

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Swiss Life AKS-Umfrage	Seite 6
HDI Berufe-Studie 2025	Seite 7
MLP Portfoliorente	Seite 8
Herausforderungen für den Vertrieb der Zukunft	Seite 9
infinma Bilanzen und Kennzahlen	Seite 11

## Kurzmeldungen

### EZB wieder zu optimistisch?

Die **FAZ** hat kürzlich in ihrem **vierteljährlichem Preisbericht** über die **Entwicklung der Inflationsrate bzw. der Preise bestimmte Güter** berichtet. Demnach ist die **Inflationsrate im September auf 2,4%** gestiegen. Maßgeblich war ein relativ **starker Preisanstieg bei Dienstleistungen**, während sich gleichzeitig die **dämpfende Wirkung sinkender Energiepreise weiter abschwächte**. Die **Kerninflation in Deutschland, also die Teuerungsrate ohne Energie und Lebensmittel, stieg auf 2,7%**. Ein eindeutiger Preistrend ist hingegen kaum zu erkennen. Einzelne Produkte werden deutlich teurer, bspw. Computer-Software, andere Produkte hingegen gehen im Preis zurück wie z. B. Butter und Olivenöl. Dennoch ist die **EZB optimistisch** und rechnet für das nächste Jahr mit einer Inflationsrate von 1,7%. **Gründe für einen plötzlichen Inflationsanstieg seien nicht zu erkennen**. Bei genauerer Betrachtung ist allerdings auch nicht zu erkennen, warum die Inflation so deutlich sinken sollte. Dementsprechend wies der **Heidelberger Ökonometriker Christian Conrad** darauf hin, dass **Prognosen von mehr als einem Jahr immer mit einer hohen Unsicherheit** behaftet sind. Im Hinblick auf die Inflationsrate hat sich die **EZB** ja bereits in der Vergangenheit wiederholt durch mehr oder weniger eklatante Fehleinschätzungen ausgezeichnet.

### Athora hebt Überschussbeteiligung an

Die **Athora Lebensversicherung AG** hat für das kommende Jahr eine **Gesamtverzinsung** in Höhe von 4,5% bekannt gegeben. Diese setzt sich zusammen aus einer **laufenden Verzinsung** von 3,5% und einem **Schlussbonus** von 1%. Gegenüber dem letzten Jahr erhöht sich die Verzinsung um 0,5

Prozentpunkte. **Isabella Pfaller, CEO der Athora Leben**, kommentierte: „Dank der differenzierten Anlagekompetenzen von Athora können wir konstant starke risikobereinigte Anlagerenditen erzielen und eine branchenführende Beteiligung der Versicherungsnehmer in Deutschland sicherstellen.“

### **INTER erhöht Überschussbeteiligung**

Zum vierten Mal in Folge erhöht die **INTER Lebensversicherung AG** die Überschussbeteiligung. Die **laufende Verzinsung** wird im kommenden Jahr um 0,15 Prozent-Punkte auf 3,4% angehoben. „*Mit 3,40% laufender Verzinsung setzen wir erneut ein Zeichen*“, sagte **INTER-Vorstandssprecher Roberto Svenda**. „*Unsere marktüberdurchschnittliche Verzinsung unterstreicht die Stärke der INTER Leben als attraktiver Partner für Kunden in Sachen Altersvorsorge.*“ Die **Gesamtverzinsung** wird von der **INTER** für das Neugeschäft mit durchschnittlich 3,84% angegeben.

### **Konstante Überschussbeteiligung bei der Nürnberger**

Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** belässt ihre **laufende Verzinsung** unverändert bei 2,95%. Unter Berücksichtigung des **Schlussüberschusses** bzw. der **Beteiligung an den Bewertungsreserven** ergibt sich eine **Gesamtverzinsung** von etwa 3,38%. Soweit der **Rechnungszins im Bestand** über der aktuellen Gewinndeklaration liegt wird der jeweils höhere Wert gutgeschrieben.

### **AXA deklariert konstante Überschussbeteiligung**

Sowohl bei der **AXA Lebensversicherung AG** als auch bei ihrer **Zweigniederlassung, der DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung**, beträgt die **laufende Verzinsung** im nächsten Jahr unverändert 3,0%. Hinzu kommen **ggf. Risiko- und Kostenüberschüsse, Schlussüberschussanteile oder eine Sockelbeteiligung an den Bewertungsreserven**. „*Unsere Investitionsstrategie basiert auf einer optimalen Balance aus Sicherheit, Diversifikation, Rentabilität, Liquidität und Nachhaltigkeit. Die Kapitalanlagen von AXA sind auf lange Sicht angelegt, wir können so die langfristigen Garantien für unsere Kund:innen gewährleisten und schaffen gleichzeitig die Basis für eine attraktive Überschussbeteiligung*“, erläuterte **Karsten Dietrich, Vorstand Personenversicherung AXA Deutschland**.

### **Alte Leipziger mit höherer Überschussbeteiligung**

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** gewährt ihren Kunden im Jahr **2026** eine um 0,15%-Punkte **höhere Überschussbeteiligung**. „*Wir beobachten eine Stabilisierung der Marktzinsen auf erhöhtem Niveau. Zudem ist die Alte Leipziger Lebensversicherung finanziell stark aufgestellt*“, erläuterte **Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand der Alte Leipziger Lebensversicherung**, diese Entscheidung. Für die **modernen Rentenversicherungen AL\_RENTE-Flex und AL\_RENTE-KlassikPur** beträgt die **laufende Verzinsung** künftig 2,50%. Unter Berücksichtigung des unveränderten **Schlussüberschussanteils** von 0,25% beträgt die **Gesamtverzinsung** 2,75%. Bei **klassischen Rentenversicherungen**

erhalten Kunden ab 2026 eine **laufende Verzinsung** von 2,40 % (VJ: 2,25 %); die **Gesamtverzinsung** liegt nun bei 2,60%. In der **biometrischen Absicherung, also der BU, der Grundfähigkeits- und der Risikoversicherung** bleiben die **Überschussbeteiligung** und damit auch die **Zahlbeiträge konstant**.

### **Konstante Überschussbeteiligung bei der VPV**

Die **VPV Lebensversicherung AG** belässt die **Überschussbeteiligung im Jahr 2026 unverändert**. Die laufende Verzinsung beträgt weiterhin 3,0%, hinzu kommt eine **Schlussüberschussanteil** von 0,75%, so dass sich eine **Gesamtverzinsung** von 3,75% ergibt. Bei **Flex Garant Invest, einem Produkt der Modernen Klassik**, bleibt die **Gesamtverzinsung** bei 4,0%. Der Aufschlag auf die laufende Verzinsung ist als Ausgleich für reduzierte Garantien in der Aufschubzeit zu erklären. *„Das ist ein klares Signal für unsere Kundinnen und Kunden, die auf Sicherheit und Rendite setzen“*, sagte **Dr. Olaf Schmitz, Vorstandsmitglied für die Lebensversicherung**. *„Damit setzen wir ein starkes Zeichen für innovative Vorsorge und nachhaltigen Vermögensaufbau.“* Bei den **dynamischen Hybridprodukten** liegt die Verzinsung auf den **Anteil des Guthabens im Sicherungsvermögen** wie bisher bei 3,65%.

### **Überschussbeteiligung bei Viridium**

Mit der **Entis Lebensversicherung AG** und der **Proxalto Lebensversicherung AG** haben zwei Unternehmen der **Viridium-Gruppe** ihre **Überschussbeteiligung für das Jahr 2026** erhöht. Beide Unternehmen erhöhten ihre laufende Verzinsung nunmehr zum dritten Mal in Folge. Bei **Entis** steigt die laufende Verzinsung auf 3,40%, **Proxalto** erhöht die laufende Verzinsung auf 2,70%. Zudem teilt die **Viridium-Gruppe** mit, dass sich die **Überschussbeteiligung bei den auf Fondspolicen spezialisierten Gesellschaften Heidelberger Leben und Skandia nicht ändert**. Alle Gesellschaften befinden sich im sog. **Run-Off**.

### **ETF-Boom treibt Mittelzuflüsse**

Einer Auswertung von **Morningstar** zufolge erzielten die **vier größten Vermögensverwalter in Deutschland, DWS / Xtrackers, Union Investment, Deka und Allianz Global Investors**, im **dritten Quartal 2025** Mittelzuflüsse in Höhe von etwa 14,5 Mrd. Euro. **Treiber** waren dabei vor allem **ETFs**; so konnte **DWS / Xtrackers** mit 9 Mrd. Euro alleine mehr Nettozuflüsse verbuchen, als die übrigen drei Anbieter zusammen. Davon wiederum entfielen 3,8 Mrd. auf den September. Der **Xtrackers MSCI World Financials ETF**, der den **globalen Finanzsektor und die Wertentwicklung des MSCI World Financials Total Return Net Index** abbildet, kam auf ein Plus von 4,3 Mrd. Euro. Weniger gut lief es bei den **aktiv gemanagten Fonds der DWS**. Hier betrug die Nettomittelabflüsse knapp 400 Mio. Euro. Die höchsten Abflüsse im 3. Quartal musste **Flossbach von Storch** mit etwa 850 Mio. Euro hinnehmen. Belastet waren auch **Commerz Real** und **ZBI Fondsmanagement** durch Abflüsse aus Immobilien- bzw. Immobilien- und Erneuerbare-Portfolien.

### VanEck verdoppelt verwaltetes Vermögen

In nur neun Monaten hat der **globale Investmentmanager VanEck** nach eigenen Angaben sein **verwaltetes Vermögen** von 15 auf 30 Mrd. US-Dollar verdoppelt. „*Innovative Themen für jeden investierbar zu machen*“, sei das **Erfolgsrezept**, erläuterte **Europachef Martijn Rozemuller**. Allein der **Rüstungs-ETF VanEck Defense**, Europas größter Themen-ETF, hat seit Mai dieses Jahres von 5 Mrd. US-Dollar auf 7,7 Mrd. US-Dollar zugelegt. Neben weiteren **Themen-ETFs** bietet **VanEck** auch **strategische ETFs an, die bspw. einen Fokus auf Dividenden, Rohstoffe oder Anleihen** haben. Die **Entwicklung von Kryptowährungen wie Bitcoin oder Ethereum werden durch sog. Exchange Traded Notes (ETN)** abgebildet. Bei dem aktuellsten Produkt handelt es sich um einen **ETF, der auf Quantencomputertechnologie** setzt.

### Vertrauen in die Gesetzliche Rente ist weg

**Die Menschen in Deutschland haben kein Vertrauen mehr in die Gesetzliche Rentenversicherung.** Das haben **Deutsche Bank und DWS** in der Umfrage „*Altersvorsorge-Report 2025*“ festgestellt. Demnach halten 83% der Befragten zwischen 18 und 65 Jahren die **gesetzliche Rente für „nicht mehr zukunftssicher“**. Erschreckend ist vor allem, wie schnell das Vertrauen (weiter) erodiert ist. Im Jahre 2019 stimmten nur 54% dieser Aussage zu. Das Vertrauen in den Staat ist zwar verschwunden, dennoch ist eine **Mehrheit von 58% der Meinung, dass „der Staat eine verpflichtende private Altersvorsorge einführt.“** Offensichtlich ist die **Bereitschaft der Deutschen, freiwillig für das Alter vorzusorgen, gering.** Nur 14% haben angegeben, „*umfassend*“ für den Ruhestand zu sparen. Weiterhin ergab die Umfrage einen **erheblichen Informationsbedarf** in der Bevölkerung. 56% aller und sogar 69% der Berufseinsteiger wünschen sich mehr Hilfe bei Finanzentscheidungen. Mit anderen Worten: Die vielen bunten Marketingblättchen von Banken, Investmentgesellschaften und Versicherern erreichen die Menschen nicht wirklich. Hier gilt es für alle im Bereich der Altersvorsorge Tätigen, Vertrauen (zurück) zu gewinnen und transparent und nachvollziehbar zu informieren.

### BlackRock weiter an der Spitze

Eine neue **Studie des Thinking Ahead Institutes** hat ergeben, dass sich das **verwaltete Vermögen der 500 weltweit größten Asset Manager** im letzten Jahr um 9,4% deutlich erhöht hat. Damit liegt das Vermögen nun wieder über dem Rekordwert von 2021. Maßgeblich getrieben wurde das Wachstum durch die Anbieter in **Nordamerika**, für die ein Plus von 13% zu Buche steht. An der Spitze der Vermögensverwalter bleibt **BlackRock** mit 11,6 Billionen US-Dollar. Auf den weiteren Plätzen folgen **Vanguard** (10,1 Billionen), **Fidelity** (5,5 Billionen), **State Street** (4,7 Billionen) und **J. P. Morgan** (4,0 Billionen) <sup>1</sup>. Unter den ersten zehn gab es keine Verschiebungen. Als einziges **deutsches Unternehmen** liegt die **Allianz Group** mit 2,5 Billionen auf Rang 9. Die Studie sieht zudem einen **weiteren Anstieg**

---

<sup>1</sup> Alle Angaben in US-Dollar

**der Bedeutung passiver Anlagestrategien.** Diese machen inzwischen 39% des Gesamtvermögens aus.

### infinma Herbstumfrage

Auch in diesem Jahr hat **infinma** wieder eine kurze **Umfrage unter den Lebensversicherern in Deutschland** gestartet. Dabei geht es einerseits um das **Produktangebot für 2026** sowie geplante Änderungen. Zudem wurden einige der **aktuellen Trends im Bereich Investment** abgefragt. Schließlich haben die Anbieter die Möglichkeit, die ihrer Einschätzung nach **wichtigsten Produktmerkmale für Fondspolizen mit und ohne Garantie sowie die Berufsunfähigkeitsversicherung** anzugeben. Zurzeit läuft die Umfrage noch und die **Analysten von infinma** freuen sich natürlich über jeden Rückläufer. Ein Trend zeichnet schon jetzt ab: **Während sich im Investmentbereich die Themen Rüstung / Verteidigung, KI, Kernenergie / Uran und Blockchain zu echten Trends entwickeln, sind die Lebensversicherer deutlich zurückhaltender.** Hier wird vielfach die Auffassung vertreten, dass es nicht zur Langfristigkeit der Altersvorsorge „passt“, in der Kapital- bzw. Fondsanlage auf **möglicherweise kurzfristige Trends** zu setzen. Erschwerend hinzu kommt die **vermutete Volatilität im Bereich Rüstung**, da die Entwicklung der Rüstungs- und Verteidigungsausgaben sehr stark von dem jeweiligen geopolitischen Umfeld geprägt ist und sich hier Änderungen auch sehr kurzfristig ergeben können. So hatte kürzlich allein die Ankündigung des Entwurfs eines neuen Friedensplans für den Ukraine-Krieg durch **US-Präsident Donald Trump** zu einem deutlichen **Rückgang der Aktienkurse bei Rüstungskonzernen wie Rheinmetall** geführt.

#### IMPRESSUM:

infinma news 13 / 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.

## Swiss Life AKS-Umfrage

Swiss Life Deutschland hat im September von YouGov eine Studie zum Thema **Arbeitskraftabsicherung** durchführen lassen. Gerade im Hinblick auf die von vielen Gesellschaften in den letzten Jahren



eingeführte **Grundfähigkeitsversicherung (GF)** sind die Ergebnisse teilweise sehr ernüchternd. **Drei Viertel der Befragten haben noch nie etwas von einer Grundfähigkeitsversicherung gehört.** Abgeschlossen haben eine GF lediglich 3% und nur 6% haben angegeben, genau zu wissen, was eine GF ist. Der Umfrage zufolge sind vor allem eine **schnelle Regulierung im Leistungsfall und eine hohe Anerkennung von Leistungsfällen** wichtige Produkteigenschaften.

Die Qualität des Versicherers ist als Entscheidungsfaktor somit wichtiger als die reine Kostenbetrachtung.

Noch immer glaubt eine große Mehrheit von 68% der Befragten, ihren **Beruf bis zum Renteneintritt**



**uneingeschränkt ausüben** zu können. „Das Ergebnis zeigt, wie stark das Risiko, berufsunfähig zu werden immer noch unterschätzt wird und wie wichtig eine adäquate Absicherung ist. Schließlich wird rund jede vierte berufstätige Person mindestens einmal in ihrem Arbeitsleben berufsunfähig“, erklärte **Stefan Holzer, Mitglied des Vorstandes von Swiss Life Deutschland und Leiter Market Management Versicherung.**

Interessant ist sicher die Erkenntnis, dass knapp 40% der Befragten **eine Berufs- als auch eine Grundfähigkeitsversicherung für gleichermaßen sinnvoll** halten, sofern man ihnen erläutert, wozu es sich bei der **GF** konkret handelt. **Bei einer direkten Entscheidung zwischen den beiden Produktarten würde sich sogar die Mehrheit für eine Grundfähigkeitsversicherung entscheiden.** Diese Umfrageergebnisse zeigen mindestens zwei wichtige Aspekte. Der **Informationsbedarf im Hinblick auf die GF ist immer noch groß** und die Menschen für die Unterschiede zwischen den beiden Absicherungskonzepten zu sensibilisieren, ist eine wichtige Aufgabe für den Vertrieb. Sofern dies gelingt, kann die **GF eine gute Alternative für die Menschen sein, für die eine BU schwer zugänglich ist.** Das sieht auch **Holzer** so: „Schließlich hat die Grundfähigkeit ja einen völlig anderen Leistungsbezug als eine BU. Sie ist für viele Menschen vor allem dann sinnvoll, wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung schlichtweg nicht ins Budget passt oder aufgrund der gesundheitlichen Verhältnisse nicht möglich ist. Unabhängig davon, für welche Tariflösung sie sich am Ende entscheiden – Hauptsache finanziell selbstbestimmt“.

## HDI Berufe-Studie 2025

Auch im **Jahr 2025** hat **HDI von YouGov** wieder eine **Berufe-Studie** durchführen lassen. Demnach **wollen immer mehr Angestellte in Vollzeit ihre Arbeitszeit reduzieren**. Mit 53% Zustimmung zu der Frage *„Würden Sie in Teilzeit arbeiten, wenn es ein Angebot für Sie geben würde“* wurde ein neuer Rekordwert erreicht. Dabei ist der **Wunsch, in Teilzeit zu arbeiten** bei den unter 40-jährigen noch deutlicher ausgeprägt.

**Gleichzeitig gewinnt der öffentliche Dienst an Attraktivität.** Von den Befragten würden sich 43% bei gleichem Tätigkeitsfeld für den öffentlichen Dienst entscheiden, gegenüber 40% für die Privatwirtschaft. Dieser Wunsch ist bei den jüngeren, unter 25 Jahren alten, Menschen besonders stark ausgeprägt. Als besondere **Vorteile** werden die **Sicherheit des Arbeitsplatzes, die höheren Bezüge im Ruhestand und weniger Stress** angegeben. Immerhin jeder Vierte gab an, dass der **Staatsdienst in den vergangenen fünf Jahren attraktiver** geworden sei. Bei Führungskräften mit Personal- und Projektleitungsverantwortung sind es sogar fast ein Drittel.

*„In einer Zeit weltweit wachsender Unsicherheit scheint das Bedürfnis nach beruflicher Sicherheit auch bei leitenden Angestellten zu wachsen. Und weil dieses Sicherheitsstreben gerade auch die Jüngsten schon so stark erfasst hat, dürfte das kein vorübergehendes Phänomen sein. Diese Entwicklung könnte sich künftig noch verstärken.“*, kommentierte **Jens Warkentin, Vorstandsvorsitzender der HDI Deutschland AG**, diese Ergebnisse.

Etwas erstaunlich sind sicher die Ergebnisse zur **Künstlichen Intelligenz (KI)**. Fast die Hälfte der Befragten gaben an, dass **sie einen Abbau von Arbeitsplätzen aufgrund von KI weder bisher erlebt hätten noch für die Zukunft erwarten würden. Insgesamt schwindet die Skepsis gegenüber KI**; knapp 30% der Berufstätigen sehen in der KI mehr Chancen als Risiken für ihr Unternehmen. *„Die wachsende Zustimmung bei den Berufstätigen signalisiert, dass Künstliche Intelligenz ein echter ‚Gamechanger‘ sein kann. Dass sie Unternehmen erhebliche Potenziale eröffnet, ist unbestritten.“*, sagte **Warkentin**.

Nicht mehr wegzudenken ist für die Mehrheit der Befragten die Tätigkeit im **Home-Office**. Mehr als zwei Drittel haben sich gegen einen Rückruf an den Firmenarbeitsplatz geäußert. Offensichtlich gibt es auch eine **positive Korrelation zwischen Home-Office und der Einstellung zum Beruf**. So sagten die Home-Office-Mitarbeiter deutlich häufiger *„Ich arbeite gerne“* als diejenigen, die in der Firma präsent sind.

Was die **finanzielle Situation im Ruhestand** angeht, so sind die Deutschen eher skeptisch. Im Bundesdurchschnitt haben nur 26% der Beschäftigten der Aussage zugestimmt *„Ich werde meinen heutigen Lebensstandard unverändert beibehalten können“*. Die Schwankungen zwischen den einzelnen Bundesländern sind relativ groß. An der Spitze liegt **Berlin** mit 31% Zustimmung, das Schlusslicht bildet **Sachsen** mit nur 19% Zustimmung.

## MLP Portfoliorente

Der **Finanzdienstleister MLP** hat mit der „**Portfoliorente**“ eine **Kombination aus Ausschüttungen und Auszahlplan** eingeführt. Damit soll das vorhandene Vermögen effektiv genutzt und gleichzeitig erhalten werden.

- Ihr bestehendes Vermögensdepot dient als Grundlage für regelmäßige Auszahlungen.
- Die Auszahlungen erfolgen hauptsächlich aus den Fondsausschüttungen Ihres Portfolios.  
Bei Bedarf werden automatische Entnahmen (Verkauf von Fondsanteilen) hinzugefügt, um die gewünschte Auszahlungshöhe zu erreichen.
- Sie bestimmen die Höhe und den Rhythmus Ihres Cashflows: monatlich, quartalsweise, halbjährlich und jährlich.
- Auszahlung Ihrer Portfoliorente

Dazu setzt **MLP** auf eine **Verknüpfung von gewünschtem Auszahlplan und Erträgen aus einer breiten Auswahl an ausschüttenden Fonds mit der Option eines ergänzenden Wertpapierverkaufs.**

Der Kunde legt die **Höhe der regelmäßigen Auszahlung** und den **Turnus** (z. B. monatlich oder jährlich) fest. Im nächsten Schritt werden **Zinsen, Dividenden und sonstige Erträge aus ausschüttenden Fonds** auf einem Liquiditätskonto angesammelt. Sollten diese Ausschüttungen nicht ausreichen, dann wird

die **Differenz auf Wunsch des Kunden durch den Verkauf von Wertpapieren** ausgeglichen.

Die **Einsatzmöglichkeiten der Portfoliorente** erläuterte **Jakob Trefz, Leiter Vermögensmanagement bei der MLP Banking AG**: „*Besonders Kundinnen und Kunden, die sich ihrem Ruhestand nähern, können damit ihr Liquiditätsmanagement neben gesetzlicher Rente, betrieblicher Vorsorge und privaten Rentenversicherungen um einen weiteren Baustein ergänzen. Diese Altersgruppe erhält zudem typischerweise Auszahlungen aus auslaufenden Lebensversicherungen oder Erbschaften.*“ Weitere Einsatzmöglichkeiten können die **Auszahlung eines regelmäßigen Taschengeldes für Kinder und Enkelkinder, die Finanzierung laufender Studienkosten oder die Aufstockung der vorhandenen Mittel während eines Sabbaticals oder der Elternzeit sein.**

Mit der **Portfoliorente** begegnet **MLP** gezielt dem konkreten Bedarf der Kunden, die absehbar auf ihren Ruhestand zugehen. Neben den Auszahlungsoptionen aus der Portfoliorente hält es **MLP** für eine solide Altersvorsorge für unerlässlich, eine Rentenversicherung als Basis einzuplanen, die eine lebenslange Rente garantiert. Damit wird das Langlebkeitsrisiko abgesichert - ein Faktor, dessen Bedeutung mit steigender Lebenserwartung zunimmt. Auch bei jungen Kunden sieht **Oliver Liebermann, Vertriebsvorstand der MLP Finanzberatung SE**, einen **wachsenden Bedarf im Bereich des Vermögensmanagements.**

Die **Fondsauswahl** erfolgt im Hinblick auf Risikoneigung, Nachhaltigkeit und Anlagehorizont und berücksichtigt unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien und Anleihen. **Vermögensverwaltende Fonds** mit unterschiedlicher Risikoausprägungen stehen zur Verfügung, ebenso **aktiv verwaltete Fonds, ETFs und aktive ETFs.** Insgesamt hat **MLP** etwa 20 Fonds selektiert, darunter von Anbietern wie **JP Morgan oder Vanguard.** Für jeden Fonds wird eine **Ausschüttungshöhe prognostiziert**; diese liegt aktuell zwischen 2 % und 8 %. Auf diese Weise kann der Berater für jeden **Kunden eine konkrete Ausschüttungsprognose** bzw. ein entsprechendes Portfolio zusammenstellen.

## Herausforderungen für den Vertrieb der Zukunft

**Ralf Berndt, Vorsitzender des Aufsichtsrates, und Bastian Roeder, Vorstand der BCA AG**, haben sich kürzlich in einem **Marktkommentar mit Herausforderungen für den Vertrieb der Zukunft** befasst.

Zunächst wiesen sie darauf hin, dass sich die **Bedürfnisse und Präferenzen der Kunden in den letzten Jahren sichtlich verändert** haben. So ist bspw. – vor allem bei jungen Menschen – das **Interesse an Aktien und ETFs deutlich gestiegen**. Zudem bringt die **(zunehmende) Regulierung** auch auf europäischer Ebene **neue und ergänzende Anforderungen** mit sich. So hat sich bspw. die deutsche **Aufsichtsbehörde BaFin** wiederholt und intensiv mit dem Thema „**Value for Money**“ beschäftigt. Für den Kunden stellt sich somit die Frage „**Was bekomme ich für mein Geld?**“ und sie entscheidet sich letztlich an den beiden Faktoren **Ertragskraft und Kosten**. Dementsprechend gilt es für die Produktgeber, diese Hebel in den Blick zu nehmen und **die Stärken von Versicherungsprodukten noch besser mit Kapitalanlagethemen zu verbinden**.

Die **Kosteneffizienz** rückt zukünftig neben der **Produktentwicklung** auch im **Beratungs- und Verkaufsprozess** stärker in den Fokus. Die sog. „**Retail Investment Strategy**“ (**RIS**) erfordert, dass die **Eignung einer bestimmten Lösung nicht nur vom Produktgeber, sondern auch vom Vermittler nachgewiesen** werden muss. Der Vertrieb muss also belegen können, dass Beratung und Produktauswahl den Zielen des Kunden entsprechen.

**Probleme** ergeben sich u. a. dann, wenn geeignete und effiziente **Systeme zur Beratungsunterstützung, Produktbewertung und Dokumentation fehlen**. Diese tragen nicht nur zur Kostensenkung bei, sondern können Synergieeffekte heben und Prozesse verschlanken. Somit wird eine **moderne Vertriebsunterstützung zur essenziellen Voraussetzung für Beratung und Vertrieb**. Das gilt von der Auswahl der Produktangebote über die Selektion der für den Kunden geeigneten Lösung bis hin zur Umsetzung und der laufenden Betreuung.

Eine **ganzheitliche Kundenberatung** wird zukünftig **Versicherungs- und Investmentprodukte übergreifend** berücksichtigen müssen. Das wiederum bedingt **integrierte Systemlandschaften**. Dabei wird die **Vermögensbetreuung eine steigende Bedeutung** bekommen und mehr und mehr Unterstützung durch Spezialisten erfordern. Dennoch darf der einzelne Berater natürlich nicht die Verantwortung für die Gesamtlösung verlieren.

Die Autoren gehen davon aus, dass **private Lebens- und Rentenversicherungen weiterhin ein zentraler Baustein der Altersvorsorge bleiben** werden. Allerdings werden die Anforderungen an Produkte und Beratung deutlich zunehmen. Im Fazit heißt es: „*Unser Ziel ist es, das breite und das spezialisierte Wissen von Versicherern, Vertrieben, Maklern und Dienstleistern an einen Tisch zu bringen, um gemeinsam neue Lösungen für die strukturellen Herausforderungen zu entwickeln, die den Vertrieb von Lebens- und Rentenversicherung zukunftsfähig machen. ... Nostalgie ist da nicht angesagt.*“

## infinma Bilanzen und Kennzahlen

Die aktuelle Lage an den **Kapital- und Finanzmärkten** ist geprägt von **Unsicherheiten und globalen geopolitischen Krisen**, die bspw. zu einer **permanenten Inflationsgefahr** geführt haben, die mal mehr und mal weniger präsent ist. Die **Lebensversicherer in Deutschland** agieren also derzeit in einem äußerst **fragilen Umfeld**, was sich bspw. in **hohen stillen Lasten bzw. negativen Bewertungsreserven** äußert. Zwar entlastet der **Abbau der Zinszusatzreserve** die Gesellschaften, allerdings wird der Effekt durch die hohen stillen Lasten i. d. R. überkompensiert. Zurzeit attestieren **Marktbeobachter und Ratingagenturen den Lebensversicherern** eine durchweg **solide Aufstellung**. So sind bspw. die **SCR-Quoten** im letzten Jahr nur leicht zurückgegangen. Nicht zuletzt durch mehrere **Zinssenkungen durch die EZB** könnte zudem auch das zuletzt wieder angezogene Geschäft mit **Einmalbeiträgen** unter Druck geraten. Alles in allem befinden sich die Lebensversicherer somit in einer schwierigen, weil unsicheren Situation.

Gerade in Zeiten wie diesen wird es umso wichtiger, **neben der Eignung eines bestimmten Produktes für den konkreten Kunden in der jeweiligen Bedarfssituation auch die Solidität des Anbieters im Blick** zu haben. Dabei dürfte es nicht ausreichen, das eine oder andere Unternehmensrating heranzuziehen. Erstens fokussieren sich unterschiedliche **Ratings** auf ganz verschiedene Unternehmensbereiche / -aspekte und können dementsprechend auch **zu unterschiedlichen Ergebnissen** kommen. Zweitens sind viele der bekannten Ratings nicht in der Lage auf die **wenig vergleichbaren Geschäftsmodelle der Versicherer** angemessen zu reagieren. Drittens schließlich dürften die wenigsten Vermittler und Makler in der Lage sein, die Verwendung eines bestimmten Ratings argumentieren zu können. Ganz zu schweigen von der Frage, wer denn in der Lage ist, das **Zustandekommen bspw. eines komplexen Finanzstärke-Ratings nachzuvollziehen**.

**Aus diesen Gründen wird es auch für den Vertrieb wichtig, sich mit der bilanziellen Situation** einer Gesellschaft zu beschäftigen, um sich selbst zumindest einen groben Überblick zu verschaffen und um wesentliche Unterschiede zwischen einzelnen Anbietern erkennen zu können.

Bereits seit weit mehr als 20 Jahren verfügt **infinma** über eine der **größten Bilanzdatenbanken der deutschen Lebensversicherer**. Die **Analysten** erfassen nicht nur die **Geschäftsberichte**, sondern inzwischen auch Daten aus den **SFCR-Berichten und aus der MindZV**. Aus diesen Daten werden standardmäßig **mehr als 200 Kennzahlen** berechnet. Schon seit Langem bietet **infinma** das sog. **Bilanz-Analyse-Tool Bil.A.T.** an, mit dessen Hilfe zahlreiche Auswertungen und Vergleiche erstellt werden können. So können bspw. bis zu 7 Gesellschaften über einen Zeitraum von 7 Jahren miteinander verglichen werden.

Trotz oder vielleicht auch gerade wegen der **Mächtigkeit dieses Tools** wurde immer wieder der Wunsch geäußert, ob **infinma** nicht ein „einfaches“ Tool vergleichbar bspw. der weit verbreiteten **BU-Lupe** anbieten könne. Ein solches **Lupen-Tool** ist extrem einfach in der Bedienung; es können bis zu vier Gesellschaften anhand vorgegebener Kriterien – meist 17 bis 20 – miteinander verglichen werden.

Vor allem auch die **symbolische Darstellung** erfreut sich große Beliebtheit, verschafft sie doch auf einen Blick einen ersten Überblick über Produkte bzw. Anbieter. Inzwischen hat infinma auch eine **Bilanz-Lupe** entwickelt, die sich an den gängigen Lupen-Tools orientiert.



In der **Bilanz-Lupe** können **bis zu vier Gesellschaften** miteinander verglichen werden. Es stehen **20 vordefinierte Kennzahlen** zur Verfügung, deren konkrete Ausprägungen jeweils mit dem Branchendurchschnitt verglichen werden.

- ✓ Der Wert liegt im Bereich des Branchendurchschnitts
- + Der Wert ist günstiger als der Branchendurchschnitt
- ✗ Der Wert ist ungünstiger als der Branchendurchschnitt

Dazu wurden bestimmte **Wertebereiche definiert**, mit Hilfe derer festgelegt wird, ob eine bestimmte Kennzahl im Bereich des Durchschnitts liegt, diesen übertrifft oder unterbietet. **Die optische Darstellung entspricht der von den Lupen gewohnten Symbolik.**

Auf der **Homepage von infinma** kann schon jetzt nachgeschlagen werden, wie die einzelnen Klassen für die Kennzahlen definiert wurden:

<https://infinma.com/bilanzen-und-kennzahlen/> Aktuell soll der **Bilanzjahrgang 2024** abgebildet werden.

Nettoverzinsung	+	✓
Nettoverzinsung 10 Jahre	✓	✓
Laufende Durchschnittsverzinsung	✓	✗
Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen	✓	✗
Zuführung zur RfB in % der GBB	✓	✓
Ausschüttungsquote	✓	+
Verwaltungskostenquote	+	+

Nettoverzinsung	2,92	2,11
Nettoverzinsung 10 Jahre	3,76	3,59
Laufende Durchschnittsverzinsung	2,79	1,91
Bewertungsreserven in % der Kapitalanlagen	-3,61	-13,23
Zuführung zur RfB in % der GBB	14,09	13,46
Ausschüttungsquote	83,84	91,25
Verwaltungskostenquote	1,16	1,87

Für die **Datenausgabe** kann der Anwender zwischen **zwei Varianten** wählen: Die Darstellung mit Hilfe der o. g. **Symbole** oder der Anzeige der **konkreten Werte** der einzelnen Kennzahlen. Natürlich lassen sich die Informationen auch ausdrucken bzw. in eine **PDF-Datei speichern**. Auf diese Weise wird mit wenigen Mausklicks ein Dokument erzeugt, das gerade der Vertrieb einfach im Rahmen seiner **Beratungsdokumentation** verwenden kann.

Darüber hinaus beinhaltet die **Bilanz-Lupe ein Kennzahlen-Glossar**, in dem die inhaltliche Bedeutung einzelner Kennzahlen erläutert wird.

**Die Bilanz-Lupe wird von infinma voraussichtlich Anfang des kommenden Jahres bis auf Weiteres kostenlos zur Verfügung gestellt und kann dann auf der o. g. Website aufgerufen werden.**

**Für Versicherer, aber auch für Pools und / oder (größere) Vertriebe bietet infinma** darüber hinaus zahlreiche Möglichkeiten der konkreten Ausgestaltung des Tools und der individuellen Nutzung an.

Dazu gehören bspw.:

- *Bereitstellung der Bilanz-Lupe auf der Homepage (bspw. im Makler-Net) des Versicherers bzw. Pools oder Vertriebs – es sind keinerlei Anmelde- oder sonstige Dateneingaben erforderlich und es bestehen keinerlei Beschränkungen bzgl. der Nutzung der Ergebnisse. Zudem gibt es keine Vorgaben bzw. Einschränkungen im Hinblick auf die Nutzerzahlen und -kreise.*
- *Die Bilanz-Lupe kann individualisiert werden*
  - *Vorgabe „eigener“ Kennzahlen*
  - *Auswahl bestimmter Kennzahlen aus dem infinma-Gesamtkennzahlenkatalog*
  - *Auswahl bestimmter Gesellschaften*
  - *ggf. Definition von „Peergroup-Gesellschaften“*
- *Einbindung der Bilanz-Lupe und / oder der Ergebnisse in eigene Anwendungen, Dokumente etc.*

Darüber hinaus bietet **infinma** auch einen **Datenservice** an. D. h. die **Kunden von infinma** können einen **selbst definiertes Datensheet** erhalten, bspw. mit bestimmten **Kennzahlen**, aber auch mit den **Original-Bilanzdaten**. Diese stehen i. d. R. für den **Zeitraum ab 1995** zur Verfügung. Im Gegensatz zu anderen Anbietern schränkt **infinma die Nutzung dieser Daten nicht im Hinblick auf KI-Anwendungen ein**. Mit anderen Worten: Hauseigene KI-Programme können mit den Daten gefüttert werden oder damit angelernt werden. Somit muss beim Trainieren einer KI nicht auf bereits selber KI-generierte Daten zurückgegriffen werden. Dies verringert erfahrungsgemäß das Risiko, dass eine KI beginnt, zu halluzinieren.

Vor der **Freischaltung der Bilanz-Lupe** bietet **infinma** an, **das Tool in einem gemeinsamen Online-Meeting kennenzulernen und eigene Anregungen einzubringen**. **Die Vorstellung der Bilanz-Lupe soll am 8. Januar 2026 in der Zeit von 15.00 Uhr bis 16.30 Uhr in einem TEAMS-Meeting stattfinden**. Interessenten melden sich bitte unter der u. g. Mailadresse formlos an; Sie erhalten dann im Anschluss rechtzeitig den entsprechenden Einwahl-Link.

Zudem **flankiert infinma die Einführung der Bilanz-Lupe mit dem konkreten Angebot von Informations- und Schulungsveranstaltungen rund um das Thema Bilanzen und Kennzahlen**. Dabei wird gerne auch gezielt auf die Besonderheiten eines bestimmten Unternehmens eingegangen. Bereits in der Vergangenheit hat sich **infinma** wiederholt der durchaus anspruchsvollen und komplexen Thematik angenommen, bspw. in zahlreichen **Präsenzveranstaltungen und Webinaren**.

Ansonsten zögern Interessenten bitte nicht, sich bzgl. näherer Einzelheiten mit **infinma** in Verbindung zu setzen. Zum Thema **Bilanz-Lupe und Kennzahlen, aber natürlich auch zu den genannten Schulungsveranstaltungen** steht Ihnen **Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz** gerne persönlich zur Verfügung:

[joerg.schulz@infinma.de](mailto:joerg.schulz@infinma.de)