

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Transparenz in der Berichterstattung	Seite 8
Deutsche Fondsanbieter in 2024	Seite 9
WWK Rentenphase Invest	Seite 10
VanEck Defense boomt	Seite 11
Assekurata-Studie zur Überschussbeteiligung 2025	Seite 12

Kurzmeldungen

HDI passt MultiSelekt-Konzept an

Die **HDI Lebensversicherung AG** hat das **MultiSelekt-Konzept** ihrer **indexgebundenen Rentenversicherung Two Trust Selekt** zum 1.1.2025 angepasst. Das Konzept legt weiterhin ein hohes Gewicht auf die Märkte **USA (S&P 500 mit einem Anteil von 41,2%)** und **Europa (EuroStoxx 50 mit einem Anteil von 30,9%)**. Daneben ist nun der **britische FTSE 100** wieder im Portfolio vertreten. Erstmals aufgenommen wurden der **amerikanische Russell 2000** sowie der **MSCI Emerging Markets**. Herausgefallen sind der **Hongkonger Index HSI (Hang Seng)** sowie der **südkoreanische Index KOSPI**. Beide Indizes konnten in der jüngeren Vergangenheit nicht wirklich überzeugen. Da bspw. der **MSCI regional breit** aufgestellt ist, bleiben **Schwellenländeraktien** als Beimischung, etwa **Indien**, erhalten. Die Änderung des Portfolios gilt sowohl **für Neu- als auch für Bestandskunden**.

myLife meldet erfolgreichstes Geschäftsjahr der Unternehmensgeschichte

Die **myLife Lebensversicherung AG** konnte im **Jahr 2024** die **verwalteten Assets** auf 2,4 Mrd. Euro steigern. Die **Beitragseinnahmen** lagen bei ca. 390 Mio. Euro und sind damit gegenüber dem Vorjahr um etwa 30% gewachsen. Maßgeblich waren dabei die **Einmalbeiträge** von mehr als einer Viertelmilliarde Euro und einem Plus von 50%. Die **laufenden Beiträge** stiegen um knapp 7%. Dementsprechend zufrieden zeigte sich der **Vorstandsvorsitzende der myLife, Jens Arndt**: *„Im 2. Halbjahr 2024 haben wir bei myLife nahtlos an die sehr positive Entwicklung des ersten Halbjahres angeknüpft und konnten im Ergebnis das bislang erfolgreichste Geschäftsjahr unserer Unternehmensgeschichte vermelden. Die Nachfrage nach unseren flexiblen, transparenten und kosteneffizienten Vorsorge- und*

Investmentlösungen ist ungebrochen.“ Das **Annual Premium Equivalent (APE)** erhöhte sich um über 30%. *„Auf dieses Wachstum wollen wir im laufenden Jahr aufbauen und steigen durch unsere Kooperation mit der HDI Bancassurance in den Vertriebskanal Banken ein. Nach der erfolgreichen Projektvorbereitung geht die Kooperation im Jahr 2025 mit ersten Vertriebsaktivitäten live.“*, ergänzte **Arndt**.

ALfonds 2025

Zum Jahreswechsel hat die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** ihre **fondsgebundene Rentenversicherung mit flexiblen Garantien, ALfonds (FR15)**, einem Facelift unterzogen. Zunächst wurde der **Rechnungszins von 1%** umgesetzt. Der **garantierte Rentenfaktor erhöhte sich auf jetzt 95%** des aktuellen Rentenfaktors. Für den Rentenbezug gilt eine sog. **Innovationsklausel**, die es dem Kunden ermöglicht, zu Rentenbeginn eine **fondsgebundene Verrentung** zu wählen, sofern diese dann von der Gesellschaft angeboten wird. Die **Beitragsgarantie** kann wie bisher zwischen 1% und 80% der Beitragssumme festgelegt werden. Eine Erhöhung der Garantie auf 80% kann **jederzeit** vorgenommen werden. Im Rahmen einer **Ablaufsicherung** ist in den letzten Versicherungsjahren eine **kostenfreie Erhöhung der Garantie** möglich. Ebenso kann das aktuelle Vertragsguthaben jederzeit abgesichert werden (**Automatischer Guthabenschutz AGS**). Das **Sicherungskonzept Relax50** schichtet das Fondskapital ab dem Alter 50 sukzessive in sichere Anlagen um. Die Beiträge können sowohl herauf-, als auch herabgesetzt werden. Teilauszahlungen sind möglich.

Stuttgarter meldet Rekordergebnis

Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** hat für das **Geschäftsjahr 2024** das **beste Neugeschäft ihrer Unternehmensgeschichte** gemeldet. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg mit 2,17 Mrd. Euro erstmals über die Marke von 2 Mrd. Euro. Die **Bruttobeitragseinnahmen** erhöhten sich auf 831 Mio. Euro. *„2024 war wirklich ein Jahr der Rekorde für Die Stuttgarter. Unser Wachstum über viele, viele Jahre zeigt, dass wir mit unserer Strategie genau richtig liegen: ein starker Fokus auf freie Vermittlerinnen und Vermittler, innovative Produkte und exzellenter Service“*, kommentierte **Dr. Guido Bader, Vorsitzender des Vorstands der Stuttgarter Versicherungsgruppe**, die Geschäftsergebnisse. Einen Höchststand erreichte auch das **Eigenkapital** mit 214 Mio. Euro. Die **Verwaltungskostenquote** lag bei 2,2%. In der bAV bietet die Stuttgarter nun auch wieder die **beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ) mit einer 100%igen Beitragsgarantie** an.

BarmeniaGothaer VerSiPro

Derzeit bewirbt **BarmeniaGothaer** das sog. **Verdienst-Sicherungs-Programm (VerSiPro)** zur **Absicherung der Arbeitskraft**. Dahinter steht die **lückenlose Versorgung bei Arbeitsunfähigkeit und Berufsunfähigkeit**. Wenn eine **Krankentagegeld-Versicherung (KT)** bei der **Barmenia Krankenversicherung AG** und eine **Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)** bei der **Gothaer Lebensversicherung AG** bestehen, garantieren die Versicherer, dass keine AU-Leistungen aus der BU auf das

Krankentagegeld angerechnet werden. Anders ausgedrückt: **AU-Leistungen werden bei der möglichen maximalen Höhe des Krankentagegeldes nicht berücksichtigt.** Tritt Berufsunfähigkeit ein, dann wird die BU-Rente unmittelbar nach Ablauf einer evtl. vereinbarten Karenzzeit und ohne Verzögerung gezahlt. Ob **noch Arbeitsunfähigkeit oder schon Berufsunfähigkeit** vorliegt klären **BarmeniaGothaer** intern. Zudem werden **Krankentagegeld-Forderungen**, die über die Leistungen der BU-Versicherung hinausgehen, **nicht angerechnet oder zurückgefordert.** Nach der Berufsunfähigkeit **lebt die KT-Versicherung wieder auf** und zwar ohne erneute Gesundheitsprüfung, ohne erneute Wartezeit und unter Beibehaltung des ursprünglichen Beitrittsalters. Schließlich kann der Kunde sich **im Leistungsfall für eine gemeinsame Leistungsbearbeitung** der beiden Versicherer entscheiden.

R+V zufrieden mit Geschäftsjahr

Norbert Rollinger, R+V-Vorstandsvorsitzender, äußerte sich zufrieden zum **Geschäftsjahr 2024**: „Trotz schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und globaler Unsicherheiten ist es der R+V Gruppe gelungen, in allen Sparten weiter zu wachsen“. In der **Lebens- und Pensionsversicherung** lagen die **Beitragseinnahmen** mit 7,6 Mrd. Euro leicht über dem Niveau des Vorjahres. Sowohl die **laufenden als auch die Einmalbeiträge** erhöhten sich. **Wachstumstreiber waren fondsgebundene Produkte**; die Beitragseinnahmen im Neugeschäft erhöhten sich in diesem Segment um fast 60% auf 1,3 Mrd. Euro. Produkte mit **Neuen Garantien** gingen deutlich zurück. Auch der Umsatz in der **betrieblichen Altersversorgung** verringerte sich. Im Hinblick auf gestiegene Einkommen, eine gesunkene Inflationsrate und das aktuelle Zinsumfeld, das langfristige Anlage wieder attraktiver macht, erwartet **Rollinger auch für 2025 Wachstum** in allen Sparten. „Das dürfte auch bei uns das Einmalbeitragsgeschäft in der Lebensversicherung beflügeln“. Von der neuen **Bundesregierung** wünscht er sich vor allem dringend **überfälligen Reformen in der privaten Altersversorgung**.

Kommt die Zinspause doch?

Vor noch nicht allzu langer Zeit sah es noch so aus, als würde die **EZB** wieder einmal eine **Zinsspirale nach unten** lostreten. Inzwischen scheint man jedoch bei den Zentralbankern etwas vorsichtiger zu werden. „Wir nähern uns dem Punkt, an dem wir unsere Zinssenkungen möglicherweise unterbrechen oder einstellen müssen“, erklärte **EZB-Direktoriumsmitglied Isabel Schnabel**. Man sei sich nicht mehr sicher, **ob die aktuelle Geldpolitik noch als restriktiv** einzustufen sei. Innerhalb der **EZB treffen zwei Standpunkte** aufeinander. Einige verweisen auf die **schwächelnde Wirtschaft und befürworten daher eine lockere Geldpolitik**. Andere wiederum warnen davor, **strukturelle Schwächen mit Zinssenkungen** überdecken zu wollen. Auch das **Ansteigen der Inflationsrate in Europa** auf 2,5% im Januar ist sicher kein gutes Argument für weitere Zinssenkungen. Zumal **steigende Energiepreise und amerikanische Zölle** die Inflation weiter anheizen könnten. Schließlich sieht **Schnabel** noch immer **hohe Dienstleistungspreise und Löhne**. Die erwartete Verlangsamung der Aufwärtstendenzen habe sich noch nicht bestätigt.

Historischer Meilenstein und sinkender Marktanteil

Der weltweit größte Vermögensverwalter, **Blackrock**, hat in der **europäischen ETF-Branche** einen historischen **Meilenstein** gesetzt. Der **iShares S&P 500 UCITS ETF** ist der erste börsengehandelte Fonds in Europa, dessen verwaltetes Vermögen die Marke von **100 Mrd. Euro** überschritten hat. Der Fonds kann anhaltend hohe Mittelzuflüsse erzielen; allein im letzten Jahr waren es mehr als 18 Mrd. Euro. **Blackrock** selber hat als erster Vermögensverwalter **mehr als eine Billion Euro** an verwaltetem Vermögen in **europäischen börsengehandelten Produkten (ETPs)** eingesammelt. Das ist fast viermal so viel, wie das Vermögen des zweitgrößten Asset-Managers in Europa, **Amundi**. Allerdings gibt es auch einen **Wermutstropfen**. *„Der europäische Markt als Ganzes ist noch schneller gewachsen, was zu einem Rückgang des iShares-Marktanteils von 48 auf 41,5 Prozent in den Jahren 2015 bis 2025 führte“*, erklärte **Pawel Janus, Mitgründer und CEO von ETFbook**.

ETFs bei Privatanlegern immer beliebter

Die **deutschen Privatanleger** haben im letzten Jahr 148,5 Mrd. Euro in **börsengehandelte Fonds (ETFs)** investiert. Dies ist ein Zuwachs von 33%. Das zeigte eine **Analyse des Portals Extra-ETF**, in die die **Daten von 14 deutschen Banken** eingeflossen sind. Ende 2020 lag das **Volumen der ETFs** bei 47,6 Mrd. Euro und hat sich somit seither nahezu verdreifacht. Auch **ETF-Sparpläne** legten zu. Die Anzahl stieg von 4,1 Millionen auf knapp 5 Millionen, das angelegte Vermögen erhöhte sich auf 9,3 Mrd. Euro. Die **Sparrate** lag mit knapp 174 Euro nur geringfügig unter dem Höchstwert aus dem Jahre 2021.

Assekurata relativiert Aussagegehalt der Effektivkostenquote

In der jüngeren Vergangenheit haben sich die **Aufsichtsbehörden in Deutschland und Europa** dazu entschlossen, die **Effektivkostenquote zum Maßstab für den Kundennutzen einer Lebensversicherung** zu machen. Das hat die **Kölner Ratingagentur Assekurata** dazu veranlasst, sich einmal näher mit der **Quote und ihrer Eignung als Vergleichsmaßstab** zu beschäftigen. So sagte **Lars Heermann, Bereichsleiter Analyse und Rating, bei dem Kölner Unternehmen**: *„Die Effektivkostenquote kann zwar eine sinnvolle Orientierungshilfe sein, um die zu erwartende Kostenbelastung abzuschätzen – dies aber stets nur unter 'Laborbedingungen'.“* **Die Effektivkostenquote umfasst grundsätzlich alle kalkulierten Kosten und wird auch als Gesamtkostenquote bezeichnet**. Die Quote zeigt auf, in welchem Umfang die eingerechneten Kosten die Wertentwicklung eines Altersvorsorgeproduktes beeinflussen. *„Allerdings kann diese Bezeichnung zu Missverständnissen führen, da die Kennzahl nicht unbedingt die tatsächlichen Kosten eines Vertragsverlaufs widerspiegelt und von individuellen Faktoren abhängt“*, ergänzte **Heermann**. In der Praxis sind es drei wesentliche **Einflussfaktoren**, die die Höhe der Effektivkostenquote bestimmen: **Die Höhe der Beiträge, die Laufzeit und die Renditeannahmen**. Demnach sei ein Kostenvergleich zwischen verschiedenen Tarifangeboten nur dann sinnvoll, wenn einheitliche Vertragskonstellationen vorliegen. Eine echte Vergleichbarkeit sie

zudem nur dann gegeben, wenn **Fondskosten und Überschüsse während der Laufzeit unverändert** bleiben. Das **Fazit von Heermann** ist deutlich: *„Direkte Tarifvergleiche und auf dieser Basis getroffene Kaufentscheidungen sollten daher mit Bedacht getroffen werden, da die Effektivkostenquote ein Indikator, aber eben kein Preisschild ist.“*

Ratings ersetzen keine Beratung

Der **Vertriebs- und Versicherungsjurist Hans-Ludger Sandkühler** hat sich kürzlich mit der **Bedeutung von Ratings für Makler bei der Auswahl von Versicherern und Versicherungsprodukten** beschäftigt. Während die **Auswahl angemessener Versicherungsbedingungen, Tarife und Preise sowie die Einschätzung der Servicefähigkeit eines Anbieters** seit jeher zu den Kernkompetenzen eines Maklers gehören, ist die Beurteilung der **Finanzstärke eines Versicherers** ohne fremde Unterstützung kaum zu leisten. Aktuell haben gerade wieder die Fälle **Element und FWU Luxemburg** gezeigt, wie **wichtig die finanzielle Solidität eines Versicherers** ist. Inwieweit dabei Ratings hilfreich sein können, hat **Sandkühler** sehr klar beschrieben. *„Das Hauptproblem für Makler im Umgang mit Ratings besteht darin, dass die Aussagekraft von Ratings und die Art ihrer Verwendung im Markt oft auseinanderlaufen.“* Weiter sagt er: *„Produktratings haben aber lediglich Indizwirkung und können deshalb den Makler nur bei der Vorauswahl der Produkte unterstützen, nicht aber seine Auswahlentscheidung ersetzen bzw. begründen.“* Das Fazit ist dementsprechend auch sehr eindeutig: *„Produktratings und sonstige Ratings entlassen den Makler nicht aus seiner Pflicht zur individuellen Beratung seiner Kunden.“*

Nürnberger Einkommenschutz ab Geburt

Beim **Vermögensaufbau4Kids der Nürnberger Lebensversicherung AG** handelt es sich um eine **fondsgebundene Rentenversicherung**, die bereits mit der **Geburt des Kindes** beginnen kann. Kostenlos integriert ist die sog. **EKS-Option**, die Schülern schon **ab 5 Jahren einen Schutz bei Berufsbzw. Schulunfähigkeit oder bei Verlust von Fähigkeiten bietet**. Die Option bietet eine **kostenfreie Anwartschaft auf spätere Einkommenschutz-Absicherung in Form der Berufsunfähigkeit (BU), Dienstunfähigkeit (DU), Grundfähigkeit (GF) oder schon Schulunfähigkeit (SU) zur Grundschulzeit ohne erneute Risikoprüfung**. Ab dem Alter 5 bzw. der Einschulung können bis zu 1.000 Euro Rente für die Schulunfähigkeit bzw. Grundfähigkeit abgesichert werden. Ab Alter 10 und dem Übertritt auf weiterführende Schulen können auch 1.000 Euro BU-Rente vereinbart werden. Das sichert die Berufsgruppe, unabhängig von dem Recht auf Günstigerprüfung. 15 Jahre nach Versicherungsbeginn können dann in BU und GF auch 1.500 Euro Rente beantragt werden.

MunichRe: Nachhaltig verbessert

Die **Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG aus München (MunichRe)** konnte im letzten Jahr ihr **Ertragsniveau** deutlich verbessern. Es *„hat sich im Rahmen unseres 5-Jahres-*

Strategieprogramms *Ambition 2025*, das wir in diesem Jahr abschließen, sehr deutlich und nachhaltig verbessert“, verkündete **Konzernchef Dr. Joachim Wenning**. Das gelte nicht nur für den **Rückversicherer**, sondern auch für die **Erstversicherungstochter, die ERGO Versicherungen**. Das ursprüngliche Ergebnisziel von 5 Mrd. Euro wurde mit 5,7 Mrd. Euro deutlich übertroffen. Deutlich steigern konnte der Konzern auch sein **Kapitalanlageergebnis**. Dabei nehme die **MunichRe** bewusst Verluste aus dem Abgang von festverzinslichen Anleihen in Kauf, um durch die höhere Verzinsung in der Neuanlage zu profitieren.

Rekord in der Leistungsregulierung

Über einen Rekord in der Leistungsregulierung berichtet der auf **BU spezialisierte Makler Matthias Hellberg**. Einer seiner Kunden litt bereits seit Jahren an **Kurzsichtigkeit**, die sich im Laufe der Zeit verschlechterte. Im **Oktober 2024** diagnostizierte der **Augenarzt Myopia per Magna** und eine **myopische Makulopathie mit -25 Dioptrien**. Auch mit Hilfsmitteln ist damit lesen nicht mehr möglich und der **Augenarzt prognostizierte**: „Eine Besserung der Netzhaut ist nicht mehr möglich.“ Der Versicherte arbeitete als **Sales Director in der Automobilindustrie**. Am **24.02.2025** reichte das **Maklerbüro Hellberg den vollständigen Leistungsantrag bei der Baloise Lebensversicherung AG** ein. Nur einen Tag später erhielt er das **Antwortschreiben der Baloise**: „Nach den uns vorliegenden Unterlagen liegt *Berufsunfähigkeit im Sinne unserer Versicherungsbedingungen vor. Den Leistungsanspruch erkennen wir zum 1.11.2024 an.*“ Dieser Fall zeigt zweierlei: Zum einen können BU-Leistungsfälle auch (sehr) zügig reguliert werden. Zum anderen ist er ein gutes Beispiel dafür, dass man auch in vermeintlich harmlosen Bürojobs berufsunfähig werden kann.

Neue Zielgruppenunterlagen bei HDI

Die **HDI Lebensversicherung AG** setzt bei der **Arbeitskraftabsicherung** auf das Duo **EGO Top (Berufsunfähigkeit)** und **EGO Grundfähigkeitsschutz**. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass die häufig als Königsweg der Absicherung bezeichnete **Berufsunfähigkeitsversicherung nicht immer und für jeden Kunden passend** ist. Dementsprechend hat man nun dem Vertrieb für beide Biometrie-Varianten entsprechende **Zielgruppenunterlagen** an die Hand gegeben. Damit soll eine **punktgenaue Kundenansprache** entsprechend den spezifischen Eigenschaften der unterschiedlichen Produktvarianten ermöglicht werden. Demnach **adressiert die BU vor allem Ärzte, Medienberufe, Selbständige, Kammerberufe, Ingenieure und Schüler. Die GF hingegen richtet sich an handwerkliche Berufe, Pflegeberufe, Hotel- und Gaststättenberufe, Einzelhandelsberufe und Berufe in Produktion und Logistik**. Die Materialien zur Kundenansprache finden sich unter <https://partner.hdi.de/eks> in den jeweiligen Toolboxes für die BU und GF. Interessant könnte auch der <https://www.einkommenschutz-kompass.de/> sein, der in 10 einfachen Fragen rund um das Thema Arbeitskraftabsicherung informiert.

Metallrente stabil gewachsen

Nach Aussagen der Geschäftsführung ist die **Metallrente, Deutschlands größtes Versorgungswerk**, in **2024 „stabil gewachsen“**. Sie konnte ihren **Verbreitungsgrad in der Metall- und Elektroindustrie und angeschlossenen Branchen wie Stahl, Textil, Bekleidung, IT, Holz oder Kunststoff weiter ausbauen** und hat nun 55.400 Unternehmen als Kunden. In der **betrieblichen Altersvorsorge** dominiert die **Direktversicherung**. „*Ein großer Anteil entfiel 2024 auf die neuen Produkte Chance 80 und Chance 90, die sich durch abgesenkte Garantien bei gleichzeitig deutlich verbesserten Ertragschancen auszeichnen*“, erläuterte **Metallrente-Geschäftsführer Hansjörg Müllerleile**. Die **Neubeiträge** erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 2,7%. Die **durchschnittlichen Jahresbeiträge einer bAV** über die **Metallrente** haben sich auf 1.236 Euro leicht erhöht.

Bewegung im Run-Off-Markt

Die **Beteiligungsgesellschaft Cinven, Haupteigner der Run-off-Plattform Viridium**, hatte Ende Oktober das „Go“ für einen evtl. Verkauf gegeben. Nun scheint Bewegung in das geplante Geschäft zu kommen. Interesse signalisiert haben bspw. ein **Konsortium um den weltgrößten Vermögensverwalter Blackrock**, dem auch die **Allianz** angehört und eine weitere **Gruppe rund um die DWS**. Nach Aussagen von **Bloomberg** gehört auch die **Athora, eine Tochtergesellschaft der Apollo Global Management**, und selber Run-off-Plattform zu den Interessenten. Die **Generali, Mitanteilsnehmer an Viridium**, könnte sich an dem o. g. Konsortium beteiligen. Hintergrund des möglichen Verkaufs von **Viridium** sind **Bedenken der BaFin, einer Run-off-Plattform, die mehrheitlich einer Beteiligungsgesellschaft wie Cinven gehört, weitere Bestandskäufe zu genehmigen**. Für Aufsehen hatte **Cinven** im **Jahr 2023** gesorgt, als sich die Gesellschaft weigerte, dem in eine finanzielle Schieflage geratenen **italienischen Lebensversicherer Eurovita** genügend neues Kapital zur Verfügung zu stellen. Der Versicherer musste schließlich zerschlagen werden.

IMPRESSUM:

infinma news 03 / 2025

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.

Transparenz in der Berichterstattung

In den nächsten Wochen und Monaten werden die **(deutschen) Lebensversicherer** sukzessive ihre **verschiedenen Berichte** veröffentlichen. Zur Beurteilung eines Lebensversicherers spielen dabei vor allem die folgenden Dokumente / Informationen eine Rolle:

- **SFCR-Bericht**
- **Geschäftsbericht**
- **Informationen aus der Mindestzuführungsverordnung (MindZV)**

Immer wieder wird den Versicherer, vor allem von **Verbraucherschützern, aber auch Medien und Politikern** vorgeworfen, **nicht transparent** zu sein. **Leider lässt sich dieser Vorwurf in vielen Fällen nicht ausräumen.** Es fehlen wichtige Informationen und / oder bestimmte Sachverhalte werden so dargestellt, dass sie nicht vergleichbar sind. Einige Themen werden nachfolgend angesprochen.

In den SFCR-Berichten findet man regelmäßig nicht einmal eine nachvollziehbare Darstellung der verschiedenen SFCR-Quoten (Brutto vs. Netto). Häufig fehlt bspw. der Hinweis, ob es sich bei einer bestimmten Quote um einen Brutto- oder Nettowert handelt bzw. welche der bilanziellen Übergangshilfen angewendet wurden. In einigen Fällen lassen sich die Quoten aus Tabellen errechnen.

In den **Informationen zur MindZV** findet sich vor allem eine Schwachstelle, die allerdings letztlich auf den Gesetzgeber zurückgeht. Das sog. „**Sonstige Ergebnis**“ kann vom Versicherer „ausgenullt“ werden, wenn es negativ ist. Mit anderen Worten: Bei einem negativen sonstigen Ergebnis, dass überwiegend aus dem Kostenergebnis gespeist wird, kann man also nicht erkennen, ob der negative Wert bei 1.000 Euro oder bei 50 Millionen Euro liegt.

Für den **Geschäftsbericht** lassen sich gleich eine ganze Reihe von fehlenden oder besser wünschenswerten Daten auflisten. **So fehlt in der Bestandsübersicht jeglicher Hinweis auf die Produkte zur Arbeitskraftabsicherung.** Diese werden unter den **Rentenversicherungen subsummiert.** Auch zu **Garantien findet man keine Informationen.** So lässt sich bei den Fondspolizen nicht feststellen, wie groß bspw. der Anteil der Produkte mit oder ohne Garantie ist. Daneben sind bei den allermeisten Anbietern nicht alle Daten vorhanden, die erforderlich sind, um die **laufende Durchschnittsverzinsung** zu errechnen. Dazu werden bspw. die **laufenden und einmaligen Erträge und Aufwendungen aus dem FLV-Geschäft** benötigt. Die früher einmal vorhandenen Informationen zur **Verteilung der einzelnen Rechnungszinsgenerationen auf die gesamte Deckungsrückstellung** sind inzwischen fast überall wieder verschwunden.

Diese kurze Auflistung ließe sich fast beliebig verlängern. Die **Analysten von infinma** diskutieren gerade intern darüber, eine **Art Gütesiegel für besonders transparente Gesellschaften** zu entwickeln. Dem weit verbreiteten Misstrauen in die Branche wäre es sicherlich dienlich, wenn die Unternehmen sich dazu durchringen könnten, **in ihren offiziellen Berichten mehr Informationen zu geben, als gesetzlich vorgeschrieben ist.** Nur die Vorgaben des Gesetzgebers zu erfüllen, ist sicher legitim, darüber hinaus zu gehen, könnte sich jedoch zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil entwickeln.

Deutsche Fondsanbieter in 2024

Die Ratingagentur Morningstar hat kürzlich über das **Geschäftsjahr 2024** der **deutschen und europäischen Fondsbranche** berichtet. Demnach verlief das Jahr auch für die „**Big Four**“ in **Deutschland** sehr erfolgreich. **Allianz Global Investors, DWS / Xtrackers, Union Investment und Deka** kamen auf Mittelzuflüsse von 48 Mrd. Euro. Der gesamte **europäische Markt** kam auf 247 Mrd. Euro und übertraf damit den bisherigen Rekord von 159 Mrd. Euro in 2021 deutlich.

In **Deutschland** lag **Xtrackers** mit Nettozuflüssen von 27,5 Mrd. Euro an der Spitze. Das ist ein Zuwachs gegenüber dem Vorjahr von fast 60%. Dahinter folgt **Union Investment** mit 10,2 Mrd. Euro und die **Deka** mit 7,3 Mrd. Euro. **Allianz Global Investors** kam auf ein Plus von 1,8 Mrd. Euro, nachdem die beiden Vorjahre jeweils negativ waren. Die einzelnen Asset-Klassen entwickelten sich bei den großen deutschen Vermögensverwaltern jedoch sehr heterogen.

	Allianz Global Investors	Deka	Union Investment	DWS/Xtrackers
Aktien	-4.423	5.543	4.304	19.788
Anleihen	-693	1.635	10.863	7.330
Mischfonds	7.016	355	-2.090	-1.349
Commodities	83	-11	446	-358

Tabelle: Antje Schiffer • Quelle: Morningstar Direct

Bei den Fonds mit den höchsten **Mittelzuflüssen** in 2024 liegt der **UniOpti4** ganz vorne, gefolgt vom **Allianz Global Investors Fund – Allianz Income and Growth** sowie dem **DWS Floating Rate Notes**. Ein recht einseitiges Bild zeigt sich bei den **ETFs**. Gemessen an den Mittelzuflüssen werden die ersten zehn Plätze im Ranking allesamt von **Xtrackers-Fonds** belegt. An der Spitze liegen die beiden **Xtrackers S&P 500 Equal Weight**, einmal in der „normalen“ und einmal in der ESG-Variante. Dahinter folgt der **Xtrackers MSCI World**.

Insbesondere bei einigen **Mischfonds** waren **z. T. heftige Mittelabflüsse** zu beobachten. So verlor bspw. der **Flossbach von Storch SICAV Multiple Opportunities** fast 2 Mrd. Euro an Investorengeldern. Die Anlageklasse der Mischfonds leidet schon seit längerem unter hohen Abflüssen und Kosten sowie mäßiger Performance. „Auch andere Mischfonds des Anbieters waren 2024 weniger gefragt, was dem branchenweiten Trend entspricht“, erläuterte **Natalia Wolfstetter, Senior Principal bei Morningstar**. „Dagegen konnte die Aktienseite und hier vor allem der FvS Global Quality, der wichtigste Aktienfonds in der Flossbach-Palette, sowie auch der FvS Dividend Zuflüsse verbuchen.“

Betrachtet man die **Netto-Zuflüsse im gesamten europäischen Markt**, so ergibt sich ein etwas anderes Bild. Im internationalen Vergleich hinkt **Xtrackers** vor allem dem europäischen **Marktführer iShares** deutlich hinterher. Die Positionen hinter der Nummer 2, **Vanguard**, liegen mit **JP Morgan, Xtrackers und PIMCO** recht nah beieinander.

WWK Rentenphase Invest

Die **WWK Lebensversicherung a. G.** hat für Ihre **Premium FondsRente 2.0** sowie die **Premium FondsRente Kids 2.0** die **Rentenphase Invest** neu gestaltet. Der Kunde kann sich bis zum Renteneintritt für die **Rentenphase Klassik** oder die **Rentenphase Invest** entscheiden.

In der **Klassik-Variante** wird das vorhandene Rentenskapital in die **konventionelle Anlage der WWK** übertragen. Mit Hilfe des **garantierten Rentenfaktors** wird die Höhe der lebenslangen (Leib-) Rente ermittelt.

Bei **Invest-Variante** verbleibt ein **Teil des Guthabens in der Fondsanlage**. Hier hat Kunde die Möglichkeit, das **gesamte Fondsuniversum für die Anlage** zu nutzen. Die Fondsanlage endet spätestens am Jahrestag des Renteneintritts, an dem die versicherte Person das Alter von 90 Jahren erreicht hat. Weiterhin hat der Kunde die Chance, seine Leibrente aus der klassischen Anlage zu erhöhen. Dazu stehen verschiedene Mechanismen zur Wahl. Der **intervallabhängige Rentenoptimierer** schichtet das Fondsguthaben innerhalb eines frei wählbaren Zeitraums komplett um. Beim **betragsabhängigen Rentenoptimierer** kann der Kunde zu jedem Jahrestag des Renteneintritts einen Geldbetrag vorgeben, der umgeschichtet wird. Beim **performanceabhängigen Rentenoptimierer** werden zu jedem Jahrestag die erzielten Kursgewinne umgeschichtet. Kapital aus der konventionellen Anlage kann nicht in die freie Fondsanlage (zurück) geschoben werden. **Die Rentenoptimierer sind kostenfrei.**

Im Rahmen des **CashPlans** sind **regelmäßige, monatliche Auszahlungen aus der Fondsanlage** möglich, deren Höhe der Kunde flexibel festlegen kann. Der **CashPlan** lässt sich jederzeit mit einer Frist von einem Monat ein- oder ausschließen. Der **CashPlan** endet spätestens mit Erreichen des rechnungsmäßigen 90. Lebensjahres. **CashPlan und Rentenoptimierer können nicht gleichzeitig eingeschlossen werden.**

Entscheidet sich der Kunde weder für den **CashPlan** noch für einen **Rentenoptimierer**, so verbleibt das gesamte Kapital in der Fondsanlage, das nicht für die Darstellung der Leibrente aus der konventionellen Anlage benötigt wird. Damit erhält er sich ein größtmögliches Maß an Flexibilität auch in der Rentenphase unter Nutzung des gesamten Fondsuniversums der WWK.

Zur **Hinterbliebenenabsicherung** kann zwischen einer **individuellen Rentengarantiezeit und einer Kapitalleistung bei Tod (Restkapitalisierung)** gewählt werden. Vorhandene Fondsanteile werden im Todesfall zu 100% ausgezahlt.

Die neue **Rentenphase Invest** steht für die **private fondsgebundene Vorsorge ohne Garantie** zur Wahl, sowohl in der „normalen“ Variante als auch in der Kids-Variante. **Ältere Tarifgenerationen (FV22 und FV23)** sehen bedingungsseitig die neue Rentenphase Invest nicht vor. **Die WWK bietet sie jedoch auch diesen Kunden an.** Diese werden angeschrieben und erhalten den entsprechenden Bedingungstext. Mit ihrer Unterschrift bestätigen sie die Anerkennung der Bedingungen und legen die erforderlichen Parameter fest.

VanEck Defense boomt

Noch vor wenigen Jahren galten **Investitionen in Rüstungshersteller** als absolutes **No-Go**. Seit dem Beginn des Ukraine-Krieges hat sich diese Einstellung grundlegend geändert. Weltweit denken Regierungen darüber nach, ihre **Verteidigungsausgaben drastisch** zu erhöhen. Insofern ist es nicht weiter verwunderlich, dass auch **Kapitalverwaltungsgesellschaften diesen Sektor für sich entdecken**.

Der im März 2023 in Irland aufgelegte VanEck Defense ETF (ISIN: IE000YYE6WK5) investiert in Unternehmen der Verteidigungstechnologie, große Cybersicherheits-Firmen und verteidigungsrelevante Dienstleister. Bei diesen müssen mindestens 50% der Einnahmen aus den Bereichen Militär und Verteidigung stammen. Der Fonds hat seit Auflage eine Performance von über 100% erreicht und kam im Jahr 2024 auf 53%. Mit einem verwalteten Vermögen von ca. 2,5 Mrd. Euro ist er **der größte Rüstungs-ETF für europäische Anleger**. Allein in diesem Jahr sind bereits über 600 Mio. Euro in den Fonds geflossen. Die Gesamtkostenquote (TER) liegt bei 0,55%. Das durchschnittliche Marktkapital der in dem Fonds enthaltenen Unternehmen lag zuletzt bei 29 Mrd. US-Dollar.

Zu den führenden Unternehmen in dem Segment gehören **der deutsche Rüstungskonzern Rheinmetall, die französische Thales Group, die italienische Leonardo, die britische BAE Systems und das US-Unternehmen General Dynamics**. Allerdings geht es keinesfalls nur um „normale“ Waffen und Rüstungsgüter. Auch die **Sicherheit von Datensystemen** gewinnt eine immer größere Bedeutung, so dass Anbieter von Cybersicherheitstechnik wie **Palantir Technologies und Crowd Strike** eine immer wichtigere Rolle im **Cyberkrieg und bei der Abwehr von Hackerangriffen** spielen.

Für viele vielleicht etwas überraschend hat der **ETF von VanEck strenge Ausschlusskriterien für kontroverse Waffen**, wie Antipersonenminen, biologische und chemische Waffen, Streumunition, Nuklearwaffen u. ä. Daraus erklärt sich auch, dass **Rheinmetall nicht in diesem ETF vertreten** ist.

Mit seinem **ETF bildet VanEck den Market Vector Global Defense Index** physisch ab. Aktuell beinhaltet er **28 Unternehmen**, die Gewichtung der einzelnen Positionen wird quartalsweise auf 8% begrenzt. Die **Top-Holdings** sind derzeit **Palantir Technologies (8,84%), Thales (8,67%), Leonardo (7,61%), Booz Allen Hamilton (7,43%) und Leidos Holdings (7,19%)**. Bei der **geographischen Verteilung** dominieren die **USA** mit ca. 60% deutlich vor **Frankreich** mit etwa 11%. Was die **Sektorenaufteilung** angeht, liegt der Schwerpunkt eindeutig auf dem **Industriebereich** mit nahezu 90%, auf **Informationstechnologien** entfallen demnach 10%.

Zurzeit wird intensiv darüber diskutiert, dass die **Nato-Staaten ihre Verteidigungsausgaben auf bis zu 5% des Bruttoinlandsproduktes ausdehnen** müssten. Aktien aus dem Bereich Rüstung und Verteidigung könnten somit auch weiterhin von dieser Entwicklung profitieren. Die Auftragsbücher der Unternehmen im Fonds sind derzeit gut gefüllt; somit scheinen auch für die kommende Jahre Gewinne gesichert zu sein. Gerade für den Fall, dass sich Europa bei der Verteidigung zukünftig nicht mehr vollständig auf die Unterstützung durch die USA verlassen könnte, scheint eine **Ausweitung der Militärausgaben unausweichlich** zu sein.

Assekurata-Studie zur Überschussbeteiligung 2025

Die **Assekurata Assekuranz Rating-Agentur** hat kürzlich die inzwischen **23. Auflage** ihrer jährlichen **Analyse der Überschussbeteiligung und Garantien der deutschen Lebensversicherer** veröffentlicht. Die vollständige Pressemeldung findet sich hier: <https://www.assekurata-rating.de/2025/03/05/as-sekurata-marktstudie-zu-ueberschussbeteiligungen-und-garantien-2025/>

Auch wenn die **EZB** kürzlich die **Leitzinsen erneut gesenkt** hatte, gehen die **Überschussbeteiligungen der Lebensversicherer weiter nach oben**. „Dies ist eine positive Nachricht an die Versicherten“, sagte **Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur**. „Allerdings hat sich der Aufwärtstrend verlangsamt und längst nicht alle Anbieter gehen die Erhöhung mit, was vermutlich an den unsicheren Zins- und Inflationsprognosen sowie den weiterhin vorhandenen stillen Lasten in den Lebensversicherungsbilanzen liegt.“

Gegenüber dem Vorjahr ist die **laufende Verzinsung** leicht angestiegen und zwar von 2,42% auf 2,53%. Nach oben reicht die Spannbreite bis zu einem Spitzenwert von 3,25%. Die **Gesamtverzinsung**, also inkl. **Schlussüberschüssen und sonstigen Gewinnanteilen** liegt im Durchschnitt bei 3,22% - nach 3,12% im Vorjahr. Aus diesen Zahlen errechnet die **Assekurata** eine **illustrierte Beitragsrendite** von 2,32%. Die Entwicklung der Überschussbeteiligung in der klassischen Rentenversicherung zeigt die nachfolgende Übersicht aus der Pressemeldung der Rating-Agentur.

Verzinsungen im Überblick	Klassik: Private Rentenversicherung gegen laufenden Beitrag in der Aufschubzeit (RZ 1,25 %)							
	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018
Laufende Verzinsung	2,53%	2,42%	2,14%	2,02%	2,10%	2,26%	2,43%	2,42%
Gesamtverzinsung (bei BWR=0) zzgl. sonstiger Gewinnanteile	3,22%	3,12%	2,83%	2,70%	2,76%	2,91%	3,07%	3,10%
Beitragsrendite								
Illustrierte Beitragsrendite (bei BWR=0)	2,32%	2,18%	1,92%	1,79%	1,88%	2,07%	2,20%	2,19%
Erläuterungen: • Jeweils arithmetische Mittelwerte für Referenztarif mit Rechnungszins 1,25 % bezogen auf den verwendeten Mustervertrag mit 25-jähriger Aufschubzeit • Beitragsrenditen abweichend bis 2021 für Neugeschäftstarif • RZ = Rechnungszins; BWR = Bewertungsreserven								

Neben der **klassischen Rentenversicherung** hat die **Assekurata** auch **weitere Produktsegmente** untersucht. In der **Neuen (Modernen) Klassik** haben die Analysten eine geringfügig höhere Verzinsung von 2,58% ermittelt. Trotz geringerer Garantien, die zudem endfällig gestaltet sind, unterscheidet sich die Überschussbeteiligung also nur wenig. Positiv merkte die Assekurata auch die **Veränderungen bei den Garantieleistungen in der Rentenphase** an. Die **garantierten Monatsrenten der Neuen Klassik** lägen fast 20% über den Vorjahreswerten.

Einen Lichtblick sieht **Lars Heermann, Bereichsleiter bei der Assekurata**, auch bei den **Indexrenten**. So betrug die Gutschrift der Kunden im Jahr 2024 durchschnittlich 3,78%. Die **Überschussbeteiligung bei Indexrenten** liegt mit 3,04% deutlich über den Werten anderer Produktsegmente. Die **allgemeinen Preissteigerungen**, die von den Menschen immer noch als sehr hoch wahrgenommen werden, könnten sich jedoch durchaus **negativ auf die Motivation auswirken, langfristig eigenes Geld in zinsabhängige Anlagen zu investieren**.