

## In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Finger weg von Indexpolicen?	Seite 5
Grundfähigkeitsversicherungs-Analyse-Tool GF.A.T.	Seite 6
E-Interview mit Holger Beitz, CEO Prisma Life AG	Seite 8

## Kurzmeldungen

**Zinseinbußen von 684 Milliarden Euro:** Vor etwa zehn Jahren begann die Talfahrt der Zinsen, die bis heute anhält. Einer aktuellen **Publikation der DZ-Bank** zufolge mussten **Deutschlands Privathaushalte in den letzten Jahren für Einlagen, Anleihen und Versicherungen Zinseinbußen in Höhe von 648 Milliarden Euro** hinnehmen. Rechnet man **Zinersparnisse** aufgrund niedrigerer Kreditzinsen in Höhe von 290 Milliarden Euro dagegen, so bleibt **unter dem Strich ein Zins-Minus von 358 Milliarden Euro**. Die Zinserträge der privaten Haushalte haben sich im Vergleich zu 2009 nahezu halbiert. Gleichzeitig ist das Geldvermögen um mehr als 40% auf 4,8 Billionen Euro gestiegen. Die **DZ-Bank** errechnete einen **Rückgang der Durchschnittsverzinsung** in den letzten zehn Jahren von 3,1% auf 1,1%. Für die nähere Zukunft macht **Volkswirt Michael Stappel von der DZ-Bank** den **deutschen Sparern wenig Hoffnung**. Aufgrund einer sich abzeichnenden Abschwächung des Wirtschaftswachstums in Deutschland und Europa dürfte die EZB bei ihrer expansiven Geldpolitik bleiben. Zudem könnte sich eine weitere Zuspitzung des Handelskonflikts zwischen den USA und China negativ auswirken.

**Aktive Fonds enttäuschen:** Die überwiegende Mehrheit von **87% der aktiv gemanagten globalen Aktienfonds hat es in den vergangenen 12 Monaten nicht geschafft, den S&P Global 1200 Index zu schlagen**. Dies ist das Ergebnis einer **Analyse von S&P Dow Jones Indices**. Bei einem Zeitraum von fünf bzw. zehn Jahren erhöht sich der Anteil der Fonds, die den Index nicht schlagen, sogar auf 96% bzw. 98%. **Ähnlich sieht es auch bei der Performance für auf Euro lautende US-Aktienfonds aus. Etwas besser sieht es bei deutschen Aktienfonds aus.** Hier blieben „nur“ 74% hinter dem **S&P Germany BMI**. Diese Ergebnisse sind sicher keine gute Begründung für die gegenüber passiv anliegenden Fonds meist deutlich höheren Kosten des aktiven Managements.

**Zweifelhafter Nutzen von MIFID II:** Prof. Stephan Paul von der Ruhr-Universität Bochum hat im Auftrag der Deutschen Kreditwirtschaft in einer Studie ca. 3 000 Kunden und über 150 Banken und Sparkassen in Deutschland befragt. Gegenstand der Studie war MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive), eine mehrere tausend Seiten umfassende Finanzmarktregulierung. Ziel der Verordnung war u. a. die Verbesserung der Markteffizienz sowie der Anleger- und Verbraucherschutz. So sollte für den Kunden mehr Transparenz geschaffen werden, bspw. durch einen besseren Überblick über die Kosten von Finanzdienstleistungen. **Die Ergebnisse der Studie sind wenig schmeichelhaft. Danach führte die Regulierung zu einem steigenden Zeitaufwand, die Informationsfülle überfordere und verunsichere die Kunden und Flexibilität bzw. Individualität der Kundenberatung gingen zurück. Zudem habe die Umsetzung von MIFID II und PRIIPS zu einer erheblichen Erhöhung der Kosten bei den Kreditinstituten geführt.** Im Fazit der Studie heißt es denn auch: *„Den hohen Kosten steht ein bestenfalls zweifelhafter und tendenziell sogar negativer Nutzen entgegen.“*

**Bundesregierung tappt im Dunkeln:** Im Rahmen einer Kleinen Anfrage hatte die FDP-Bundestagsfraktion nach den Vorstellungen der Bundesregierung im Zusammenhang mit dem geplanten Provisionsdeckel gefragt. Die Antworten sind zum Teil doch recht befremdlich. Auf die Frage nach den Auswirkungen des Provisionsdeckels auf die Rendite von Lebensversicherungen hieß es: *„Eine generelle Aussage, wie sich die im Referentenentwurf vorgesehene Deckelung auf die Rendite auswirkt, lässt sich daher nicht treffen.“* Auch die Frage, welche Höhe der Abschlussprovisionen wünschenswert sei, bleibt offen: *„Die Höhe der Abschlussprovisionen müssen auf ein Niveau gesenkt werden, das die bisherigen Erfolge des LVRG im Hinblick auf die Absenkung der Abschlusskosten verstetigt und verbessert.“* Selbst zum weiteren Verlauf des Gesetzgebungsverfahrens konnte die Regierung keine konkrete Antwort geben: *„Die weitere Zeitplanung hängt vom Zeitpunkt ab, zu dem der Gesetzentwurf in das Bundeskabinett eingebracht werden kann.“* Der deutsche Sänger Marius Müller-Westernhagen würde dazu vermutlich eines seiner älteren Lieder zitieren, in dem es heißt: *„Keine Ahnung, keine Meinung, kein Konzept.“*

**ZUHAUSE:** Die Dortmunder Lebensversicherung AG, eine Tochter des Volkswohl Bundes, hat ein neues Konzept für den Pflegeschutz entwickelt. Für jede der fünf Alltagsfähigkeiten Anziehen und Ausziehen, Essen und Trinken, sicher zuhause bewegen, Toilette benutzen und Waschen und Zähne putzen leistet die Dortmunder bei Verlust 20% der versicherten Gesamtrente. Der Zusatzbaustein „6 dazu“ leistet einmalig die 6-fache Monatsrente, wenn das Treppen steigen zu einem Problem wird. „12 sicher“ gewährt im Todesfall eine Einmalzahlung in Höhe von 12 Monatsrenten. *„Zu Hause zu bleiben, wenn es einem nicht mehr so gut geht, das ist das, was die Menschen eigentlich wollen. Sie haben vor allem Angst davor, dass sie das im Alter nicht mehr so gut können“*, erläuterte Vorstand Dietmar Bläsing das Produktkonzept. *„Wir versuchen mit dieser Versicherung tatsächlich eine Veränderung zu erreichen.“*

**Themen-ETFs:** Das Informationsportal [extraETF.com](http://extraETF.com) hat kürzlich eine Analyse zu sog. Themen-ETFs veröffentlicht. Demnach lassen sich 232 der 1.045 in Deutschland handelbaren Aktien-ETFs in 42 unterschiedliche thematische Anlageschwerpunkte einteilen. Insgesamt sind derzeit etwa 31,2 Mrd. Euro in Themen-Fonds investiert. Besonders beliebt sind dabei **Banken, Gesundheit, Automation & Robotics, Energie und Technologie**. Franz Rieber, Head of Business Development & Data Analytics bei extraETF, wies darauf hin: *„Themen-ETFs sind oft wenig diversifiziert und bilden häufig einen konzentrierten Index ab, das kann bei einer positiven Entwicklung die Rendite steigern, in einem schwierigen Marktumfeld treten allerdings erhöhte Anlagerisiken auf.“* Die steigende Nachfrage sowie die hohe Anzahl an Neuemissionen zeige, dass es sich bei Themen-ETFs nicht um eine zeitweilige Modeerscheinung handelt, sondern um einen **langfristigen Trend mit Perspektive**.

**Keine Altersvorsorge von Amazon oder Google:** Eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag von Canada Life beschäftigte sich mit den Wünschen im Hinblick auf Versicherungsanbieter und -produkte im Jahr 2029. Demnach kommen Unternehmen wie Amazon oder Google für die Mehrheit der Befragten in Deutschland nicht als Anbieter von Altersvorsorgeprodukten in Frage. Nur 11% können sich vorstellen, entsprechende Produkte dort abzuschließen. Die Aufgeschlossenheit gegenüber Amazon oder Google ist zwar in den USA, Canada und Irland größer, allerdings stehen auch die Amerikaner und Kanadier einem Versicherungsabschluss mehrheitlich skeptisch gegenüber. Die am Häufigsten genannte Anforderung an die Versicherungsprodukte von 2029 war eine **größere Individualität und bessere Anpassung an den individuellen Bedarf**. *„Die Umfrage zeigt, dass Google & Co insbesondere in Deutschland auch künftig nicht als Altersvorsorge-Anbieter gesehen werden. Der Versicherer bleibt der Anbieter des Vertrauens.“*, erklärte Markus Drews, Hauptbevollmächtigter der Canada Life Deutschland.

**Kein Grund zur Beschwerde:** Im Zusammenhang mit der geplanten Einführung eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung wird immer wieder die vermeintlich schlechte Beratungsqualität von Vermittlern moniert. Der amtierende Ombudsmann für Versicherungen, Dr. h. c. Wilhelm Schluckebier, hat kürzlich die Jahresstatistik 2018 vorgestellt. Danach gab es im Bereich der Lebensversicherung 2018 nahezu keine Beschwerden gegen Vermittler. Rechtsanwalt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistungen AfW kommentierte dies so: *„Das ist statistisch NULL. Diese Zahlen zeigen eindrucksvoll, wie völlig absurd es ist, den Vermittlern pauschal eine schlechte Beratungsqualität zu unterstellen und damit auch noch ein Gesetz begründen zu wollen, was massiv in Grundrechtspositionen vor allem von mittelständischen Gewerbetreibenden eingreift. 4.700.000 ... vermittelte Versicherungsverträge 2018 und dabei nur 14 ... berechnete Beschwerden zur Vermittlung – das sind Zahlen, die die Branche stolz vor sich hertragen kann. Besser geht es nicht, und es wird Zeit, dass die Politik hier Anerkennung ausspricht, statt abwegige Negativunterstellung zur Gesetzesbegründung heranzuziehen.“*

**Nachhaltige Geldanlage nur ein Schlagwort?** Nicht nur Politiker geben sich gerne grün und klimafreundlich. **Zunehmend bewerben auch Banken und Versicherungen besonders klimafreundliche Finanzprodukte**, wie die **FAZ** zuletzt in einem **Artikel über nachhaltige Geldanlagen** feststellte. **Häufig bleibt es jedoch bei dem Schlagwort „Nachhaltigkeit“.** Was nachhaltig, sozial, ökologisch oder ethisch ist, lässt sich nämlich nur schwer definieren. So ist die **EU-Kommission** immer noch damit beschäftigt, **verbindlich festzulegen**, was Nachhaltigkeit denn konkret bedeutet. Vorläufig werden wir aber vermutlich noch eine Weile damit leben müssen, dass bspw. der **Stoxx Europe 600 ESG-X-Index** Werte wie den **Konsumgütergiganten Nestlé** oder die **Ölkonzerne Total, BP und Royal Dutch Shell** beinhaltet. Dafür sprechen auch die Ergebnisse der **Kommunikationsberater von Co-metis**, die die **131 Geschäftsberichte der DAX-Firmen auf Nachhaltigkeit** ausgewertet haben. Hier ist die Rede von Worthülsen, spärlichen Informationen und mangelnder Vergleichbarkeit. Derzeit werden in **Deutschland noch 98% des in Fonds verwalteten Geldes ganz klassisch** angelegt. Unstrittig ist jedoch, dass immer mehr Anleger das Bedürfnis haben, ihr Geld nachhaltiger, mit besserem Gewissen, anlegen zu wollen.

**Lücke des Monats:** Im Rahmen der sog. „**Lücke des Monats**“ deckt die **LV1871** einmal im Monat **Wissens- und Beratungslücken rund um das Thema Altersvorsorge** auf. Kürzlich verwies der Münchener Versicherer auf eine **YouGov-Umfrage**. **Danach wissen 73% der Deutschen nicht, was ETFs sind** und das obwohl die **Exchange Traded Funds** seit Längerem in aller Munde sind. **ETFs sind börsengehandelte Indexfonds, welche im Regelfall die Wertentwicklung eines Index, wie zum Beispiel den DAX, abbilden.** Inzwischen handelt es sich bei der **LV1871** bei fast jedem 2. Fonds (43%), der im Rahmen der Altersvorsorge ausgewählt wird, um einen ETF. Im Neugeschäft entfallen mittlerweile 79% auf fondsgebundene Lösungen.

**IMPRESSUM:**

infinma news 06 / 2019

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 37A

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

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.

## Finger weg von Indexpolicen?

Auf der Internet-Seite <https://schliesslich-ist-es-ihr-geld.de/finger-weg-von-indexpolicen-ein-paradebeispiel-fuer-eine-schiefe-wette/> findet sich wieder einmal ein Beitrag, der sich **kritisch mit Indexpolicen** auseinandersetzt. Wie so häufig lohnt sich ein detaillierterer Blick auf die **Argumentation, die von halbrichtig, tendenziös bis hin zu einfach falsch** reicht. In der Sprache der Mainstreammedien würde man vieles aus dem Artikel einfach als **Fake-News** bezeichnen.

**Autor ist Prof. Dr. Hartmut Walz, der an der Hochschule Ludwigshafen a. Rh. – University of Applied Sciences, im Lehrgebiet Betriebswirtschaftslehre** tätig ist. Zudem bietet sich **Prof. Walz** als Redner bei Veranstaltungen rund um das Thema Geld und Finanzen an und hat bereits mehrere Bücher veröffentlicht. U. a. bemängelt er folgende Produkteigenschaften:

- ***Seine Beteiligung an den Chancen der Aktienmärkte bezieht sich nur auf einen geringen Teil des angelegten Geldes, nämlich bereits erwirtschaftete Überschüsse.***

Richtig ist zwar, dass nur die Überschüsse dazu verwendet werden, die Indexpartizipation zu finanzieren. Bezugsgröße für die Beteiligung ist jedoch stets das gesamte vorhandene Deckungskapital der Versicherung. Damit profitierten auch die Sparbeiträge von einer positiven Performance der Indexanlage.

- ***Außerdem wird der Versicherungsnehmer keineswegs voll an einer positiven Indexentwicklung beteiligt, sondern seine Erfolgsbeteiligung wird – und zwar sehr ungünstig auf Monatsbasis – gedeckelt.***

Die Aussage kann richtig sein, trifft allerdings auf einen Teil der Produkte nicht zu. Inzwischen gibt es mehrere Varianten von Indexpolicen, bei denen die Erfolgsbeteiligung gerade nicht auf Monats-, sondern auf Jahresbasis erfolgt.

- ***Der schlimmere [Mangel in der Garantie] ist, dass die Garantie nur auf Nominalbeträge gewährt wird.***

Die Aussage ist zwar richtig, trifft aber bspw. für alle Arten von Rentenversicherungen zu. Auch bei den von **Prof. Walz** präferierten ETF-Sparplänen gibt es natürlich keinen garantierten Inflationsausgleich.

- ***Sollten Sie bereits eine solche Police in den letzten Jahren erworben haben, so ist mit höchster Wahrscheinlichkeit eine sofortige Auflösung das kleinste Übel – auch wenn Sie nur einen Teil Ihres Geldes wiedersehen.***

Eine solche Empfehlung kann nur jemand aussprechen, der für seine „Ratschläge“ nicht haftbar gemacht werden kann. Pauschal die Kündigung eines Vertrages zu empfehlen, ist in den meisten Fällen nicht Ziel führend.

Hier wird versucht, **mit fragwürdigen Argumenten ein Produkt zu diskreditieren, ohne auch nur ansatzweise eine sinnvolle Alternative aufzuzeigen**. Um mit **Prof. Walz** zu sprechen, raten wir: „**Sei kein LeO**“. (LeO = Leicht erreichbares Opfer) und glaub nicht alles, was Professoren sagen.

## Grundfähigkeitsversicherungs-Analyse-Tool GF.A.T.

**Grundfähigkeitsversicherungen (GF)** erfreuen sich in den letzten Monaten einer **zunehmenden Beliebtheit**, was sich bspw. in den **Produkteinführungen von DEVK und Gothaer** bzw. dem vollständigen **Produktrelaunch bei der Nürnberger** gezeigt hat.

**Im Vergleich bspw. zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung erscheint die Definition der Leistungsauslöser in der GF verständlicher zu sein.** Dies könnte zu einer steigenden Akzeptanz der Produkte führen, zumal das Erreichen bzw. das Nicht-Erreichen eines BU-Grades von 50% für viele Kunden wenig transparent ist. **Allerdings werden auch die GF zunehmend komplexer und damit weniger gut vergleichbar.** Ähnlich wie in der Vergangenheit schon bei der Schweren Krankheiten Vorsorge wird in der Praxis **mit der Zahl der versicherten Grundfähigkeiten geworben.** Ein solcher Vergleich ist aber nur sehr bedingt Ziel führend; Ausführungen hierzu finden sich bspw. in den **infinma news 3/2019.**

Diesen Entwicklungen hat **infinma** bereits vor einiger Zeit Rechnung getragen und das sog. **Grundfähigkeitsversicherungs-Analyse-Tool (GF.A.T.)** zum Bestandteil seiner **Online-Tool-Sammlung Wettbewerbs-Analyse-Tools (W.A.T.)** gemacht.

Wie üblich kann der Anwender sich zu den hinterlegten Produkten **eine ausführliche Beschreibung** anschauen, in der auch die **vollständigen Regelungen aus den Bedingungen** hinterlegt sind.

**Im Produktvergleich lassen sich bis zu vier Produkte miteinander vergleichen.**

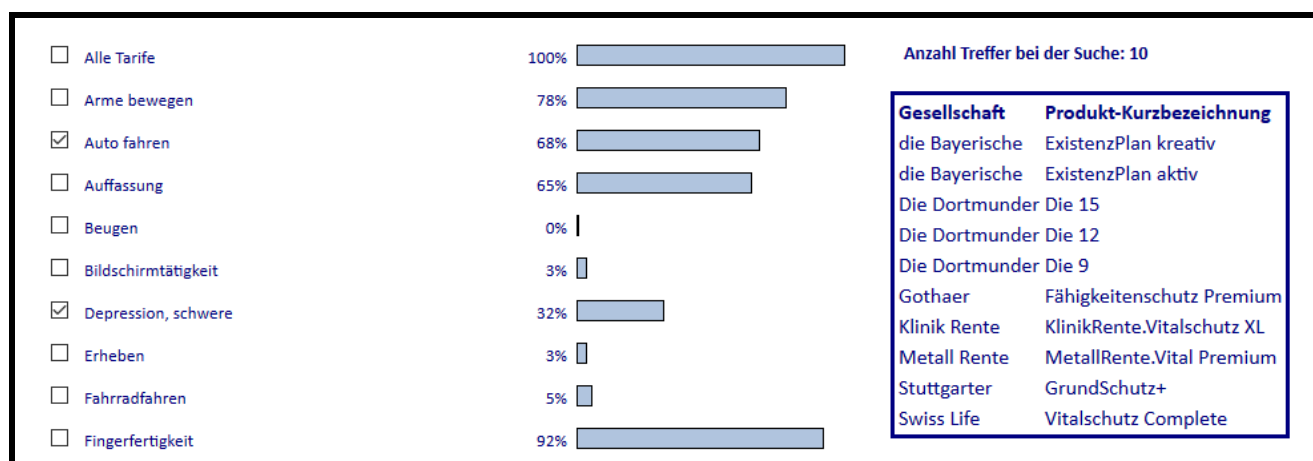
		Tarifmerkmale I	Tarifmerkmale II	Grundfähigkeiten I	Grundfähigkeiten II	Nachversicherungsoptionen	Ausschlüsse
		Die Dortmunder Die 15 Stand 07.2017	Gothaer Fähigkeitenschutz Premium Stand 01.2019	Nürnberger Leben NGF 2910DP Premium6M Stand 01.2019	die Bayerische ExistenzPlan kreativ Stand 02.2019		
Prognosezeitraum auf 6 Monate verkürzt	Details						
Rückwirkende Leistung nach 6-monatiger Grundunfähigkeit	Details						
Verzicht auf Meldefristen	Details						
Leistung ab Beginn des Folgemonats	Details						

Durch Anklicken der jeweiligen **Detail-Buttons** erfolgt die Verzweigung auf die konkrete Regelung im Bedingungsnetzwerk. **Natürlich lassen sich die Ergebnisse ausdrucken bzw. in einer PDF-Datei abspeichern.**

**Zudem erlauben die beiden integrierten Produktfinder das gezielte Suchen nach Produkteigenschaften oder versicherten Grundfähigkeiten.**



Neben der **Auflistung der Grundfähigkeiten** zeigen unterschiedlich breite Balken übersichtlich an, **wie häufig die jeweilige Grundfähigkeit** in der Summe alle Produkte mitversichert ist; so ist bspw. in 5% aller Produkte Fahrradfahren alleiniger Leistungsauslöser. Durch Auswählen einer oder mehrerer Grundfähigkeiten **filtert das Programm nun alle Produkte heraus, die die gewünschten Fähigkeiten gleichzeitig absichern**. Auf diese Weise lässt sich in der Beratung einfach ermitteln, welche Produkte den Bedarf des Kunden jeweils am besten abbilden. Auch die Ergebnisse einer solchen Produktsuche kann natürlich in einer **PDF-Datei** dokumentiert werden, so dass jederzeit ersichtlich ist, warum die Wahl letztlich auf ein ganz bestimmtes Produkt gefallen ist.



Zielsetzung der Entwicklung war vor allem eine äußerst anwenderfreundliche und einfache Bedienbarkeit. So ist es z. B. nicht erforderlich, erst einen konkreten Kunden mit all seinen persönlichen Eigenschaften aufzubauen, um einen Vergleich erstellen zu können. Zudem ist bei allen **infinma-Analyse-Tools** das Bestreben immer, **den ganzen Markt abzudecken**. Zwar können bestimmte Anbieter nicht oder nur eingeschränkt von Maklern vermittelt werden, das ändert aber nichts daran, dass der Endkunde möglicherweise trotzdem ein Angebot einer solchen Gesellschaft vorliegen hat. **Produkte mit dem Hinweis auf einen bestimmten Vertriebsweg nicht miteinander vergleichen zu können, dürfte in der Praxis unbefriedigend sein.**

Allen interessierten Maklern bietet **infinma** die Möglichkeit, das **GF.A.T.** bis zum Jahresende zum Preis von lediglich einmalig 49 Euro (zzgl. MwSt) zu nutzen. **Interessenten können unter der E-Mail-Adresse [webservice@infinma.de](mailto:webservice@infinma.de) und dem Betreff GF.A.T. einen entsprechenden Bestellschein anfordern.**



## E-Interview mit Holger Beitz, CEO Prisma Life AG

infinma: Das Vorwort im aktuellen Geschäftsbericht ist überschrieben mit „Die neue Prisma Life“. Was haben wir uns darunter vorzustellen?

**Beitz:** Die neue PrismaLife ist nachhaltig, international und weiterhin auf ihr Kerngeschäft Nettotarife konzentriert. Auf der stabilen Basis des Versicherungsbestands und der bewussten Positionierung im Bereich der

Nettopolicen haben wir 2019 ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. Gemeinsam mit dem Verwaltungsrat hat die Geschäftsleitung die PrismaLife auf neue Zielgruppen und Vertriebswege ausgerichtet. Als verantwortungsbewusste Vorsorgespezialistin in Liechtenstein bieten wir Vermögensaufbau über Generationen hinweg. Der Relaunch unseres Markenauftritts mit neuem Logo und neuer Farbgebung spiegelt diese Strategie.

infinma: Die – ich nenne es mal vorsichtig – „turbulenten“ Zeiten der Prisma Life sind also vorbei?

**Beitz:** Ja, die Gesellschaft steht auf dem Fundament eines erfolgreichen Geschäftsjahrs: Der Jahresüberschuss von 5.3 Millionen Euro ist 6.7 Prozent höher als im Vorjahr, wesentliche Wachstumstreiber waren die Nettotarife. Inzwischen stammen drei Viertel unseres Neugeschäfts aus Nettotarifen. Darüber hinaus haben wir die Solvabilität auf 130 Prozent gesteigert, zum Ende des zweiten Quartals 2019 erwarten wir einen weiteren Anstieg auf mehr als 140 Prozent.

infinma: Im Rahmen Ihrer Neuausrichtung heißt ein Stichwort „Nettotarife“. Wie funktioniert ein Nettotarif?

**Beitz:** Nettotarife sind Versicherungstarife, in denen keine Abschlussprovisionen für Vermittler enthalten sind. Kunden und Vermittler vereinbaren stattdessen eine individuelle Vergütung der Beratungsleistung. Kunden schätzen die klar ausgewiesenen Beratungskosten, die auch von den Verbraucherschützern immer wieder gefordert werden.

infinma: Wenn ein Kunde Beratung wünscht, dann wird er aber doch auch bei einem Nettotarif in irgendeiner Form für die Beratung zahlen müssen. Wie funktioniert das bei Ihnen?



**Beitz:** Wie gerade geschildert: Für die Beratungsleistung treffen Kunde und Vermittler eine individuelle Vereinbarung. Nettotarife weisen die Beratungsleistung also ganz klar aus und machen sie für Kunden transparent. Unabhängig davon bieten wir unseren Kunden alle Tarife sowohl als Netto- als auch Bruttotarife an, sie können wählen. Die Abschlussprovision haben wir deutlich reduziert, dennoch sind wir keine Gegner von Provisionen, gute Beratung kostet Geld.

infinma: Ergeben sich durch die Fokussierung auf Nettotarife Einschränkungen bei der Auswahl möglicher Vertriebspartner? Oder können Ihre Vermittler neben den Nettotarifen auch Produkte mit eingerechneten Abschlussprovisionen vertreiben?

**Beitz:** Da wir Netto- und Bruttotarife anbieten, ergibt sich grundsätzlich eigentlich keine Einschränkung in der Auswahl der Vertriebspartner. Wir brauchen aber auch keine 1.000 Vertriebspartner. Wesentliches Kriterium für unsere Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern ist vor allem die Qualität der Beratung. Die muss stimmen, immer.

infinma: In welchen Ländern sind Sie vertrieblich überwiegend aktiv? In Deutschland und Österreich? Gibt es länderspezifische Besonderheiten?

**Beitz:** Gut 96 Prozent unseres Bestands stammen aus Deutschland, die übrigen knapp vier Prozent aus Österreich. Unsere Neuausrichtung zielt auch auf eine stärkere Internationalisierung unseres Angebots. Wir wollen neue Zielgruppen und Märkte erschließen. Von Liechtenstein aus haben wir Zugriff auf die EU-Märkte, unter anderem mit unserer starken Position in Deutschland. Aber wir sind auch in der Lage, in der Schweiz und den anderen EFTA-Staaten Produkte anzubieten. Eine besonders interessante Kundengruppe sind mobile Arbeitnehmer. Fach- oder Führungskräfte international tätiger Unternehmen benötigen für ihre Entsendung an ausländische Niederlassungen oder Zweigstellen flexible Produkte für den Vermögensaufbau. Mit der Produktfamilie „Prisma FlexInvest“ bieten wir dieser Zielgruppe deshalb eine passende Lösung. Zunächst in Österreich und der Schweiz, im kommenden Jahr folgen weitere Länder.

infinma: Spielt der Standort Liechtenstein vertrieblich eine Rolle?

**Beitz:** Ja, denn Anleger profitieren von den Standortvorteilen des Finanzplatzes Liechtenstein mit seinem stabilen Triple-A-Rating und der Landeswährung Schweizer Franken. Damit Anleger ihr Vermögen sicher und noch nachhaltiger investieren können, planen wir zukünftig eine verstärkte Zusammenarbeit mit liechtensteinischen Banken bei der Gestaltung passender Anlagestrategien und der Verwaltung der Portfolios.

infinma: Im Bereich der Altersvorsorgeprodukte spielt das Thema Nachhaltigkeit eine große Rolle. Was macht Ihre Produkte so besonders? Wie wirkt sich der Nachhaltigkeitsansatz auf die Produkte und damit letztlich den Kundennutzen aus?

**Beitz:** Es ist unser Selbstverständnis, dass Vermögensvorsorge für den Menschen auf Nachhaltigkeit basiert. Als verantwortungsbewusste Vorsorgespezialistin in Liechtenstein bieten wir Vermögensaufbau über Generationen hinweg. Dafür haben wir die eigenen Kapitalanlagen im Deckungsstock unter ESG-Kriterien – also Environment, Social, Governance – neu ausgerichtet. Ende des ersten Quartals 2019 hatten wir hier bereits einen überdurchschnittlichen Score von 75 Prozent erreicht, und wir optimieren weiter in Richtung Nachhaltigkeit. Auch das Angebot an Strategien und Fondslösungen für unsere Kunden haben wir überarbeitet und bieten zurzeit elf explizite Nachhaltigkeitsfonds an. Unser Ziel war und ist es dabei, ohne Nachteile für Rendite, Sicherheit und Liquidität einen hohen ESG-Score zu erzielen. So profitieren unsere Kunden gleich zweimal: von nachhaltigen Produkten und ihrem guten Gewissen.

infinma: Regulatorische Rahmenbedingungen wie etwa das Erneuerbare-Energien-Gesetz in Deutschland, das Pariser Abkommen zum Klimaschutz und die Ziele für nachhaltige Entwicklung der UNO zu berücksichtigen, klingt erst einmal gut und „trendy“. Aber überfordern Sie damit nicht den Versicherungskunden? Sind das wirklich die Themen, mit denen man sich im Zusammenhang mit Versicherungen auseinandersetzen möchte?

**Beitz:** Wir sind davon fest überzeugt. Nachhaltigkeit ist nicht „trendy“, sondern ein Thema, das immer mehr Menschen beschäftigt. Laut „FNG – Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2018“ wurden 2018 in Deutschland, Österreich und der Schweiz 280.6 Milliarden Euro nachhaltig investiert, von institutionellen Investoren, aber auch von immer mehr Privatanlegern. Und Sie haben es selbst gesagt: Investments nach ESG-Faktoren sind mehr als reine Philanthropie. Sie berücksichtigen regulatorische Rahmenbedingungen wie etwa das Erneuerbare-Energien-Gesetz in Deutschland, das Pariser Abkommen zum Klimaschutz und die Ziele für nachhaltige Entwicklung der UNO. Darüber hinaus fassen sie auf der Bewertung von Renditeaussichten.

infinma: Daneben setzen Sie mit Prisma Moments, Prisma FairPlay und Prisma MultiSafe auf die Absicherung biometrischer Risiken. Was leisten die einzelnen Produkte?

**Beitz:** Wir sind in jeder Lebensphase unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Die Absicherung unserer Existenz, unseres Einkommens und der Erhalt unserer Arbeitskraft sind die Basis für ein unbeschwertes Leben. Wir bieten deshalb für jede Situation und jedes Budget die passende Versicherung: von der

Rundumabsicherung mit der Prisma MultiSafe über die Absicherung schwerer Krankheiten mit der Prisma Moments bis hin zur Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall mit der Prisma FairPlay.

infinma: Prisma MultiSafe sieht auf den ersten Blick sehr komplex aus. Ist das Produkt Ihre Antwort auf die für viele Zielgruppen unerreichbare und / oder zu teure BU?

**Beitz:** Prisma MultiSafe ist komplex, aber nicht kompliziert. Komplex, weil das Produkt gegen sechs Risiken absichert. Denn die Police ist eine Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung und sichert zusätzlich bei Unfall, schweren Erkrankungen, Pflegebedürftigkeit und dem Verlust von Grundfähigkeiten ab. Schutz gegen sechs der grössten Lebensrisiken mit einem Vertrag von einem Partner: Das ist das Gegenteil von kompliziert. Und in der Tat ermöglichen wir auch Menschen eine Absicherung ihrer Berufsfähigkeit, die sich eine reine BU nicht leisten können.

infinma: Was können wir in diesem Jahr noch von der Prisma Life erwarten?

**Beitz:** Wir werden für unsere Kunden die neue PrismaLife weiter stärken und die Themen „Nachhaltigkeit“ und „Internationalisierung“ weiter vorantreiben: Wir werden den ESG-Score weiter ausbauen sowie mit neuen Produkten in neuen Märkten expandieren. Langfristig wollen wir den Anteil des Neugeschäfts aus neuen Ländermärkten auf 50 Prozent steigern.

infinma: Warum sollten Makler, die noch nicht mit Ihnen zusammenarbeiten, Geschäfte mit der Prisma Life machen?

**Beitz:** Mit unserer Konzentration auf Nettotarife bieten wir Maklern ein hochwertiges Bestandsgeschäft mit einer nachhaltigen Vergütungspolitik – aus Liechtenstein heraus nach Deutschland und in andere Länder.

Infinma: Herr Beitz, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und der Prisma Life für die Zukunft alles Gute und viel Erfolg.