

## Zukünftige Branchensituation und Wettbewerbsumfeld

Der bereits beschriebene Einfluss der einzelnen Beratungsfelder auf die operativen Geschäftssegmente gilt für die zukünftige Branchensituation und das Wettbewerbsumfeld entsprechend.

### Altersvorsorge

Die Altersvorsorgebranche bewegt sich – mit Ausnahme der betrieblichen Altersvorsorge – auch künftig in einem schwierigen Marktumfeld, in dem weiterhin mit der Zurückhaltung beim Abschluss langfristiger Verträge zu rechnen ist – trotz der staatlichen Förderung für die private Altersvorsorge, des sinkenden Rentenniveaus und der steigenden Lebenserwartung. Grundsätzlich ist das Marktpotenzial insgesamt jedoch aufgrund der größer werdenden Rentenlücke, insbesondere im Kundenklientel von MLP, nach wie vor vielversprechend.

Private und betriebliche Altersvorsorge werden künftig eine immer wichtigere Rolle in Deutschland spielen. Die Bundesregierung betont in ihrem Rentenversicherungsbericht 2018, dass der Rückgang des Sicherungsniveaus in der gesetzlichen Rentenversicherung nur mit einer zusätzlichen Vorsorge und unter Nutzung staatlicher Förderungen ausgeglichen werden kann.

Das Gros der Deutschen spart dennoch zu wenig für den Ruhestand, wie aus dem Ergo-Risiko-Report 2018 hervorgeht. Danach legen 42 % der Deutschen nichts oder weniger als 50 € im Monat für die Altersvorsorge zurück. Entsprechend glaubt jeder zweite Deutsche, dass er sich als Rentner einschränken muss. Jeder vierte hat sogar Angst vor Altersarmut.

Deutsche sparen zu wenig

Bereits heute liegt das Standardrentenniveau laut dem jüngsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung nur noch bei 48 %. Zwar soll das Rentenniveau bis zum Jahr 2025 im Rahmen des Rentenpakets der Bundesregierung, das zum 1. Januar 2019 in Kraft tritt, auf dem heutigen Stand von 48 % gehalten werden. Zusätzlich sollen die Beiträge bis dahin nicht über 20 % des Bruttoverdienstes steigen. Für die Zeit nach dem Jahr 2025 enthält das Reformpaket jedoch keine Festlegung. Nach aktueller Gesetzeslage darf das Rentenniveau bis 2030 auf bis zu 43 % sinken und der Beitragssatz auf bis zu 22 % steigen.

Gesetzliche Rente nur bis 2025 gestärkt

Weiteres dazu im Kapitel → „Prognosebericht: Wettbewerb und Regulierung“.

In den kommenden Jahren wird die Versorgungslücke der Menschen im Alter hierzulande dramatisch wachsen. Das hat das Institut für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP) ausgerechnet. Bis 2040 dürften demnach rund 40 % fehlen, bei Selbstständigen und Freiberuflern wird es in der Regel noch mehr sein. Mehr als die Hälfte der 55- bis 65-Jährigen Erwerbstätigen könnten ihren Konsum laut einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) nicht aus Anwartschaften der gesetzlichen und betrieblichen Altersvorsorge decken. Sie hätten im Schnitt eine Versorgungslücke von monatlich rund 700 Euro.

Versorgungslücke wird wachsen

Besonders die junge Generation muss aktiv werden, wenn sie ihren Lebensstandard im Rentenalter sichern will, so auch das Ergebnis des jüngsten Vorsorgeatlas Deutschland von Union Investment. Die heute 20- bis 34-Jährigen benötigen laut Studie für den Ruhestand dafür im Schnitt etwa 800 € zusätzlich pro Monat. Noch deutlich größer ist die Versorgungslücke bei Beziehern höherer Einkommen.

Der Staat fördert die ergänzende Altersvorsorge: Der steuerlich absetzbare Höchstbetrag in der Schicht 1 steigt 2019 von zuvor 23.712 € auf 24.305 € für Alleinstehende. Gleichzeitig wächst der prozentuale Anteil, den das Finanzamt von den eingezahlten Beiträgen berücksichtigt, von 86 % auf 88 %. Für Ehegatten verdoppeln sich die genannten Beträge.

Höhere Förderung bei Basis- und Riester-Rente ab 2019

Das zum 1. Januar 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) umfasst ein umfangreiches Maßnahmenpaket, um eine höhere Marktdurchdringung für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) zu erreichen. Zum 1. Januar 2019 wurde im Zuge des BRSg ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss für Neuverträge eingeführt. Zahlt der Arbeitnehmer Teile seines Gehalts in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung, muss der Arbeitgeber 15 % des umgewandelten Beitrags zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss zur bAV beisteuern, wenn er selbst durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart. Weitere Informationen im Prognosebericht → „Wettbewerb und Regulierung“.

Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge wächst

Dass in der bAV noch erheblicher Nachholbedarf besteht, zeigt eine Studie von Deloitte: Demnach erhalten 45 % der Arbeitnehmer keine von ihrem Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge; bei den jungen Arbeitnehmern bis 25 Jahre sind es sogar 60 %. Dabei hat die Bedeutung der bAV für die Gewinnung, Bindung und Motivation von Mitarbeitern zugenommen: 55 % der Arbeitnehmer achten bei einem Jobwechsel auf das bAV-Angebot und stufen dieses als sehr wichtig ein.

Um den eigenen bAV-Verwaltungsaufwand zu reduzieren, wünschen sich laut einer Umfrage von Mercer zwei Drittel der Unternehmen eine digitale Informations-Plattform für ihre Mitarbeiter, die den Versorgungsstand sowie Nebenleistungen übersichtlich darstellt. Auch aus Sicht der Vermittler wächst die Bedeutung des bAV-Geschäfts: Laut der „AssCompact Marktstudie betriebliche Altersvorsorge 2018“ erwarten derzeit gut zwei Drittel der Makler (68 %), dass die bAV in fünf Jahren eine sehr große Bedeutung im Vermittlergeschäft haben wird.

Digitale Arbeitgeberportale für bAV gefragt

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld führt nach Ansicht von Assekurata dazu, dass die Bedeutung klassischer Lebens- und Rentenversicherungen mit einem inzwischen sehr niedrigen Garantiezins weiter abnehmen – und das Marktvolumen bis 2020 weiter schrumpfen wird. Die Bedeutung fondsgebundener Policen wird dagegen zunehmen.

Branche vor großen Herausforderungen

Für das Jahr 2019 gibt die Kommission Versicherungsmärkte des GDV insgesamt einen Wachstumskorridor zwischen -1,1 % und +1,5 % für das Lebensversicherungsgeschäft an.

## Vermögensmanagement

Das Marktumfeld im Bereich Vermögensmanagement steht für FERI im Zeichen eines markanten Zykluswechsels, der ernste Herausforderungen für die Finanzmärkte mit sich bringen kann: Das künftige Szenario ist demnach geprägt von einem schwächeren ökonomischen Umfeld, einer insgesamt restriktiveren Geldpolitik und geopolitischen Risiken. Laut FERI wird der Welthandel im Jahr 2019 nahezu stagnieren. Außerdem werde die Wahrscheinlichkeit politisch motivierter Ereignisrisiken weiter zunehmen und sich in erratischen Marktbewegungen niederschlagen. Für Europa sind der unklare Ablauf des BREXIT sowie das Gefährdungspotential von Italien für EU, EWU und Euro ernstzunehmende Unsicherheitsfaktoren. FERI erwartet, dass das Basisszenario für die Asset Allocation jedoch auch Chancen bringt – vor allem dann, wenn sich Aktienmärkte und sonstige Risikoanlagen relativ schnell an das neue Szenario anpassen.

Der Bedarf an qualitativ hochwertigem Vermögensmanagement wird langfristig aufgrund stetig wachsender Privatvermögen steigen. Das weltweite Vermögen soll laut Global Wealth Report der Credit Suisse bis 2023 um knapp 26 % auf 399 Bio. US-\$ wachsen. Die Anzahl der Millionäre wird in den nächsten fünf Jahren deutlich steigen und einen Rekordwert von 55 Mio. erreichen.

Steigender Bedarf

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat in einer Studie ausgerechnet, dass das Erbvolumen in den kommenden Jahren etwa 28 % größer ausfallen dürfte, als bisher angenommen. Grund dafür ist laut Angaben der Studienautoren, dass die bisherigen Schätzungen nur auf dem Vermögensbestand basierten und nicht etwa regelmäßiges Sparen und potenzielle Wertsteigerungen berücksichtigten. Das gesamte Erbvolumen beläuft sich in Deutschland nach DIW-Angaben somit bis zum Jahr 2024 auf bis zu knapp 400 Mrd. € pro Jahr.

Erbvolumen steigt auf 400 Mrd. € pro Jahr

Trotz des anhaltenden Niedrigzinsumfelds investieren die Deutschen einen Großteil ihrer Ersparnisse in kurzfristige und damit kaum oder gar nicht verzinsten Anlagen. Laut einer Studie der Initiative „Aktion pro Aktie“ könnten falsche Renditeerwartungen ein Grund dafür sein. So rechnen die Anleger bei Sparbuch oder Tagesgeld immer noch mit einer viel höheren Rendite als tatsächlich durchschnittlich realisierbar. Von einem Börsenengagement in Investmentfonds erhoffen sich deutsche Anleger durchschnittlich 3,5 % Ertrag jährlich. Dennoch hat nur jeder Fünfte in diese Anlageprodukte investiert.

Anlageverhalten durch falsche Renditeerwartungen geprägt

Bei den institutionellen Investoren hält der Trend zu Alternative Investments an. Laut BAI Alternative Investor Survey 2018 wollen die befragten Investoren innerhalb der nächsten drei bis fünf Jahre ihr Engagement im Bereich Private Debt, Infrastruktur, Real Estate und Private Equity ausbauen und damit genau in den Bereichen, in denen sie laut Umfrage bisher bereits stark investiert sind.

Institutionelle Investoren wollen ihr Engagement in Alternative Investments ausbauen

Für das Geschäftsjahr 2019 rechnen wir insgesamt mit einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld, das angesichts eines schwächeren ökonomischen Umfelds, niedriger Zinsen und geopolitischer Risiken von starken Volatilitäten an den Märkten geprägt sein wird. Langfristig rechnen wir vor diesen Hintergründen in sämtlichen Kunden-Zielgruppen des Konzerns weiterhin mit einem erhöhten Beratungsbedarf für professionelles Vermögensmanagement.

## Sachversicherung

Die Sachversicherung wird künftig eine zunehmend wichtige Rolle im Markt spielen. Insbesondere unabhängige Vermittler rechnen damit, dass sich der Wachstumstrend der vergangenen Jahre fortsetzen wird. Laut einer Umfrage von AssCompact unter Versicherungsmaklern sagen 80 % dem privaten Sachgeschäft in den kommenden fünf Jahren eine große Relevanz voraus. Den größten positiven Umsatztrend erwarten sie bei Wohngebäude- und Rechtsschutzversicherungen. Den Bereichen Haftpflicht, Unfall und Hausrat werden ebenfalls positive Entwicklungen vorhergesagt.

Neben dem etablierten privaten Sachgeschäft erweitert sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen Bereich. Schon heute halten der Studie „AssCompact – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2018“ zufolge knapp 60 % der unabhängigen Vermittler das Gewerbegebiet für sehr bedeutsam und erwarten künftig nochmals einen Schub nach vorne. Großes Wachstumspotenzial sehen Makler vor allem bei den Cyberversicherungen. Hier erwarten 87 % eine bessere oder viel bessere Umsatzentwicklung in den kommenden ein bis drei Jahren.

Gewerbliches Sachgeschäft mit Potenzial

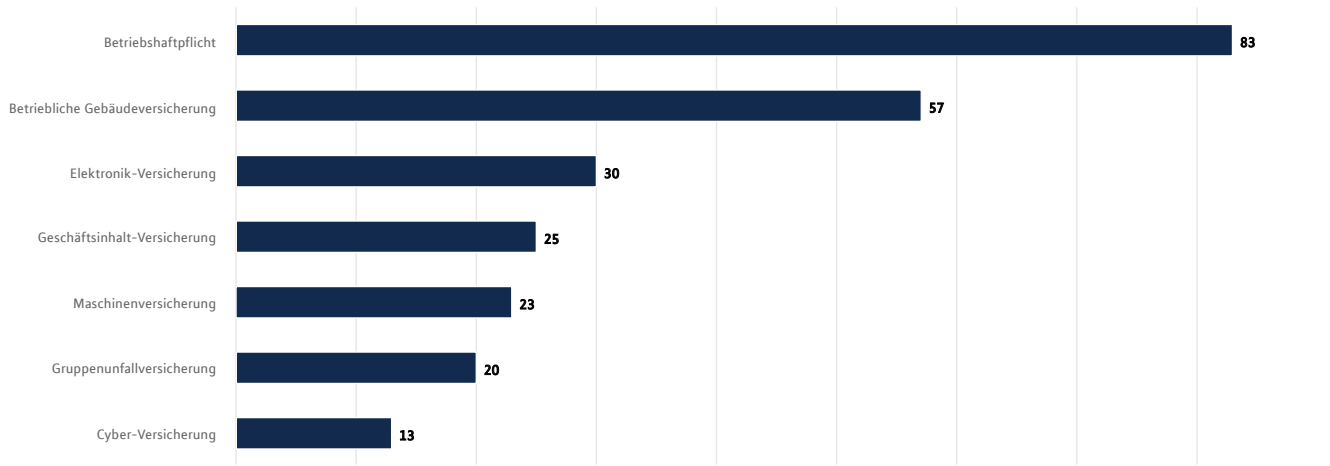
Nach Einschätzung des Analysehauses Assekurata ist im gewerblichen Sachgeschäft künftig eine Fokussierung auf die Zielgruppe kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) zu beobachten. Allein durch ihre Größe bietet diese Zielgruppe ein großes Wachstumspotenzial. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes gibt es in Deutschland rund 2,4 Mio. KMU – das sind 99,3 % aller Unternehmen hierzulande.

KMU mit großem Nachholbedarf

Darüber hinaus haben viele KMU beim Versicherungsschutz noch erheblichen Nachholbedarf, wie eine Studie der Gothaer ergeben hat: Danach haben 45 % der Firmen nur bis zu drei Versicherungen, ein weiteres Drittel besitzt weniger als sechs Policen. Mehr als die Hälfte der Unternehmen (58 %) überprüft nicht jedes Jahr den eigenen Versicherungsschutz.

Bei der Art der Versicherung dominiert mit 83 % die Betriebshaftpflicht-Versicherung. Bei allen anderen Gewerbeversicherungen gibt es noch erhebliches Potenzial. So haben laut Gothaer KMU-Studie 2018 nur gut die Hälfte (57 %) der Firmen eine betriebliche Gebäudeversicherung und nur knapp jede dritte (30 %) Firma eine Elektronik-Versicherung.

Welche Versicherungen KMUs aktuell besitzen (in %):



Quelle: Gothaer „KMU Studie 2018“

Die zunehmende digitale Vernetzung rückt auch das Thema Cyber-Versicherung immer stärker in den Fokus der deutschen Schadenversicherer. Nach Einschätzung von Assekurata haben vor allem KMUs in diesem Bereich deutlichen Nachholbedarf. Der Gothaer KMU-Studie 2018 zufolge sehen 40 % der KMUs in Deutschland Cyber-Risiken wie einen Hackerangriff oder Datenklau als eine der bedrohlichsten Gefahren für ihren Betrieb an; ein Jahr zuvor waren es mit 32 % noch deutlich weniger. Aktuell haben allerdings nur 13 % der Befragten eine Cyber-Versicherung.

Wachstumsmarkt Cyber-Versicherungen

Das Marktpotenzial von Versicherungsabschlüssen im Internet ist hoch. Gut jeder Zweite (57 %) Bundesbürger hätte kein Problem damit, eine Versicherung komplett online abzuschließen. Die Favoriten für den Abschluss im Internet sind einfache Versicherungen: die Kfz-Versicherung, die Haftpflicht- und die Hausratversicherung. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Digitale Versicherung 2018“ des Softwareherstellers Adcubum.

Online-Abschluss insbesondere bei einfachen Produkten gefragt

Bei der Gewerbeversicherung bleiben klassische Vertriebswege dagegen weiterhin dominant; persönliche Beratung hat für Gewerbetunden nach wie vor höchste Priorität, hat die Studie „Gewerbeversicherung 2018 – was Kunden wirklich wollen“ herausgefunden. Zwar spielen digitale Kanäle bei der Recherche und Informationsbeschaffung eine zunehmend wichtige Rolle, für den Vertragsabschluss nennen die Gewerbetunden allerdings ein vertrauensvolles Verhältnis zum Makler als besonders wichtiges Kriterium.

Weiterhin hoher Bedarf an persönlicher Beratung bei Gewerbeversicherungen

Das Analysehaus Assekurata geht insgesamt für das Sachgeschäft weiterhin von einer stabilen, positiven Ertragslage aus. Dabei stehen die Versicherer vor der Herausforderung, von den Kunden nicht nur als austauschbarer Risikoträger gesehen zu werden, sondern weiterhin Kundennähe und damit langfristige Kundenbindung zu erreichen.

Insgesamt erwartet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV im Bereich Schaden- und Unfallversicherung für das Jahr 2019 eine weitere Zunahme der Beitragseinnahmen zwischen 2,0 % und 3,5 %.

## Krankenversicherung

Im deutschen Gesundheitswesen sind in den kommenden Jahren weitere Reformen zu erwarten. Aktuell beschäftigt vor allem das GKV-Versichertenentlastungsgesetz die Branche. Es sieht vor, dass die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung ab 1. Januar 2019 wieder komplett paritätisch von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gezahlt werden. Selbstständige mit geringem Einkommen können künftig mit niedrigeren Beiträgen rechnen, wenn sie freiwillig Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind. Weitere Informationen im Prognosebericht → „Wettbewerb und Regulierung“.

Durch das Gesetz wird 2019 die Wettbewerbsposition der privaten Vollversicherung nach Einschätzung der Experten des Analysehauses Assekurata weiter geschwächt – vor allem aufgrund der Halbierung des Mindestbeitrags zur GKV für Selbstständige und Freiberufler. Dadurch wird die GKV zum 1.1.2019 für diese Zielgruppe deutlich günstiger und ein Verbleib im gesetzlichen System attraktiver. Die geplante Rückkehr zur paritätischen Finanzierung könnte auch die Wechselbereitschaft der freiwillig gesetzlich versicherten Angestellten reduzieren. Gleichwohl dürften auch weiterhin für viele aus dieser Gruppe die besseren Leistungen in der PKV ein wesentliches Argument für ihre Entscheidung darstellen.

Versichertenentlastungsgesetz schwächt Wettbewerbsposition der Vollversicherung

Der Zugang zur privaten Krankenversicherung wird zudem in 2019 durch die Erhöhung der Versicherungspflichtgrenze von 59.400 € auf 60.750 € pro Jahr weiter eingeschränkt. Erst ab diesem Einkommen haben Arbeitnehmer die Möglichkeit, sich privat zu versichern. Wer weniger verdient, ist versicherungspflichtig in der GKV.

Auch wenn der durchschnittliche Zusatzbeitrag laut Gesundheitsministerium aufgrund der aktuell guten Einnahmensituation der gesetzlichen Krankenkassen in 2019 um 0,1 Prozentpunkte auf 0,9 % gesenkt wird, müssen GKV-Versicherte langfristig mit deutlich steigenden Beiträgen rechnen. Nach Berechnungen der Deutschen Aktuarvereinigung kann der Beitragssatz in der GKV bis 2060 auf bis zu 25 % steigen, in der Pflegeversicherung auf 8,5 %. Hauptgrund ist die demografische Entwicklung hierzulande.

Gesetzliche Krankenkassen: Beiträge werden steigen

Die Zukunft des Gesundheitswesens in Deutschland sieht die große Mehrheit der GKV-Versicherten skeptisch, hat die „Continentale-Studie 2018“ herausgefunden: 80 % fürchten, dass eine gute Gesundheitsvorsorge schon heute oder spätestens in Zukunft über den GKV-Beitrag hinaus viel Geld kosten wird. Eine Lösung dafür sehen viele in der privaten Vorsorge. Drei Viertel der befragten GKV-Versicherten (73 %) glauben, dass eine gute Versorgung nur durch private Vorsorge möglich sein wird.

Weiterhin Vertrauen in private Gesundheitsvorsorge

Die große Mehrheit der Deutschen fühlt sich für den Pflegefall finanziell nicht gewappnet, hat eine aktuelle YouGov-Umfrage ergeben: Danach befürchten mehr als drei Viertel (77 %), dass die Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung für den eigenen Pflegefall nicht ausreichen werden. Trotzdem hat nur eine Minderheit (15 %) bislang eine private Pflegepolice abgeschlossen. Als Hauptgrund für die mangelnde Absicherung nennen die Befragten ihr Budget: Knapp zwei Drittel (63 %) geben an, sich eine private Pflegeversicherung derzeit finanziell nicht leisten zu können; 20 % glauben, zu wenig über gute Absicherungen zu wissen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können.

Gesetzliche Pflegeversicherung reicht nicht aus

Entsprechend positiv bewertet eine Studie von AssCompact die Zukunft von privaten Zusatz- und Pflegeversicherungen. Gut 60 % der Makler schreiben diesen Versicherungszweigen in den kommenden fünf Jahren eine große Bedeutung zu. Das Analysehaus Assekurata sieht vor allem bei den Pflegezusatzversicherungen ein enormes Absatzpotenzial, da bislang lediglich ein Drittel der Pflegezusatzversicherten jünger als 40 Jahre alt sind.

Die Verbreitung der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) macht in Deutschland langsam Fortschritte. Zum 31.12.2017 hatten laut Verband der Privaten Krankenversicherung 672.500 Personen (+10,8 %) eine bKV. Die Zahl der Arbeitgeber mit bKV hat gegenüber dem Vorjahr um 23,8 % auf 6.057 zugenommen. Wie groß das Potenzial ist, hat eine Studie der GfK ergeben: Danach haben 91 % der Unternehmen in Deutschland noch kein Angebot in diesem Bereich. Dabei eignet sich die Zusatzleistung der Studie zufolge bestens zur Personalgewinnung und -bindung; 70 % der Arbeitnehmer mit bKV empfinden diese als besondere Wertschätzung durch den Chef; 92 % der Mitarbeiter überzeugt die bKV so, dass sie davon im Freundeskreis erzählen.

Betriebliche Krankenversicherung bietet noch viel Potenzial

Insgesamt wird von der Kommission Versicherungsmärkte des Ausschusses Volkswirtschaft des GDV für den Bereich Kranken- und Pflegeversicherung für 2019 je nach Höhe der Beitragsanpassungen und Entwicklung des Nettoneuzugangs in der Vollversicherung im Markt ein Beitragswachstum zwischen +2 % und +4 % erwartet.

## Immobilien

Ein Drittel aller 20- bis 50-Jährigen plant laut „Vermögensbarometer 2018“, künftig eine Immobilie zu erwerben; 2017 waren es nur 23 %. Vor allem die Jüngeren tragen sich mit diesem Gedanken, der Anteil liegt bei den 20- bis 29-Jährigen mit 55 % deutlich über dem Durchschnitt. 2017 wollten nur 38 % der Menschen in dieser Altersgruppe eine Immobilie kaufen. Besonders beliebt ist das Eigenheim: Knapp jeder Zweite (46 %) der potenziellen Käufer im Alter von 20 bis 50 Jahren will sich eine Immobilie zur Eigennutzung zulegen; 22 % dagegen ein Mietobjekt. 30 % planen sowohl den Kauf eines Mietobjekts als auch den einer selbst genutzten Immobilie.

Besonders Junge planen Immobilienkauf

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage gewinnen an Bedeutung: Im Zuge der demografischen Entwicklung steigt künftig der Bedarf nach stationären Pflege- und Seniorenwohnungen. Innerhalb von 20 Jahren wird sich die Zahl pflegebedürftiger Personen in Deutschland von rund 2,9 Mio. Menschen im Jahr 2015 auf 3,8 Mio. bis 2035 erhöhen. Rund ein Drittel davon wird einen Heimplatz benötigen. Zu diesen Ergebnissen kommt der Pflegeheim-Atlas Deutschland 2018 des Immobilienberatungsunternehmens Wüest Partner Deutschland. Die Studie prognostiziert, dass bis 2035 rund 230.000 neue stationäre Pflegeplätze benötigt werden, die meisten in Berlin (10.400) und Hamburg (3.600).

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage

Die demografische Entwicklung in Deutschland dürfte die Nachfrage nach Mikro-Wohnungen und damit den Wert solcher Immobilien deutlich steigern: Nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes wird sich der Trend zu kleineren Haushalten künftig fortsetzen und der Anteil der Ein- und Zweipersonenhaushalte in Deutschland bis zum Jahr 2035 auf knapp 80 % steigen. In rund vier von fünf Haushalten hierzulande werden künftig lediglich eine oder zwei Personen leben. Besonders hoch ist der Anteil der kleinen Haushalte in den Stadtstaaten Berlin, Hamburg und Bremen. Dort wird der Anteil der Einpersonenhaushalte im Schnitt auf 55,5 % steigen.

Nachfrage nach Mikro-Wohnungen wird steigen

Verstärkt wird dieser Trend durch den Boom der Großstädte: Einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft zufolge werden in Berlin bis zum Jahr 2035 mehr als 4 Mio. Menschen leben; für München geht die Prognose von 1,66 Mio. Personen aus, für Frankfurt/Main von 813.000.

Boom der Großstädte

Obwohl die Immobilienpreise vielerorts in den vergangenen Jahren bereits stark angezogen haben, ist mit weiteren Steigerungen zu rechnen. Das ist das Ergebnis der Postbank Studie „Wohnatlas 2018“. In mehr als der Hälfte (55 %) der deutschen Landkreise und Städte können Immobilienbesitzer davon ausgehen, dass ihr Haus oder ihre Wohnung bis mindestens zum Jahr 2030 an Wert gewinnen wird. Vor allem in Ballungsräumen dürften die Preise für Immobilien immer weiter ansteigen, aber auch in gefragten ländlichen Regionen.

Weiterhin steigende Preise in Ballungsräumen

Insgesamt blicken Investoren daher optimistisch auf den deutschen Immobilienmarkt: Einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC zufolge rechnen gut zwei Drittel (68 %) der befragten Investoren in den kommenden fünf Jahren mit steigenden Renditen.

## Finanzierung

Insgesamt 82 % der potenziellen Immobilienkäufer zwischen 20 und 50 Jahren wären bereit, sich für ein Eigenheim zu verschulden, geht aus dem „Vermögensbarometer 2018“ des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes hervor. 43 % würden einen Kredit bis zu 60 % des Kaufpreises aufnehmen, 28 % würden sich sogar bis zu 80 % des Kaufpreises verschulden.

Hohe  
Verschuldungsbereitschaft

Zusätzliche Impulse sind einer Studie zufolge durch das 2018 eingeführte Baukindergeld zu erwarten: Laut einer Modellrechnung des Berliner Immobilienforschungsinstituts Empirica wird das Baukindergeld zusätzlich 58.000 junge Familien in die Lage versetzen, Wohneigentum zu erwerben. Das Potenzial an jungen Mieterhaushalten mit Kindern, die aufgrund ihrer Einkommens- und Eigenkapitalsituation für Wohneigentum in Frage kommen, erhöht sich damit um 32 % von 181.000 auf 239.000 Haushalte.

Impulse durch  
Baukindergeld

Laut Konsumkredit-Index 2018/2019 des Bankenfachverbands bleibt die Nachfrage nach Verbraucherkrediten stabil. Die Bereitschaft, Finanzierungen in Anspruch zu nehmen, soll demnach zwar leicht steigen. Dieser Effekt werde jedoch laut Prognose durch eine etwa gleichbleibende Anschaffungsplanung der Konsumenten ausgeglichen.

Konsumentenkredite auf  
stabilem Niveau

FERI rechnet frühestens in der zweiten Hälfte des Jahres 2019 mit einer Erhöhung des Leitzinses durch die Europäische Zentralbank. Dieser liegt seit März 2016 bei Null.

Niedrigzinsumfeld bleibt  
bestehen

Insgesamt wird für die Finanzierung vor allem getrieben durch Immobilienkredite ein weiteres Wachstum erwartet.

## Wettbewerb und Regulierung

Der gesamte Markt für Finanzdienstleistungen sowie die Versicherungsbranche stehen vor einer Konsolidierung. Deutschland gilt als potenzialstärkster Markt in Europa, auf dem nationale und internationale Finanzdienstleister konkurrieren. Aufgrund der verschärften Regulierungsvorschriften wächst der Druck vor allem auf kleinere Anbieter, sodass sich die Anzahl der Marktteilnehmer weiter verringern wird. Laut aktuellen Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ist die Zahl der im Versicherungsvermittler-Register eingetragenen Vermittler allein von Januar bis Dezember 2018 um rund 19.200 auf gut 201.600 gesunken. Damit gibt es heute fast ein Viertel weniger eingetragene Versicherungsvermittler als noch 2011.

Konsolidierung bei den  
Vermittlern schreitet voran

Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat 2018 einen Evaluierungsbericht über das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) veröffentlicht. Obwohl die Bilanz weitgehend positiv ausfällt, wird im Bericht eine Deckelung von Abschlussprovisionen als mögliche Maßnahme aufgeführt – jedoch bisher ohne Konkretisierung. Die politische Diskussion darüber läuft. Ein Gesetzesentwurf des BMF wird im Frühjahr 2019 erwartet, anschließend kommt dieser in den parlamentarischen Prozess. Für das Jahr 2019 sind daher noch keine unmittelbaren Auswirkungen auf das operative Geschäft von MLP in der Altersvorsorge zu erwarten.

Langfristige Auswirkungen  
des LVRG noch offen

Sollte das BMF einen Provisionsdeckel einführen, müssen laut einer Umfrage von AssCompact viele freie Vermittler und Makler um ihre Existenz fürchten. Rund 70 % der befragten Makler sind sich sicher, dass jegliche Form eines Provisionsdeckels negative Auswirkungen auf die Vermittlertätigkeit haben wird. Sollte sich der Provisionsdeckel auf alle Lebensversicherungsprodukte (inkl. Biometrie-Produkte) erstrecken, schätzen die Makler, dass bis zu 50 % der freien Vermittler in Existenznöte geraten könnten.

Provisionsdeckel drückt Stimmung

Ab 2019 wird im Zuge des 2018 in Kraft getretenen Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss in der betrieblichen Altersvorsorge eingeführt. Zahlt der Arbeitnehmer Teile seines Gehalts in einen Pensionsfonds, eine Pensionskasse oder eine Direktversicherung, muss der Arbeitgeber ab Januar 2019 15 % des umgewandelten Beitrags zusätzlich als Arbeitgeberzuschuss zur bAV beisteuern, wenn er selbst durch die Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart. Diese Regelung gilt für alle ab 2019 abgeschlossenen Entgeltumwandlungsvereinbarungen. Für vorher abgeschlossene oder bereits bestehende Entgeltumwandlungsvereinbarungen ist der Zuschuss erst ab 2022 zu zahlen.

BRSG stärkt betriebliche Altersvorsorge

Am 1. Januar 2019 tritt das „Gesetz über Leistungsverbesserung und Stabilisierung in der gesetzlichen Rentenversicherung“ in Kraft. Das Rentenniveau vor Steuern soll künftig mindestens 48 % betragen, der Beitragssatz auf maximal 20 % steigen. Diese „doppelte Haltelinie“ gilt vorerst bis 2025. Für die Zeit danach gibt es noch keinerlei Festlegung des Gesetzgebers. Experten warnen bereits heute vor den großen Kosten, mit denen das Gesetz verbunden ist.

Gesetzliches Rentenniveau soll stabilisiert werden

Ab 1. Januar 2019 tritt das neue Versichertenentlastungsgesetz in Kraft. Es sieht vor, dass die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung ab 2019 wieder komplett paritätisch von Arbeitgebern und Arbeitnehmern gezahlt werden. Das gilt nicht nur – wie bisher – für den allgemeinen Beitragssatz, sondern künftig auch für den individuellen Zusatzbeitrag, den jede Krankenkasse selbst bestimmt. Selbstständige mit geringem Einkommen können künftig mit niedrigeren Beiträgen rechnen, wenn sie freiwillig Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse sind.

Änderungen bei der gesetzlichen Krankenversicherung

In den nächsten Jahren ist für Finanzprodukte insgesamt zu erwarten, dass der Regulierer weiter daran arbeitet, die Kosten für Kunden vergleichbarer zu machen und dass die Sensibilität der Kunden für Kosten und Beratungsqualität weiter zunehmen wird. Dazu dürfte auch beitragen, dass der Gesetzgeber mit der verbindlichen Vorgabe einer Effektivkostenquote sowohl in Deutschland durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PiA) als auch auf europäischer Ebene mit den seit 1. Januar 2018 vorgeschriebenen Basisinformationsblättern für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPS) sowie den ab 1. Januar 2019 geltenden neuen PRIIP-KID für OGAW-Fonds aktiv geworden ist. Allerdings wird durch diese jüngsten Regulierungsschritte noch längst keine ausreichende Vergleichbarkeit der Produkte und ihrer Kosten hergestellt. Zudem wird das Bewusstsein der Kunden für die Unterschiede zwischen den verschiedenen Beratergruppen (Makler etc.) steigen.

Weitere Regulierung zu erwarten



Grundsätzlich zielt die Politik weiterhin darauf ab, die Honorarberatung zu stärken. Das 2014 in Kraft getretene Honoraranlageberatungsgesetz – es bezieht sich ausschließlich auf den Bereich der Anlageberatung – hat allerdings aufgrund weiterhin marktferner Regelungen zum Altbestand bis dato keine nennenswerten Auswirkungen. Sollte sich hier jedoch weiteres Marktpotenzial ergeben, ist MLP bereits gut vorbereitet, da das Neugeschäft im Bereich Vermögensmanagement bei MLP heute bereits honorarähnlich vergütet wird.

Honorarberatung bleibt  
Thema für die Politik

Der zunächst von der Bundesregierung vorgelegte Entwurf des IDD-Umsetzungsgesetzes sah auch vor, dass sich Versicherungsmakler ihre Tätigkeit nur noch durch Versicherungsunternehmen vergüten lassen dürfen. Mit einem faktischen Provisionsgebot stellte sich der deutsche Gesetzgeber eindeutig gegen die in Artikel 19 IDD vorgesehene Möglichkeit von Honorarberatung oder Mischmodellen. Nach mitunter heftiger Kritik ist dieser Gesetzestext wieder dahingehend verändert worden, dass Privatkunden auch weiterhin gegen Honorar beraten werden können.

MLP hat zahlreiche Anforderungen, die der Gesetzgeber künftig vorgibt, bereits umgesetzt. Um die gesetzlichen Dokumentations-, Qualifikations- und Transparenzpflichten zu erfüllen, sind Umsetzungskompetenzen erforderlich. Hier sieht sich MLP gut vorbereitet. Dessen ungeachtet sind die regulatorischen Entwicklungen insgesamt als herausfordernd zu bewerten und verursachen entsprechende Umsetzungskosten.

Gut gewappnet für neue  
regulatorische  
Anforderungen