

Folgenreiche Gesetzeswirkung

Das LVRG forciert den Strukturwandel im Vertrieb

Friedemann Derndinger

Seit Jahresbeginn ist das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (kurz: Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG) in Kraft. Das LVRG ist dabei angetreten, die Lebensversicherung (LV) vor dem Hintergrund des Niedrigzinsumfelds zu stabilisieren¹. In der vielstimmigen Diskussion vor der Verabschiedung wurde jedoch vielfach übersehen, dass das LVRG eine Reihe von Folgewirkungen hat, die den Strukturwandel insbesondere im Vertrieb beschleunigen werden. Bereits die sechs Kernmaßnahmen des Gesetzes stabilisieren nicht nur die LV, sondern wirken sich unmittelbar auf sehr unterschiedliche Weise für Kunden, Anbieter, Eigentümer und Vermittler aus.

Lebensversicherer werden stabilisiert, verlieren aber an Attraktivität

Zweifellos wird die Veränderung der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven zur Stabilisierung der Lebensversicherer und der Garantien für Verträge mit längeren Restlaufzeiten beitragen. Denn nach der neuen Regelung dürfen an jetzt ausscheidende Versicherungsnehmer nur maximal 50 Prozent der den Sicherungsbedarf (nicht ausfinanzierte Garantien) übersteigenden Bewertungsreserven festverzinslicher Wertpapiere ausgeschüttet werden. Diese Vorgabe geht natürlich zu Lasten der durch Ablauf oder Rückkauf ausscheidenden Versicherungsnehmer, welche durch von den im Zuge des Zinsrückgangs stark angestiegenen Bewer-

tungsreserven jedoch überproportional profitiert hätten.

Die Ausschüttungssperre für Lebensversicherer soll dazu beitragen, die Kapitalausstattung der Gesellschaften zu verbessern. Dividenden dürfen mit Ausnahmen der Gruppenunternehmen mit Gewinnabführungsverträgen hierbei nur noch in dem Maße gezahlt werden, wie die Garantiezusagen ausfinanziert sind. Auf den ersten Blick mag dies die Kapitalausstattung verbessern, beim näheren Hinschauen ist dies jedoch zu bezweifeln. Einerseits gilt diese Regelung nur für einen Teil der Lebensversicherer wie z.B. Aktiengesellschaften. Andererseits erschwert diese Regelung die Aufnahme neuen Kapitals. Für den zu erwartenden längeren Zeitraum der Niedrigzinsphase wird es vermutlich dazu kommen, dass viele Gesellschaften langjährig keine Dividenden mehr ausschütten dürfen. Diese Regelung gilt dabei unabhängig von der individuellen Kapitalausstattung. Kapitalstarke Gesellschaften werden klar benachteiligt, da sie Dividenden gut finanzieren könnten. Für kapitalschwache Versicherer als Hauptzielgruppe dieser Regelung wird es jedoch faktisch unmöglich sein, neues Kapital aufzunehmen. Welcher Aktionär möchte schon in eine Gesellschaft investieren, bei der er in absehbarer Zeit keine Dividenden erwarten kann? Diese Regelung fällt dabei in eine Phase der Einführung von Solvency II, welche generell eine Stärkung der Eigenmittelausstattung vorsieht. Schwach kapitalisierte Gesellschaften werden hier mit großen Problemen konfrontiert sein.

Von der Erhöhung der Mindestbeteiligung an den Risikoüberschüssen von 75 auf 90 Prozent, entsprechend des Wertes bei den Kapitalerträgen, profitieren die Versicherungsnehmer, da sich die Leistungen der Verträge erhöhen werden. 2013 beliefen sich diese Risikoüberschüsse (Sterblichkeits- und sonstige Risiken, inkl. Rückversicherung) auf 5,5 Mrd. Euro.² Damit sinkt die Profitabilität der LV-Produkte für die Versicherer, insbesondere natürlich die der Risiko-LV und der BU-Versicherung, in denen ja überproportional hohe Risikokostengewinnanteile eingerechnet sind.

Die Absenkung des Höchstrechnungszinssatzes von 1,75 auf 1,25 Prozent betrifft nur die ab 2015 neu abgeschlossenen Verträge. Damit büßen die kapitalbildenden LV und Rentenversicherungen weiter an Attraktivität ein, da die Vorteilsargumentation über die Rendite an Stichtätigkeit verliert. Diese Versicherungen mutieren so immer stärker zum Produkt für die Absicherung biometrischer Risiken. Trotz sinkender Anteile dieser Produkte im Neugeschäft werden viele der im Bereich Vorsorge positionierten Vertriebe und Vermittler diese sinkende Attraktivität deutlich spüren.

Absenkung der Abschlusskosten vom Gesetzgeber gewollt

Mit der Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille reduzieren sich die rechnungsmäßig gedeckten Abschlusskosten um 37,5 Prozent. Da die Abschlusskostenquoten in den letzten 20 Jahren immer konstant im Bereich von ca. 55 bis 50 Promille gelegen haben,³ kann der Gesetzgeber also nicht eine zu korrigierende Entwicklung oder aktuell ausufernde Provisionsexzesse im Blick gehabt haben. Vielmehr geht es ihm offensichtlich um die Erhöhung des Drucks auf die Lebensversicherer, die Abschlussprovisionen, welche ca. 60 Prozent der Abschlusskosten ausmachen, substanziell zu senken. Das Ziel einer Senkung der absoluten Vertriebskosten wird dabei auch von der Bafin bestätigt.⁴ Der Gesetzgeber überlässt es also nicht dem Markt, innerhalb eines gewissen Gestaltungsrahmens adäquate Kosten für den Vertrieb von Produkten selbst zu entwickeln, sondern greift unmittelbar und massiv in die Vergütung des Vertriebs ein. Ein in anderen Branchen undenkbarer Vorgang.

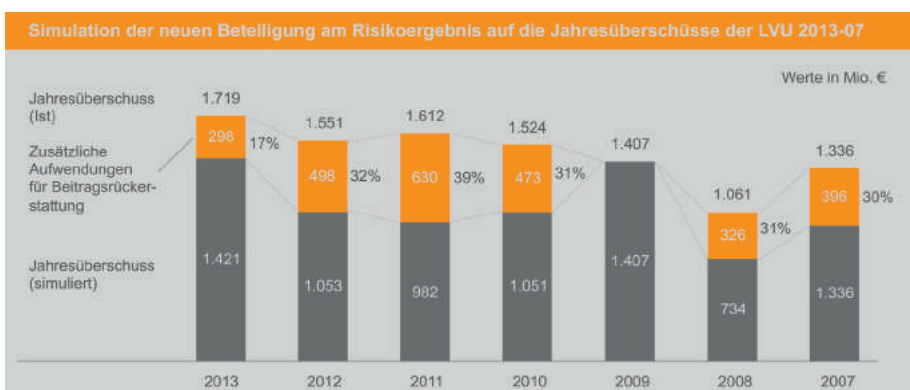


Abbildung 1: Auswirkungen der veränderten Beteiligung am Risikoergebnis auf den Jahresüberschuss der Lebensversicherer.

Quelle: Bafin, LAP

Die Erhöhung der Kostentransparenz durch die Einbeziehung aller Kosten in den Kostenausweis der Lebensversicherung⁵ wird den Druck auf die Versicherer und ihre Vertriebe, kostengünstig zu arbeiten weiter erhöhen. Gerade in einem Niedrigzinsumfeld steigt der Argumentationsaufwand zur Rechtfertigung von Kosten, da gleichbleibend hohe Kosten schnell in einem Missverhältnis zu sinkenden Erträgen stehen können. Dies gilt natürlich für die Gegenüberstellung von erwarteten jährlichen Renditen und jährlichen Kosten, aber insbesondere auch für die Frage, über wie viele Jahre die Kapitalerträge eingesetzt werden müssen, um z.B. die Abschlusskosten zu finanzieren.

Übergangslösungen werden bis weit ins Jahr 2015 bestehen bleiben

Neben diesen Kernmaßnahmen werden durch das LVRG weitere Bereiche neu geregelt, wie z.B. das Verbot der Verrechnung negativer Risikoergebnisse mit sonstigen Ertragsquellen, die Veränderung des Vorgehens zur Ermittlung der Zinszusatzreserve oder die Darstellung der langfristigen Risikotragfähigkeit durch die Versicherer, wie es ab 2016 durch ORSA/FLAOR im Rahmen der Säule 2 von Solvency II ohnehin gefordert wird.

Aus dem LVRG entsteht nun ein unmittelbarer Handlungsbedarf für Lebensversicherer. Durch die Absenkung des Garantiezinses und des Höchstzillmersatzes für Abschlusskosten sind die Tarife neu zu kalkulieren und anschließend entsprechend u.a. die Bestandsführungssysteme und die Beratungssysteme im Vertrieb anzupassen. Gleiches gilt für Programme zur Berechnung der Ablaufleistungen auslaufender bzw. zurückgekaufter Verträge. Die erforderlichen innerbetrieblichen Vorgänge zur Umsetzung dieser neuen Vorgaben sind zwar weitgehend Routine, müssen jedoch in einem sehr kurzen Zeitraum realisiert werden. Viele Versicherer werden daher wohl noch weit in das Jahr 2015 hinein mit Übergangslösungen arbeiten.

Der Roh-Überschuss der Lebensversicherer wurde in der Vergangenheit primär zu etwa gleichen Teilen aus dem Kapitalanlagen- und Risikoergebnis gespeist.⁶ Während die Versicherungsnehmer bereits in der Vergangenheit mindestens 90 Prozent der Kapitalerträge erhalten haben, gilt dieser Mindestbeteiligungswert nun auch für die zweite zentrale Ertrags Säule, die Risikoergebnisse. Damit erhöht sich die Überschussbeteiligung der Versicherungsnehmer zu Lasten der Versicherer. Nach unseren Simulationen wären bei retrospektiver Anwendung der neuen Regelung die Jahresüberschüsse der Lebensversicherer in den Jahren 2013 bis

2007 branchenweit um bis zu fast 40 Prozent gesunken (siehe Abbildung 1).

Der Ertragseffekt für die Lebensversicherer ist daher signifikant. Mittelfristig geplante, oftmals über Jahre konstant gehaltene Jahresüberschüsse werden sich nicht mehr einfach durch Anpassungen der Zuführungen zu den RfB bzw. der Überschussbeteiligung sichern lassen. Vielmehr wird es erforderlich sein, Kostenallokation sowie Produktkalkulation zu überprüfen und ggf. anzupassen. Der Druck, Kosten zu sparen und die Effizienz zu steigern, wird sich deutlich erhöhen. Die Eigentümer der Lebensversicherer werden sich sicherlich nicht langfristig mit einem niedrigeren Ertragsniveau ihrer Beteiligungen zufriedengeben.

Angesichts der angespannten Situation vieler Lebensversicherer wird die Reduktion des Höchstzillmersatzes um 37,5 Prozent zu einer Anpassung der Abschlussprovisionen in vergleichbarer Höhe führen, da die Gesellschaften steigende außerrechnungsmäßige Abschlusskosten nicht tragen wollen oder können. Nur wenige Gesellschaften wie die Stuttgarter Versicherung oder die Württembergische haben bislang offen eine Senkung der Abschlussprovisionsätze kommuniziert. Um die Konsequenzen für die Vermittler und Vertriebe abzufedern, denken verschiedene Versicherer darüber nach, den abgesenkten Teil der Abschlussprovisionen durch eine Anhebung der Bestandsprovision auf die Restlaufzeit eines Vertrags zu verteilen. Hierbei sind unterschiedliche Modelle in Diskussion, welche über gestufte Sätze für Bestandsprovisionen bis zur kompletten Umstellung auf laufende Provisionierung reichen. Letzteres Modell wird infolge einer massiven Liquiditätslücke für Vermittler und Vertriebe jedoch die Ausnahme bleiben.

LVRG beschleunigt den Strukturwandel im Vertrieb

Viele Gesellschaften werden Schwierigkeiten haben, neue Abschlussvergütungen in ihren Vertrieben umzusetzen, da Provisionen vielfach in einzelvertraglichen Vereinbarungen zwischen Versicherer und Vermittler festgelegt wurden. Viele Vermittler können oder wollen Provisionsreduktionen nicht akzeptieren, sodass intensive, harte und sehr kontroverse Diskussionen die Implementierung in vielen Häusern begleiten werden. Im Vergleich dazu erscheinen die gegebenenfalls erforderlichen Anpassungen z.B. bei den Vergütungsregelungen für angestellte Führungskräfte im Bereich von Superprovisionen, bei Zuschussregelungen oder provisionsbasierter Altersvorsorgesystemen dagegen als vergleichsweise einfache Aufgaben.

Auch vor dem LVRG haben die verschiedenen Veränderungen des regulatorischen Umfelds wie z.B. IMD I, VVG-Reform sowie die Brancheninitiativen zum Verhaltenskodex und zur Weiterbildung bereits deutliche Veränderungen in den Vertrieben mit sich gebracht. Die Auswirkungen des LVRG, insbesondere die Absenkung des Höchstzillmersatzes und die Steigerung der Kostentransparenz, verschärfen nun diesen Wandel, vor allem bei den Vertrieben mit Spezialisierung auf Vorsorge. Er wird sich dabei in einer deutlich veränderten Marktstruktur niederschlagen. Die voraussichtlichen Veränderungen haben wir in einem Fünf-Jahres-Szenario bis 2020 zusammengefasst.

Sinkendes Neugeschäft um fünf bis zehn Prozent pro Jahr

Über die letzten fünf Jahre (2008 bis 2013) ist der Neuzugang der Lebensversicherung um 3,0 Prozent p.a. gesunken. Nach einem zwischenzeitlichen Anstieg 2011 ist das Neugeschäft im Gesamtmarkt bis 2013 wieder um 7,0 Prozent p.a. gefallen, der Neuzugang gegen laufenden Beitrag sogar um 9,3 Prozent p.a. Sicherlich wird für das zweite Halbjahr 2014 ein gewisser „Schlussverkaufs-Effekt“ zu verzeichnen sein, aber es sind ab 2015 keine Impulse erkennbar, die eine Trendumkehr beim Neugeschäft erwarten lassen. Im Gegenteil: Bei sinkenden Erträgen reduziert sich die Attraktivität der Lebensversicherung aufgrund hoher Kosten weiter. Sollten eines Tages die Kapitalmarktzinsen wieder steigen, dann wird die LV ebenfalls nicht sonderlich attraktiv wirken, da die Anpassung von Garantiezinsen (Rechnungszins) mit zeitlicher Verzögerung erfolgt. Impulse z.B. aus einer Erhöhung der Sparquoten privater Haushalte oder der Erhöhung staatlicher Förderung der Altersvorsorge sind zudem nicht erkennbar. Insofern geht LAP ab 2015 von einem unveränderten Rückgang des Neuzugangs der LV um fünf bis zehn Prozent p.a. aus.

Für die Vertriebe und Vermittler ist sicherlich wichtig, wie sich das vermittelte Neugeschäftsvolumen entwickelt. Entscheidend ist jedoch vielmehr die Entwicklung des Provisionsvolumens, konkret die Entwicklung des Volumens der Abschlussprovisionen⁷ aus der LV. Hier ist von einem doppelten Effekt auszugehen. Einerseits wird, wie oben geschildert, das Neugeschäft sinken. Bei einem Rückgang des Neugeschäfts von fünf Prozent p.a. ergibt sich nach fünf Jahren ein kumulativer Effekt von -23 Prozent. Andererseits werden die Abschlussprovisionsätze in Leben infolge der reduzierten Höchstzillmersätze deutlich sinken. Geht man nicht von einer vollen Senkung der Abschlussprovision um 37,5 Prozent analog der Reduktion

des Höchstzillmersatzes aus, sondern nimmt „nur“ eine Senkung um z.B. 30 Prozent an, wird das Gesamtvolumen der Abschlussprovision in Leben in fünf Jahren um 53 Prozent niedriger als heute liegen.

Bis zu 60 Prozent weniger Gesamtprovision

Die Implikationen für den einzelnen Vertrieb, dessen Vertriebseinheiten und Vermittler hängen natürlich von der Ausgestaltung des neuen Vergütungssystems sowie von der Bedeutung des LV-Geschäfts ab. Während der Anteil der LV an den Gesamtprovisionserlösen bei kompositorientierten Vertrieben meist unter zehn Prozent liegt, kann er bei Vorsorgespezialisten, unabhän-

gigen Vertriebsgesellschaften und strukturierten Vertrieben auch oberhalb von 60 Prozent liegen. Bei unseren fünf-Jahres-Simulationen zu den Auswirkungen auf die Gesamterlöse für Vertriebe gehen wir von unveränderten Provisionseinnahmen in Komposit sowie den sonstigen Produktbereichen aus, legen jedoch für die LV ein um fünf Prozent p.a. sinkendes Neuschäft zugrunde. Auf Seite der Vergütungshöhen nehmen wir in Leben eine Absenkung der Abschlussprovisionsätze von 35 Prozent sowie eine Verdoppelung der Bestandsprovisionssätze an. Unter diesen Annahmen würden die Gesamtprovisionserlöse aus der LV kurzfristig einbrechen, sich langfristig jedoch durch aufbauende Bestandsprovisionen wieder erholen.

Kompositorientierte Vertriebe müssten in diesem Szenario von einem Rückgang der Gesamtprovisionserlöse von ca. fünf Prozent in fünf Jahren ausgehen. Vorsorgespezialisten müssen sich dagegen auf Rückgänge der Gesamtprovisionserlöse von ca. 28 Prozent einstellen (siehe Abbildung 2).

Solche Einnahmerückgänge von 20 bis 30 Prozent können nicht so einfach durch punktuelle Kosteneinsparungen oder den Vertrieb anderer Produkte kompensiert werden. Vielmehr werden vermutlich Vermittler ausscheiden sowie grundlegende strukturelle Sanierungsmaßnahmen und ein Abbau von Mitarbeitern im Vertriebsaußen- und Innendienst erforderlich sein.

Vertriebseinheiten mit ganzheitlicher Beratung und einem gemischten Verhältnis von Leben und Nicht-Leben werden sicherlich versuchen, durch Erhöhung des Komposit-Anteils die Rückgänge in Leben zu kompensieren. Sie treffen dort jedoch auf einen verteilten, stagnierenden Markt, der durch den wachsenden Internet-Vertrieb in Privatkundensparten bereits sehr wettbewerbsintensiv ist. Auch diese Vertriebseinheiten werden vermutlich nicht umhin kommen, substanzielle kostensenkende Maßnahmen einzuleiten.

Unter diesem mehr oder weniger ausgeprägten Kostendruck wird sich die Vertriebslandschaft verändern. Zukunftsfähig sind sicherlich größere Vertriebseinheiten und Vertriebsgesellschaften mit guter Kapitalausstattung und einem substanziellen Komposit-Geschäft, dessen Bestandsprovisionen die Fixkosten der Geschäftseinheit zumindest weitgehend decken. Daneben können „Einzelkämpfer“ ohne große Büroinfrastruktur und damit mit minimalen Fixkosten meist irgendwie wirtschaftlich überleben. Verschiedene kleinere Vertriebsgesellschaften und LV-orientierte Vertriebseinheiten werden die Finanzierungslücke jedoch nicht schließen können und in deutliche wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, vielleicht sogar aus dem Markt ausscheiden (siehe Abbildung 3).

Deutlicher Rückgang der Ein- und Mehrfirmenvertreter

Im Zeitraum 2010 bis 09/2014 ist die Anzahl der registrierten Vermittler bereits um 2,2 Prozent p.a. gesunken.⁸ Die Anzahl der Ein- und Mehrfirmenvertreter mit Gewerbeerlaubnis hat sich im gleichen Zeitraum um 2,5 Prozent p.a. reduziert und die der gebundenen Vermittler sogar um 3,2 Prozent. Dagegen ist die Zahl der registrierten Makler um 1,4 Prozent p.a. gestiegen. Offensichtlich vollzieht sich eine gewisse Marktverschiebung von (Ein-/Mehrfach-)Handelsvertretern hin zu Maklern. Trotz vielfach attraktiver Angebote von Versicherern für Neuein-

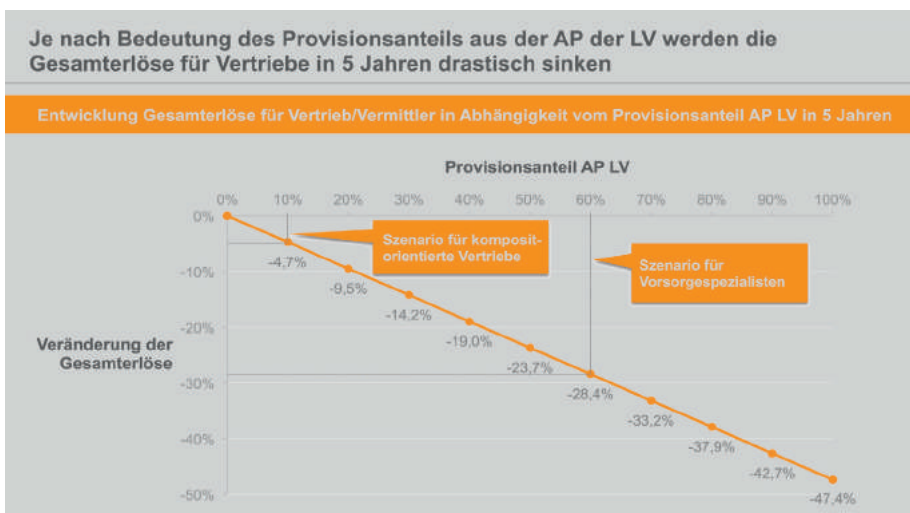


Abbildung 2: Veränderung der Gesamterlöse in Abhängigkeit von der Bedeutung der Abschlussprovisionen aus der LV.

Quelle: LAP



Abbildung 3: Veränderung der Vertriebsstrukturen.

Quelle: LAP

steiger haben insbesondere gestiegene Anforderungen, die demografische Situation in vielen Vertrieben und nicht zuletzt auch das nach wie vor schlechte Image des Versicherungsvertriebs zu einem Rückgang der Anzahl von Vermittlern geführt. Sinkende Abschlussprovisionen in Leben werden diesen Trend noch verstärken.

Insbesondere umsatzschwache Vermittler werden bei rückläufigen Abschlussprovisionen in Leben ihren Lebensunterhalt nicht mehr mit der bestehenden Tätigkeit finanzieren können. Sie werden aus der Branche ausscheiden. Davon sind direkt auch die entsprechenden Führungseinheiten und -strukturen betroffen. Sie werden sich durch ausscheidende Vermittler nicht mehr refinanzieren können. Alleine bei Fortschreibung des Trends wird sich in fünf Jahren die Anzahl der Einfirmentreter um ca. 15 Prozent reduziert haben. Durch die Folgen des LVRG wird sich dieser Trend verstärken, sodass wir in diesem Zeitraum von einem Rückgang der Einfirmentreter von mindestens 18 Prozent, vermutlich sogar eher 20 bis 25 Prozent ausgehen. Vergleichbares wird sich vermutlich auch im Bereich der Mehrfirmentreter vollziehen (siehe Abbildung 4).

Das LVRG wird nicht nur im Vertrieb sondern auch bei den Anbietern, den Lebensversicherungsgesellschaften, Spuren hinterlassen. Bereits seit 2000 ist die Anzahl der Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland um absolut ca. 2,2 p.a. gesunken⁹. Aktuell planen zudem bereits sieben der heute aktiven 90 Lebensversicherer das Neugeschäft ganz oder teilweise einzustellen. Damit wird sich der Konzentrationsprozess kurzfristig nochmals beschleunigen.

Zahl der Lebensversicherer könnte sich fast halbieren

In fünf Jahren werden dann nur noch ca. 70 aktive Gesellschaften am Markt tätig sein. Das ist dann nur noch fast die Hälfte der 119 Gesellschaften, welche im Jahr 2000 aktiv war. Die sinkende Profitabilität der Verträge und steigender Kapitalbedarf machen heute bereits das Lebensversicherungsgeschäft für viele Anbieter unattraktiv. Die jetzt eingeführte Ausschüttungssperre für Dividenden sowie die steigende Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Risikoüberschüssen forcieren diese Entwicklung noch.

Neben dem Rückgang der Anzahl von Lebensversicherern werden einzelne Gesellschaften zudem das Neugeschäft für einzelne Produktgruppen einstellen oder in einen Run-off geben, sodass sich die tatsächliche Anzahl der Anbieter für einzelne Produktgruppen zusätzlich reduzieren wird. Aktuell hat so beispielsweise die Swiss-Life

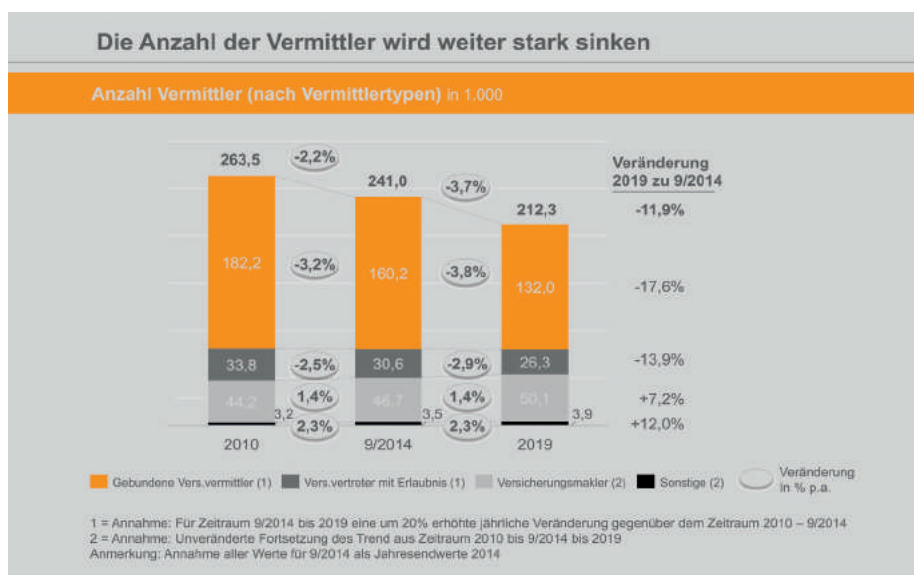


Abbildung 4: Die Entwicklung der Anzahl der Versicherungsvermittler.

Quelle: DIHT, LAP

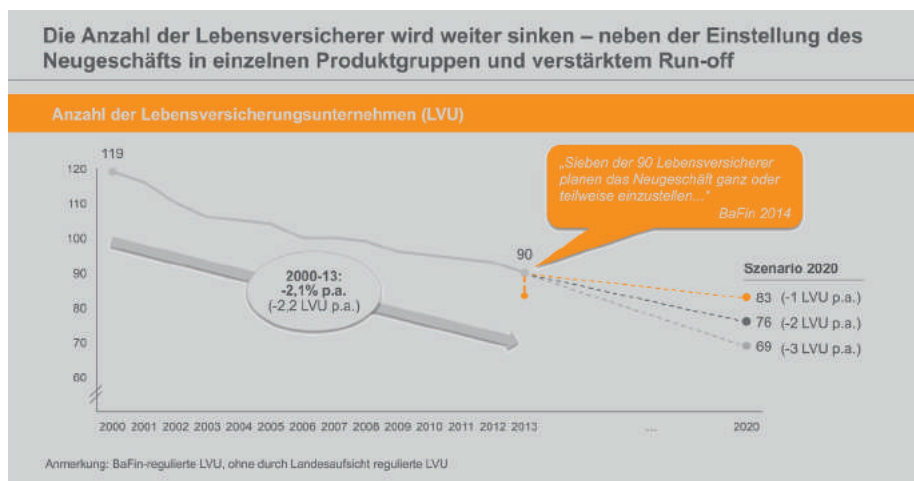


Abbildung 5: Entwicklung der Anzahl der Lebensversicherer.

Quelle: GDV, Versicherungsbote, LAP

angekündigt, keine Riester-Verträge mehr selbst anzubieten, sondern die der VHV zu vertreiben. Die Vertriebe oder Vertriebspartner dieser aus dem Markt scheidenden Anbieter müssen sich umstellen. Sie werden jedoch problemlos neue Produkte bzw. Produktgeber finden, da die Anzahl der verbleibenden Gesellschaften trotz des zu erwartenden Rückgangs immer noch ausreichend hoch ist (siehe Abbildung 5).

Fazit: Für die Versicherer und ihre Vertriebe entsteht eine doppelte Herausforderung. Einerseits gilt es, die Vorgaben des LVRG umzusetzen. Es entstehen kurzfristig viele operative Herausforderungen neben dem „laufenden Geschäft“. Andererseits beschleunigt das LVRG den Strukturwandel im Vertrieb. Die meisten vorsorgeorientierten Vertriebe müssen sich neu erfinden und aufstellen. Dies gilt insbesondere für die strate-

gische Ausrichtung und die organisatorische Aufstellung vor dem Hintergrund deutlich schrumpfender Gesamterlöse. Zeiten grundlegenden Wandels stellen aber auch Zeiten großer Chancen dar. Viele Vermittler werden auf der Suche nach einer neuen Heimat sein. Die Gesellschaften, welche hier ein überzeugendes Angebot unterbreiten, werden gute neue Vermittler für sich gewinnen können.

Das LVRG ist mit dem Ziel angetreten, die Risikotragfähigkeit und Stabilität der LV im Niedrigzinsumfeld zu stärken. Hierzu wird es sicherlich beitragen. Gleichzeitig beschleunigt das LVRG jedoch den Strukturwandel der Branche, insbesondere im Vertrieb. Damit geht es weit über den zumindest offiziell verlautbarten Gesetzeszweck hinaus. ■

Friedemann Derndinger, Managing Partner von LAP, Experte für Vertriebsstrategie und

Governance in der Versicherungswirtschaft. Der Verfasser gibt seine persönliche Auffassung wieder.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Eckpunkte des Lebensversicherungsreformgesetzes, Bundesministerium der Finanzen, 4. Juni 2014.
- 2 Zerlegung des Überschusses nach Ergebnissen, Tabelle 141, Lebensversicherungsunternehmen 2013, Bafin.

- 3 Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2014, S. 29, GDV.
- 4 Vgl. König, Elke, und Hufeld, Felix, in: Bafin-Lebensversicherung wird zum Auslaufmodell, Versicherungsbote, 19.6.2014.
- 5 Vgl. Rendite-Kennziffer, in: Lebensversicherungsreformgesetz – Das ändert sich für Kunden und Unternehmen, GDV, 11.7.2014.
- 6 Zerlegung des Überschusses nach Ergebnissen, Tabelle 141, Lebensversicherungsunternehmen 2013, Bafin.
- 7 Die absolute Höhe der Bestandsprovisionen hängt insbesondere von der Vertragslaufzeit

- 8 Vgl. Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister, Stand 30.9.2014, DIHT.
- 9 Bafin-regulierte, ohne durch Landesaufsicht regulierte Lebensversicherungsunternehmen, vgl. Tabelle 2, Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2014, GDV.