

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Thesen zur Altersvorsorge	Seite 6
Bundesrat kritisiert Riester-Reform	Seite 8
AU-Klausel statt Krankentagegeld?	Seite 10
Honorarberatung bleibt Nischenthema	Seite 11
Optimismus oder Realitätsverweigerung?	Seite 12

Kurzmeldungen

Zweitundenprofiteure des KI-Booms

Bekanntlich erfordert die **Elektrifizierung der Sektoren Wärme, Transport und Industrie, vor allem aber der weltweite Boom von KI-Anwendungen** mit dem rasanten Ausbau von **Rechenzentren, Unmengen von Strom**. Kürzlich hatte **Commerzbank Research** über den **zukünftigen Strombedarf** berichtet. Bereits in den Jahren 2020 bis 2024 ist der Stromverbrauch von Rechenzentren jährlich um rund 12% auf 416 TWh gestiegen (IEA). Bis 2030 erwartet die **Internationale Energieagentur** einen Anstieg auf etwa 946 TWh. Neben den **Stromlieferanten** selber dürften an der Börse auch **die Zulieferer relevanter Infrastruktur** aufgrund der hohen Investitionserfordernisse von dem KI-Boom profitieren. Konkret sind das bspw. Unternehmen, die in den Bereichen **Anlagenbau und Elektrifizierung** tätig sind, aber **Vermieter von Rechenzentrumsflächen**. Entsprechende Anlagemöglichkeiten bieten bspw. der **Xtrackers MSCI World Utilities UCITS ETF**, der **Allianz Smart Energy Aktienfonds** und der **Wellington Enduring Infrastructure Assets Fund**.

Das BU-Jahr bei Matthias Helberg

Auch **Matthias Helberg, Gründer und Inhaber der Matthias Helberg Versicherungsmakler e.K.**, hat kürzlich seinen persönlichen **Rückblick auf das BU-Jahr 2025** auf seiner Homepage veröffentlicht: <https://www.helberg.info/blog/2026/02/so-war-unser-bu-jahr-2025-kein-antrag-abgelehnt-alle-leistungsfaelle-anerkannt/> Man findet dort u. a. eine interessante **Statistik zu den eingereichten BU-Anträgen**. Demnach wurde im letzten Jahr **kein einziger BU-Antrag abgelehnt und kein einziges eingereichtes BU-Geschäft ist nicht zustande gekommen**. Insgesamt wurden knapp **75% aller**

Anträge zu normalen Konditionen oder im Rahmen eines Aktionsantrags angenommen. Bei 22% der Anträge wurde ein Leistungsausschluss dokumentiert. Insgesamt **widerlegen** die Zahlen von **Helberg** eines der am weitverbreitetsten **Vorurteile gegen die BU**: Oft heißt es nämlich, es werden viel zu viele Anträge abgelehnt oder nur mit Leistungsausschlüssen und / oder Risikozuschlägen angenommen. Eine Quote von fast 75% an Normalannahmen ist wahrlich kein schlechtes Zeugnis für die Versicherer. Es zeigt aber auch, dass die **Expertise des einreichenden Maklers mitentscheidend** ist.

Zentrale europäische Finanzaufsicht löst keine Probleme

Der **deutsche Investmentverband BVI** hat die Pläne der **Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA)**, eine **zentrale Finanzaufsicht** für große **grenzüberschreitend tätige Assetmanager unter dem Dach der ESMA** zu schaffen, stark kritisiert. **Hauptgeschäftsführer Thomas Richter** sagte: *„Eine Zentralisierung der Aufsicht wäre ineffizient und teuer. Denn die nationalen Aufsichtsbehörden werden nicht verschwinden. Sie werden auch künftig benötigt, um lokale Marktakteure zu beaufsichtigen und die Einhaltung nationaler Regeln zu überwachen“*. Somit würde eine zusätzliche zentrale Aufsicht **Doppelstrukturen, Mehrfachmeldungen und hunderte neue EU-Beamten** bedeuten. Sein Fazit ist sehr deutlich: *„Vor allem aber sollte die EU die Regulierung vereinfachen. Die massive Regelungsflut aus Brüssel ist das eigentliche Problem.“* Einmal mehr zeigt sich, dass die **Brüsseler Beamten** offensichtlich entweder nicht willens oder schlicht und ergreifend nicht in der Lage sind, das Problem der überbordenden Bürokratie in Europa ernsthaft anzugehen.

bAV-Update bei der Bayerischen

die **Bayerische** hat ihre **bAV-Produktlinie – bAV Blue Invest, bAV Hallo Zukunft und KlassikRente bAV** – erneuert. Die Produkte sind weiterhin als **Direktversicherung und als Rückdeckungsversicherung für die Unterstützungskasse** erhältlich. Die **Beitragszahlung wurden flexibilisiert**; Zuzahlungen sind ebenso möglich wie Beitragspausen, Beitragsfreistellung oder Stundung. In den Tarifen **bAV BlueInvest und bAV Hallo Zukunft** kann eine **Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung** eingeschlossen werden. Stattdessen gilt eine **Wartezeit** von drei Jahren, außer bei Unfällen. **Beitragsgarantien** können zwischen 50% und 80% gewählt werden. Ein neu eingeführtes **Ablaufmanagement** soll Marktrisiken kurz vor dem Rentenbeginn reduzieren. Auch während der **Rentenbezugsphase wurde die Flexibilität erhöht**. So ist bspw. eine **Teilkapitalisierung** von bis zu 30% möglich, auch **Zuzahlungen** können geleistet werden. Schließlich bietet die **Bayerische transparente Angebotsdarstellungen**, die das **Sicherungsvermögen** mit der jeweils **aktuell deklarierten Überschussbeteiligung** hochrechnen. Wahlweise kann auch eine Hochrechnung gewählt werden, bei der beide Töpfe mit gleicher Wertentwicklung modelliert werden. Das schafft eine Vergleichsmöglichkeit zu den Gesellschaften, die keine andere Art der Hochrechnung anbieten.

Und Gold glänzt doch

Während im **Jahr 2025** das Thema **Rüstungs- und Verteidigungsfonds** in aller Munde war, brachten den Anlegern **Goldminen-ETFs die höchsten Renditen**. **Morningstar Direct** zufolge waren von den zehn renditestärksten ETFs des letzten Jahres alleine neun solche, die in Goldminen investiert haben. Sie erzielten in **2025 Jahresrenditen** zwischen 123% und 148%. Der „*Renditesieger*“, der **L&G Gold Mining ETF** bildet den **Index Stoxx Global Gold Miners** ab. Natürlich sei die Entwicklung der Goldminen-Fonds vom Preis des physischen Goldes abhängig. Daneben nennt **Morningstar** aber auch **geopolitische Unsicherheiten, Zentralbankkäufe und Zinssenkungen**, die die Wertentwicklung positiv beeinflusst hätten. Diese Renditeentwicklung ist auch vor dem Hintergrund erstaunlich, dass Goldminen-ETFs i. d. R. höhere Kosten aufweisen als bspw. Fonds auf den **MSCI World**. Im Vergleich zu den **Goldminen-ETFs** sind die etwa 57%, die der **Global X Defence Tech** als bester Rüstungsfonds im letzten Jahr erzielte, geradezu bescheiden. Nicht jedes Trendthema wird also auch automatisch zum Renditesieger.

Die Geldanlagen der Deutschen

Einer Erhebung des **Verbandes der Privaten Bausparkassen** zufolge legen die **Deutschen** ihr Geld immer noch am liebsten auf dem **Girokonto** an. Mit 41% der Nennungen lag es deutlich an der Spitze vor dem **Sparbuch** mit 35%. Dahinter folgen **Investmentfonds** mit 33%. Die Zahl der Menschen, die in **Aktien bzw. Aktienfonds** investieren, ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und liegt jetzt bei etwa 14,1 Millionen. Die Entwicklung täuscht allerdings insofern etwas, da die Zahl im Jahre 2000 schon einmal bei knapp 13 Millionen lag und danach zunächst deutlich zurückgegangen ist. Im europaweiten Vergleich sind **ETFs in Deutschland besonders beliebt**. Demnach legen 21% in ETFs an; dahinter folgen mit einigem Abstand **Österreich, die Schweiz und Schweden** mit jeweils 16%. Im Hinblick auf die **Kenntnisse von Finanzprodukten** fühlen sich Männer informierter als Frauen. So gab fast die Hälfte der befragten Männer an, sich mit **Aktien** sehr gut oder eher gut auszukennen. Bei den Frauen waren es lediglich 23%. Diese Bild zieht sich durch alle abgefragten Anlagearten. Auch in der Zukunft werden ETFs eine bedeutende Rolle spielen. Einer Umfrage des **Vermögensverwalters BlackRock** zufolge planen 70% derjenigen, die schon in ETFs investieren, ihr Geld **auch weiterhin in Aktien-ETFs** anzulegen.

Das große KI-Risiko

Künstliche Intelligenz (KI oder auch AI genannt) ist aktuell – neben **Rüstung / Verteidigung und Gold / Edelmetalle** – auch an den **Börsen eines der Trendthemen**. Anleger spekulieren darauf, dass vor allem große Unternehmen intensiv in KI investieren werden. Auch die **deutschen (Lebens-) Versicherer** betonen regelmäßig die **Bedeutung von KI für ihr (zukünftiges) Geschäftsmodell**. Vor allem die **Senkung der Personalkosten** wird regelmäßig genannt, da diese den größten Kostenblock ausmachen. **Flossbach von Storch** haben das kürzlich in ihrem **Kapitalmarktbericht** zu Recht etwas

kritischer gesehen: „Ob am Ende tatsächlich netto so viele Jobs durch KI wegefallen, wie die KI-Protagonisten es erwarten, muss sich noch zeigen. Das alles wird aber mit Sicherheit nicht von heute auf morgen passieren.“ Hinzu kommt, dass die meisten Unternehmen **mit Hilfe von KI keine neuen Umsatzquellen** werden aufturn können. „Schon deswegen nicht, weil der Einsatz von KI kein Alleinstellungsmerkmal ist, so wie das Telefon, Fax oder Internet auch keines waren“, heißt es dazu bei **Flossbach von Storch**. Insofern kann man nur davor warnen, schon jetzt mit einem weit reichenden Personalabbau zu beginnen, ohne die tatsächlichen Potenziale der KI tatsächlich schon im Detail erschlossen zu haben. Mal ganz abgesehen davon, dass KI natürlich auch nicht umsonst zu haben ist. **Die Kosten für KI-Rechenleistungen könnten schnell in ungeahnte Höhen steigern**. Das gilt natürlich umso mehr, sollte sich Strom zukünftig tatsächlich als Engpassfaktor erweisen.

EU als Alternative am Markt weitgehend gescheitert

Immer wieder wird in der Öffentlichkeit die **EU als sinnvolle Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung** thematisiert. Hintergrund ist die bekannte Tatsache, dass die **BU für viele Menschen zu teuer und / oder aufgrund gesundheitlicher Probleme gar nicht (mehr) abschließbar ist**. Insofern ist der Wunsch nach einer Alternative zwar nachvollziehbar, aber die **Erwerbsunfähigkeitsversicherung hat inzwischen längst nachgewiesen, dass sie es gerade nicht ist. Der Markt hat sein Votum bereits deutlich abgeben**: Waren es im Jahre 2012 noch 28 Gesellschaften, die eine EU im Angebot hat, ist die Zahl im April letzten Jahres auf nur noch 12 Anbieter zurückgegangen. Die Zahl der Produkte verringerte sich in dem Zeitraum von 67 auf 39. Auffällig ist vor allem, dass **die wahren Probleme der EU in der Diskussion gerne ausgespart** werden. Zwar ist die **Leistung bei Psyche** ein gewichtiges Argument, wenn aber in der Praxis **für viele Berufe die EU nur unwesentlich billiger oder in Extremfällen sogar teurer als die BU ist**, dann stellt sich die grundsätzliche Frage nach der Sinnhaftigkeit dieser vermeintlichen Alternative. Erschwerend hinzu kommt, dass die **Hürden für eine Leistung aus der EU** von vielen Kunden als sehr hoch empfunden werden und sie sich daher kaum für das Produkt begeistern lassen. Insofern ist es auch nicht weiter verwunderlich, wenn der Vertrieb sich weitgehend von der EU abwendet.

R+V meldet Wachstum

Die **R+V Versicherungsgruppe** hat für das **Jahr 2025 ein deutliches Beitragswachstum** gemeldet. „Trotz global weiter herausfordernder Rahmenbedingungen und einer schwachen deutschen Wirtschaft konnte die R+V Gruppe bei den Beiträgen in allen Sparten weiter kräftig zulegen“, sagte der **R+V-Vorstandsvorsitzende Norbert Rollinger**. In der **Lebens- und Pensionsversicherung** erhöhten sich die **Beitragseinnahmen** um gut 12% auf 8,5 Mrd. Euro. Gründe dafür sieht **Rollinger** u. a. in **gestiegenen Einkommen, einer gesunkenen Inflation und positiven Realzinsen**. Wachstumstreiber waren die **Einmalbeiträge** mit einem Plus von 28,8%, die **laufenden Beiträge** stiegen um 2,1%. Der gesamte Neubeitrag wurde mit 4,9 Mrd. Euro angegeben. Besonders stark legten Produkte der

privaten Altersvorsorge mit Neuen Garantien zu. Hier wurde ein Zuwachs von etwa 56% erzielt. **Fondsgebundene Produkte** erreichten ein Plus von gut 23%.

Kommt das Zillmerverbot?

Auch im Zusammenhang mit der geplanten **Altersvorsorgereform** wird von **Verbraucherschützern und Politiker wieder ein Verbot der Zillmerung** gefordert. Darunter versteht man die **Verrechnung der Abschlusskosten zu Beginn eines Vertrages**, so dass dieser quasi mit einem negativen Guthaben startet. Im Rahmen der **Riester-Rente** bspw. wurde eine Verrechnung der Abschlusskosten in den ersten zehn und dann in den ersten fünf Jahren eingeführt. Was bedeutet das aber, wenn zukünftig die Abschlusskosten über die gesamte Laufzeit verteilt werden sollen? Ein Beispiel macht das sehr deutlich: Bei einer Laufzeit von 37 Jahren und einer monatlichen Prämie von 100 Euro ergibt sich eine Beitragssumme in Höhe von 44.400 Euro. Wenn darauf nun eine Abschlussprovision in Höhe von 25% gezahlt wird, dann sind das 1.110 Euro. Würde man die gleichen Abschlusskosten nun auf die gesamte Laufzeit verteilen, so wären das 2,50 Euro im Monat. **Die Sinnlosigkeit eines solchen Vorgehens leuchtet vermutlich unmittelbar ein.** Warum sollte jemand eine Versicherung vermitteln, aus der er 37 Jahre lang monatlich eine kaum bemerkbare Provision erhält? Bei einer **durchschnittlichen Lebenserwartung von Männern** von knapp 80 Jahren dürfte der Vermittler in diesem Beispiel also nicht älter als 43 Jahre sein, wenn er die Zahlung seiner letzten Provisionsrate noch erleben möchte. Es bedarf nicht viel Phantasie, um festzustellen, dass sich eine qualifizierte Beratung mit einem solchen Vergütungsmodell schlicht nicht darstellen lässt.

IMPRESSUM:

infinma news 03 / 2026

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

www.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.

Thesen zur Altersvorsorge

Unter dem Titel „*Optionen richtig zusammensetzen: 5 Thesen zur Altersvorsorge*“ haben die Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP), Michael Hauer und Andreas Kick, auf der Plattform www.pfefferminzia.de kürzlich einen Gastbeitrag veröffentlicht. Nachfolgend finden Sie vier der aufgestellten Thesen. Den kompletten Artikel finden Sie hier: <https://www.pfefferminzia.de/branche/options-richtig-zusammensetzen-5-thesen-zur-altersvorsorge/>

➤ ***Die Riester-Rente wird 2026 eine Renaissance erleben***

Das von der **Bundesregierung geplante Altersvorsorgedepot** soll sich deutlich von den bisherigen klassischen Riester-Zulagen abheben. Allerdings zeigt die (neue) Förderlogik auch, dass viele zentrale, durchaus berechtigte **Kritikpunkte an der Riesterförderung häufig zu pauschal** waren. Gerade für Familien mit Kindern und eher geringen Einkommen, war die Riester-Rente ein Instrument mit hoher Förderwirkung. Allerdings hat die Vorgabe einer 100%-igen Beitragsgarantie die Renditechancen begrenzt und die Anbieter dazu gezwungen, komplexe und damit meist auch teure Sicherungsmechanismen zu verwenden. Davon verabschiedet sich das Altersvorsorgedepot und **trennt Anspar- und Rentenphase. Die Förderung wird zudem konsequent an die tatsächliche Beitragshöhe geknüpft**. Wer mehr Eigenbeitrag leistet, erhält auch eine höhere Förderung. **Hauer und Kick** können sich vorstellen, dass vor diesem Hintergrund das **Jahr 2026 (noch einmal) zu einem Erfolgjahr für Riester** wird. Zwar hat sich das Produkt nicht verändert, aber vor allem die **förderunschädliche Wechselmöglichkeit in das neue Produkt** schafft neue Anreize. Zudem lässt sich die **hohe Zulagenwirkung** noch gezielt nutzen. Gleichzeitig bleibt der spätere Übergang in eine **renditeorientierte Ansparlogik** erhalten.

➤ ***In einer Welt voller KI-generierter Inhalte wird persönlicher Kontakt zum Qualitätsmerkmal***

Künstliche Intelligenz ist derzeit eines der großen **Trendthemen**. Viele Unternehmen träumen bereits davon, zahlreiche Mitarbeiter entlassen zu können, um deren Aufgaben von der KI übernehmen zu lassen. Schon heute ist KI in der Lage, Informationen zu bündeln und scheinbar schlüssige Empfehlungen zu generieren. Allerdings sehen **Hauer und Kick** ein zentrales **Gegenargument gerade im Bereich der Altersvorsorge. Für eine verantwortungsvolle Beratung in dem komplexen Thema fehlt der KI die Verantwortung**. Oder anders formuliert: KI erweckt mit vielen ihrer Antworten den Eindruck individueller Passgenauigkeit, muss aber für die Konsequenzen nicht einstehen. **Zudem hängen die KI-Ergebnisse stark von den öffentlich verfügbaren Informationen und vorherrschenden Narrativen ab**. Wenn bspw. die Kosten in Versicherungsprodukten in der bestimmenden Diskussion als zu hoch angenommen werden oder der Nutzen lebenslanger Renten in Frage gestellt wird, dann werden diese Sichtweisen von der KI übernommen. Gerade in der Beratung zu so einem komplexen Thema wie Altersvorsorge ist die KI also keinesfalls ein Ersatz für die persönliche Beratung. **Vielmehr gewinnt wegen der beschriebenen Probleme der**

persönliche Kontakt an Bedeutung. Dabei geht es weniger um Informationsvermittlung, sondern eher um Einordnung, das Hinterfragen von Narrativen oder der Sichtbarmachen von Zielkonflikten. **Somit liegt in der persönlichen Beratung zukünftig eine Art Qualitätsversprechen.**

➤ ***Nachhaltigkeit wird kein Transparenzthema mehr – sondern ein Produktversprechen mit Mindestanforderungen***

In der Vergangenheit hatte **Nachhaltigkeit** in der Finanzbranche ganz viel mit **regulatorischen Vorgaben, Berichtspflichten** u. ä. zu tun. Eine exakte Vorgabe, was denn nachhaltig überhaupt bedeuten soll, fehlte hingegen. Mit der in Aussicht stehenden **Reform der Sustainable Finance Disclosire Regulation (SFDR 2.0)** könnte sich das ändern. Zukünftig sollen Produkte eindeutig zu klar definierten Nachhaltigkeitskategorien zugeordnet werden. Zwar werden die Regelungen voraussichtlich erst ab 2027 vollständig greifen (können), aber bereits jetzt prägen sie Produktentwicklung, Vertrieb und Kommunikation. Dabei geht es um die **Klassifizierung eines Produktes als nachhaltig oder nicht nachhaltig bzw. als Transitionsprodukt.** Die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien würde nicht primär eine Beratungsfrage sein, sondern eine Frage der Produktstruktur und der regulatorischen Klassifizierung. **Damit sollte die Beratung einfacher, transparenter und rechtssicherer werden.** Die Nachhaltigkeit eines Produktes muss nicht mehr erklärt werden, sondern ergibt sich aus dem Produkt selbst heraus. Auch **Greenwashing** könnte so verhindert werden.

➤ ***Das Thema Erben und Schenken wird an Bedeutung zunehmen***

Schon jetzt setzen mehrere Lebensversicherer verstärkt auf die Thematik **Erben und Schenken**; diese wird sich mit Eintritt zahlreicher Baby-Boomer in den Ruhestand naturgemäß weiter verstärken. Dabei geht es nicht nur um das Vererben, sondern auch darum, ggf. schon **vor dem Tod Vermögen steuerlich sinnvoll zu übertragen.** Aktuell ist es auch ein Thema, mit dem sich der Berater von anderen abheben und dem Kunden gegenüber auszeichnen kann. Damit wird das Ganze zu einem **attraktiven Geschäftsfeld mit zukünftig weiterwachsendem Potenzial.**

Insgesamt wird somit für die Altersvorsorge das Zusammenspiel der Systeme noch bedeutender. Staatliche Förderung und klare regulatorische Vorgaben für die Nachhaltigkeit erfordern eine noch stärkere verantwortungsvolle Beratung. *„Qualität entsteht dort, wo komplexe Zusammenhänge verständlich eingeordnet, Zielkonflikte transparent gemacht und Entscheidungen bewusst begleitet werden.“* Die Ausführungen von **Hauer und Kick** sind insofern von besonderem Interesse, da sie an einigen Stellen deutlich **andere Schwerpunkte setzen als andere Marktteilnehmer.** Gerade die **Nutzbarkeit der KI wird zurzeit sicher vielfach überschätzt.** Parallel dazu wird die **anhaltende Bedeutung der Nachhaltigkeit unterschätzt.** Die Versicherer, die sich jetzt – auch wenn es teilweise heimlich, still und leise zu geschehen scheint – aus der Thematik zurückziehen, bestätigen damit vor allem die Skeptiker, welche die Nachhaltigkeitsbemühungen vieler Versicherer ohnehin nicht richtig ernst genommen haben. Im Hinblick auf Glaubwürdigkeit und Transparenz ist das für die gesamte Branche wenig hilfreich.

Bundesrat kritisiert Riester-Reform

Zwischenzeitlich hat der **Bundesrat** eine **Stellungnahme zum Altersvorsorgereformgesetz** abgegeben und einige Punkte aus dem **Regierungsentwurf kritisiert**. Daher schlägt der **Bundesrat Nachbesserungen** vor. Grundsätzlich begrüßt die **Länderkammer** das **Ziel der Bundesregierung**, die private Altersvorsorge zu stärken, bemängelt aber vor allem die nachfolgenden fünf Punkte.

➤ **Sonderausgaben-Höchstbetrag zu niedrig**

Den geplanten Sonderausgaben-Höchstbetrag in Höhe von 1.800 Euro hält der Bundesrat für zu niedrig und fordert eine Anhebung auf 3.000 Euro. Die geplante Erhöhung falle im Vergleich zur geplanten Zulagenerhöhung zu gering aus.

➤ **Kinderzulage benachteiligt Geringverdiener**

Bei der Kinderzulage bemängelt der Bundesrat, dass zukünftig Geringverdiener mit einem Einkommen von weniger als 30.000 Euro schlechter gestellt seien. Zur Erlangung der vollen Kinderzulage von 300 Euro müssten zukünftig 1.200 Euro jährlich aufgebracht werden. Daher sollte die volle Kinderzulage schon dann gewährt werden, wenn der Zulagenberechtigte eine Grundzulage von mindestens 175 Euro erhält.

➤ **Kein echtes Standardprodukt**

Der vorliegende Gesetzesentwurf erlaubt verschiedene Kombinationen von Fonds, die allesamt unter dem Begriff Standarddepot angeboten werden könnten. Das wird vom Bundesrat stark kritisiert; auf diese Weise werde gerade keine Vergleichbarkeit geschaffen. Stattdessen wird ein staatlich organisiertes, aber privatwirtschaftlich geführtes einheitliches Standardprodukt gefordert. Als konkretes Beispiel nennt der Bundesrat eine Kombination eines ETFs aus kurzlaufenden Euro-Staatsanleihen oder eines Geldmarkt-ETFs mit einem weltweiten Aktienindex wie dem MSCI World.

➤ **Kostendeckel viel zu hoch**

Besonders kritisch sieht der Bundesrat den Kostendeckel, der eine jährliche Renditeminderung von durchschnittlich 1,5% zulasse. Wörtlich heißt es, „eine derart hoch angesetzte Kostenobergrenze laufe dem Ziel eines transparenten, verbraucherfreundlichen und besonders attraktiven Standardprodukts zuwider“. Vergleichbare Vorsorgeprodukte wie diversifizierte Indexfonds würden regelmäßig Effektivkosten von deutlich unter 0,5% pro Jahr aufweisen. Das schwedische Standardprodukt käme sogar nur auf etwa 0,1% pro Jahr.

➤ **Zu enger Kreis der Förderberechtigten**

Schließlich wird bemängelt, dass der Kreis der Förderberechtigten zu klein sei. Dem Bundesrat zufolge solle der Kreis auf Selbständige oder sogar auf alle Personen im erwerbsfähigen Alter ausgeweitet werden. Gerade Selbständigkeit, gebrochene Erwerbsbiographien oder Minijobs würden ansonsten das Risiko von Altersarmut erhöhen. Daher solle die Förderung privater Altersvorsorge nicht auf die in Pflichtversicherungssystemen erfassten Erwerbstätigen beschränkt werden.

Neben den genannten Kernpunkten erwartet der Bundesrat zudem

- *Klarstellungen zur Kapitalanlage während der Auszahlphase*
- *zur Vererbbarkeit von Ansprüchen und*
- *zur Behandlung von Bestandsverträgen beim Wechsel in das neue Fördersystem.*

Den meisten der genannten Kritikpunkte wird man vermutlich zustimmen können. Allerdings kommt doch an zahlreichen Stellen die Denkweise vieler Politiker zum Tragen. Diese scheint sich vor allem dadurch auszuzeichnen, dass man den **Menschen keine eigenverantwortlichen Entscheidungen** zutraut. Deshalb solle ein **Depot staatlich organisiert** werden; was immer das auch heißen mag. **Dazu sollte man auf jeden Fall die Frage stellen, was denn zu der Annahme berechtigt, der Staat wäre dazu in der Lage.** Gerade im Umgang mit Geld und dem Kapitalmarkt haben sich Politiker in der Vergangenheit in aller Regel nicht gerade durch spektakuläre Erfolge ausgezeichnet. **Warum also sollte ein staatliches Depot erfolgreicher sein, als ein Anlagekonzept, das sich am freien Markt gegen andere Konzepte durchsetzen muss?** Ganz offensichtlich gibt es in der Politik inzwischen nicht einmal mehr ein Grundvertrauen in die Märkte bzw. die freie Marktwirtschaft.

Natürlich kann man über die **Kostenbelastung von Versicherungsprodukten** beliebig und ergebnislos diskutieren. Ebenso kann man einen Kostendeckel von 1,5% für zu hoch halten. Allerdings haben die Politiker bzw. die Kritiker dieser Kostenbelastung bisher die Frage noch nicht beantwortet, **wie denn ein neues Altersvorsorgeprodukt zum Kunden kommen soll.** Sich vorzustellen, ein Mensch wird morgens wach, schaut in den Spiegel und erkennt dann, dass es Zeit ist, im Internet mal auf die Schnelle ein staatliches Standarddepot abzuschließen, ist wohl eine gefährliche Mischung aus Wunschdenken und Naivität. **Auch ein neues, wie auch immer ausgestaltetes Altersvorsorgeprodukt wird einen Vertrieb benötigen, der das Produkt zu den Menschen bringt.** Allein ein Blick auf den **Anteil des sog. Direktgeschäfts** - und damit wohl im Wesentlichen des **Internetgeschäfts der Lebensversicherer** - zeigt doch ganz deutlich, **dass der rein digitale Vertrieb derartiger Produkte (noch?) nicht funktioniert.** Aber es scheint ja für viele Politiker eine immer noch geradezu unerträgliche Vorstellung zu sein, dass ein qualifizierter Makler / Berater für seine Leistung und seine Arbeitszeit auch anständig honoriert werden möchte.

Schließlich sollte man einen weiteren Aspekt nicht außer Betracht lassen. Alle Erfahrungen mit dem Staat bzw. der Politik im Zusammenhang mit Altersvorsorge haben doch mehr als deutlich gezeigt, **dass die (Förder-) Regelungen meist extrem komplex und damit aufwändig umzusetzen sind.** Das wird sich auch bei einem Produkt, welches alleine schon **mindestens zwei verschiedene Arten von Zulagen** vorsieht ja auch nicht ändern. Insofern ist auch die Vorstellung, dass sich ein sog. Standarddepot günstig verwalten lassen müsste, wahrscheinlich nicht mehr als eine Hoffnung. Bei aller berechtigten Kritik an der bestehenden Riester-Förderung sollte man auch eingestehen, dass ein Teil der Probleme nicht von den Lebensversicherern verursacht werden, sondern durch die Vorgaben der Politik bedingt sind.

AU-Klausel statt Krankentagegeld?

Der **Versicherungsmakler Guido Lehberg**, als „Der BU-Profi“ auf die **Berufsunfähigkeitsversicherung spezialisiert**, hat sich kürzlich auf www.pfefferminzia.de mit **der Abgrenzung von AU-Leistungen in der BU zum Krankentagegeld** beschäftigt. Dabei hat er u. a. erläutert, warum es ein teurer Irrtum werden kann, zu glauben, das Krankentagegeld sei überflüssig, wenn man eine AU-Leistung versichert hat. Dahinter steckt die Überlegung, man sei ja über die BU abgesichert, wenn man länger krank sei.

Mit der AU-Leistung wird dem Kunden das Gefühl vermittelt: *„Hier fließt Geld schon bei Vorlage des ‚Gelben Scheins‘ – ganz ohne den gefürchteten Gutachter-Krieg.“* Bei genauerer Betrachtung der beiden Absicherungskonzepte zeigen sich bereits **deutliche Unterschiede. Das Krankentagegeld greift i. d. R. passend zur Lohnfortzahlung ab der 7. Krankheitswoche (43. Tag). Eine AU-Leistung hingegen setzt häufig voraus, dass die Arbeitsunfähigkeit mindestens sechs Monate** bestehen muss. Dazu nennt **Lehberg** drei ganz konkrete Beispiele aus der Praxis: **Bandscheibenvorfall, Kreuzbandriss (inklusive Operation) und Psyche**. In den genannten Fällen beträgt die Arbeitseinschränkungen oft „nur“ mehrere Wochen bis hin zu einigen Monaten. So dauern bspw. mittelgradige Depressionen statistisch gesehen oft „nur“ vier bis fünf Monate.

In vielen Fällen wird also die **erforderliche Dauer von mindestens 6 Monaten**, die Voraussetzung für eine AU-Leistung ist, nicht erreicht. In diesem Zusammenhang erinnert **Lehberg** an die Einführung der Klausel vor einigen Jahren. Hintergrund war, dass viele Leistungsablehnungen in der BU darauf zurückzuführen waren, dass der erforderliche medizinische BU-Grad von mindestens 50% nicht **eindeutig nachgewiesen** werden konnte. Daher sollte die **AU-Klausel** quasi als *„Leistungsbeschleuniger“* dienen und die Zahlung von der oft langwierigen Leistungsprüfung entkoppeln. Das **Kernelement der AU-Leistung** liegt somit darin, dass der Kunde schneller Geld bekommt und nicht darin, dass er mehr Leistung erhält. Daher weist **Lehberg** auch darauf hin, dass es immer noch Bedingungen am Markt gibt, bei denen die Leistung aus einer **AU-Klausel nur beantragt** werden kann, wenn gleichzeitig auch der reguläre **BU-Antrag** gestellt wird. Das nimmt dem eigentlichen Gedanken der Klausel viel von ihrem Charme. Interessant ist sicher auch die **Erkenntnis von Lehberg aus seiner täglichen Praxis**. Demnach liege bei 99% aller Krankschreibungen, die länger als sechs Monate andauern, faktisch bereits eine Berufsunfähigkeit vor oder stehe unmittelbar bevor.

Schließlich verweist er noch auf die gängigen Regelungen in der Krankentagegeldversicherung. So endet das Krankentagegeld meist mit Eintritt der Berufsunfähigkeit. Zudem muss der Kunde seinem Versicherer mitteilen, wenn er einen Leistungsantrag in der BU stellt. Andernfalls verstößt er gegen seine Obliegenheiten. Wer sich intensiver mit der Thematik beschäftigen möchte, der sei auf den **Blogartikel von Lehberg** verwiesen: [Doppelt versichert oder gefährliche Lücke? AU-Klausel und Krankentagegeld im Vergleich](#)

Honorarberatung bleibt Nischenthema

Das **Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln** hat Anfang Februar eine Studie der beiden **Professoren Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, und Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln**, unter dem Titel **„Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen“** veröffentlicht. Das Ergebnis der Studie ist für die Verfechter der Honorarberatung mehr als ernüchternd. **Demnach ist der Absatz von Nettotarifen äußerst gering und daran wird sich wohl so schnell auch nichts ändern.**

Vor allem Verbraucherschützer, aber auch viele Politiker, machen sich seit Jahren für die Honorarberatung stark. Nur sie sei in der Lage, Fehlanreize aufgrund von **Interessenkonflikten durch traditionelle Vertriebsvergütungen** zu vermeiden. Dabei verweisen die Kritiker von Provisionen und Abschlussvergütungen gerne auf vermeintliche Schäden in Milliardenhöhe aufgrund nicht bedarfsgerechter Versicherungsverträge. Eine dies bzgl., von der **Verbraucherzentrale Hamburg** herausgegebene, **Studie von Andreas Oehler war allerdings höchst umstritten.**

Die beiden Professoren weisen in ihrer Studie zunächst darauf hin, dass zu unterscheiden ist zwischen **Honorarberatung und Honorarvermittlung**. *„Unter Honorarberatung wird hier die Beratung eines Kunden über Versicherungen verstanden, die einen Beratungserfolg zum Ziel hat. Die Beratung erfolgt gegen Honorar.“* bzw. *„Demgegenüber hat Honorarvermittlung einen Vermittlungserfolg zum Ziel, die Beratung wird zur unselbstständigen Nebenleistung der Hauptleistung Vermittlung, Die Vermittlung erfolgt gegen Honorar.“* Schließlich wird auch der Begriff Nettotarif definiert, demnach *„ist ein Nettotarif ein Tarif, der weder Provisions- oder Courtagekosten noch mit diesen im Zusammenhang stehende Kosten enthält“.*

Gerade im Bereich der Versicherung ist in **Deutschland die Zahl der als (Honorar-) Berater** tätigen Personen seit Jahren sehr gering und bleibt relativ konstant. Laut **Vermittlerregister** waren es im **Jahr 2016** 292 Berater, im **Jahr 2026** stieg die Zahl auf 331. Interessant ist die Entwicklung der **Teilnehmerzahlen bei der Studie der Uni Köln**. Im Jahr 2011 haben 40 **Versicherungsgesellschaften** an der Befragung teilgenommen, im aktuellen Jahr waren es nur noch 25. Der dadurch abgedeckte **Marktanteil in der Lebensversicherung** verringerte sich deutlich von 66% auf nur noch 25% in 2026. Dies mag ein Indiz dafür sein, dass die **Honorarberatung bzw. das Angebot von Nettotarifen branchenweit an Bedeutung verloren hat**. Von den teilnehmenden Unternehmen haben 13 angegeben, **Nettotarife und / oder die Durchleitung von Zuwendungen** anzubieten.

Der **Marktanteil der Nettotarife bleibt auch weiterhin verschwindend gering und wird in der Studie für die Lebensversicherung** mit 6,5‰ angegeben. Dementsprechend fällt das für viele sicher ernüchternde Fazit aus: *„Im Vergleich zu den Vorstudien hat sich keine wesentliche Veränderung im Neugeschäftsanteil in der Lebensversicherung ergeben. Es handelt sich damit weiterhin um einen Nischenbereich.“* Die komplette Studie kann hier heruntergeladen werden: https://ivk.uni-koeln.de/sites/versicherung_institut/documents/Mitteilungen/Institutsmitteilung_1_2026_final.pdf

Optimismus oder Realitätsverweigerung?

Auf der Seite des **Deutschen Bundestages** findet man auf <https://www.das-parlament.de/wirtschaft/wirtschaft/noch-ist-das-wachstum-nicht-in-gefahr> unter dem Titel „*Noch ist das Wachstum nicht in Gefahr*“ ein Interview mit **Friedrich Heinemann, Leiter des Forschungsbereichs „Unternehmensbesteuerung und Öffentliche Finanzwirtschaft“ am ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung und außerplanmäßiger Professor für Volkswirtschaftslehre an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg**. Darin werden die möglichen **Auswirkungen des Iran-Krieges auf Deutschland bzw. die deutsche Wirtschaft** thematisiert.

So hält er den bereits beobachteten **Anstieg des Ölpreises** um etwa 15% für moderat und sieht keine Gefahr einer starken **Angebotsverknappung**. Das für dieses Jahr **prognostizierte Wachstum** von etwa 1% hält er nicht für gefährdet. Allerdings stellen sich viele Marktbeobachter die Frage, wo bei den aktuellen Rahmenbedingungen überhaupt Wachstum herkommen soll.

Seiner Einschätzung nach sei **die deutsche Wirtschaft in der Breite nicht von einer möglichen Energieverknappung betroffen**. Allerdings werden steigende Energiekosten zwangsläufig den privaten Konsum beeinflussen. Spätestens wenn die Menschen weniger Geld für Konsum ausgeben (können), wird das natürlich auch die Wirtschaft treffen. Dazu sagt **Heinemann**: „*Das ist momentan aber alles nicht das wahrscheinliche Szenario.*“ Die Antwort auf die Frage, was denn das wahrscheinliche Szenario sei, bleibt er allerdings schuldig.

Für den Fall, dass die Auseinandersetzung in der Golf-Region nur von kurzer Dauer ist, „*dürfte das kaum Auswirkungen auf Wachstum und Steuereinnahmen in Deutschland haben*“ sagte der Ökonom. Auch diese Aussage ist nur bedingt richtig. **Finanzminister Klingbeil** dürfte sich schon jetzt die Hände reiben. Mit jedem Cent, um den sich Gas, Öl, Benzin und Diesel verteuern klingelt schließlich die Staatskasse in Form von **steigenden Mehrwertsteuereinnahmen**. Dazu muss der Minister bzw. die Regierung nicht einmal etwas tun. **Steigende Steuereinnahmen ohne Steuererhöhungen** dürften doch der Traum eines jeden Politikers sein.

Zu guter Letzt zeigt **Heinemann** aber dann doch noch erstaunlich viel Realitätssinn. Auf die Frage, ob es im Hinblick auf den **Iran-Krieg** und die mögliche Unsicherheit der Energieversorgung sinnvoll sei, neue **Gaskraftwerke** bauen zu wollen, **analysiert er messerscharf**: „*Es nützt dem Klima wenig, wenn an Sommertagen mit PV-Strom-Überschuss und negativen Strompreisen das PV-Angebot noch weiter hoch subventioniert wird. Hier kann die Reduktion der Förderung zum Beispiel durch die Beseitigung fester Einspeisevergütungen vernünftig sein. Neue Gaskraftwerke bleiben leider vorerst unverzichtbar für die Sicherung der Netzstabilität.*“ **Im Hinblick auf den Ausbau erneuerbarer Energien fordert er vor intelligentere und flexiblere Stromnetze.**

Dann hoffen wir mal, dass **Heinemann** mit seinen teilweise doch eher optimistischen Einschätzungen Recht behalten wird. Wie sagte schon die **ehemalige Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD)**: „*Anders wär' nämlich schlecht.*“