

## Überschussbeteiligung

# Klein, aber renditestark

Die Ideal Versicherung zahlt bei der laufenden Verzinsung mehr als viele große Rivalen. Wieso das möglich ist.

Carsten Herz Frankfurt

**S**ie kommt so regelmäßig wie die Weihnachtskarte. Immer zum Ende des Jahres versenden die Versicherer ihren Kapitallebensversicherungs-Kunden eine Standmitteilung, in der sie über die Höhe der Überschüsse im kommenden Jahr informieren. Für Millionen von Versicherten ist dies eine wichtige Information – bestimmt sie doch im Wesentlichen über die laufende Rendite ihrer privaten Altersvorsorge mit.

Denn in der klassischen Kapitallebensversicherung gewährt der Versicherer nicht nur einen garantierten Zins auf die eingezahlten Beiträge nach Kosten. Sondern er schüttet zusätzliche Erträge anteilig an seine Kunden in Form einer Überschussbeteiligung aus, die jedes Jahr je nach Wirtschaftslage und Anlagestrategie neu festgelegt wird.

Bei den klassischen Policen mit fester Garantiezusage steht jedoch seit Jahren nicht einer der großen Versicherungskonzerne an der Spitze der höchsten Überschussbeteiligung, sondern ein kleiner Anbieter aus Berlin: die Ideal Versicherung. Einer der Gründe dafür ist, dass die Firma vieles anders als die große Konkurrenz macht – und damit durchaus erfolgreich ist.

Die Niedrigzinsen würden zwar auch vor der Ideal nicht haltmachen, sagte Vorstandschef Rainer M. Jacobus dem Handelsblatt. „Wir werden für das kommende Jahr die laufende Überschussbeteiligung leicht auf 3,0 Prozent zuzüglich Schlussüberschuss absenken müssen, nach noch 3,3 Prozent in 2020. Allerdings bin ich mir sicher, dass wir damit weiterhin an der Spitze des Marktes stehen werden“, gibt sich der Topmanager selbstbewusst.

Die Lebensversicherungspolice werfen im Durchschnitt infolge der

Dauerniedrigzinsen immer weniger ab, wie aus Zahlen der Ratingagentur Assekurata hervorgeht. So hatte Marktführer Allianz seine Überschüsse für das Jahr 2020 beispielsweise gesenkt, nachdem der Konzern sie zuvor drei Jahre stabil halten konnte.

Die laufende Verzinsung für Klassikpolicen mit lebenslanger Garantie fiel beim Marktführer im laufenden Jahr um 0,3 Prozentpunkte auf 2,5 Prozent. Der kleine Versicherer Ideal sticht jedoch in den letzten Jahren heraus.

Die Assekuranz hatte ihre laufende Verzinsung im Jahr 2019 sogar als einer von wenigen Anbietern von 3,0 auf 3,3 Prozent im Jahr angehoben – und steht seit mehreren Jahren auf einem Spitzenplatz bei der laufenden Verzinsung. Was steckt dahinter?

# 3,0

Prozent

Überschussbeteiligung für das kommende Jahr 2021 will die Ideal Versicherung bei klassischen Lebenspolicen zahlen.

Quelle: Unternehmen

Jacobus selbst spricht nicht ohne Stolz von einer „antizyklischen Kapitalanlagepolitik“. „So haben wir beispielsweise bereits ab Anfang 2003 Immobilien erworben, als viele andere Versicherungsunternehmen ihren Bestand reduziert haben“, betont er.

Vor allem in der Heimatstadt Berlin griff die Firma beherzt zu, was sich heute auszahlt. So verfügt der Versicherer im Vergleich zu vielen Rivalen über einen ungewöhnlich hohen Anteil an Immobilien im Portfolio, vor allem am boomenden Berliner Markt – und will diesen sogar weiter aufstocken. Insgesamt liegt der Immobilienanteil am Portfolio bei 24 Prozent nach Marktwert, während die Branche im Durchschnitt nur auf vier bis fünf Prozent kommt.

Der frühe Schwenk in Richtung Immobilien zahlt sich für die Ideal-Kunden nun aus, auch wenn Versicherer Immobilieninvestments nach den neuen Regulierungsanforderungen gemäß „Solvency II“ mit 25 Prozent Eigenkapital – und damit deutlich mehr als für Staatsanleihen – hinterlegen müssen.

Denn Wohnungen und Häuser in Deutschland verteuern sich auch nach mehr als zehn Jahren Immobilienboom weiter kräftig. Viele Rivalen investieren zwar inzwischen ebenfalls mehr in Immobilien. Doch mittlerweile sind die Investments deutlich riskanter – und auch weniger profitabel als noch am Anfang des Booms.

So kann sich die Ideal es leisten, in vielen Punkten einen anderen Weg als die Rivalen zu gehen. „Wir sind zu klein, als dass wir alles anbieten können“, sagt Jacobus. Also konzentrierte sich die Assekuranz auf Nischen. Eine davon sei die Pflegerentenversicherung. Eine andere Nische sei die klassische Lebenspolice als Garantierprodukt, für die weiter in Deutschland Nachfrage bestehe. „Bundesweit sucht noch immer jeder dritte Deutsche bei einem Neuabschluss nach einem solchen Produkt“, betont der Ideal-Chef.

Der Anteil möge kleiner werden – aber für die Ideal werde er reichen, um weiter Geschäft zu machen. „Die klassische Lebensversicherung ist nicht tot – ganz im Gegenteil“, lautet die Ansage von Jacobus.