den Effektivkostensätzen auf Maximalprinzipien (Muster-PIB) und realistischeren Kostenansätzen
- Maximalkostenansatz liefert eine „Obergrenze“ für die Entnahmen
- Auswirkungen der Chancen-Risiko-Klassen (Renditeannahmen) auf die Effektivkosten

Kritik am Effektivkosten-Ansatz (II/II)

Vergleich bei reinen Fondstarifen

- Ergebnisse für Produkte ohne Garantien
- Je nach angenommener Chancen-Risiko-Klasse (CRK3 bis CRK 5) liegen die errechneten Kosten deutlich unter den Werten der entsprechenden PIBs

Anbieter	Laufzeit	CRK	Maximalkosten laut Muster-PIB	Realistische Kosten		
				CRK 3	CRK 4	CRK5
Allianz	30	4	4,06%	1,31%	1,33%	1,34%
	40	4	3,96%	1,20%	1,22%	1,23%
Alte Leipziger	30	4	3,19%	1,257%	1,264%	1,274%
	40	4	3,00%	1,075%	1,085%	1,097%
Nürnberger	30	4	4,58%	1,21%	1,23%	1,25%
	40	4	4,39%	1,01%	1,03%	1,04%
Stuttgarter	30	4	3,47%	1,46%	1,47%	1,48%
	40	4	3,30%	1,27%	1,29%	1,30%
Volkswahl Bund	30	4	3,56%	1,23%	1,24%	1,25%
	40	4	3,35%	1,03%	1,04%	1,06%

Hinweis zur Gewinnminderung

Gewinnminderung kann nicht auf die Beitragssumme bezogen werden:

„(...) Dies lässt sich z. B. an den hypothetischen Vorgaben eines Altersvorsorgeprodukts mit der Dauer der Ansparphase von $T = 1$, $r_0 = 0$ (reiner Beitragserhalt) und $r_0 = 1$ (Kapitalverdoppelung vor Kosten) veranschaulichen.

Während im ersten Fall bei einer Bruttobeitragsgarantie Effektivkosten von $k_{\text{eff}} = 0$ entstehen, würden im zweiten Fall bei einem Gewinn in Höhe von 50% auch Effektivkosten von $k_{\text{eff}} = 0,5$ und somit der Hälfte des eingezahlten Kapitals ausgewiesen.“

Vergleich der BIBs: Was soll der Kunde denken? (I/II)

- Kosten- und Renditevergleich einer Fondsanlage:
- Beispiel: ISIN LU1268496996
- Darstellung als Fondsanlage und als PRIIP
- Einmalbeitrag: 10.000 €

Fondsanlage direkt ...

Darstellung der Entwicklung anhand historischer Daten (einzelne Zeiträume):

- Kostenangaben:
 - Abschluss:
 - 5,00%: 500 €
 - Verwaltung p.a.:
 - 1,54%: 154 €
 - Transaktion:
 - 0,13%: 13 €
- **Kosten im ersten Jahr: 667 €**

... und als PRIIP

Darstellung anhand von 10.000 Szenarien:

- Kostenangaben:
 - Abschluss:
 - 4,00%: 400 €
 - Verwaltung:
 - 2,00% der Anlage: 200 €
 - 1,00% des Wertes: 100 €
 - Stückkosten: 24 €
 - Transaktion:
 - 0,10%: 9 €
- **Kosten im ersten Jahr: 733 €**

Vergleich der BIBs: Was soll der Kunde denken? (II/II)

- Unterschiedliche Szenario-Rechnungen lassen Fondsdirektanlage für den Kunden attraktiver erscheinen
 - (Werte aus 2024)

Aufgrund besserer Szenarien erreicht die Fondsdirektanlage im ersten Jahr schon 4% Rendite (bei einem Kostenunterschied von nur 66 €)

Erwartete Rendite nach .. Jahren		1 Jahr	4 Jahre	6 Jahre	10 Jahre
Stress-Szenario	Direkt	-45,60%	-11,80%	-10,80%	-6,40%
	PRIIP	-13,20%	-3,80%	-3,80%	-6,40%
Pessimistisches Szenario	Direkt	-7,50%	-0,70%	-0,70%	-0,90%
	PRIIP	-6,40%	-0,70%	-1,40%	-0,90%
Mittleres Szenario	Direkt	4,00%	3,80%	3,80%	2,70%
	PRIIP	-3,00%	-3,00%	2,20%	2,70%
Optimistisches Szenario	Direkt	20,40%	7,60%	7,60%	6,50%
	PRIIP	0,50%	0,50%	5,90%	6,50%

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Provisionen: Variable statt Fixe Kosten

Definition

- Provision (von lateinisch: providere ‚vorsorgen‘, ‚sorgen für‘) ist im deutschsprachigen Raum ein erfolgsabhängiges Entgelt für erbrachte Dienstleistungen und Geschäftsbesorgungen
- Bezahlung nur bei Erfolg: Variable Kosten statt Fixkosten

Auszug aus § 92 HGB

(3) In Abweichung von § 87 Abs. 1 Satz 1 hat ein Versicherungsvertreter Anspruch auf Provision nur für Geschäfte, die auf seine Tätigkeit zurückzuführen sind. § 87 Abs. 2 gilt nicht für Versicherungsvertreter.

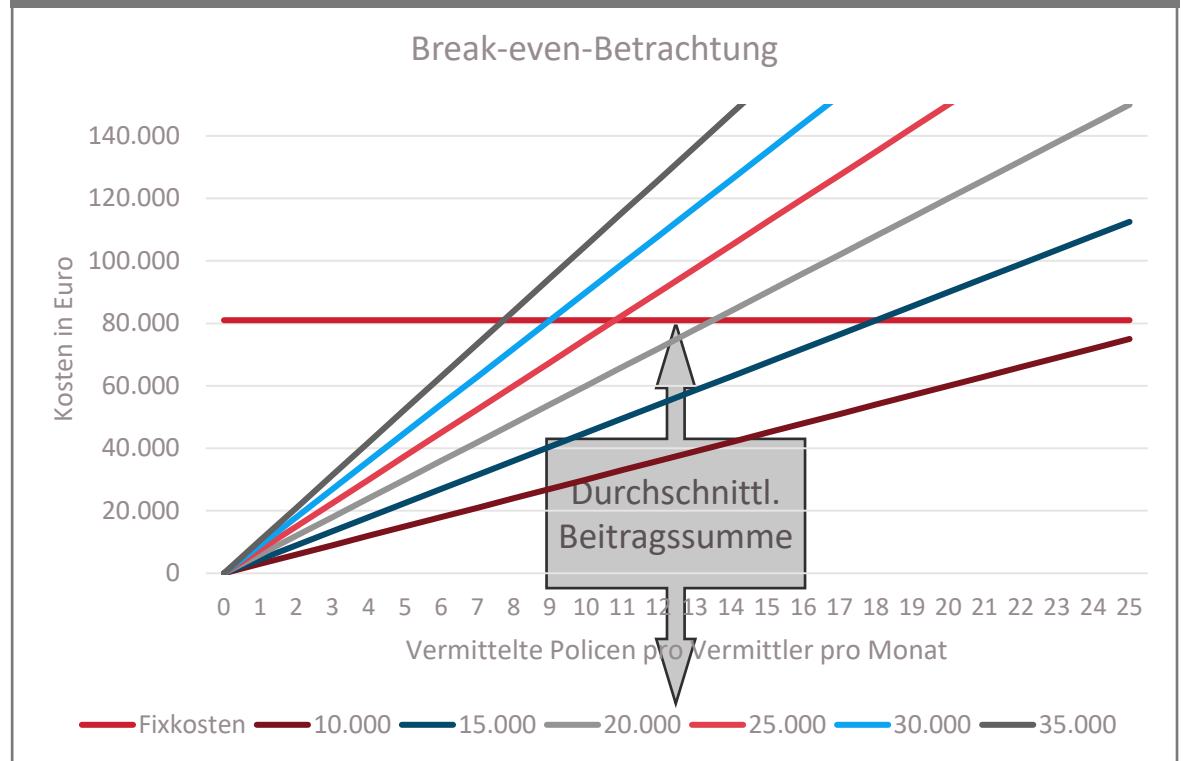
(4) Der Versicherungsvertreter hat Anspruch auf Provision (§ 87a Abs. 1), sobald der Versicherungsnehmer die Prämie gezahlt hat, aus der sich die Provision nach dem Vertragsverhältnis berechnet.

Provisionsmodell versus Festanstellung

Beispielrechnung

- Ist der Umstieg vom Provisionsmodell auf Festanstellung in der Lebensversicherung für den Kunden günstiger?
- Annahmen zur Beispielrechnung:
 - Kosten eines fest angestellten Vermittlers (Fixkosten) vs. Provisionszahlungen
 - Kosten des Arbeitsplatzes: 81.000 €
 - Provision: 2,5 Prozent der jeweiligen Beitragssumme
 - Gehalt entspricht einer vermittelten Beitragssumme von 270.000 € pro Monat
 - Provisionshaftung (Rückgewähr) nicht eingerechnet

Break-Even-Betrachtung



Agenturmodell in der Autobranche

Umstieg auf Vertrieb durch „Agenten“

- Wachsende Bedeutung des Online-Handels von Kraftfahrzeugen
- Hersteller mit Agenturmodell
 - z. B.: Ford, Volkswagen und Mercedes Benz
- Aus dem „Vertragshändler“ wird ein „Vermittler“ bzw. „Agent“
- Keine Preisnachlässe mehr beim Händler
- Kunde kauft direkt beim Hersteller
- Preis wird zwischen Kunde und Hersteller „verhandelt“
- Händler erhält für seine Vermittlungstätigkeit eine Provision in Prozent des Kaufpreises
- Größere Preis- bzw. Markttransparenz für Kunden und Hersteller

Aufgaben des Vermittlers (Händlers)

- (Neu-)Kundengewinnung und -betreuung
- Probefahrten
- Wartungen
- Fahrzeug-Service

Echtes und unechtes Agenturmodell

- Wer trägt die Kosten von Preisnachlässen?
- Berücksichtigung bei der Provision?

Die Schattenseite des Provisionsmodells

Erfolgsabhängige Kostenbelastung

- Das Provisionsmodell ersetzt fixe Kosten durch variable Kosten:
 - Niedrige Kosten bei geringem Neugeschäft, höhere Kosten bei hohem Neugeschäft
 - Erstversicherer kann seine Abschlusskosten besser kalkulieren
- Aber:
 - Provisions-System ist Missbrauchsanfällig
 - Provisionen bedürfen eines besonderen Monitorings

Prominente Negativbeispiele aus der Versicherungsbranche...

- Schmidt-Tobler
 - Lebensversicherung
- MEG (M. Göker)
 - Krankenversicherung



DER SPIEGEL 38/1992

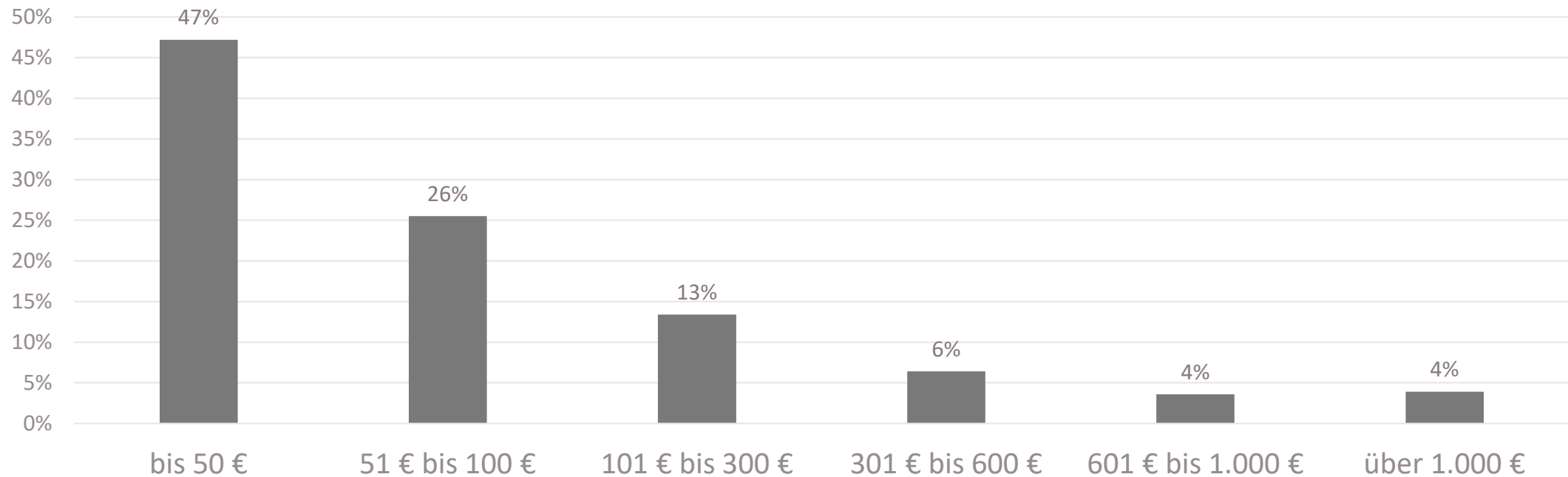
... und aus anderen Bereichen

- Andrea Tandler + Partner:
 - 48,3 Mio. € an Provisionen für die Vermittlung von Schutz-Masken
 - Provisionssatz zwischen 5 und 7,5%

Wieviel würden die Kunden für eine Beratung bezahlen?

Ergebnisse einer Online-Befragung der Aeiforia GmbH

- Rund die Hälfte der Befragten (n = 815) würden bis zu 50 € für die Beratung zahlen
- 3 von 4 Befragten bleiben unter der Marke von 100 € für eine individuelle Beratung
- Hierbei tendieren Frauen insgesamt stärker als Männer zu geringen Honoraren



Und so viel verlangen die unabhängigen Berater für ihre Beratung

- Beispiel: Gebührenübersicht des Bundesverbandes unabhängiger Honorarberater gemeinnütziger e. V., Berlin (gültig ab 2022)

3.2. Beratung und ggf. Vermittlung neue Rentenversicherung zum Netto- / Honorartarif

Beratungsumfang

- Strukturierte Erfassung der Vermögenssituation und -ziele.
- Analyse und Erläuterung der Handlungsalternativen.
- Empfehlung (ggf. Honorar- / Nettotarif, ohne Provision).

Honorar pauschal inklusive gesetzlicher MwSt: 632 EUR

Zillmersatz: 2,50%
Provisionsdauer: 30 Jahre

Jahresbeitrag / Laufzeit (Jahre)	500	1.000	1.500	2.000
5	62,50	125,00	187,50	250,00
10	125,00	250,00	375,00	500,00
15	187,50	375,00	562,50	750,00
20	250,00	500,00	750,00	1.000,00
25	312,50	625,00	937,50	1.250,00
30	375,00	750,00	1.125,00	1.500,00

- Bei einem durchschnittlichen Honorar von 650 € ist der Abschluss eines „Netto“-Tarifes (bis zu einer Beitragssumme von 25.000 €) teurer als der „Normal“-Tarif

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Fazit

- Traditionell hohe Transparenz **rechnungsmäßiger** und **tatsächlicher Kosten** in der deutschen Lebensversicherung
- **Vorsichtige Annahmen** zur Lebenserwartung (Sterbetafel) und zur Zinsentwicklung (Rechnungszins) sind die wesentlichsten Treiber für niedrige garantierte Renten
- Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Überschüssen gleicht vorsichtig kalkulierte Kosten teilweise aus und kann ggf. andere Ergebnisquellen ersetzen
- Effektiv-“Kosten“ sind nur bedingt als Vergleichswert für Lebensversicherungsprodukte geeignet
- Gerade bei niedrigen Beitragssummen kann das Provisionsmodell gegenüber der Honorarberatung von Vorteil sein

Vielen Dank

für Eure Aufmerksamkeit!

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Verwendete Quellen (I/II)

1. Geschäftsberichte der deutschen Lebensversicherungsunternehmen
2. ZfV 04/21: Thorsten Keil: Der Preis der Garantie – Wie berechtigt ist die Kritik an der Riester-Rente?
3. ZfV 01/20: Dr. Kay Schaumlöffel: Welche Kosten tragen die Kunden der deutschen Lebensversicherer?
4. http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/
5. Finanzwende (2023): Was für die Vorsorge übrig bleibt
6. Bundesverband unabhängiger Honorarberater gemeinnütziger e.V.: Gebührenübersicht für Honorarberater
7. Basisinformationsblatt: DWS Concept Kaldemorgen, Anteilklasse: VC, ISIN: LU1268496996 (Dezember 2023)
8. Basisinformationsblatt: ALfonds – Fondsgebundene Rente (FR10) - alle Tarifgruppen außer FE, FB und FC mit Anlageoption: DWS Concept Kaldemorgen (ISIN: LU1268496996) (Dezember 2023)
9. WIFO (Februar 2020): Schätzung der Kosten staatlicher Regularien in der österreichischen Versicherungsbranche
10. Gabler: Online-Lexikon
11. BaFin-Statistiken zu den Lebensversicherern in Deutschland
12. Pflichtveröffentlichungen der Lebensversicherer zu den Ertragsquellen

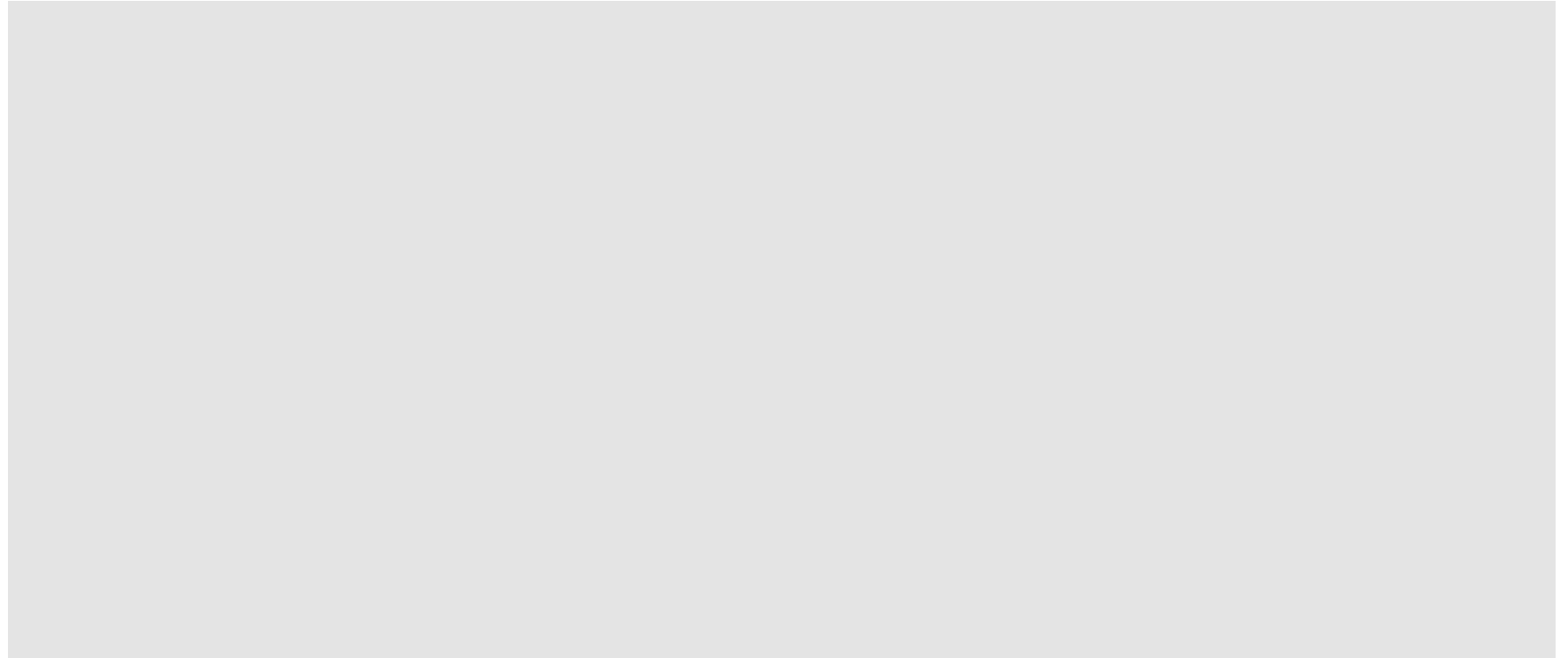
Verwendete Quellen (II/II)

13. Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen (AGV): Sozialstatistische Daten (mehrere Jahre)
14. GDV (2023): Fokus Digitalisierung
15. BerVersV: Verordnung über die Berichterstattung von Versicherungsunternehmen gegenüber der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
16. Fraunhofer-Institut: ITWM, Kaiserslautern (28.11.2023): STUDIE – REALE EFFEKTIVKOSTEN FÜR AUSGEWÄHLTE BASISRENTENPRODUKTE
17. Versicherungsmonitor: Fraunhofer-Institut warnt vor Muster-PIB
18. BaFin (18.03.2022): Wenn Lebensversicherungen zu viel kosten
19. Marktforschung der Aeiforia GmbH zur Versicherungsberatung (Mai 2023)
20. EU-Kommission Presseveröffentlichung vom 23.05.2023
21. BaFin (08.05.2023): Merkblatt 01/2023
22. GDV: Die Versicherungs-IT zwischen Kontinuität und Innovation (11.01.2024)

Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Profil Max Mustermann



Agenda

1	Ein paar Worte vorab
2	Das Problem mit den Kosten – Von der Theorie zur Praxis
3	Ein Blick auf die Kosten der Lebensversicherer
4	Die Kosten in den Produkten
5	Provisionen, Courtagen und andere Reizwörter
6	Fazit
7	Quellenangaben
8	Ansprechpartner
9	Impressum

Impressum – Rechtliche Hinweise

Aeiforia GmbH, Kaiserstraße 1, 56410 Montabaur

Telefon +49 (2602) 999 83-0, Fax +49 (2602) 999 83-199, mail@aeiforia.de, www.aeiforia.de

Die Aeiforia GmbH wird gesetzlich durch die Geschäftsführung (Martin Gattung (Vorsitzender), Martina Backes, Dr. Thomas Ferdinand, Ingo Priebe, Torsten Schwendrat) vertreten.

Handelsregister: Amtsgericht Montabaur, Registergericht: HRB 22857, USt.-Id.-Nr. DE280790585

Haftungsausschluss

Die Aeiforia GmbH aktualisiert und prüft die Informationen in ihren Schulungsunterlagen, Präsentationen und Druckstücken ständig. Trotz aller Sorgfalt können sich Fehler einschleichen oder sich die Daten inzwischen verändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen kann daher nicht übernommen werden.

Ebenso übernimmt die Aeiforia GmbH keine Haftung für Schäden, die durch die Nutzung der Information in jeglicher Form entstehen. Gleiches gilt auch für alle Webseiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Aeiforia GmbH ist für den Inhalt der Webseiten, die aufgrund einer solchen Verbindung erreicht werden, nicht verantwortlich.

Urheberrecht

© Copyright 2023 Aeiforia GmbH, Montabaur (Deutschland).

Alle Rechte vorbehalten. Text, Bilder, Grafiken, Animationen und Videos sowie deren Anordnung in dieser Präsentation bzw. den Schulungsunterlagen der Aeiforia GmbH unterliegen dem Schutz des Urheberrechts und anderer Schutzgesetze. Der Inhalt dieser Unterlagen darf nicht zu kommerziellen Zwecken kopiert, verbreitet, verändert oder Dritten zugänglich gemacht werden. Wir weisen darauf hin, dass auf per Hyperlink verwiesenen Websites enthaltene Bilder und Texte dem Urheberrecht Dritter unterliegen.

Bildnachweis Titelfolie: Adobe Stock, Silhouettes (denisismagilov)

Diagramme, Graphiken, Tabellen, Übersichten etc. sind Eigentum der Aeiforia GmbH, soweit es in den Fußzeilen nicht anders angegeben ist.

Impressum – Rechtliche Hinweise

Aeiforia Trainings & Services GmbH, Kaiserstraße 1, 56410 Montabaur

Telefon +49 (2602) 999 83-0, Fax +49 (2602) 999 83-199, mail@aeiforia.de, www.aeiforia.de

Die Aeiforia Trainings & Services GmbH wird gesetzlich durch die Geschäftsführung (Martin Gattung, Sabine Gattung) vertreten.

Handelsregister: Amtsgericht Montabaur, Registergericht: HRB 23586, USt.-Id.-Nr. DE288415138

Haftungsausschluss

Die Aeiforia Trainings & Services GmbH aktualisiert und prüft die Informationen in ihren Schulungsunterlagen, Präsentationen und Druckstücken ständig. Trotz aller Sorgfalt können sich Fehler einschleichen oder sich die Daten inzwischen verändert haben. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen kann daher nicht übernommen werden.

Ebenso übernimmt die Aeiforia Trainings & Services GmbH keine Haftung für Schäden, die durch die Nutzung der Information in jeglicher Form entstehen. Gleiches gilt auch für alle Webseiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Aeiforia Trainings & Services GmbH ist für den Inhalt der Webseiten, die aufgrund einer solchen Verbindung erreicht werden, nicht verantwortlich.

Urheberrecht

© Copyright 2023 Aeiforia Trainings & Services GmbH, Montabaur (Deutschland).

Alle Rechte vorbehalten. Text, Bilder, Grafiken, Animationen und Videos sowie deren Anordnung in dieser Präsentation bzw. den Schulungsunterlagen der Aeiforia Trainings & Services GmbH unterliegen dem Schutz des Urheberrechts und anderer Schutzgesetze. Der Inhalt dieser Unterlagen darf nicht zu kommerziellen Zwecken kopiert, verbreitet, verändert oder Dritten zugänglich gemacht werden. Wir weisen darauf hin, dass auf per Hyperlink verwiesenen Websites enthaltene Bilder und Texte dem Urheberrecht Dritter unterliegen.

Bildnachweis Titelfolie: Adobe Stock, Silhouettes (denisismagilov)

Diagramme, Graphiken, Tabellen, Übersichten etc. sind Eigentum der Aeiforia Trainings & Services GmbH, soweit es in den Fußzeilen nicht anders angegeben ist.