

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Das Neugeschäft der deutschen Lebensversicherer 2025	Seite 5
Das staatlich organisierte Standarddepot auf dem Prüfstand	Seite 7
Interview mit Jan Brötzmann, Vertriebsspezialist ETFs, HSBC Asset Management Deutschland	Seite 8

## Kurzmeldungen

### Ist die Riester-Reform eine verpasste Chance?

Gewohnt deutlich hat sich **Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)**, im **Wirtschaftskommentar der Ausgabe 04/2026** zur angekündigten **Riester-Reform** geäußert: „*Die Riester-Reform ist eine verpasste Chance.*“ In der Breite der Bevölkerung mehr Menschen für die private Vorsorge zu erreichen, gehe nur auf zwei Wegen: „*über verstärkte Vertriebsanstrengungen oder über ein Opt-out-Modell*“. Beide Möglichkeiten habe der Gesetzgeber ignoriert; **ein Standardprodukt mit einem Kostendeckel von 1% sei für den Vertrieb nicht attraktiv**. Bereits das „alte“ Riester-System hatte gezeigt, dass die Menschen ohne einen aktiven Vertrieb nicht zu erreichen seien. Genau dieser Vertrieb möchte aber naturgemäß für seine Arbeit angemessen vergütet werden. Schon der damalige **Arbeitsminister Walter Riester** hatte es als **seinen größten Fehler** bezeichnet, **die damals eingeführte private Riester-Rente nicht zur Pflicht gemacht zu haben**. Die private Altersvorsorge ist nach wie vor ein wenig populäres Thema. Hier sei sanfter Zwang **Surminski** zufolge die erfolgversprechendste und renditeschonendste Lösung. **Für das neue Riester-Produkt ist er wenig optimistisch**. „*Der dringend benötigte Massenerfolg wird die neue geförderte Altersvorsorge nicht werden.*“

### Jahn sieht Riester-Irrweg

In einem **Gespräch mit ZfV-Chefredakteur Dr. Marc Surminski** äußerte sich **Dr. Andreas Jahn, Vorstandsvorsitzender der SV Sparkassenversicherung**, **kritisch zur Riester-Reform**. An einigen Stellen sieht er die **Bundesregierung auf dem Irrweg**. So hält er den *Ansatz „One size fits all“* im neuen **Standardprodukt für verfehlt**. Die **Politik dränge die Kunden** in eine

Altersvorsorge, die letztlich zu 100% auf ETFs und einem Auszahlungsplan beruhe. Er **vermisst** vor allem die Berücksichtigung der in der Beratung zu ermittelnden **Risikoneigung der Kunden**. Den Weg der **SV Leben** beschreibt er so: *„Wir werden über unsere Vertriebe den Kunden das kosteneffiziente Standardprodukt anbieten. Aber wenn Garantien und lebenslange Renten wichtig sind, empfehlen wir ihnen ein Individualprodukt. Und das muss dann natürlich fair bepreist sein.“* Im Hinblick auf die **Reformvorgaben bemängelt** er: *„Wenn die Politik den MSCI World mit 70% US-Anteil für die deutsche Altersvorsorge will, dann bekommt sie das von uns. Aber dann soll sie bitte nicht mehr auf der anderen Seite verlangen, dass wir die Gelder in den Regionen investieren.“* Etwas sarkastisch stellt er die Situation der Lebensversicherer dar. *„Eigentlich müssten wir als Lebensversicherer ja schon fast dankbar sein, dass wir in der geförderter Altersvorsorge nicht verboten werden.“* Nach dem ganz großen Wurf bei der **Riester-Reform** klingt das jedenfalls nicht.

### **S&P ermittelt hohes Potenzial in der Altersvorsorgereform**

Einer **Studie von S&P Global Ratings** zufolge eröffnet die **Altersvorsorgereform ein enormes Potenzial**. *„Wir glauben, dass die Reform zusätzliche jährliche Nettozuflüsse im Bereich der privaten Altersvorsorge in Deutschland in Höhe von 26 bis 56 Milliarden Euro nach einer Einführungsphase von zwölf bis 24 Monaten freisetzen könnte“*, heißt es in der Studie. Als **Profiteure** werden u. a. **Banken mit Asset-Management- und Investment-Angeboten** sein. Der Finanzdienstleistungsmarkt könnte dadurch neuen Schwung bekommen. Gerade für Banken sieht **S&P** die Chance, ihre bestehenden Kundenbeziehungen zu nutzen. Auch **Lebensversicherer** dürften von der Reform profitieren, werden sich aber **zunehmendem Wettbewerb** ausgesetzt sehen. Dies könnte **Auswirkungen auf die Kostenstrukturen der Produkte** haben. *„Im Zuge der bevorstehenden Reform sehen wir Wachstumspotenzial für Versicherer, aber es ist unwahrscheinlich, dass Versicherer einen ähnlichen Marktanteil am zusätzlichen Potenzial erzielen werden wie unter den bestehenden Riester-Verträgen“*, vermutet **S&P**.

### **Solvenzquoten der Lebensversicherer stark angestiegen**

*„Eine erste Auswertung der Solvenzberichte der größten deutschen Lebensversicherer zeigt, dass die durchschnittliche Solvency-II-Bedeckungsquote um rund 80 bis 90 Prozentpunkte angestiegen ist – die Größenordnung dieses Anstiegs ist außergewöhnlich“*, erklärte **Aleksander Rejman, Senior Director der WTW Versicherungsberatung**. Die **durchschnittliche Solvenzquote** wird von **WTW** auf 375% bis 385% geschätzt; Ende 2024 lag sie bei etwa 295%. Hauptgrund für den Anstieg ist ein **deutlicher Rückgang der Solvenzkapitalanforderungen (SCR)**, die um 17% zurückgegangen sind. Treiber des Anstiegs war vor allem das **in 2025 gestiegene Zinsniveau**; so lag die **risikofreie Zinskurve** Ende 2025 um bis zu 90 Basispunkte über dem Vorjahr. Grundsätzlich ergeben sich daraus neue Spielräume für die Versicherer, andererseits **haben viele Unternehmen immer noch stille Lasten** in ihren Portfolios. Aus genau diesem Grund könnten im **Neugeschäft**

**Einmalbeiträge** (noch) wichtiger werden, da die neuen Mittel gezielt investiert werden können, ohne dass zuvor alte Kapitalanlagenbestände aufgelöst werden müssen. In diesem Zusammenhang macht **Rejman** auch auf **volatile Entwicklungen aufgrund makroökonomischer Unsicherheiten** aufmerksam: „*Inwieweit das aktuell hohe Solvenzniveau der Lebensversicherer nachhaltig ist, wird sich in den kommenden Jahren zeigen*“.

### **Einmalbeiträge treiben Neugeschäft der IDEAL**

„*Inbesondere in der Lebensversicherung verzeichnen wir mit einem Plus von 82,6 Prozent den zweithöchsten Zuwachs im Neugeschäft im Vergleich zur gesamten Branche – ein großer Erfolg, für den ich allen Mitarbeitenden sowie unseren Vertriebspartnern ausdrücklich danke*“, kommentierte **Maximilian Beck, Vorstandsvorsitzender der IDEAL Versicherungen, das Geschäftsjahr 2025**. Die **Einmalbeiträge** haben sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt und lagen knapp über 100 Mio. Euro. Die **klassischen Geschäftsfelder der IDEAL** haben ebenfalls zugelegt: **Pflegerenten** um 7,4% und **Sterbegeldversicherungen** um 9,1%. Der Bestand **der IDEAL Lebensversicherung a. G. an laufenden Beiträgen** stieg leicht auf 210 Mio. Euro. Die **Stornoquote** lag bei 1,5%. Stolz ist die **IDEAL** auf ihre Kapitalanlagen. „*In den stillen Reserven spiegelt sich unsere finanzielle Stärke wider. Mit einer Reservequote von 5,3 Prozent gehören wir zu den Marktführern in Deutschland*“, ergänzte **Beck**.

### **Wiener Städtische bleibt an der Spitze**

Im Ranking der **Lebensversicherer in Österreich** bleibt die **Wiener Städtische** klar an der Spitze. Sie baute ihren Marktanteil auf knapp 24% weiter aus. Dahinter bleibt die **Uniq** auf Platz zwei vor der **Generali**. Diese profitierte von der **in 2025 vollzogenen Fusion mit der Bawag** und baute ihren Anteil auf etwa 16% aus. Einen deutlichen Sprung nach vorne – von Platz 10 auf Rang 7 – machte die **Helvetia**, die ihren Marktanteil von 3,3% auf 3,7% steigern konnte. Die **Prämiensumme in der Lebensversicherung ist im Jahr 2025** mit 5,247 Mrd. Euro leicht angestiegen.

### **Öffentliche Braunschweig zufrieden mit Geschäftsjahr**

Um mehr als 3% konnte die **Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig** im **Geschäftsjahr 2025** ihre **Beitragseinnahmen** steigern. Maßgeblich dafür war neben den **Einmalbeiträgen** auch die positive Entwicklung in der **fondsgebundenen Rentenversicherung**. Die Einmalzahlungen erhöhten sich um etwa 11%. Mit einem neuen Angebot in der **betrieblichen Altersvorsorge**, das mit einer **Bruttobeitragsgarantie in Höhe von 80%** ausgestattet ist, richtet man sich gezielt an **regionale kleine und mittlere Unternehmen**. Der **Exklusivvertrieb** konnte in der **bAV** die Stückzahl der Neuverträge um ca. 25% erhöhen. Die **laufende Durchschnittsverzinsung** der Kapitalanlagen wurde mit 2,8% angegeben, die **Stornoquote** mit 2,1%. „*Zum ersten Mal seit 2021 konnten wir*

unsere Beitragseinnahmen im Vergleich zum Vorjahr wieder erhöhen. Auch die Anzahl unserer Verträge ist gestiegen.“, zeigte sich **Vorstandsmitglied Prof. Dr. Alexander Tourneau** zufrieden.

### **Kern der Tätigkeit ausschlaggebend, nicht die Zahl der Stunden**

Das **OLG Celle** hat die **Rechtsprechung des BGH zur qualitativen BU-Prüfung** konsequent fortgeführt. So wurden einem **selbständigen Hufschmied Leistungen aus seiner Berufsunfähigkeitsversicherung** zugesprochen, obwohl der eigentliche Hufbeschlag nicht mehr als die Hälfte der Arbeitszeit ausmachte. **Für einen selbständig tätigen Handwerker sei es entscheidend, wenn er den wertschöpfenden Kern seiner Tätigkeit gesundheitsbedingt nicht mehr ausüben kann.** In dem konkreten Fall litt der Hufschmied an chronischen Schmerzen und einer degenerativen Veränderung der Lendenwirbelsäule. Das Gericht stellte fest, **dass bei einem Ein-Mann-Handwerksbetrieb regelmäßig der „wertschöpfende Kernbereich“ die physische Fachleistung ist. Ohne dieses handwerkliche Gewerk entfalle die wirtschaftliche Grundlage des Betriebs.** Schon seit langem weist der **BGH** darauf hin, dass *„nicht nur auf den Zeitanteil einer einzelnen Tätigkeit“* abzustellen sei. **Rechtsanwalt Tobias Strübing** kommentierte das Urteil: *„Aber sie erinnert daran, dass der Beruf eines Selbstständigen qualitativ gelesen werden muss: Fällt die prägende Fachleistung aus, hilft die bloße Restarbeitszeit nicht weiter“.* Interessenten finden nähere Einzelheiten hier: <https://wirth-rae.de/presse/olg-celle-staerkt-bu-ansprueche-selbststaendiger-handwerker/>

#### IMPRESSUM:

infinma news 08 / 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](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.

## Das Neugeschäft der deutschen Lebensversicherer 2025

Wie üblich ist die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** das erste Medium, das eine ausführliche Übersicht über die **Geschäftsentwicklung der deutschen Lebensversicherer im Jahr 2025** veröffentlicht hat. Sie zeigt in ihrer **Ausgabe 04/2026** die Ergebnisse ihrer **Neugeschäfts-Umfrage** und nicht nur das **Neugeschäft gemessen am laufenden Beitrag und an den Einmalbeiträgen**, sondern auch die **gebuchten Bruttobeiträge** und die **Anzahl der Policen**.

Rang 2025	Rang 2024	Gesellschaft	Geb. Bruttobeiträge 2025	Geb. Bruttobeiträge 2024	Veränd. in % 2025 / 2024	Veränd. in % 2024 / 2023
1	1	Allianz	26.700,7	24.182,9	10,4	11,5
2	2	R+V	8.165,0	7.238,9	12,8	5,2
3	3	Generali	6.534,2	6.388,2	3,0	2,2
4	4	Debeka	3.868,5	3.724,8	3,9	0,7
5	6	Alte Leipziger	3.169,8	2.724,8	14,6	-5,9
6	5	Bayern LV	2.416,6	2.278,2	6,1	-3,4
7	7	Nürnberger	2.234,2	2.262,0	-1,2	0,7
8	9	Provinzial Leben	2.232,3	2.132,5	4,7	3,9
9	8	Zurich Deutscher Herold <sup>1</sup>	2.184,8	2.162,0	1,1	-6,7
10	10	AXA	1.919,7	1.799,5	6,7	1,4
11	11	Württembergische	1.781,7	1.742,1	2,3	-6,0
12	13	Volkswahl Bund	1.690,2	1.635,8	3,3	4,1
13	15	SV Leben	1.628,2	1.496,4	8,8	8,2
14	12	HDI	1.627,5	1.642,4	-0,9	1,2
15	14	Gothaer Leben	1.591,1	1.515,2	5,0	31,8
16	18	Ergo Vorsorge Leben	1.512,1	1.274,0	18,7	8,7
17	16	Swiss Life Deutschland	1.500,3	1.471,8	1,9	3,0
18	17	Cosmos	1.289,4	1.394,8	-7,6	-18,0
19	20	WWK	1.286,4	1.196,1	7,5	-1,5
20	-	Continentale	1.266,1	1.165,7	8,6	6,3

1) Werte ohne Zurich Life Legacy; Quelle: Neugeschäfts-Umfrage der ZfV, Ausgabe 04/2026

In der Rangfolge gab es wenig Veränderungen; um jeweils 2 Positionen verbesserten sich die **SV Leben** und die **ERGO Vorsorge**. Neu in die Top 20 gekommen ist die **Continentale**.

**Wachstumsträger sind einmal mehr die Einmalbeiträge**; diese führen allerdings auch zu einer **hohen Volatilität** im Geschäft. Dies sieht man regelmäßig bei der **HanseMerkur**, die seit Jahren ihre **Einmalbeiträge sehr konsequent steuert** und in 2025 auf einen Zuwachs von fast 163% kam. Die **Allianz** akquirierte mit 15,7 Mrd. Euro alleine knapp 49% aller Einmalprämien.

Die Effekte aus dem Einmalbeitragsgeschäft zeigen sich auch bei der **Entwicklung der gebuchten Bruttobeiträge**. Auch hier liegt die **HanseMerkur** an der Spitze mit einem Plus von 86,6%. Zweistellige Wachstumsraten erzielten auch die **Dortmunder** (36,1%), **myLife** (28,0%), **IDEAL** (20,9%), **ERGO Vorsorge** (18,7%), **Alte Leipziger** (14,6%), **R+V** (12,8%), **Nürnberger** (12,2%), **Helvetia** (11,0%), **Allianz** (10,4%) und **SV Leben** (10,4%). Insgesamt **16 Gesellschaften verzeichneten einen Rückgang ihrer gebuchten Bruttobeiträge**. Am härtesten traf es die **BY die Bayerische Vorsorge Leben** (-60,5%), **Targo** (-48,1%) und die **LPVL** (-18,3%). Bei der **Bayerischen** liegt insofern ein Sonderfall vor, als im Vorjahr das **Geschäft zwischen BY die Bayerische Vorsorge Leben und BL die Bayerische Leben neu aufgeteilt** worden war. Bei der **Targo** dürfte die **Beendigung der Kooperation mit Talanx** Grund für den Einbruch des Geschäfts gewesen sein. Die

**LPVL, ehemals Postbank Leben**, schließlich dürfte vor allem unter der **strengerer aufsichtsrechtlichen Regulierung ihres Kerngeschäftsfeldes, der Restschuldversicherung**, leiden.

Auch bei der **Anzahl der neu vermittelten Policen** liegt die **Allianz** weit vorne und kam mit gut 633.000 Stück auf fast so viele Neuverträge wie die beiden nachfolgenden Gesellschaften, **R+V und Generali**, zusammen. Sechsstellige Stückzahlen konnten auch **AXA, Bayern LV, Debeka, ERGO Vorsorge, Provinzial Leben und SV Leben** erreichen. Die geringsten Stückzahlen, im unteren vierstelligen Bereich, nannten **Delta Direkt, Direkte Leben, Inter, InterRisk, Standard Life und Zurich Life Legacy**.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie sich das **Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland** auf **verschiedene Größenklassen** verteilt. Maßstab sind die **gebuchten Bruttobeiträge des Jahres 2025** (Angaben in Mio. Euro).

Gebuchte Bruttobeiträge	Anzahl Gesellschaften
>25.000	1
10.000 – 24.999	0
5.000 – 9.999	2
2.500 – 4.999	2
1.000 – 2.499	19
500 – 999	13
< 500	27

Immerhin **sechs Unternehmen liegen unterhalb der Marke von 100 Mio. Euro**, davon vier sogar **unterhalb von 50 Mio. Euro**. Dazu stellt **ZfV-Chefredakteur Marc Surminski** fest: *„Bei einigen kleineren Lebensversicherern im deutschen Markt stellt sich dagegen seit Jahren die Frage, wie überlebensfähig sie noch sind.“* Dazu verweist er u. a. auf die ständig **steigenden Anforderungen an IT und Regulatorik**.

Auch wenn derartig kleine Unternehmen auf Dauer möglicherweise nicht (alleine) überlebensfähig sein werden, stellt sich die Frage, ob bzw. **welche Auswirkungen das auf den Run-off-Markt** in Deutschland hat. **Dr. Tilo Dresig, Chef der Abwicklungsplattform Viridium**, hat wiederholt betont, dass seine Gesellschaft in der Lage und willens sei, andere Anbieter zu übernehmen. Allerdings hat sich das **Run-off-Geschäft in Deutschland in den letzten Jahren doch insgesamt eher überschaubar** entwickelt. Ein Grund könnte sein, dass (auch kleinere) **Lebensversicherer** in vielen Versicherungsgruppen weiterhin als **Kostenträger** gebraucht werden. Hinzu kommt, dass sich für viele Gesellschaften offensichtlich auch die **Reputationsfrage** stellt. Völlig zu Recht wird in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass es nicht ganz einfach sein dürfte, einem Kunden zu erklären, warum er weiterhin neue Verträge bei einer Versicherungsgruppe abschließen soll, die zumindest einen Teilbestand bereits in Abwicklung gegeben hat. Insofern scheint ein sog. **„interner Run-off“ für viele Unternehmen immer noch einen gewissen Charme** hat.

## Das staatlich organisierte Standarddepot auf dem Prüfstand

Das **Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA)** hat sich kürzlich ausführlich mit einem der größten Probleme bei der geplanten **Reform des Altersvorsorgegesetzes** beschäftigt. **Sprecher Dr. Peter Schwark** schrieb auf der **Homepage des Instituts** unter der URL <https://www.dia-vorsorge.de/private-altersvorsorge-ist-keine-spielwiese-fuer-staatswirtschaft/> einen Artikel mit dem Titel *„Standpunkt: Das staatlich organisierte Standarddepot auf dem Prüfstand“*.

Die **Reform der Riester-Rente hält auch das DIA für dringend geboten**. Allerdings legt **Schwark** den Finger in eine der offenen Wunden: *„Wie passt es in eine marktwirtschaftliche Ordnung, dass sich auch der Staat als Anbieter privater Altersvorsorge betätigen will?“* Dass sich der Staat betätigen will, hat die Regierung vom Grundsatz her beschlossen. Das Wie soll allerdings erst demnächst mit einer Rechtsverordnung geklärt werden.

Hintergrund der Reform ist es, die Verbreitung privater Vorsorge voranzubringen, in dem zukünftig eine breite Palette **kapitalmarktnaher Produkte ohne Garantien förderfähig** sein soll. Dabei soll es Transparenz schaffen, dass **jeder Anbieter zukünftig zwingend ein sog. Standarddepot** anbieten muss, das ein **gesetzlich definiertes Risikoprofil** und einen recht **restriktiven Kostendeckel** von 1% aufweist. Zudem soll ein solches **Standarddepot auch in öffentlich-rechtlicher Trägerschaft** in den Markt gebracht werden. Genau das sehen jedoch sehr viele Marktbeobachter kritisch; **Schwark** schreibt dazu: *„Damit betritt der Staat einen ordnungspolitisch hochsensiblen Bereich. Er wird nicht nur Regelsetzer und Aufseher, sondern potenziell selbst Marktteilnehmer.“*

In diesem Zusammenhang weist der **DIA-Sprecher** darauf hin, dass ein staatlicher oder staatsnaher Akteur, der eine wirtschaftliche Tätigkeit im Wettbewerb mit privaten Anbietern ausübt, vollständig dem europäischen Wettbewerbs- und Beihilferecht unterliegt. Anders ausgedrückt bedeutet dies, **dass die wirtschaftliche Tätigkeit weder direkt noch indirekt durch staatliche Mittel begünstigt werden darf**. So wäre es unzulässig, bspw. auf Infrastruktur wie IT-Systeme, Verwaltungsprozesse, Gebäude, Personal oder Datenbestände zurückzugreifen, die aus anderen öffentlichen Ausgaben finanziert werden. Um derartige Probleme zu umgehen, hält **Schwark** eine **europaweite Ausschreibung** nicht nur für klug, sondern für rechtlich folgerichtig.

Insgesamt sieht er damit in dem Standarddepot viel mehr als ein einzelnes Vorsorgeprodukt: *„Das staatliche Standarddepot entscheidet nicht über ein einzelnes Vorsorgeprodukt, sondern über die Rolle des Staates im Markt. Entweder er akzeptiert, dass auch öffentliche Akteure dem Wettbewerbsrecht unterliegen – oder er stellt sich über die Ordnung, die er selbst gesetzt hat. Ein Standarddepot, das nur mit staatlicher Starthilfe, politischem Zeitdruck oder strukturellen Vorteilen funktionsfähig ist, wäre kein Fortschritt. Es wäre ein weiterer Schritt weg von der Markt- zur Staatswirtschaft.“*

Es bleibt also abzuwarten, ob es sich der Staat tatsächlich verkneifen wird, seine eigene Position zu missbrauchen, um der freien Marktwirtschaft einen weiteren schweren Schlag zu versetzen.



## Interview mit Jan Brötzmann, Vertriebsspezialist ETFs, HSBC Asset Management Deutschland

infinma: Sagen Sie uns doch bitte zunächst etwas zu HSBC AM und vor allem zur Aufstellung in Deutschland.

**Brötzmann:** HSBC Asset Management (HSBC AM) gehört mit Standorten in mehr als 20 Ländern und Territorien zu den weltweit führenden Vermögensverwaltern. Im Zentrum unseres Geschäfts stehen Kundenfokus, exzellente Investmentstrategien sowie nachhaltigkeitsorientierte Anlageprozesse. Neben individuellen sowie spezifisch nachhaltigen Fondslösungen bilden Alternative Investments, Emerging Markets, Asien, Liquidity und ETFs Schwerpunkte unseres umfangreichen Angebots. HSBC Asset Management Deutschland ist der größte Asset Manager im deutschen Spezialfondsmarkt mit internationalem Hintergrund und ist darüber hinaus auch im Publikumsfondsmarkt breit aufgestellt. Die Assets under Distribution belaufen sich auf 76,36 Mrd. Euro (per 31.12.2025). Des Weiteren verfügen wir über 41 Investmentexperten, die eng mit unseren internationalen Teams zusammenarbeiten.

infinma: Ende 2025 lag das verwaltete Vermögen Ihres Asset-Managers bei knapp 900 Mrd. US-Dollar. Welche Bedeutung haben dabei ihre verschiedenen Zielgruppen wie institutionelle Investoren, Geschäfts- und Firmenkunden, Finanzintermediäre bzw. Privatkunden?

**Brötzmann:** Als das Investment-Management-Geschäft der HSBC Gruppe investieren wir im Auftrag der weltweiten Kundenbasis von HSBC aus Retail- und Privatkunden, Intermediären, Unternehmen und Institutionen sowohl über segregierte Mandate als auch über Publikumsfonds. Bei HSBC AM bieten wir Kunden Investmentmöglichkeiten auf der ganzen Welt mithilfe unseres internationalen Netzwerks und liefern globale Expertise mit lokalem Markteinblick.

infinma: Als Analysehaus im Bereich Lebensversicherung, Altersvorsorge und Investment interessieren wir uns vor allem für das Fondsangebot von HSBC. Wie sind Sie denn im Bereich Versicherungen aufgestellt? Welche Bedeutung hat das (Lebens-) Versicherungsgeschäft für Sie?

**Brötzmann:** Seit fast 40 Jahren verwaltet HSBC Asset Management weltweit General-Account- und Unit-linked-Assets für Versicherungskunden. Wir betreuen rund 230 Mrd. USD an Insurance-AuM an 11 Standorten weltweit und bedienen alle wesentlichen Versicherungs-Teilsegmente, darunter Leben &

Renten (Life & Annuity), Schaden/Unfall (Property & Casualty), Universalanbieter, Captives, Rückversicherungen und Krankenversicherungen. Damit bilden Versicherungsunternehmen die größte Einzelbranche des von uns verwalteten Vermögens ab und sind eine zentrale Zielgruppe unseres Handelns. Hierbei profitieren wir, genauso wie unsere Investoren und Partner von unserer langjährigen Beziehung zur konzerneigenen HSBC Life Insurance. Diese verschafft uns direkten Zugang zu Branchen-Insights, die uns dabei unterstützen, individuelle Anlagelösungen zu entwickeln und die Bedürfnisse von Versicherungskunden umfassend zu verstehen.

Unser Dienstleistungsspektrum setzt damit nicht erst beim eigentlichen Investment an, sondern kann je nach Wunsch und Bedarf des Versicherungsunternehmens bereits bei der Analyse der versicherungstechnischen Verbindlichkeiten beginnen, auf die wir z.B. eine passende und robuste Allokation erarbeiten. Dafür ist es aus unserer Sicht unverzichtbar, die Bedürfnisse und Anforderungen der Unternehmen umfassend zu verstehen. Dieses Verständnis stellen wir durch die enge Zusammenarbeit mit Branchenexperten sicher – von Aktuaren (DAV) bis hin zu Versicherungskaufleuten. Die Betreuung unserer Kunden erfolgt in den größten globalen Versicherungsmärkten stets lokal, so dass wir unsere Kenntnisse der jeweiligen Rahmenbedingungen nutzen können.

Mit diesem Setup haben wir uns bei vielen namhaften nationalen und internationalen Versicherungsunternehmen als verlässlicher Partner etabliert.

Unsere Zusammenarbeit geht dabei über maßgeschneiderte Investmentlösungen hinaus: Wir bieten individuelle Strategien über das gesamte Spektrum der Assetklassen – von passiv bis aktiv, von liquide bis illiquide, von Deutschland bis zu Schwellenländern. Ergänzt wird das durch kundenspezifische Serviceleistungen, etwa im Reporting sowie im Melde- und Regulierungswesen.

Entsprechend dem Anforderungsprofil der Versicherungen haben wir in den letzten Jahren unseren Fokus verstärkt auf den Aufbau spezifischer Private Markets Lösungen gelegt. Dabei bauen wir vor allem auf zwei Stärken: unsere starke Präsenz in Asien sowie die Nähe zur HSBC Bank – eine der führenden globalen Banken und Nummer 1 in Europa.

So können wir unter anderem Zugang zu ausgewählten Kredit- und Finanzierungsmöglichkeiten der Bank eröffnen. Dadurch können Versicherungsunternehmen gemeinsam mit HSBC in attraktive Themen wie Revolving Credit Facilities (RCFs), NAV Financing sowie Trade & Working Capital investieren – als regulatorisch wie auch ökonomisch sinnvolle Ergänzung der bestehenden Allokation. Daneben sind wir auch klassischer Fonds-Provider im Bereich der fondsgebundenen Policen, bei dem unsere Investoren auf die volle Produktbreite und -tiefe unserer globalen Investmentplattform zugreifen können.

infinma: Bei der Beschreibung Ihres Investmentansatzes verwenden Sie u. a. die Formulierungen Disziplin statt Mode und strukturiert, aber nicht dogmatisch. Was können wir uns darunter vorstellen?

**Brötzmann:** Wir legen großen Wert auf einen disziplinierten Investmentansatz, bei dem wir systematisch alle Anlagechancen eruieren – ob es sich nun um traditionelle Anlageklassen, ETFs oder Alternative Investments handelt. Wir haben in unserem international aufgestellten Konzern Zugang zu umfassenden Analysen, die die lokale Expertise der Teams mit unserer globalen Expertise verbinden. Zu unserer globalen Expertise zählen unter anderem fundierte Kenntnisse globaler Branchenentwicklungen, die es uns ermöglichen Anlagechancen rechtzeitig zu identifizieren. Dabei legen wir Wert auf überzeugende Investmentstrategien, die langfristig relevant sind.

infinma: Gerade auch im europäischen Vergleich scheint Deutschland das Land der ETFs zu sein. Erklären Sie unseren Lesern doch bitte zunächst kurz was ein ETF überhaupt ist. Was macht ETFs für die Deutschen so attraktiv?

**Brötzmann:** Die kostengünstigen Produkte, die unkomplizierte und schnelle Handelbarkeit und die Einführung von Sparplänen hat zum großen Erfolg von ETFs beigetragen. Zeitgleich haben die Neo Broker ein kostengünstiges Umfeld und eine intuitive Handelsumgebung bereitgestellt, um auch jungen Zielgruppen das Thema Kapitalmärkte insbesondere Aktien und ETFs näher zu bringen. Speziell das Investment ab 1 Euro und die Einführung von Bruchstücken führte dazu, dass man mit geringsten Beträgen das Investieren beginnen konnte.

infinma: Zunehmend hört man auch von sog. aktiven ETFs. Ist das nicht eigentlich ein Widerspruch zur ursprünglichen Idee der ETFs? Wie funktionieren aktive ETFs?

**Brötzmann:** Tatsächlich gibt es keine trennscharfe Definition aktiver ETFs. Sie verbinden die Vorteile, die Anleger an ETFs schätzen gelernt haben – Transparenz, Liquidität, breite Diversifikation und Kosteneffizienz – mit dem Potenzial für eine Marktüberrendite in risikokontrollierter Weise. Sie können von einer erweiterten Portfolioüberwachung – insbesondere im Fixed-Income-Bereich – über quantitative Strategien zur Optimierung bis hin zu diskretionären Ansätzen mit einem Portfoliomanager reichen. Insbesondere die ersten beiden Ansätze stellen eher eine Weiterentwicklung der passiven ETF-Idee dar. Historisch wurde bei vielen ETFs mit großen und breiten Indizes wie dem MSCI World bereits eine Portfoliooptimierung durchgeführt: Sehr gering gewichtete Aktien wurden aus Kosten-Nutzen-Gründen häufig nicht vollständig nachgebildet, und ihr Anteil wurde sektor- und/oder länderneutral auf größere Titel umverteilt.

Unsere Fonds nutzen einen quantitativ getriebenen Investmentansatz, wobei proprietäre Faktoren die Grundlage eines Aktienaushwahlprozesses bilden, der die Quantitative-Equity-Fähigkeiten von HSBC AM nutzt.

Der übergeordnete Investmentansatz zielt darauf ab, spezifische Treiber von Aktienrenditen zu adressieren und Aktien auf Basis ihrer „Style“-Charakteristika auszuwählen, einschließlich Aktien, die die größte Assoziation mit Value, Quality, Industry Momentum, Low Risk und Size aufweisen.

Unsere HSBC PLUS Active ETF-Palette kombiniert quantitatives aktives Management mit der Effizienz einer ETF-Struktur und zielt darauf ab, Anlegern zusätzliches Alpha über Kern-Passiv-Exposures hinaus auf kosteneffiziente Weise zu bieten und dabei Robustheit über diverse Marktzyklen und wirtschaftliche Regime hinweg sicherzustellen.

Da Anleger nach anspruchsvolleren Strategien und effizienteren Wegen suchen, Risikoprämien zu vereinnahmen sowie Aktienrenditen im heutigen komplexen Investmentumfeld zu steigern, sind wir der Ansicht, dass Faktorstrategien genutzt werden können, um bestehende Investments zu ergänzen und bei der Diversifikation zu helfen, indem sie in einem Bereich zwischen traditionellen aktiven und passiven Investments angesiedelt sind.

infinma: Bei der Bedeutung bzw. Beliebtheit von ETFs, gibt es da Unterschiede zwischen Privat- und Firmenkunden?

**Brötzmann:** In Deutschland ist der ETF ganz klar ein Privatkundenprodukt mit einem deutlichen Fokus auf Aktienprodukten. Firmenkunden nutzen neben ETFs häufig auch die klassischen Indexfonds und sind stärker in Fixed-Income- sowie Geldmarktstrategien engagiert. Hier steht mehr der klassische Portfoliogedanke zur Risikoreduzierung im Vordergrund.

infinma: Wie sieht denn das Angebot von HSBC im Bereich der ETFs aus?

**Brötzmann:** Die HSBC bietet neben ETFs auf klassische breite Indizes wie den MSCI World, den Euro Stoxx 50 und den S&P 500 auch eine sehr breite Palette an ETFs im Bereich Emerging Market-Länder und -Regionen.

Zudem haben wir Anlegern den ersten Zugang zum Hang Seng Tech oder dem India Tech und somit Investments in Technologiemarkte der Zukunft ermöglicht. Ergänzend verfügen wir über ein breites Angebot an Zinsprodukten, darunter der größte „echte“ Geldmarkt-ETF in Deutschland sowie ETFs auf Emerging Market Bonds.

infinma: Werfen wir mal einen Blick in die Zukunft: Was sind denn aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends der nächsten paar Jahre? Welche Rolle spielen dabei bspw. KI / AI, Circular Economy, Atom, Seltene Erden oder Edelmetalle?

**Brötzmann:** Wir beobachten, dass die Unsicherheit und Volatilität an den Finanzmärkten weiter steigen, wodurch die Portfoliokonstruktion zunehmend herausfordernd wird. Vor diesem Hintergrund

gewinnt eine angemessene Diversifikation auf strategischer Ebene an Bedeutung – ergänzt um mehrere Investment-„Hebel“, an denen man auf taktischer Ebene ziehen kann. Gleichzeitig steigt bei vielen Anlegern die Bereitschaft, breiter zu streuen und gezieltere Exposure-Bausteine einzusetzen – auch auf Länderebene –, da makroökonomische Unsicherheit die Portfoliokonstruktion neugestaltet.

Unser Angebot ist breit diversifiziert, und wir glauben, dass wir die Bausteine für Kunden bereitstellen können, die ihre Portfolios diversifizieren können. Höheres Beta (zyklische) Investments sollten von Anlegern in Betracht gezogen werden, aber vorzugsweise dort, wo es eine größere Sicherheitsmarge gibt. Diversifikation über und innerhalb von Assetklassen hinweg kann im aktuellen Marktumfeld entscheidend sein, um mehrere Quellen von Risikoprämien bereitzustellen und die Widerstandsfähigkeit des Portfolios zu erhöhen. Statt einzelne Themen isoliert zu spielen, bietet sich daher vor allem eine breit diversifizierte Allokation über Regionen und Anlageklassen hinweg an: Europa kann als Diversifikationsbaustein mit Fokus auf Bewertung und Ertragskomponenten dienen, in den USA kann ein Equal-Weight-Ansatz helfen, Konzentrationsrisiken zu reduzieren und Emerging Markets können sowohl auf der Aktien- als auch auf der Anleihe Seite zusätzliche Diversifikations- und Renditequellen bieten. Ergänzend kann Cash in einem „higher for longer“-Zinsumfeld als Stabilisator und Flexibilitätspuffer fungieren, um auf neue Chancen reagieren zu können.

infinma: Herr Brötzmann, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihren Unternehmen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.

Gerne nehmen wir Sie in unseren Leserkreis auf: Sie erhalten dann alle Ausgaben der **infinma news** zukünftig automatisch per E-Mail.

	<p style="text-align: center;">JETZT KOSTENLOS</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="text-align: right;">ABONNIEREN!</p>
---	--

Anmelden können Sie sich jederzeit auch unter: <http://www.infinma.de/newsletter.php>

Dieser Service ist für Sie natürlich kostenlos und unverbindlich!