

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolicen	Seite 4
Grundfähigkeitsversicherung: Tarif, Baustein & Co	Seite 6
Basler FondsChecker	Seite 8
E-Interview mit Dr. Alexander Tourneau, Vorstandsmitglied der Öffentlichen Versicherung Braunschweig	Seite 9

Kurzmeldungen

Erfolgreiches Geschäftsjahr beim Volkswohl Bund: Die **Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.** hat im **Geschäftsjahr 2021** ihre **Beitragseinnahmen** um 3,8% auf rund 1,6 Mrd. Euro erhöht. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um fast 14% auf 3,9 Mrd. Euro. Beim Neugeschäft entfielen 82% auf das **Altersvorsorgegeschäft**, davon wiederum 67% auf **fondsgebundene Produkte**. Der Bereich **Biometrie** verzeichnete ein Plus von 2,5%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 4,1%. Die **Verwaltungskostenquote** blieb mit 1,7% gegenüber dem Vorjahr unverändert. Die **Stornoquote** – gemessen am laufenden Jahresbeitrag – verringerte sich leicht auf 4,0%. Die Tochtergesellschaft **Dortmunder Lebensversicherung AG** steigerte die **laufenden Beiträge im Bestand** um gut 11% auf 24,1 Mio. Euro.

Lebensversicherer in Österreich: Nach vielen mageren Jahren konnten **die österreichischen Lebensversicherer** im **Geschäftsjahr 2021** ihre **Prämieneinnahmen steigern**. Das Volumen erhöhte sich um 0,6% auf ca. 5,4 Mrd. Euro. In 2020 stand bei den Prämien noch ein Minus von 1,4% zu Buche. Allerdings konnten nicht alle Gesellschaften gleichermaßen ein Prämienwachstum generieren. Die **Wiener Städtische** ist demnach mit 1,24 Mrd. Euro an Prämien weiterhin Marktführer, musste jedoch einen Rückgang von 5,4% hinnehmen. Mit 935 Mio. Euro bleibt die **Uniq** an 2. Stelle des Rankings, büßte aber auch 1,5% ein. Unverändert auf dem dritten Platz liegt die **Generali** mit 651 Mio. Euro und einem Plus von 1,5%. **Innerhalb der Top 10 gab es wenig Veränderungen.** Die **Bawag PSK Versicherung** (Rang 7) und die **Donau Versicherung** (Rang 8) tauschten die Plätze. Neu in diesem Ranking ist die **Grawe** auf Position 10 und einem Wachstum von knapp 9%.

LV1871 erzielt sehr gute Ergebnisse: Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** steigerte im **Geschäftsjahr 2021** die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 41,7% auf 2,1 Mrd. Euro. Die **laufenden Beiträge** erhöhten sich um 4,3%, die **Einmalbeiträge** um 18,9%. Maßgeblich für den Erfolg war vor allem das **fondsgebundene Altersvorsorgegeschäft sowie die Berufsunfähigkeitsversicherung**. Bereits über zwei Drittel des laufenden Bestandsbeitrags resultieren aus Biometrie- oder fondsgebundenen Verträgen und sind damit weitgehend unabhängig vom Kapitalmarkt. Im Neugeschäft beträgt dieser Anteil bereits deutlich über 80%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 4,0%. Die **Reservequote** bezogen auf den Buchwert der Kapitalanlagen lag bei 25,3%.

Beginn der Zinswende? Bereits seit längerem wird am Kapitalmarkt darüber spekuliert, ob bzw. ggf. wann die **EZB** die Zinsen erhöht. Nachdem nun auch **die Hüter der Geldwertstabilität in Frankfurt** erkannt haben, dass die Inflation immer weiter zunimmt, scheint ein erster Zinsschritt noch im Juli dieses Jahres möglich zu sein. Vielleicht spielt aber auch **Deutschlands größter Lebensversicherer** hier eine Vorreiterrolle. In einer **Vertriebsinformation der Allianz Lebensversicherungs-AG** heißt es: *„Die eigenen Überschussanteilsätze für Verträge gegen Einmalbeitrag (z.B. SchatzBriefe) und für Verträge mit einer Beitragszahlungsdauer ≤ 9 Jahre („EB-nahe Verträge“) erhöhen sich ab 24.05.2022 aufgrund der aktuellen Kapitalmarktentwicklung für das Neugeschäft.“* Laufzeit- und tarifabhängig erhöht der **Marktführer die laufende Überschussbeteiligung** in dem beschriebenen Segment um bis zu 0,75-Prozentpunkte. Dies könnte durchaus ein **Signal für die gesamte Lebensversicherungsbranche** sein, dass zukünftig auch Zinsen wieder eine Rolle spielen könnten. **Steigende Zinsen** würden für die Branche zum einen bedeuten, dass **die Anforderungen an die Auffüllung der Zinszusatzreserve zurückgehen** könnten. Zum anderen könnte der **langjährige Abwärtstrend bei der Überschussbeteiligung gestoppt** sein.

Kein Einfluss von Corona auf die Sterbetafeln: Immer noch findet man in der **Presseberichterstattung über Corona** „Horror“-Szenarien und -Prognosen. Man erinnert sich noch mit Schauern an die „Vorhersage“ von **Gesundheitsminister Lauterbach** vom letzten Winter, nach der bis Ende März dieses Jahres alle Deutschen entweder geimpft, genesen oder gestorben sein werden. **Im Hinblick auf die Sterblichkeit in Deutschland gab nun die Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) Entwarnung.** Der **Vorstandsvorsitzende Dr. Herbert Schneidemann** erklärte: *„Wir beobachten, dass der Anstieg der Lebenserwartung mit der Coronapandemie hierzulande vorübergehend zu Stillstand gekommen ist. Aber anders als vielfach prognostiziert, gibt es keinen Rückgang. Wir erwarten vielmehr, dass sich die langfristige Entwicklung zu höherem Alter mittelfristig fortsetzen wird. ... Sicher ist aus heutiger Sicht: Die Pandemie wird 2023 keinen Einfluss auf die Sterbetafeln der Lebensversicherer haben.“*

Deutsche Bank will Negativzinsen abschaffen: Die von der **EZB** vorsichtig angekündigte **Zinswende** wird auch Auswirkungen auf die von den meisten Banken inzwischen erhobenen „**Verwahrungsgelte**“ bei **Giro- oder Tagesgeldkonten** haben. Die **Deutsche Bank** hatte kürzlich angekündigt, die Entgelte zunächst auf 0,25% zu halbieren. Im Herbst sei es dann denkbar, dass **Deutsche Bank und Postbank gar keine Negativzinsen** mehr erheben werden. Hintergrund für das stufenweise Vorgehen sind die **geplanten Zinsschritte der EZB**. Diese will ab Juli die **Einlagenfazilität** auf 0,25% reduzieren. Im September könnte ein weiterer, größerer Zinsschritt folgen, so dass Strafzinsen dann ganz entfallen würden / könnten. „*Wenn der Satz der Einlagenfazilität in einem zweiten Schritt auf null oder in den positiven Bereich angehoben wird, werden wir im Privatkundengeschäft kein Verwahrungsgelt mehr erheben*“, teilte ein **Sprecher der Deutschen Bank** mit.

Volkswahl Bund BUmodern: Die **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** hat an ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung BUmodern** einige Verbesserungen vorgenommen. **Studenten** werden jetzt nach ihrem **Studienfach** eingestuft und nicht mehr nach dem angestrebten Beruf. Das vereinfacht die Beratung deutlich und letztlich auch die Leistungsprüfung. Bei Vorliegen bestimmter Ereignisse kann der **Baustein Arbeitsunfähigkeit jetzt auch nachträglich** eingeschlossen werden. Hierzu ist eine vereinfachte Gesundheitsprüfung erforderlich. Wechselt eine versicherte Person aus einer **Teilzeitbeschäftigung in eine Vollzeitstelle**, so kann eine ereignisabhängige Nachversicherung ohne Gesundheitsprüfung beantragt werden. Insgesamt sieht **BUmodern 21 Möglichkeiten zur Nachversicherung** vor.

IMPRESSUM:

infinma news 6 / 2022

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 38

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice

Die anhaltende **Niedrig- bzw. Nullzinsphase** hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass sich die **Bedeutung von Fondspolice – mit und ohne Garantie – wieder deutlich erhöht** hat. Für viele Lebensversicherer ist diese Produktgattung inzwischen der wichtigste Neugeschäftszweig. Weiteren Auftrieb bekommen die Fondspolice aufgrund der **starken Fokussierung von Politik und Medien auf Nachhaltigkeitsthemen**. Durch die Einbindung von nachhaltigen Fonds in die Fondspolice lassen sich mit wenig Aufwand Produkte darstellen, **die zumindest für die Aufschubphase nachhaltigen Anforderungen gerecht werden**.

In den **Geschäftsberichten der Lebensversicherer** findet man u. a. Informationen über den Bestand an **Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice**, also die Fonds, die im Rahmen von fondsgebundenen Versicherungen bespart werden. Diese Aufstellungen sind aus mehreren Gründen nicht nur für Analysten interessant.

Aus den Übersichten lässt sich z. B. herleiten, **welche Fonds tatsächlich auch (im Bestand) bespart werden**. Bei vielen Gesellschaften lassen sich deutliche Differenzen feststellen zwischen dem häufig sehr umfangreichen Angebot an Fonds für das Neugeschäft und den Fonds, in die dann tatsächlich Geld fließt. Man kann sich daher zumindest teilweise des Eindrucks nicht erwehren, dass es bei dem für das Neugeschäft offenen Fondsportfolio vor allem darum geht, eine **möglichst breite Palette abbilden bzw. anbieten zu können, unabhängig davon, ob überhaupt eine reale Nachfrage danach besteht**.

Zudem erlaubt eine, zugegebenermaßen recht aufwändige, Analyse der Fondsbestände auch Aussagen darüber, **inwieweit das Thema Nachhaltigkeit sich bereits im Kapitalanlagenbestand der Fonds widerspiegelt**. Nach der EU-Offenlegungsverordnung können Fonds ja bekanntlich u. a. in die **Nachhaltigkeitskategorien Artikel-8 und Artikel-9** klassifiziert werden. Setzt man nun den Anteil der nachhaltigen Fonds, gemessen an den jeweiligen Euro-Werten im Bestand, in Relation zum Gesamtbestand, so erhält man **eine Art Nachhaltigkeitsindikator**. Es ist dabei allerdings zu beachten, dass sich derartige Bestände nur sehr langsam verändern und ein einmal besparter Fonds so lange im Bestand des Versicherers verbleibt, bis auch die letzte Versicherung abgelaufen ist, in der dieser Fonds verwaltet wurde. Oder aber bis der Kunde seinen Vertrag gekündigt oder den Fonds ausgetauscht hat. Daher werden sich auch in den nächsten Jahren weiterhin zahlreiche Fonds in den Beständen finden, die den aktuellen Nachhaltigkeitsanforderungen nicht genügen bzw. für die es keine Klassifizierung nach den Artikeln 6, 8 oder 9 der EU-Offenlegungsverordnung gibt.

Schaut man sich die entsprechenden Angaben im Geschäftsbericht der Lebensversicherer einmal etwas genauer an, dann könnte durchaus der Eindruck entstehen, dass die Gesellschaften allenfalls ein rudimentäres Interesse daran haben, ihren diesbzgl. Kapitalanlagen- bzw. Fondsbestand transparent

darzustellen. **Es sind im Wesentlichen drei Aspekte, die in diesem Zusammenhang deutliche Kritik verdienen:**

- **Bei einigen Gesellschaften fehlt die Angabe des Euro-Werts der vorhandenen Fondsan-teile.** Das ist insofern nicht unproblematisch, da sich aus den Anteileneinheiten zwar durch Multiplikation mit dem Börsenschlusskurs zum Bilanzstichtag ein Euro-Wert ermitteln lässt. Allerdings fehlen für eine vollständig korrekte Berechnung verschiedene Angaben wie bspw. der Börsenplatz und der genaue Bilanzstichtag.

Zusammensetzung des Anlagestocks:		
Kapitalanlagegesellschaft	Fonds	Anteile
Aberdeen Global Services S.A.	Aberdeen Standard SICAV I - World Equity Fund A Acc USD	154.455,0

- **Eine Unsitte ist es auch, wenn die Gesellschaften nicht eindeutige Fondsbezeichnungen verwenden.** In dem u. g. Beispiel kann man zumindest die Fondsgesellschaft noch zuverlässig erkennen. Bei den ersten beiden Fonds stellt sich jedoch die Frage, ob es sich überhaupt um zwei verschiedene Fonds handelt, oder ob bspw. der gleiche Fonds in mehreren Abrechnungsverbänden gelistet ist. Erschwerend hinzu kommt, dass im gleichen Geschäftsbericht in der gleichen Tabelle u. U. mehrere unterschiedliche Bezeichnungen für die gleiche Kapitalanlagegesellschaft verwendet werden.

➤	Blackrock Global
	Blackrock Global
	Blackrock Global Funds World G
	Blackrock Global SmallCap Fund

- Schließlich ist es immer noch eine seltene Ausnahme, wenn der Versicherer neben dem Fonds-namen, der Anzahl der Anteile und dem Eurowert der Anteile auch noch die **ISIN** angibt; sofern eine vorhanden ist. Bei der ISIN handelt es sich um ein eindeutiges Identifizierungsmerkmal eines Fonds, das es bspw. ermöglicht in verschiedenen Finanzportalen nach weiteren Informa-tionen zum jeweiligen Fonds zu recherchieren. Positiv hebt sich hier bspw. die Helvetia ab.

ISIN		Anteile	2020 EUR
AT0000705678	Erste WWF Stock Enviroment – R01 EUR ACC	6.588,958	1.967.331
AT0000A02X77	StrategieInvest Dynamic	12.116,745	1.327.511
AT0000A08EV6	C-Quadrat Arts Total Return Balanced – Vollthes.Ant.	1.499,734	303.171

Im Hinblick auf die **große Bedeutung des Fondspolicengeschäfts** bei inzwischen sehr vielen Anbie-tern, **würde man sich für die Zukunft deutlich mehr Transparenz wünschen.** Vor allem die grund-sätzliche Angabe der folgenden Informationen wäre sehr hilfreich und würde den Informationsgehalt der Kapitalanlagenübersichten deutlich erhöhen:

- **ISIN, Fondsname, Anzahl der Anteile und der Eurowerte**
- **Nachhaltigkeitsklassifizierung des jeweiligen Fonds**
- **Kennzeichnung, ob der Fonds noch im Neugeschäft angeboten wird**

Grundfähigkeitsversicherung: Tarif, Baustein & Co

Die **Analysten von infinma** haben bereits in der Vergangenheit wiederholt darauf hingewiesen, dass sich die **Grundfähigkeitsversicherung (GF)** möglicherweise in eine Richtung entwickeln könnte, die sich auf Dauer nachteilig auswirken könne; z. B. in den [infinma news 02/2022](#). Ähnlich wie in der Berufsunfähigkeitsversicherung scheint auch in der GF ein „**immer schneller, höher, weiter**“ eingesetzt zu haben. Dabei geht es vor allem darum, **immer mehr Grundfähigkeiten** abzusichern. Damit werden die Produkte zwangsläufig komplexer, schwieriger zu vergleichen und letztlich auch für den Kunden unverständlicher. Dies gilt insbesondere dann, wenn Grundfähigkeiten abgesichert werden, bei denen es sich **weniger um originäre, als vielmehr um „abgeleitete“ Grundfähigkeiten** handelt. Ein Beispiel ist der Leistungsauslöser „**Smartphone gebrauchen**“. Die Voraussetzungen für den Leistungsfall i. d. R. auch dann erfüllt sein, wenn der versicherten Person die **Fingerfertigkeit** abhandengekommen ist oder sie nicht mehr richtig **greifen** kann.

Die o. g. Entwicklung zeigt sich am Markt konkret dadurch, dass immer mehr Anbieter dazu übergehen, **mehrere Tarife, Zusatzbausteine und / oder Optionen** anbieten. Dabei ist es durchaus sinnvoll, sich mit den verschiedenen Möglichkeiten einmal näher zu beschäftigen und vor allem die unterschiedlichen Begriffe zu durchleuchten.

Die **Basler** bspw. bietet die **drei Tarif-Varianten Gold, Silber und Bronze** und darüber hinaus die **fünf Zusatzbausteine**

- *ArbeitsunfähigkeitsSchutz*
- *Beruf Plus (LKW-/Bus-Führerschein, Benutzung von Atemschutzgeräten und Tätigkeitsverbot nach dem Infektionsschutzgesetz)*
- *PsycheSchutz*
- *KrankheitenSchutz*
- *InflationsSchutz*

an. Die Tarifvarianten unterscheiden sich durch die Anzahl der versicherten Grundfähigkeiten und die Zusatzbausteine können in allen Tarifvarianten optional eingeschlossen werden.

Die **Barmenia** bietet den **Passend-für-Sie-Grundfähigkeitsschutz** an, der bereits **22 versicherte Grundfähigkeiten** als Leistungsauslöser beinhaltet. Zusätzlich stehen auch hier **fünf weitere Bausteine** zur Verfügung:

- *Medizin und Pflegeberufe*
- *Mobilität*
- *Psyche*
- *Direktleistung*
- *Schwere Krankheiten*

Auch bei der **Barmenia** kann natürlich ein **Inflationsschutz** eingeschlossen werden. Dies wird jedoch nicht als separater Zusatzbaustein der GF beworben, sondern sowohl die Dynamisierung der Beiträge

während der Ansparphase als auch die garantierte Leistungsdynamik im Leistungsfall können **bei der Beantragung** der Versicherung angehakt werden oder eben nicht.

Der **Stuttgarter Grundschutz+** sieht die **vier Ergänzungsbausteine smart, fit, drive und ride** vor. Die Absicherung von **Schweren Krankheiten** sowie von **Arbeitsunfähigkeit** ist über Zusatzversicherungen möglich; wird also verwaltungstechnisch anders abgebildet als beim Baustein-Prinzip. Auch hier stehen die Dynamisierung der Beiträge und die garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall als **Optionen im Antragsprozess** zur Verfügung.

Die **Helvetia** hingegen verzichtet bei ihrem **Helvetia Clever-Protect GF** komplett auf Zusatzbausteine und bietet optional die folgenden Komponenten an:

Beitragsdynamik (3%)	Nein	▼
Arbeitsunfähigkeit	Nein	▼
gar. Leistungsdynamik (2%)	Nein	▼

Beim **Swiss Life Vitalschutz** sind in der Grundvariante, dem sog. **Powerschutz**, bereits **22 Grundfähigkeiten** enthalten. Die beiden **weiteren Tarifvarianten Spirit und Complete** unterscheiden sich im Prinzip dadurch, dass **psychische Erkrankungen in unterschiedlichem Umfang und aufgrund unterschiedlicher Ursachen** abgesichert sind. **Schwere Krankheiten und Pflege können in allen Tarifen als Zusatzversicherung** eingeschlossen werden.

<input checked="" type="radio"/> Swiss Life Vitalschutz Power 	<input type="radio"/> Swiss Life Vitalschutz Spirit 	<input type="radio"/> Swiss Life Vitalschutz Complete 
22 Grundfähigkeiten	22 Grundfähigkeiten + Intellekt + eigenverantwortliches Handeln	22 Grundfähigkeiten + Intellekt + eigenverantwortliches Handeln + schwere Depression + Schizophrenie

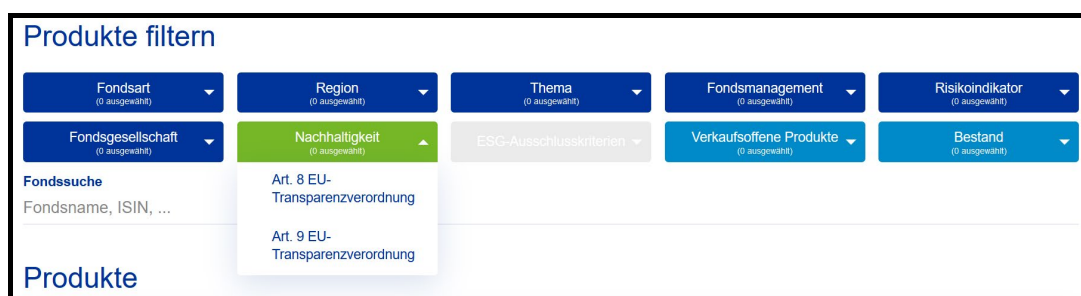
Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal bei den Anbietern liegt also darin, **in welchem Umfang Grundfähigkeiten in verschiedenen Tarifen** abgesichert sind. Möglicherweise können aber **bestimmte Zusatzabsicherungen nur in bestimmten Tarifvarianten** eingeschlossen werden. So erfordert die Absicherung von schweren Depressionen und Schizophrenie in dem o. g. Beispiel den Abschluss des Complete-Tarifs.

Beim Vergleich von Grundfähigkeitsversicherungen ist also zunächst einmal darauf zu achten, ob bzw. ggf. **wieviel Tarifvarianten überhaupt existieren**. Sodann ist zu prüfen, **ob und welche Zusatzbausteine** eingeschlossen werden können und **ob sich jeder Zusatzbaustein auch tatsächlich zu jedem Tarif einschließen lässt**. Zu guter Letzt müssen noch die Optionen berücksichtigt werden, die zur Verfügung stehen. Diese können allerdings auch in bestimmten Bausteinen enthalten sein. **Echte Optionen** zeichnen sich in der Regel dadurch aus, dass sie unabhängig von der Tarifvariante (und evtl. Bausteinen) abgeschlossen werden können.

Grundsätzlich ist es sicher aus Kundensicht zu begrüßen, wenn möglichst zahlreiche Absicherungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. **Allerdings wird die theoretische Zahl an Kombinationsmöglichkeiten schnell sehr groß und damit sehr unübersichtlich**. Während es beim Angebot von einem Basistarif mit zwei Zusatzbausteinen insgesamt 4 Möglichkeiten gibt, die einzelnen Bestandteile zu kombinieren, sind es bei drei Zusatzbausteinen bereits 8 und bei 9 Bausteinen sage und schreibe 512 verschiedene Kombinationen. Damit sind bspw. aussagefähige Preisvergleiche kaum noch möglich.

Basler FondsChecker

Die **Basler Lebensversicherungs-AG** stellt ihren Vertriebspartnern seit kurzem über ihre Homepage einen sog. **FondsChecker** zur Verfügung: www.basler.de/fondschecker. Dieser bietet zahlreiche Informationen zu allen **Fonds in Neugeschäft und Bestand**. Dazu gehören Angaben zur Anlagestrategie, Nachhaltigkeitsinformationen, die Risikoklasse, Performance, Wertentwicklungen je Kalenderjahr, Portfolio-Struktur und die Assetklasse. Es kann nach verschiedenen Kriterien gefiltert werden, so bspw. danach, ob es sich um einen **Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds** handelt.



Bereits bei der Auswahl der Fonds stehen **verschiedene Informationen** zur Verfügung, die zudem **beliebig ausgewählt** werden können. Daneben werden für die einzelnen Fonds umfangreiche **Dokumente zum Download** bereitgestellt. Bis zu **fünf Fonds** können auch in einem **Vergleich** unmittelbar gegenübergestellt werden.



„Mit dem FondsChecker unterstreichen wir unseren Anspruch, ausgezeichnete Produktqualität immer auch mit hochwertiger Beratungsleistung und Servicestärke zu begleiten. Wir sehen es als einen weiteren wichtigen digitalen Baustein in der Vertriebsunterstützung“ sagte **Sascha Bassir, Vorstand Basler Vertriebsservice AG**.



E-Interview mit Dr. Alexander Tourneau, Vorstandsmitglied der Öffentlichen Versicherung Braunschweig

infinma: Herr Dr. Tourneau, die Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig dürfte vielen unserer Leser nicht allzu viel sagen. Geben Sie uns doch bitte zunächst ein paar Informationen zu Ihren Unternehmen. Wie groß ist die Öffentliche Braunschweig? Welche Vertriebswege nutzen Sie? Was sind Ihre Kernzielgruppen?

Dr. Tourneau: Lieber Dr. Schulz, das mache ich sehr gern: Die Öffentliche Versicherung Braunschweig besteht aus der Öffentlichen Lebensversicherung und der Öffentlichen Sachversicherung Braunschweig: Wir blicken auf über 265 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Wir sind Marktführer in unserem Geschäftsgebiet, welches das gesamte ehemalige Braunschweiger Land in Südostniedersachsen umfasst, darunter neben Braunschweig auch Salzgitter, Wolfenbüttel, Helmstedt und einige Orte rund um Wolfsburg, aber auch ein Teil des Harzes. In rund 140 Geschäftsstellen betreuen wir in einem der dichtesten Filialnetze Deutschlands über 350.000 Kundinnen und Kunden – und damit nahezu jede zweite Einwohnerin beziehungsweise jeden zweiten Einwohner der Region. Eine Verantwortung, die bei der Öffentlichen sehr ernst genommen wird: als verlässlicher regionaler Partner, der nah dran ist an den Bedürfnissen und Wünschen der Menschen direkt vor Ort. Wir spüren, dass unsere Kundinnen und Kunden genau diese enge Verbindung zur Region zu schätzen wissen. Damit steht unsere Zielgruppe fest: die Menschen hier vor Ort innerhalb unseres Geschäftsgebietes - die wir auf digitalen Kanälen, eine gezielte Zusammenarbeit mit Maklern, unserer Partnerin vor Ort, der Braunschweigischen Landessparkasse, vor allem aber durch unsere Geschäftsstellen persönlich erreichen möchten.

infinma: Man liest und hört immer wieder viel über die Einbindung des einen oder anderen Versicherers in den Verbund der öffentlich-rechtlichen Versicherer. Was bedeutet das für ein Unternehmen wie die Öffentliche Braunschweig in der Praxis? Können Sie auf gemeinsame Ressourcen zurückgreifen? Gibt es bspw. in der Produktentwicklung Synergien?

Dr. Tourneau: Zunächst einmal, dass wir ein ausschließliches Geschäftsgebiet haben - jede Adresse in Deutschland ist einem Unternehmen unseres Verbandes genau zugeordnet. Daher können wir im Gegensatz zu anderen Anbietern den Service immer genau dort bieten, wo die Kundinnen und Kunden ihn benötigen. Und jeder öffentliche Versicherer kann in seiner Region echte Mehrwerte bieten, Sponsorings, Spenden, Kooperationen und Netzwerke genau dort anbieten, wo sie auch bei den Kundinnen

und Kunden ankommen. Dadurch bleiben die Beiträge, die uns anvertraut werden, direkt oder indirekt zum allergrößten Teil in den jeweiligen Geschäftsgebieten. Wir sind von diesem nachhaltigen Modell überzeugt und das Feedback, das wir regelmäßig bekommen, bestätigt dies. Natürlich bilden sich im Verband der öffentlichen Versicherer Synergien, zum Beispiel durch eine gemeinsame Kranken- und Reiseversicherung, unsere Rechtsschutzversicherung ÖRAG oder auch die Deutsche Rückversicherungs-AG. Diese Partnerschaften helfen dabei, uns auch außerhalb unserer Kerngeschäfte, der Lebens- und Kompositversicherung, sehr gut aufzustellen und für jeden eine passende Lösung anbieten zu können.

infinma: Im Geschäftsjahr 2021 konnten Sie Ihre Beitragseinnahmen deutlich steigern. Konkret nennen Sie fondsgebundene Versicherungen als Wachstumstreiber. Wie ist die Öffentliche Braunschweig denn auf der Produktseite aufgestellt? Welchen Anteil haben die einzelnen Produktgattungen am Neugeschäft und welche Bedeutung hat für Sie die Absicherung der Arbeitskraft?

Dr. Tourneau: Die Öffentliche Lebensversicherung hat für ihre Kundinnen und Kunden alle relevanten Produktfelder in der Lebensversicherung besetzt. Vorsorgeprodukte gegen laufenden Beitrag und Einmalbeitrag sowie Produkte zur betrieblichen Altersversorgung gehören genauso zu unserem Angebot wie die Risikolebensversicherung oder Berufsunfähigkeitsversicherung. Mit dem Vorsorgekonzept LöwenRente bietet die Öffentliche in der privaten Vorsorge attraktive Produktlösungen, mit denen sich Sicherheit und Renditechancen individuell gestalten lassen. Dadurch passen sie sehr gut zu den Bedürfnissen unserer Kunden. In der Tat kommt der von Ihnen angesprochenen fondsgebundenen Versicherung, also unsere LöwenRente Invest, eine wichtige Rolle zu. Im Produktmix entschieden sich 2021 etwa zwei Drittel unserer Kunden für dieses chancenreiche Produkt. Unsere erst Mitte 2021 eingeführte LöwenRente GarantInvest, bei der zum Laufzeitende mindestens 80 Prozent der eingezahlten Beiträge garantiert sind, erreichte im Neugeschäft einen Anteil von rund 10 Prozent. Zudem ist die Öffentliche Braunschweig auf Grund ihrer Bilanzstärke nach wie vor in der Lage, klassische Rentenversicherungen anzubieten. Etwa 25 Prozent für die LöwenRente Klassik zeigen, dass auch klassische Produkte von Kunden noch nachgefragt werden.

Die Absicherung der Arbeitskraft hat für uns schon immer eine hohe Bedeutung. Dies gilt gleichermaßen für den individuellen Beratungsprozess, die schnelle, ausgezeichnete und praxisnahe Hilfestellung im Leistungsfall sowie für unser Produkt. Unsere BerufsunfähigkeitsRente ist im aktuellen Markt- und Ratingumfeld qualitativ gut positioniert. Einst als Top-Produkt eingeführt und platziert, wird allerdings zunehmend erkennbar, dass sich der Markt entwickelt. Weitere ergänzende Leistungsmerkmale/ -verbesserungen sind als Neuerungen in den Fokus gerückt, die unser Produkt noch nicht bietet. Aus diesem Grund haben wir uns auch dazu entschieden, unter umfassender Einbeziehung aktueller Marktgeschehnisse und Standards, unsere Berufsunfähigkeitsversicherung grundlegend zu modernisieren. Dabei blicken wir zur Orientierung im Übrigen auch auf die Infinma-Marktstandards.

infinma: Im Hinblick auf Ihre Kapitalanlagen wird im Geschäftsbericht besonders auf einen OELB-Masterfonds hingewiesen. Was hat es mit diesem Fonds auf sich? Was kann man sich unter einem Masterfonds vorstellen?

Dr. Tourneau: Die Öffentliche Versicherung Braunschweig setzt für die Lebens- und Sachversicherung eine 2-Fund-Separation um. Das bedeutet eine strikte Trennung zwischen Sicherheitsportfolio (langlaufender EUR-Rentendirektbestand mit besten Bonitäten zum Matching der Verpflichtungen) und Ertragsportfolio (weltweite Asset-Allokation zur Ertragssteigerung mit sehr hoher Diversifikation). Über den OELB-Fonds wird ein Großteil des Ertragsportfolios der Lebensversicherung umgesetzt. Zum Ertragsportfolio zählen zum Beispiel Aktien und Unternehmensanleihen der entwickelten Volkswirtschaften und der Schwellenländer sowie alternative Anlagen wie Private Equity-, Immobilien- und Infrastrukturinvestments. Unsere Masterfonds haben auch 2021 mit 6,7 Prozent für die Lebensversicherung und 10 Prozent für die Sachversicherung wieder sehr stark performt. Und mit einer Rendite von beispielsweise 7,8 Prozent p.a. per 31.03.2022 für unser Portfolio „Öffentliche 2021“ mit mittlerem Risiko können wir uns im Markt sehr gut sehen lassen. Auch unsere Produktvarianten für Kundinnen und Kunden, die eine noch höhere Sicherheit bevorzugen, liefern gute Renditen über dem Marktschnitt. Wir sind überzeugt, dass dies auch in aktuell volatileren Zeiten so bleiben wird.

infinma: Bei der Vorstellung der Geschäftsergebnisse 2021 haben Sie erläutert, dass auf Grundlage einer eigenen Klassifizierung bei der Öffentlichen Braunschweig 98,4 Prozent der Kapitalanlagen nach Marktwerten nachhaltig allokiert sind. Können Sie uns etwas zu dieser eigenen Klassifizierung sagen? Nutzen Sie Ausschlusskriterien und wenn ja, welche? Und wie sieht es mit Impact Investing und / oder der Ausübung von Stimmrechten aus?

Dr. Tourneau: Die Öffentliche hat bereits 2018 eine eigene Nachhaltigkeitsstrategie für die Kapitalanlagen entwickelt. Wichtig war und ist uns eine möglichst konsequente und weitreichende Berücksichtigung von Aspekten der Umwelt, Soziales und der guten Unternehmensführung in der Kapitalanlage, ohne dass es zu nennenswerten Beeinträchtigungen des Rendite-/Risikoprofils kommt, da wir als Versicherung auch zu einer finanziellen Nachhaltigkeit verpflichtet sind.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf den 17 nachhaltigen Entwicklungszielen der Vereinten Nationen und hat unserer Einschätzung nach ein mittleres „Strengenniveau“. Uns ist bei unserer Nachhaltigkeitsstrategie sehr wichtig, dass wir nicht lediglich das „E“ von ESG in den Fokus nehmen, sondern gleichermaßen auch die Aspekte Soziales und eine gute Unternehmensführung berücksichtigen.

In Abhängigkeit von der Anlageklasse finden unterschiedliche Ansätze zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeit Anwendung. Ausgangspunkt unserer Nachhaltigkeitsstrategie waren die liquiden Aktienmärkte. Für dieses Segment haben wir mehrere Nachhaltigkeitsvarianten des MSCI World umfangreich auf Nachhaltigkeit und Rendite-/Risikoeigenschaften überprüft. Im Ergebnis haben wir uns für den

„mittleren“ ESG-Leaders-Ansatz von MSCI entschieden. Beim ESG-Leaders werden Unternehmen auf kontroverse Geschäftsfelder und Geschäftspraktiken, wie z.B. die Alkohol-, Tabak- oder auch Waffenherstellung, überprüft und ausgeschlossen, falls bestimmte Schwellenwerte überschritten werden. Zudem werden Unternehmen ausgeschlossen, die nicht über bestimmte Mindest-(ESG)-Ratings verfügen. Darüber hinaus wird zusätzlich ein Best-In-Class-Ansatz verfolgt, der darauf abzielt, dass lediglich die nachhaltigsten 50% eines jeden Industriesektors in einem ESG Leaders-Index abgebildet werden. Dieses Strengenniveau wird für alle Anlageklassen größtmöglich umgesetzt. Für die globalen Unternehmensanleihen nutzen wir beispielsweise die Ausschlussliste des norwegischen Staatsfonds oder setzen für andere Anlageklassen bestimmte Mindest-ESG-Ratings voraus. Die unterschiedlichen Ansätze sind darin begründet, dass leider noch nicht für alle Anlageklassen passende Benchmark-Indices vorliegen. Die KVG des Ertragsportfolios ist mit den von ihr verwalteten Sondervermögen einem Pooled Engagement-Programm von ISS ESG beigetreten. Somit nimmt auch die Öffentliche für ihre Ertragsportfolios an Initiativen teil, deren Ziel es ist, Unternehmen durch Dialoge dazu zu bewegen, sich verstärkt mit Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen. Zudem betreibt unsere KVG auch Stimmrechtsausübungen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit für unsere Bestände. Das Anlageuniversum für Impact Investing ist unserer Einschätzung nach aktuell noch zu klein, um ein breit diversifiziertes Kapitalanlageportfolio umsetzen zu können. Wir sehen derzeit eine enorme Geschwindigkeit bei der Transformation der Wirtschaft, so dass sich die Möglichkeiten für Impact Investing immer weiter erhöhen sollten. Ferner ist die Öffentliche auch der Initiative UN PRI beigetreten.

infinma: Das Thema Nachhaltigkeit ist ja beileibe kein Modetrend, sondern wird der Branche in den nächsten Jahren oder gar Jahrzehnten erhalten bleiben. Wie unterstützen Sie diesbzgl. Ihren Vertrieb bspw. im Hinblick auf die Beratungspflichten ab August 2022?

Dr. Tourneau: Unser Vertrieb erhält über verschiedene Kanäle und Veranstaltungen Informationen zum Thema Nachhaltigkeit. Dabei wird Nachhaltigkeit ganz allgemein mit all ihren Facetten betrachtet, aber auch explizit auf die Nachhaltigkeit in der Kapitalanlagestrategie der Öffentlichen eingegangen und der Umgang damit im Beratungsprozess geschult. Die regulatorischen Anforderungen werden in den Beratungsprozess eingebunden. Der Vertrieb hat auch durch eine praxisbezogene, technische Unterstützung das nötige Rüstzeug, um den Kunden zu der Thematik abzuholen, ihm die verschiedenen Aspekte zu erläutern und ihm vor allem zu berichten, inwieweit Nachhaltigkeit in der Kapitalanlagestrategie der Öffentlichen Berücksichtigung findet.

infinma: Die EU-Kommission hat ja bisher lediglich für den Bereich Environmental 6 Nachhaltigkeitskriterien definiert und zuletzt einen Entwurf für eine Sozial-Taxonomie veröffentlicht. Wie kann bei dem derzeitigen Stand von Regulierung, Offenlegung und Taxonomie ein Vertriebsmitarbeiter oder gar ein Kunde erkennen, ob ein Produkt oder sogar ein Versicherer nachhaltig ist?

Dr. Tourneau: Wir als Öffentliche sehen dies als einen Prozess und treten mit dem Thema ganz offen und ehrlich an den Kunden heran. Wir erklären ihm, dass die Gesetzgebung noch nicht abgeschlossen ist, die Wirtschaft vor neuen, großen Herausforderungen steht und das Thema „nachhaltige Geldanlage“ nicht nur im Jetzt stattfindet, sondern insbesondere auf die Zukunft ausgerichtet ist. In den nächsten Jahren sind große Entwicklungen zu erwarten. Wichtig ist, dem Kunden transparent und verständlich zu erklären, welche Schwerpunkte wir in unserer Kapitalanlagestrategie gewählt und welche Nachhaltigkeitsaspekte wir berücksichtigt haben.

infinma: Gerade auch der Ukraine-Krieg hat deutlich gezeigt, dass über einige Themen in einem größeren Gesamtzusammenhang neu diskutiert wird. So galten Waffen lange Zeit als gesetzt, wenn es um sog. Ausschlusskriterien ging. Inzwischen hat ein Umdenken eingesetzt und bestimmte Waffen könnten unter bestimmten Voraussetzungen doch als nachhaltig klassifiziert werden. Ähnliche kontroverse Diskussionen haben wir auch bei Erdgas und Atomenergie bereits erlebt. Wie kann man mit derartigen vermeintlichen Widersprüchen umgehen?

Dr. Tourneau: Diese Beispiele zeigen tatsächlich sehr deutlich, dass es nicht die eine in Stein gemeißelte Definition von Nachhaltigkeit gibt, sondern vielmehr weitreichende Wechselwirkungen und Veränderungen im Zeitablauf gibt, die stets auch im Gesamtzusammenhang regelmäßig neu bewertet werden müssen. So ist es nach dem Angriffskrieg von Russland durchaus nachvollziehbar, dass bestimmte Waffen und Rüstungen aus dem Bereich Defense zukünftig als nachhaltig klassifiziert werden können. Unabhängig von diesen Definitionsfragen ist es meines Erachtens viel wichtiger, dass Privathaushalte, Wirtschafts- und Finanzunternehmen und die Politik erkannt haben, dass ein nachhaltiges Wirtschaften und Handeln vor allem konsequent gelebt werden muss. Wir alle müssen daran arbeiten, dass wir immer nachhaltiger werden und dürfen das Tempo nicht verlangsamen.

infinma: Wenn wir noch etwas in die Zukunft blicken und neben einer Sozial-Taxonomie irgendwann auch noch eine „Governance-Taxonomie“ bekommen werden, findet man dann überhaupt noch (Kapital-) Anlagen bzw. Investments, die sich als nachhaltig klassifizieren lassen? Oder könnte es dann so sein, dass man an der einen Stelle Abstriche machen muss, um an einer anderen Stelle besonders nachhaltig sein zu können?

Dr. Tourneau: Mit den aktuell bekannten Regulierungsvorgaben haben wir einen ersten Teil der Umwelt-Taxonomie vorliegen. Auch die Bereiche Social und Governance sind von hoher Bedeutung und sollten folgen. Allerdings ist es für die zahlreichen (mittelständischen) Unternehmen derzeit sehr schwer, die benötigten Nachhaltigkeitsdaten zu quantifizieren. Bei einer sehr strengen Umsetzung von Nachhaltigkeit ist das Investmentuniversum daher noch begrenzt. Die Wirtschaft wird sich in den nächsten Jahren weiter in Richtung Nachhaltigkeit transformieren, die erforderlichen Daten erheben und

Innovationen werden entsprechende Finanzierungen benötigen und damit Investmentmöglichkeiten für Kapitalsammelstellen darstellen. Mittelfristig wird sich ein Standard etablieren.

infinma: Zum Schluss noch einmal zur Öffentlichen Braunschweig: Was können wir in diesem Jahr von Ihrer Gesellschaft noch erwarten?

Dr. Tourneau: Wer unser Unternehmen in den vergangenen Jahren ein wenig verfolgt hat, der konnte spüren, wie viel sich hier in Braunschweig bereits getan hat: Wir haben in Eigenregie eine einfach zu bedienende, intuitive Online-Schadenmeldung entwickelt, auf die wir ziemlich stolz sind. Wir sind mit Cyberversicherungen für Privat- und Firmenkunden an den Start gegangen, haben in 2021 einen Zusatzbaustein für E- und Hybridfahrzeuge etabliert und vieles mehr. In diesem Jahr haben wir eine unternehmensweite Nachhaltigkeitsstrategie eingeführt, mit der wir uns selbst Ziele wie vollständige Klimaneutralität gesetzt haben. Wir etablieren agile Arbeitsmethoden und sind gerade dabei, dauerhafte Lösungen für mobiles Arbeiten für unsere Mitarbeitenden einzuführen. Das sind alles nur kleine Ausschnitte von dem, was wir momentan alles bewegen. Also gern dranbleiben und immer mal wieder reingucken, was wir hier in Braunschweig so machen. :-)

Infinma: Sehr geehrter Herr Dr. Tourneau, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen persönlich sowie der Öffentlichen Braunschweig weiterhin alles Gute und viel Erfolg.