

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
AXA JustInvest	Seite 5
Verbraucherzentrale macht Stimmung gegen Finanzberatung	Seite 7
Solvenzquoten leicht zurückgegangen	Seite 8
E-Interview mit Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender, myLife Lebensversicherung AG	Seite 9

Kurzmeldungen

Riester vor Comeback?

Im **Dezember 2023** hat die **Deutsche Aktuarvereinigung dem Bundesfinanzministerium vorgeschlagen**, den **Höchstrechnungszins zu Beginn des Jahres 2025 auf 1%** anzuheben. Die Entscheidung des **Finanzministeriums** ließ lange auf sich warten. Jetzt hat das **BMF** bekanntgegeben, dass der **Höchstrechnungszins ab dem 1.1.2025 tatsächlich auf 1%** festgelegt wird und damit zum ersten Mal seit 30 Jahren wieder steigt. Laut **Dr. Guido Bader, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Lebensversicherung a. G.**, würde dies u. a. zu einer **Wiederbelebung des bei vielen ungeliebten Riester-Geschäfts** führen. Möglicherweise könnte das sogar ein Grund für das lange Zögern der Politik gewesen sein; ist es doch unstrittig, dass viele Politiker alles andere als Fans der Riester-Rente sind. Sie halten diese für gescheitert. Das sieht **Bader** vor allem aus vertrieblicher Sicht anders; **er sähe eine Rückkehr der Riester-Rente sehr positiv**. *„Und ich glaube, dass ist auch von Vermittlerseite gewünscht ... Es ist ein gutes Produkt.“* Ein steigender Rechnungszins dürfte auch dazu führen, dass **Biometrieprodukte günstiger werden**.

Inflation in den USA steigt

Während in **Deutschland und Europa** vielfach schon nicht mehr darüber spekuliert wird, ob die EZB mit Zinssenkungen beginnen wird, sondern nur noch darüber, **wie oft und wie stark sie die Zinsen herabsetzen** wird, kamen aktuell **unangenehme Nachrichten aus den USA**. Das **Bureau of Labor Statistics** meldete, dass der **Verbraucherpreisindex** im März von 3,2% auf 3,5% gestiegen ist. Die **Kerninflation**, die die sehr volatilen Kosten für Lebensmittel und Energie außen vorlässt, stieg sogar

auf 3,8%. **So ganz trivial, wie auch einige regierungsnahe Wissenschaftler in Deutschland die Inflationssituation darstellen, scheint es also doch nicht zu sein.** Die Preise für Treibstoff sind in den letzten Wochen bereits wieder deutlich gestiegen. Die anhaltenden Unruhen im Nahen Osten könnten zudem weitere Preisauftriebstendenzen im Bereich Energie und Treibstoff befeuern. Hinzu kommt der Anstieg der Mehrwertsteuer auf Gas auf wieder 19%, der automatisch zu einem Steigen der Inflationsrate führen wird. Auch die in den letzten Wochen verstärkt zu beobachtenden **Stromengpässe** werden sicher nicht zu einer Beruhigung der Preise am Strommarkt führen. Hinzu kommen die sog. **Zweitrundeneffekte**, die aus zum Teil ja schon fast astronomisch **hohen Lohnsteigerungen** in einigen Branchen resultieren. Bleibt nur zu hoffen, dass die EZB jetzt nicht auch noch über exzessive Ankäufe von Unternehmens- und Staatsanleihen versuchen wird, den European Green Deal voran zu treiben. **Letztlich ist es in der Historie immer wieder vor allem eine ausgedehnte Geldmenge gewesen, die für Inflationen verantwortlich war.**

Barmenia mit hoher Nachfrage nach Fondsprodukten

Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** verzeichnete im letzten Jahr eine nach eigenen Angaben **gute Bestandentwicklung**. Maßgeblich war demnach die **hohe Nachfrage nach Fondsprodukten**. Das **Annual Premium Equivalent (APE)** hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht. Die **gebuchten Brutto-Beiträge (inkl. der Prisma Life)** stiegen um fast 100 Mio. Euro auf 389 Mio. Euro. Die darin enthaltenen **laufenden Beiträge wuchsen gegen den Branchentrend** um 4,4%. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** stieg auf 2,2%, die **laufende Durchschnittsverzinsung** ging leicht zurück auf 2,7%. So kommentierte **Dr. Andreas Eurich, Vorsitzender der Vorstände der Barmenia**, das **Geschäftsjahr 2023**: *„Das Jahr 2023 war in jeder Hinsicht herausfordernd. Dennoch haben wir es – dank einer sehr guten Vertriebsleistung – geschafft, uns im Markt erfolgreich zu positionieren und unseren Marktanteil weiter auszubauen.“*

Canada Life bedingt zufrieden

Bei der **Canada Life Assurance Europe plc** ist das **Neugeschäft, gemessen am Annual Premium Equivalent (APE)**, leicht zurückgegangen und lag im **Geschäftsjahr 2023** bei 90 Mio. Euro. Geschäftstreiber war die **betriebliche Altersversorgung (bAV)**. *„Hier haben wir trotz der schwierigen Rahmenbedingungen im Markt beinahe unser Rekordergebnis von 2022 erreicht“*, erklärte **Dr. Igor Radović, Mitglied des Vorstands bei Canada Life**. Wie der gesamte Markt war allerdings auch die **Canada Life** von einem **Rückgang des Einmalbeitragsgeschäfts** betroffen. *„Durch die weltweite geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit haben viele Kunden anders als vorher investiert, das Bankgeschäft rückte stärker in den Vordergrund.“*, begründete das **Radovic**. Bei den Risikoabsicherungen war im letzten Jahr die **Berufsunfähigkeitsversicherung** das absatzstärkste Produkt. Das **verwaltete Vermögen** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 13% auf 9,3 Mrd. Euro. Für das laufende Geschäftsjahr setzt **Canada Life** auf die **Optimierung des Produktspektrums und das Potenzial guter Beratung**.

Gothaer wächst im Neugeschäft

Die **gebuchten Brutto-Beiträge** sind bei der **Gothaer Lebensversicherung AG** im **Geschäftsjahr 2023** um knapp 3% auf 1,02 Mrd. Euro zurückgegangen. Maßgeblich dafür war vor allem der **Rückgang im Einmalbeitragsgeschäft**. Im Neugeschäft konnte die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um etwa 30% gesteigert werden. **Wachstumstreiber** waren dabei die **bAV** und die **Biometrie**, hier wiederum die im letzten Jahr neu eingeführte **Berufsunfähigkeitsversicherung**. **Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer**, zeigte sich insgesamt zufrieden: *„Die sehr guten Neugeschäftszahlen und die Zuwächse im Unternehmerkundengeschäft sowie in der Biometrie stimmen uns zuversichtlich, dass wir auf einem sehr guten Weg sind.“*

Gefährliche Strategie der Bundesregierung

Prof. Dr. Martin Werding, Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, hat sich in einem Podcast des **Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA)** zum **Rentenpaket II der Bundesregierung** geäußert. Seiner Meinung nach **belastet die von der Ampel-Koalition präferierte Lösung einseitig die Jüngeren**; damit gebe diese den langjährigen politischen Konsens auf, wonach demografische Lasten zwischen Alt und Jung, zwischen Beitragszahlern und Rentnern aufgeteilt werden. **Er hat kein Verständnis dafür, dass die Ampel eine Anhebung des Rentenalters und eine Koppelung an die Lebenserwartung ablehnt.** *„Ich halte die Strategie der Bundesregierung, erst einmal abzuwarten, für gefährlich. Sie verspricht jetzt, es gebe keinen Handlungsbedarf. In vier oder fünf Jahren wird diese Diskussion aber stattfinden.“* **Neben der steigenden Lebenserwartung sei vor allem der starke Geburtenrückgang in der Vergangenheit der zentrale Belastungsfaktor für die Finanzierung der Renten. Das neue Generationenkapital helfe dagegen nicht wirklich.** Es gleiche nicht einmal die zusätzliche Beitragssteigerung aus, die durch die Haltelinie beim Rentenniveau entsteht.

GDV zufrieden mit Solvency II-Überarbeitung

Über einen Zeitraum von 4 Jahren hinweg wurde der **Aufsichtsrahmen Solvency II** überarbeitet. Die **neue Fassung wurde jetzt vom EU-Parlament verabschiedet** und steht vor der Umsetzung in nationales Recht. Dafür haben die Mitgliedsstaaten zwei Jahre Zeit. Der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** gab sich zufrieden. *„Im Ergebnis ist eine ausbalancierte Weiterentwicklung des bereits bestehenden Rechtsrahmens herausgekommen, mit dem die Versicherer gut arbeiten können“*, sagt **GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen**. Konkret hofft er: *„Die neuen Regeln lassen Spielraum für die Auslegung der Kriterien. Hier sollte bei der Umsetzung der Richtlinie darauf geachtet werden, möglichst vielen auch kleinen Unternehmen den Zugang zu diesen Erleichterungen zu ermöglichen, zum Beispiel beim Berichtswesen.“* So würden bspw. die **SFCR-Berichte** nach einer **Erhebung des GDV** nur neunmal pro Monat aufgerufen. **Insbesondere Versicherungsnehmer**

würden dies also nicht nutzen. Daher soll es zukünftig einen Bericht für Verbraucher und einen Bericht für die Fachöffentlichkeit geben.

VHV zufrieden mit dem Jahr 2023

Thomas Voigt, Vorstandsvorsitzender der VHV-Gruppe, bewertete das **Geschäftsjahr 2023** als „fordernd“, aber „zufriedenstellend“. Die **Hannoversche Lebensversicherung AG, der Lebensversicherer der VHV-Gruppe**, freute sich vor allem über das **Wachstum in der Berufsunfähigkeitsversicherung**. Das **Neugeschäft in der BU** erhöhte sich um über 80% auf 11,9 Mio. Euro Beitragseinnahmen. **Leben-Vorstand Frank Hilbert führt das Wachstum vor allem auf den Eintritt in den Vermittlermarkt zurück.** „*Wir sind im Vermittlermarkt angekommen.*“ Im Bereich der **Risikolebensversicherungen**, die überwiegend direkt vertrieben werden, sieht sich die **Hannoversche als Marktführer in Deutschland**. In der **Biometrie** soll das Unternehmen weiter ausgebaut werden, in Richtung **Biometrie-Multikanalversicherer**. So plant die **Hannoversche** bspw. die **Einführung einer Grundfähigkeitsversicherung**. Die **Beitragseinnahmen** gingen aufgrund des Auslaufens zahlreicher klassischer Versicherung um 1,1% zurück.

Erfolgreiches Jahr für die LV1871

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** konnte im **Geschäftsjahr 2023** stark wachsen. Die **Beitragssumme des Neugeschäft** stieg um 6% auf 2,21 Mrd. Euro, die **laufenden Beitragseinnahmen** um 5,3% auf 574 Mio. Euro. Aufgrund der Zurückhaltung bei Einmalbeiträgen gingen die **gebuchten Bruttobeiträge** um 3,3% zurück. „*Wir übertreffen 2023 bei den wesentlichen Kennzahlen teils deutlich das Marktniveau. Die Ergebnisse dieses sehr erfolgreichen Geschäftsjahres unterstreichen ... unsere starke Marktposition...*“, zeigte sich **Wolfgang Reichel, Vorstandsvorsitzender der LV1871**, zufrieden. **Wachstumstreiber waren die fondsgebundene Altersvorsorge und die Berufsunfähigkeitsversicherung**. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erreichte 3,0%. Die Gesellschaft verfügt über positive Bewertungsreserven in Höhe von 326 Mio. Euro.

IMPRESSUM:
infinma news 05 / 2024

Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 38
50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:
Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

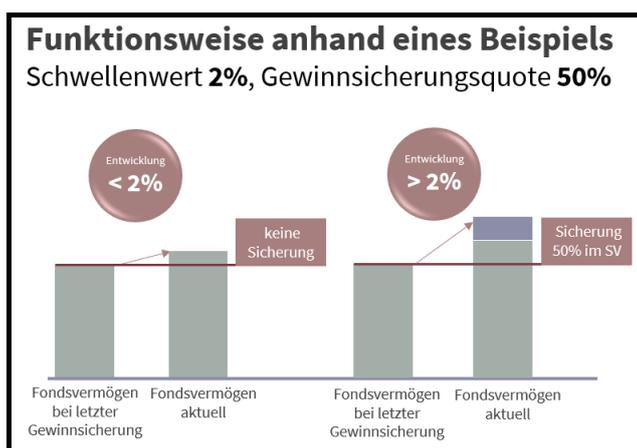
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung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

AXA JustInvest

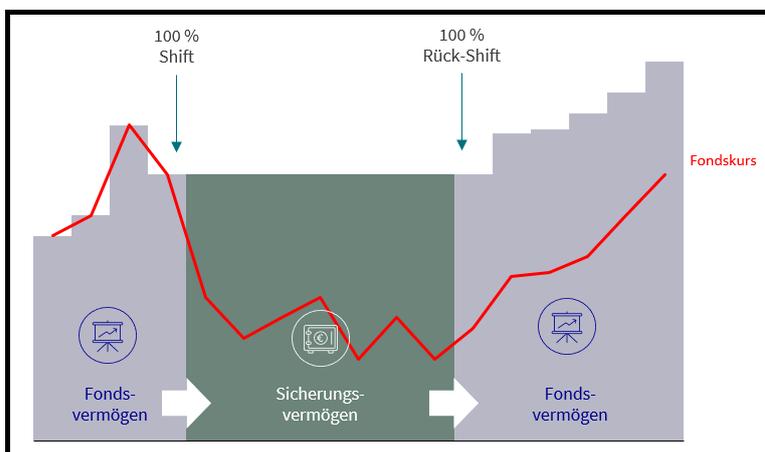
Die **AXA Lebensversicherung AG** hat unter der Bezeichnung **JustInvest** eine **neue fondsgebundene Rentenversicherung** eingeführt.

Die Mindestlaufzeit bei laufenden Beiträgen liegt bei 12 Jahren, die Monatsprämie beträgt mindestens 25 Euro. Bei Nutzung des optionalen Anlaufmanagements wird der Anlagebetrag über zwölf Monate automatisch anteilig investiert.

Das Produkt beinhaltet die Möglichkeit einer **flexiblen Gewinnsicherung**. Diese ist im Vertragsablauf **an- und abwählbar sowie veränderbar**. Als **Schwellenwert** für die Gewinnsicherung kann eine Fonds-Performance von 1% oder 2% festgelegt werden. Bei Erreichung der Schwelle können 25%, 50%, 75% oder 100% des Fondsguthabens in das Sicherungsvermögen umgeschichtet werden. Die Fonds-Performance wird monatlich überprüft. Einmal realisierte Gewinne werden mit der aktuell deklarierten Überschussbeteiligung des Sicherungsvermögens verzinst und verbleiben bis Vertragsende im Sicherungsvermögen.



Daneben können im Rahmen der **Garantieoption bis zu 100% des Fondsvermögens in das Sicherungsvermögen** umgeschichtet werden. Dies wird quartalsweise mit aktuell 0,9% verzinst; es handelt sich dabei jedoch nicht um einen Rechnungszins. **Rück-Shiften** aus dem Sicherungsvermögen ist mit Zustimmung der Gesellschaft möglich.



Bis zu einem Monatsbeitrag von 250 Euro bzw. 3.000 Euro jährlich kann eine **BU- / DU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung** eingeschlossen werden. Es gilt eine dreijährige Wartezeit.

Zuzahlungen sind ab 250 Euro zu aktuellen Rechnungsgrundlagen möglich. **Erhöhungen der Beiträge** erfolgen zu den bei Beginn vereinbarten Rechnungsgrundlagen. **Entnahmen** sind in der Abruf- und Rentenbeginnphase kostenfrei.

Falls zum Zeitpunkt des Rentenbeginns eine fondsgebundene Verrentungsart angeboten wird, die zur Verrentung des Vertrages geeignet ist, kann diese ebenfalls gewählt werden (**Innovationsklausel**).



Das **Fondsuniversum** sieht derzeit 106 Fonds, darunter 30 ETFs, vor und umfasst ein breites Spektrum bekannter Kapitalverwaltungsgesellschaften und zahlreiche **thematische Anlagemöglichkeiten**, wie bspw. **Umweltschutz / Ökologie, Technologie, Infrastruktur, Gesundheit, Erneuerbare Energien, Dividenden, Megatrends, Immobilien und Wasser**.

Bei den ETFs werden allen **wichtigen Aktienindizes wie MSCI oder EURO STOXX 50 auch als ESG-Variante** angeboten. Bis zu zehn Fonds können gleichzeitig bespart werden.

Daneben bietet die **AXA** das **aktiv gesteuerte Portfolio ETF** an, bei dem das Vermögen auf mehrere ETF-Indizes und Anbieter verteilt wird. Derzeit beinhaltet das Portfolio etwa 40% Aktien Europa, knapp 30% Aktien Emerging Markets, gut 20% Aktien USA und knapp 10% Renten Europa.

Mit Hilfe eines **optional an- und abwählbaren Rebalancings** wird die **gewünschte Allokation im Portfolio nach unterschiedlicher Fondswertentwicklung** automatisch wieder hergestellt.

Im Rahmen des **Ablaufmanagements**, das frühestens 5 Jahre vor Rentenbeginn startet, wird das Fondsguthaben in einen von zwei defensiven Fonds umgeschichtet.

Ein **Fondsnavigator** unterstützt die Auswahl bei der Kapitalanlage. So kann der Kunde bspw. angeben, ob er bestimmte regionale Schwerpunkt wünscht oder auf besondere Themen setzen möchte. Zudem kann der Kunde wählen, ob er selber aktiv eine Anlagestrategie gestalten möchte, oder ob er sich lieber nicht um seine Anlage kümmern möchte. Natürlich können auch rein nachhaltige Portfolios zusammengestellt werden. Bzgl. der Risikoneigung werden die Varianten defensiv, Wachstum und Chance unterschieden. Der Navigator vereint somit **Geeignetheitsprüfung, Risikoprofilierung, Anlagepräferenzen und Portfolioempfehlung**. In der **Vermarktung** setzt die **AXA** auf einen **Dreiklang aus sicher beraten, professionell anlegen und einfach gestalten**.

1.

Sicher beraten

- a. **Top Preis-Leistung**
 - Kostengünstiger Versicherungsmantel
 - Erhöhter garantierter Rentenfaktor (85%)
 - Kapitalmarktorientierte Rentenphase
 - Innovationsklausel
- b. **Vielältige Wertsicherungsbausteine**
 - Garantieoption
 - Flexible Gewinnsicherung
 - Absicherung durch einfachen BU-/DU-Schutz
- c. **Flexible Anpassungen**
 - Vielzahl an Flexibilität in der Anspar- und Rentenphase
 - Hohe Anpassungsfähigkeit an individuelle Bedarfe

2.

Professionell anlegen

- a. **Fondsuniversum**
 - Breite, qualitativ hochwertige Fondsauswahl
 - Namhafte Anbieter
 - Große Auswahl an ETFs & hochwertigen gemanagten Portfolios
 - Nachhaltig gestaltbar*

3.

Einfach gestalten

- a. **FondsNavigator**
 - Mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung entwickelte digitale Beratungsstrecke zur Portfolioauswahl
 - Empfehlung eines individuellen Portfolios gemäß Kundenpräferenz
- b. **Digitale Vertragsicht**
 - Step 1: Aktuelle Werte zum Vertrag
 - Step 2: Vertragsänderungen anstoßen
- c. **Zielgruppenorientierung**
 - Für alle Kundinnen (OD, Privat, Nachhaltigkeit)
 - und jedes Budget das passende Produkt

* Unter nachhaltige Fonds und Portfolios fassen wir Investitionsoptionen, die ökologische oder soziale Merkmale bewerten (Art. 8 SFDR) oder bestimmte nachhaltige Investitionsziele verfolgen (Art. 9 SFDR).

Verbraucherzentrale macht Stimmung gegen Finanzberatung

Einmal mehr hat sich eine der **Verbraucherzentralen**, diesmal die in **Hamburg**, auf die **Finanzberatung** gestürzt, um diese pauschal zu diskreditieren. Aktuell geht es um die Beratung **im Umfeld von Universitäten**.

Martin Gräfer, **Vertriebsvorstand der Versicherungsgruppe die Bayerische**, hat auf **Cash-Online** einen Kommentar dazu abgegeben und wird dabei sehr deutlich: *„In Gestalt einer neuen Kampagne „gegen die Maschen der Finanzdienstleister“ zimmert diese einmal feste mit der Pauschalkeule drauf auf unsere Branche. „Einfach mal nein sagen“, sollen Studierende, wenn der fiese Finanzberater auf dem Uni-Campus nach wehrlosen Opfern sucht.“*

Inhaltlich ist die Kritik der Verbraucherschützer weder neu, noch originell und pauschal zutreffend natürlich auch nicht. So heißt es bei den **Hamburgern**, Produkte seien *„in der Regel am Bedarf der Studierenden vorbei, unflexibel, intransparent, erwirtschaften wenig Rendite und kosten unverhältnismäßig hohe Abschluss- und Verwaltungsgebühren.“* Die Kritik an den Aussagen der Verbraucherschützer bringt **Gräfer** treffend auf den Punkt: *„Wer braucht schon Differenziertheit und Belege, wenn man das ebenso abgegriffene wie populistische Narrativ des gierigen und skrupellosen Versicherungsvermittlers bedienen kann?“*

Ausgerechnet die **Basis-Rente**, die vielen Studierenden am Campus angeboten würde, **lehnen die Verbraucherschützer mehr oder weniger pauschal ab. Die vermeintlichen Mängel der Produkte nachzuweisen, ist den Verbraucherschützern bisher jedoch nicht überzeugend gelungen.** Entsprechende Studien wurden viel kritisiert und zeigten z. T. gravierende methodische Mängel. Interessant ist sicher auch, dass mit der **Verbraucherzentrale** ausgerechnet **eine staatlich finanzierte Organisation**, eine **großzügig staatlich geförderte Form der privaten Altersvorsorge in Misskredit** zu bringen versucht. Dabei scheinen die Hamburger auch zu vergessen, dass sich bei einer Basis-Rente (bei Singles) über 27.500 Euro der Aufwendungen von der Steuer absetzen lassen.

Im Hinblick auf das eigene Produkt-Angebot verweist **Gräfer** auf die **Basis-Rente der Pangaea Life** und nennt eine jährliche Rendite von etwa 8,9% nach Kosten seit Auflage. Investiert wird bei dem Produkt in **nachhaltige Sachwertinvestments, wie bspw. Windparks, Photovoltaik, Wasserkraft und Energiespeicher.** Nicht ganz zu Unrecht stellt **Gräfer** die Frage: *„Sind das die „Vertriebsmaschen“ der Finanzdienstleister, vor denen „Verbraucherschützer“ arglose Studenten schützen müssen?“*

Im Hinblick darauf, dass **Versicherungs- und Finanzvermittler ihr Know-how in einer verpflichtenden und standardisierten Qualifizierung** nachweisen müssen, fragt **Gräfer** *„Was qualifiziert diejenigen, die in Kampagnen pauschal ganze Produktzweige (zumal staatlich geförderte) für junge Menschen diffamieren?“* Die Antwort gibt er selber und sagt damit eigentlich alles, was man über die Vorgehensweise von Verbraucherschützern wissen sollte: *„Eine verpflichtende, staatlich regulierte Qualifikation müssen Verbraucherschützer in Finanzfragen nicht vorweisen.“*

Solvenzquoten leicht zurückgegangen

Einer Analyse der **Rating-Agentur Assekurata** zufolge, sind die **Solvenz- (SCR-) Quoten der deutschen Lebensversicherer im Jahr 2023 leicht zurückgegangen**. Während die Quote (ohne Übergangsmaßnahmen) zum Bilanzstichtag 31.12.2023 bei 573% lag, waren es im Jahr zuvor noch 619%. Ein Grund für den Rückgang der Quoten liegt in der **Zinsentwicklung**; so hat sich im Jahr 2023 die Rendite von zehnjährigen Bundesanleihen um 0,53%-Punkte ermäßigt.

Die **Berechnung der SCR-Quote erfolgt laut Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Bewertung bei der Assekurata**, vereinfacht so: Die Versicherer ermitteln auf Basis einer marktwertbasierten Berechnung ihre Eigenmittel und ziehen anschließend die zukünftigen Verbindlichkeiten als besten Schätzwert ab. Das Resultat sind die **aktuell verfügbaren Eigenmittel**. Diese Eigenmittel werden so dann einer **Vielzahl von Stresstests** unterzogen, die für jedes Risiko den „Super-GAU“ annehmen, mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von einmal in 200 Jahren. Aus der Summe aller Stresstest-Szenarien ergibt sich die **Höhe des Risikokapitals**. Dies wird benötigt, damit der Versicherer seinen Verpflichtungen dauerhaft nachkommen kann. Die **SCR-Quote** ergibt sich nun dadurch, dass die **Eigenmittel (im Zähler) in Relation zu den SCR-Anforderungen (im Nenner)** gesetzt werden.

Den **Einfluss der Zinswende** hat **Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender der Versicherungsgruppe die Bayerische und Mitglied im Vorstand der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV)**, beschrieben. Der Marktwert von Anleihen, die einen Großteil der Kapitalanlagen der Versicherer ausmachen, war im Zuge der Zinswende gesunken. *„Auf der anderen Seite haben sich auch die rechnerischen Verpflichtungen verringert, aber wesentlich stärker. Das liegt daran, dass die Laufzeiten der von den Versicherungsgesellschaften eingegangenen Verpflichtungen länger sind als die Laufzeiten der Anleihen.“* **Maßgeblich ist nämlich der auf den heutigen Zeitpunkt abdiskontierte Wert der künftigen Auszahlungen an den Kunden**. Daher sei der Marktwert der Anleihen weniger stark gefallen als der Barwert der Verpflichtungen. Das wiederum hat bis Ende 2022 zu einer Erhöhung der Solvenzquoten geführt. Danach ging es aufgrund der in Bereich rückläufigen Zinsen wieder in die andere Richtung.

Die **Assekurata** hat ermittelt, dass bei **43 Unternehmen die SCR-Quoten rückläufig** waren. Sie bewegen sich in einem Bereich zwischen 200% und weit über 1.000%. Allerdings kann man bei den Solvenzquoten nicht unbegrenzt dem Motto folgen *„Je höher, desto besser“*. Eine Quote von 100% sagt ja bereits aus, dass das Unternehmen in der Lage ist, den o. g. 200-Jahres-Crash zu überstehen. Insbesondere sollten aus den Quoten **keine exponentiellen Besserstellungen heraus interpretiert** werden. Eine Quote von 300% ist eben gerade nicht 3 mal „so gut“ wie eine Quote von 100%.

Insgesamt geht die **Assekurata** davon aus, **dass die meisten Lebensversicherer mit ihren Solvenzquoten keine Probleme bekommen werden**. *„Viele Anbieter profitieren davon, dass sie ihre Geschäftsfelder mittlerweile solvenzschonender als in der Vergangenheit betreiben“*, erläuterte **Heermann**.



E-Interview mit Jens Arndt, Vorstandsvorsitzender, myLife Lebensversicherung AG

infinma: Die myLife gehört seit einiger Zeit zur IDEAL Versicherungsgruppe. Was waren die Beweggründe für diesen Zusammenschluss? Haben sich dadurch für Kunden oder Vertriebspartner Änderungen ergeben?

Arndt: Die IDEAL-Gruppe hatte unsere überaus positive Entwicklung im Netto- und Honorargeschäft in den letzten Jahren intensiv verfolgt und sich für den Erwerb der myLife Lebensversicherung AG sowie unserer Schwestergesellschaft der HonorarKonzept GmbH entschieden. Gründe für den Erwerb waren einerseits unsere sehr gute Investmentaffinität verbunden mit einer leistungsstarken Technologie und Prozessexzellenz. Darüber hinaus liefert die HonorarKonzept als führender Honorar-Dienstleister sämtliche Service- und Coachingleistungen, die man für ein erfolgreiches Honorar- und Nettogeschäft benötigt. Damit können wir gemeinsam mit der IDEAL-Gruppe unsere Marktpositionen weiter ausbauen.

infinma: Wie sieht es denn mit der Produktentwicklung aus? Sind Sie da weiterhin autonom?

Arndt: Ja. Der IDEAL und uns ist es sehr wichtig, dass die myLife und auch die HonorarKonzept ihre Eigenständigkeiten und Unabhängigkeiten behalten. Vor allem auch deshalb, weil sich die Geschäftsmodelle beider Häuser ergänzen und nicht überlappen. Insofern ist die IDEAL-Gruppe somit sehr diversifiziert aufgestellt und kann für fast jeden Kundenwunsch ein marktfähiges Angebot machen. Die vorhandene Flexibilität und Dynamik sind weitere wesentliche Erfolgsfaktoren für das innovative und überaus erfolgreiche Geschäftsmodell beider Häuser. Genau diese Marktvorteile sollen weiter genutzt und gestärkt werden.

infinma: Wie sieht denn das aktuelle Produktangebot aus?

Arndt: Unser geschäftlicher Fokus liegt auf innovativen Vorsorge- und Investmentlösungen. Wir bieten im Rahmen der privaten Vorsorge unterschiedliche Produkte an, die sich je nach den individuellen Wünschen und Bedürfnissen der Kunden flexibel anpassen lassen und sich dadurch optimal zum Zweck der einmaligen Geldanlage oder zum regelmäßigen Sparen eignen. Besonders hervorzuheben ist unsere versicherungsbasierte Investmentplattform, bei der es uns gelingt, die Vorteile aus Versicherungs- und Depotlösung zu vereinen.

Unsere Prozesse und Investmenttechnologie stellen wir darüber hinaus auch anderen Versicherungsgesellschaften zur Verfügung. So haben wir vor Kurzem mit der HDI Bancassurance als Teil des Talanx Konzerns ein Konsortium gebildet und werden ab Mitte des Jahres eine investmentbasierte Versicherungslösung für den Bankenvertrieb in Deutschland zur Verfügung stellen.

infinma: Welche Rolle spielen bei Ihnen die Basis-Rente und die bAV?

Arndt: Unsere Produktexpertise und unsere fondsbasierte Technologie nutzen wir bei uns auch für das Angebot von Produkten in der 1. und 2. Schicht.

Selbstständige, teils gutverdienende Angestellte und Beamte sowie Unternehmen sind oft anspruchsvoll, weshalb wir auch bei unseren Basisrenten- und bAV-Produkten größten Wert auf eine flexible, transparente und kostenoptimierte Produktgestaltung legen. Auch die Garantiebausteine spielen hier eine große Rolle, und wir können dadurch überzeugen, dass die Höhe der garantierten Leistungen bei Vertragsabschluss individuell festgelegt und auch während der Vertragslaufzeit entlang der persönlichen Risikoneigung für zukünftige Beiträge und ggf. Zuzahlungen noch flexibel angepasst werden kann. Unsere Vorsorgelösungen erfreuen sich deshalb schichtübergreifend wachsender Beliebtheit, auch wenn unser Schwerpunkt traditionell auf der 3. Schicht liegt.

infinma: Die myLife ist für ihr großes Fondsangebot im Bereich der Fondspolizen bekannt. Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner dabei, aus dem großen Angebot für jeden Kunden das richtige Portfolio herauszufiltern?

Arndt: Wir sehen uns grundsätzlich als Investmentplattform, mit der Berater ihre eigenen Anlagephilosophien flexibel umsetzen können. Bei unseren investmentbasierten Versicherungslösungen können unsere angebotenen Vertriebspartner auf mehr als 7.000 Investmentfonds, ETFs und ESG-Fonds zugreifen. Neben Modellportfolios können eigene Musterportfolios erstellt werden.

Die Einbindung von vermögensverwaltenden Strategien ist ebenfalls möglich. Verschiedene Investment-Tools, wie Tools für Einstiegsmanagement, Auszahlmanagement oder unterschiedlichste Rebalancing-Modelle runden das Angebot ab. Erfahrungsgemäß zeigt sich, dass unsere Finanzberater für ihre Kunden passend zu unserer schlanken Kostenstruktur ETFs, also Investmentfonds mit eher geringen laufenden Kosten, wählen.

infinma: Sie bieten Ihre Produkte als Nettotarife an. Was genau ist denn ein Nettotarif? Wo liegen die Unterschiede zum „Normaltarif“?

Arndt: „Netttarife“ sind - anders als man es von herkömmlichen Versicherungsprodukten oder „Bruttotarifen“ kennt - vollständig frei von vertrieblichen Abschlussprovisionen und laufenden Provisionen.

Stattdessen vereinbaren Kunden und Finanzberater die Vergütung für die Beratung, Vermittlung und Betreuung des Produktes völlig unabhängig, individuell und direkt miteinander. Finanzberater können so den Wert ihrer Arbeit transparent machen und sich gegenüber ihren Kunden noch besser profilieren. Kunden hingegen bekommen auf diese Weise ausschließlich die reine Versicherungsleistung, wodurch ihre Beiträge von Anfang an ohne Abzug von Provisionskosten in den Vermögensaufbau fließen und ein schnelleres Wachstum begünstigen können. Unsere geringen Produkt- und Verwaltungskosten sorgen zusätzlich dafür, dass von Beginn an noch mehr Geld für die Altersvorsorge zur Verfügung steht. Auch flexible Anpassungen während der Laufzeit sind ohne zusätzlichen Wertverlust möglich, da Stornogebühren bei uns entfallen. Und apropos „Storno“: Auch die typische Stornohaftung, die mit der Vermittlung eines herkömmlichen Provisionsprodukts einhergeht, entfällt bei Nettotarifen.

infinma: Bei der myLife gibt es die Produkte ausschließlich als Nettotarife. Andere Wettbewerber bieten verschiedene Provisionsmodelle nebeneinander an und die Vermittler können z. T. wählen, welches Modell Sie anbieten wollen. Wie beurteilen Sie das? Kann ein Makler glaubwürdig gleichzeitig Honorar- und Provisionsberatung betreiben?

Arndt: Warum nicht? Viele unserer Versicherungsmakler arbeiten auf Grundlage der IDD-Gesetzgebung hybrid und nutzen sowohl Netto- als auch Provisionsprodukte.

Das Wichtigste ist aus meiner Sicht ein hohes Kundenvertrauen und vor allem die Transparenz des Angebots. Wenn der Berater beides anbietet und dem Kunden nachvollziehbar die Vor- und Nachteile erläutert, gewinnen am Ende Makler und Kunde.

infinma: Die Vergangenheit war stark geprägt von einer langanhaltenden Niedrigzinsphase mit regelmäßig sinkendem Rechnungszins und z. T. hohem Zuführungsbedarf zur Zinszusatzreserve. Auch Sie bieten Produkte mit Garantien an. Wie stark waren Sie denn von dieser Entwicklung betroffen? Und was bedeutet es für Ihre Garantieprodukte, wenn im nächsten Jahr der Rechnungszins möglicherweise wieder steigen wird?

Arndt: Bei uns stehen fondsbasierte Produkte im Fokus. Produkte mit Garantien werden im Neugeschäft eher wenig nachgefragt, da die Berater und Kunden bei uns erkannt haben, dass sie Garantiekomponenten durch die sehr hohe Steuermöglichkeit hinsichtlich der unterlegten Investments und sehr geringe Verwaltungskosten bei uns auch über Geld- oder spezielle Rentenmarktfonds abdecken können.

Je nach Zins- bzw. Marktlage investiert der Kunde zum Beispiel zu Beginn in einen Geldmarktfonds, aus dem über einen automatisierten Entnahmeplan turnusmäßig Geld in Aktienfonds überführt wird. Das Gleiche passiert dann zum Beispiel wieder, wenn zum Laufzeitende hin Schritt für Schritt

Kapitalmarktrisiken minimiert werden sollen. Darüber hinaus kann er diese Entscheidung auch jederzeit variieren und an seine Bedürfnisse anpassen.

D.h., er hat aufgrund unserer Investmentplattform die Freiheit wie in einem Depot und schließt bei uns kein starres Produkt für die private Lebenssituation ab, die auch über die Laufzeit nicht starr ist. Bei uns passen sich also die Produkte dem Leben an und nicht umgekehrt.

Unabhängig davon prüfen wir bei unseren Garantieprodukten regelmäßig eine Anpassung der Überschussbeteiligungen und Rentengarantien. Für das Jahr 2025 werden wir mögliche Änderungen in Q4 bekanntgeben.

infinma: Zum Schluss noch eine Frage, die uns auch immer wieder gestellt wird: Woran kann ein Vermittler eine „sehr gute“ Fondspolice erkennen? Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Produktmerkmale?

Arndt: Da steht aus unserer Sicht „myLife“ drauf! Aber sachlich: Sehr gute Fondspolices heben sich besonders durch drei Merkmale von der Masse ab: hohe Transparenz, flexible Gestaltung und geringe Produktkosten. Eine hohe Transparenz durch regelmäßige Standmitteilungen oder die digitale Bereitstellung von tagesaktuellen Vertrags- und Fondswerten sorgen nicht nur dafür, dass die Kunden stets auf dem Laufenden bleiben, sondern geben auch das gute Gefühl, bei der Produktauswahl die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Verstärkt wird dieses Gefühl durch die Möglichkeit, über flexible Gestaltungsoptionen das eigene Investment zu steuern und jederzeit den individuellen Lebensumständen entlang anpassen zu können. Ebenso wichtig ist, dass sich die erzielte Rendite bei einer schlanken Kostenstruktur optimal entfalten und so der Zinseszinsseffekt noch besser zum Tragen kommen kann.

infinma: Herr Arndt, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der myLife bzw. der IDEAL weiterhin viel Erfolg und alles Gute.