



GDV Gesamtverband
der Versicherer

ECONOMIC RESEARCH

Neues Hochinflationsumfeld: Welche Auswirkungen für den Versicherungssektor?

2023/01

Insurance Perspectives

Autor/-in

Thilo Bertelsmann

t.bertelsmann@gdv.de

Dr. Anja Theis

a.theis@gdv.de

Executive Summary

Die anhaltend hohe Inflation ist eine der aktuell größten Herausforderungen für Politik, Unternehmen und private Haushalte. Auch der Versicherungssektor ist in vielfältiger Weise davon betroffen. Die realen Einkommensverluste der privaten Haushalte wirken sich negativ auf die Versicherungsnachfrage aus. Ohnehin bestehende Schutzlücken vergrößern sich. Gleichzeitig sind die Versicherer mit wachsenden Schadenbelastungen konfrontiert, etwa durch die starken Preiserhöhungen in den Bereichen Kfz und Wohnungsbau. Über die geldpolitischen Straffungen führt die Inflation zu einem veränderten Finanzmarkt- und Zinsumfeld: Dies hat positive Rückwirkungen für die Kapitalanlagemöglichkeiten und -erträge der Versicherer.

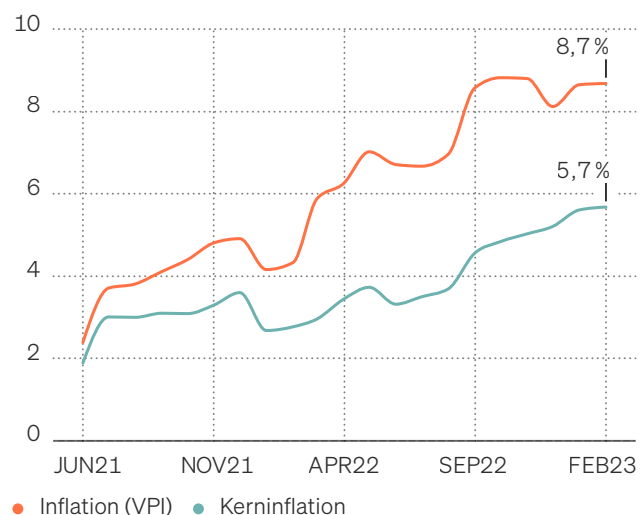
Auch im Versicherungsbereich bringt das derzeitige Inflationsumfeld umfangreichen Anpassungsbedarf mit sich. Dieser reicht von Prämien- und Produkthanpassungen über Veränderungen in Kapitalanlage und Reservierung bis hin zur Steigerung der Effizienz im Geschäftsbetrieb oder Maßnahmen zur Unterstützung der Kunden im Umgang mit der Inflation. Im Jahr 2022 haben der Inflationschock, der Zinsanstieg und die hohe Unsicherheit zu leicht rückläufigen Beitragseinnahmen der Versicherer beigetragen, resultierend aus einer rückläufigen Nachfrage nach Lebensversicherungsprodukten gegen Einmalbeitrag. Aus volkswirtschaftlicher Sicht kommt es daher nicht zuletzt darauf an, negative Auswirkungen auf das Absicherungs-niveau in Wirtschaft und Gesellschaft einzudämmen. Das langfristige Geschäftsmodell der Versicherer, eine über den Konjunkturzyklus hinweg recht stabile Versicherungsnachfrage und etablierte Anpassungsmechanismen, etwa Prämienanpassungsklauseln, helfen dabei.

ANHALTENDER INFLATIONSDRUCK UND VERÄNDERTES ZINSUMFELD

Die Inflation ist seit der Corona-Pandemie stark angestiegen. Angebotsseitige Effekte, wie die Störung weltweiter Lieferketten, haben dazu geführt, dass das Warenangebot die Nachfrage nicht mehr kurzfristig bedienen konnte. Auch die Geldmengenausweitung der Zentralbanken und die fiskalischen Unterstützungsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise könnten dazu beigetragen haben, dass die Nachholeffekte beim Konsum stärker ausgefallen sind, wodurch der Inflationsdruck zusätzlich erhöht wurde. So sind zunächst insbesondere die Preise für jene Waren gestiegen, die in den Jahren zuvor durch technologische Innovation und Globalisierung im Trend eher kostengünstiger geworden sind. Die anfängliche Einschätzung großer Zentralbanken wie der EZB und der Fed war, dass sich die Inflation nach einem Wiederanlaufen der Wirtschaft schnell legen würde, sodass zunächst nur eine verhaltene Reaktion der Geldpolitik auf die Preissteigerungen erfolgte. Der Ukraine-Krieg hat jedoch die ohnehin steigenden Energie- und Lebensmittelpreise nochmals angetrieben. Vor diesem Hintergrund wurden die Leitzinsen seit Anfang 2022 in hohem Tempo fortlaufend angehoben. Bisher erweist sich die Inflation jedoch als hartnäckig. Auch die Kerninflation, also die Inflationsrate ohne Energie und Lebensmittel, ist über die letzten Monate fast kontinuierlich angestiegen und lag im Februar 2023 mit 5,7 % in Deutschland (s. Abb. 1) und 5,6 % in der Euro-Zone deutlich über dem Inflationsziel von 2 % der EZB.

Hartnäckige Inflationsentwicklung

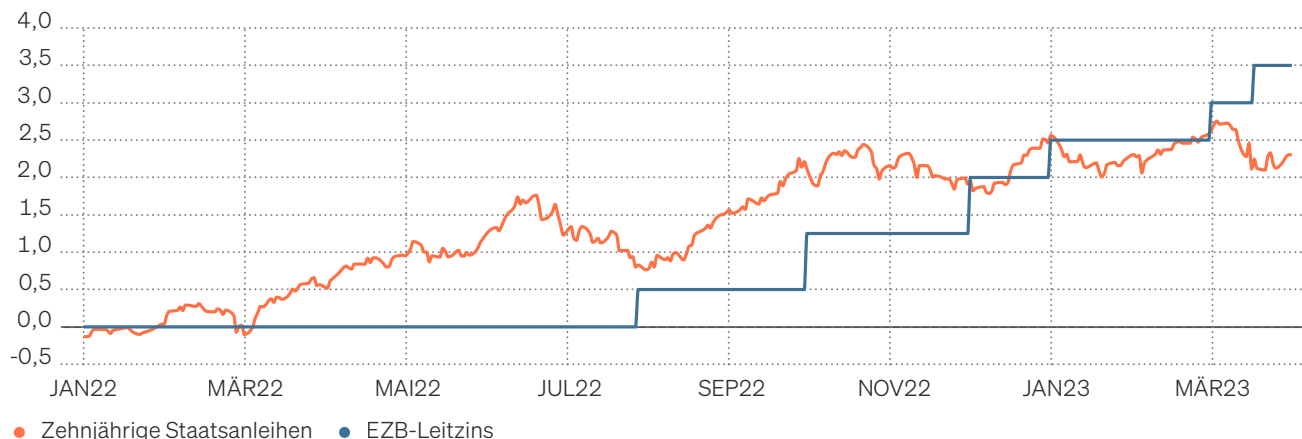
Abbildung 1 · Inflationsrate und Kerninflation in Deutschland in Prozent zum Vorjahresmonat



Quelle: Statistisches Bundesamt

Starker Anstieg des Zinsniveaus

Abbildung 2 · Rendite zehnjähriger deutscher Staatsanleihen und EZB-Leitzins (in Prozent)



Quelle: Refinitiv Datastream

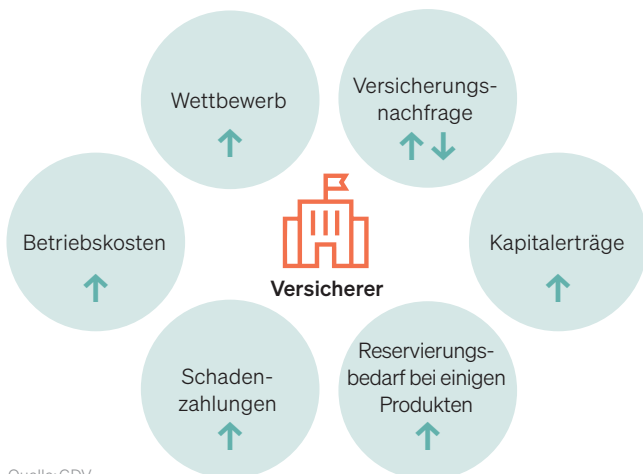
Im Zuge der Leitzinserhöhungen hat sich das Zinsniveau an den Märkten innerhalb kurzer Zeit stark erhöht (s. Abb. 2). Damit haben sich sowohl für Kapitalanleger als auch Kreditnehmer¹ die Rahmenbedingungen substantiell verändert.

Für die privaten Haushalte und Unternehmen ist die Inflation eine große Herausforderung. Da die Löhne langsamer steigen als die Verbraucherpreise, steht den Haushalten real weniger Geld zur Verfügung. Als Folge wird weniger gespart und konsumiert. Die Unternehmen müssen mit Kostendruck umgehen

¹ Vgl. zu Wohnimmobilienkrediten die jüngste Ausgabe des [Economics & Finance Flash 04/2023](#) des GDV.

Inflation trifft alle Bereiche des Versicherungsgeschäfts

Abbildung 3 · Wichtige Wirkungskanäle



Quelle: GDV

und sind mit erhöhter Unsicherheit konfrontiert. Zeitgleich bedeuten gestiegene Zinsen, dass eine Verschuldung teurer wird. Somit ist der finanzielle Spielraum für private Haushalte und Unternehmen enger geworden.

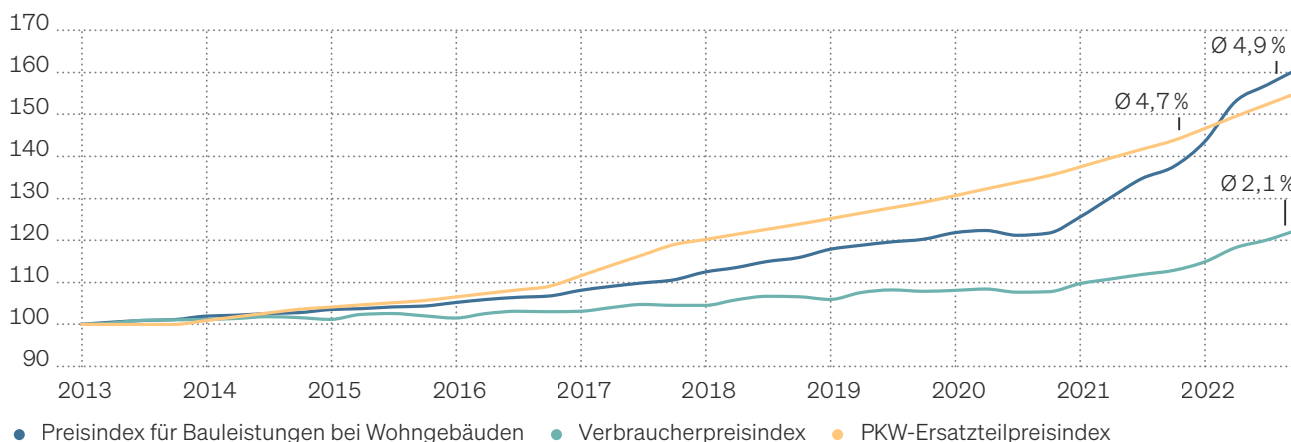
FOLGEN FÜR DEN VERSICHERUNGSSEKTOR: VIELFÄLTIGE WIRKUNGSKANÄLE

Die anhaltend hohe Inflation hat substantielle Auswirkungen auf den Versicherungssektor. Sie betrifft alle Bereiche des Versicherungsgeschäfts, von den Versicherungsleistungen über Betriebskosten und Kapitalerträgen bis hin zur Versicherungsnachfrage. Neben den einzelwirtschaftlichen Folgen für Versicherer und Versicherungsnehmer ist auch die volkswirtschaftliche Rolle des Sektors betroffen, etwa im Hinblick auf Versicherungsdurchdringung und Versicherungslücken. Die Implikationen für die einzelnen Versicherungssparten und -produkte unterscheiden sich dabei deutlich.

Ein zentraler Faktor sind die Auswirkungen der Inflation auf die Höhe der **Versicherungsleistungen**. Diesbezüglich gibt es einen fundamentalen Unterschied zwischen den verschiedenen Versicherungsarten. Bei Produkten nach dem Prinzip der Schadenversicherung, die im Versicherungsfall einen Schadenersatz zusagen, wie etwa die Reparatur eines Kraftfahrzeugs nach einem Unfall, bedeuten hohe Preissteigerungen unmittelbar höhere Schadenleistungen. Gleiches gilt für die in Deutschland übliche Wohngebäudeversicherung nach gleitendem Neuwert, die im Schadenfall die Wiederherstellung in gleicher Art und Güte im neuwertigen

Hohe Preissteigerungen im Bausektor und bei Kfz-Ersatzteilen

Abbildung 4 · Preisindizes 2013 = 100



Quelle: Statistisches Bundesamt. PKW-Ersatzteilpreise: Fahrzeug-/Ersatzteilauswahl bis 2018 gemäß Insurance Europe "Spare Parts Price Survey", ab 2018 GDV

Zustand gewährleistet. Für das Ausmaß der Erhöhung der Leistungen im Schadenfall (sog. **Schadeninflation**) kommt es dabei nicht in erster Linie auf die Veränderung des allgemeinen Preisniveaus an. Die Entwicklung spezifischer Preisindizes ist typischerweise besser geeignet, die Auswirkungen von Inflation für die Versicherungszweige abzubilden. Beispiele sind etwa der Preisindex für Bauleistungen bei Wohngebäuden oder der Preisindex für Kfz-Ersatzteile (s. Abb. 4). So lag der Preisanstieg für Bauleistungen an Wohngebäuden im Jahr 2022 bei 16,9 % und war damit fast doppelt so hoch wie der Anstieg der Verbraucherpreise im selben Zeitraum.

Schadendämpfende **Selbstbeteiligungsklauseln**, wie sie z. B. bei Kfz-Kaskoversicherungen häufig gewählt werden, können bei Inflation an Bedeutung verlieren, wenn die Schäden immer weiter über die Selbstbeteiligungsgrenze steigen.

Bei Produkten nach dem Prinzip der **Summenversicherung** verändert sich die Leistung, die die Versicherer erbringen, durch Inflation nicht automatisch. Beispiele sind hier die Risikolebensversicherung, die bei Tod während der Vertragslaufzeit die vereinbarte Versicherungssumme auszahlt, oder die Unfallversicherung, deren Basisleistung die Zahlung eines vorab vereinbarten Geldbetrags bei dauerhaften gesundheitlichen Beeinträchtigungen in Folge eines Unfalls ist. Der Versicherer ist diesbezüglich keinem Inflationsrisiko ausgesetzt. Hier führt die Inflation dazu, dass der Realwert der Versicherungsleistung sinkt, mit dem Risiko für den Versicherungsnehmer, dass Versicherungslücken entstehen oder größer werden, beispielsweise eine unzureichende Absicherung der Hinterbliebenen.

Für alle Versicherungsarten gleichermaßen führt eine erhöhte Inflation tendenziell zu steigenden **Betriebskosten**, die jedoch bei den einzelnen Produkten unterschiedlich ins Gewicht fallen.

Um die Leistungsverpflichtungen aus ihren Versicherungsverträgen zu erfüllen, bilden die Versicherer versicherungstechnische Rückstellungen – z. B. wenn bei einem Versicherungsfall aufgrund der Abwicklungserfordernisse die Schadenzahlung erst im folgenden Kalenderjahr erfolgt. Ein Schadenanstieg als Folge von Inflation kann zu einem Überprüfungsbedarf bei den **versicherungstechnischen Rückstellungen** führen. Insbesondere bei Schäden mit längeren Abwicklungsdauern, wie sie etwa für die Haftpflichtversicherung nicht untypisch sind, könnte aus inflationsbedingt steigenden Aufwendungen ein Anpassungsbedarf bei den Schadenrückstellungen resultieren.

Generell führt die erhöhte Inflation zu einer Zunahme der **Kalkulations- und Prognoseunsicherheit**, die umso größer ist, je weniger die zukünftige Inflation antizipiert werden kann.

Auf die **Kapitalanlage** der Versicherer wirkt sich die Inflation in erster Linie indirekt über Veränderungen der Zinssätze und der Finanzmarktgegebenheiten aus, insbesondere aufgrund von inflationsinduzierten geldpolitischen Reaktionen und deren Auswirkungen auf Wirtschaftsaussichten und Finanzmärkte. Eine unmittelbare Erhöhung der nominalen Kapitalerträge durch höhere Inflation ergibt sich bei – bisher wenig verbreiteten – inflationsindexierten Anlagen. Inflationsbedingte höhere Nominalzinsen, in denen sich u. a. geldpolitische Straffungen zur Inflationsbekämpfung

Soziale Inflation als besondere Herausforderung für die Versicherungswirtschaft

Aufgrund der Abhängigkeit der Versicherungsleistungen von sparten- bzw. produktspezifischen Preisentwicklungen waren hohe Preissteigerungen für die Versicherer auch in der zurückliegenden Dekade sehr niedriger Inflationsraten kein unbekanntes Phänomen. Eine Reihe von Versicherungszweigen ist dadurch gekennzeichnet, dass die Versicherungsleistungen tendenziell stärker steigen als die allgemeinen Preise. Hier spiegelt sich das Phänomen der sog. „sozialen Inflation“¹ wider – d. h. ein Trend zu überproportional steigenden Versicherungsschäden, z. B. aufgrund rechtlicher und gesellschaftlicher Bedingungen (u. a. eine wachsende Prozesskultur und höhere Entschädigungszahlungen in der Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung) oder aufgrund von Marktbesonderheiten, wie sie

etwa z. T. den überdurchschnittlichen Preisanstiegen bei Kfz-Ersatzteilen zugrunde liegen.

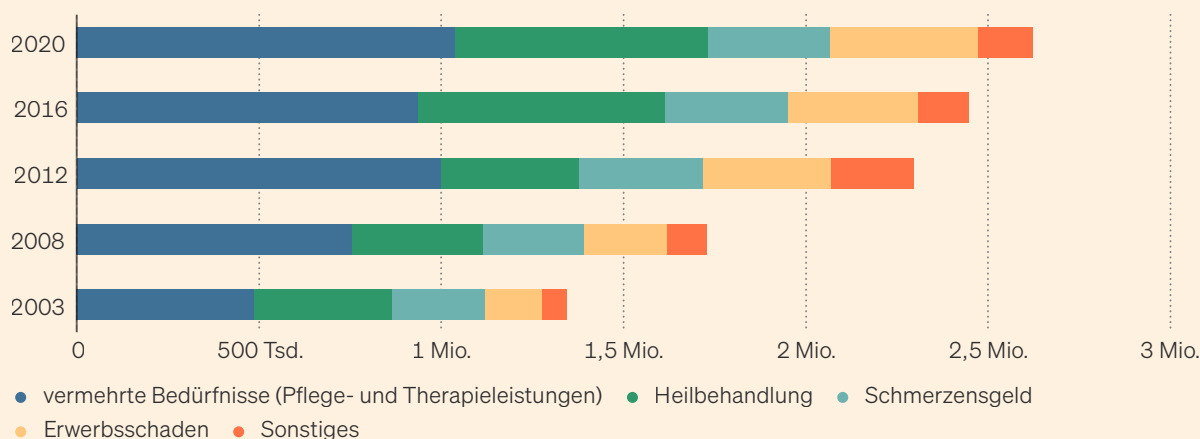
Ein prominentes Beispiel sehr hoher Schadeninflation war in den letzten beiden Jahrzehnten in Deutschland die Heilwesen-Haftpflichtversicherung zur Absicherung der gesetzlichen Haftpflicht von Kliniken, Ärzten und Hebammen (s. Abb. 5). Erhebungen des GDV zeigen sehr hohe Steigerungsraten bei schweren Personenschäden.² Danach hat sich der durchschnittliche Schadenbedarf bei Personengroßschäden (etwa wenn es bei der Geburt zu schweren gesundheitlichen Schädigungen eines Neugeborenen kommt) von 2003 bis 2020 verdoppelt, was einer jährlichen Erhöhung von 4 % über diesen Zeitraum entspricht – weit mehr als die allgemeine Preisentwicklung im Betrachtungszeitraum.

¹ Vgl. hierzu etwa Geneva Association (2020): [Social Inflation: Navigating the evolving claims environment](#).

² Vgl. Hellberg / Lonsing (2022): Superimposed Inflation hält an, Versicherungswirtschaft Ausgabe Mai, S. 66-67.

Beispiel Heilwesenhaftpflichtversicherung: Starker Anstieg Versicherungsleistungen

Abbildung 5 · Entwicklung des mittleren Schadenaufwandes für schwere Personenschäden



Quelle: GDV

widerspiegeln, führen in der Tendenz zu höheren nominalen Kapitalerträgen für die Versicherer. Dies kann den inflationsbedingten Anpassungsbedarf bei Schäden, Kosten und Rückstellungen mildern. Allerdings ist dieser Effekt eingeschränkt. Die höheren Kapitalerträge infolge gestiegener Zinsen fließen nur aus den Neuanlagen. Dem steht die relativ ungünstige Verzinsung der Alt-Anlagen gegenüber, die Wertverluste erleiden. Daraus folgende stille Lasten im Kapitalanlagebestand müssen üblicherweise nicht realisiert werden, weil ein

Großteil der Papiere bis zur Endfälligkeit gehalten wird. Sie dämpfen jedoch die Potenziale in der Neuanlage.

Eine nicht antizipierte erhöhte Inflation kann zumindest kurzfristig dämpfend auf die **Ertragslage** der Versicherer wirken, da Reaktionen der Unternehmen auf eine erhöhte Inflation erst mit Verzögerung wirksam werden. Aufgrund der vielfältigen Handlungsmöglichkeiten, die den Versicherern offenstehen (s. nächster Abschnitt), ist jedoch nicht damit zu rechnen, dass sich

die Inflation in substanziellem Maße negativ auf die Solvenzlage der Versicherer auswirkt.

Die Auswirkungen der Inflation auf die (nominalen) **Beitragseinnahmen der Versicherer** sind nicht eindeutig. Hier schlagen sich vielfältige und in unterschiedliche Richtungen gehende Anpassungsmaßnahmen von Versicherern und Versicherungsnachfragern an die neuen Gegebenheiten nieder. Dies wird im übernächsten Abschnitt näher beleuchtet.

ANPASSUNG AN DIE INFLATION: HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN DER VERSICHERER

In Inflationszeiten sind die Versicherer in besonderer Weise gefordert. Um negative Auswirkungen der Inflation zu bewältigen bzw. zu vermeiden stehen ihnen vielfältige Instrumente zur Verfügung. Das zentrale Instrument ist dabei eine Prämienkalkulation, die den veränderten Preisen Rechnung trägt, und dementsprechende **Beitragsanpassungen**.² Anpassungsmaßnahmen für den Bestand der Versicherer etwa im Rahmen von Prämienanpassungsklauseln, wie sie seit langem etabliert sind, kommt dabei die zentrale Bedeutung zu. Es kann zwischen direkten Prämienanpassungen (auch auf Basis entsprechender Anpassungsklauseln) und indirekten Prämienanpassungen (über Summenerhöhungen, etwa aufgrund entsprechender Preisindizes) unterschieden werden.

² Die Bedeutung von Prämienenerhöhungen zum Ausgleich von gestiegenen Versicherungsleistungen hat jüngst auch die Aufsichtsbehörde BaFin in einem Artikel herausgestellt, vgl. BaFin (2022): [Steigende Inflation: Gekommen, um vorerst zu bleiben](#), BaFinJournal 9.12.2022.

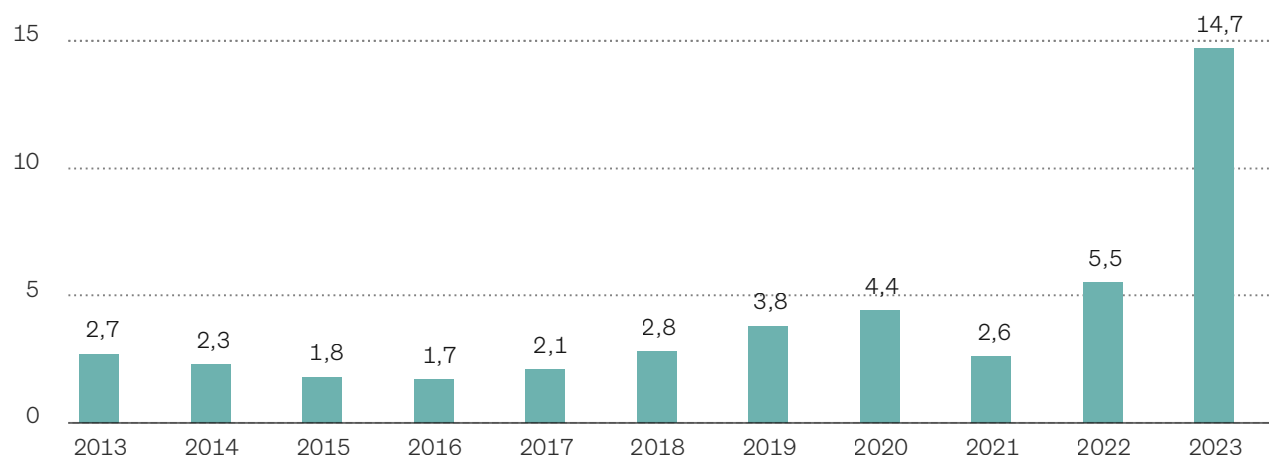
Prämienenerhöhungen aufgrund von Anpassungsklauseln sind dabei an bestimmte Bedingungen (etwa an Mindeständerungen des relevanten Indikators) gekoppelt und gelten erst ab Beginn der nächsten Periode („Hauptfälligkeit“). Daher wird dieses Instrument i. d. R. erst mit einem gewissen Zeitverzug wirksam. Ein Beispiel für die Wirksamkeit von Anpassungsklauseln ist die Wohngebäudeversicherung, die üblicherweise zum gleitenden Neuwert abgeschlossen wird. Im Durchschnitt lag der Anstieg der Versicherungsprämie aufgrund von Summenerhöhungen für Wohngebäudeversicherungen in den letzten 10 Jahren bei etwa 3 % pro Jahr. Für 2023 steigt der entsprechende Anpassungsfaktor im Vergleich zum Vorjahr sehr viel mehr, um knapp 15 % (s. Abb. 6).

In Personenversicherungsverträgen wie Unfallversicherungen oder kapitalbildenden Lebensversicherungen sind die Verträge teilweise dynamisiert, entweder mit jährlicher Erhöhung gemäß festem Prozentsatz oder dem Erhöhungssatz der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung. In diesen Fällen kommt es zu einem gewissen automatischen Inflationsausgleich.

Bei Neuverträgen oder im Bestand auch in Sparten mit jährlichen Vertragsverhandlungen (etwa im gewerblich-industriellen Geschäft) oder einer jährlichen Neukalkulation (Kraftfahrt) kann in der Tarifierung auf inflationäre Entwicklungen reagiert werden. Die Reaktionsmöglichkeiten der Versicherer im Pricing hängen dabei auch von den Marktgegebenheiten ab. Wichtige Faktoren sind hier die Intensität des Wettbewerbs, aber auch die Zahlungsbereitschaft und -fähigkeit der Kunden.

Starker Anstieg des Anpassungsfaktors in der Wohngebäudeversicherung

Abbildung 6 · Veränderung des Anpassungsfaktors in Prozent



Quelle: GDV

Eine wesentliche Rolle für den Geschäftserfolg und den Erhalt des Versicherungsschutzes in Zeiten hoher Inflation kommt dabei auch der **Unterstützung der Versicherungsnehmer im Umgang mit negativen Folgen der Inflation** zu. Hier sind etwa Vertragsanpassungsmöglichkeiten oder temporäre Beitragsstundungen bei finanziellen Engpässen der Versicherungsnehmer zu nennen. Umgekehrt können auch Erhöhungen der Versicherungssumme angeboten werden, um den Realwert der Absicherung bei Summenversicherungen konstant zu halten.

Ein wichtiger Hebel, der den Versicherern zur Verfügung steht, um einem Anstieg der Betriebskosten entgegenzuwirken, sind **Produktivitätserhöhungen** durch das Heben von Effizienzpotenzialen im Geschäftsbetrieb. Hier bieten nicht zuletzt die Möglichkeiten der Digitalisierung vielfältige Ansatzpunkte, etwa durch weitere Prozessautomatisierung.

Auch **Maßnahmen zur Schadenminderung**, etwa durch eine zielgerichtete Unterstützung der Versicherungsnehmer, oder eine Beschleunigung der Schadenabwicklung, können einen Anstieg der Versicherungsleistungen mildern.

Reservierung und **Kapitalanlage** sind zu überprüfen und ggf. anzupassen. Bei der Kapitalanlage könnten etwa eine Erhöhung von realwertorientierten Anlagen oder inflationsindexierte Wertpapiere Optionen darstellen.

Auch **Produktanpassungen und -innovationen** sowie Neujustierungen im Produktportfolio bieten eine Palette von Möglichkeiten **für Versicherer und ihre Kunden**, die höhere Inflation besser zu bewältigen. Ein Beispiel sind die – inzwischen weit verbreiteten – kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukte mit reduzierter Zinsgarantie und dadurch möglicher höherer Anlage in Realwerte.

Auch wenn es den Versicherern damit möglich ist, die negativen Auswirkungen eines Inflationsszenarios abzumildern, bleibt dies dennoch eine Herausforderung, gelingt nur mit Zeitverzug und ist oft mit zusätzlichen finanziellen Belastungen für Versicherer und Versicherungsnehmer verbunden.

AUSWIRKUNGEN DER INFLATION AUF VERSICHERUNGSNACHFRAGE UND BEITRAGSEINNAHMEN DER VERSICHERER

Erfahrungsgemäß ist die Versicherungsnachfrage in Deutschland über Konjunktur- und Finanzzyklen hinweg weitgehend stabil. So bewegen sich die Veränderungsraten der Beitragseinnahmen der Versicherer über die letzten 15 Jahre, die durch gleich mehrere große Krisen (Finanzkrise, Eurokrise, Corona-Krise, Ukraine-Krieg) gekennzeichnet waren, von Jahr zu Jahr im einstelligen Bereich (s. Abb. 7). Dies ist vor allem auf den grundlegenden, existenzsichernden Charakter von Versicherungsprodukten (etwa Gebäudeversicherungen oder Haftpflichtversicherungen) und die oft langfristigen Verträge im Bereich der Personenversicherung zurückzuführen. **Durch die anhaltend hohe Inflation ändert sich dies nicht grundlegend.** Vor allem im Zuge der Anpassungsphase an ein verändertes Zins- und Inflationsumfeld können sich **aber durchaus substanzielle Auswirkungen sowohl auf das Versicherungsangebot als auch die Versicherungsnachfrage** und damit die Beitragseinnahmen der Versicherer ergeben. Dabei sind sowohl umsatz erhöhende als auch umsatzsenkende Effekte zu verzeichnen (s. Tabelle 1). Wichtige Wirkungskanäle sind dabei:

- zum Inflationsausgleich erfolgende **Prämienerhöhungen bei vielen Versicherungsverträgen durch Beitrags- und Summenanpassungen**,
- eine erhöhte Versicherungsnachfrage aufgrund einer **stärkeren Risikowahrnehmung** in Zeiten makroökonomischer und geopolitischer Unsicherheiten und erhöhter Risiken (auch: Naturgefahren, Cyberrisiken),
- dämpfende Effekte auf die Versicherungsnachfrage aufgrund **inflationsbedingter Realeinkommensverluste der privaten Haushalte oder Verschlechterungen in der Finanzlage von Unternehmen** (z. B. das Abspecken des Versicherungsschutzes durch Abwahl von einzelnen Produktbausteinen oder höhere Selbstbeteiligung bis hin zum Verzicht auf einzelne Versicherungsverträge),
- eine **Intensivierung des Wettbewerbs** durch eine höhere Preissensibilität der Kunden,
- **bei langfristigen Verträgen**, z. B. für die Altersvorsorge kann die derzeitige Unsicherheit über die weitere Entwicklung zu einer **Abwartehaltung** führen,

Entwicklung der Beitragseinnahmen: Auswirkungen von Inflation und gestiegenen Zinsen

Tabelle 1 · Zentrale Wirkungskanäle

Effekt auf Versicherungsbeiträge	Übergreifend	Schaden-/Unfallversicherung	Lebensversicherung
Positiv	Stärkere Risikowahrnehmung führt zu höherer Versicherungsnachfrage	Prämien / Tarifierung werden an gestiegene Versicherungsleistungen angepasst Versicherungssummen werden erhöht, um Schutzlücken auszugleichen (z. B. Unfallversicherung)	Kunden erhöhen Versicherungsschutz, um Realwerteinbußen auszugleichen (z. B. Altersvorsorge, bei Berufsunfähigkeit) Wettbewerbsfähigkeit hat sich z. T. verbessert (höhere Kapitalerträge, gestiegene Kosten bei Immobilienkrediten)
Negativ	Kunden haben engere finanzielle Spielräume höhere Preissensibilität der Kunden erhöht Wettbewerbsintensität	Versicherungsschutz wird abgespeckt (z. B. Verzicht auf Schutz-Bausteine, höhere Selbstbeteiligung)	Abwartehaltung potenzieller Kunden bei Langfristverträgen in Zeiten hoher Unsicherheit z. T. Einbußen in der Attraktivität gegenüber alternativen Anlagen (z. B. höhere Zinsen auf Bankeinlagen)

Quelle: GDV

→ im Bereich der **kapitalbildenden Lebensversicherung** wirken sich die Inflation und die damit verbundenen erhöhten Zinsen sowie die veränderten Finanzmarktgegebenheiten auf die **Attraktivität der verschiedenen Produktarten und die Wettbewerbsposition gegenüber alternativen Anlageinstrumenten** aus.

Die vorliegenden **vorläufigen Daten zu den Beitragseinnahmen der Versicherer im Jahr 2022** zeigen, dass im letzten Jahr die dämpfenden Faktoren die Oberhand hatten. Die Beitragseinnahmen der deutschen Versicherer sind mit 0,6 % leicht gesunken. Dem zugrunde liegt ein deutlicher Rückgang der Beitragseinnahmen der Lebensversicherer um ca. 6 %. Dies spiegelt die Zurückhaltung im Bereich der Neuabschlüsse von Lebensversicherungsverträgen gegen Einmalbeitrag wider (Rückgang der Einmalbeiträge um ca. 18 %). Hier schlagen sich die realen Einkommensverluste, die veränderten Anlagekonditionen und nicht zuletzt die hohe Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung nieder, die potenzielle Kunden vielfach dazu bewegt, längerfristiger Verträge aufzuschieben. Dagegen hat sich das Bestandsgeschäft in der Lebensversicherung im letzten Jahr als sehr stabil erwiesen. Der Anteil der Vertragskündigungen bleibt weiterhin unverändert niedrig (Stornoquote von ca. 2,5 % gemessen an der Vertragsanzahl), und die Beitragseinnahmen

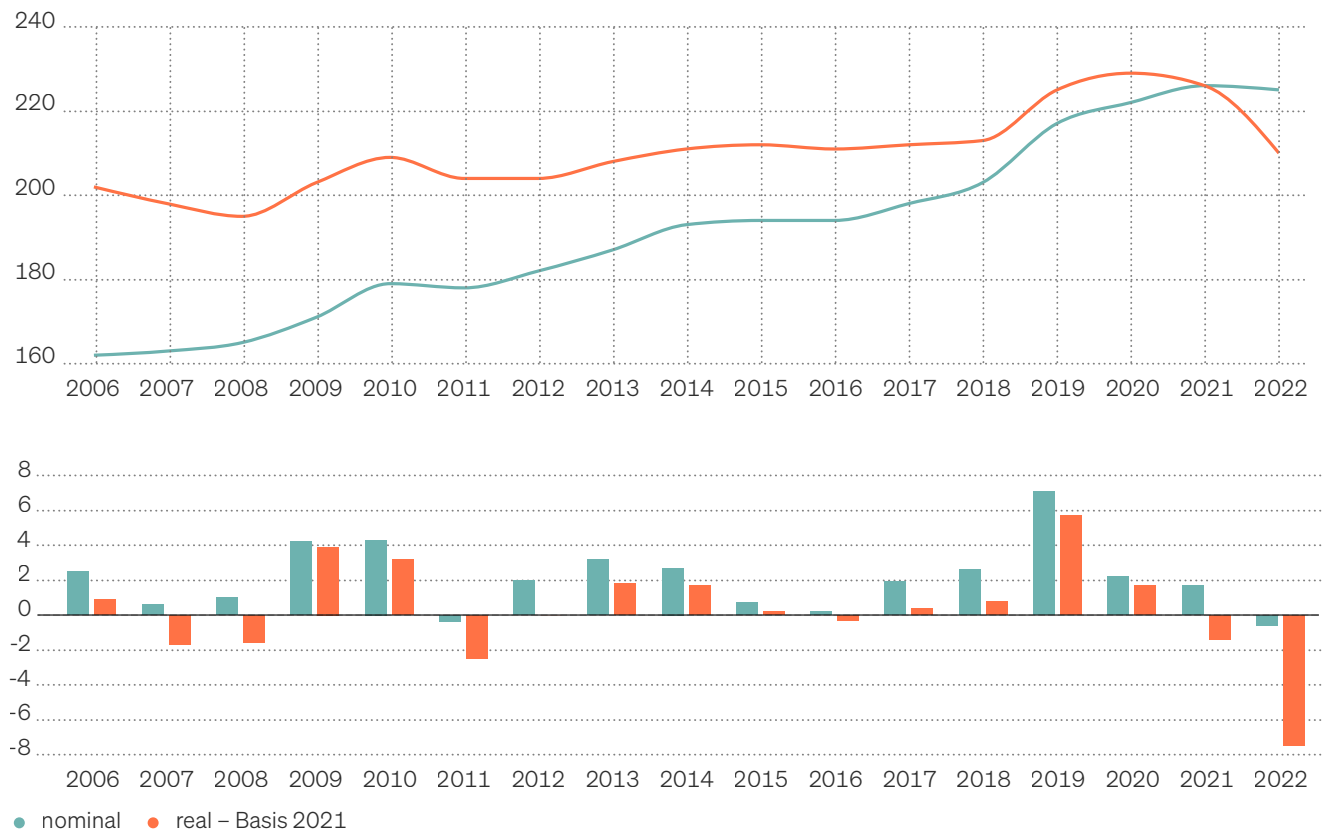
aus Versicherungen gegen laufenden Beitrag sind 2022 leicht gewachsen (+0,7%). Die Beitragseinnahmen der Privaten Krankenversicherer und der Schaden-/Unfallversicherer sind im Jahr 2022 angestiegen – mit 3,7 % bzw. 4,0 % allerdings weniger als der allgemeine Preisanstieg.

In realer Betrachtung – preisbereinigt mit der allgemeinen Inflationsrate – waren 2022 die Beitragseinnahmen in allen drei Hauptsparten rückläufig (s. Abb. 7). Auch die Versicherungsdurchdringung – das Verhältnis der Versicherungsbeitragseinnahmen zum Bruttoinlandsprodukt, eine wichtige Kenngröße zum Umfang der Versicherungsabdeckung in einem Land – ist 2022 deutlich gesunken (s. Abb. 8). Hier schlagen sich jedoch auch die Zeitverzögerungen bei den Beitrags- und Summenanpassungen für die Versicherungsverträge als temporärer Effekt aufgrund der unerwartet hohen Inflation nieder.

Für das Jahr 2023 rechnet der GDV zwar wieder mit einem nominalen Wachstum der Beitragseinnahmen. Das reale Beitragswachstum dürfte aufgrund der hartnäckig hohen Inflation jedoch auch in diesem Jahr noch deutlich negativ bleiben. So könnte die erneut gestiegene Unsicherheit im Zuge der aktuellen Bankenkrise in USA und Schweiz einer Abwartehaltung bei langfristigen Verträgen weiter Vorschub leisten.

Beitragseinnahmen und Wachstumsraten der Versicherungswirtschaft in Deutschland

Abbildung 7 · obere Grafik: in Mrd. Euro / untere Grafik: Veränderung zum Vorjahr in Prozent



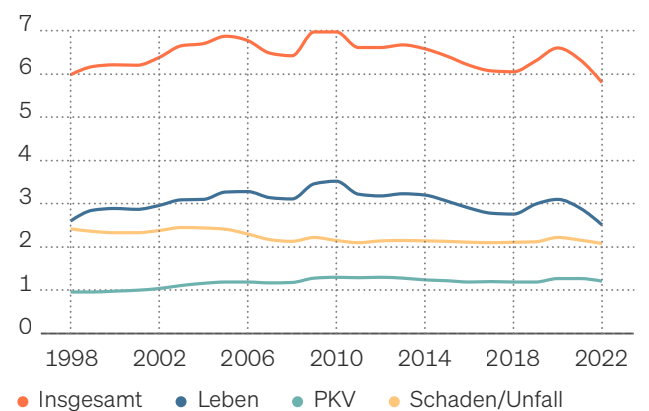
Quelle: GDV

In Zeiten engerer finanzieller Möglichkeiten bleibt es herausfordernd, eine hohe Versicherungsabdeckung zu gewährleisten und dem in vielen Bereichen gestiegenen Bedarf an Versicherungsschutz sowohl für private Haushalte als auch Unternehmen Rechnung zu tragen. In einer aktuellen [Studie des Thinktanks Geneva Association](#) zu den Folgen der hohen Inflation für die Versicherungsmärkte wird eindrücklich der Spagat zwischen inflationsbedingt dämpfenden Faktoren für die Versicherungsnachfrage und einem erhöhten Wert von Versicherungen herausgestellt.

Die erhöhte wirtschaftliche Unsicherheit und zunehmende Unterschiede in der Situation der einzelnen Kunden erhöhen den **Bedarf an Flexibilität in den Versicherungsprodukten sowie zielgerichteten Informationen und Beratung**, um den individuellen Gegebenheiten und Präferenzen beim Versicherungsschutz gerecht zu werden. Auch dem konsequenten **Heben der Potenziale der Digitalisierung** – von weiteren Kosteneinsparungen bis zu innovativen Hilfestellungen bei der Versicherungsentscheidung – kommt dabei eine zunehmende Bedeutung zu.

Anteil der Beitragseinnahmen der Versicherer am BIP gesunken

Abbildung 8 · Versicherungsdurchdringung in Prozent



Quelle: GDV



Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.
Wilhelmstraße 43/43 G, 10117 Berlin
Postfach 08 02 64, 10002 Berlin
Tel.: +49 30 2020 – 5000, Fax: +49 30 2020 – 6000
www.gdv.de, berlin@gdv.de

Verantwortlich

Dr. Paul Berenberg-Gossler
Leiter Volkswirtschaft und Finanzmärkte
Tel.: +49 30 2020 – 5130
E-Mail: p.berenberg-gossler@gdv.de

Redaktionsschluss

30.03.2023

Autor/-in

Thilo Bertelsmann
t.bertelsmann@gdv.de

Dr. Anja Theis
a.theis@gdv.de

Gestaltung

Michel Arencibia
Christian Hruschka, twotype design, Hamburg

Publikationsassistentz

Heike Borchardt, Anja Birkenmaier

Bildnachweis

Unsplash

Alle Ausgaben

auf GDV.DE

Disclaimer

Die Inhalte wurden mit der erforderlichen Sorgfalt erstellt. Gleichwohl besteht keine Gewährleistung auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität oder Angemessenheit der darin enthaltenen Angaben oder Einschätzungen.

© GDV 2023