



13 Fragen & Antworten zur aktuellen Garantiediskussion

1. Warum bietet die IDEAL weiterhin ausschließlich klassische Policen in der Altersvorsorge/Absicherung an, obwohl der Markt sich doch mehrheitlich davon verabschiedet?

Wir sind zutiefst vom Konzept der Klassik überzeugt. Das liegt auch in unserer DNA als Lebensversicherungsverein auf Gegenseitigkeit begründet. Unser Kerngeschäft ist die Absicherung biometrischer Risiken und wir machen das nun mal über Garantien. Garantien sind aus unserer Sicht ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal deutscher Lebensversicherer. Viele Verbraucher erwarten von ihrer Altersvorsorge immer noch zurecht in erster Linie Sicherheit und wollen nicht noch das Risiko von Kapitalanlageentscheidungen tragen müssen.

2. Also hält die IDEAL an Garantieprodukten fest?

Ja, definitiv. Und wir können uns das auch leisten – selbst perspektivisch! Das belegen auch unsere Langfristprognosen und unsere Szenariorechnungen. Unsere vorausschauende, nonkonformistische Kapitalanlagepolitik mit Schwerpunkt im Immobilienbereich hat uns ein komfortables Polster verschafft. Unsere Kapitalanlage steht auf einem sicheren Fundament, das eine solide Verzinsung auch für die Zukunft garantiert.

3. Kostet Ihre Garantie auch Rendite?

Eine Garantie ist ein Leistungsversprechen des Versicherers gegenüber seinem Kunden. Die Garantie verlagert das Kapitalmarktrisiko weg vom Kunden auf die Versicherungsgesellschaft, welche dann natürlich gezwungen ist, eine innovative und rentable Kapitalanlage für das Versicherungskollektiv zu strukturieren. Ohne Garantie würde der Kunde das volle Kapitalmarktrisiko tragen, was viele Verbraucher aber vermeiden wollen.

4. Welchen Einfluss hat der Höchstrechnungszins auf Ihr Geschäftsmodell?

Ob der zugelassene Höchstrechnungszins nun abgesenkt wird oder nicht, spielt für uns nur eine marginale Rolle. Unsere Mitglieder (Kunden) profitieren ohnehin schon lange von unserer marktüberdurchschnittlichen Überschussbeteiligung und erzielen so immer Erträge jenseits des aktuellen Höchstrechnungszinses. Eine Auswirkung gibt es jedoch: Im Biometriebereich (u.a. auch bei der Rentenversicherung) werden garantierte Absicherungen entsprechend teurer.

5. Wie stellen Sie die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verträge – auch zukünftig – sicher?

Wir halten nach wie vor an unserer opportunistischen Anlagestrategie fest, mit der wir uns erfolgreich gegen den Trend stemmen. So haben wir in den letzten zehn Jahren den Anteil „traditioneller“ festverzinslicher Anlagen, wie Pfandbriefe und Bankschuldverschreibungen, in unserem Portfolio faktisch halbiert und werden diesen Anteil wahrscheinlich weiter absenken. Im Gegenzug dazu nehmen Investitionen in die „reale Wirtschaft“ zu. Mit Immobilien in guten Berliner Lagen, der Beteiligung an langfristig erfolgreichen Unternehmen oder an Infrastruktureinrichtungen können wir die – für eine solide Überschussbeteiligung erforderlichen – Erträge erwirtschaften.

6. Ist diese Anlagepolitik nicht mit erheblichen Risiken verbunden?

Der Begriff „Kapitalanlagerisiken“ musste in den letzten Jahren ohnehin neu definiert werden. Als Lebensversicherer hatten wir in der Vergangenheit vielleicht zu viel Angst vor kurzfristigen Schwankungen von Aktienkursen oder dem Vermietungsrisiko von Immobilien. Seit es für festverzinsliche Wertpapiere erstklassiger Schuldner keine Zinsen mehr gibt, muss man mit diesen Risiken umgehen oder sich aus dem Markt verabschieden. Wer langfristig attraktive Renditen erzielen möchte, muss bereit sein, Kursschwankungen zu akzeptieren. Zugegeben: die handels- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen machen das nicht gerade leicht.

7. Wie würden Sie die Kapitalanlagestrategie der IDEAL grundsätzlich beschreiben?

Am einfachsten lässt sich diese Strategie oder auch Anlagekultur mit dem Begriff des „Family Office“ beschreiben. Wir agieren als institutioneller Anleger und unabhängiger Versicherer mit einem langfristigen Anlagehorizont. Das erlaubt es uns, einerseits Schwankungen auszuhalten, ohne in Aktionismus zu verfallen und andererseits flexibel auf Marktgegebenheiten reagieren zu können. Mit dieser opportunistischen Strategie erzielen wir langfristig ordentliche Renditen. Wir sind Manager eines guten, alten „Mischfonds“, bei dem wir unseren Versicherungsnehmern die Entscheidung abnehmen, welche Anlageklassen zu welchem Zeitpunkt attraktiv oder zu risikoreich sind. Unserem Geschäftsmodell entsprechend denken wir langfristig, über Bilanzstichtage und aktuelle Marktschwankungen hinaus.



8. Wie sieht die Kapitalanlagestruktur der IDEAL zurzeit aus?

Neben etwa 40 Prozent festverzinslichen Wertpapieren setzen wir seit Jahren vor allem auf Immobilien mit zurzeit ca. 23 Prozent. Auslaufende festverzinsliche Wertpapiere ersetzen wir durch mit Grundpfandrechten besicherten Darlehen (ca. 15 Prozent) und Beteiligungen an Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien oder an Infrastrukturprojekten; hier streben wir kurzfristig 5 Prozent an. Den Aktienanteil von ca. 4 Prozent werden wir langsam steigern. Um jederzeit liquide zu sein, liegen ca. 15 Prozent unserer Kapitalanlagen auf dem Konto bei der Bank oder in kurzfristigen Wertpapieren erstklassiger Aussteller.

9. Machen Sie eigentlich auch Stresstests wie Banken?

Selbstverständlich! Wir simulieren in regelmäßigen Stresstests diverse, auch sehr unwahrscheinliche Szenarien, wie zum Beispiel einen Massensterbo von 40 Prozent aller Verträge. Auch diesen Test haben wir bestanden. Im Unterschied zu Banken stressen wir unsere Kapitalanlagen zusätzlich auch auf Dekadensicht. Im Übrigen waren die Auswirkungen auf nahezu alle Assets im Frühjahr dieses Jahres ein sehr realer Stresstest, der aber die „Wetterhärte“ unserer Kapitalanlagestrategie bestätigt hat.

10. Wie lange können Sie, nach heutiger Betrachtung, Ihre Überschussbeteiligung für Ihre Kunden noch attraktiv, also oberhalb des Marktdurchschnitts, gestalten?

Auch wir können nicht zaubern, tun aber unser Bestes und stecken die Köpfe nicht in den Sand. Die in den letzten Jahren aufgebauten, hohen stillen Reserven setzen wir ein, um in schwierigeren Zeiten antizyklisch zu investieren und nicht zu vermeidende Verluste auszugleichen.

11. Warum sollte ein Kunde die klassische Vorsorgevariante mit Garantie der fondsgebundenen (mit oder ohne Beitragsgarantie) vorziehen?

Eine Vorsorge für das Alter sollte in erster Linie sicher sein und mit verlässlichen, also garantierten Werten rechnen. Das macht den Kern einer klassischen Lebensversicherung aus. Wir verstehen uns als Kapitalanlagemanager für unsere Versicherungskunden. Dabei übernehmen wir die Entscheidung, welche Anlageklassen zu welchem Zeitpunkt attraktiv oder zu risikoreich sind.

12. Wie hoch sind die gebildeten Reserven/ Rücklagen der IDEAL für schlechtere Zeiten, wie z.B. die aktuelle Corona-Krise?

Wir haben inzwischen gut eine halbe Milliarde Euro an stillen Reserven in der Bilanz. Damit könnten wir selbst einen unwahrscheinlichen Niedergang bei den Immobilienpreisen abfedern. Wir gehen aber fest davon aus, dass dieser Fall nicht eintreten wird. Berlin entwickelt sich genauso rasant wie andere Metropolen, wie London, Paris oder Madrid. Europäische Hauptstädte sind extrem attraktiv und haben eine enorme Sogwirkung. Das zeigt auch die hohe Nettozuzugsquote von Unternehmen und - damit verbunden - auch von Menschen nach Berlin, was die Stadt und ihren sogenannten „Speckgürtel“ zu einem der interessantesten Immobilienmärkte Europas macht.

13. Mal angenommen, die IDEAL ist in naher Zukunft der einzige Anbieter von klassischen Policen, welche Reaktion erwarten Sie von den anderen Marktteilnehmern?

Unser White Label Konzept für klassische Policen wird zunehmend bei anderen Erstversicherern gefragt sein. Für Gespräche stehen wir jederzeit zur Verfügung.