



Extrakt aus den

# **BINL** news #102021

vom 15.11.2021

**Interview mit Dr. Dr. Michael Fauser, Vorsitzender des  
Vorstandes der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG  
und Verwaltungsratsvorsitzender der ERGO Life S.A.**



## Interview mit Dr. Dr. Michael Fauser, Vorsitzender des Vorstandes der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG und Verwaltungsratsvorsitzender der ERGO Life S.A.

BINL: Herr Dr. Fauser, Sie sind nicht nur Vorstandsvorsitzender der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG, sondern auch Vorsitzender des Verwaltungsrats der ERGO Life

S.A. Beide Unternehmen eint das Thema Vorsorge. Worin unterscheiden sich die Unternehmen bzw. welche weiteren Überschneidungen gibt es?

**Dr. Dr. Fauser:** Als ERGO Vorsorge setzen wir seit Jahren auf flexible und kapitalmarktnahe Altersvorsorgeprodukte, ebenso wie die ERGO Life. Wir haben unser Produktportfolio in der Vergangenheit entsprechend angepasst und erweitern es stetig. Zuletzt haben wir mit der ERGO Eco-Rente Chance ein innovatives und am Markt einzigartiges nachhaltiges Produkt entwickelt, das von unseren Kunden sehr gut nachgefragt wird und zeigt, dass sich nachhaltige Anlagen und Rendite sehr gut ergänzen. Produktgeber ist hier die ERGO Life S.A. in Luxemburg, eine hundertprozentige Tochter der ERGO Group. Der ERGO Life S.A. kommt in diesem Zusammenhang die Aufgabe zu, das Produktangebot der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG in Deutschland mit abgrenzbaren Produkten zu ergänzen. Insbesondere ihre Stellung als besonders nachhaltig agierendes Versicherungsunternehmen in allen Environmental-, Social- und Governance-Dimensionen (ESG) macht sie zu einem glaubwürdigen Anbieter von nachhaltigen Versicherungsprodukten, einem Feld, das in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen wird. Der im Marktvergleich einmalige Ansatz der ERGO Life setzt dabei auf Nachhaltigkeit hoch drei. Das schließt ESG-konforme Produkte ebenso ein wie ein sehr nachhaltiger Deckungsstock für die konventionellen Anlagen und eine ausgeprägte ESG-Strategie in Bezug auf das Unternehmen und seine Prozesse. ERGO Vorsorge und ERGO Life ergänzen sich in diesem Sinne hervorragend. Dank der ausgezeichneten Expertise in beiden Häusern, sind wir auf dem Feld der innovativen, kapitalmarktnahen und nachhaltigen Produkte für die Zukunft hervorragend aufgestellt.

BINL: Das Geschäftsjahr 2020 und auch das bisherige Jahr 2021 waren Corona-bedingt für die Lebensversicherer in Deutschland eine ziemliche Herausforderung. Wie ist es denn bei der ERGO gelaufen?

**Dr. Dr. Fauser:** Wir sind mit dem Jahr bislang sehr zufrieden. Dazu beigetragen hat auch der positive Start der ERGO Eco-Rente Chance, die auch vom Markt positiv bewertet wird. Insgesamt konnten wir im Vergleich zum Vorjahr im Neugeschäft in Leben ungefähr um die Hälfte zulegen. Damit wachsen wir stärker als der Markt. Die Nachfrage nach Lebensversicherungsprodukten bleibt insgesamt hoch. Das lässt mich für die ERGO in Leben insgesamt optimistisch auf die kommenden Monate und auch Jahre blicken. In Anbetracht der Absenkung des Höchstrechnungszinses ab 1. Januar 2022 auf dann 0,25 Prozent erwarte ich für die letzten Wochen des Jahres eine erhöhte Nachfrage sowohl in der Altersvorsorge als auch bei den biometrischen Produkten. Denn auch für die biometrischen Produkte wie die Berufsunfähigkeitsversicherung oder die Risikolebensversicherung steigen zukünftig die Beiträge durch die Absenkung des Höchstrechnungszinses.

BINL: Welche Bedeutung spielt in diesem Zusammenhang die Digitalisierung?

**Dr. Dr. Fauser:**

Die Digitalisierung ist aus meiner Sicht für die Kundenzufriedenheit und damit den zukünftigen Unternehmenserfolg entscheidend. ERGO hat diesbezüglich in den vergangenen Jahren bereits wichtige Schritte unternommen. So hat sich in der Pandemie etwa unser Ansatz des hybriden Kunden bewährt. Dadurch war es uns möglich, auch in Zeiten des Lockdowns unseren Kunden zur Seite zu stehen und sie in Sachen Altersvorsorge intensiv zu beraten. Vor Corona spielte beispielsweise die Videoberatung bei ERGO eine vergleichsweise geringe Rolle. Dies hat sich während der Pandemie geändert. 2020 wurden weit mehr als doppelt so viele Gesprächstermine mit Vertriebspartnern online gebucht als im Vorjahr. Und die Kontaktaufnahme über die Vertriebspartner-Homepages ist deutlich gestiegen. Auch das Kundenportal spielt eine immer wichtigere Rolle. Weit mehr als eine Million Nutzer haben sich schon dafür registriert.

BINL: Neben Corona beherrscht derzeit vor allem die Diskussion um den Green Deal der EU und um das Thema Nachhaltigkeit viele Marktteilnehmer. Was sind aus Ihrer Sicht die Gründe für das Tempo, mit dem Nachhaltigkeit Einzug in die Versicherungsbranche findet?

**Dr. Dr. Fauser:** Für ERGO kann ich sagen, dass wir uns nicht erst seit gestern mit dem Thema Nachhaltigkeit intensiv auseinandersetzen. Für uns ist Nachhaltigkeit kein Modethema, sondern Überzeugung und wir denken es ganzheitlich, das heißt sowohl auf der Unternehmens- als auch zunehmend auch auf der Produktseite. Wir wirtschaften im eigenen Betrieb und bei

der Anlage von Kapital seit Jahren nachhaltig, beispielsweise durch ein zertifiziertes Umweltmanagement, einen klimaneutralen Geschäftsbetrieb und gezielte Investments in nachhaltige Anlageformen. Als Teil der Munich Re setzen wir uns bei ERGO seit vielen Jahren prominent für ESG-Themen ein. Im Rahmen der Ambition 2025 hat Munich Re überdies im Dezember 2020 ambitionierte Klimaschutzziele verkündet, um ihren Beitrag zur Erreichung der Pariser Klimaschutzziele zu leisten. Die politischen Initiativen, der gesellschaftliche Wandel und das Wissen um die hohe Verantwortung von Kapitalgebern, wozu die Lebensversicherungsunternehmen zweifelsfrei zählen, sind hier branchenweit für alle Marktteilnehmer sicherlich Treiber.

**BINL:** Gibt es denn bisher überhaupt schon verbindliche Festlegungen, wann bspw. ein Altersvorsorgeprodukt oder sogar ein Anbieter von Altersvorsorgeprodukten als nachhaltig zu gelten hat?

**Dr. Dr. Fauser:** Wir versuchen in unserer Produktgestaltung dem Kunden stets größtmögliche Transparenz zu bieten. Bei der ERGO Eco-Rente Chance orientieren wir uns in der Fondsauswahl zum Beispiel an den gängigen ESG Kriterien und der Bewertung unabhängiger Rating-Agenturen. Dies ist, was wir aktuell freiwillig und aus Überzeugung tun. Daneben gibt es aber auch gesetzliche Vorgaben. So wurden mit der Transparenzverordnung allgemeingültige Kriterien für die Offenlegung von Nachhaltigkeitsaspekten im Markt etabliert. Damit haben Kunden und Interessenten eine fundierte Basis für eigene Entscheidungen und Bewertungen. Darüber hinaus werden sie in Kundengesprächen künftig systematisch darauf angesprochen und entsprechend beraten. Das ist aus meiner Sicht ein echter Quantensprung, auch wenn damit sicherlich nicht das Ende der Bemühungen erreicht ist. Als nächster wichtiger Schritt steht zum Beispiel die Verabschiedung einer Taxonomie-Verordnung an, die einheitliche und verbindliche Vorgaben dazu macht, was unter nachhaltigen Investitionen zu verstehen ist. Diesen Prozess werden wir als Branche aufmerksam beobachten und uns einbringen, wo es möglich ist.

**BINL:** Wenn man über Nachhaltigkeit spricht, denn entsteht häufig der Eindruck, es ginge nur um Klimawandel bzw. CO<sub>2</sub>-Reduktion. Ist dieser Eindruck richtig? Was glauben Sie, warum kann dieser Eindruck entstehen?

**Dr. Dr. Fauser:** Ein solcher Eindruck kann sicherlich durch mediale Berichterstattung und eine Fokussierung auf extreme Klimaereignisse entstehen. Wir verstehen unter dem Begriff Nachhaltigkeit jedoch nicht nur ökologische, sondern auch soziale Aspekte sowie eine nachhaltige Unternehmensführung, also die gesamte Breite der bekannten ESG-Kriterien. Dies schließt

Aktivitäten zum Klima- und Umweltschutz oder zur Sicherung fairer Entlohnung und zum Ausschluss von Kinderarbeit mit ein.

**BINL:** Was kann denn ein Versicherer tun, um beim Thema Nachhaltigkeit neben dem E (Environmental) auch S (Social) und G (Governance) stärker in das Bewusstsein zu bringen?

**Dr. Dr. Fauser:** Als Unternehmen können wir die Thematik natürlich in unserer Öffentlichkeitsarbeit, in der Kundenkommunikation und über die Vertriebspartner bespielen und uns aktiv positionieren. Das geht über die Teilnahme an Diskussionen und Konferenzen, die Entwicklung neuer Produkte, die Unterstützung entsprechender Projekte und auch die Optimierung von Betriebsprozessen. Gerade hier zeigt zum Beispiel die ERGO Life, was als einzelner Anbieter alles möglich ist. Immerhin wirtschaften die Kollegen seit Jahren klimaneutral. Dies stiftet nicht nur Glaubwürdigkeit nach außen, sondern auch nach Innen. Denn auch die Mitarbeiter sollten aktiv angesprochen und in der internen Kommunikation sensibilisiert werden. Darüber hinaus leisten natürlich auch die Mitarbeit in entsprechenden Initiativen – wie z.B. der BINL – oder die Beteiligung an Marktstudien, öffentlichen Projekten einen wichtigen Beitrag, um das Thema Nachhaltigkeit noch stärker in das Bewusstsein aller relevanten Zielgruppen zu rücken.

**BINL:** Umfragen zeigen, dass schon jetzt viele Verbraucher bereit sind, auf Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge zu setzen. Haben diese denn überhaupt eine Chance, zu erkennen und für sich zu entscheiden, wann und warum ein Angebot nachhaltig ist?

**Dr. Dr. Fauser:** Der Wunsch der Kunden nach mehr Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge wird nicht nur in Umfragen deutlich, er zeigt sich auch ganz konkret in unserem täglichen Geschäft, zum Beispiel bei unserer Eco-Rente Chance, die von unseren Kunden verstärkt nachgefragt wird. Wir gehen davon aus, dass das Thema Nachhaltigkeit in der Altersvorsorge sogar noch an Bedeutung gewinnen wird und damit auch die Nachfrage. Gerade für die jüngere Generation und Familien ist dieses Thema sehr wichtig und sie achten vermehrt auch bei ihrer Vorsorge auf nachhaltige Investitionen gemäß den ESG-Kriterien. Wir setzen dabei, wie bereits erwähnt, auf größtmögliche Transparenz. Die ERGO Eco-Rente Chance investiert ausschließlich in nachhaltige Fonds. Bei der Auswahl stützen wir uns unter anderem auf die Expertise unabhängiger und auf Nachhaltigkeit spezialisierter Ratingagenturen wie FWW Fundservices, Morningstar oder FNG (Forum Nachhaltige Geldanlagen). Diese überprüfen und bewerten regelmäßig die Qualität und Nachhaltigkeit von Investmentfonds. Alle 40 bei der ERGO Eco-Rente Chance zur Auswahl stehenden Fonds sind zudem streng nach den gängigen ESG-Kriterien ausgewählt. Damit stellen wir sicher, dass das angelegte Geld tatsächlich

ausschließlich in nachhaltige Anlagen und Projekte fließt und dem Wunsch des Kunden entsprechen wird.

**BINL:** Sind in diesem Zusammenhang ESG-Ratings wirklich hilfreich? Diese liefern ja zumindest derzeit noch sich teilweise widersprechende Aussagen. Was passiert mit den aktuell bestehenden Ratingverfahren und -ansätzen, wenn die noch fehlenden Vorgaben von Gesetzgeber und EU gemacht werden?

**Dr. Dr. Fauser:** Ich bin davon überzeugt, dass sich die Bewertungsseite in dieser für alle Marktteilnehmer noch recht neuen Thematik genauso konsolidieren wird wie der Gesetzgeber seine Gedanken zur Taxonomie oder die Branche selbst in ihren best practice Ansätzen. Natürlich wird es dabei auch zu Korrekturen kommen, aber die in Bezug auf den Handlungsbedarf doch erforderliche Agilität lässt realistisch gar kein anderes Vorgehen zu, will man nicht noch viele Jahre mit möglicherweise ergebnislosen Diskussionen verbringen. Wenn man – wie wir – eine Nachhaltigkeitsstrategie verfolgt, muss man voranschreiten, auch wenn dies das Risiko birgt, das eine oder andere in Zukunft noch nachschärfen zu müssen.

**BINL:** Die ERGO Life S.A. hat sich auch der Branchen-Initiative Nachhaltigkeit in der Lebensversicherung angeschlossen. Was waren die Beweggründe für Ihr Unternehmen?

**Dr. Dr. Fauser:** Wie bereits erwähnt ist die Schaffung einer öffentlichen Wahrnehmung sowie die Arbeit an best practices aus meiner Sicht erfolgskritisch, um als glaubwürdiger Akteur in diesem sensiblen Feld wahrgenommen zu werden. Insofern war es angesichts der Nachhaltigkeitsstrategie der ERGO Life mit Auflage eines gesonderten Produktangebots für ESG-orientierte Kunden nur folgerichtig, sich dem Netzwerk anzuschließen und in den direkten Austausch mit den anderen Stakeholdern wie Fondsgesellschaften, Vermittlern und Endkunden zu treten und die angesprochenen best practices zu erarbeiten. Wir haben hier die einmalige Gelegenheit, die Branche im besten Wortsinn nachhaltig zu verändern. ERGO Life wird beim Thema Nachhaltigkeit weiter vorangehen.

**BINL:** Herr Dr. Fauser, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und den ERGO-Gesellschaften weiterhin alles Gute und viel Erfolg.