

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Kraftstoffe treiben Inflation	Seite 5
AXA InvestNow	Seite 6
Fondsanbieter mit Altersvorsorgelösungen	Seite 7
Professor Weinmann zum Altersvorsorgereformgesetz	Seite 8
Interview mit Fabian von Löbbecke, Vorstand, HDI Lebensversicherung AG	Seite 9

Kurzmeldungen

Allianz bereit für neue Altersvorsorge

Unlängst hat sich die **Allianz Lebensversicherungs-AG** im Hinblick auf die **Umsetzung des Altersvorsorgereformgesetzes** deutlich positioniert. Demnach wird die **Allianz** ein einfaches Standardprodukt anbieten. Daneben setzt der Marktführer auf **kapitalmarktorientierte Lösungen**, die **Rendite und Stabilität** „in Balance“ bringen soll. Vermutlich wird es sowohl **Angebote mit als auch ohne Garantie** geben. In der Entsparphase könnte es neben den bekannten **lebenslangen Rentenzahlungen** auch Alternativen in Form von **Auszahlungsplänen** geben. Bestehende Riester-Kunden sollen ein **Recht auf den Wechsel in die neue Förderung** erhalten und somit auch die neuen Produkte bekommen können. In diesem Zusammenhang wies die **Allianz** auch auf den **Bestandsschutz der Förderung** bei den derzeitigen Riester-Kunden hin. Nicht für jeden Kunden dürfte sich ein Wechsel in die neue Fördersystematik rentieren.

Im Schnitt 8 Jahre berufsunfähig

Einer **Auswertung der Zurich Gruppe Deutschland** zufolge dauert ein **Leistungsfall in der Berufsunfähigkeitsversicherung durchschnittlich 93 Monate** – also fast acht Jahre. „*Wer jahrelang nicht arbeiten kann, muss sein Leben komplett neu organisieren – finanziell, beruflich und privat*“, erläuterte **Andreas Runkler, Bereichsleiter Produktentwicklung Leben bei der Zurich Gruppe**. Die Auswertung widerlegt zudem eine häufig geäußerte Vermutung; eine Berufsunfähigkeit trifft keineswegs nur Menschen mit körperlich belastenden Tätigkeiten. Die **Zurich** beobachtete

besonders häufig Leistungsfälle bei medizinischem Personal, Beschäftigten in kaufmännischen Berufen sowie bei pädagogischen Fachkräften. „Der Haupttreiber von Berufsunfähigkeit ist die Psyche“, ergänzte Runkler. Marktbreit entfallen etwa 30% der BU-Leistungsfälle auf **psychische Erkrankungen**. Schließlich wies er auf die in vielen Fällen **zu niedrige BU-Rente** hin. „Für ein auskömmliches Leben reicht dieser Betrag in vielen Fällen nicht – insbesondere dann nicht, wenn Berufsunfähigkeit über Jahre andauert“, sagte er mit Blick auf die **durchschnittliche BU-Rente** in Höhe von etwa 900 Euro im **Bestand der Zurich**.

LLP will Altersvorsorgedepot anbieten

Über ihre **Finanz-App willbe** möchte die **Liechtensteinische Landesbank** demnächst auch das neue **Altersvorsorgedepot** anbieten. Über die App können schon jetzt **Tages- und Festgeldkonten sowie ETF-Sparpläne** verwaltet werden. Mit **willbe Invest** wird auch eine **Vermögensverwaltung** angeboten. Unter der Bezeichnung **willbe Gold** besteht die Möglichkeit **physisches Gold** ab 1 Gramm zu erwerben. Zum geplanten Altersvorsorgedepot heißt es: „Mit willbe verwaltest du dein Vorsorgedepot vollständig online. Einzahlungen per Sparplan oder Einmalbetrag, klare Darstellung von Förderung und Übersichten – mit wenigen Klicks.“ Schon jetzt kann man sich dafür vormerken lassen und erhält regelmäßige Informationen. Im Laufe des Jahres 2027 soll dann die Eröffnung des Depots möglich sein. Somit könne dann die gesamte Verwaltung der „Riester-Nachfolge“ **vollumfänglich digital** erfolgen.

Auflösung der ZZR bringt Gestaltungsspielraum

Im Rahmen ihrer aktuellen **Marktstudie zur Überschussbeteiligung und Garantien** hat sich die **Rating-Agentur ASSEKURATA** auch mit der **Entwicklung der Zinszusatzreserve (ZZR)** beschäftigt. Die **ZZR** wurde 2011 geschaffen, um die **Erfüllbarkeit langfristiger Garantien in einem herausforderndem Niedrigzinsumfeld** zu gewährleisten. In Spitzenzeiten erreichte die **ZZR** in der Summe aller Unternehmen fast 100 Mrd. Euro. Aufgrund der Zinswende konnten die Unternehmen im Jahr 2022 damit beginnen, die **ZZR schrittweise abzubauen**. Dies ist ein langfristiger Vorgang, da die **Mechanik der ZZR-Berechnung auf der Trägheit eines Referenzzinses** basiert. Die **ASSEKURATA** geht davon aus, dass die **ZZR** Ende 2025 bei unter 80 Mrd. Euro liegen könnte. In einer Projektion kalkuliert sie, dass der sog. Referenzzins ab 2026 sukzessive ansteigen wird und sich der **Abbau der ZZR entsprechend beschleunigt**. Die Erträge könnten für die Versicherer den Spielraum erhöhen, um zusätzliche Mittel für die Rückstellung für Beitragsrückerstattung bereitzustellen. Über höhere laufende Verzinsungen und / oder zusätzliche Schlussüberschüsse würde die **Attraktivität klassischer Lebensversicherungsprodukte** gesteigert werden. „Ob die Mittel zur **Stärkung der Bilanz, zum Abbau stiller Lasten oder zur unmittelbaren Weitergabe an die Kunden eingesetzt werden, ist letztlich eine risikostategische Entscheidung.**“, erklären die **Analysten der**

ASSEKURATA. „Oder anders gesagt: Die ZZR-Auflösung schafft Optionen, aber keine Automatismen.“

DIA warnt vor verkürzten Vergleichsrechnungen

Als Reaktion auf eine **Pressemeldung von Verivox** weist das **Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA)** die zugespitzten **Schlussfolgerungen zurück**. **Verivox** hatte getitelt: „*Neues Altersvorsorgedepot: Gebühren können die staatliche Förderung komplett aufzehren.*“ **Dr. Peter Schwark, Sprecher des DIA**, reagierte auf die Verivox-Kritik: „*Die Verivox-Schlagzeile klingt alarmierend, hält aber einer ökonomischen Prüfung nicht stand. Hier wird ein Vergleich konstruiert, der reale Kosten im ungeförderten Vergleichsdepot ignoriert und die steuerliche Realität vollständig ausblendet.*“ So hatte **Verivox** in seiner Analyse bspw. **ein ungefördertes ETF-Depot als faktisch kostenfrei** modelliert. „*Ein kostenfreies ETF-Depot existiert in der Realität nicht*“, erklärte **Schwark**. **Zudem fehle eine Steuerbetrachtung vollständig**; so blieben die Abzugsfähigkeit der Beiträge inklusive Zulagen und die Günstigerprüfung komplett außen vor. Zusammenfassend stellt der **DIA-Sprecher** fest: „*Die Aussage, die Förderung werde schon bei 1,0 Prozent Kosten ‚aufgezehrt‘, ist nicht haltbar.*“ Dementsprechend **warnt das Institut vor verkürzten Vergleichsrechnungen**, die Verbraucher in die Irre führen können.

Sutor Bank bietet White-Label-Lösung

Für das kommende **staatlich geförderte Altersvorsorgedepot** will die **Hamburger Sutor Bank** eine **White-Label-Lösung** anbieten. Damit soll die **technische und administrative Infrastruktur für Finanzvertriebe und Fintech-Unternehmen** für die Markteinführung des neuen Vorsorgedepots zur Verfügung gestellt werden. Die Plattform soll **alle notwendigen Dienstleistungen** von der Produktzertifizierung, dem automatisierten Zulagenmanagement bis hin zur steuerlichen Behandlung der Erträge beinhalten. „*Wir stellen Partnern eine technologische Infrastruktur zur Verfügung, die die administrative und regulatorische Komplexität im Hintergrund flexibel auflöst*“, erklärte **Hartmut Giesen, Geschäftsleiter der Sutor Bank**. Ziel sei es u. a. die **Altersvorsorge auch einer digitalaffinen Generation** zugänglich zu machen. Die Lösungen der **Sutor Bank** können von den Partnern auch unter eigenem Namen angeboten werden.

Tumor ist nicht gleich Tumor

In **Österreich** hatte der **Oberste Gerichtshof (OGH)** zu entscheiden, ob ein **Hodentumor**, der eine Größe von 3,5 x 4 x 3,5 cm erreicht hatte, den **Leistungsfall einer Dread Disease-Versicherung** auslöst. In den **Versicherungsbedingungen** ist geregelt, dass eine Leistung „*ab einer Tumorgröße von T2*“ erbracht wird. Während typischerweise ein Tumor von mehr als 2cm im Durchmesser als „*T2*“ klassifiziert wird, **gilt dies nicht bei Hodenkrebs, sofern es keine Hinweise für eine Metastasierung und einen Lymphknotenbefall gibt**. Insofern gilt in der Wissenschaft die Größe eines

Hodentumors als unerheblich. Voraussetzung für das Stadium „T2“ ist eine Gefäß- oder Lymphinvasion oder eine Infiltration der umgebenden Haut. In dem beschriebenen Fall hatte der **OGH** daher festgestellt, dass der Versicherer nicht zu einer Leistung verpflichtet ist. Somit bestätigen sich abermals zwei Dinge. Erstens sind die **Leistungsvoraussetzungen in der Dread Disease für einen medizinischen Laien häufig kaum nachvollziehbar**. Zweitens kommt einer **guten Beratung** eine besondere Bedeutung zu, um Enttäuschungen beim Kunden zu vermeiden.

Droht der Tabubruch?

Vom 30. Juni an dürfen **Neobanken wie Trade Republic oder Scalable keine Zahlungen mehr** dafür annehmen, dass **Kundenaufträge an Wertpapierabwickler** weitergeleitet werden. Bisher zahlten **Handelsplattformen wie Tradegate oder Quotrix** dafür. Daher machen die **Neobanken** derzeit **Druck auf die Anbieter von ETFs, um an den Gebühren beteiligt zu werden**. Bisher zahlen **ETFs keine Bestandsprovisionen** an ihre Vertriebsstellen. Neben den günstigen (Verwaltungs-) Gebühren ist das ein wesentlicher Faktor für den Erfolg von ETFs. Die **BaFin** bestätigte: *„Der BaFin ist bekannt, dass einzelne Intermediäre versuchen, auch mit ETF-Anbietern Vereinbarungen über Bestandsprovisionen zu schließen.“* Auch **Ali Masarwah, Fondsanalyst und Geschäftsführer des digitalen Vermögensverwalters Investor**, kennt das Problem: *„Bestandsprovisionen sind gerade ein Riesenthema. ... Das wäre ein Tabubruch in der ETF-Welt.“* Der **Frankfurter Finanz-Professor Andreas Hackethal** sieht das Ganze recht gelassen. *„Aber das dadurch für die Kunden automatisch alles teurer werde, sei nicht gesagt.“* Andere Stellschrauben wie bspw. eigene Handelsplattformen oder eigene ETFs sind zwar vorhanden, aber die Abwälzung von Kosten auf die Kunden erscheint doch die deutlich einfachere Variante zu sein. Insofern stellt sich schon die Frage, ob die **Sicht von Hackethal nicht zu optimistisch** ist.

IMPRESSUM:

infinma news 07 / 2026

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.

Kraftstoffe treiben Inflation

Für den April dieses Jahres hat das **Statistische Bundesamt** eine **Inflationsrate** in Höhe von 2,9% genannt. **Felix Schmidt, Ökonom bei der Berenberg Bank** erklärte: „*Der Irankrieg und die damit einhergehenden Energiepreise lassen die Inflation in Deutschland steigen*“. So hat **Diesel** im Vergleich zum Vormonat um 36,1% zugelegt. **Heizöl** um 27,3% und **Benzin** um 18,8%. Insgesamt könnte die Lage jedoch deutlich angespannter sein, als es die nackte Zahl von 2,9% vermuten lassen könnte. So geht **Jörg Krämer, Chefvolkswirt der Commerzbank**, davon aus, dass die Preise für andere **Waren und Dienstleistungen in der Zukunft erst noch deutlich ansteigen** werden. Die Reaktion auf Energiepreissteigerungen erfolge i. d. R. mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung.

Insofern richten sich schon jetzt die Augen auf die **EZB und deren nächste Zinssitzung im Juni**. Bei der letzten „Inflationswelle“ im **Jahr 2022** hatte die **EZB** (viel zu) lange zugesehen bzw. das Bestehen einer Inflation gänzlich bestritten. So konnte die **Inflationsrate in Deutschland** bis auf fast 10% steigen. Bleibt zu hoffen, dass die **europäischen Zentralbanken** sich nicht davon beirren lassen, dass die **Kerninflation**, also ohne Lebensmittel und Energie, im April von 2,5% auf 2,3% zurückgegangen ist. Übernachtungen bspw. wiesen zuletzt eine Preissteigerungsrate von 8,4% auf, Pflegeleistungen kamen auf 6,9% und auch die Dienstleistungen im Gaststättenbereich legten um 3,8% zu. Vor dem Hintergrund dieser Zahlen sollte die **EZB** kaum darumherumkommen, im Juni die **Zinsen zu erhöhen** oder zumindest einen Erhöhungsschritt konkret anzukündigen. Auf jeden Fall sollte sie es tunlichst vermeiden, die Geldmenge weiter auszudehnen.

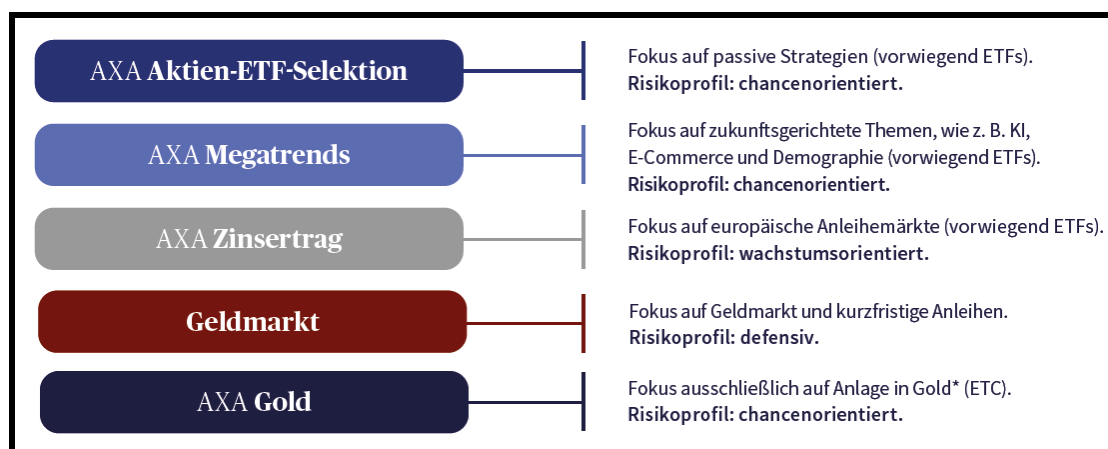
Zudem kann sicher auch das **grundsätzliche Konzept der Inflationsberechnung kritisiert** werden. Der **zugrundeliegende Warenkorb** ist zwar sehr breit diversifiziert, das führt aber auch dazu, dass die für die meisten Menschen lebensnotwendigen Dinge wie eben Energie und Lebensmittel regelmäßig und deutlich unterrepräsentiert sind. Erschwerend hinzu kommt, dass sich gerade auch im Lebensmittelbereich die Preise auf einem recht hohen Niveau eingependelt haben. Die hohen Energiepreise werden auch hier mit einer gewissen Verzögerung noch ihre Wirkung entfalten.

Was in der Diskussion um die Inflationsrate eigentlich immer untergeht, ist die **differenzierte Betrachtung von Inflation und Preisniveau**. Eine fallende Inflationsrate bedeutet ja keineswegs, dass die Preise sinken. Sie weist lediglich darauf hin, dass der **Preisanstieg sich verlangsamt**. Aber dieser einfache Zusammenhang ist offensichtlich für Viele zu komplex.

Für die **private Altersvorsorge** bedeutet dies aber auch, dass sie **dringender erforderlich ist denn je**. Erstens werden wir **kurz- und mittelfristig kaum eine Entlastung** im Sinne eines sinkenden Preisniveaus beobachten können. Zweitens müssen wir davon ausgehen, dass die derzeit mehr oder weniger handlungsunfähige – bzw. -unwillige Politik dringend benötigte Reformen, bspw. der Rente, wohl kaum mit der eigentlich gebotenen Dringlichkeit vorantreiben wird. **Privates Engagement ist daher mehr gefragt denn je**.

AXA InvestNow

Bei **AXA InvestNow** der **AXA Lebensversicherung AG** handelt es sich um eine **strategische Geldanlage im Versicherungsmantel**. Das **Einmalbeitragsprodukt** kann ab einer **Mindestprämie** von 5.000 Euro abgeschlossen werden. **Zuzahlungen** sind 12 mal im Jahr möglich; auch **Entnahmen** sind vor Rentenbeginn zulässig. In der **Aufschubphase** kann in der **Anlagevariante Easy** eines von drei Portfolios gewählt werden. Entscheidet der Kunde sich für das **Anlagekonzept Flex** kann er bis zu 4 Fonds besparen. **Shiften und Switchen** sind 1 x monatlich möglich. Bis zu 30% des gesamten Anlagebetrages kann im **Sicherungsvermögen** angelegt werden. Derzeit bewirbt die **AXA** fünf Anlagebausteine:



Zum **neuen Gold-Portfolio** heißt es: „Das Portfolio AXA Gold investiert ausschließlich in verbrieftes und physisches besichertes Gold in Form eines oder mehrerer Gold-ETC (Exchange-Traded-Commodity). Das Portfolio AXA Gold orientiert sich an den Schwankungen des Physical Gold Spotpreises abzüglich der geltenden Verwaltungsgebühr. Das Anlagespektrum umfasst alle in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Gold-ETC.“ Eine **physische Auslieferung des Goldes** ist nicht vorgesehen. Die neue Anlageklasse Gold steht **auch Bestandskunden von InvestNow** zur Verfügung.

Zur **Gewinnsicherung** werden **Kursgewinne über einer vereinbarten Gewinnschwelle** in Höhe des vereinbarten Prozentsatzes ins **Sicherungsvermögen** übertragen. Im Rahmen der **Garantie-Option** können bis zu 100% des Investmentvermögens ins Sicherungsvermögen übertragen werden. Für diesen Teil es Kapitals gilt dann der deklarierte Zinsüberschussatz. Bei Aufschubdauern von mindestens 10 Jahren greift ein **Ablaufmanagement**. Frühestens 5 Jahre vor dem vereinbarten Rentenbeginn erfolgt eine monatliche Umschichtung des Investmentvermögens in einen **Geldmarktfonds**.

Im **Rentenbezug** ist standardmäßig die **Auszahlphase Performance mit einer indexbezogenen Kapitalanlage im Global Multi Asset Index** vorgesehen. Die **optionale Auszahlphase Standard** endet mit Vollendung des 85. Lebensjahres. Allerdings kann nicht bei jeder der Tarifvarianten **ALVFEP1, ALVFEP2 und ALVFEP7** jede Auszahlvariante bzw. -phase gewählt werden.

Fondsanbieter mit Altersvorsorgelösungen

Die Einzelheiten der **neuen staatlich geförderten Altersvorsorge (Riester 2.0)** sind noch immer nicht klar und vor allem bei Detailfragen verweist der **Gesetzesentwurf auf noch ausstehende Durchführungsverordnungen** o. ä. Das hält aber den einen oder anderen Anbieter nicht davon ab, schon jetzt entsprechenden Produkte zu bewerben. Vor allem **Fondsanbieter**, die aufgrund der Möglichkeit, zukünftig auch Produkte ohne Garantien und ohne (Zwangs-) Verrentung anbieten zu können, sehen offensichtlich die große Chance, sich ein möglichst großes Stück vom neuen Altersvorsorgekuchen abschneiden zu können. Einige der in den letzten Tagen öffentlich promoteten Produkte werden nachfolgend kurz skizziert. Dazu solle allerdings angemerkt werden, dass zurzeit noch kein einziges zertifiziertes Produkt nach dem neuen Altersvorsorgereformgesetz existiert.

Bereits seit dem **8. Mai** können Anleger in den **Acatis Altersvorsorge ETF** investieren. Der **ETF** ist **aktiv gemanagt** und nennt eine Kostenquote von 0,7%. Das weltweite Anlagespektrum umfasst **etwa 50 Aktien**, die aus einer Auswahl von 300 bis 350 Aktien selektiert werden und bereits in anderen aktiv gemanagten **Acatis-Fonds** enthalten sind. Daraus erstellt die **KI-Tochtergesellschaft Nnaisense ein optimiertes Portfolio**, das im Drei-Monats- Rhythmus neu gewichtet wird. **Vergleichsindex ist der MSCI World Net Total Return EUR Index.**

Fidelity International hat angekündigt, zum **1. Januar 2027 mit zwei Produktvarianten** an den Start zu gehen: ein sog. **Premiumprodukt auf der Basis aktiver ETFs sowie ein Standardprodukt mit passiven Indexfonds**. Abhängig von aktuellen Marktbedingungen und der jeweiligen Lebensphase des Anlegers soll beim Premium-Produkt die Allokation bis zum Renteneintritt schrittweise angepasst werden. Der Zugang zu beiden Produkten soll sowohl über unabhängige Finanzberater als auch über Pools möglich werden.

Union Investment will ab nächstem Jahr unter dem Label **Uni Vorsorge drei Produkte** auf den Markt bringen, die **exklusiv über die genossenschaftlichen Banken** erhältlich sein sollen. Das **Standardprodukt soll aktive ETFs** nutzen. Gemeinsam mit der **Tochtergesellschaft Quoniam** ist für den Herbst dieses Jahres sowohl **ein globaler Aktien ETF als auch ein Renten-ETF** geplant. Die Einzahlungen fließen zunächst in den Aktienfonds; interveniert der Kunde nicht, sinkt der Aktienanteil fünf Jahre vor Ende der Ansparphase auf 50% und zwei Jahre vorher auf 30%. Die Gewichtung zwischen Aktien und Renten kann aber auch individuell vorgenommen werden. Ein weiteres Produkt ist auf Basis aktiv gemanagter Fonds geplant. Bei einer Variante **ohne Garantie** fließen die Beiträge in einen weltweit anlegenden Aktienfonds, der sich am **MSCI All Countries World** orientiert. Gegen Ende der Laufzeit wird sukzessive in einen **europäische Rentenfonds** umgeschichtet. Im Produkt **mit Garantie** bleiben die Kundengelder wie beim **bisherigen Riester Produkt**, der **Uni Profi Rente Select**, solange wie möglich im Aktienfonds. Die Absicherung erfolgt über eine **Umschichtung in bereits bestehende Rentenfonds im Rahmen eines sog. CPPI-Modells.**

Professor Weinmann zum Altersvorsorgereformgesetz

In der **Ausgabe 05/26** der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** findet man u. a. den Artikel *„Standardprodukt mit Kostenprimat in der Reform zur privaten Altersvorsorge – ein Plädoyer für aktives Fondsmanagement und ein Garantie-Standardprodukt Lebensversicherung“* von **Prof. Dr. Hermann Weinmann von der Hochschule für Wirtschaft und Gesellschaft, Institut für Finanzwirtschaft, Ludwigshafen a. Rh.**

Der Artikel ist vor allem insofern sehr interessant, als einige Aspekte ausgeführt werden, die man ansonsten in der **von der Kostenthematik geprägten Diskussion** selten bis gar nicht wahrnimmt. **Prof. Weinmann weist** auf die **einseitige Diskussion** sehr deutlich hin: *„Es ist das Erschreckende an der öffentlichen Debatte ... dass die Diskussion nur auf die zulässigen Kosten gerichtet war und darauf abzielte, den ursprünglichen Vorschlag von 1,5% in Richtung weit unterhalb 1% zu drücken.“* Auch die **Zusammensetzung des Teilnehmerkreises bei der Anhörung im Finanzausschuss** kritisiert er: *„Ruft man sich den Teilnehmerkreis in Erinnerung, dann war es im Grunde eine Anhörung der Lobby ... Lobbyisten sind aber nicht das Salz in der Suppe der Politik, sondern der Zucker in der falschen Ernährung von Politikern.“*

Inhaltlich fokussiert **Weinmann** stark auf die **Kapital- bzw. Investmentanlage**. Hier werde das Heil *„in einem „Billig-Investment-Ansatz“ gesucht, der Jahrzehnte tragen soll.“* Mit Blick auf den **Kostendeckel von 1%** kämen überwiegend nur **ETFs** in Frage. *„Es erinnert an die Suppenküche. Nur die billigsten Zutaten werden genommen.“* Im Hinblick auf die **Portfolio-Theorie und ein aktives (Fonds-) Management** verweist er u. a. auf gemischte Anlagen mit den aktuellen Schwerpunkten Aktien, Anleihen und Gold. **Für aktiv gemanagte Produkte kommt das Standardprodukt aufgrund der unattraktiven Kostenobergrenze wohl kaum in Frage.**

„Organisierte und selbst ernannte Verbraucherschützer propagieren die nur auf Aktien aufbauende Altersvorsorge mit der Begründung, dass nach rund sieben Jahren Verluste ausgemerzt seien.“ Dazu merkt er völlig zu Recht an, dass sich die **Aussage ausschließlich aus der Vergangenheit ableite** und die **Zukunft nicht zuletzt aufgrund der aktuellen geopolitischen Verwerfungen nur unvollständig beschrieben** werden könne. So kommt er zu der Frage, was denn passiere, *„wenn die durch blendende Renditen befeuerte Aktieneuphorie kippt und der neu gewonnene Glaube in diese riskante und auch spekulative Anlageklasse zerstört wird.“*

Schließlich geht **Weinmann** auch auf die **Vorgaben ein, welche die Fonds erfüllen müssen**, wenn sie in einem Standarddepot-Vertrag zur Anwendung kommen wollen. Hier würden nur die **Risikoklassen** der Fonds eine Rolle spielen. **Limitierende Vorschriften zum Anlageuniversum und zur Anlagepolitik** suche man im Gesetzesentwurf vergeblich.

Sein **Fazit** fällt deutlich aus und basiert vor allem auf Aspekten, die man bisher noch nicht in jeder Diskussion gehört hat: *„Das Altersreformgesetz ist nicht ausgewogen und behindert aktives Fondsmanagement. Außerdem benachteiligt es die Lebensversicherer massiv gegenüber dem Status Quo.“*



Interview mit Fabian von Lötbecke, Vorstand, HDI Lebensversicherung AG

infinma: Herr von Lötbecke, HDI gilt seit Jahren als einer der führenden BU-Anbieter in Deutschland. Sagen Sie uns bitte etwas zum Umfang des BU-Geschäftes (Bestand, Neugeschäft pro Jahr, versicherte Summe und Prämieinnahmen).

von Lötbecke: Mit einem Bestand von rund einer halben Million Verträgen zählen wir zu den großen Playern im BU-Geschäft und nehmen eine Top-Position im Markt ein. Seit Jahren wachsen wir in diesem Segment kontinuierlich und nachhaltig. Unser Beitragsvolumen im Neugeschäft liegt mittlerweile deutlich über einer halben Milliarde Euro.

Im BU-Geschäft legen wir Wert auf nachhaltiges Wachstum. Dabei setzen wir nicht auf kurzfristige Volumeneffekte, sondern auf Verlässlichkeit, Stabilität und dauerhaft tragfähige Qualität. Die Berufsunfähigkeitsversicherung steht für ein langfristiges Leistungsversprechen – sowohl gegenüber unseren Kundinnen und Kunden als auch gegenüber unseren Vertriebspartnern. An diesem Anspruch richten wir unser Handeln aus und arbeiten konsequent daran, unser BU-Geschäft kontinuierlich auszubauen.

infinma: Wie verteilt sich das BU-Geschäft von HDI auf die einzelnen Vertriebswege?

von Lötbecke: Wir verfügen über einen sehr starken Exklusivvertrieb, der bundesweit einen direkten und verlässlichen Zugang zu unseren Produkten bietet und in unseren Kernzielgruppen bestens vernetzt ist. Darüber hinaus vermitteln Makler- und Finanzvertriebe, die von der außergewöhnlichen Qualität unseres Produkts überzeugt sind, den Großteil unseres Geschäfts.

Dieses breite Wachstum verstehen wir als Bestätigung unserer Strategie. Erfreulicherweise gelingt es uns, mit unserer Ausrichtung unterschiedliche Vertriebspartner zu erreichen und zu überzeugen. Das zahlt unmittelbar auf die Ziele ein, die uns im BU-Geschäft wichtig sind: nachhaltiges Wachstum, Verlässlichkeit – sowohl im Hinblick auf Produkt und Servicequalität– als auch auf Stabilität im Kollektiv – und das nicht isoliert nach Vertriebskanälen, sondern im Zusammenspiel.

infinma: Neben der Leistungsquote werden häufig auch Annahmequote und Prozessquote thematisiert. Können Sie erläutern, wie diese Quoten ermittelt werden und welchen Aussagegehalt sie haben?

von Lötbecke: Diese Kennzahlen sind für uns zentrale Qualitätsindikatoren und ein deutliches Zeugnis unserer Arbeit. Sie machen unsere Leistung transparent sowie messbar und zeigen, dass wir unser Geschäft verstehen und konsequent auf höchste Qualität setzen. Entscheidend ist für uns dabei der Dreiklang aus Leistungs-, Annahme- und Prozessquoten, denn nur die Gesamtbetrachtung liefert ein verlässliches Bild. Einzelne Kennzahlen isoliert zu betrachten, greift aus unserer Sicht zu kurz.

Unsere Quoten liegen – abgesehen von geringfügigen Schwankungen durch Rundungen oder methodische Effekten – seit Jahren auf konstant hohem Niveau. Unsere BU-Annahmequote beträgt rund 84 Prozent und liegt damit knapp drei Prozentpunkte über dem Marktdurchschnitt. Die Leistungsquote von 86 Prozent übertrifft den Markt sogar um etwa sechs Prozentpunkte. Bei der Prozessquote erreichen wir mit lediglich 0,36 Prozent einen Wert, der deutlich unter dem Marktdurchschnitt von 1,8 Prozent liegt. Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis eines konsequenten Qualitätsmanagements. Genau das ist unser Anspruch als Qualitätsanbieter: Dieses Niveau nicht nur zu erreichen, sondern dauerhaft zu halten.

infinma: Wie ist der Prozess der Leistungsregulierung bei HDI organisiert, wenn ein Kunde einen Antrag auf BU-Leistungen stellt, und welche Unterstützung können Versicherte erwarten?

von Löbbecke: Im Leistungsfall trennt sich die Spreu vom Weizen. An diesem Punkt steht das Leistungsversprechen des Versicherers auf dem Prüfstand – hier muss der Versicherer liefern.

Bei HDI handeln wir nach der Maxime „Reden statt Schreiben“: Statt Leistungsprüfung per Schriftverkehr setzen wir auf telefonischen und persönlichen Kundenkontakt vor Ort und haben mit dem „Vor-Ort-Kundenservice“ Maßstäbe im Markt gesetzt. Der Service wird aktiv nachgefragt – sowohl von Vertriebspartnern als auch von Kunden. Damit stehen in der Leistungsprüfung der telefonische und persönliche Kundenkontakt im Fokus. Unser Ziel: Die Prüfung möglichst einfach und transparent zu gestalten, offene Fragen direkt zu klären und den Kunden bei der Leistungsantragstellung dabei zu unterstützen, alle erforderlichen Informationen zusammen zu tragen. Der Intensive Kundenkontakt verbessert die Informationsqualität und reduziert Rückfragen.

Wir scheuen auch keinen Vergleich: Nach Eingang aller relevanter Unterlagen regulieren wir im Durchschnitt innerhalb von etwa acht Tagen – und liegen damit, soweit mir bekannt ist, über dem Marktdurchschnitt.

infinma: HDI verzichtet seit 1998 auf die Verweisung in der Erstprüfung und inzwischen auch in der Nachprüfung. Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht und wie begegnen Sie der Kritik angeblich unkalkulierbarer Risiken?

von Löbbecke: Wir verzichten mittlerweile seit über zwei Jahren auf die Verweisung – eine Entscheidung, für die wir viel Zuspruch im Markt erfahren haben und die Resonanz ist nach wie vor außerordentlich positiv. Das bestärkt uns in unserer grundsätzlichen Entscheidung.

Die bisherigen Ergebnisse bestätigen unsere Annahmen sehr deutlich. Wir sehen, dass die Kalkulation wie vorgesehen greift, und wir erwarten, dass sich diese positive Entwicklung fortsetzt.

Deshalb bekräftigen wir unsere Aussagen aus dem Rollout: Für uns haben Verlässlichkeit, Stabilität und Qualität oberste Priorität. Unser über Jahrzehnte aufgebautes, vertrauensvolles BU-Geschäft setzen wir nicht leichtfertig aufs Spiel. Wir wissen genau, was wir tun, und haben alle damit verbundenen Risiken stets im Blick und unter Kontrolle.

infinma: Wie beurteilen Sie es, wenn Wettbewerber für bestimmte Zielgruppen oder gegen Mehrprämie auf die konkrete Verweisung verzichten?

von Löbbecke: Wir sehen diese Entwicklung positiv. Sie zeigt, dass das Thema Verweisung inzwischen breiter diskutiert wird – und das werten wir als Bestätigung unseres eigenen Ansatzes.

Wir begrüßen außerdem, dass sich immer mehr Versicherer intensiv mit der Fragestellung auseinandersetzen, wie ein Produkt aus Kunden- und Vermittlersicht weiterentwickelt werden kann. Wie einzelne Gesellschaften den Verzicht auf konkrete Verweisung konkret umsetzen – etwa durch Zielgruppenfokus, Zusatzbausteine oder gegen Mehrprämie – ist eine unternehmerische Entscheidung und abhängig vom jeweiligen Geschäftsmodell. Für uns stand früh fest: Wenn wir diesen Weg einschlagen, dann konsequent – ohne Mehrprämie und ohne zusätzliche Selektion. Entscheidend ist für uns nicht die konkrete Ausgestaltung, sondern die Ernsthaftigkeit, mit der das Thema verfolgt wird. Letztlich zählt, dass der Versicherer das Leistungsversprechen gegenüber seinen Kunden dauerhaft und verlässlich erfüllen kann.

infinma: Welche Zielgruppen stehen bei HDI grundsätzlich im Fokus der BU und welche Besonderheiten bieten Sie diesen Gruppen an?

von Löbbecke: Grundsätzlich ist uns jeder Kunde willkommen, der Wert auf eine außerordentlich hohe Produktqualität legt. Unser Angebot richten wir auf diese Kunden aus.

Bei der Ansprache unserer Zielgruppen setzen wir bewusst Schwerpunkte, so liegt unser Fokus insbesondere auf medizinischen Berufen sowie auf Kammerberufen wie Rechtsanwälten, Notaren und Steuerberatern. Diese Zielgruppen stellen hohe Anforderungen an Produktqualität, Verlässlichkeit und Leistungsversprechen – und genau hier verfügen wir über eine langjährige und umfassende Expertise.

Gerade für junge Menschen lohnt sich der frühe Abschluss einer Berufsunfähigkeit besonders. Mit „FUTURE 2 Go“ sprechen wir gezielt junge Menschen an, die sich im Studium, in der Ausbildung oder am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn befinden. Wir ermöglichen ihnen eine hochwertige BU-Absicherung, die mit Produktfeature wie Berufswechseleoptionen, Beitragsdynamiken und praxisnahen Nachversicherungsgarantien hohe Flexibilität bietet und sich später an unterschiedliche Lebensentwürfe anpassen lässt.

infinma: Viele Makler sehen die Gesundheitsprüfung als zentrales Abschlusshindernis. Wie gestaltet HDI vereinfachte Gesundheitsprüfungen und welche Erfahrungen haben Sie damit in der Praxis gemacht?

von Löbbecke: Wir haben Verständnis dafür, dass es für Vermittler und Kunden unbefriedigend ist, wenn nach zeitintensiver Beratung die Gesundheitsprüfung zum ausschlaggebenden Hindernis wird. Diese Situation nehmen wir sehr ernst.

Eine seriöse und gründliche/präzise Risikoprüfung ist jedoch kein Selbstzweck, sondern die Basis dafür, dass wir langfristig stabile Kalkulationen und verlässliche Überschüsse erzielen, um unsere Leistungsversprechen dauerhaft erfüllen zu können.

Bei der Entwicklung der Gesundheitsprüfung haben wir keinen Entweder-oder-Ansatz, sondern eine bewusst differenzierte Lösung: Wo können wir Komplexität vermeiden und wo ist eine gewisse Strenge erforderlich – ohne die Substanz des Kollektivs, zu gefährden. Unsere Erfahrungen mit vereinfachten Gesundheitsprüfungen zeigen dabei sehr deutlich: Es geht nicht darum, die Zugangshürden gänzlich abzuschaffen, sondern den Prozess für bestimmte Zielgruppen transparent, verständlich und angemessen zu gestalten. Jungen Menschen stellen wir andere Fragen als Personen mit Vorerkrankungen. Mediziner können aufgrund ihrer spezifischen Kenntnisse gezielter abgefragt werden als Nicht-Mediziner. Unser Hebel liegt darin, präzise und zielgruppengerechte Frage zu stellen, die Risiken klar erfassen, ohne sie unnötig zu verkomplizieren.

Lassen Sie uns in einem Jahr an dieses Gespräch anknüpfen. Ich bin überzeugt, dann wird sich die Diskussion vermutlich von der reinen Vereinfachung hin zu der Frage verlagern, wie Transparenz und frühzeitige medizinische Klarheit echten Mehrwert bieten.

infinma: Was können Makler und Kunden in diesem Jahr noch von HDI im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung erwarten?

von Löbbecke: Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck an spannenden Updates für die kommenden Jahre. Dazu können und möchten wir heute noch keine Details verraten – nur so viel: Bei unserer EGO Top werden wir gezielt an zentralen Stellschrauben drehen – nicht klassischen nach Lehrbuch, sondern mit einem klaren Rethink-Ansatz und unter Einbindung unserer Vertriebspartner. Und ja: Das wird spürbare Wirkung auf den BU-Markt haben. Lassen Sie sich überraschen.

Im laufenden Jahr setzen wir unseren Fokus ganz bewusst auf **Angebotssysteme und Prozesse**. Sowohl die Weiterentwicklung unseres eigenen Angebotssystems als auch die **effiziente Umsetzung der Nachversicherungsgarantie** stehen dabei klar im Mittelpunkt. Unser Ziel ist es, Beratung einfacher, schneller und verlässlicher zu gestalten – ohne Abstriche bei Qualität oder Substanz.

Unser Handeln folgt einem klaren Prinzip: **Qualität, Verlässlichkeit und langfristiges Denken**. Auf dieser Basis entwickeln wir unsere BU konsequent weiter – und wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern auch in den kommenden Jahren fortzusetzen.

infinma: Herr von Löbbecke, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.