

### In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Befristetes Anerkenntnis	Seite 6
Investitionen in Rüstung: Ein Überblick	Seite 8
E-Interview mit Matthias Weber, Vorstand Vertrieb und Marketing, Geschäftsfeld HDI Bancassurance	Seite 10

## Kurzmeldungen

### Bundesregierung will Riester ersetzen

In der **Antwort (21/605)** auf eine **Kleine Anfrage (21/403)** der **Fraktion Bündnis 90 / Die Grünen** hat die **Bundesregierung** erklärt, **dass die bisherige Riester-Rente durch eine neues privates Altersvorsorge-Modell ersetzt werden soll**. Demnach wären **Garantien nicht mehr zwingend** vorgeschrieben; die **Verwaltungs-, Produkt- und Abschlusskosten sollen reduziert** werden. Zudem ist der **Abbau bürokratischer Hemmnisse** geplant. „*Das neue Produkt soll mit einer möglichst einfachen staatlichen Förderung für Bezieherinnen und Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen begleitet werden. Kern der reformierten Riester-Rente wird ein Anlageprodukt sein, das es auch in Form eines Standardproduktes geben soll.*“, heißt es in der Antwort.

### Berufsständische Versorgungswerke

Die **Bundesregierung** hat kürzlich Zahlen über die **Versorgung durch Berufsständische Versorgungswerke** veröffentlicht. Demnach lag die **Anzahl der beitragspflichtigen Mitglieder** im Jahr 2023 bei knapp 940.000. Etwa 340.000 Mitglieder beziehen ein **Ruhegeld** mit einer **durchschnittlichen Monatsrente** von 2.222 Euro. Insgesamt haben die Versorgungswerke in 2023 mehr als 8,1 Mrd. Euro an **Leistungen** ausgeschüttet. Das **Beitragsvolumen** belief sich auf 12,4 Mrd. Euro, das **Anlagevolumen** auf 286 Mrd. Euro. Gegenüber dem Jahr 2015 ist das Anlagevolumen um mehr als 100 Mrd. Euro angestiegen. Für **Personal, Verwaltung und Sackkosten** haben die Versorgungswerke im Jahr 2023 gut 180 Mio. Euro aufgewendet. Im Hinblick auf **Absicherungen oder Schutzmechanismen** wies die **Regierung** darauf hin, **dass Berufsständische Versorgungseinrichtungen als öffentlich-rechtliche Einrichtungen nicht insolvenzfähig sind**.

### BaFin gegen EIOPA?

In seinem **Wirtschaftskommentar** in der **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV) 07/25** hat sich **Chefredakteur Dr. Marc Surminski** mit der **Vermittler-Regulierung** befasst. Dabei hat er auf eine deutliche **Diskrepanz in der Betrachtungsweise der deutschen BaFin und der europäischen Wertpapieraufsicht EIOPA** hingewiesen. **EIOPA-Chefin Petra Hilkema** äußerte eine bemerkenswerte Selbstkritik: *„Wir müssen genauer untersuchen, ob die zahlreichen Anforderungen, die im Laufe der Zeit im Vertriebsprozess eingeführt wurden, unbeabsichtigt zu weniger vorteilhaften Ergebnissen für den Verbraucher geführt haben.“* Die deutsche Aufsicht hingegen drängt auf eine bessere Durchsetzung der regulatorischen Vorgaben. Dementsprechend kommentierte **Surminski**: *„Die EIOPA hat das Ergebnis im Fokus, die BaFin den Prozess. Das aber ein vereinfachter Prozess womöglich zu besseren Ergebnissen für die Kunden führt, sollte auch die deutsche Aufsicht nicht aus den Augen verlieren.“* Wie heißt es so schön: Weniger ist manchmal eben doch mehr.

### Starkes Wachstum der Einmalbeiträge bei der VGH

Die **VGH Lebensversicherung Provinzial Hannover** konnte im letzten Jahr ihre **Einmalbeiträge** um 29,5% steigern. *„Das im Mai 2024 eingeführte kapitalmarktnahe Produkt InvestRente gab in beiden Vertriebswegen (VGH-Agenten und Sparkassen) wichtige Impulse“*, erklärte **Jörg Sinner, Leben- und Krankenvorstand bei den VGH Versicherungen**. Die **Bruttobeitragseinnahmen** erhöhten sich auf 472 Mio. Euro. Aus der **Auflösung der Zinszusatzreserve** konnte die **VGH** rund 48 Mio. Euro ergebniserhöhend Erlösen. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** lag bei 2,35%.

### Canada Life erweitert BU

Die **Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland**, hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung** überarbeitet. Zukünftig kann bspw. ein **Schutz vor schweren Krankheiten** eingeschlossen werden. Die **AU-Klausel** sieht eine Beitragsbefreiung bereits nach sechs Wochen bestehender Arbeitsunfähigkeit vor („Gelbe-Zettel-Regelung“). Innerhalb der ersten zehn Jahre nach Vertragsabschluss kann bei Vorliegen bestimmter Ereignisse (z. B. Geburt eines Kindes oder Heirat) eine **Risiko-Lebensversicherung bis zu 300.000 Euro ohne Risikoprüfung** abgeschlossen werden. Bei der Anforderung eines medizinischen Sachverständigengutachtens im Rahmen der Leistungsprüfung kann die **Wartezeit mit bis zu sechs monatlichen Rentenzahlungen überbrückt** werden. Diese Gutachtenhilfe wurde auch in der **Grundfähigkeitsversicherung** eingeführt.

### Lebensversicherer sehr solvent

Die **deutschen Lebensversicherer** sind aktuell **sehr finanzstark** aufgestellt. Die **Solvenzquoten** liegen *„mit durchschnittlich rund 300 Prozent“* auf einem stabilen Niveau. *„Übergangsmaßnahmen spielen dabei kaum noch eine Rolle, da sie im aktuellen Zinsumfeld nur noch bei einer Handvoll Unternehmen überhaupt eine Wirkung entfalten“*, erläuterte **Lars Heermann, Analyst der Assekurata Assekuranz**

**Rating-Agentur GmbH.** Die BaFin hatte zum Stichtag 1. Januar 2024 eine **Neuberechnung der Übergangsmaßnahmen** angeordnet. Dabei wurde das sog. **Rückstellungstransitional** wegen der seit der letzten Neuberechnung im Jah 2020 verbesserten Zinssituation mit Null bewertet. Die Lebensversicherer profitieren zudem von einer **zunehmenden Auflösung der Zinszusatzreserve (ZZR)**, was sich **positiv auf aktuelle und künftige Rohüberschüsse** auswirke. Die **Assekurata** rechnet damit, dass sich **ab 2027 noch höhere Rückflüsse aus der ZZR** einstellen könnten. Von den höheren Erträgen würden die Lebensversicherer direkt profitieren; der Spielraum, die Gewinnbeteiligung zu erhöhen und / oder stille Lasten zu tilgen, werde größer.

### **Neues Einmalbeitragsprodukt: KapitalLeben**

Ein Konsortium aus **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG, Zurich Life Legacy Versicherung AG, Allianz Lebensversicherungs-AG und IDEAL Lebensversicherung a.G.** hat mit **KapitalLeben** eine neue **Kapitallebensversicherung gegen Einmalbeitrag** aufgelegt. Die Einmalprämie liegt zwischen 20.000 Euro und 500.000 Euro. Die **Leistung im Todesfall beträgt 101%** des Einmalbeitrages oder, sofern dies höher ist, dem aktuellen Deckungskapital zzgl. Überschüssen, Schlussüberschüssen und Bewertungsreserven. Die Ablaufleistung ergibt sich aus der **garantierten Erlebensfalleistung sowie Zinsen und Überschüssen**. Die **Vertragslaufzeit** liegt zwischen 6 und 11 Jahren. **Das angelegte Kapital wird auf die vier genannten Konsorten verteilt.** Das Produkt richtet sich an Kunde, die **beim Vermögensaufbau Wert auf maximal Sicherheit** legen. **Konsortialführer** ist die **Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG.**

### **LV-Branche rechnet mit deutlichem Plus**

Die **Lebensversicherungsbranche** entwickelt sich **deutlich besser**, als es der **Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** zu Jahresbeginn erwartet hatte. *„Für die Leben-Sparte gehen wir jetzt davon aus, ein Beitragsplus von 6,7 Prozent zu erreichen“*, sagte **Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer beim GDV.** **Geschäftstreiber bleiben weiterhin die Einmalbeiträge**; diese sieht der **Verband** jetzt bei einem Plus von über 24% für 2025. Das derzeitige Zinsumfeld ermögliche Lebensversicherern, Produkte anzubieten, die entsprechend nachgefragt würden. Schon 2024 hatten die Einmalbeiträge kräftig zugelegt. *„Im laufenden Beitrag sehen wir jedoch eine rückläufige Entwicklung, die vor allem auf demografische Ursachen zurückzuführen ist“*, ergänzte **Asmussen.** Noch im Frühjahr war der GDV von einem geringen Wachstum von nur etwa 1% ausgegangen.

### **Seltene Erden nicht als Geldanlage geeignet.**

Zwar sind die **Preise für seltene Erden jüngst deutlich gestiegen.** Für die **Geldanlage** seien diese **Rohstoffe dennoch nicht geeignet.** Diesen Standpunkt vertritt **Clemens Berendt, leitender Portfoliomanager bei der Apobank.** *„Mit dem Quasi-Monopol auf seltene Erden besitzt das kommunistische China eine kraftvolle handelspolitische Waffe“*, erklärte er. *„Ohne Terbium, Gadolinium und Samarium*

*können weder Autos elektrifiziert noch Windparks errichtet werden.“ Eine von **China** ausgehende **Störung der Lieferketten** spürten deutsche Unternehmen deshalb sofort. Wer an den seltenen Erden mitverdienen wolle, könne vor allem auf die **Aktien von chinesischen Minengesellschaften** setzen. „Diese sind aber überwiegend gering kapitalisiert und sehr schwankungsintensiv.“ In diesem Zusammenhang verwies **Berendt** exemplarisch auf den **Kursverlauf des VanEck Rare Earth and Strategic Metals ETF**. Der Fonds hatte innerhalb von wenigen Monaten nach Auflegung zunächst 20% zugelegt. Aktuell notiere er jedoch fast 60% unter dem Emissionspreis. „In unserer Vermögensverwaltung spielen seltene Erden deshalb nur indirekt eine Rolle. Wir investieren vor allem in Technologie- und Industrieunternehmen, die seltene Rohstoffe im Produktionsprozess nutzen.“*

### **Nach internem Run-off zurück im Markt**

Die **Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G., Muttergesellschaft der Bayerischen**, war vor einigen Jahren in einen **internen Run-off** gegangen. Zwischenzeitlich wurde die Gesellschaft **umfirmiert in BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a. G.**, hat sich auf den Bereich der **Arbeitskraftabsicherung** spezialisiert und ist **in 2024 wieder zurück in den Markt gekommen**. Im Startjahr wuchsen die **Beitragseinnahmen des selbst abgeschlossenen Geschäfts** um fast 380%. „Die strategische Rückkehr der BY ins Neugeschäft und die bewusste Fokussierung der BL auf nachhaltige Beitragsmodelle zeigen, dass wir unsere Lebensstrategie zukunftsfest aufgestellt haben. Zwei Gesellschaften, ein Kurs: individuelle Vorsorge mit Substanz und Verantwortung.“, erklärte **Vorstandsvorsitzender Dr. Herbert Schneidemann**. Im **Neugeschäft** konnten die beiden Lebensversicherer die **Beitragssumme** um 9,1% auf 1.847 Mrd. Euro steigern. Während bei der **BL die Bayerische Lebensversicherung AG** die **Beitragseinnahmen** von 618 Mio. Euro auf 409 Mio. Euro zurückgingen, verbuchte die **BY** einen Zuwachs von 71 Mio. Euro auf 337 Mio. Euro.

### **Jeder sollte eine BU haben**

Selbst das **Verbraucherschutzportal Finanztip** hält die **Berufsunfähigkeitsversicherung für besonders wichtig**. „Jeder Berufstätige sollte eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) haben“, empfahl das Portal und verwies auf **das hohe Risiko des Arbeitskraftverlustes**. **Gleichzeitig warnt das Portal davor, eine BU auf eigene Faust abzuschließen**. „Makler können mit einer anonymen Risikovorfrage herausfinden, zu welchen Bedingungen die Versicherung abgeschlossen würde“, erläuterten die Verbraucherschützer. **An Makler stellt Finanztip ganz bestimmte Anforderungen**, bspw. im Hinblick auf die Anzahl der BU-Berater und die Anzahl der pro Jahr durchgeführten Beratungen. Das **Kriterium**, Geschäft an mindestens 30 Versicherer zu vermitteln, erscheint aber im Hinblick auf die Anzahl der Anbieter mit Toptarifen **wenig sachgerecht**. Am Ende werden **von Finanztip fünf Makler namentlich benannt**. Sofern der Leser einen der angegebenen Links nutzt, wird nach Angaben von Finanztip eine entsprechende Vergütung fällig.

### Riester-Comeback bei der Stuttgarter

Die **Stuttgarter Lebensversicherung a. G.** bietet ab sofort wieder eine **Riester-Rente** an. *„Die Entscheidung zur Wiedereinführung haben wir aus Überzeugung getroffen. Gerade für Familien mit Kindern und junge Berufseinsteigende bietet Riester nach wie vor große Vorteile.“*, erklärte **Jens Göhner, Leiter Produktmanagement der Stuttgarter, die Einführung der RiesterRente performance+**. Das Produkt bietet die Möglichkeit von **Zuzahlungen, beitragsfreien Zeiten, Anbieterwechsel sowie die Möglichkeit, zu Rentenbeginn bis zu 30% des angesparten Kapitals zu entnehmen. Die Kostenstruktur** entspricht nach Angaben der **Stuttgarter** denen der Produkte in Schicht 1 und 3. Für die **Kapitalanlage** stehen über 150 Fonds zur Verfügung, einschl. nachhaltigkeitsorientierter und indexbasierter Angebote. Zudem werden gemanagte Portfolios angeboten. In der **Variante als GrüneRente** werden sowohl das Sicherungsvermögen als auch freie Fonds bzw. gemanagte Portfolios in **Kapitalanlagen mit Nachhaltigkeitsmerkmalen** investiert.

### Der nächste Rüstungsfonds

Nun hat auch **M. M. Warburg & Co** einen **Themenfonds für die EU-Rüstungsbranche** aufgelegt. *„Die aktuellen geopolitischen Entwicklungen haben uns vor Augen geführt, dass Sicherheit und Verteidigungsfähigkeit keine Selbstverständlichkeit sind.“*, erläuterte **Stephan Schrameier, Vorstand des Unternehmens**. Der **European Defence Equity Fund** soll etwa 40 bis 50 Titel enthalten. Davon entfallen etwa 50% auf **reine Rüstungswerte**, ca. 30% auf **Zulieferer** und rund 20% auf **den Logistik- und Infrastrukturbereich**. *„Mit dem European Defence Equity Fund ermöglichen wir privaten und institutionellen Anlegenden, von der notwendigen Stärkung der europäischen Verteidigungsfähigkeit und somit von einem strukturellen Wachstumsmarkt zu profitieren – unabhängig davon, ob sie Warburg-Kunde sind oder nicht.“* ergänzte er. Investitionen in Unternehmen, die in Verbindung mit geächteten Waffen stehen, sind jedoch nicht vorgesehen.

#### IMPRESSUM:

infinma news 09 / 2025

#### Herausgeber:

infinma  
 Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH  
 Max-Planck-Str. 38  
 50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

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.

## Befristetes Anerkenntnis

Immer wieder betonen Versicherer, Vermittler, Analysten und sonstige Experten, ein sog. **befristetes Anerkenntnis** (in der Berufsunfähigkeitsversicherung) **wäre eine für den Kunden vermeintlich positive Regelung**. Hintergrund für eine solche Betrachtungsweise ist die Tatsache, dass die **BU-Leistungsregulierung häufig relativ lange dauert**; Zeiten von 6 Monaten und mehr sind durchaus keine Seltenheit. Damit die versicherte Person dennoch kurzfristig Leistungen beziehen kann, sprechen einige Versicherer ein **befristetes Anerkenntnis** aus. Das bedeutet, **es wird für einen vordefinierten Zeitraum von i. d. R. 12 Monaten eine Rente in Höhe der vereinbarten BU-Rente gezahlt, ohne dass der Versicherer jedoch einen BU-Leistungsanspruch rechtlich verbindlich anerkennt**.

In den Versicherungsbedingungen liest sich das dann bspw. so:

*„Wir können einmalig für längstens 12 Monate ein zeitlich befristetes Anerkenntnis unter einstweiliger Zurückstellung der Frage aussprechen, ob die versicherte Person eine andere Tätigkeit im Sinne von § 3 Absatz 2 konkret ausübt. Bis zum Ablauf der Frist ist das zeitlich befristete Anerkenntnis für uns bindend.“*

Grundsätzlich stellt sich natürlich erst einmal die Frage, **warum ein Versicherer nicht in der Lage** oder ggf. auch nicht willens ist, **eine abschließende Leistungsfallbeurteilung abzugeben**. Der häufigste Fall dürfte wohl der sein, dass dem Versicherer nicht alle (ärztlichen) Unterlagen vorliegen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können. Wer schon einmal bei einem Arzt einen Befundbericht angefordert hat, der weiß, dass dies durchaus auch mal dauern kann. Allerdings muss die Ursache nicht zwingend beim Arzt liegen. Die Analysen verschiedener Ratingagenturen haben in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, dass es **häufig auch die Kunden selber** sind, die bei der Beibringung benötigter Unterlagen nachlässig sind.

Auf den ersten Blick hört es sich also für den Versicherten so an, als wäre ein befristetes Anerkenntnis eine gute Sache, die dazu führt, dass er schneller Leistungen bekommen kann. Allerdings sind die Nachteile, die er dadurch in Kauf nimmt, erheblich.

Der o. g. Versicherer schreibt z. B. in seine Bedingungen auch diesen Passus:

*„Bis zu unserer Entscheidung über die Leistungspflicht müssen Sie die Beiträge in voller Höhe weiter entrichten. Bei Anerkennung der Leistungspflicht zahlen wir Ihnen die zu viel entrichteten Beiträge zurück. Sie können eine zinslose Stundung der ab Eingang Ihres Antrags auf Berufsunfähigkeitsleistungen zu entrichtenden Beiträge beantragen.“*

**Da es sich bei einem befristeten Anerkenntnis nicht um eine Entscheidung über die Leistungspflicht handelt, müsste der Kunde im Prinzip weiterhin Beiträge zahlen**. Ob dies in der Praxis wirklich so ist, dürfte u. U. auch von der Kulanz des Versicherers abhängen; eine Stundung der Prämien während der Leistungsprüfung bieten inzwischen fast alle Versicherer (zinslos) an.

Viel entscheidender ist allerdings der Punkt, **dass es sich bei einem befristeten Anerkenntnis nicht um die Anerkennung einer BU-Leistungspflicht handelt**. Mit anderen Worten: Mit Ablauf der

Befristung stellt der Versicherer seine Rentenzahlungen ein. Was danach passiert ist häufig nicht eindeutig geregelt:

- *Informiert der Versicherer den Kunden vor Ablauf der Befristung?*
- *Nimmt der Versicherer nach Ablauf der Befristung die Leistungsprüfung automatisch wieder auf?*
- *Oder prüft er während der Befristung weiter?*
- *Muss der Kunde möglicherweise sogar einen neuen BU-Leistungsantrag stellen?*
- *Muss der Kunden neue ärztliche Gutachten beibringen?*

Würde man diese Thematik intensiver verfolgen, würden sich vermutlich noch zahlreiche andere Fragen auftun. Ein ganz wesentlicher Schwachpunkt von befristeten Anerkenntnissen ist es, **dass der Versicherer im Prinzip nach Ablauf der Befristung gänzlich neu in die Leistungsprüfung einsteigen kann**. Hat er bspw. im Rahmen der Prüfung, die letztlich zur Befristung geführt hat, einen Fehler begangen, so kann er diesen nun problemlos korrigieren. Dies ist bspw. nach dem BU-Leistungsfallanerkennung im Rahmen der Nachprüfung nicht mehr möglich. Einmal begangene Fehler können nicht nachträglich (zu Lasten) des Kunden korrigiert werden.

Je nach Erkrankung / Verletzung, die zum befristeten Anerkenntnis geführt hat, dürfte es regelmäßig vorkommen, dass sich der Gesundheitszustand der versicherten Person in diesem Zeitraum verbessert. Man denke hier bspw. an orthopädische Erkrankungen, die in der Zwischenzeit intensiv physiotherapeutisch behandelt werden. **Der Versicherer könnte also neue Unterlagen anfordern, vom Kunden die Einreichung eines neuen Leistungsantrages einfordern und danach die Leistungspflicht ablehnen.**

Wenn man die Auffassung vertritt, ein befristetes Anerkenntnis ist positiv für die Versicherten zu beurteilen, dann sollten jedoch verschiedene Mindestanforderungen an den Versicherer gestellt werden.

- *Der Versicherer sollte seine Kunden rechtzeitig darauf hinweisen, dass die Befristung abläuft.*
- *Der Versicherer sollte auf einen neuen Leistungsantrag verzichten und die Leistungsprüfung von selbst wieder anstoßen. Im Idealfall sollte er während der Befristung weiter prüfen.*
- *Der Versicherer sollte darauf verzichten, nach Ablauf der Befristung Unterlagen anzufordern, die er zuvor noch nicht eingefordert hatte. Allenfalls sollte er die Möglichkeit haben, bereits vorhandene Unterlagen – bspw. den Therapie-Bericht eines Physiotherapeuten – aktualisieren zu lassen.*
- *Schließlich sollten diese Regelungen rechtsverbindlich in den Versicherungsbedingungen dokumentiert sein.*

**Ein Großteil der Diskussionen rund um ein befristetes Anerkenntnis dürfte letztlich darauf beruhen, dass viele Dinge nicht rechtsverbindlich geregelt sind.** Dem Kunden hilft es wenig, wenn der Versicherer sich auf interne Anweisungen in seinen Regulierungsrichtlinien bezieht, die für ihn weder bekannt noch zugänglich sind. Eine kundenfreundliche Regelung könnte bspw. ein befristetes Anerkenntnis sein, dass der Kunde selber beantragen kann.

## Investitionen in Rüstung: Ein Überblick

**DAS INVESTMENT** hat sich kürzlich intensiv mit der Thematik des **Investierens in die Rüstung** beschäftigt. Den kompletten Artikel findet der interessierte Leser hier: <https://www.dasinvestment.com/ruestung-etf-ruestungsindustrie/> Mit Beginn des Ukraine-Krieges vor gut 3 Jahren erleben viele **Rüstungsunternehmen einen wahren Boom** und auch Kapitalverwaltungsgesellschaften und Anleger wollen ein Stück vom Kuchen abbekommen. Inzwischen gibt es zahlreiche Möglichkeiten in Fonds zu investieren, nicht nur in ETFs.

Fondsname	ISIN	Auflage- datum	Volumen	TER*
VanEck Defense	IE000YYE6WK5	31.03.2023	6.400 Mio. USD	0,55%
Han-ETF Future of Defence	IE000OJ5TQP4	03.07.2023	2.749 Mio. USD	0,49%
iShares Global Aerospace & Defence	IE000U9ODG19	01.02.2024	647,9 Mio. USD	0,35%
Global X Defence Tech	IE000JCW3DZ3	10.09.2024	277,2 Mio. USD	0,50%
Invesco Defence Innovation	IE000BRM9046	29.10.2024	31,5 Mio. USD	0,35%
First Trust Indxx Global Aerospace & Defence	IE000NVDQXE1	11.12.2024	29,5 Mio. EUR	0,65%
Wisdomtree Europe Defence	IE0002Y8CX98	04.03.2025	2.987 Mio. EUR	0,40%
Han-ETF Europe Defence	IE000I7E6HL0	07.04.2025	143,2 Mio. EUR	0,49%
Amundi Stoxx Europe Defense	LU3038520774	12.05.2025	82,5 Mio. EUR	0,35%
BNP Paribas Easy Bloomberg Europe Defense	LU3047998896	19.05.2025	69 Mio. EUR	0,18%
iShares Europe Defence	IE000C7D4RX6	23.05.2025	36,6 Mio. EUR	0,35%
Global X Europe Focused Defence Tech	IE000WRQ9RR1	20.05.2025	2,6 Mio. EUR	0,40%
SPDR S&P Europe Defense Vision	IE0008GRJRO8	03.06.2025	8,0 Mio. EUR	0,15%**

Quellen: DAS INVESTMENT, Stand der Daten: 16.07.2025

Hintergrund des Booms ist letztlich die Entscheidung der **NATO-Staaten**, in Folge des Ukraine-Krieges die **nationalen Ausgaben für Verteidigung drastisch zu erhöhen**. Spätestens von 2035 an sollen 5% des Bruttoinlandsproduktes in Verteidigung und Sicherheit investiert werden.

Neben sog. **Rüstungs- bzw. Verteidigungs-ETFs** bieten sich u. U. auch sog. **Sicherheits-Fonds** an, die von Anbietern wie **LBBW Asset Management, Deka Investment und der Privatbank M.M. Warburg** aufgelegt wurden. Die **DWS** bspw. ist schon länger im Bereich **kritischer Infrastruktur** aktiv.

Bei den **Rüstungs-ETFs** handelt es sich um **Themenfonds**; die darin enthaltenen Unternehmen produzieren **Ausrüstung für das Militär** wie

- *Waffen und Waffensysteme,*
- *Munition,*
- *Militärfahrzeuge,*
- *Kommunikations- und Überwachungstechnologie,*
- *Güter für Überschwemmungsbekämpfung oder Schutz vor Feuer.*

Viele Rüstungskonzerne haben seit Kriegsbeginn in der Ukraine starke Gewinne einfahren können. Das gilt etwa für die Aktien von **Rheinmetall, Safran, RTX, Leidos und Thales**. So hat **Rheinmetall** seit Anfang 2020 einen Anstieg von über 1.200 Prozent verzeichnet. Zu den weiteren Unternehmen, die in vielen Rüstungs-Fonds enthalten sind, gehören u. a. **Booz Allen Hamilton, Leonardo, Palantir, Curtiss-Wright, Fortinet sowie Northrop Grumman und BAE Systems**.

Der **VanEck Defense** ist der aktuell größte und wahrscheinlich auch bekannteste Rüstungs-ETF. *„Das schnelle Wachstum unseres ETFs verdeutlicht, welchen Stellenwert das Thema Verteidigung mittlerweile auch auf Anlegerseite hat“*, erklärte **Martijn Rozemuller, Chef bei VanEck Europa**. *„Traditionell ist die Verteidigungsbranche gerade in Europa eigentlich ein eher sensibles Thema. Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine sowie weitere Spannungs- und Konfliktfelder weltweit haben bei vielen Menschen die Sichtweise auf das Thema Verteidigungspolitik jedoch geändert.“*

Da die **USA** traditionell das Land mit den **höchsten Ausgaben für Militär und Verteidigung** sind, ist es nicht weiter verwunderlich, dass in entsprechenden Indices die USA häufig am stärksten gewichtet sind und z. T. bis zu 50% des Index ausmachen. Jeder Anleger sollte berücksichtigen, dass sich durch die **hohe Gewichtung der USA** und seiner geo- bzw. außenpolitischen Situation **erhebliche Abhängigkeiten** ergeben. Erschwerend hinzu kommt, dass auch **andere Fonds / Indices** bereits eine **Übergewichtung amerikanischer** Werte beinhalten.

Die Diskussion um Rüstungsfonds hält allerdings an, und es lässt sich beliebig darüber streiten, **ob es ethisch und moralisch vertretbar ist, Nachhaltigkeitsfonds nach Artikel 8 der SFDR für Rüstungsinvestitionen zu öffnen**. Letztlich muss jeder Anleger diese Frage für sich selber im Hinblick auf seine persönlichen Nachhaltigkeitspräferenzen beantworten. Die Kontroverse zeigt aber erneut, **wie wichtig Transparenz bei den Fonds ist**. Nur wenn ein Interessent genau erkennen kann, worin investiert bzw. worin gerade nicht investiert wird, kann er eine fundierte Anlageentscheidung treffen. Derzeit stellt sich jedoch sowohl die deutsche als auch die europäische Rüstungsindustrie auf **weiter steigende Aufträge** ein. Allerdings bleibt die Rüstungsindustrie ein **volatiler Geschäftszweig**; in Friedenszeiten dürften die Länder ihre Ausgaben für Rüstung und Verteidigung deutlich reduzieren.

Alternativen könnten evtl. Fonds sein, die sehr breit diversifiziert in **europäische Industrieunternehmen** wie **Airbus, Safran, Rolls-Royce, Rheinmetall und BAE Systems** investieren. Der Fokus geht hier deutlich über das Thema Rüstung hinaus, z. B. beim **iShares Stoxx Europe 600 Industrial Goods & Services ETF**.



## E-Interview mit Matthias Weber, Vorstand Vertrieb und Marketing, Geschäftsfeld HDI Bancassurance

infinma: Herr Weber, Sie sind als Vorstand Vertrieb und Marketing für das Geschäftsfeld HDI Bancassurance verantwortlich. Was verbirgt sich konkret hinter diesem Bereich? Wie ist er vertrieblich aufgestellt?

**Weber:** Innerhalb unseres Bereichsressorts werden alle vertrieblichen Aktivitäten von HDI Bancassurance

gesteuert. Neben der Akquise neuer Partner sowie der individuellen Vertriebsbetreuung bestehender Kooperationspartner liegen auch der Bereich Growth Marketing und Vertriebsunterstützung sowie das Eventmanagement in unserem Verantwortungsbereich. Damit vereint das Bereichsressort alle relevanten Aufgabenfelder, die sowohl für das Wachstum von HDI Bancassurance als auch für die Pflege und den Ausbau der bestehenden Kooperationen elementar sind.

infinma: In der Bancassurance sind die Zielgruppen Private Banking und Wealth Management relevant. Was können wir uns unter diesen beiden Begriffen denn vorstellen?

**Weber:** Private Banker und Wealth Manager sind Finanzexperten, die persönliche Finanzdienstleistungen für wohlhabende Einzelpersonen und deren Familien anbieten. Während Private Banker ihren Fokus auf bankenspezifische Dienstleistungen und die persönliche Betreuung legen, bieten Wealth Manager ein umfassenderes Sortiment von Dienstleistungen an, das über die reine Vermögensverwaltung hinausgeht. Zu den Dienstleistungen und typischen Aufgaben im Wealth Management gehören neben der klassischen Anlageberatung und dem Investmentmanagement hauptsächlich Planungen zur Vorsorge und in Bezug auf den Nachlass: Versicherungslösungen, Steuerplanungen, Rechtsfragen, Kreditmanagement, Immobilienmanagement, Unternehmens- und Unternehmerberatung sowie Willensvollstreckungen.

infinma: Die Deutschen werden immer älter; über 30 Prozent sind schon jetzt über 60 Jahre alt. Was bedeutet das für Ihre vertrieblichen Ansätze?

**Weber:** Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern beobachten wir diese spannende Zielgruppe sehr genau und entwickeln maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen, die zu deren Bedürfnissen und Lebenszielen passen. Vor allem der Bereich Generationenmanagement birgt hier wichtige Potenziale, die es zu erschließen gilt.

infinma: Die Menschen, die immer älter werden, besitzen häufig viel Geld, das sie irgendwann vererben wollen. Warum scheint das vielfach immer noch ein Tabuthema zu sein?

**Weber:** 2024 haben sich nach einer Umfrage der Deutschen Bank in Zusammenarbeit mit dem Institut für Demoskopie Allensbach<sup>1</sup> 64 Prozent der Bundesbürger „ungern“ mit dem Thema Erben und Vererben beschäftigt. Eine erschreckend hohe Zahl! Viele Kunden wissen zwar, dass ein klar geregelter Nachlass finanzielle Vorteile bringt, Streitigkeiten verhindern und große Vermögenswerte sichern kann. Dennoch bleiben sie zurückhaltend und teilen teilweise keine umfassenden Informationen über ihr gesamtes Vermögen bzw. den Umgang mit diesem. Verhaltensökonominnen vermuten, dass die emotionale, soziale und psychologische Komplexität des Themas den rein ökonomischen Nutzen des Handelns überlagert. Das heißt: Man meidet schon im privaten Raum die Auseinandersetzung mit dem Thema. Im öffentlichen Raum – wie in einer Beratung – ist der Zugang zu der Thematik der Nachlassplanung somit meist noch schwieriger. Dies stellt eine enorme Herausforderung für Berater dar – ein sensibler, vorausschauender Umgang mit Kunden dieser Zielgruppe ist daher das A und O. Die Auseinandersetzung mit und Anwendung von verhaltensökonomischen Modellen wie dem EAST oder COM-B Modell kann hierbei helfen.

infinma: Was ist denn im Zusammenhang mit dem Vererben wirklich wichtig? Worauf sollten diejenigen achten, die Vermögen vererben wollen?

**Weber:** Insbesondere die frühzeitige Auseinandersetzung mit steuerlichen Aspekten, Erbschaftsregelungen und zur Verfügung stehenden Erbschaftssteuerfreibeträgen hilft, sich dem komplexen Thema anzunähern. Zudem sollten sich Privatpersonen dahingehend hinterfragen, welche Ziele sie mit einer Erbschaft verfolgen. Möchte man Angehörige für den Todesfall absichern? Oder sie bereits zu Lebzeiten beschenken und dennoch weiterhin die Verfügungsgewalt behalten? Sind Stiftungen eine Option, weil man keine Angehörigen hat? Möchte man zunächst „nur“ Vermögen weiter vermehren – beispielsweise durch Steueroptimierung und neue Anlagekonzepte? Unabhängig davon, welche Form des Vererbens gewählt wird: Persönliche Präferenzen sind entscheidend.

infinma: Wenn es um das Vererben geht, wird auch von Immobilien, Schenkungen und Stiftungen gesprochen. Welche Rolle spielen diese Themen?

**Weber:** Es sind unterschiedliche Aspekte und Vorgehensweisen für die Nachlassplanung. Die Kernaufgabe jeder Beratung ist es, herauszufinden, welcher Weg der richtige für unsere Kundschaft ist. So kann beispielsweise durch eine Stiftung das Vermögen vor Zersplitterung geschützt werden. Immobilien sind dagegen eine Anlageform, die sich gezielt vererben lässt, während man durch Schenkungen

---

<sup>1</sup> Deutsche Bank AG (2024): Erben und Vererben 2024. Studie in Kooperation mit dem Institut für Demoskopie Allensbach. Frankfurt am Main, November 2024. Online verfügbar (PDF)

bereits zu Lebzeiten Vermögen schrittweise an Wunschpersonen übertragen kann – unter Ausschöpfung von steuerlichen Vorteilen, gelingt das zum Beispiel über den gezielten Einsatz von Versicherungslösungen.

infinma: Wie hängen die vertrieblichen Aufgaben Generationenmanagement und Anlageplanung zusammen und was hat es nun damit auf sich?

**Weber:** Bei der Anlageplanung geht es vordergründig um nachhaltige Vermehrung des eigenen Vermögens unter Berücksichtigung der individuellen Risiko- und Renditeerwartungen. Das Generationenmanagement hilft Vermögen – zu Lebzeiten wie auch nach dem Tod – bedarfsorientiert an die Nachkommen zu verteilen. So ist vor allem bei vermögenden, traditionsbewussten Familien der Wunsch groß, das Vermögen über mehrere Generationen hinweg zu vererben. Das schließt sowohl Kinder als auch Enkelkinder gleichermaßen ein. Insofern sollten Anlageberatung und Generationenmanagement nicht getrennt voneinander betrachtet werden, sondern im gesamten Beratungsprozess sinnvoll ineinandergreifen.

infinma: Sie haben mit Private Invest ein Produkt auf den Markt gebracht, das genau die beschriebenen Zielgruppen erreichen soll. Was ist das Besondere an Private Invest? Wodurch unterscheidet sich Ihr Produkt von den Produkten Ihrer Wettbewerber?

**Weber:** Die Fondspolice Private Invest verbindet die Vorteile eines Depots mit denen einer fondsgebundenen Lebensversicherung. Konkret heißt dies, dass Private Invest die sehr guten Ertragsmöglichkeiten aus der Investmentwelt, u. a. durch eine sehr große Fondsauswahl von über 7.000 Investmentfonds, mit den Steuervorteilen einer Lebensversicherung zusammenbringt. Besonders für die vermögende Kundschaft ist diese Kombination interessant, weil die Renditechancen im Vergleich zur reinen Depotanlage somit optimiert werden können – auch über Generationen hinweg. Mit der gezielten Vergabe von Bezugsrechten im Todesfall kann die eigene Nachlassplanung zudem noch individueller gestaltet werden. Nicht zuletzt ist das Produkt auch wegen seiner hohen Flexibilität attraktiv, denn die Fondsaufteilung kann wie bei einem Investmentdepot jederzeit angepasst werden. Das ermöglicht sowohl nachhaltiges Agieren in der Geldanlage als auch kurzfristige Reaktionen, um mittel- bis langfristig Vermögen aufzubauen.

Aus Vermittlersicht bietet Private Invest - anders als herkömmliche Policen - zudem ein dauerhaftes Interesse an der langfristigen Betreuung der Kunden. Denn wie bei einem Investmentdepot kann sich die laufende Vergütung an den nachhaltig steigenden Vermögenswerten der Kunden orientieren.

infinma: Als Produktgeber fungiert ein Konsortium. Wie sieht das genau aus und warum haben Sie sich für eine Konsortiallösung entschieden?

**Weber:** Unser Konsortium besteht aus der neue leben Lebensversicherung AG, einem Unternehmen des Geschäftsfelds HDI Bancassurance, welches zum Ressort Leben und Bancassurance von HDI

Deutschland gehört und der myLife Lebensversicherung AG. Während der Maklerspezialist myLife das Produktgerüst stellt und den Kundenservice übernimmt, steuern wir über die neue leben unser großes vertriebliches Know-how im Bankensektor in die Partnerschaft ein. So verbinden wir sowohl über das Produkt als auch in unserer Partnerschaft das Beste aus zwei Welten.

infinma: Können Sie schon etwas zu ersten Erfahrungen mit dem Vertrieb des neuen Produkts sagen?

**Weber:** Wir vertreiben in der HDI Bancassurance Produkte ausschließlich über die Vertriebswege unserer Bankpartner. Das ist unser seit Jahrzehnten bewährtes Geschäftsmodell. Daher geht es uns seit dem Start unserer Kooperation im ersten Schritt weniger um den eigenen Vertrieb, sondern um die Anbahnung neuer Partnerschaften für den gemeinsamen Vertrieb. Erste Sparkassen haben wir von Private Invest bereits überzeugen können. Weitere Banken haben ihr Interesse signalisiert. Vor allem für die wachsenden Vertriebssegmente Private Banking und Wealth Management eignet sich Private Invest hervorragend – das zeigen unsere Gespräche mit potenziellen Interessenten.

infinma: Was können wir denn in diesem Jahr über Private Invest hinaus von Ihrem Geschäftsfeld erwarten?

**Weber:** Als HDI Bancassurance sind wir auf Vorsorge-, Biometrie-, und Baufinanzierungskonzepte spezialisiert und haben eine vollumfängliche Wertschöpfungskette entwickelt. Für die Absicherung von Baufinanzierungen und Privatkrediten wird es in den nächsten Monaten neue Produktlösungen aus unserem Hause geben. Vor allem im Baufinanzierungsmarkt sehen wir großes Wachstumspotenzial. Dies hat unsere diesjährige Studie bewiesen, die in Zusammenarbeit mit dem Markt- und Meinungsforschungsinstitut YouGov entstanden ist. Hier zeigt sich sowohl großer Handlungsbedarf als auch großes Potenzial, da viele Darlehensnehmer Themen wie die Absicherung von Tod, Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit nach wie vor nicht selbst aktiv ansprechen. An diesem Punkt können wir ansetzen und den Anstoß geben, die Sicherheit der eigenen Finanzierung als fixen Bestandteil in Beratung und Planung miteinzuschließen.

infinma: Herr Weber, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Geschäftsfeld weiterhin alles Gute.