

AUSWIRKUNGEN DER INFLATION AUF DIE ALTERSVORSORGE

Seit dem Überfall Russlands auf die Ukraine stieg die Inflationsrate in Deutschland im Oktober vergangenen Jahres auf bis 10,4% an.

Der rasante Anstieg der Energie- und Nahrungsmittelpreise wurde zunächst noch mit den befristeten staatlichen Maßnahmen zum 9-Euro-Ticket und dem Tankrabatt etwas eingedämmt. Nach deren Ablauf im August stieg die Teuerungsrate, gestützt durch pandemiebedingte Lieferkettenstörungen, seit über 70 Jahren erstmalig wieder auf einen zweistelligen Wert an. Die Teuerungsrate ist bis heute wieder auf 8,6% gesunken, dennoch scheint uns die erhöhte Inflation weiterhin zu begleiten.

IN DER PRIVATEN ALTERSVORSORGE

In der privaten Altersvorsorge führen die o.a. Einflüsse dazu, dass Sparer weniger Geld für das Alter zurücklegen, obwohl sie inflationsbedingt mehr tun sollten. Klassische und sicherheitsorientierte Kapitalanlagen gleichen die inflationsbedingten Preissteigerungen nicht mehr aus. Nur ein positiver Realzins, also die Differenz zwischen der Vermögensrendite und der Inflationsrate, schützt den Sparer vor dem Vermögensverlust. Die zwischenzeitlich von den führenden Notenbanken eingeleitete Zinswende führt zwar mittelfristig wieder zu höheren laufenden Kapitalerträgen, aber gerade bei Neuabschlüssen in der klassischen privaten Altersvorsorge kommt der Zinsanstieg erst mittelfristig mit höheren Überschüssen beim Sparer an. Moderne und kapitalmarktnahe Sparformen wie fondsgebundene Rentenversicherungen hingegen nutzen die Möglichkeiten der Kapitalmärkte, um Renditen oberhalb der Inflationsrate zu erzielen. Diese Renditen können durch die staatliche Förderung in der Riester- und /oder Basisrente noch einmal je nach Situation deutlich gesteigert werden. Hier sind sowohl Sparer, An-

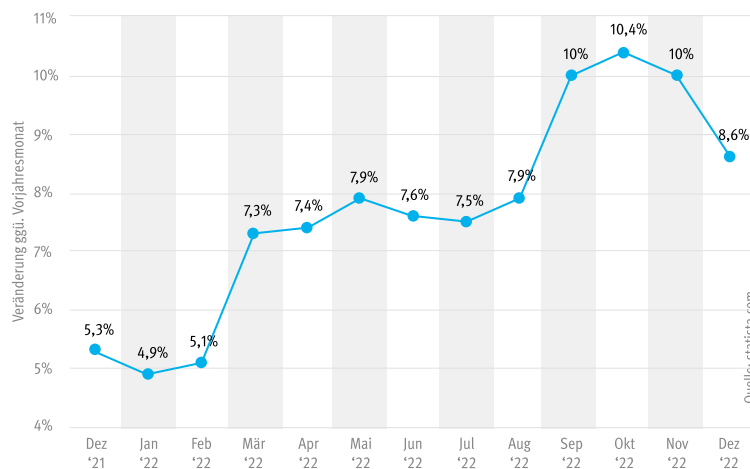
bieter und Berater gefordert. Ein neutraler Vergleich von Produkten und die zeitgleiche Prüfung aller möglichen staatlichen Fördermittel in der Altersvorsorge zeigt auf, welcher Weg mit dem geringsten Aufwand zum maximalen Sparergebnis führt.

IN DER BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE

In der betrieblichen Altersvorsorge sind sowohl der Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer von der wirtschaftlichen Zeitenwende betroffen. Unternehmen, die nach HGB bilanzieren, werden sich aufgrund der Gehaltstrends, die zukünftig durch die Lohn-Preis-Spirale kräftig nach oben zeigen, und der steigenden Rentenanpassungen auf weiterhin steigende Rückstellungen für ihre Pensionsverpflichtungen einstellen müssen. Der Zinsanstieg hingegen schlägt nicht so stark durch und führt kaum zu bilanziellen Entlastungen. Ursache hierfür ist der für die Pensionsrückstellungen maßgebliche Rechnungszins, der von der Bundesbank als zehnjähriger Durchschnittszinssatz ermittelt wird.

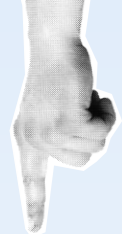
Etwas besser sieht es bei Unternehmen aus, die bei Pensionsrückstellungen

nach internationalen Rechnungslegungsstandards bilanzieren. Der hierfür relevante Rechnungszins auf Basis von lang-



Quelle: statista.com

Lesen Sie auf der nächsten Seite weiter >>



laufenden Unternehmensanleihen mit AA-Rating steigt weiter an und führt tendenziell zu einem Rückgang der bilanziellen Pensionsrückstellungen.

Da die Pensionsverpflichtungen für die Unternehmen zur bilanziellen Belastung und die Versorgungssysteme zu komplex geworden sind, setzen die meisten Unternehmen mittlerweile auf eine Vereinfachung ihrer Systeme und/oder auf externe Versorgungsträger. Die gilt sowohl für die Auslagerung von bestehenden Pensionsverpflichtungen, deren Neueinrichtung oder auch für die Entgeltumwandlung.

Bei der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds mit flexibleren Anlagegrenzen hat sich der Zinsanstieg in den letzten Monaten aus Sicht der Unternehmen positiv ausgewirkt. Wenn in den Jahren zuvor der erforderliche Einmalbeitrag für eine Auslagerung auf den Pensionsfonds mindestens der Höhe der HGB-Rückstellung entsprochen hat, ermöglichen die aktuellen Zinssätze Auslagerungen mit einem Einmalaufwand von rund 80% der HGB-Rückstellung.

Bei den Arbeitnehmern hat sich die Entgeltumwandlung in den letzten Jahren zur beliebtesten Form der Altersvorsorge entwickelt. Der ab 2019 verpflichtende Arbeitgeberzuschuss in Verbindung mit renditeorientierten Direktversicherungen haben die Attraktivität dieser Sparform über den Arbeitgeber noch einmal deutlich erhöht. Laut einer Studie eines weltweit renommierten Beratungsinstitutes haben sich in Deutschland mehr als ein Drittel der befragten Arbeitnehmer wegen der betrieblichen Altersvorsorge für ihren jetzigen Arbeitgeber entschieden. Für die Hälfte der Befragten ist sie ein wichtiger Grund, um bei ihrem jetzigen Unternehmen zu bleiben. Erstaunlicherweise setzen aber nur unter einem Drittel der befragten Arbeitgeber auf die betriebliche Altersvorsorge als Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb um die Fach- und Führungskräfte. Gerade wegen des steigenden Fachkräftemangels sollten die Arbeitgeber

zügig reagieren und ihr Angebot zur bAV möglichst attraktiv gestalten und proaktiv kommunizieren. Ein wesentlicher Punkt ist und bleibt die Beteiligung des Arbeitgebers an der Entgeltumwandlung. Diese sollte zur Steigerung der Arbeitgeber-Attraktivität und zur Differenzierung zum Wettbewerb unbedingt die gesetzlich vorgeschriebenen 15 % übersteigen. Ein zusätzliches Angebot zur Absicherung der Arbeitskraft und/oder Gesundheitsvorsorge rundet diesen Benefit vor allem auch für junge Berufseinsteiger ab.

FAZIT:

Die Inflation führt zwangsläufig zu einem Umdenken sowohl in der privaten als auch betrieblichen Altersvorsorge. Der Sparer kann das sinkende gesetzliche Rentenniveau nur durch eine möglichst hohe Rendite in Verbindung mit einer staatlichen bzw. betrieblichen Förderung aufstocken. Die Unternehmen lösen sich von zu komplexen und verwaltungsintensiven Systemen der bAV und bieten über externe Versorgungsträger Benefits zur betrieblichen Vorsorge an, die für die Arbeitnehmer attraktiv, einfach und rentabel sind.

Die Garantie Advisor Group mit ihren Mitgliedsunternehmen bietet hierzu die vollumfassende Beratung bzw. Umsetzung für ihre Kunden an.

AL & MB

„Die Inflation führt zwangsläufig zu einem Umdenken sowohl in der privaten als auch betrieblichen Altersvorsorge.“

Diese Kostensteigerungen kann die Assekuranz nicht allein auffangen. Sie muss die Versicherungsbeiträge so kalkulieren, dass weiterhin alle Schäden bezahlt werden können. Dafür gibt es zum Beispiel in der Wohngebäudeversicherung, aber auch in Gewerbe- und Industriepolicen sogenannte Anpassungsfaktoren. Dadurch wird die Versicherungssumme jährlich an die Inflation angepasst. Im Bereich der Wohngebäudeversicherung spricht man gemein hin vom gleitenden Neuwertfaktor. Indiziert mit dem 1914er Wert als Basis wird so die Unterversicherung im Bereich der privaten Wohngebäude in Folge von Inflation vermieden.

Einem Industrie-Sachversicherungsvertrag liegt dagegen die „Wertzuschlagsklausel“ für gewerbliche Betriebsgebäude und Arbeitsmaschinen/ Betriebseinrichtungen zugrunde. Mit der „Wertzuschlagsklausel“ wird die Neuwert-Versicherungssumme jährlich an die veränderte Preisentwicklung angepasst. Der jährliche Wertzuschlag schützt Sie vor einer Unterversicherung, da Sie im Versicherungsfall Anspruch auf Neuwertersatz haben, d.h. auf die aktuellen Wiederherstellungskosten zum Zeitpunkt des Schadeneintritts. Gebäude die z.B. vor 10 Jahren errichtet wurden, sind heute in der gleichen Art und Güte teurer zu erstellen.

Die Ermittlung der Preisentwicklung erfolgt durch das Statistische Bundesamt. Befragt werden rund 5.000 repräsentativ ausgewählte Unternehmen des Baugewerbes, die den Statistischen Landesämtern die Bau- / Material-Preise melden. Diese Preise sind Marktpreise bei Auftragsvergabe (keine Angebotspreise) ohne Umsatzsteuer. Die Statistischen Landesämter berechnen aus den von den Unternehmen gemeldeten Preisen die durchschnittliche Preisentwicklung und leiten sie an das Statistische Bundesamt weiter. Aus den Bundesmesszahlen werden schließlich die Preisindizes ermittelt.

Die Preisindizes sind im Jahresvergleich 2021 zu 2022 erneut gestiegen. Nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes stieg der Baukostenindex

für den Hochbau gegenüber dem Vorjahr um rund 14 %. Die Gründe für die Erhöhung sind unter anderem höhere Materialpreise sowie gestiegene Lohn- und Energiekosten. Die Versicherer, also auch Ihr Sachversicherer, berücksichtigen die amtlichen Indizes in der Wertzuschlagsklausel und haben zur Prämienfälligkeit, also zum 01.01.2023 eine Anpassung Ihrer Versicherungssummen und folglich der Prämie vorgenommen, um den Neuwert-Versicherungsschutz nicht zu gefährden.

Da die Prämienanpassung im Vergleich zum Vorjahr für das Jahr 2023 „hoch“ ausfällt, erfordert es hier einer genaueren Betrachtung. Der Nachtrag mit der Summenanpassung und der höheren Jahresprämie ist Ihnen zum Jahreswechsel zu gegangen. Die Folgeprämie wird sich zur letzten Jahresprämie erhöht haben, weil je nach Summengewichtung in der Police die Preisentwicklung für die Betriebsgebäudeversicherung rund 17,7 % und die für Betriebseinrichtungen rund 9,7 % betragen hat.

Die Versicherungssumme für Ihre Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Halb- und Fertigwaren (Vorräte) ist von der „Wertzuschlagsklausel“ ausgenommen. Der Wert der Versicherungssumme bemisst sich nach dem zum Zeitpunkt des Schadeneintritts aktuellen Einkaufspreisen und dem Grad der Herstellungskosten. Sollten die Bezugskosten für Ihre Rohstoffe innerhalb des letzten Jahres über normal gestiegen sein, wäre zur Vermeidung einer Unterversicherung eine kurzfristige Anpassung notwendig. Sprechen Sie bitte in diesem Fall Ihren Makler an und nehmen Sie eine Summenkorrektur vor.

Während der anhaltenden und ggf. sich ausweitenden Inflation sollten Unternehmen daher ihre Versicherungssummen auch unterjährig sorgfältig überprüfen und wenn notwendig anpassen. Das gilt auch für die Haftzeiten in der Betriebsunterbrechungsversicherung. Aufgrund deutlich verzögerter Lieferketten kann eine Erhöhung auf 18 oder 24 Monate sinnvoll sein.

GW

Ein kostentechnischer Kompensationseffekt kann bei manchen Policen ein höherer Selbstbehalt sein.

Lassen Sie sich hierzu von Ihrem qualifizierten Gewerbe- und Industriemakler beraten.

WERTZUSCHLÄGE IN DER SACHVERSICHERUNG IM ZUGE DER INFLATION

Auch 2023 wird uns die stark gestiegene Inflation weiter beschäftigen. Zuletzt stand sie bei über 10% in Deutschland. Das gab es seit den 1950er-Jahren nicht mehr. Aufgrund des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine sind die Energiepreise stark angestiegen. Durch den Krieg, aber auch durch weltweite Hitzeperioden sind zusätzlich die Lebensmittelpreise stark angestiegen. Noch dazu ist durch die Corona-Pandemie Sand ins Getriebe der Globalisierung geraten.

DIE FOLGEN FÜR HAUSHALTE, UNTERNEHMEN UND AUCH DIE VERSICHERUNGSBRANCHE SIND BETRÄCHTLICH. WAS BEDEUTET DIE TEUERUNGSRATE NUN FÜR DEN VERSICHERUNGSSEKTOR?

Die deutschen Versicherer sind stabil aufgestellt. In der Schaden- und Unfallversicherung werden die bestehenden Rückstellungen regelmäßig überprüft. Grundsätzlich treibt die hohe Teuerungsrate alle Kosten nach oben, in einigen Bereichen wie Autoersatzteile besonders stark.

WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG

Marktsituation 2023

Wohngebäudeversicherungen gehören zu den wichtigsten Absicherungen in einer entwickelten Gesellschaft, sichern sie doch das für viele Haushalte höchste einzelne Vermögensgut, das Eigenheim, ab. In der Versicherungswirtschaft repräsentiert die Verbundene Wohngebäudeversicherung nach der Kraftfahrerkaskoversicherung den größten Sachversicherungszweig. Sie ist seit mehreren Jahren durch vielfältige Schadenszenarien belastet. Einem Prämienvolumen in der Verbundenen Wohngebäudeversicherung von EUR 9,3¹ Mrd. und rund 19 Millionen Ver-

trägen im Jahr 2021 standen Schadenzahlungen von ca. EUR 10,63 Mrd. aus über 2 Millionen Schäden gegenüber. Die sogenannte Leistungsquote (einfach: Schäden + Kosten im Verhältnis zu den Beitragseinnahmen) liegt inzwischen seit vielen Jahren bei annähernd 100%, in Extremjahren wie 2021 (Tief Bernd) und 2013 (Hagelschäden) sogar Richtung 150%.

Lesen Sie auf der nächsten Seite weiter >>

¹ Marktzahlen wurden den Veröffentlichungen des GDV unter www.gdv.de entnommen

Bei einer Quote von über 100% legt ein Versicherer zu jedem Vertrag Geld zu und erwirtschaftet einen Verlust.

Das Großschadenereignis im Ahrtal im Juli 2021 wird die Bilanzen der Versicherer erheblich belasten und führt mittlerweile zu deutlichen Anstiegen der Prämienätze (innerer Preis eines Vertrages).

Aber es sind noch nicht einmal die Sturm-, Hagel- und sonstigen Wetterereignisse, die der Branche seit vielen Jahren besonders zu schaffen machen. Vornehmlich sind es in einer alternden Gebäudesubstanz die Rohrsysteme, die insbesondere die Leitungswasserversicherung herausfordern. Rund die Hälfte aller Schäden entfallen auf diesen Bereich. Der durchschnittliche Leitungswasserschaden ist in den letzten 5 Jahren lt. GDV (Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft) um ca. 42% auf EUR 3.213 gestiegen.

Die Ratinggesellschaft Assekurata hat im Sommer 2020 den Markt intensiv untersucht² und kommt zu dem Fazit, dass die konjunkturell bedingt hohe Auslastung des Handwerks die Schadenkosten der Versicherer stark beeinflusst. Der Einsatz moderner Techniken hat die Kosten zusätzlich steigen lassen. Auch berichten Versicherer von kontinuierlich steigenden Kosten, beispielsweise für Sachverständige. Auf diese Entwicklungsfaktoren können Versicherer nur bedingt reagieren. Die Entwicklung der Baupreise für Materialien und Arbeitslöhne führen zu stark gestiegenen Handwerkerkosten und damit zu einem erhöhten Schadenaufwand für die Wohngebäudeversicherer. Mit der Versicherungsform der gleitenden Neuwertversicherung garantiert der Versicherer seinem Kunden die Übernahme höherer Schadenkosten im Leistungsfall. Im Jahr 2022 ist der gleitende Neuwertfaktor um 5,5% gegenüber dem Vorjahr gestiegen, für 2023 steht der Anstieg mit 14,73% fest. Der gleitende Neuwertfaktor erhöht sich demnach von 20,97 (2022) auf 24,06 (2023). Die Inflation ist damit in der Bau- und Versicherungswirtschaft angekommen.

Um die Kostendynamik nachhaltig zu durchbrechen, werden die Versicherer also mittelfristig nicht umhinkommen, „deutlich konsequenter auf das Thema Prävention“ zu setzen. Die Risikofragen stellen bereits heute stark auf den Sanierungsstand einer Immobilie ab, um das künftige Schadeneintrittsrisiko zielgerichtet zu ermitteln. Das Alter eines Gebäudes spielt eine zentrale Rolle bei der Prämienberechnung.

Versicherer können ihren, in den Beständen seit Jahren anhaltenden, steigenden Schadenbedarf nur über höhere Prämien und der Vereinbarung von Selbstbehalten zur Abwehr von Kleinschäden finanzieren.

² Assekurata-Veröffentlichung: <https://www.assekurata.de/blog/wohngebaeudeversicherung-leitungswasser-und-feuerschaeden-behindern-nachhaltige-sanierung/> (Abruf am 08.06.2021)

Aufgrund dieser Umstände beobachten wir seit 10 Jahren einen deutlich verstärkten Anstieg der Prämienätze (ca. 25% - 50%) in der Sparte „Verbundene Wohngebäudeversicherung“. Aus einem „weichen“ Markt (1999-2010) wurde seit 2013 sukzessive mittlerweile ein harter „Verkaufsmarkt“.

Versicherer reagieren heutzutage sehr zügig nach Schadenfällen mit der Forderung einer „Vertragssanierung“: Prämienätze werden angehoben und Selbstbeteiligungen vom Kunden verlangt. In vielen Fällen trennen sich Versicherer auch rigoros von Verträgen und möchten das Gebäude nicht weiter versichern. Dabei orientieren sie sich insbesondere an der sogenannten Schadenfrequenz. Eigentümer von Gebäuden mit zwei und mehr Schäden (in den letzten 5 Jahren) werden leider regelmäßig mit derartigen Forderungen der Versicherer konfrontiert.

GA-Group-Mitglieder empfehlen ihren Kunden dringend, auf die Meldung von Kleinschäden zu verzichten, um nicht durch die Häufigkeit von Schäden aufzufallen. Sie stellt aus Sicht der Versicherungswirtschaft ein Indiz für eine erhöhte Eintrittswahrscheinlichkeit von Schäden in der Zukunft dar und bringt für den Kunden die problematische Situation der Verschlechterung der Vertragskonditionen mit sich. Für Großschäden schließt man eine Versicherung ab, um sich vor existenzbedrohenden Szenarien zu schützen (Ruin-Prinzip in der Individualversicherung). Kleinschäden hingegen müssen in die laufenden Kosten (Instandhaltungsrücklage) mit einkalkuliert werden und gehören nicht in die Abrechnung mit einem Versicherer.

Neben dem Schadenmanagement gehört die Verhandlung mit dem Versicherer hinsichtlich der Vertragsgestaltung zu den Kernaufgaben der GA-Group-Makler für ihre Mandanten. Sie vertreten durchsetzungsstark als Versicherungsmakler die Interessen ihrer Mandanten. Ein umfangreicher Marktzugang ermöglicht den GA-Group-Mitgliedshäusern jederzeit einen umfassenden Überblick über das Marktgeschehen. In vielen Fällen gelingt es, den Versicherer davon zu überzeugen, die endgültige Kündigung im Schadenfall zurückzuziehen und ein Fortsetzungsangebot zu unterbreiten, da sich die Verhandlung mit anderen Versicherern bei einer vorliegenden Vorversicherer-Kündigung als äußerst schwierig gestaltet.

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an den für Sie zuständigen Versicherungsmakler der Guarantee Advisor Group.

AV



Zwischen den Wegen 19, 58239 Schwerte, Fon 02304/9666-19
info@guarantee-advisor-group.com, www.guarantee-advisor-group.com

IMPRESSUM

Sie haben Fragen zu diesen oder anderen Themen? Rufen Sie uns an – wir informieren Sie gern. Oder besuchen Sie uns im Internet unter: www.guarantee-advisor-group.com. Das Guarantee Journal erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Guarantee Journals. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.