Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Inhaltsverzeichnis

BVZL Intern

Erfolgreiche BVZL/ELSA International Life Settlement-Conference in München — Seite 2

Vorstand International für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt — Seite 6

Neues aus den Mitgliedsunternehmen — Seite 6

Märkte – Deutschland

Deutsche finden die Lebensversicherung nicht mehr sinnvoll für ihre Altersvorsorge: Vor allem sinkende Renditen und fehlende Transparenz schrecken ab! — Seite 8

Mangelnde Transparenz, Niedrigzinsumfeld, Vertrauensverlust, Regulierungsdruck und zunehmender politischer Gegenwind: Die Branche wäre jetzt gefordert! — Seite 9

Märkte – Großbritannien

Zweitmarkt für „Annuities“ in Großbritannien vor dem Start — Seite 11

Märkte – USA

GAO Report Highlights Value of Annuities — Seite 12

Spotlight

Europäische Assekuranz: Prämieneinnahmen aus der Lebensversicherung bleiben wichtig — Seite 15

Aktuelle sigma-Studie von Swiss Re: Weltweite Versicherungsbranche wächst 2015 konstant bei moderatem Wirtschaftswachstum; Aussichten sind gemischt — Seite 15

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Erfolgreiche BVZL/ELSA International Life Settlement-Conference in München

Auf der zum dritten Mal gemeinsam von BVZL und ELSA organisierten und veranstalteten „International Life Settlement Conference“ Ende September im Münchner Künstlerhaus trafen sich knapp 100 internationale Experten und Investoren, um auf der größten europäischen Fachkonferenz zum Thema „Lebensversicherungszweitmärkte“ aktuelle Markttrends und Perspektiven in den unterschiedlichen Teilmärkten zu diskutieren und aufzuzeigen. Besonders im Fokus stand bei der von Christian Seidl (BVZL-Vorstand International) und Alec Taylor (ELSA Chair) geleiteten Fachkonferenz in diesem Jahr u. a. das Thema „Digitalisierung“.

Das Konferenzprogramm bot den Teilnehmern zahlreiche interessante Impulsvorträge, zum Teil kontroverse Podiumsdiskussionen, aber auch genügend Raum für persönliche Vier-Augen-Gespräche oder einen Erfahrungsaustausch in kleiner Runde. Ein Highlight der Konferenz war das „Politische Grußwort“ von Erik Hunt, Consul for Commercial Affairs at the United States Consulate-General in Munich, der in seiner einführenden Rede auch auf den Megatrend „Digitalisierung“ und mögliche Folgen für die Finanz- und Versicherungswirtschaft einging und so bereits einen idealen Einstieg in einen der wichtigsten Themenschwerpunkte der Konferenz lieferte.

Top

Sponsoren

LexServ
BroadRiver
Coventry Redefining Insurance
North Channel Bank Private Bank since 1924
lifebond
Vida Capital
SLG

Mediapartner

Euro am Sonntag
Fondszeitung
TIAM

Weitere Themen und Ausführungen zu „Major Challenges for the German Secondary Market“ (Ingo Wichelhaus / BVZL-Vorstand National), „Longevity: Past, Present & Future“ (Dr. Iacovino / Fasano Associates), „The Impact of Digitalization on Banking and Insurance“ (Christoph Mussenbrock / CEO of parcIT GmbH), „Medical Underwriting in the Life Settlements Market: New Empirical Evidence“ (Jiahua Xu / University of St. Gallen, Switzerland) sowie die Diskussionsrunden „Legal and Regulatory Update – US & Europe“ (Steve Foresta / Orrick, Thomas R. Weinberger / Schulte Roth & Zabel) und „Latest developments in the UK secondary annuities market“ (Alec Taylor / SL Investment Management, Jason Sutherland / DRB Capital, Gareth Mee / Ernst & Young) rundeten das abwechslungsreiche Konferenzprogramm ab.

Die Presseinformation finden Sie **hier**

Ausführliche Informationen zu den Präsentationen und Panels finden Sie hier:
(nur auf englisch verfügbar)

1 Tobias Rommel: Keynote speech – Economic Trends

2 Ingo Wichelhaus: Major Challenges for the German Secondary Market

3 Christoph Mussenbrock: The Impact of Digitalization on Banking and Insurance

4 Jiahua Xu: Medical Underwriting and Valuation in the Life Settlements Market

5.1 Alec Taylor: Latest Developments in the UK Secondary Annuities Market

5.2 Gareth Mee: Secondary annuities market – Pricing and capital considerations

5.3 Jason Sutherland: Secondary Annuities Market – Legal Consideration

6 Stephen G. Foresta: Legal Update

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

BVZL Intern

Nach Aussage von Veranstaltungsleiter Seidl wurde auch bei den am Rande zahlreich geführten Gesprächen eines deutlich: „Die Rahmenbedingungen für eine Marktwiederbelebung sowohl im deutschen, britischen (Thema „Annuities“) und US-Lebensversicherungs-Zweitmarkt sind geschaffen, es gilt jedoch im Interesse aller Marktteilnehmer, noch einige Themen und Problemfelder gemeinsam aktiv anzugehen, um so die internationalen Lebensversicherungszweit- und drittmärkte – mit all ihren Vorzügen – wieder verstärkt in den Fokus einer breiten Öffentlichkeit und insbesondere von Verbrauchern und Investoren zu bringen.“

Sehr rege diskutiert wurde in den Networking-Pausen auch das Thema „Digitalisierung“. Seidl sieht hier die Strategie des BVZL bestätigt, dieses Thema frühzeitig auf die Agenda zu nehmen: „Unsere Gesellschaft befindet sich bereits inmitten des digitalen Wandels, auch wenn einige das noch nicht wahrhaben wollen. Insbesondere die gängigen Geschäftsmodelle in der Finanz- und Versicherungswirtschaft werden von der Digitalisierung betroffen sein und damit auch irgendwann die Lebensversicherungszweit- und drittmärkte. Der digitale Wandel bietet Chancen und neue Möglichkeiten. Wir tun gut daran, uns frühzeitig und intensiv mit diesem Megatrend zu beschäftigen.“

Die Referenten und Panelists (v.l.n.r.): Alec Taylor, Christian Seidl, Dr. John R. Iacovino, Gareth Mee, Jason Sutherland, Ingo Wichelhaus, Thomas R. Weinberger, Jiahua Xu. Nicht auf dem Foto: Stephen G. Foresta, Erik Hunt, Christoph Mussenbrock, Tobias Rommel

Top

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Vorstand International für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt

Die Mitglieder des Bundesverbandes Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e. V. haben in ihrer kürzlich stattgefundenen regulären Mitgliederversammlung Christian Seidl, Geschäftsführer der Life Bond Management GmbH, einstimmig für weitere zwei Jahre in seinem Amt als BVZL-Vorstand International wiedergewählt. Der ausgewiesene US-Life Settlement-Experte wird somit auch weiterhin zusammen mit Ingo Wichelhaus (BVZL-Vorstand National) die Geschicke des Verbandes maßgeblich mitbestimmen. Seidl zeigte sich über den erneuten Vertrauensbeweis aus den Reihen der Mitglieder sehr erfreut, machte aber auch gleichzeitig deutlich, dass der BVZL in nächster Zeit vor einigen Herausforderungen in einer sich verändernden Verbändelandschaft steht. „Es gilt, dem BVZL in der Zukunft ein noch schärferes Profil zu geben sowie in der breiten Öffentlichkeit die „Marke BVZL“ mit all seinen Vorzügen und in der Vergangenheit initiierten Projekte wie z. B. „Musterwertmitteilung“, „Best Practices“, „Transparenzoffensive“ für unsere Mitglieder, aber auch für Verbraucher, Anleger und Investoren noch aktiver zu kommunizieren“.

BVZL Intern

Christian Seidl

Neues aus den Mitgliedsunternehmen

Policen Direkt: Deutschland als Startrampe für InsurTech-Revolution

„Der Weckruf der InsurTechs ist unüberhörbar“, sagt Dr. Nikolai Dördrechter, Geschäftsführer von Policen Direkt als Co-Autor einer Studie des Managementberaters Oliver Wyman. „Die digital agierenden InsurTechs, befeuert von kühnen Wachstumsphantasien, frischem Wagniskapital und einer Menge Gründergeist, haben einen längst überfälligen Strukturwandel in der Versicherungswirtschaft ausgelöst.“

Zentrales Ergebnis des InsureTech-Radars: Die Versicherungsbranche schwankt zwischen Hype und Hysterie. Fakt ist: Die InsurTechs, im Jahr 2015 weltweit gefüttert mit 2,7 Milliarden US-Dollar Risikokapital, könnten selbst Versicherungsriesen in arge Bedrängnis bringen.

Top

» 6

Die mit Abstand größte InsurTech-Aktivität in Deutschland herrscht im Versicherungsvertrieb, während sich InsurTechs vor allem im traditionellen Kerngeschäft der Versicherer – nämlich beim Kreieren neuer Angebote – schwer tun. Mit Angeboten zur Absicherung neuer digitaler Risiken könnten Traditionsunternehmen zusätzlich punkten, so ein weiterer Befund der Studienautoren Nikolai Dördrechter und Dietmar Kottmann, Partner und Digital Insurance Lead Europa bei Oliver Wyman. Signifikante Geschäftschancen werden in Deutschland noch liegengelassen, wenn es um Digitalstrategien im Versicherungsbetrieb geht. Das gilt laut InsurTech-Radar für Start-ups wie für Etablierte gleichermaßen.

Der InsurTech-Radar zeigt: Deutschland kann international eine führende Rolle bei der Digitalisierung der Assekuranz einnehmen. Die starke Position der deutschen Versicherungswirtschaft mit führenden Unternehmen wie Allianz oder Munich Re sei eine gute Startrampe.

Die ausführliche Studie finden Sie **hier**

Life Bond Gruppe: Neue Investitionsmöglichkeit für professionelle- und semi-professionelle Investoren

Mit dem Spezial-AIF **„Life Bond US Equity GmbH & Co. KG“** bieten die US-Life Settlement-Experten professionellen und semi-professionellen Investoren Zugang zu einem US Senior Life Settlement-Portfolio. Investoren profitieren dabei von einer weitgehend kapitalmarktunabhängigen Geldanlage, mit einer Renditeerwartung von bis zu 10 Prozent IRR p. a. vor Steuern. Die Laufzeit beträgt planmäßig fünf, bei Prolongation maximal sieben Jahre.

Anleger des Spezial-AIF **„Life Bond US Equity GmbH & Co. KG“** investieren ihr Kapital nach Abzug von Kosten in den Erwerb sämtlicher Anteile eines US Trusts. Dieser Trust erwirbt und verwahrt US-Lebensversicherungspolicen (US Senior Life Settlements), die auf dem Zweit- oder Drittmarkt gehandelt werden und die bereits einen strengen Auswahlprozess durchlaufen haben.

Weitere Informationen erhalten Sie direkt unter **www.lifebond.de**

Top

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL International Secondary Markets for Life Insurance

Deutsche finden die Lebensversicherung nicht mehr sinnvoll für ihre Altersvorsorge: Vor allem sinkende Renditen und fehlende Transparenz schrecken ab!

Niedrige Verzinsung, starre Vertragskonditionen, fehlende Transparenz – die traditionelle Lebensversicherung entspricht nicht mehr den Wünschen der Verbraucher. Deutliche 84 Prozent der Deutschen bezweifeln, dass das Instrument Lebensversicherung noch sinnvoll für ihre Altersvorsorge ist. Und 72 Prozent der Interviewten fühlen sich von den Versicherungen in ihrer Not allein gelassen und vermuten, dass die Anbieter eher ihre eigenen Interessen sowie Provisionen im Blick haben. Das waren die zentrale Ergebnisse einer veröffentlichten Online-Umfrage der weltweit tätigen Markenberatung Prophet (www.prophet.com) zum Thema „Lebensversicherungen – wie sorge ich für mein Alter vor?“, zu der im Juni 1.000 Erwachsene in Deutschland repräsentativ befragt wurden.

Vor allem die Undurchschaubarkeit der Versicherungsbranche ärgert dabei die Verbraucher. Für 81 Prozent der Interviewten sind die Verträge der Lebensversicherungen „hochgradig intransparent“. Sie könnten weder die Provisionen und Kosten richtig nachvollziehen, noch wüssten sie wie Überschüsse und Gewinne zwischen ihnen und dem Unternehmen aufgeteilt würden. 85 Prozent der Teilnehmer der Umfrage meinen daher, dass sich die Versicherungen dringend ändern und die Bedürfnisse der Kunden ernst nehmen müssten. Dazu zählten auch neue Produkte und Lösungen für die Altersvorsorge.

Eine kurze Übersicht der Umfrageergebnisse finden Sie **hier**

Weitere Informationen zum Thema können Sie direkt auf der **Website** von Prophet nachlesen

Diese Umfrageergebnisse sind in großen Teilen auch eine Bestätigung der von den **BVZL-Mitgliedern** in Auftrag gegebenen Allensbach-Umfrage aus dem Herbst 2015, über die bereits in einer früheren Ausgabe dieses Newsletters ausführlich berichtet wurde.

Die BVZL-Presseinfo zur Allensbach-Umfrage finden Sie **hier**
Eine Übersicht der wichtigsten Kündigungs- und Verkaufsmotive finden Sie **hier**

Top

Infos
Veranstaltungen
Märkte
Newsletter
Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Mangelnde Transparenz, Niedrigzinsumfeld, Vertrauensverlust, Regulierungsdruck und zunehmender politischer Gegenwind: Die Branche wäre jetzt gefordert!

Mangelnde Transparenz ist seit langem einer der häufigsten Vorwürfe – nicht nur von Verbraucherschützern – wenn es um die Lebensversicherung geht. Besonders die Standmitteilungen der Versicherer, also jene Information mit der ihre Kunden jedes Jahr über die Höhe des jeweiligen Vorsorgevermögens informiert werden, stehen dabei derzeit im Fokus. Diese seien nach wie vor oftmals unzureichend und genügen nicht den gesetzlichen Mindestanforderungen. Den meisten fehle es sogar an jenen Informationen, die der eigene Branchenverband GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) seinen Mitgliedern empfiehlt. Die Folge: Die Verbraucherzentrale Hamburg geht jetzt erstmalig auch in dieser Sache gerichtlich gegen einen Versicherer vor, nachdem bereits die Frage von „Doppelten Abschlusskosten bei Lebens- und Rentenversicherungen“ juristisch bewertet wurde (siehe auch Urteil des OLG Köln vom 2. September 2016, Az. 20 U 201/15).

BVZL war Impulsgeber

Der BVZL (mit einem verwalteten Portfoliovolumen deutscher LV-Policen seiner Mitglieder von rund 2,1 Mrd. Euro an Rückkaufswerten) größter Versicherungsnehmer Deutschlands, hat bereits vor langer Zeit alle Beteiligten wie Verbraucherschützer, Politik, Medien aber auch die Versicherungsbranche selbst auf diese Problematik hingewiesen und mit der Entwicklung seiner sogenannten **„Muster“-Wertmitteilung** die Grundlage für den derzeit stattfindenden Diskurs gelegt.

Der BVZL würde weiterhin eine Umsetzung der vom GDV empfohlenen freiwilligen Branchenlösung ohne Vorgaben und Handeln der Politik und des Gesetzgebers bevorzugen und steht für einen lösungsorientierten Dialog weiterhin zur Verfügung. Im Sinne seiner Mitglieder werden die Verbandsexperten jedoch auch sehr genau analysieren, wer aus der Riege der Erstversicherer die Vorgaben des eigenen Branchenverbandes umsetzt bzw. erfüllt oder nicht und dies entsprechend in der Öffentlichkeit thematisieren.

Top

Branche muss Handeln

Dabei hätte die Branche eigentlich bereits viele andere Herausforderungen zu meistern: Das Niedrigzinsumfeld stellt die gesamte Branche weiterhin vor Probleme. So hatte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gemeldet, dass die Eigenkapitalquote von 84 Lebensversicherern in den ersten drei Monaten des Jahres von 283 Prozent auf 209 Prozent gesunken seien und sich in Zukunft einige Unternehmen erheblich anstrengen müssten, bei anhaltender Niedrigzinsphase und sich sukzessive abbauender Wirkung der Übergangsmaßnahmen (u. a. Umgang mit Zinszusatzreserve) die Solvabilitätsforderungen nachhaltig erfüllen zu können. In diesem Zusammenhang bleibt auch noch abzuwarten, welche Ergebnisse die Untersuchung der europäischen Versicherungsbehörde EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) am Ende des Jahres mit sich bringen wird.

Die Umsetzung und Komplexität von Solvency II, Aufdeckung einer „kreativen" Tarifierung und Umgehung von indirekten stattlichen Vorgaben bei der Begrenzung von Abschlussprovisionen im Sinne des Lebensversicherungsreformgesetzes durch die BaFin, die ersten vollzogenen „Run-Offs" in der Lebensversicherungssparte sowie der auch vor der Versicherungsbranche nicht Halt machende „Digitale Wandel", sorgt für zusätzliche Unruhe in der Branche, in der Öffentlichkeit und in der Politik – steht doch auch der nächste Bundestagswahlkampf vor der Tür.

Die Erstversicherer machen sich derzeit nicht nur selbst das Leben schwer. Nicht nur im Sinne der Millionen Versicherungsnehmer in Deutschland, die auf Basis von über 90 Millionen bestehenden Kapital- und Rentenversicherungen ihre Altersvorsorge aufgebaut haben, wäre es wünschenswert, wenn sich die Versicherungsbranche wieder verstärkt auf ihre wichtige gesellschaftspolitische Rolle besinnen würde und mit transparentem Handeln das verloren gegangene Vertrauen in das Produkt „Lebensversicherung" wieder herstellen könnte.

Top

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL International Secondary Markets for Life Insurance

Zweitmarkt für „Annuities“ in Großbritannien vor dem Start

Das Thema möglicher Zweitmarkt für „Renten-/Pensionsansprüche“, also der Handel mit sog. „Annuities“ stand seit einem längerem Zeitraum auch im Fokus des BVZL und seiner Mitglieder. „Tradeable Annuities“ waren bereits auf der jährlich stattfindenden europäischen Zweitmarktkonferenz 2015 in London einer der Themenschwerpunkte. Auch auf der Fachkonferenz 2016 nahm dieses Thema wieder breiten Raum ein (siehe BVZL Intern), sind doch die seit 2014 andauernden Konsultationen der britischen FCA (Financial Conduct Authority) hierzu mit allen relevanten Marktteilnehmern abgeschlossen.

Die FCA wird nun bis zum Ende des Jahres abschließend beraten und den finalen rechtlichen Rahmen und verbindliche Leitlinien für einen möglichen „Annuities“-Zweitmarkt festlegen und veröffentlichen. Dabei ganz klar im Mittelpunkt: Das Thema Verbraucherschutz. Für das Frühjahr 2017 ist dann der offizielle Start geplant.

Aktuelle Informationen der FCA zum Stand der Konsultationen finden Sie hier:

Regulation round-up (nur auf englisch verfügbar)

Pension Wise standards: changes for secondary annuity market guidance (nur auf englisch verfügbar)

Government and FCA proposals for the Secondary Annuity Market (nur auf englisch verfügbar)

Eine allgemeine Studie zum Thema sowie Hintergrundinformationen finden Sie **hier**

Top

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL International Secondary Markets for Life Insurance

GAO Report Highlights Value of Annuities

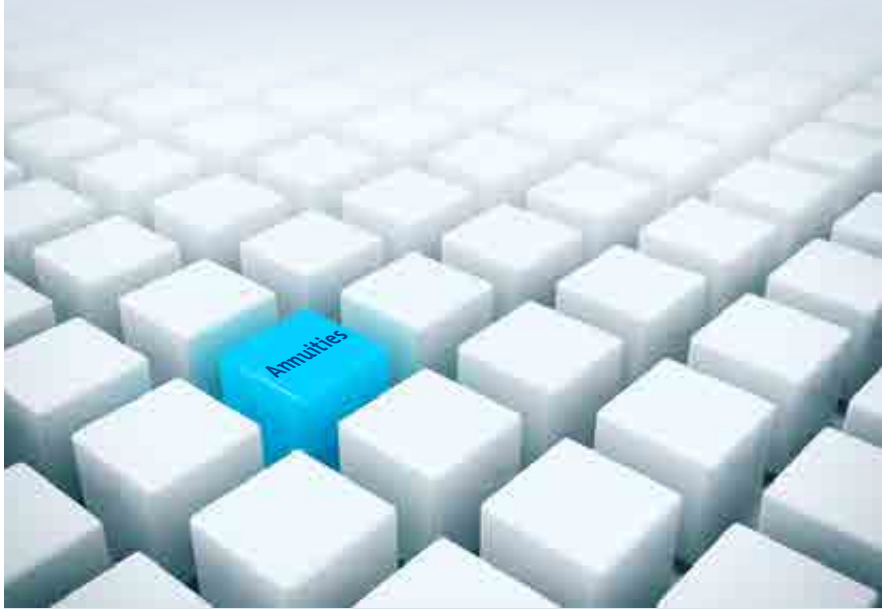
Vor den demografischen Herausforderungen, wird derzeit nicht nur in Großbritannien über das Thema „Annuities“ als Bestandteil der Altersvorsorge diskutiert. Auch in den USA könnte dieser Bereich in Zukunft enorm wachsen und evtl. auch Chancen für Unternehmen bieten, die sich bislang ausschließlich mit dem Thema „Life Settlements“ und den dazugehörigen Zweit- und Drittmärkten befasst hatten.

Das United States Government Accountability Office (GAO) hat sich in einem aktuellen Bericht diesen Themas angenommen und abschließend auch einige konkrete Empfehlungen für das US-Arbeitsministerium formuliert.

Eine **kurze Zusammenfassung** finden Sie **hier**
(nur auf englisch verfügbar)

Den **ausführlichen Bericht** können Sie **hier** herunterladen
(nur auf englisch verfügbar)

Eine bereits etwas ältere, aber nicht weniger interessante Untersuchung zum Thema **„Analysis of Variable Annuity Surrender Fees“** von NERA Economic Consulting (www.nera.com) im Auftrag des American Council of Life Insurers (ACLI), finden Sie **hier**
(nur auf englisch verfügbar)



Nicht nur die europäischen und deutschen Erstversicherungsunternehmen müssen sich in einem schwierigen internationalen Marktumfeld zurechtfinden und stehen vor neuen regulatorischen und wirtschaftlichen Herausforderungen.

Vor diesem Hintergrund bieten zwei Studien einen guten Einblick über den Ist-Zustand des amerikanischen Erstversicherungsmarktes und deren Bedeutung für die amerikanische Bevölkerung und Gesamtwirtschaft:

„Contributions of the life insurance industry to the US economy: Financial protection of families, employment and household income, and long-term capital investments"

Die im Auftrag des ACLI durchgeführte Analyse von Ernst & Young auf Basis von Zahlen des Jahres 2014 finden Sie **hier**
(nur auf englisch verfügbar)

Gesellschaftliche und wirtschaftliche Beiträge der Lebensversicherungsbranche

Die vom US-Versicherer MetLife unterstützte aktuelle Studie „The Social and Economic Contributions of the Life Insurance Industry" der Autoren Prof. David Cummins, Fox School of Business, Temple University, Michael Cragg, Bin Zhou und Jehan deFonseka (The Brattle Group), zeigt, welche Rolle die Versicherungsindustrie in den USA spielt. Es werden Branchendaten sowie akademische Forschungsergebnisse verwendet, um die Rolle der Lebensversicherung auf Wirtschaft und Gesellschaft der USA aus drei Perspektiven zu beleuchten: aus Sicht der Bürger, der Wirtschaft und Regierung.

Top

Absicherung gegen finanzielle Verluste

Laut Studie haben 60 Prozent der amerikanischen Haushalte eine Lebensversicherung abgeschlossen, wobei die durchschnittliche Versicherungssumme fast das Dreifache des jährlichen Haushaltseinkommen beträgt. Der Gesamtbetrag der über die Lebensversicherungsindustrie bereitgestellten finanziellen Absicherung belief sich in 2014 auf 20,1 Billionen US$, was 116% der US-Wirtschaftsleistung entspricht.

Die Studie verweist auf Forschungsergebnisse, die zeigen, dass der Kauf einer Lebensversicherung einen positiven Einfluss auf den Lebensstandard des Einzelnen hat. Beispielsweise sind 33% der Haushalte nach Tod des Hauptverdienenden finanziell schlechter gestellt. Ist jedoch eine Lebensversicherung vorhanden, verringert sich die Rate auf 6%.

In Hinblick auf die Altersvorsorge hat eine Rentenversicherung laut Forschungsergebnissen eine positive Wirkung auf das Nettohaushaltsvermögen. Ohne private Absicherung drohen finanzielle Einschränkungen, sobald die Ersparnisse erst einmal aufgebraucht sind, und oftmals werden dann riskantere Anlagemodelle in Betracht gezogen. Laut Studie erhöht eine Rentenversicherung das Finanz- und Immobilienvermögen eines/r gesunden 65-Jährigen um 16%.

Die ausführliche Studie finden Sie **hier**
(nur auf englisch verfügbar)

Top

Infos Veranstaltungen Märkte

Newsletter

Ausgabe 2 | November 2016

BVZL
International Secondary Markets for Life Insurance

Europäische Assekuranz: Prämieneinnahmen aus der Lebensversicherung bleiben wichtig

Europaweit machten Lebensversicherungen 2015 über 61 Prozent der gesamten Prämieneinnahmen aus. In Deutschland sind es knapp 49 Prozent – Tendenz zuletzt deutlich fallend, wie aktuelle Zahlen des europäischen Versicherungsverbandes Insurance Europe (www.insuranceeurope.eu) zeigen.

Wie aus den veröffentlichten Zahlen hervorgeht, erzielten die europäischen Lebensversicherer rund 730 Milliarden Euro Beitragseinahmen im Jahr 2015. Eine Steigerung von 1,2 Prozent im Vergleich zu Vorjahr. In Deutschland waren die gebuchten Bruttobeiträge im Jahr 2015 hingegen rückläufig. Inklusive Pensionskassen und Pensionsfonds gab es laut Zahlen des GDV ein Minus um 1,1 Prozent auf 92,7 Milliarden Euro.

Die **komplette Studie** mit einem ausführlichen Zahlenteil finden Sie **hier** (nur auf englisch verfügbar)

Aktuelle sigma-Studie von Swiss Re: Weltweite Versicherungsbranche wächst 2015 konstant bei moderatem Wirtschaftswachstum; Aussichten sind gemischt

Gemäß der neuesten sigma-Studie von Swiss Re legten die weltweiten Versicherungsprämien 2015 bei regional unterschiedlichen Wachstumsraten um real 3,8 % zu. Die Gesamtentwicklung der gebuchten Erstversicherungsprämien war nach einem Anstieg im Jahr 2014 um 3,5 % damit stabil. Dies trotz des nur moderaten weltweiten Wirtschaftswachstums von 2,5 %. Der Lebensektor verzeichnete 2015 einen leichten Wachstumsrückgang auf 4,0 % verglichen mit 4,3 % im Vorjahr. Dies insbesondere aufgrund der schwächeren Entwicklung in den entwickelten Märkten ...

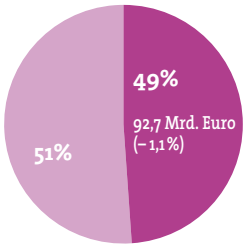
Kurzinformationen zur Studie finden Sie **hier**

Die **komplette Studie** mit einem ausführlichen Zahlenteil finden Sie **hier** (nur auf englisch verfügbar)

Top

Spotlight

Anteil der Prämieneinnahmen aus Lebensversicherungen in Deutschland 2015



Prämieneinnahmen aus Lebensversicherungen
Übrige Prämieneinnahmen

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: Oktober 2016