

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Verhindern ARD und ZDF das Entstehen einer Aktienkultur in Deutschland?	Seite 7
Schluss mit immer höher, immer weiter?	Seite 8
E-Interview mit Alina vom Bruck, Vorstandsvorsitzende, Gothaer Lebensversicherung AG	Seite 9

## Kurzmeldungen

### Gothaer Leben wächst

Die **Gothaer Lebensversicherung AG** meldet für das **Geschäftsjahr 2024** ein Wachstum der **gebuchten Bruttobeiträge** in Höhe von 5,5%. Maßgeblich dazu beigetragen haben die **Einmalbeiträge**, die um 23% zulegten. Allerdings wuchsen auch die **laufenden Beiträge**. *„Den Grundstein für dieses sehr gute Ergebnis haben wir mit der Übertragung der Barmenia Lebensversicherung a. G. auf die Gothaer Lebensversicherung AG gelegt. Mit der sehr erfolgreichen Einführung unseres ersten gemeinsamen Produkts, der fondsgebundenen Rentenversicherung, und der Etablierung unseres vollständigen gemeinsamen Zielproduktportfolios für alle Vertriebswege konnten wir weitere wichtige Meilensteine setzen.“*, erklärte **Alina vom Bruck, Vorstandsvorsitzende im Segment Leben bei der BarmeniaGothaer** (siehe dazu auch das Interview mit Alina vom Bruck auf Seite 9 ff.).

### Riester-Rente wird zum Almosen – So geht Propaganda

Die **BILD-Zeitung** ist ihrem Ruf als Boulevardblatt mal wieder gerecht geworden; wahrscheinlich sehr zur Freude vieler **Verbraucherschützer und einiger Politiker**. Unter dem o. g. Titel schreibt sie u. a.: *„Die Riester-Rente sollte den Senioren ein finanziell unbeschwertes Leben ermöglichen. Aber neue Daten des Bundesfinanzministeriums zeigen: Für die meisten Rentner ist sie nur ein Almosen! Im vergangenen Jahr bezogen demnach 1,165 Millionen Personen Leistungen aus einer Riesterrente – etwa 150.000 mehr als 2023. Im Schnitt erhielten sie aber nur 1636,13 Euro IM JAHR!“* Vermutlich sind die Zahlen formal korrekt, mit Journalismus hat das dennoch wenig zu tun – **das ist reine Propaganda, um ein bei vielen ohnehin unbeliebtes Produkt weiter zu diskreditieren. So fehlt bspw. jeder Hinweis auf einen ganz entscheidenden versicherungsmathematischen Parameter: die (durchschnittliche) Prämienhöhe**. Gerade bei Riester-Verträgen gibt es – politisch gewollt – auch viele

Verträge mit sehr geringen Monatsbeiträgen von lediglich 5 oder 10 Euro. Was soll bei so einer Prämie schon an Rente herauskommen? Auf die bisher **sehr niedrigen Laufzeiten** derjenigen Verträge, die jetzt schon im Rentenbezug sind, musste das **Finanzministerium** hinweisen. Schließlich existiert die **Riester-Rente erst seit 2002** und nicht alle jetzt schon rentenpflichtigen Verträge werden bereits in den frühen „*Riester-Jahren*“ abgeschlossen worden sein. Übrigens: **Ziel der Riester-Rente war es nie, irgendjemandem ein unbeschwertes Leben zu ermöglichen. Die Riester-Rente sollte vielmehr dazu beitragen, die Lücken zu verringern, die durch die damaligen Kürzungen bei der gesetzlichen Rente entstanden sind.** Damit bestätigt sich einmal mehr, dass im heutigen Journalismus bei vielen Medien vor allem die populistische Headline zählt und weniger der Inhalt.

### Kein Plan, keine Perspektive

Gewohnt pointiert hat sich **Guido Bader, Vorstandschef der Stuttgarter Lebensversicherung**, zum kürzlich vorgestellten **Koalitionsvertrag** geäußert. **Sein Fazit aus Sicht der Vorsorgebranche lautet: kein Schwerpunkt, kein Plan, keine Perspektive.** „*Die gesetzliche Rente bleibt ein ungelöstes Zukunftsproblem. Statt Reform gibt es ein 'Weiter so' mit Haltelinie, abschlagsfreier Rente und höherer Mütterrente, aber ohne solide Gegenfinanzierung*“. Heftig kritisiert er das **Finanzierungskonzept der gesetzlichen Rente** nach dem Motto, das Wirtschaftswachstum werde es schon richten: „*Soziale Sicherungssysteme brauchen belastbare Konzepte, keine Wunschdenken-Rhetorik.*“ Die geplante Einführung einer **Frühstartrente hält er für wirkungslos**. Ein Beitrag von 1.440 Euro über zwölf Jahre hinweg, das sei allenfalls Symbolpolitik, aber kein ernstzunehmendes Angebot. In diesem Zusammenhang verweist er auf das **europäische Rentenprodukt PEPP**: „*Gut gemeint, aber in der Praxis irrelevant.*“ Die Einführung eines neuen geförderten Altersvorsorgeproduktes hält er für falsch; stattdessen solle die **Riesterrente sinnvoll reformiert** werden: **Verschanken, vereinfachen und die Förderung attraktiver** machen. Insgesamt überwiege bei ihm Ernüchterung und Enttäuschung statt Hoffnung.

### Interesse an Private-Markets-Policen steigt weiter

Das ist das Ergebnis einer **Umfrage der BNP Paribas** unter **Anbietern fondsgebundener Versicherungen**. „*Der Kreis der Anbieter von Private Market ist aktuell noch überschaubar*“, sagt **Christian Eck, Leiter Versicherungen – Aktien bei BNP Paribas Corporate & Institutional Banking Deutschland**. „*Aber das Interesse ist sehr hoch. Rund die Hälfte der von uns befragten Unternehmen hat Pläne für entsprechende Angebote*“. Als Ursache sieht **Eck** vor allem die **Unsicherheit an den Kapitalmärkten aufgrund geopolitischer Verwerfungen und der erratischen Finanzpolitik der USA**. **Private-Markets- bzw. Private-Debts-Investments** zeigen eine **geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen wie Aktien oder Anleihen**. Das sehen viele Anbieter als wesentlichen Vorteil derartiger Produkte. Bei den meisten Anbietern steht vor allem **Private Equity** im Fokus. Die größte **Herausforderung** sehen die Befragten im **Liquiditätsrisiko**, da bei **Private Markets Investitionen** i. d. R. nur quartalsweise Liquidität gestellt wird. Daneben wird vor allem auf das **regulatorische Risiko und das**

**Fehlen verlässlicher Rahmenbedingungen** verwiesen. Im Hinblick auf die **Kosten** der Produkte sieht **Eck** neben den Versicherern auch die Anbieter von Private Market Fonds in der Pflicht, sowohl laufende Kosten wie etwaige erfolgsabhängige Gebühren wettbewerbsfähig zu gestalten. In der **Beratung** dürfte vor allem die **Komplexität der Produkte eine Herausforderung** darstellen.

### Strategische Partnerschaft für Private-Markets-Produkte

Die „**Anlage-Giganten**“ **Blackstone, Wellington und Vanguard** haben eine Kooperation angekündigt, um **US-amerikanischen Anlegern Zugang zu exklusiven Multi-Asset-Portfolios in Form von Private-Markets-Produkten** zu ermöglichen. Damit sollen Anleger in die Lage versetzt werden, in Portfolios zu investieren, die bisher überwiegend institutionellen Investoren vorbehalten waren. *„Wir glauben, dass die einzigartige Kombination unserer Investmentexpertise und unserer angesehenen Marken es uns ermöglichen wird, Anlegern einen umfassenden Zugang zu verschiedenen Anlageklassen in leicht zugänglichen Anlagelösungen zu bieten“*, sagte **Jean M. Hynes, Chef von Wellington Management**. Die kooperierenden Unternehmen sehen es als große Herausforderung für Anleger an, **diversifizierte Portfolios zusammenzustellen, die auch private Vermögenswerte beinhalten**. Die drei Unternehmen reagieren damit auf eine breitere Marktentwicklung, bei der traditionelle und alternative Anlageformen zunehmend integriert werden.

### Union Investment plant Private Equity für Privatkunden

**Union Investment**, der **Fondsanbieter der genossenschaftlichen Finanzgruppe**, sieht weiteres **Wachstumspotenzial in den Private Markets** und will diese zunehmend auch **Retailkunden** zugänglich machen. Bereits im letzten Jahr hatte die Gesellschaften den **Uniprivatmarkt Infrastruktur ELTIF** aufgelegt, der inzwischen ein Volumen von etwa 170 Mio. Euro hat. *„Private-Market-Fonds sind für Union Investment ein klares Wachstumsfeld“*, erläuterte **Bastian Konle, zuständig für alternative Produkte für institutionelle Investoren**. *„Es wird viele Opportunitäten für privates Kapital in den nächsten Jahren geben. Wir gehen von einem generellen Marktwachstum aus.“*, sagte er in einem **Interview mit Bloomberg News**. Sein **Privatkunden-Pendant, Jochen Kerler**, ergänzte: *„Wir überlegen, einen zweiten Private-Markets-Fonds für private Investoren aufzulegen. Dieser dürfte voraussichtlich den Schwerpunkt Private Equity haben.“*

### Auch Natixis sieht Chance für Privatkunden

**Natixis Investment Managers** hat kürzlich den **Natixis Multi Private Assets Navigator als ELTIF** aufgelegt. Der Fonds verfolgt einen **Multi-Asset- und Multi-Strategie-Ansatz in den Assetklassen Private Equity, Private Debt, Immobilien und Infrastruktur**. *„Wir wollen den Zugang zu Private Markets strategisch und nachhaltig öffnen“*, erklärte **Michael Jäger, Managing Director und Head of Private Assets CEE bei Natixis IM**. Damit reagiert **Natixis** auf das in den letzten Jahren **deutlich zugenommen öffentliche Interesse an Anlageformen wie Private Equity, Private Debt und**

**Infrastruktur**, die jedoch für Privatinvestoren nur schwer zugänglich waren bzw. sind. *„Der ELTIF 2.0 ist grundsätzlich eine Chance für viele Marktteilnehmer und insbesondere für Privatkunden, jetzt erstmals in die Private Markets zu investieren.“*, ergänzte **Jäger**.

### **Hanse Merkur: „Die Riester-Rente wird wieder aktiver vermarktbar“**

In einem Interview mit **Cash-online** äußerte sich **Eric Bussert, Vorstand Vertrieb und Marketing bei der Hanse Merkur**, u. a. zur **Riester-Rente** vor dem Hintergrund veränderter Rahmenbedingungen. Demnach hätten vor allem Medien und die Politik das **Image der Riester-Rente angekratzt** und bei vielen Kunden für Verunsicherung gesorgt. **Bussert** wies auch noch einmal auf den **Zweck** hin, der bei der **Einführung der Riester-Rente** angestrebt wurde. Sie sollte die im Rahmen des **Altersvermögensgesetzes vereinbarte Senkung des Rentenniveaus** von 70% auf 67% ausgleichen. Sie war also von Anfang an nie als Instrument der alleinigen Altersvorsorge gedacht. Im Hinblick auf die Förderung erklärte er: *„Bestimmte Zielgruppen, insbesondere kinderreiche Familien, profitieren besonders von dieser staatlich geförderten Altersvorsorgeform, da keine andere Sparanlage eine höhere Förderquote bietet.“* Die **Erhöhung des Rechnungszinses auf 1%** zu Beginn des Jahres hätte die **kalkulatorischen Möglichkeiten Riester-Anbieter** deutlich verbessert. **Eine stabilere Kalkulation der Garantien biete zudem Spielraum für Fondslösungen**. Zu den **Zielgruppen** sagte **Bussert**: *„Die Riester-Rente bleibt insbesondere für einkommensschwächere Personen, Familien mit Kindern und mittelbar Förderberechtigte eine hochattraktive Vorsorgelösung. Mit minimalem Eigenbeitrag können erhebliche staatliche Zuschüsse generiert werden.“* Im Hinblick auf sein Produkt **Riester Care / Invest** hebt er vor allem die **Pflegeoption ohne Mehrkosten** hervor, die durch die optionale Todesfallleistung eine erhöhte Rente im Falle von Pflegebedürftigkeit bietet.

### **BaFin als Verbraucherschützer – die bessere Alternative**

In seinem **Wirtschaftskommentar** in der **Ausgabe 05/2025 der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** beschäftigt sich **Chefredakteur Dr. Marc Surminski** mit dem **Wandel der deutschen Versicherungsaufsicht**. Er weist darauf hin, dass die **Sicherstellung der finanziellen Solidität der Versicherungsunternehmen** schon immer auch **im Interesse des Verbraucherschutzes** gewesen ist. Allerdings habe sich die Aufsicht unter dem **Brüsseler Schlagwort „Value for Money“** zunehmend aktiver für die Interessen der Verbraucher eingesetzt. Als Beispiele nennt er **Vorgaben zu den Kosten**, die mit dem Verbraucherinteresse nicht vereinbar seien. Aktuell sieht er eine ähnliche Entwicklung bei den **Vorgaben der BaFin zur Schadenregulierung**. Perspektivisch erwartet **Surminski** eine Beschäftigung der **BaFin** damit, inwieweit die **kalkulierte Lebenserwartung in der Rentenversicherung mit den Kundeninteressen** vereinbar ist. Dabei kritisiert er – zu Recht – dass **die Branche nicht willens oder nicht in der Lage gewesen ist, diese Probleme aus freien Stücken selber zu lösen**. **Surminski** macht aber auch sehr deutlich, dass *„die deutschen Versicherer mit dieser neuen, aktiven Verbraucherschutzorganisation namens BaFin leben“* müssen. Dies sei aber auf jeden Fall **die bessere**

**Alternative im Vergleich zu anderen Ländern**, in denen „*verbraucherschutzbeseelte*“ Politiker radikale Änderungen durchsetzen, ohne über die Konsequenzen wirklich nachgedacht zu haben. Als Beispiel nennt er die **Abschaffung von Abschlusskosten in Großbritannien**, die bekanntlich nicht zu dem gewünschten Ergebnis geführt hat.

### **Hannoversche Leben: Umbau läuft**

Die **Hannoversche Lebensversicherung AG** zeigt sich zufrieden mit dem begonnenen **Umbau zum Makler- und Biometrierversicherer**. Nach Unternehmensangaben entfallen inzwischen **zwei Drittel des Neugeschäfts in der Berufsunfähigkeitsversicherung auf Vertriebspartner**. Die **Brutto-Beitragseinnahmen** gingen im letzten Jahr um 2,6% zurück, was im Wesentlichen auf verringerte **Einmalbeiträge** zurückzuführen ist. Die **laufenden Beiträge** hingegen stiegen an. Im **Neugeschäft** legte die **Hannoversche** in der **Risikoversicherung und in der BU** um fast 11% zu. Die **Solvenzquote** – ohne Übergangsmaßnahmen – stieg auf 692%. „*Wir fühlen uns mit diesem hohen Wert als Biometrierversicherer außerordentlich wohl*“, freute sich **Leben-Chef Frank Hilbert**.

### **Sicherheit bleibt wichtigster Aspekt**

**Sicherheit ist für die Deutschen** weiterhin der **wichtigste Aspekt bei der Geldanlage**. Das ist eines der Ergebnisse einer aktuellen **Studie, welche die BarmeniaGothaer mit dem Meinungsforschungsinstitut forsa** durchgeführt hat. Demnach gab knapp die Hälfte der Befragten an, dass **Sicherheit** der wichtigste Aspekt der Geldanlage sei. Mit deutlichem Abstand folgt mit 25% **Flexibilität** an zweiter Stelle. Nur etwa jeder Siebte nannte möglichst **hohe Renditen** als wichtigstes Kriterium. „*Die Kunst der Geldanlage besteht darin, die passende Balance zwischen Sicherheit, Rendite, und Liquidität zu finden*“, erklärte **Christof Kessler, Vorstandssprecher und Leitung Front Office des BarmeniaGothaer Asset Managements**. „*Die Deutschen setzen bei der Geldanlage weiterhin stark auf Sicherheit.*“ Demnach sind **klassische Anlageformen wie Sparkonto / -buch (41%) und Tagesgeld (38%)** die beliebtesten Formen der Geldanlage bei den Deutschen. In **Fonds und Aktien** legen 35% bzw. 29% an. „*Gleichzeitig machen immer mehr Anlegerinnen und Anleger Erfahrungen mit renditestärkeren Anlageformen, wie Fonds und Aktien.*“, ergänzte **Kessler**.

### **Volkswahl Bund mit deutlichem Wachstum beim Neuzugang**

Bei der **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** ist die **Beitragssumme des Neugeschäfts im Geschäftsjahr 2024** deutlich um knapp 25% gestiegen und erreichte 5,3 Mrd. Euro. Die **gebuchten Brutto-Beiträge** erhöhten sich um 4,1% auf 1,6 Mrd. Euro. Die **Altersvorsorge dominierte das Neugeschäft** mit einem Anteil von 86%; davon entfielen wiederum 88% **auf fondsgebundene Versicherungen**. Auch in der **betrieblichen Altersvorsorge** verzeichnete die Gesellschaft mit einem Anstieg von 21% ein starkes Wachstum. **Berufsunfähigkeitsversicherungen und die Grundfähigkeitsversicherungen** wuchsen um etwa 1,7%. Die **Verwaltungskostenquote** betrug 1,7%, die **Stornoquote**

erhöhte sich auf 4,9%. Auch die **Tochtergesellschaft Dortmunder Lebensversicherung AG** legte in 2024 zu. Der **Neuzugang nach laufenden Beiträgen** stieg um 36%.

### Die Deutschen werden ärmer

Das durchschnittliche **Nettovermögen privater Haushalte** ist im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr zwar **nominal** leicht von 317 T€ auf 325 T€ gestiegen. **Real**, d. h. inflationsbereinigt, ging es jedoch von 269 T€ auf 239 T€ deutlich zurück. Das stellte die **Bundesbank** in einer **Studie zur wirtschaftlichen Lage privater Haushalte** fest. Als Gründe nennt die **Bundesbank** u. a. die **Immobilienpreisentwicklung** sowie die **Inflationsrate**, die eine Höhe erreichte, wie seit Einführung des Euros noch nie. Die **Studie räumt auch mit einem Narrativ auf**, das vor allem linke und grüne Politiker gerne verbreiten. Sie behaupten, dass die Vermögensverteilung in Deutschland immer ungleicher und damit letztlich immer ungerechter werden. **Die Bundesbank hat nun genau das Gegenteil offengelegt. Gemessen am sog. Gini-Koeffizienten**, einem Maß für die Gleichheit der Verteilung von Vermögen, hat sich die **Ungleichheit in Deutschland** von 76% im Jahre 2010 auf 72% im Jahre 2023 **reduziert**. Zumindest mit dem Fortschreiten einer verteilungspolitischen Ungerechtigkeit lassen sich die z. T. absurden Steuer- und Enteignungsphantasien einiger Politiker somit nicht rechtfertigen.

### GDV bestätigt robuste finanzielle Aufstellung

Der **Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)** bestätigt den **deutschen (Lebens-) Versicherer eine robuste finanzielle Aufstellung**. In der **Lebensversicherung** liegt demnach die **mittlere Solvenzquote** zwischen 285% und 295% und ist damit nur geringfügig geringer als im Jahr 2023 mit 305%. **Der Grund für den leichten Rückgang sei das gefallene Zinsniveau**. Als **„bemerkenswert“** bezeichnete der **GDV** es, dass inzwischen **die große Mehrheit der Versicherer vollständig auf die sog. Übergangsmaßnahmen verzichten**. Diese wurden bei Einführung der neuen Aufsichtsregeln eingeführt, um den Versicherern den Übergang auf das neue System zu erleichtern. Bis zum Jahr 2031 können die Versicherer davon noch Gebrauch machen.

IMPRESSUM:  
infinma news 06 / 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](mailto: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.

## Verhindern ARD und ZDF das Entstehen einer Aktienkultur in Deutschland?

Die Finanzmärkte und die Börse werden in den öffentlich-rechtlichen Medien häufig in ein schlechtes Licht gestellt und systematisch negativ bewertet. Dies ist ein Ergebnis einer Studie von Antonio Ciccone und Felix Rusche, Ökonomen an der Uni Mannheim. Dabei ging es um die Frage, wie die Medienberichterstattung über Aktienmärkte die öffentliche Wahrnehmung beeinflusst. Sie stellten fest, dass der **DAX an Tagen, an denen er in der abendlichen Nachrichtensendung des ZDF erwähnt wurde, im Schnitt deutliche Verluste zeigte**. An Tagen ohne Berichterstattung hingegen stieg der Index deutlich an. Im Zeitraum Anfang 2017 bis Ende 2024 kam der **DAX** auf eine durchschnittliche Rendite von etwa 7% pro Jahr. An Tagen, an denen das **heute-journal** den Index im Börsenbericht erwähnte, verzeichnete er ein durchschnittliches Minus von 10%. **Obwohl sich der DAX über den Zeitraum hinweg positiv entwickelte, brachte das ZDF tendenziell schlechte Nachrichten von der Börse.**

Damit liegt der öffentlich-rechtliche Sender auf der Linie vieler Politiker, die die Börsen und Kapitalmärkte „verteufeln“. So warnte **Arbeitsminister Hubertus Heil** im Zusammenhang mit der Idee einer Aktienrente davor, mit der gesetzlichen Rente zu spekulieren. **Juso-Chef Philipp Türmer** spricht bei jeder passenden und unpassenden Gelegenheit davon, dass **FDP und CDU** mit den Rentenbeiträgen von Arbeitnehmern spekulieren wollten. Auch **NGOs und Verbände** blasen in das gleiche Horn. Als Anfang April 2024 die Börsen crashten twitterte bspw. **Ulrich Schneider, Vorsitzender des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes**, nicht ohne eine gewisse Schadenfreude: „„Na? Aktien und ETFs für Kleinanleger, die ruhig schlafen wollen, immer noch empfehlenswert? Hat der Hype jetzt endlich ein Ende?“ Auch die Schlagzeilen der Börsennachrichten gingen meist in die gleiche Richtung. So hörte man u. a. Aussagen wie „*DAX radiert Jahresgewinn aus*“, „*historischer Crash*“, „*Talfahrt*“ oder „*Schock an den Börsen*“.

Ein Grund für die eher **negative Berichterstattung scheint systematisch** bedingt zu sein. Medien berichtet grundsätzlich eher über große Veränderungen, unabhängig davon, ob diese positiv oder negativ sind. Da die **Tagesrenditen an Börsen jedoch eine negative Schiefe** aufweisen, bei der starke Verluste häufiger oder ausgeprägter sind, als starke Gewinne, resultiert schon hieraus eine **systematische Negativberichterstattung**.

Die Forscher haben auch ausgerechnet, wie stark dieser Effekt ist. So stand der **DAX** Anfang 2025 bei knapp 20.000 Punkten. Würde man jedoch einen **Aktienindex nur anhand der Börsennachrichten von ARD und ZDF** berechnen, dann würde der **DAX** gerade einmal bei 6.000 Punkten stehen.

Da passt es auch gut ins Bild, dass das **Zentrum für ökonomische Bildung an der Universität Siegen** vor einem Jahr in einer Studie zu dem Ergebnis kam, dass **in deutschen Schulbüchern Unternehmertum, freier Markt und freier Welthandel als eher problematisch** dargestellt werden. **Kein Wunder also, dass es eine Aktienkultur in unserem Land sehr schwer hat; wird sie doch von vielen Seiten geradezu bekämpft.**

## Schluss mit immer höher, immer weiter?

Zwischenzeitlich haben die **Analysten von infinma** die ersten **Geschäftsberichte des Jahres 2024** im Hinblick auf die **Bestände an Fondspolicen** ausgewertet. Der daraus ermittelte **infinma Nachhaltigkeitsindikator (iNi)** kann für einige Gesellschaften bereits hier eingesehen werden:

<https://www.branchen-initiative.de/ini-2024/>

Die bisherigen Auswertungen zeigen eine interessante Entwicklung auf. **Das immer höher, immer weiter, immer mehr scheint vorbei zu sein.** Was ist damit gemeint? In der Vergangenheit war es en vogue, **das Angebot an Investmentfonds immer weiter auszudehnen.** Je mehr Fonds im Angebot waren / sind, desto besser schnitten / schneiden die Policen in dem einen oder anderen Rating ab. Seit jeher reagieren jedoch die Bestände relativ träge auf diese Entwicklung der für das Neugeschäft offenen Fonds. Im Vergleich zum Vorjahr kann man in 2024 feststellen, **dass sich die Fondspolicenbestände von ihrer Zusammensetzung her kaum verändert haben.** Bei dem einen oder anderen Anbieter kamen ein oder zwei Fonds hinzu, ein paar (ältere) Fonds sind aus dem Bestand verschwunden. Man kann allerdings festhalten, **dass sich die Entwicklung bei den Fonds für das Neugeschäft im Bestand kaum widerspiegelt.** Oder anders ausgedrückt: Alle Bemühungen, möglichst viele und attraktive Fonds anzubieten, laufen letztlich im Hinblick auf den Bestand mehr oder weniger ins Leere. Dahinter dürfte ein Verhalten der Kunden liegen, das man schon in der Vergangenheit immer wieder vermutet hatte, aber kaum solide nachweisen konnte. **Demnach wird das Angebot, seine Fonds kostenlos switchen und shiften zu können, kaum genutzt.** Damit bestätigt sich erneut die Aussage des Vertriebsvorstandes eines ehemals auf Fondspolicen spezialisierten Versicherers, der schon vor mehr als 20 Jahren sagte: *„Switch und Shiften können wir doch nur deshalb kostenlos anbieten, weil es sowie keiner nutzt.“*

Zwei weitere Gründe könnten hinzukommen. Möglicherweise sind **die „neuen“ Fonds im Angebot für das Neugeschäft im Vergleich zum Bestand nicht attraktiv** genug, so dass ein Fondswechsel nicht lohnend erscheint. Es könnte aber auch sein, dass entweder die **neuen Fonds für den Bestand gar nicht angeboten werden** und / oder, dass **Fondswechsel im Bestand nicht beworben** werden. Die wenigen neuen Fonds im Bestand könnten auch ein Indiz dafür sein, dass sich die Kunden **auch im Neugeschäft eher auf bereits vorhandene und damit bekannte Fonds** konzentrieren.

Im Hinblick auf die **Nachhaltigkeit in den Fondspolicenbeständen** scheint sich der **Trend der letzten Jahre fortzusetzen.** Bei vielen Gesellschaften ist ein **leichter Anstieg des iNi zu beobachten**, der sich aber häufig auf etwa 2%-Punkte beschränkt. Aber auch dies bestätigt die bisherigen Erfahrungen, nämlich, dass **Lebensversicherungsbestände ein vergleichsweise großes Verharrungsvermögen** aufweisen. Veränderungen setzen sich allenfalls sehr langsam durch. Das war so, als es bei vielen Unternehmen darum ging, den **Rechnungszins im Bestand** zu reduzieren, und ist jetzt so bei der Nachhaltigkeit der Fonds im Bestand. Ähnliches dürfte natürlich auch für das **Sicherungsvermögen** gelten.



## E-Interview mit Alina vom Bruck, Vorstandsvorsitzende, Gothaer Lebensversicherung AG

infinma: Frau vom Bruck, können Sie unseren Lesern etwas zum Stand und den Hintergründen der Fusion von Barmenia und Gothaer sagen?

**vom Bruck:** Der Zusammenschluss beider Unternehmen zur BarmeniaGothaer sowie die Bestandsübertragung der Barmenia Leben auf die Gothaer Leben ist im letzten Jahr im September nach weniger als 12 Monaten seit der Ankündigung vollzogen worden. Wir haben uns gemeinsam zu diesem entschieden, weil sich die Barmenia und die Gothaer perfekt ergänzen. Die Barmenia hatte ihre besondere Stärke in der Krankenversicherung, die Gothaer war sehr stark im Bereich Komposit. Mit dem Zusammenschluss haben wir unsere Wettbewerbs- und Marktposition deutlich ausgebaut und sind jetzt unter Top10 der deutschen Versicherungsbranche. Diese Stärke zeigt sich auch in den Ergebnissen für 2024: Die BarmeniaGothaer konnte im letzten Jahr Beitragseinnahmen in Höhe von 8,59 Milliarden Euro erzielen. Das entspricht einem Wachstum von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr und einem Plus von 1,9 Prozentpunkten gegenüber dem Markt.

infinma: Die Gothaer Lebensversicherung AG ist im neuen BarmeniaGothaer-Konzern der erste Risikoträger, bei dem eine Zusammenlegung vollzogen wurde. Welche Rolle spielt der Lebensversicherer im neuen Konzerngebilde? Wie ist seine vertriebliche Aufstellung? Welches sind die wesentlichen Zielgruppen, die Sie ansprechen wollen?

**vom Bruck:** Die Gothaer Lebensversicherung AG ist die kleinste Sparte des neuen BarmeniaGothaer-Konzerns, profitiert aber in besonderem Maße von den Synergien des Zusammenschlusses. Die bisherigen Schwerpunkte der beiden Lebensversicherer – Privatkunden bei der Barmenia, Firmenkunden bei der Gothaer - ergänzen sich dabei auf ideale Weise.

Als erster vereinter Risikoträger im Konzern sind wir in einigen Themen Vorreiter – etwa mit dem ersten gemeinsamen Produkt und der ersten gemeinsamen Marktansprache.

Auch im Vertrieb ergeben sich durch die Verschmelzung große Chancen: Der starke Maklervertrieb der Barmenia, bisher vor allem im Krankenversicherungsgeschäft, bietet großes Potenzial, um im Maklermarkt weiter zu wachsen. Gleichzeitig erschließen wir neue Zielgruppen – zum Beispiel Beamt\*innen, ein Segment, in dem die Barmenia Krankenversicherung bereits sehr gut positioniert ist. Ein zentrales Ziel ist für uns zudem die engere Verzahnung von betrieblicher Altersversorgung (bAV) und betrieblicher Krankenversicherung (bKV).

Aktuell entwickeln wir im BarmeniaGothaer-Konzern unsere erste Konzernstrategie – und damit auch die künftige Ausrichtung der Lebensversicherung.

infinma: Wie sehen die Geschäftsergebnisse in der Lebensversicherung im Jahr 2024 bzw. in Q1 2025 aus? Wie macht sich hier die Fusion mit der Barmenia Lebensversicherung bemerkbar?

**vom Bruck:** Wir konnten die gebuchten Bruttobeiträge der Gothaer Leben 2024 um 5,5 Prozent auf 1,38 Milliarden Euro steigern – 2,4 Prozentpunkte über Marktniveau. Bei den strategisch wichtigen laufenden Beiträgen wuchsen die Einnahmen um 1,3 Prozent. Das Einmalbeitragsgeschäft legte um rund 23 Prozent zu. Auch das Neugeschäft (Bruttobeitragssumme) entwickelte sich mit einem Plus von 12,2 Prozent deutlich positiv.

Mit der Übertragung der Barmenia Lebensversicherung a. G. auf die Gothaer Lebensversicherung AG haben wir den Grundstein für dieses sehr gute Ergebnis gelegt.

infinma: Nach einer Fusion zweier Versicherer ergibt sich ja immer die Frage, wie das zukünftige gemeinsame Produktangebot aussehen soll. Wie haben Sie dieses Problem gelöst? Wie würden Sie das Produktangebot der Gothaer beschreiben? Wo sehen Sie die Schwerpunkte für die Zukunft?

**vom Bruck:** Wir haben bereits im Oktober 2024 mit der fondsgebundenen Rentenversicherung das erste gemeinsame Produkt eingeführt, das am Markt sehr gut angenommen worden ist. Zudem haben wir in den letzten Monaten unser gemeinsames Zielproduktportfolio für alle Vertriebswege festgelegt, ein wichtiger weiterer Meilenstein beim Zusammenwachsen zu einem Unternehmen. Genau dieses Tempo wollen wir auch in Zukunft beibehalten, um unsere Marktposition gemeinsam weiter auszubauen.

infinma: Welche Vertriebswege nutzt die Gothaer Leben? Wie verteilt sich das Neugeschäft der Gothaer auf die einzelnen Vertriebskanäle? Wie schätzen Sie persönlich die Zukunfts-Aussichten für den freien Vermittler bzw. den Ausschließlichkeitsvertreter ein?

**vom Bruck:** Aktuell verteilt sich unser Neugeschäft etwa hälftig auf unsere eigenen Vermittler\*innen und freie Vermittler\*innen. Beide Kanäle sind für uns von zentraler Bedeutung, und wir setzen bewusst

auf ihre weitere Stärkung. Im Maklersegment sehen wir dabei ein besonders großes Wachstumspotenzial – nicht zuletzt aufgrund der neuen Synergien innerhalb des BarmeniaGothaer-Konzerns.

Wir sind überzeugt, dass sowohl freie Vermittler\*innen als auch der Ausschließlichkeitsvertrieb auch in Zukunft eine tragende Rolle in der Kundenberatung und -betreuung spielen werden. Die persönliche Ansprache, individuelle Lösungen und das Vertrauen in kompetente Ansprechpartner sind und bleiben zentrale Erfolgsfaktoren – insbesondere in einem komplexen Produktumfeld wie der Lebensversicherung.

**infinma:** Barmenia und Gothaer waren in der Vergangenheit stets wichtige Partner bei der Absicherung biometrischer Risiken. Welche Bedeutung haben diese Produkte heute für die Gothaer Leben? Wie sehen Sie den heutigen Stand und die zukünftigen Entwicklungen Ihres Hauses im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung? Gibt es im weiten Feld der Arbeitskraftabsicherung eine wirkliche Alternative zur BU-Versicherung? Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Welt der Grundfähigkeitsversicherungen?

**vom Bruck:** Die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) ist aktuell unser stärkster Wachstumstreiber. Nach der Überarbeitung im Jahr 2023 konnten wir eine sehr gute Marktentwicklung und Positionierung sowohl im Privatkundensegment als auch in der betrieblichen Arbeitskraftabsicherung verzeichnen.

Unser Fokus auf die SBU wird auch weiterhin bestehen bleiben. Die Grundfähigkeitsversicherung kann als Ergänzung und Alternative genutzt werden.

**infinma:** Von der neuen Bundesregierung wird unter anderem eine deutliche Stärkung der betrieblichen Altersversorgung erwartet. Können Sie uns etwas zum Anteil des bAV-Geschäfts am Gesamtgeschäft der Gothaer sagen? Welche Durchführungswege sind hier für Sie besonders wichtig? Wie unterstützt die Gothaer die Berater im Bereich der bAV?

**vom Bruck:** Die bAV ist und bleibt ein sehr wichtiges Wachstumssegment. Nach unserem Zusammenschluss entfallen etwa 40 Prozent unseres Neugeschäfts auf die betriebliche Altersversorgung (bAV) und die betriebliche Arbeitskraftabsicherung. Unsere wichtigsten Durchführungswege sind dabei vor allem die Direktversicherung und die Unterstützungskasse. Unsere starke Produktpositionierung in Kombination mit einem schnellen, zuverlässigen Service macht uns dabei für unsere Kund\*innen zu einem attraktiven Partner.

Besonders wichtig ist uns die Unterstützung unserer Vertriebspartner\*innen mit einem umfassenden Servicekonzept: persönlich durch spezialisierte Maklerbetreuer\*innen und bAV-Expertinnen und -Experten, beispielsweise mit Schulungen oder vor Ort. Ergänzend bieten wir digitale Tools und Portale, die eine einfache, effiziente Beratung und Abwicklung ermöglichen.

infinma: In der privaten Altersversorgung gewinnt die Fondspolice ohne Garantie immer größere Bedeutung auf dem deutschen Markt. Wie sehen Sie dieses Produkt? Macht private Altersvorsorge ohne Garantien Sinn? Was halten Sie von den Aussagen in den Medien, der Kunde sei mit einem reinen ETF-Sparplan besser bedient?

**vom Bruck:** Bei langen Laufzeiten und gewisser Risikoneigung der Kund\*innen bietet die Fondsrente bessere Renditemöglichkeiten, als dies Produkte mit Garantien können. Hier ist es ausschlaggebend, welche Risikobereitschaft die Kund\*innen mitbringen und in welcher Höhe Garantien gewünscht sind. Durch steuerliche Vorteile und die inzwischen sehr niedrigen Kosten sind Fondspolices heute häufig leistungstärker als reine Sparpläne. Dafür bieten Sparpläne höhere Flexibilität im Falle einer Kündigung, da keine Stornoabschläge anfallen.

Deshalb sehen wir die verschiedenen Vorsorgeformen nicht als Gegensätze, sondern als Angebote für unterschiedliche Zielgruppen. Entscheidend ist, dass im Beratungsgespräch die Präferenzen der Kunden\*innen im Fokus stehen – eine gute, transparente Beratung ist hier der Schlüssel.

infinma: Die Gothaer Leben hat im letzten Jahr eine neue Fondspolice in der 3. Schicht auf den Markt gebracht. Was sind hier die Besonderheiten, die Kunden und Vermittler kennen sollten? Können Sie uns schon etwas zum vertrieblichen Erfolg dieses neuen Tarifs sagen?

**vom Bruck:** Unsere neue Fondsrente in der 3. Schicht ist ein modernes Altersvorsorgeprodukt, das Flexibilität und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Mit über 120 qualitätsgeprüften Fonds, darunter viele kostengünstige ETFs und nachhaltige Optionen, können Kunden ihre Anlagestrategie passgenau ausrichten. Der digitale Anlagekonfigurator unterstützt dabei, indem er transparent einfache Anpassung der Anlagestrategie ermöglicht. Zusätzliche Bausteine wie der Stabilisierungs- und Zinsbaustein bieten Sicherheit und Renditechancen. In der Rentenphase stehen verschiedene Auszahlungsoptionen zur Verfügung, einschließlich einer investmentorientierten Rente. Diese Flexibilität kommt bei Kunden und Vermittlern sehr gut an, was sich in einer positiven Resonanz und einem erfolgreichen Vertriebsstart widerspiegelt.

infinma: Die Gothaer gilt als einer der Vorreiter der Branche im Bereich der Nachhaltigkeit. Was macht für Sie Nachhaltigkeit sowohl im Unternehmen als auch in seinen Produkten aus? Ist Nachhaltigkeit mehr als CO<sub>2</sub>-Reduktion? Welche Bedeutung wird die Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung in Zukunft haben?

**vom Bruck:** Ja, Nachhaltigkeit ist für uns weit mehr als CO<sub>2</sub>-Reduktion – sie ist ein zentraler Bestandteil unserer unternehmerischen Verantwortung. Sie bedeutet für uns, ökonomische Stabilität mit

ökologischer und sozialer Verantwortung zu verbinden – sowohl in der Kapitalanlage als auch in unseren Produkten und im täglichen Handeln.

Gerade in der Lebensversicherung denken wir in langen Zeiträumen – entsprechend wichtig ist es, dass wir heute Entscheidungen treffen, die auch in Jahrzehnten noch Bestand haben. Daher achten wir bei der Fondsselektion zunehmend auf ESG-Kriterien und ermöglichen unseren Kundinnen und Kunden nachhaltige Anlageoptionen.

Auch wenn die finale Konzernstrategie derzeit noch in Arbeit ist, steht fest: Nachhaltigkeit wird in allen ihren Facetten auch für die BarmeniaGothaer ein zentrales Thema bleiben. Das gilt für die Kapitalanlage, für unsere Produkte und für unser Handeln als Unternehmen.

infinma: Wenn Sie sich von der Politik etwas wünschen dürften, was wäre das? Und was plant die Gothaer Leben noch für den Rest des Jahres?

**vom Bruck:** Es ist wichtig, dass die betriebliche und private Altersversorgung politisch konsequent gestärkt wird. Die gesetzliche Rente allein wird künftig nicht ausreichen – der zusätzliche Absicherungsbedarf ist offensichtlich.

Die im Koalitionsvertrag verankerten Vorhaben – wie die Überarbeitung der Riester-Rente und die Stärkung der bAV – sind wichtige und richtige Schritte. Umso wichtiger ist es, dass diese Themen nicht aufgrund anderer Herausforderungen wie dem Bundeshaushalt oder der wirtschaftlichen Lage in den Hintergrund geraten oder aufgeschoben werden.

In der zweiten Jahreshälfte werden wir weiterhin an unseren Schwerpunktthemen arbeiten und unsere Strategie entwickeln. Aus dieser werden sich weitere Themen, beispielsweise Produktentwicklungen, ergeben.

infinma: Frau vom Bruck, wir danken Ihnen ganz herzlich für das Interview und wünschen Ihnen und der BarmeniaGothaer weiterhin alles Gute und viel Erfolg.