Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Inhaltsverzeichnis

BVZL Intern

Allensbach-Umfrage: Zweitmarkt für Lebensversicherungen schafft Mehrwert für Verbraucher!
+++ Zweifel an zukünftiger Rentabilität der Lebensversicherung Hauptmotiv für Kündigung +++ Verkaufsoption ist breiter Mehrheit der Bevölkerung bekannt +++ Verbraucher schätzen einfache Abwicklungsprozesse +++ Seite 3

Vorstand National im Amt bestätigt Seite 4

Transparenzoffensive für einheitliche Muster-Wertemitteilungen Seite 5

BVZL / ELSA: International Life Settlement Investor Conference Seite 7

Märkte – Deutschland

Die Lebensversicherung in Zahlen 2015 Seite 10

Die Lebensversicherung am Scheideweg – Totgesagte leben länger! Seite 11

Lethal lapses – how a positive interest rate shock might stress German life insurers Seite 13

Auswirkungen der Niedrigzinsphase und eines potentiellen Zinsanstiegs Seite 13

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Inhaltsverzeichnis

Märkte – USA

Fasano Longevity Conference:
COI-Erhöhungen sorgen für kontroverse
Diskussionen Seite 14

Spotlight

sigma-Studie von Swiss Re:
Stärkeres Prämienwachstum in den
entwickelten Märkten treibt Wachstum
der Versicherungsbranche in 2014 an Seite 15

„Insurance Linked Securities: Trends,
Herausforderungen und Marktchancen“ Seite 16

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

BVZL Intern

Allensbach-Umfrage: Zweitmarkt für Lebensversicherungen schafft Mehrwert für Verbraucher!

+++ Zweifel an zukünftiger Rentabilität der Lebensversicherung Hauptmotiv für Kündigung +++ Verkaufsoption ist breiter Mehrheit der Bevölkerung bekannt +++ Verbraucher schätzen einfache Abwicklungsprozesse +++

Fast 50 Prozent aller Lebensversicherungs-Policen in Deutschland werden vor Laufzeitende storniert oder auf dem Zweitmarkt verkauft. Hauptmotiv hierfür – erhebliche Zweifel an der zukünftigen Rentabilität der Lebensversicherung. Über 70 Prozent der Bevölkerung ist die Option, eine Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt veräußern zu können, bekannt. Verbraucher schätzen dabei vor allem den finanziellen Mehrwert und eine schnelle, unkomplizierte Abwicklung.

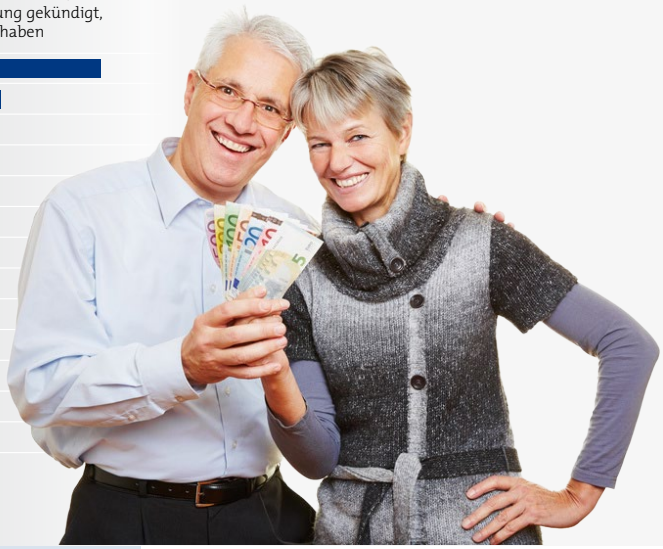
Dies sind einige der wichtigsten Erkenntnisse aus einer repräsentativen Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag der im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) organisierten deutschen Policenaufkäufer.

Kündigungs- und Verkaufsmotive

	%	Aktuell oder früher Lebensversicherte, die schon eine Lebensversicherung gekündigt, verkauft oder dies erwogen haben
Weil Lebensversicherungen immer weniger rentabel sind	33	
Weil Lebensversicherungen als Geldanlage nicht mehr sicher sind	22	
Um Schulden, Kredite abzubezahlen	21	
Um das Geld besser anzulegen (Aktien, Fonds)	14	
Für den Erwerb eines Hauses, Grundstücks, einer Wohnung	12	
Wegen Arbeitslosigkeit	12	
Um mich auf eine neue private Situation einzustellen	11	
Um mir einen privaten Wunsch zu erfüllen	11	
Für die Deckung unvorhergesehener Ausgaben	11	
Wegen Krankheit	9	
Wegen Aufgabe der Selbständigkeit	4	
Wegen der Hartz IV-Gesetze	2	
Um mich selbständig zu machen	2	

Basis: Bundesrepublik Deutschland, aktuell oder früher Lebensversicherte, die schon eine Lebensversicherung gekündigt, verkauft oder dies erwogen haben

Quelle: IfD-Umfrage 11041. Juli 2015



Die ausführliche Presseinformation zu den Hauptmotiven einer Kündigung der Lebensversicherungspolice finden Sie **hier**

Die Grafik „Kündigungs- und Verkaufsmotive“ finden Sie **hier**

Top

» 3

Infos
Veranstaltungen
Märkte
Newsletter
Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Vorstand National im Amt bestätigt

Ingo Wichelhaus

Die Mitglieder des Bundesverbandes Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e. V. haben in ihrer kürzlich stattgefundenen Mitgliederversammlung Ingo Wichelhaus, Gründer und Inhaber der Finansurance Consulting, erneut einstimmig in seinem Amt als Vorstand National bestätigt. Zusammen mit dem Vorstand International, Christian Seidl, Geschäftsführer der Life Bond Management GmbH, wird der ausgewiesene Experte für den deutschen Lebensversicherungszweitmarkt mit seinem umfangreichen Erfahrungshintergrund in der Bank- und (Rück-)Versicherungsindustrie die Geschicke des Verbandes auch in den nächsten beiden Jahren weiter maßgeblich mitbestimmen.

Wichelhaus freut sich über den erneuten Vertrauensbeweis aus den Reihen der BVZL-Mitglieder und möchte in Zukunft das wieder positivere Marktumfeld verstärkt nutzen, um die öffentliche Wahrnehmung des Zweitmarktes – mit all seinen Vorteilen für kündigungswillige Versicherungsnehmer, Policen-An-/Aufkäufer und Erstversicherer – zukünftig weiterhin zu stärken sowie Verbraucher noch mehr über die Möglichkeiten des Zweitmarktes zu informieren, um so das Angebot an Versicherungspolicen kurzfristig und nachhaltig wieder zu erhöhen.

Wichtig hierzu wird vor allem ein zukünftig noch stärkerer Austausch und Dialog mit Verbraucherschutzorganisationen und -verbänden, staatlichen Aufsichtsorganen (BaFin) und Vertretern der Politik sein um so auch BVZL-Initiativen, wie z. B. die Forderung nach einer einheitlichen Muster-Wertemitteilung, weiter voranzutreiben.

Einen weiteren Schwerpunkt seiner Verbandsarbeit sieht Wichelhaus darüber hinaus auch in einer zusätzlichen Stärkung der Marke „BVZL“. Gerade vor dem Hintergrund eines nach wie vor existierenden „unseriösen“ Zweitmarktes ist es umso wichtiger, die Verbraucher aktiv darüber zu informieren, dass sich die BVZL-Mitglieder freiwilligen Standards und Leitlinien beim Kauf von Policen verpflichtet haben, um den veräußerungswilligen Policeninhabern einen stets sicheren und fairen Ablauf des Kauf- / Verkaufsprozesses garantieren zu können.

Top

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Die Mitgliedschaft im Verband ist ein auch von der Öffentlichkeit und Verbraucherschutzorganisationen anerkanntes untrügliches Qualitäts- und Gütesiegel.

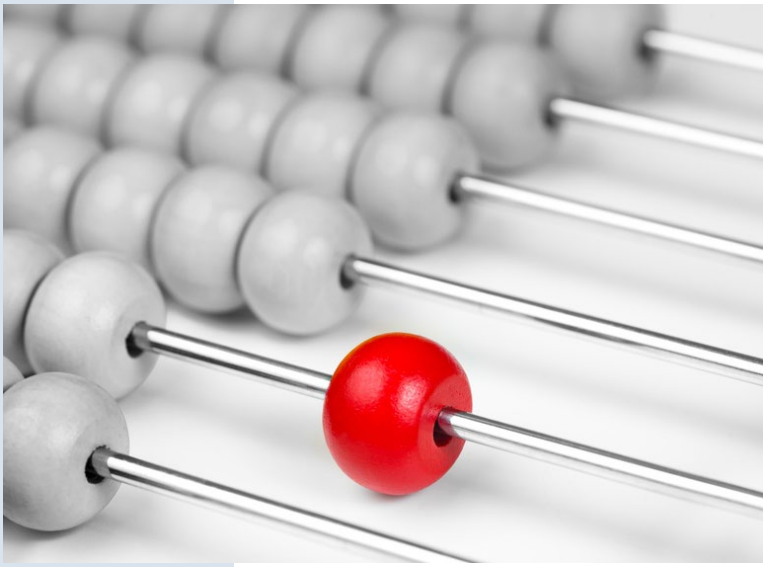
Mehr Informationen hierzu finden sie auf der Homepage des BVZL unter http://www.bvzl.de/media/Leitfaden_Qualitaetskriterien_Verkauf_deutscher_Kapitalversicherungspolicen.pdf

Transparenzoffensive für einheitliche Muster-Wertemitteilungen

Eine einheitliche Branchenlösung immer noch nicht in Sicht!

In keinem anderen Bereich der Versicherungswirtschaft wird die (In-)Transparenz von Versicherungsprodukten in einem solchen Umfang thematisiert und – zum Teil auch emotional, ideologisch geprägt – kontrovers diskutiert wie in der Lebensversicherung.

„Black Box“ Lebensversicherung! An diesem Zustand hat sich trotz vieler Initiativen von Verbänden und Verbraucherschützern leider immer noch nichts zum Wohle der Verbraucher verändert. Der „gemeine“ Versicherungsinhaber erhält nach wie vor in der Regel Informationen über seine Police, die es ihm nicht gestatten mit wenigen Blicken und anhand wichtiger Kennzahlen feststellen zu können, mit welchen finanziellen Mitteln er eigentlich bei Ablauf der Police wirklich rechnen und planen kann. Hatte man sich im Zuge der LVRG-Umsetzung noch deutliche Verbesserungen im Sinne des Verbrauchers erhofft, so zeigt sich, dass gerade beim Thema Transparenz und Verständlichkeit immer noch enormer Nachbesserungsbedarf besteht.



Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), Beteiligung von Kunden an LV-Überschüssen und Beitragsreserven, Umgang mit der sogenannten

Top

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Zinszusatzreserve (stille Reserve) sind in diesem Zusammenhang nur einige aktuelle Schlagworte und Diskussionspunkte.

Vor diesem Hintergrund ist es dem BVZL als größten institutionellen Versicherungsnehmer natürlich daran gelegen, dass eine möglichst standardisierte und vollständige Information zu jeder Police erhältlich ist. Als Diskussionsgrundlage haben die Mitglieder des BVZL dazu eine „Muster-Wertmitteilung“ erarbeitet und im Frühjahr diesen Jahres der Öffentlichkeit präsentiert, die zusammengefasst folgende Aspekte und Kernforderungen enthält:

- Verbesserung der Verständlichkeit sowohl für institutionelle als auch private Versicherungsnehmer
- Vollständiger und nachvollziehbarer Wertausweis, u. a.
  - Aufschlüsselung aller Werte bei Ablauf, Kündigung, Todesfall
  - Aufschlüsselung in garantierte und nicht garantierte Werte
  - Erläuterung des Ausweises der Bewertungsreserven
  - Hinweise zur Beitragsverwendung
  - Ausweis aktueller Gewinnsätze für die Hauptversicherung
- Absolute Vergleichbarkeit: Ein Soll / Ist-Vergleich ist geplant

Mahnungen und Forderungen von Seiten der BaFin und aus Teilen der Politik nach der Entwicklung von einfacheren, sicheren, transparenten Produkten und verständlichen Informationen und Aufklärung im Sinne der Verbraucher – auch und vor allem zum tatsächlichen Wert ihrer Lebensversicherungsverträge im Zuge der anhaltenden Niedrigzinsphase – haben bislang nicht die gewünschte Wirkung gezeigt und werden von vielen Unternehmen der Branche weiterhin ignoriert.

Der BVZL würde sich weiterhin eine einheitliche Branchenlösung ohne Vorgaben und Handeln der Politik und des Gesetzgebers wünschen und ist für einen lösungsorientierten Dialog offen. Sollte die Branche der Erstversicherer in dieser Frage aber weiterhin so wenig Kooperationsbereitschaft zeigen, wird der BVZL im Sinne seiner Mitgliedsunternehmen andere Optionen zur Umsetzung einer für Verbraucher „transparenten“ Lösung prüfen müssen.

Die Muster-Wertmitteilung des BVZL finden Sie **hier**

Herrn
Martin Mustermann
Musterstr. 2
12345 Musterstadt

Lectus

Lectus Lebensversicherung AG, Musterstr. 1, 12345 Musterstadt, Tel.: 020 – 123 45 67

Übersicht über den aktuellen Stand Ihrer Versicherung Lectus Altervorsorge Nr. 12345 nach Tarif 08/15

Typ: Kapitalbildende Lebensversicherung auf den Todes- und Erlebensfall

Ihre Vertragsdaten:

Versicherungsnehmer:	**Martin Mustermann**
Versicherte Person:	**Martin Mustermann, geb. 01.04.1950**
2.Versicherte Person:	**Martina Mustermann, geb. 01.09.1952**
Vertragsbeginn:	01.10.1992
Vertragsablauf:	01.10.2017
jährlicher Beitrag:	850,00 EUR
Überschussverwendung:	Verzinsliche Ansammlung
Versicherungssumme:	26.000 EUR

Entwicklung Ihres Vertrages seit dem 01.10.2013

In der folgenden Aufstellung weisen wir den aktuellen Stand Ihres Vertrages zum Stichtag 31.07.2014 inklusive Gewinn-Beteiligung aus. Vertrags-Änderungen, die nach dem oben genannten Stichtag vorgenommen wurden, sind in dieser Mitteilung nicht berücksichtigt. Bitte beachten Sie: Risiko- und Kostenanteile sind marktüblich und von Anfang an in Ihren Beitrag einkalkuliert. Es handelt sich also nicht um zusätzliche Kosten.

Vertragsguthaben am 01.10.2013		**26.000,00 EUR**
zuzüglich Beitrage	+	850,00 EUR
abzüglich Risikoanteile	-	40,00 EUR
abzüglich Kostenanteil für die Vertragsverwaltung	-	30,00 EUR
Zwischensumme		**26.780,00 EUR**
zuzüglich garantierte Zinsen	+	1.500,00 EUR
zuzüglich Gewinnanteil	+	300,00 EUR
Vertragsguthaben am 30.09.2014		**28.580,00 EUR**
Bisher entrichtete Beiträge zum 30.09.2014:		***19.337,50 EUR***

Zum 30.09.2014 errechnen sich für Ihren Vertrag folgende Leistungen:

Leistung bei Kündigung:	
Vertraglich garantierter Rückkaufswert	21.330,00 EUR
Bisher erworbene Leistung aus der laufenden Überschussbeteiligung	6.420,00 EUR
Zusätzliche Leistung aus der Schlussüberschussbeteiligung	400,00 EUR
Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven	250,00 EUR
Beteiligung an den Bewertungsreserven, sofern sie die Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven übersteigt.	460,00 EUR
Gesamt-Leistung bei Kündigung	**28.860,00 EUR**
Kapitalertragssteuer (inkl. Solidaritätszuschlag)	*0,00 EUR*
Netto-Auszahlungsbetrag bei Kündigung	**28.860,00 EUR**

1

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL / ELSA: International Life Settlement Investor Conference

Die zum zweiten Mal gemeinsam vom BVZL und ELSA organisierte und veranstaltete „International Life Settlement Investor Conference“ Anfang Oktober in London war dank der tatkräftigen Unterstützung von Sponsoren und Mediapartnern wieder ein großer Erfolg. In den Räumlichkeiten von Ernst & Young, unter der bewährten Konferenzleitung von Simon Erritt (ELSA Chair) und Christian Seidl (Executive Board Member of BVZL), konnten weit über 100 internationale Experten und Investoren auf der größten europäischen Fachkonferenz zum Thema internationale Lebensversicherungszweitmärkte aktuelle Markttrends, Entwicklungen, Perspektiven und mögliche Probleme in den unterschiedlichen Teilmärkten diskutieren und aufzeigen. Ein besonderer Konferenzschwerpunkt lag in diesem Jahr speziell auf dem Bereich „US-Life-Settlements“.

Viele Gespräche am Rande dieser Fachkonferenz zeigten eines deutlich: Neben vielen erfreuliche Signalen und Anzeichen einer Marktwiederbelebung sowohl im deutschen, britischen (Thema „Annuities“) und US-LV-Zweitmarkt, gilt es im Interesse aller Marktteilnehmer noch einige Themen und Problemfelder gemeinsam aktiv anzugehen, um so die Lebensversicherungszweitmärkte – mit all ihren Vorzügen – weiter verstärkt in den Fokus einer breiten Öffentlichkeit, von Anlegern und Investoren zu bringen.

Steve Webb (Former Minister of State Pensions, UK) zeigte in seiner Key-Note-Speech zum Thema „Traded Annuities“ mögliche Perspektiven, regulatorische und politische Rahmenbedingungen und Entwicklungen zu dieser möglicherweise neuen „Asset-Klasse“ auf.

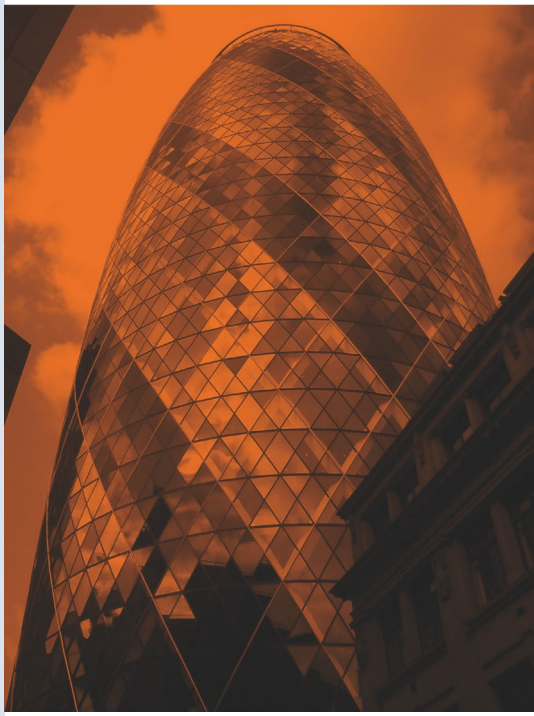
Top

Sponsoren:

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance



In seinem Vortrag „The German Secondary Life Market in the Light of a Challenging Environment for Insurers in Germany“ legte der Vorstand National des BVZL, Ingo Wichelhaus, dar, mit welchem regulatorischen Umfeld und welchen Herausforderungen die deutschen Erstversicherer u. a. in Verbindung mit der Umsetzung von Solvency II und dem Inkrafttreten des Lebensversicherungsreformgesetztes (LVRG) konfrontiert sind bzw. welche daraus mittelbar resultierenden Auswirkungen auf den deutschen Lebensversicherungszweitmarkt gegeben sind. **(mehr...)** (nur auf englisch verfügbar)

In dem Panel „Different Views: The Investor, Lender/Borrower and Reinsurer Perspective on US Life Settlements“ diskutierten unter der Leitung des Moderators Rory O'Connell (Emergent Capital), Bill Corry (Corry Capital) und Brian Bailey (CSG Investments) aus der Sicht von aktiven Investoren und Marktteilnehmern über die Attraktivität und Vorzüge der Asset-Klasse „Life Settlements“, über mögliche unterschiedliche Anlagestrategien und verschiedene Ansätze des Portfoliomanagements. **(mehr...)** (nur auf englisch verfügbar)

Moderator Jim Maxson (Culhane Meadows) befasste sich in dem Panel „The Legislative and Regulatory Environment in Europe and the USA“ zusammen mit den übrigen Diskussionsteilnehmern Ailish Finnerty (Arthur Cox), Elliott M. Kroll (Arent Fox) und Cynthia Poveda (CEO of Life Equity und Chair of LISA) mit aktuell anhängigen Gerichtsverfahren, Gesetzesinitiativen und anderweitigen regulatorischen Entwicklungen in den USA und Europa sowie den daraus möglicherweise resultierenden Herausforderungen für Investoren und Anbieter von Life Settlement-Produkten.

Michael Fasano (Fasano Associates) nahm sich im Panel „Investment Opportunities“ zusammen mit Patrick McAdams (SL Investment Management), Alec Taylor (SL Investment Management) und Dan Knipe (Leadenhall Capital Partners) u. a. den Fragen nach den aktuellen Investmentchancen bzw. Investmentpotentialen im US-Life Settlement-Markt sowie bei den noch relativ neuen UK-Traded Annuities an und legte detailliert die notwendige unterschiedliche Herangehensweise und Methodik beim Thema „Medical Underwriting“ (Longevity vs

Top

Mortality) in diesen beiden unterschiedlichen Asset-Klassen dar.
(mehr...) **(mehr...)** **(mehr...)** **(mehr...)** (nur auf englisch verfügbar)

Die Diskussionsteilnehmer Douglas Conn (1st Policy), Roger Lawrence (W L Consulting) und Johann Kirchmair (FinanzInvest Holding) machten unter der Leitung von Moderator Dr. Nikolaus Seitz (Policy Administration Services) im Panel „UK Secondary Market" eine Bestandsaufnahme der Entwicklung des TEP-Marktes in Großbritannien, analysierten und bewerteten die Entwicklung der deutschen TEP-Fonds über die letzten 10 Jahre und zeigten mögliche neue Investmentchancen im britischen TEP-Markt auf.

„Investment Opportunities – What Hinders ILS Managers from Investing in Life Settlements?" Christof Meier von der University of St. Gallen widmete sich in seinem Vortrag auf Basis von aktuellen Umfrageergebnissen (siehe auch Spotlight) der Frage, ob und inwieweit US Life Settlements die Voraussetzungen als ein handelbares „Insurance Linked Investment" erfüllen oder nicht erfüllen bzw. was die unterschiedlichen Marktteilnehmer noch unternehmen müssen, damit Life Settlement Investments auch zukünftig verstärkt in den Fokus von Insurance Linked Securities-Manager geraten können.
(mehr...) (nur auf englisch verfügbar)

Kontroverse Diskussionen im Plenum zog der Vortrag von Professor Alexander Braun (University of St. Gallen) zum Thema „Medical Underwriting and Valuation in Life Settlement Markets" nach sich. Basierend auf externen Datenerhebungen und Analysen präsentierte er statistisch aufbereitetes vergleichendes Zahlenmaterial zum Thema „Lebenserwartungsgutachten", zeigte deren mittelbaren Einfluss auf die Kaufpreiskalkulation von Life Settlement-Policen auf und forderte abschließend einheitliche, vergleichbare Bewertungsstandards bzw. Bewertungsmethoden von Seiten der Medical Underwriter im Sinne einer zu verbessernden Transparenz ein.

Die einzelnen zur Verfügung stehenden Präsentationen der renommiertesten europäischen LV-Zweitmarktkonferenz finden Sie auf der Homepage des BVZL unter www.bvzl.de

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Neues aus den Mitgliedsunternehmen

Eine kurze Übersicht über Veröffentlichungen von BVZL-Mitgliedsunternehmen zu aktuellen Themen und Entwicklungen in den unterschiedlichen Märkten finden Sie hier:

Life Bond Gruppe startet Webinar-Reihe zu Themen rund um die Anlageklassen US Senior Life Settlements, erneuerbare Energien und Mittelstandsfinanzierung.

Die Life Bond Gruppe bietet ab sofort regelmäßig kostenlose Webinar-Termine an, die sich neben dem Kernsegment US Senior Life Settlements auch weiteren alternativen Anlageklassen sowie Themen wie Risikomanagement, Neu-Produkt-Prozesse u.v.m. widmen werden.

Durch die virtuellen Workshop-Angebote mit jeweils einer Dauer von ca. 45 Minuten können sich potenzielle Anleger und sonstige Interessenten völlig unverbindlich und kostenlos von ihrem Schreibtisch aus über die von der Life Bond Gruppe angebotenen Dienstleistungen im Bereich US Senior Life Settlements, alternative Energien sowie Mittelstandsfinanzierung informieren.

Aktuelle Informationen und den Link zur Registrierung finden Sie auf der Firmenwebsite unter www.lifebond.de/Aktuelles

(mehr...)

(mehr...)

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Die Lebensversicherung in Zahlen 2015

Stornovolumen auf Rekordhöhe

Die Lebensversicherung hat eine große Bedeutung für die Sicherung vor existentiellen Risiken – nicht nur in der privaten Vorsorge, sondern auch in der betrieblichen Altersversorgung. Denn die Lebensversicherer begleiten viele erfolgreiche tarifvertragliche Lösungen und sind vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen der Partner der ersten Wahl.

Die Lebensversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds konnten im Jahr 2014 ihre Beitragseinnahmen auf 93,7 Milliarden Euro steigern. Dazu haben die Einmalbeiträge mit 29,3 Milliarden Euro beigetragen – der höchste Wert, der bislang gemessen werden konnte. Der laufende Beitrag verringerte sich leicht um 0,8 Prozent. (...) Insgesamt stiegen die Rentenverträge auf fast 40 Millionen. Die ausgezahlten Leistungen stiegen im Berichtsjahr 2014 um 6,4 Prozent. Tag für Tag zahlen die Lebensversicherer über 234 Millionen Euro an ihre Kunden aus. Verträge im Wert von 14,86 Mrd. Euro wurden im vergangenen Jahr von den Versicherten storniert – eine neue Höchstmarke.

Mehr aktuelle Informationen zum Thema „Lebensversicherung“, Zahlen und Statistiken finden Sie auch im **GDV-Jahrbuch** „Die Lebensversicherung in Zahlen 2015“

Die Lebensversicherung am Scheideweg – Totgesagte leben länger!

Die Probleme der Lebensversicherer werden nicht weniger. Die anhaltende Niedrigzinsphase macht es immer schwerer, zugesagte Garantien bedienen und einzuhalten zu können. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mahnt eine Stärkung der Kapitaldecke der Versicherer an, damit sie künftig strengere Regeln

Top

(Solvency II) einhalten können. Ein Ausschuss der Europäischen Zentralbank für Systemrisiken (ESRB, European Systemic Risk Board) fordert bereits eine EU-weite Auffanglösung für Lebensversicherer. Nationale regulatorische Hürden wie etwa die Zinszusatzreserve führen zu einer zusätzlichen Belastung.

Diskussionen über eine mögliche Abschaffung des Garantiezinses sowie politische Forderungen und Überlegungen eine „Evaluierung" des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) zeitnah anzugehen, tragen nicht gerade zur Beruhigung der Branche, aber auch der Verbraucher und Besitzer einer Lebensversicherungspolice bei.

Wie ist es nun um die Lebensversicherung im Jahr 2015 wirklich bestellt? Gibt es eine Zukunft für das nach wie vor beliebteste Produkt der privaten Altersvorsorge?

Im Folgenden finden Sie einige interessante, konträre Analysen und Untersuchungen mit ganz unterschiedlichen Aspekten und Schlussfolgerungen sowie Fragen und Antworten aus der Politik zum Thema „Lebensversicherung":

Magazin „procontra": Bilanzanalyse der deutschen Lebensversicherer 2015

Mit dem procontra LV-Check erhalten Leser eine umfangreiche und transparente Marktanalyse der relevantesten deutschen Lebensversicherer sowie des Gesamtmarktes. Neben tiefen Einblicken in die Bilanzen der Gesellschaften, die wichtigsten Kennzahlen zum Neugeschäft, der Kosten- und Ertragssituation, der Bestands- und Stornoentwicklung sowie der Finanzstärke der Unternehmen, ermöglichen zusätzlich Informationen über die Entwicklungen, Tendenzen und Mehrjahresvergleiche, den Gesundheitszustand und die Geschäftsausrichtung der einzelnen Unternehmen besser einschätzen zu können. Für die Berechnung der Kennzahlen wurde dabei der offizielle Standard (Kennzahlenmappe) des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zugrunde gelegt.

Weitere Informationen zu dieser ausführlichen Untersuchung erhalten Sie **hier**

Top

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Lethal lapses – how a positive interest rate shock might stress German life insurers

In dem Diskussionspapier der Bundesbank zum Thema „Stornorisiko nach Zinsanstieg“ skizzieren die beiden Autoren Mark Feodoria (Christian-Albrechts-Universität zu Kiel) und Till Förstemann (Deutsche Bundesbank) mögliche Risiken deutscher Lebensversicherungsunternehmen, die aus finanzrationalem Stornoverhalten der Versicherungsnehmer im Falle eines signifikanten Zinsanstieges resultieren könnten. **(mehr...)** (nur auf englisch verfügbar)

Auswirkungen der Niedrigzinsphase und eines potentiellen Zinsanstiegs

Auch die deutsche Politik befasst sich natürlich regelmäßig mit der aktuellen Situation der deutschen Lebensversicherer. In einer Antwort der Bundesregierung auf eine kleine Anfrage der Grünen-Fraktion im deutschen Bundestag erläutert das Bundesministerium für Finanzen seine Sichtweise der Dinge **(mehr...)**

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte
Newsletter
Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Märkte – USA

Fasano Longevity Conference: COI*-Erhöhungen sorgen für kontroverse Diskussionen

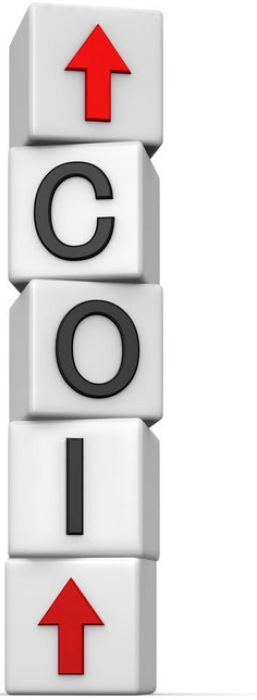
Ein weiterer wichtiger Branchentreff ist auch die jährlich in Washington D.C. stattfindende Fasano Longevity Conference. Ein dort sehr kontrovers diskutierter Tagesordnungspunkt, (wie übrigens auch auf einer im Anschluss stattgefundenen Veranstaltung von Locke Lord LLP), waren die von amerikanischen Versicherungsunternehmen angekündigte bzw. in Einzelfällen bereits durchgeführte Erhöhungen der sogenannten Cost of Insurance (COI*). **(mehr...)** (nur auf englisch verfügbar)

Der Erfahrungsaustausch unter den Marktteilnehmern zeigte dabei, dass bisher lediglich einzelne Vertragstypen von bestimmten Versicherungsgesellschaften betroffen waren und dass die jeweiligen COI-Erhöhungen eine große Bandbreite aufwiesen – von einem niedrigen einstelligen Prozentbereich bis hin zu mehreren hundert Prozent. Auffällig war, dass ein Großteil der US-Versicherungsunternehmen, die COI-Erhöhungen durchgeführt haben, zum Konzernverbund europäischer Versicherer gehören.

Unklar ist derzeit noch, ob und wenn ja welche US-Versicherungsunternehmen nachziehen werden. Auf jeden Fall ein Aspekt, der auch Auswirkungen für BVZL-Mitglieder haben könnte, die in der Vergangenheit und aktuell Investmentlösungen mit US-amerikanischen Life Settlements angeboten haben bzw. anbieten. Marktteilnehmer und Branchenexperten befinden sich derzeit in dieser wichtigen Frage noch in der Phase des „Fact-Finding". Obwohl hier derzeit noch viel Unklarheit und Unsicherheit bezüglich der tatsächlichen Auswirkungen von COI-Erhöhungen auf den Life Settlement Markt herrscht, steht der BVZL aufgrund der möglichen Relevanz und Folgen für seine Mitglieder bereits jetzt in einem intensiven Erfahrungs- und Informationsaustausch mit Branchenexperten und Vertretern anderer Verbände wie ILMA, ELSA und LISA.

Diese regelmäßigen Konsultationen dienen auch dazu, entsprechend frühzeitig zu prüfen, ob und inwieweit möglicherweise gemeinsam (aufsichts-)rechtlich gegen solche COI-Erhöhungen vorgegangen werden könnte bzw. welche gemeinsame Maßnahmen zeitnah in die Wege zu leiten sind. Der BVZL wird diese Thematik weiterhin sehr aufmerksam verfolgen und seine Mitglieder, aber auch die Öffentlichkeit über aktuelle Entwicklungen zeitnah informieren.

Top



*** Definition of Cost of Insurance (COI)**
Generally applicable to life insurance policies such as variable and universal life, cost of insurance charges are monthly charges for mortality, administration, and other aspects of expenses on the part of the life insurance company. They are assessed against the policy based on the insured's attained age, the original rating class, and the current net amount at risk. In most cases, the cost of insurance is deducted from any premium payments made before crediting the account's accumulation value. Additionally, historical cost of insurance charges are used when determining Cost Basis, which is important for tax considerations of surrendering a life insurance policy or selling a policy.

» 14

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Ausgabe 2 | November 2015

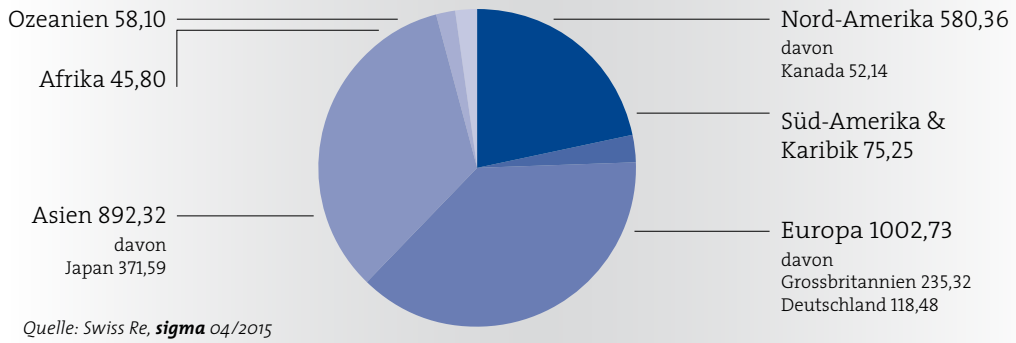
Spotlight

sigma-Studie von Swiss Re: Stärkeres Prämienwachstum in den entwickelten Märkten treibt Wachstum der Versicherungsbranche in 2014 an

Gemäß der neuesten sigma-Studie von Swiss Re gewann die globale Versicherungsbranche im Jahr 2014 wieder an Dynamik, auch wenn sich das wirtschaftliche Umfeld nur geringfügig verbessert hat. Die gebuchten Erstversicherungsprämien legten nach der Stagnation im Vorjahr um 3,7 % auf 4 778 Mrd. USD zu. Im Lebenbereich wurde erneut ein positives Wachstum verzeichnet, dabei stiegen die Prämien nach dem Rückgang um 1,8 % im Jahr 2013 wieder um 4,3 %.

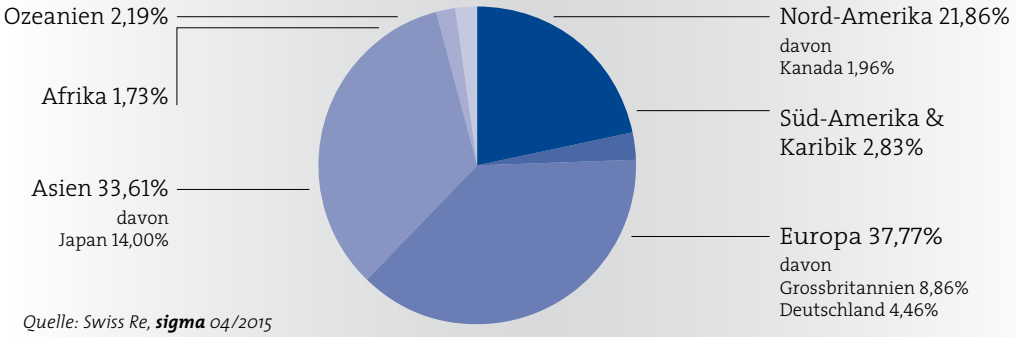
Das Wichtigste auf einen Blick:

Prämienvolumen nach Regionen (Life Business)
Anteil am Weltmarkt 2014 in Millionen USD



Quelle: Swiss Re, ***sigma*** *04/2015*

Prämienvolumen nach Regionen (Life Business)
Anteil am Weltmarkt 2014 in %



Quelle: Swiss Re, ***sigma*** *04/2015*

Kurzinformationen zur Studie finden Sie **hier**

Die komplette Studie mit einem ausführlichen Zahlenteil finden Sie **hier**

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2015

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

Spotlight

„Insurance Linked Securities: Trends, Herausforderungen und Marktchancen“

Verbriefungen von Versicherungsrisiken, sogenannte Insurance Linked Securities (ILS), erfreuen sich wachsender Beliebtheit bei Investoren. Eine veröffentlichte Untersuchung der Universität St. Gallen belegt diese Entwicklung auf eindrucksvolle Weise: Das Marktvolumen von ILS wird sich innerhalb der nächsten fünf Jahre verdoppeln, so die befragten Experten **(mehr...)**

Impressum

Redaktion
Lothar Trummer
BVZL e.V.
Fachbereich Kommunikation & Politik
lothar.trummer@bvzl.de

Layout
Grafikdesign HS

Herausgeber
BVZL e.V.
Christian Seidl
Ingo Wichelhaus
- Vorstand -
Prinzregentenstraße 54
80538 München
Tel.: +49 (0)89 / 1222 3461 - 2
Fax +49 (0)89 / 89 05 55 22 - 0
Mail: info@bvzl.de
www.bvzl.de

Disclaimer
Die im Newsletter wiedergegebenen Informationen sind nicht als Beratung zu verstehen und im Einzelfall auch nicht als Entscheidungsgrundlage für etwaige Anlageentscheidungen geeignet. Eine Haftung für den Inhalt der im Newsletter enthaltenen Beiträge und Informationen kann trotz gewissenhafter Bearbeitung nicht übernommen werden.

Redaktionsschluss: November 2015

Top

» 16