

MENSCHEN UND WIRTSCHAFT

Seinen Ausstieg hat Rainer Jacobus schon jetzt geplant. Nach gut 20 Jahren als Vorstandsvorsitzender aufzuhören ist nichts Ungewöhnliches. Dass er zu diesem Schritt am 30. Juni 2023 aber erst 60 Jahre alt sein wird, ist es hingegen schon. „Mit 60 hat man noch 20 gute Jahre, davon sind die ersten fünf die schönsten“, sagt der Chef des kleinen Berliner Versicherers Ideal. Seinen Nachfolger hat er schon gefunden. Für ein halbes Jahr will er mit seiner Frau nach Vancouver ziehen.

Den Austragungsort der Olympischen Winterspiele von 2010 kennt er als ehemaliger Vizepräsident des Bob- und Schlittenverbands für Deutschland. André Lange, bis heute erfolgreichster Bobpilot der Olympiageschichte, gewann dort Gold im Zweier. Jacobus nannte ihn damals den „Michael Schumacher des Bobsports“. Auch nachdem Jacobus aus dem Ehrenamt ausgeschieden ist, sammeln seine Schützlinge weitere Olympiasiege. Er ist weiter Präsident des BSC Sachsen Oberbärenburg, des Heimatvereins des aktuellen Doppelolympiasiegers Francesco Friedrich.

Den sportlichen Ehrgeiz hat er auch als einer der dienstältesten Lebensversicherungsvorstände in Deutschland. Die Ideal ist über die Jahre des Zinsverfalls zu einem der großzügigsten Anbieter aufgestiegen. Für das laufende Jahr bietet der Nischenversicherer aus der Hauptstadt eine Überschussbeteiligung von 3 Prozent auf den Sparanteil. Damit steht er an der Spitze der Rangliste – obwohl oder vielleicht gerade weil sich Jacobus und sein Team nicht an vermeintliche Gewissheiten der Branche halten.

„Wenn du wirtschaftlichen Erfolg haben willst, musst du Dinge anders machen“, sagt er. Die Kapitalanlage des Versicherers ist breit diversifiziert, aber weniger anleihenlastig als die der Konkurrenz. „Wir haben ab 2003 stark in Berliner Immobilien investiert. Die Resultate wären in München, Leipzig, Hamburg oder Dresden genauso gewesen“, sagt er. Als Fan nonkonformistischer antizyklischer Geldanlage bezeichnet er sich. Damit konnte sein Unternehmen die Folgen des Negativzins abfedern – und eine heilige Kuh der deutschen Lebensversicherung schützen, die andernorts längst geschlachtet ist: das feste jährliche Zinsversprechen an die Kunden.

„Wir halten an den Garantien fest, weil wir es uns leisten können“, sagt er. Große Wettbewerber wie die Allianz und die Debeka haben die Garantien modifiziert oder unter dem Druck der Märkte abgeschafft, selbst die genossenschaftliche R+V bietet nur noch limitierte Garantien. Die geförderten Riester-Produkte, in denen die Garantie zum Wesensmerkmal zählt, hat die Ideal nie angeboten. Zu aufwendig, zu komplex. „Für uns als kleiner Anbieter stellt sich die Frage, wie wir uns in der Nische behaupten können“, sagt Jacobus. „Indem wir gegen den Strom schwimmen.“

Die Digitalisierung hat der Vorstand früher als andere in Angriff genommen. In der Berliner Start-up-Szene ist Jacobus ein gern gesehener Gast, der mit Rat zur Seite



Rainer Jacobus

Foto Andreas Pein

Gegen den Strom durch den Eiskanal

Rainer Jacobus bringt die Leidenschaft für den Bobsport mit einer ungewöhnlichen Philosophie als Versicherer zusammen. Das brachte dem Unternehmen Ideal Erfolg.

steht, aber auch selbst von den jungen Innovatoren lernt. Automatisierung, Industrialisierung, Prozessmanagement – wenn ein kleiner Versicherer sich früh darauf einlässt, kann er damit Kostenvorteile erreichen, die er gegenüber dem Kunden ins Feld führen kann. Dass die Ideal darin erfolgreich ist, zeigt sich daran, dass nicht nur Endkunden auf die Marke aufmerksam werden, sondern auch Wettbewerber. Sie bieten Ideal-Policen als White-Label-Produkte ihren eigenen Kunden an. Damit erzielen die Berliner 40 Prozent ihres Geschäfts.

Ungewöhnlich aktiv für einen Versicherer ist Jacobus auch im Übernahmegeschäft. Allerdings nicht in der Assekuranz, sondern im Bestattungswesen. Als Aufsichtsratsvorsitzender der Tochtergesellschaft Ahorn AG hat er den Weg zum größten deutschen Bestattungsunter-

nehmen in den vergangenen Jahren begleitet. Zehn bis zwölf Bestatter hat sie in den vergangenen Jahren jährlich zugekauft. Inzwischen hat sie 1500 Mitarbeiter im Land.

Auch in seinem Werdegang unterscheidet sich Jacobus von den meisten Versicherungsmanagern. Aufgewachsen in einem Dorf im Siegerland, hielt er sich an die Empfehlung der Eltern, statt eines Politikwissenschaftsstudiums zunächst eine Lehre zu machen. Er lernte bei der Allianz, wechselte zum Landwirtschaftsversicherer LVM und anschließend in einen Maklerbetrieb. Er ist Vater zweier eigener Kinder und einer Stieftochter. Als er 2001 zur Ideal wechselte, kannte er die Branche aus vielen Perspektiven – nur für die akademische Ausbildung war keine Zeit mehr gewesen.

Als er kam, visitierte er das Geschäft mit Pflegerisikoversicherungen an, in dem sein Unternehmen zu den führenden

Anbietern gehört. Von den Fachleuten hörte er, dass sie nur schwer nach Art der Lebensversicherung zu gestalten wären, die Bauart der Krankenversicherung ist weiter verbreitet. „Mein Ehrgeiz fängt da an, wo man mir sagt, dass man das aktuariell nicht machen kann“, sagt er. Ähnlich war es, als er in der Tochtergesellschaft Universal Life einführte, dass der Kontostand der Police täglich auf dem Smartphone abgerufen werden kann.

Wer Jacobus auf den vielen Podien erlebt, die die Branche jetzt nach den Corona-Lockdowns organisiert, wird ihn als meinungsstarken und streitbaren Vorstandsvorsitzenden in Erinnerung behalten. Doch offenbar arbeiten seine Mitstreiter gern mit ihm zusammen. Im Ideal-Vorstand sind Amtszeiten von mehr als 15 Jahren typisch.

Wenn er auf Podien spricht, hält er sich mit Kritik an Politik und Regulierung nicht zurück. Die geringe Aktienquote der Branche sei den strengen Kapitalauflagen geschuldet, sagt er. Und deutlicher: „Man hätte den Ausverkauf der deutschen Wirtschaft verhindern können, wenn man Versicherern die Möglichkeit verschafft hätte, Aktien großflächig mit stark abgemildertem Abschreibungsdruck zu halten.“ Stattdessen wurden im Aufsichtsrecht Solvency II hohe Eigenmittelanforderungen für volatile Papiere festgelegt. Zudem müssen Versicherer ausgerechnet dann Wertpapiere veräußern, wenn sie viel an Wert verloren und noch nicht wieder aufgeholt haben. „Man hätte nicht zusehen müssen, wie die deutsche Wirtschaft unter anderem an die Emirate verkauft wird.“

PHILIPP KROHN