



## Neue bAV-Strategie beim HDI

**Die HDI Lebensversicherung richtet sich im Bereich betrieblicher Altersversorgung (bAV) strategisch neu aus. Sie wird sich künftig im Neugeschäft auf ertragsstarke und marktrelevante Geschäftsfelder und Produkte konzentrieren. Ziel ist die Stärkung der Wettbewerbsposition und die Sicherstellung der langfristigen Profitabilität. Daher wird sie sich stärker an den geänderten Marktverhältnissen und Kundenanforderungen orientieren und ihr Produktportfolio optimieren. Um ihre Kunden und Vertriebspartner noch besser zu unterstützen, wird HDI Leben in den Ausbau von digitalen Services in der bAV investieren.**

Ulrich Rosenbaum, Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung

Als fokussierter bAV-Anbieter setzt die HDI Leben ab dem Jahr 2016 im Breitengeschäft weiterhin auf die Direktversicherung und die Unterstützungskasse. Es gibt Durchführungswege, die weder für HDI Leben noch für ihre Kunden profitabel sind oder am Markt kaum noch nachgefragt werden. Diese lässt sie zum Jahreswechsel im Neugeschäft auslaufen. Hierzu zählen der versicherungsförmige Pensionsfonds und die Pensionskasse. Alle bestehenden Verträge werden unverändert fortgeführt. Für Firmenkunden mit Gruppenverträgen gibt es eine Übergangsphase bis Mitte 2016. Ulrich Rosenbaum, Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG, der HDI Pensionsfonds AG und HDI Pensionskasse AG betont: "Wir werden alle vertraglich zugesagten Verpflichtungen gegenüber unseren Kunden selbstverständlich erfüllen."

Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der Talanx Pensionsmanagement AG

Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der Talanx Pensionsmanagement AG und verantwortlich für bAV bei

HDI ergänzt: "Wir setzen auch weiterhin klar auf das bAV-Geschäft und wollen unsere Position als einer der führenden bAV-Anbieter in Deutschland weiter ausbauen." Forcieren wird die HDI Leben das Geschäft mit dem kapitalmarktförmigen Pensionsfonds. Auf dem Gebiet der Ablösung und Ausfinanzierung von Pensionszusagen strebt sie die Marktführerschaft an. Von Löbbecke weiß: "Gerade vor dem Hintergrund niedriger Zinsen besteht bei den Unternehmen ein erhöhter Handlungsdruck. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach kapitalmarktorientierten Lösungen deutlich steigen wird."

### HDI Leben setzt auf kapitaleffizientere Produkte

Die strategische Neuausrichtung ist die Antwort von HDI Leben auf veränderte Rahmenbedingungen des Marktes. Wie im Juli 2015 bekanntgegeben, werden die deutschen Lebensversicherer der Talanx AG das Neugeschäft mit konventionellen Lebensversicherungen alter Bauart zugunsten von kapitaleffizienteren Produkten aufgeben. Dies

gilt somit auch für die HDI Lebensversicherung, die ab 2016 keine traditionellen klassischen Lebensversicherungen mehr anbieten wird. Rosenbaum erklärt die Gründe: "Neben regulatorischen Änderungen im Zuge von Solvency II erfordert insbesondere das anhaltende Niedrigzinsumfeld ein Umdenken nahezu aller Marktteilnehmer. Heute noch übliche konventionelle Produkte mit hohen Garantieverprechen zwingen Versicherer zu einer restriktiven und damit chancenbegrenzten Kapitalanlage. Wir setzen daher künftig auf kapitaleffizientere Produkte, um auch in Zukunft eine verlässliche Altersversorgung unserer Kunden sicherzustellen." Dazu gehören in der privaten Altersversorgung Fondspolizen, moderne Hybrid-Produkte und Indexpolizen.

In der betrieblichen Altersversorgung erfordern gesetzliche Rahmenbedingungen besonders haftungssichere Produkte, damit Arbeitgeber nicht in eine Nachschusspflicht geraten. Um in allen Risikoklassen geeignete Produkte bieten zu können, wird HDI Leben zum 01.01.2016 in der bAV ein modernes, klassisches Produkt für sicherheitsorientierte Kunden einführen. Konventionelle Lebensversicherungen alter Bauart werden auch in der bAV bei Neuabschlüssen ab dem Jahreswechsel nicht mehr angeboten. Auch hier gibt es für Firmenkunden mit Gruppenverträgen eine Übergangsphase bis Mitte 2016.

## HDI Leben investiert in digitale Services

Ein weiterer Baustein der neuen Strategie ist der Ausbau digitaler Services rund um die bAV. So wird HDI Leben zur Versicherungsmesse DKM Ende Oktober 2015 ein online-basiertes bAV-Portal einführen. "Damit wollen wir Unternehmen die Verwaltung von bAV-Verträgen erleichtern", so Fabian von Löffbecke: "Das ist ein Meilenstein, mit dem wir uns stärker als professioneller bAV-Partner im digitalen Zeitalter profilieren wollen."

Wolfgang Hanssmann, Vertriebsvorstand der HDI Lebensversicherung

Vertriebsvorstand Wolfgang Hanssmann ist überzeugt: "Mit der strategischen Neuausrichtung unserer bAV bieten wir unseren Vertriebspartnern weiterhin ein leistungsstarkes und haftungssicheres Produktportfolio, mit dem sie beim Kunden punkten können."

Bild: (1) © HDI / Thomas Bach (2, 3 & 4) © HDI Lebensversicherung

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941868/neue-bav-strategie-beim-hdi/>