



Netto und Run-Off: mylife positioniert sich neu

Das Netto-Geschäft läuft gut - die Konzentration auf die Nische war wohl die richtige Entscheidung des Göttinger Lebensversicherers. Das Restschuld-Geschäft ist zum Ende 2015 ausgelaufen. Neue Horizonte tun sich aber im Bereich Run-off auf: hier hat mylife eine erste Übernahme bereits getätigt.

Die hohe Stornoquote, die beim Restschuldgeschäft systemimmanent sei, sei immer zu Lasten der gesamten Unternehmensbewertung gegangen. Im Bereich provisionsfreie Netto-Produkte konnte die mylife - nach den ersten vorläufigen Geschäftsergebnisse für 2015 - sowohl das Neugeschäft als auch die Bruttobeitragseinnahmen (vorläufiges Ergebnis 2015 52,5 Millionen Euro) deutlich steigern. Das Neugeschäft wuchs um 8,5 Prozent. Zum Stichtag 31.12.2015 hatte mylife fast 125.000 Verträge im Bestand, ein Plus von 8,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Auch 2015 erzielte der Versicherer ein gutes Kapitalanlageergebnis mit einer Netto-Verzinsung von 4,7 Prozent. Die Verzinsung 2016 wird bei 3,35 Prozent liegen. Stornoquote (4,6 Prozent) und Verwaltungskosten (4,5 Prozent) konnten deutlich gesenkt werden.

Run-Off as a Service

Letztes Jahr hat die mylife erste Erfahrung mit einem Run-Off gesammelt - sie übernahm Riester- und Fondsbestände der Münchener Verein Versicherungsgruppe. Die strategische „Montage“ für das Run-Off-Geschäft sei seit vier Jahren in Arbeit gewesen. Jetzt hat sich daraus ein Konzept entwickeln lassen, das von reinem IT-Dienstleistungen über aktives

Bestandsmanagement bis hin zu kompletten Übernahme aller Spielarten zulässt.



so Dreibrod. Dabei interessiert sich das Unternehmen vor allem für kleine und mittlere Bestände und sei hier derzeit in Gesprächen für weitere Übernahmen. Genaueres wollte Dreibrod dazu nicht sagen - eine frühzeitige Bekanntgabe von Bestandsübertragungen schade dem Image der Lebensversicherung und behindere die konkrete Abwicklung. Es sei darüber hinaus nicht sinnvoll, wenn die Lebensversicherung täglich zu Grabe getragen werde, merkte Dreibrod dazu an. Die Erweiterung des Geschäftsmodells um das Run-Off-Geschäft sei mit dem Eigentümer von Mylife, der Augur Financial Holding Sechs GmbH & Co. KG, abgesprochen. Die Höhe der geplanten Investitionen sei jedoch von Fall zu Fall zu entscheiden.



erklärte Dreibrod. Doch der Druck insgesamt auf die Lebensversicherer wachse und würde das Interesse an Run-Off befeuern. Neben der mylife gebe es nur drei große Player,

die sich aber auch für große Bestände interessierten - die mylife sei deutlich darunter angesiedelt.

Digitale Strategie

Professor Dr. Christian Kruse, Wirtschaftsinformatiker der Westfälischen Hochschule, hat die mylife das letzte halbe Jahr begleitet. Laut seiner Beobachtung ist das Unternehmen für die kommenden digitalen Entwicklungen gut gewappnet, flexibel in den Prozessen sowohl technisch als auch personell.

Für Dreibrodth ist der konkrete Nutzwert digitaler Strategien entscheidend: „Aus Bedingungs- und Bedienungswettbewerb wird Bedienungswettbewerb.“ Für professionelle Prozesse habe das Unternehmen eigene Tools entwickelt: zum Beispiel die „Tablet World“ für Honorarberater, „myInfo Point“ für Berater und Kunden. Doch es fehle nach wie vor für den Bereich Lebensversicherung die zündende Idee, bei Non-Life lägen Services klarer auf der Hand. „Hier werden künftig Kooperationen die notwendigen Impulse bringen“, ist sich Dreibrodth aber sicher.

Bild: © allvision / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4942659/netto-und-run-off-mylife-positioniert-sich-neu/>