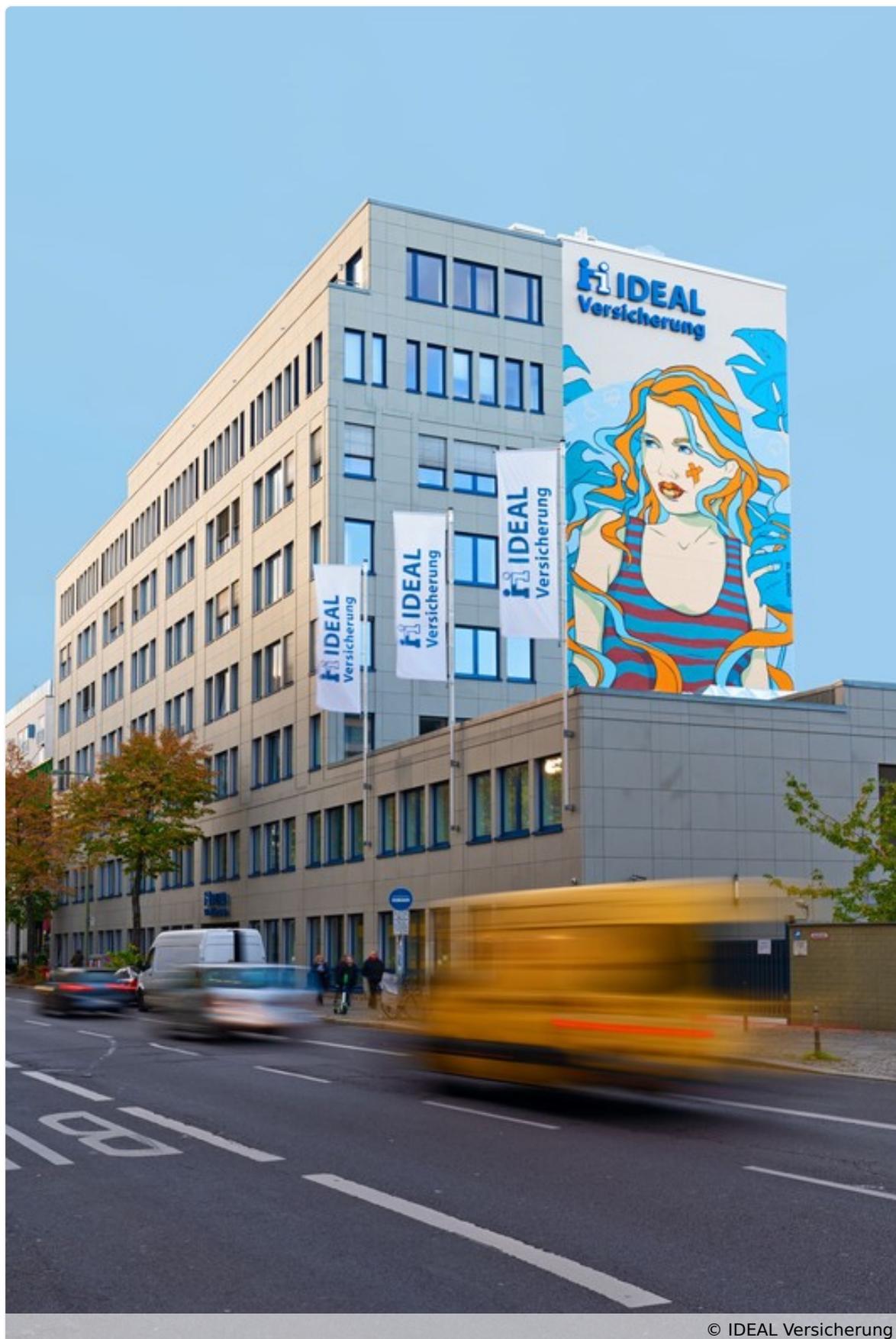


IDEAL hält Überschussbeteiligung auch für 2022 konstant



Die IDEAL Lebensversicherung a.G. hält auch für das Jahr 2022 die Überschussbeteiligung konstant. Die Kunden des Berliner Gegenseitigkeitsversicherers erhalten weiter eine laufende Verzinsung von 3,0 Prozent gutgeschrieben. Hinzu kommt ein Schlussüberschussanteil von 0,7 Prozent und die Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven bei Auszahlung des Vertrages. Im Jahr 2021 bildete das mittelständische Unternehmen mit diesen Konditionen die Spitze des Marktes.

Die IDEAL ist Marktführer im Bereich der Pflegerentenversicherung und hat Ende 2015 sehr erfolgreich das volldigitale, transparente und flexible Altersvorsorgekonto UniversalLife eingeführt, das mittlerweile rund die Hälfte des Neugeschäftes ausmacht. Für 2021 erwartet das Unternehmen eine Beitragssumme des Neugeschäftes von rund 0,9 Milliarden Euro und Prämieinnahmen von rund 480 Millionen Euro. Der Kapitalanlagebestand nach Marktwerten wird auf rund 3,5 Milliarden Euro anwachsen. Der Bestandsbeitrag wird entgegen dem Branchentrend um circa 2,2 Prozent steigen.

Der Vorstandsvorsitzende der IDEAL Versicherungsgruppe, Rainer M. Jacobus (58), blickt auf „ein sehr erfolgreiches, vielleicht sogar auf ein Rekordjahr 2021“. Das Unternehmen investiert seit mehr als 15 Jahren stark in Immobilien. Schwerpunkt ist die deutsche Hauptstadt.

„Wir sehen uns mit unserem hochgerechneten Geschäftsergebnis in unserer nonkonformistischen und opportunistischen Kapitalanlagestrategie bestätigt, die es uns ermöglicht, als einer von wenigen Lebensversicherern weiterhin klassische Garantieprodukte anzubieten. Unser Sicherungsvermögen ist in seiner Zusammenstellung ein Fonds, den man bei keiner Investmentgesellschaft kaufen kann“, so Jacobus weiter.

Die klassischen Produkte der IDEAL sind auch im Rahmen von White-Label-Lösungen bei anderen Versicherern gefragt, die diese bei dem Berliner Unternehmen zukaufen. Jacobus rechnet mit einem Ausbau der Kooperationen: „Es gibt selbstverständlich eine Nachfrage nach klassischen Garantieprodukten von Kunden, die das Kapitalanlagerisiko nicht selbst tragen wollen. Wir stehen hier auch kurzfristig bereit, anderen Versicherern Lösungen anzubieten, um ihre Exklusivvertriebe und Bankenkooperationen auszustatten.“ Jacobus verweist hier auf eine fast 20-jährige Erfahrung in der „Versicherungsfabrik“.