

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die größten Lebensversicherer 2024	Seite 5
Kapitalanlagen der Fondspolizen 2024	Seite 7
Donau Fonds Select	Seite 10
Erkenntnisgewinn bei der EZB?	Seite 11
Vermasselt die Regierung die Frühstartrente?	Seite 12

Kurzmeldungen

Beweislast liegt beim Versicherer

Ein Lebensversicherer hatte versucht, eine Kundin konkret zu verweisen. Aufgrund psychischer Symptome hatte die Frau Leistungen aus ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung geltend gemacht. Sie gab an, aufgrund von Panikattacken, Angst- und Erschöpfungszuständen, Depressionen und Kopfschmerzen dauerhaft nicht mehr arbeitsfähig zu sein. **Der Versicherer verweigerte die Leistung mit dem Hinweis auf eine fehlende Berufsunfähigkeit von mindestens 50%.** Einige Zeit später trat sie eine neue Teilzeitstelle an, allerdings lag ihr Gehalt nun über 30% unter dem vorherigen Gehalt. **Der Versicherer sprach nun eine konkrete Verweisung aus** und erklärte, die Versicherungsnehmerin sei verpflichtet, darzulegen und nachzuweisen, aus welchem Grund sie nicht auf diese Tätigkeit verwiesen werden könne. **Vor Gericht scheiterte der Versicherer, da die Einstellungsmitteilung keine Begründung dafür enthielt, warum diese Tätigkeit nach seiner Auffassung die Anforderungen an eine zumutbare Verweisungstätigkeit gemäß den Versicherungsbedingungen erfüllt. Sie war somit unwirksam.** Die Begründung des Gerichts war deutlich: *„Die Ausführungen, die Voraussetzungen der Berufsunfähigkeit seien mit der neuen Tätigkeit ab dem 1. September 2020 für die Firma V. entfallen, sind oberflächlich und nichtssagend“.* Der Versicherer könne nicht einmal ansatzweise nachvollziehbar machen, woraus er die Berechtigung der konkreten Verweisung herleite. Er habe es zudem versäumt, für die Nachprüfung sachdienliche Auskünfte von der Frau zu verlangen. Einmal mehr zeigt sich also, **dass Versicherer dafür verantwortlich sind, die für eine Leistungsbeurteilung bzw. -einstellung erforderlichen Unterlagen selber beim Versicherten einzufordern.** Somit ist auch

fraglich, ob eine derartige Vorgehensweise, die Versicherer immer noch gerne in ihre Bedingungen schreiben, einer gerichtlichen Überprüfung überhaupt Stand halten würden.

Lebenserwartung, Rentenbezugsdauer und sozioökonomischer Status

In der **Drucksache 21/1442** hat sich die Bundesregierung zu einer **kleinen Anfrage der AfD** geäußert, die sich mit den Themen **Lebenserwartung und Rentenbezugsdauer** beschäftigt. Die komplette Antwort kann hier heruntergeladen werden: <https://dserver.bundestag.de/btd/21/014/2101442.pdf> In ihrer Vorbemerkung weist die **Bundesregierung** darauf hin: „Der Zusammenhang zwischen Lebenserwartung und sozioökonomischen Status ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen und Publikationen, die Kausalität ist in der Wissenschaft umstritten.“ Zur **durchschnittlichen Rentenbezugsdauer sowie zur fernerer Lebenserwartung** verweist die Regierung auf die Veröffentlichung „Rentenversicherung in Zeitreihen 2024“. Demnach liegt die **Lebenserwartung von Neugeborenen** Jungen aktuell bei 78,5 Jahren und bei Mädchen bei 83,2 Jahren. Die Werte schwanken abhängig vom Bundesland geringfügig. Die **durchschnittliche Rentenbezugsdauer liegt in Deutschland** bei Männern bei 19,1 Jahren und für Frauen bei 22,4 Jahren. **Ein statistischer Zusammenhang zwischen Lebenserwartung, der Dauer des Rentenbezugs sowie dem sozioökonomischen Status lässt sich nach Aussagen der Regierung nicht nachweisen.** Sie verweist auf eine hohe Komplexität des Zusammenhangs zwischen Bildung, Einkommen, Lebens- und Arbeitsbedingungen sowie der Gesundheit und dem Verhalten, das auf die Lebenserwartung einwirkt.

Trendwende bei Fondspoliceen?

Ist weniger mehr? **Einige Anbieter von Fondspoliceen setzen inzwischen nicht (mehr) auf ein möglichst breites Fondsangebot.** So erklärt **Michael Pfeiffer, Produktmanager für die Premium Rente bei der HUK Coburg:** „Wir nutzen nur acht ausgewählte Produkte – kostengünstige ETFs und zwei hauseigene Dachfonds.“ Das Erfolgsrezept des Produktes sei „Keep it simple.“ Seit Auflage des Produktes habe man lediglich einmal einen ETF ausgetauscht, da es eine kostengünstigere Variante auf den betreffenden Index gab. Ähnlich äußerte sich auch **Dr. Michael Martin, Leiter Produktstrategie Leben bei der BL die Bayerische Lebensversicherung AG:** „Weniger ist mehr. Wir haben unsere Fondspalette von über 100 auf 48 Fonds und ETFs gestrafft und dabei strenge Qualitätskriterien angelegt.“ Für die meisten Kunden dürfte es durchaus in ihrem Sinne sein, wenn die Anzahl der zur Verfügung stehenden Fonds nicht zu groß ist. Viele Menschen können und wollen sich mit der Kapitalanlage in ihrer Police gar nicht beschäftigen und mehrere Hundert zur Auswahl stehende Fonds sind vermutlich tatsächlich nur etwas für echte Investmentexperten.

Allianz Global Wealth Report

Das **Finanzvermögen der privaten Haushalte** ist im **Jahr 2024** weltweit um 8,7% gestiegen, so stark wie selten zuvor. Das Volumen beträgt 269 Billionen Euro. Das ist eines der Ergebnisse des neuen

Global Wealth Reports der Allianz. Im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung liegt das Niveau des Vermögens jedoch **nur auf dem Level von 2017**. Ursächlich dafür ist die hohe Inflation der letzten Jahre. **Deutliche Veränderungen gab es bei einer Betrachtung nach Regionen.** Unverändert liegen die **US-Haushalte** an der Spitze; auf sie entfällt knapp die Hälfte des privaten Finanzvermögens. Dahinter bleibt **Europa** mit einem Anteil von gut 18%, hat allerdings gegenüber 2004 fast 10 Prozentpunkte eingebüßt. Es folgt **China**, das in dem Betrachtungszeitraum sein Vermögen verfünffacht hat und nun auf einen Anteil von knapp 15% kommt. **Der zweite große Verlierer neben Europa ist Japan**, dessen Vermögens sich prozentual gesehen mehr als halbiert hat. Ein wesentlicher Grund für die Führungsposition der **USA ist große Affinität zum Besitz von Wertpapieren**. Während **amerikanische Anleger** zu fast 60% in Wertpapieren investiert sind, kommen die **Westeuropäer** nur auf etwa 35%.

Swiss Life überarbeitet Maximo

Die **Swiss Life Lebensversicherung SE** hat ihre **Fondspolice Maximo** überarbeitet. Die **Fondsanlagemöglichkeiten** wurden durch mehrere Fonds des **Vermögensverwalters Dimensional** sowie um weitere **kostengünstige institutionelle Tranchen** erweitert. Das **Ablaufmanagement** sieht jetzt nur noch eine **sukzessive Umschichtung in das Sicherungsvermögen** vor. Dadurch soll sich die endfällige Garantie erhöhen. Die **Rentengarantiezeit wurde bis zum 94. Lebensjahr verlängert**. Als **Hinterbliebenenleistung** gibt es nun zum Ablebenszeitpunkt die Auszahlung des **Vertragsguthabens zu Rentenbeginn abzgl. bereits gezahlter Garantierenten**. Zudem habe man auf Wunsch der Vermittler speziell für die **bAV die neuen Dynamikformen G4 und G8** eingeführt. „Damit ist es nun möglich, den Gesamtbeitrag um genau den Euro-Betrag zu erhöhen, um den der Höchstbeitrag – entsprechend vier oder acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der allgemeinen Rentenversicherung – im Vergleich zum Vorjahr gestiegen ist“. **Stefan Holzer, Leiter Market Management Versicherung und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland**, äußerte sich zufrieden: „*Das ist ein äußerst praxisnahes Feature und betrifft insbesondere die Dynamikform G4. Schließlich entscheiden sich 90 Prozent unserer Kundinnen und Kunden bewusst für den Höchstbeitrag von vier Prozent.*“

Erben und Vererben: Großes Potenzial

Die **Maklerbefragung „Fondspolice – Perspektiven und Potenziale“** der **Liechtenstein Life** hat gezeigt, wie groß das zukünftige **Potenzial des Themas „Erben und Vererben“** ist. Demnach werden in **Deutschland** in naher Zukunft **jährlich bis zu 440 Mrd. Euro vererbt**. Unter bestimmten Voraussetzungen bieten **fondsgebundene Lebensversicherungen** die Möglichkeit einer **steuerbefreiten Vermögensübertragung**. Der Umfrage zufolge haben sich inzwischen ca. 44% der Makler bereits in der Kundenberatung damit beschäftigt. Der Prozentsatz ist gegenüber dem Vorjahr (37%) deutlich gestiegen. Das zeigt bereits das große Potenzial, das in dem Thema steckt. Dementsprechend hat sich auch das Fachwissen dazu entwickelt. Inzwischen gaben fast drei Viertel der Befragten an, die Möglichkeiten der erbschaftsteuerfreien Vermögensübertragung zu kennen. **Dr. Aron Veress, CEO der**

Liechtenstein Life, bestätigt: „Wir beobachten, dass Makler ihren Wissensstand beim Thema Erben und Schenken deutlich ausgebaut haben... und die Vermittler erkennen den Bedarf an Beratung und innovativen Lösungen.“ Der liechtensteinische Versicherer bietet mit **Liechtenstein Life Wealth** bereits seit 2023 eine Police an, die den **Vermögensaufbau und die Nachlassoptimierung** kombiniert.

Dialog verbessert Arbeitskraftabsicherung

Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat einige **Verbesserungen an ihren Produkten zur Arbeitskraftabsicherung** vorgenommen. Die **maximal BU-Rente** im Rahmen der **Nachversicherungsgarantie** wurde auf 4.000 Euro angehoben. Bei der **neu eingeführten Karrieregarantie** sind unter bestimmten Voraussetzungen auch Renten von 6.000 Euro bis 7.500 Euro möglich. Einer vereinbarten **Beitragsdynamik kann beliebig oft widersprochen** werden, ohne eine erneute Risikoprüfung auszulösen. Sofern die Restlaufzeit des Vertrages noch mindestens 5 Jahre beträgt, kann die versicherte Person bei **Ausübung der Verlängerungsoption auch älter als 50 Jahre** alt sein. Die **Vorstandsvorsitzende der Dialog Versicherungen, Tamara Pagel**, äußerte sich zu den Verbesserungen wie folgt: „Unsere weiterentwickelten Angebote werden noch attraktiver für breite Kunden-Zielgruppen. ... Gleichzeitig verbessern wir damit für unsere Partner die Angebotsmöglichkeiten, um die Bedarfssituationen und Wünsche ihrer Kunden zielgenau zu versichern.“

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 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

Redaktion:

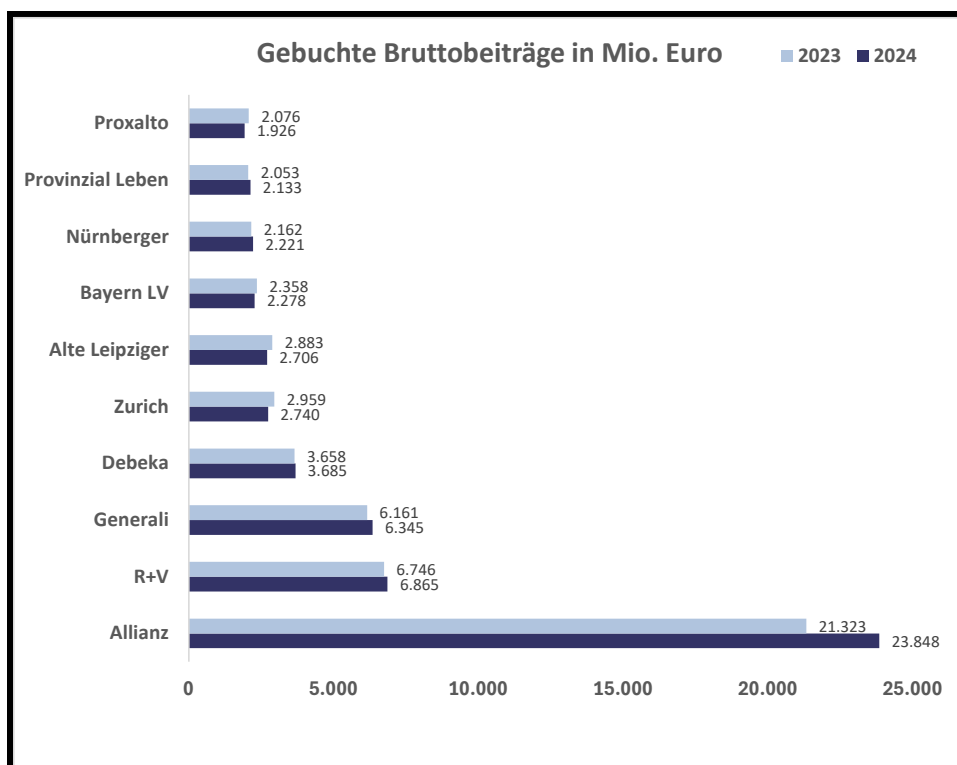
Marc C. Glissmann
Dr. Jörg Schulz

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.

Die größten Lebensversicherer 2024

In der **Ausgabe 09/25** hat sich die **Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV)** ausführlich mit der Situation der **größten Lebensversicherer in Deutschland** beschäftigt. Neben einer wie immer gut zu lesenden Zusammenfassung der Marktsituation durch **Chefredakteur Marc Surminski** wurden auch verschiedene **Bilanzdaten bzw. -kennzahlen** veröffentlicht.

Ein Blick auf die **gebuchten Bruttobeiträge** zeigt, dass die **Allianz** aufgrund eines hohen Wachstums von fast 12% ihren Vorsprung vor der **R+V** deutlich ausbauen konnte. Die **Generali** hingegen konnte den Rückstand auf die **R+V** verringern. Fusionsbedingt schaffte die neue **Provinzial Leben** erstmals den Sprung in die Top 10. Deutliche Rückgänge bei den Beitragseinnahmen mussten von den großen Versicherern **Alte Leipziger, Zurich und Proxalto** hinnehmen.



Betrachtet man die Veränderungsraten der übrigen Gesellschaften (unter den 50 größten), so schwanken diese naturgemäß stark. Deutliche Rückgänge mussten bspw. **Cosmos (-18,0%)** und **Württembergische (-6,8%)** hinnehmen. Spürbares Wachstum verzeichneten hingegen **ERGO Vorsorge (8,7%)**, **HanseMerkur (20,3%)**, **myLife (30,2%)**, **SV Leben (8,2%)**, **SV Sachsen (10,2%)** und **VPV (24,5%)**. Aufgrund der **neuen Geschäftsausrichtung in der Versicherungsgruppe Die Bayerische** sind die **Zahlen von BL Bayerische Leben und BY Bayerische Vorsorge Leben** nicht mit denen der übrigen Wettbewerber vergleichbar. Die beiden größten ausländischen Anbieter Canada Life und Standard Life liegen auf den Rängen 25 (+1) und 28 (unverändert).

Erneut wird der **dominierende Einfluss der Einmalbeiträge** deutlich. Wer sich hier zurückhält, wie bspw. **Alte Leipziger und Württembergische**, der hat es schwer, Wachstum zu generieren. Dagegen

führt ein kräftiger Zuwachs bei den Einmalprämien zu den hohen Zuwachsraten bei bspw. **VPV und HanseMerkur**.

Betrachtet man die **Kostensituation in der Lebensversicherung**, dann hat sich hier vergleichsweise wenig getan. Gerade die **Abschlusskosten** stehen seit jeher im Fokus der **Kritik von Verbraucherschützern, Politikern und Medien**. Natürlich gilt auch hier, dass man nicht alle Gesellschaften über einen Kamm scheren sollte. Aber noch immer findet man Unternehmen, bei denen die **Abschlusskosten (bezogen auf die Beitragssumme des Neugeschäfts) bei über 6%** liegen, z. T. sogar mit steigender Tendenz. In diesem Zusammenhang ist es unerheblich, ob sich für die (zu) hohen Kostenquoten mehr oder weniger sinnvolle Begründungen finden lassen. **Die Lebensversicherungsbranche sollte sich darüber im Klaren sein, dass sie nicht nur im Hinblick auf die Kosten unter permanenter Beobachtung steht.** Nach wie vor gibt es zahlreiche kritische Beobachter, die nur darauf warten, (weitere) Vorwürfe erheben zu können. Gerade auch vor dem Hintergrund eines zu beobachtenden **Philosophiewechsels bei der BaFin hin zu mehr Verbraucherschutz und im Kontext mit „Value for Money“** sollte sich die Branche nicht darauf verlassen, dauerhaft einfach weitermachen zu können wie bisher. Sollte es nicht in näherer Zukunft zu sichtbaren Veränderungen bei der Höhe der Abschlusskosten kommen, dürfte die **Diskussion um ein Provisionsverbot erneut mit aller Härte aufbranden**. Die von vielen als „allein selig machende“ angesehen **Honorarberatung konnte bisher, z. B. in Großbritannien, nicht den Nachweis erbringen, dass sie wirklich die „bessere“ Lösung ist**. Viele Diskussionen auch rund um die Lebensversicherung haben jedoch bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass es häufig nicht um die beste Lösung, sondern um die Umsetzung einer bestimmten Ideologie geht. Insofern sollte die Branche endlich handeln, anstatt auf Verbote und Reglementierungen durch den Gesetzgeber zu warten.

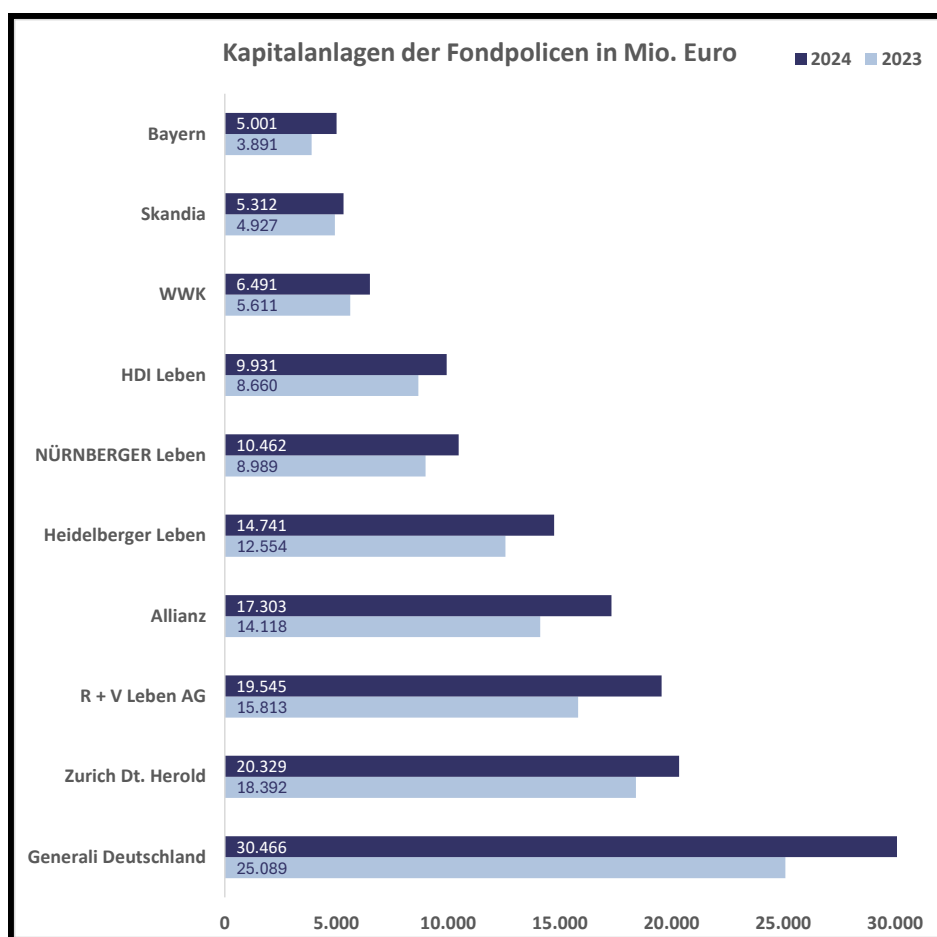
Bei den **Verwaltungskosten** sieht es insgesamt etwas besser aus. Immerhin gibt es hier einige Anbieter, die bei der Verwaltungskostenquote mit einer 1 vor dem Komma aufwarten können. Auffällig ist jedoch, dass es Gesellschaften wie die **Allianz (1,2%) oder R+V (1,4%)** schaffen, weit unter dem Marktdurchschnitt liegende Quoten zu generieren, während andere Unternehmen wie bspw. die **AXA (3,3%) oder die Helvetia (4,3%)** weit darüber liegen.

Die Thematik hat auch **Surminski** angesprochen: „*Seit Jahren stehen die Kosten im Fokus der Öffentlichkeit. Auch die BaFin hat die Branche bei den Abschlusskosten im Rahmen ihrer Wohlverhaltensaufsicht zuletzt ins Visier genommen und drängt auf Reduzierungen bei den Gesellschaften mit überdurchschnittlich hohen Kostensätzen. Im Jahr 2024 gab es bei den Kostensätzen der großen Lebensversicherer aber wie schon in den Vorjahren wenig Bewegung.*“

Wenn man über die vermeintlichen zu hohen Kosten in der Lebensversicherung spricht, dann sollte man allerdings auch einmal die Frage aufwerfen, **warum ausgerechnet die Versicherer regelmäßig kritisiert und thematisiert werden. In keiner anderen Branche haben die Kosten eine vergleichbare Bedeutung**. Oder haben Sie schon mal gehört, dass sich jemand über zu hohe Kosten bei Rolex, Hermes oder Louis Vuitton beschwert hätte?

Kapitalanlagen der Fondspolice 2024

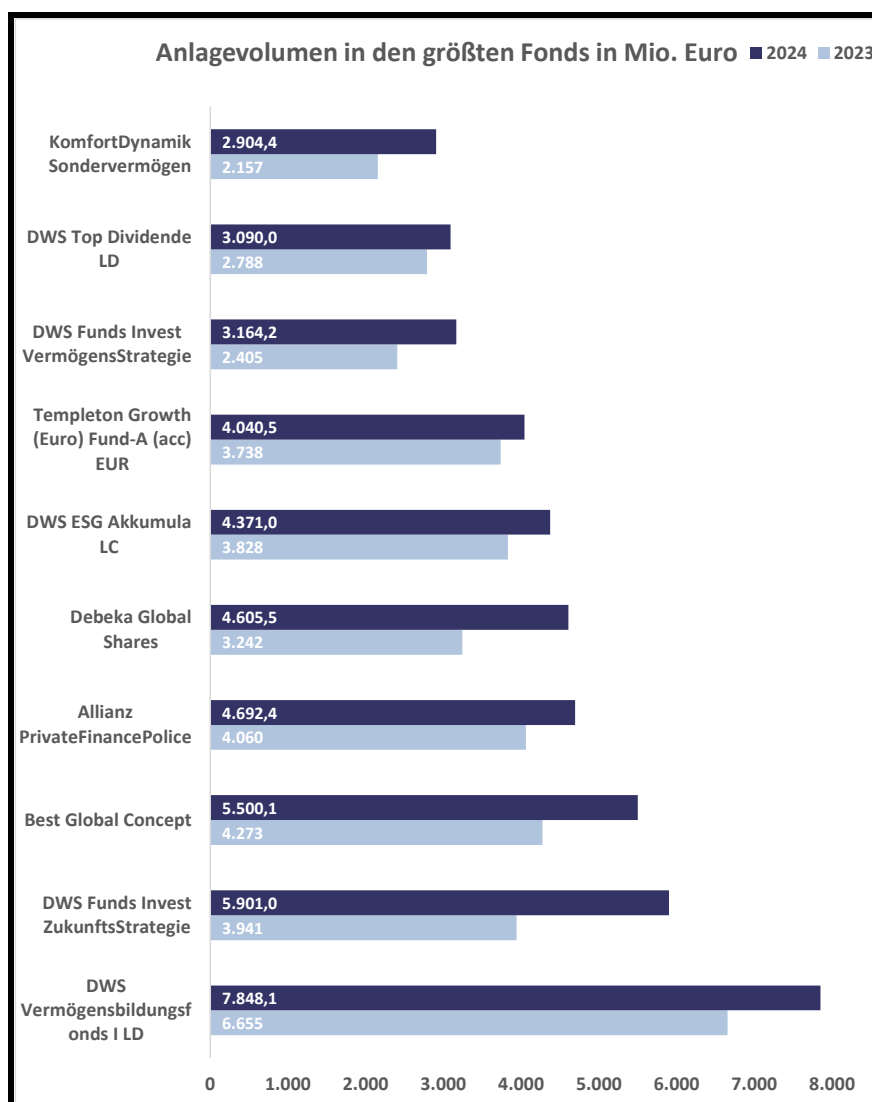
Auch für das **Geschäftsjahr 2024** haben die **Analysten von infinma** wieder die **Kapitalanlagen für Rechnung und Risiko von Inhabern von Lebensversicherungspolice** ausgewertet. Hinter der etwas sperrigen Formulierung verbirgt sich nichts weiter als die Summe der im Rahmen von Fondspolice angesparten Guthaben der Einzelfonds (in Euro). Oder anders ausgedrückt: Die von jedem einzelnen Fonds vorhandenen Anteilseinheiten sind mit dem Bilanzwert zum Ende des entsprechenden Jahres multipliziert und dann aufaddiert worden. Auf diese Weise kann man z. B. feststellen, **wer denn die größten Anbieter an Fondspolice in Deutschland sind**. Korrekter müssten man sagen, wer den größten Bestand an Fondspolice (gemessen in Euro) hat. Für das Jahr 2024 sieht das bei den Top 10 so aus:



Demnach bleibt die **Generali** mit deutlichem Abstand an der Spitze. Dahinter konnte sich die **Zurich** auf Rang 2 verbessern. **Allianz und Heidelberger Leben** liegen unverändert auf den Positionen 4 und 5. Nicht zuletzt aufgrund der guten Entwicklung auf den Kapitalmärkten verzeichneten die Gesellschaften durchweg ein deutliches Wachstum, das in der Spitze bei weit über 20% lag. So erzielte die **Bayern LV** ein Plus von 28,5%, die **R+V** von 23,6% und die **Allianz** von 22,6%. Dagegen liest sich der Zuwachs bei der **Skandia** mit 7,8% vergleichsweise bescheiden. Wie groß das **Verharrungsvermögen von Versicherungsbeständen** ist, zeigt sich daran, dass mit der **Heidelberger Leben und der Skandia** zwei Gesellschaften weiterhin unter den Top 10 bleiben, obwohl sie bereits seit Jahren kein

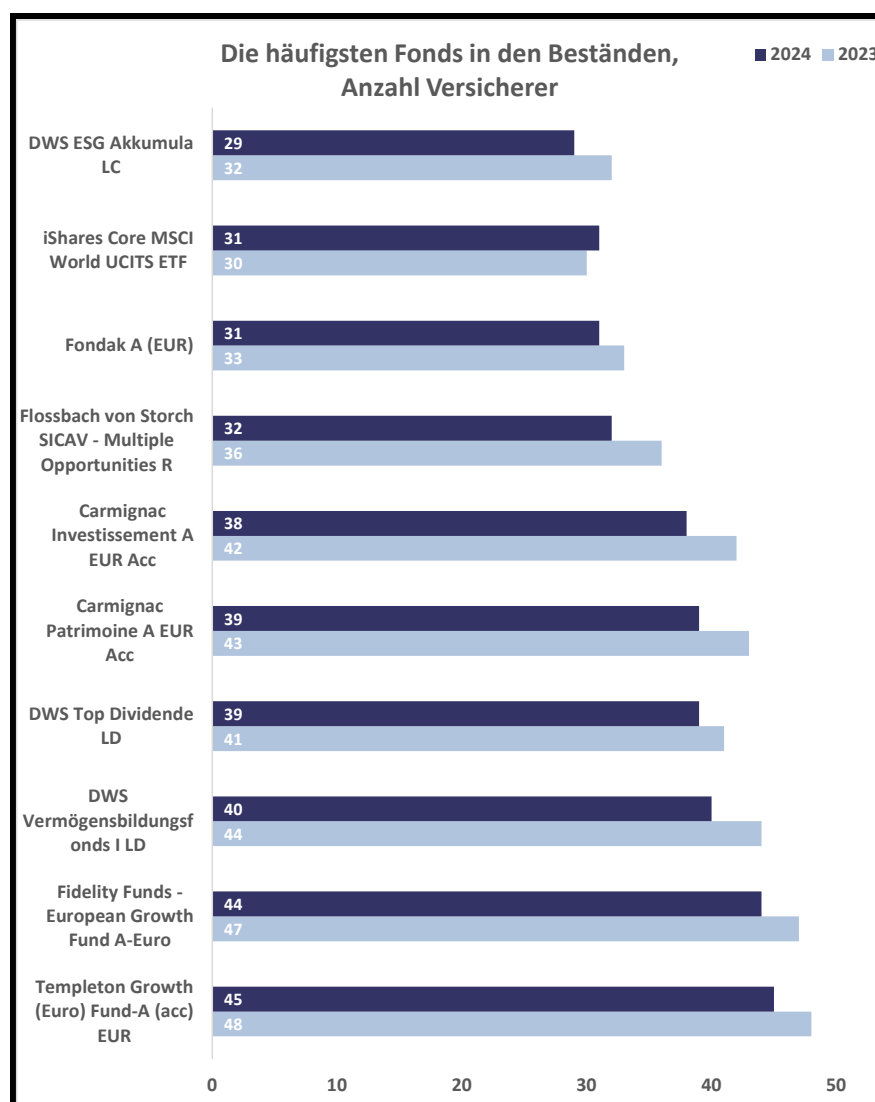
Neugeschäft mehr machen. Weiterhin auf Wachstumskurs liegt die **Debeka**, die ihr Fondsvolumen von 3,58 Mrd. Euro auf 4,92 Mrd. Euro ausbauen konnte und nur noch knapp hinter der **Bayern LV** liegt. Das ist eine insofern sehr erstaunliche Entwicklung, war doch die **Debeka** noch vor wenigen Jahren einer der Anbieter mit den größten Beständen an klassischen Lebens- und Rentenversicherungen.

Die Rangfolge der größten Fonds wird weiterhin dominiert von der DWS, die gleich mit 5 Fonds in den Top 10 vertreten ist. Das von der **Heidelberger Leben** vertriebene und von **Feri Luxembourg** aufgelegte **Best Global Concept** verzeichnet noch immer **beeindruckende Wachstumsraten** und legte im Jahr 2024 um fast 30% zu. Von den großen und bekannten Fondsgesellschaften und Vermögensverwaltern konnte sich lediglich **Franklin Templeton** mit dem „Dauerbrenner“ **Templeton Growth** einen Platz unter den zehn größten Fonds sichern.



Schaut man sich an, **wie häufig die einzelnen Fonds bei den Versicherern in den Beständen enthalten sind**, dann hat sich gegenüber dem Vorjahr wenig getan. Der am meisten verbreitetste Fonds bleibt der **Templeton Growth** vor dem **Fidelity European Growth**. Der Rückgang der Anzahl pro Fonds ist auf die Marktveränderungen zurückzuführen; so haben **Barmenia** und **Gothaer** ebenso fusioniert wie die **Provinzial Rheinland** und die **Provinzial NordWest**. Zudem wurde die

Nürnberger Beamten auf die Nürnberger Leben verschmolzen. Somit ergibt sich bei der Anzahl ein quasi „natürlicher Schwund“.



Sowohl bei der Übersicht nach Summe, als auch bei der Übersicht nach Stückzahl kann man feststellen, **dass es „neue“ Fonds relativ schwer haben bzw. recht lange brauchen**, um im Ranking eine Spitzenposition einnehmen zu können. Die derzeit vor allem im Neugeschäft beliebten Anbieter **Dimensional und Vanguard** liegen beide (noch) unter „ferner liefen“. In der Summenbetrachtung findet man den **Dimensional Global Core Equity** auf Rang 79 und den **Vanguard FTSE All World** auf Position 194. **Insgesamt beinhalten die Fondsbestände der Lebensversicherer im Jahr 2024 mehr als 6.250 Einzelpositionen / -fonds.**

Auffällig ist, wie stark das angesparte **Volumen pro Fonds** schwankt. Dieses hängt vor allem davon ab, wie viele Fonds die Gesellschaft überhaupt im Bestand hat. So verwundert es wenig, dass die **Debeka** mit lediglich fünf Fonds im Bestand auf ein (rechnerisches) Durchschnittsvolumen von knapp 1 Mrd. Euro kommt. Diese Berechnung verzerrt allerdings, da der **Debeka Global Shares alleine 94%** des gesamten Bestandsvolumens auf sich vereint. Am anderen Ende der Skala kommt die **myLife** bei 2.758 Fonds im Bestand auf eine überschaubare Durchschnittssumme von lediglich knapp 860 T€.

Donau Fonds Select

Die **Donau Versicherung AG Vienna Insurance Group** bietet mit **Fonds Select** eine **fondsgebundene Lebensversicherung** an, die sowohl eine **einmalige als auch eine laufende Prämienzahlung** ermöglicht. Ab dem 4. Versicherungsjahr kann eine **Prämienpause von bis zu 24 Monaten** eingelegt werden. **Zusatzbausteine für Eltern- und Familienhospiz-Karenz, Krankheit oder Arbeitslosigkeit sichern die Prämienzahlung ab.** Eine **garantierte Mindestablebenssumme** kann gewählt werden. In der **Rentenphase** kann der Kunde auch eine **fondsgebundene Rentenform** wählen.



Im Rahmen der Fondsanlage sind verschiedene **Steuerungsmöglichkeiten** vorgesehen:

- Das **Start-Management** schichtet eine Einmalprämie schrittweise in die gewünschten Zielfonds um.
- Das **Profit-Management** sichert Wertzuwächse durch Umschichtung in einen risikoärmeren Fonds.
- Das **Ablauf-Management** sichert gegen Ende der Laufzeit das Fondsvermögen durch sukzessive Umschichtung in risikoärmere Anlagen.

Bis zu 10 Fonds sind gleichzeitig kombinierbar. Das Fondsangebot umfasst mehr als 80 Fonds von verschiedenen Kapitalverwaltungsgesellschaften. Auf der Seite <https://www.donauversicherung.at/privatkunden/vorsorge/fondsinformationen> bietet die **Donau** auch einen **umfangreichen Filter** an. So kann der Kunde u. a. sein **Risikoprofil als Auswahlkriterium eingeben** und sich für **unterschiedliche nachhaltige Investments** entscheiden.

Das Screenshot zeigt das Filter-Tool der Donau Versicherung mit folgenden Abschnitten:

- Risiko- und Ertragsprofil:** Ein Slider, der von 1 bis 7 reicht, mit einer Legende: 1-2: sicherheitsbetont, 3: ausgewogen, 4-5: dynamisch, 6-7: offensiv.
- Nachhaltigkeit:** Auswahlmöglichkeiten für ESG Fonds (Art. 8), Österreichisches Umweltzeichen und Ökologische Impact-Investments (Art. 9).
- Themen*:** Auswahlmöglichkeiten für Gold, Rohstoffe, wachstumsorientiert, Gesundheit, Gut ausbalanciert, Trends&Innovation, Blue Chips / Big Players, Digitalisierung&BigTech, Far East - asiatische Märkte, Sicherheit geht vor und ETF.
- Regionen*:** Auswahlmöglichkeiten für Global, Amerika, Europa, Asien&EM, Schweiz und Österreich.

Auch die Auswahl nach Themen und Regionen wird angeboten.

Wenn man sich für einen be-

stimmten Fonds aus der Ergebnisliste entschieden hat, so werden dazu weitere Informationen eingeblendet bzw. der **Download der entsprechend PDF-Dateien (Factsheet, Prospekt und Anlegerinformation)** bereitgestellt. Wird der ausgewählte Fonds angeklickt, so wird auf die **Webseite des jeweiligen Fonds verlinkt.**

Erkenntnisgewinn bei der EZB?

Die **EZB** und mehr oder weniger namhafte Wissenschaftler hatten jahrelang versucht, das Thema **Inflation kleinzureden**. So wurde lange damit argumentiert, dass ja keine Inflation vorliege, nur weil die Preise stiegen. Die **EZB** hingegen hatte bspw. steigende Lebensmittelpreise damit abgetan, **dass es nicht ihre Aufgabe sei, die Preise einzelner Güter stabil zu halten, sondern das Preisniveau insgesamt als solches. Den Hinweis auf stark gestiegene Butterpreise hatte die EZB medienwirksam als (rechten) Populismus abgetan.**

Kürzlich hatte sich die **EZB** dann doch etwas überraschend zur sog. „**Supermarktinflation**“ geäußert. In einem **Blogbeitrag** unter dem Titel „*When groceries bite*“ haben sich die **Wissenschaftler Elena Bobeica, Gerrit Koester und Christiane Nickel** mit der Rolle **der Lebensmittelpreise für die Inflation im Euroraum** beschäftigt. Demnach sind die **Lebensmittelpreise im Euroraum** seit Ende 2019 in **Estland** um 57%, in **Litauen** um 55% und in **Lettland** sowie der **Slowakei** um 52% gestiegen. Deutlich geringer war der Preisanstieg in **Zypern** (20%), **Finnland** (25%) und **Irland** (26%). Für **Deutschland** wurde ein Wert von 37% angegeben. **Preistreiber waren dabei Kakao, Schokolade, Kaffee, Olivenöl, Butter, Milch und Fleisch. Die Gründe für den Preisanstieg bleiben ein wenig diffus.** Die Autoren sprechen von globalen, heimischen, zyklischen sowie strukturellen Ursachen.

Neben den **Lebensmittelpreisen** werden aber bei der Berechnung der Inflationsrate auch die Preise für **Energie, Dienstleistungen und Konsumgüter** berechnet. Demnach kann es also durchaus sein, dass sich eine auf den ersten Blick moderate Inflationsrate von etwa 2% ergibt, obwohl Lebensmittel deutlich stärker im Preis gestiegen sind. Vor allem sinkende Energiepreise hatten in der Vergangenheit die Gesamtinflationsrate gedämpft.

Bei der **Supermarktinflation** spielen mindestens zwei Aspekte eine wesentliche Rolle. Gerade für ärmere Haushalte sind die Lebensmittelpreise bedeutsamer als für andere, da sie einen prozentual größeren Anteil ihres Einkommens für Lebensmittel aufwenden müssen. Zudem machten Lebensmittel im europäischen Warenkorb etwa 20% aus, so dass **entsprechende Preissteigerungen besonders sichtbar** werden.

Die aktuelle Diskussion um die Lebensmittelpreise zeigt aber noch ein ganz anderes **Problem nicht nur der EZB, sondern auch vieler Politiker und deren Berater**. Offensichtlich befinden sich viele dieser Menschen inzwischen in einer **eigenen Bubble**, die sich sehr weit von der Lebensrealität „normaler“ Menschen entfernt hat. Nur weil der Preisanstieg dem einen nicht weh tut, heißt das aber natürlich nicht automatisch, dass er nicht vorhanden ist. Zudem stellt sich natürlich die Frage, **ob eine einzelne Messzahl für die (Gesamt-) Inflation noch zeitgemäß ist**. Mindestens aber sollte die Forderung im Raum stehen, dass **sich zentrale Organisationen wie die EZB** zukünftig deutlich stärker an der realen Situation der Menschen in Europa orientieren sollten und vielleicht auch mal einen Blick aus Ihrem Elfenbeinturm hinauswagen. Zudem spricht die anhaltende Inflation für eine Kaufkraftabsicherung in Form von Realinvestitionen, bspw. Aktien oder Fonds.

Vermasselt die Regierung die Frühstartrente?

Im Rahmen der sog. **Frühstartrente** sollen **Kinder und Jugendliche zwischen 6 und 18 Jahre**, die eine Bildungseinrichtung besuchen, einen **staatlichen Zuschuss von zehn Euro pro Monat** erhalten, um einen ersten Einstieg in eine kapitalgedeckte Altersvorsorge zu erhalten. Im **Koalitionsvertrag** war dazu ein **„individuelles, kapitalgedecktes und privatwirtschaftlich organisiertes Altersvorsorge-depot“** vorgesehen.

Details zu dem geplanten Rentenmodell sind immer noch nicht bekannt. Zwar sollte das Produkt ursprünglich zum **1. Januar 2026** starten, allerdings liegt immer noch kein Gesetzesentwurf vor. Derzeit arbeitet das **SPD-geführte Bundesministerium der Finanzen (BMF)** an einem **Referentenentwurf**. Das Vorhaben der Regierung ist in der Finanzbranche durchweg positiv aufgenommen worden; allerdings ist man dort bisher von einer **privatwirtschaftlichen Individuallösung** ausgegangen.

Nun verkündete allerdings das **Magazin Capital**, aus **Koalitionskreisen** sei **„durchgesickert“**, dass ein **Kollektivmodell** im Raum steht. Demnach soll angeblich der **Fonds zur Finanzierung der kern-technischen Entsorgung (Kenfo)**, der als **öffentlich-rechtliche Stiftung** organisiert ist, die Gelder einsammeln und verwalten. Dies bestätigte auch **Fritz Güntzler, finanzpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion**. Demnach solle der Fonds das Geld **ausschütten, sobald ein Jugendlicher sein 18. Lebensjahr** erreicht hat. Das sei nach Aussagen der Befürworter der Fondslösung ein schneller und unbürokratischer Weg zur Realisierung der Frühstartrente. *„Andererseits würde dies wohl bedeuten, dass keine privaten Zuzahlungen möglich sind – etwa durch Eltern oder Angehörige“*, merkte dazu **Capital** an.

Allerdings bezweifelt **Güntzler**, dass ein solcher Plan wirklich umgesetzt wird: *„Ich habe keine Veranlassung, zu glauben, dass das Finanzministerium im Rahmen der 'Frühstart-Rente' an einer Kollektivlösung arbeitet“*. Im Koalitionsvertrag sei außerdem vereinbart worden, dass das Kapital nach Vollen- dung des 18. Lebensjahres bis zum Rentenbeginn weiter bespart werden kann und erst mit Erreichen der Regelaltersgrenze ausgezahlt werden soll.

Wie unsinnig die o. g. Lösung ist, zeigt ein Blick auf die nackten Zahlen. Bei 10 Euro im Monat und einem Zeitraum von 12 Jahren ergibt sich selbst bei einer durchschnittlichen Verzinsung von immerhin 5% im Jahr ein Betrag in Höhe von 1.566 Euro. Damit lässt sich für die Altersvorsorge nicht wirklich viel tun. Mit anderen Worten: **Die Frühstartrente macht überhaupt nur dann Sinn, wenn erstens schon während der ersten 12 Jahre Zuzahlungen durch bspw. Eltern oder die Jugendlichen selber möglich sind und zweitens das Kapital tatsächlich bis zur Rente angespart wird.** Ansonsten ist die Gefahr groß, dass der ohnehin überschaubare Betrag einfach verkonsumiert wird. Nicht zu unterschätzen ist auch die Signalwirkung auf die jungen Leute, die von einer solchen Lösung ausgehen würde. Dies insbesondere mit Blick auf die Situation der gesetzlichen Rentenversicherung, die ohnehin eine private Vorsorge unabdingbar macht. Bleibt zu hoffen, dass die **Politik** nicht wieder eine an sich vernünftige Idee suboptimal umsetzt.