

### In dieser Ausgabe:

|  |         |
|--|---------|
| Kurzmeldungen  | Seite 1 |
| Allianz Self-Service „Fondsportfolio rejustieren - Rebalancing“                                  | Seite 5 |
| Altersvorsorgereform – Wenn der Staat zum Wettbewerber wird                                      | Seite 6 |
| Zulässiger Einkommensverlust in der BU   | Seite 8 |
| Interview mit Christian Nuschele, Head of Distribution Deutschland und Österreich, Standard Life | Seite 9 |

## Kurzmeldungen

### Neuer Amundi-Fonds setzt auf die Unabhängigkeit Europas

Der **französische Vermögensverwalter Amundi** hat einen **neuen ETF** aufgelegt, der sich auf die **strategische Unabhängigkeit Europas** fokussiert. Der **Amundi European Strategic Autonomy ETF** investiert in **europäische Unternehmen** und deckt folgende Branchen ab: **Energie, Stromnetze und entsprechende Ausrüstung, Infrastruktur, Logistik, Ernährungssicherheit, Pharma und Chemie, Software, Halbleiter, Finanzen sowie Luft- und Raumfahrt und Verteidigung**. Diese Branchen sind von besonderer Bedeutung für die Souveränität und Widerstandsfähigkeit des Kontinents. Der Fonds orientiert sich am **European Strategic Autonomy Index**, der von **Amundi zusammen mit der Börse Euronext** entwickelt wurde. Um eine möglichst breite Streuung zu erreichen, werden die Titel in dem Fonds gleichgewichtet. Nach eigenen **Angaben von Amundi** handelt es sich dabei um den **ersten ETF**, der auf eine derartige Titelmischung baut. **Benoit Sorel, Global Head of ETF & Indexing bei Amundi**, verweist in seiner Begründung für die Neuaufgabe des Fonds auf die geopolitischen Rahmenbedingungen.

### Der Staat soll es richten

In die **Diskussion um ein reformiertes staatlich gefördertes Altersvorsorgeprodukt** hat sich auch einer der „üblichen Verdächtigen“ wieder eingebracht. Der **Verein Finanzwende e. V.** hat mal wieder die **vermeintlich zu hohen Kosten und einen „dramatisch schlechten Kundennutzen“** thematisiert. Der Verein hat aber bspw. selber eingeräumt, die für viele Anleger entscheidenden **Kinderzulagen gar nicht berücksichtigt** zu haben. Zudem beziehen sich die Aussagen auf lediglich **eine einzige Vertrags-Konstellation**, die untersucht wurde. Ähnlich äußerte sich auch **Britta Langenberg, Leiterin des Verbraucherschutzes bei Finanzwende**. Sie bemängelt vor allem den

möglichen **Kostendeckel von 1,5% als absurd hoch**. Stattdessen forderte sie den Weg „*hin zu einem einzigen kostengünstigen und staatlich organisierten Standardprodukt*“. Hier stellt sich eigentlich nur eine einzige Frage: **Warum sollte ein Staat, der tagtäglich nachweist, dass er mit den Milliarden an Steuereinnahmen seiner Bürger nicht vernünftig haushalten kann, in der Lage sein, ein kostengünstiges Produkt zu organisieren?**

### **WWK erweitert KI-basiertes Investmentkonzept**

Zusammen mit dem **externen Anlageberater und Technologieanbieter Ultramarin Capital** hat die **WWK** ihr **KI-basiertes Investmentkonzept** erweitert. Der **WWK KI Alpha – Aktien Europa** soll eine positive aktive Rendite gegenüber dem **Referenzindex MSCI Europa** erzielen. **Bei der Titelselektion wird gezielt auf KI gesetzt**. „*Die 'WWK KI Alpha'-Fonds verbinden innovative KI-Technologie mit langjähriger Investorfahrung. Wir definieren den Handlungsrahmen der KI und prüfen jeden Anlagevorschlag*“, erklärte **Björn Lutz, Geschäftsführer der WWK Investment S.A.**

### **Von der Krankheit zur BU**

**Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke von der Kanzlei Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB** berichtet regelmäßig über **seine Erfahrungen mit Berufsunfähigkeitsversicherungen**. Aktuell hat er einen Fall geschildert, in dem ein **Projektleiter für Softwareentwicklung** nach einem **psychischen Zusammenbruch** Leistungen aus seiner BU beantragt hatte. Im Rahmen einer stationären Behandlung diagnostizierten die Ärzte eine **generalisierte Angststörung** wegen der er später erneut in stationärer Behandlung war. Bei der Entlassung wurden eine **schwere depressive Episode und eine Angststörung** festgehalten. Der Versicherer beauftragte einen Gutachter, und nach Vorlage des Gutachtens wurde die Zahlung der BU-Rente abgelehnt. Dagegen klagte der Versicherte und unterlag vor Gericht. In der **Berufung** gab ihm schließlich das **OLG Frankfurt am Main Recht**. Auf Basis eines weiteren Gutachtens stellte das Gericht fest, **dass sich die schizotype Persönlichkeitsstörung des Klägers zu einem Krankheitsbild entwickelt habe**. „*Mit dem Urteil verdeutlichte das OLG, dass sich eine schizotype Persönlichkeitsstörung vom Charaktermerkmal zum Krankheitsbild entwickeln und dadurch eine Berufsunfähigkeit begründen kann*“, kommentierte **RA Jöhnke**.

### **Einfluss von Siegeln und Auszeichnungen begrenzt**

Das **Marktforschungsinstitut Heute und Morgen** hat sich mit der Frage beschäftigt, **welchen tatsächlichen Einfluss Siegel und Auszeichnungen in der Versicherungsbranche auf Kundenentscheidungen** haben. Das Institut hat festgesellt, dass **Siegel zwar die (Kauf-) Entscheidung unterstützen können, aber nur selten ausschlaggebend** sind. Wirksam seien vor allem die Auszeichnungen von bekannten **Prüfinstitutionen wie Stiftung Warentest, TÜV oder Öko-Test**. Nur 16% der Befragten würden gezielt nach derartigen Siegeln suchen. „*Versicherer sollten*

*Siegel integrierter, konkreter und zielgruppenspezifisch einsetzen – statt als isolierte Aufkleber oder Anhängsel.*“, empfiehlt **Dr. Michaela Brocke, Geschäftsführerin bei Heute und Morgen**. Die Ergebnisse sind nicht wirklich überraschend; vielfach kann man den Verdacht hegen, dass Gütesiegel gerade von den Versicherern selber als Bestätigung ihrer eigenen Arbeit angesehen werden. Das gilt natürlich erst recht dann, wenn die Anzahl positiver Ratingergebnisse mit der Höhe der eigenen Entlohnung korreliert. Unbestritten haben **Ratings bzw. Gütesiegel in der Vergangenheit, bspw. in der BU, entscheidend dazu beigetragen, die Qualität der Produkte zu verbessern**. Allerdings ist es auch häufig so, dass Ratingagenturen, möglicherweise unbewusst, **Innovationen hemmen**. Das gilt meist schon allein deshalb, weil Produktneuheiten am Markt häufig erst einmal skeptisch betrachtet werden. Auch das kann man in der BU beobachten, bspw. bei Kriterien wie **Verzicht auf die konkrete Verweisung, Umorganisation des Arbeitsplatzes bei Selbständigen oder dem Verzicht auf befristete Anerkennnisse**. Vom Markt abweichende Regelungen werden oft erst einmal zurückhaltend bewertet, selbst dann, wenn ihre Vorteilhaftigkeit für den Kunden mehr oder weniger unstrittig ist.

#### **Mit Allianz exklusiv in KI investieren**

Die **Allianz** bewirbt derzeit den **Fonds Allianz Best Styles Global Equity WT7 EUR**. Anders als bei anderen Themenfonds geht es hier nicht darum, in KI im weitesten Sinne zu investieren, bspw. in Chip-Designer und -Produzenten, Hyperscaler bei den Rechenzentren, Softwareunternehmen, Energieerzeuger etc. **Vielmehr soll die KI genutzt werden, um den Investmentprozess zu optimieren**. Der Fonds investiert in weltweite Aktien und setzt auf verschiedene Investmentstile. Das Fondsmanagement nutzt dabei **KI-Technologien wie Natural Language Processing**. Auf diese Weise können **riesige Datenmengen** ausgewertet und bei der Anlageentscheidung berücksichtigt werden. Ziel des Fonds ist es, eine **Mehrendite gegenüber dem MSCI World** zu erzielen. **Der Fonds wird exklusiv im Rahmen des Vorsorgekonzepts InvestFlex angeboten**.

#### **Österreicher wünschen sich mehr Finanzbildung**

Deutlich mehr als 40% der **befragten Österreicher** wünschen sich, dass in den **Schulen mehr Wirtschafts- und Finanzwissen** vermittelt wird. Ebenfalls über 40% nannten **handwerkliche Fähigkeiten**, die verstärkt gelehrt werden sollten. Häufig genannt wurden **auch Soziale Kompetenz und Psychische Gesundheit, Gesundheits- und Ernährungsbildung, Digitale Kompetenz und Informatik sowie KI und Datenkompetenz**. Nur 13% wünschen sich **mehr Umwelt- und Klimabildung**. Erschreckend ist die Erkenntnis, dass **nur 3% der österreichischen Bevölkerung** glauben, dass die Schulen des Landes Kinder und Jugendliche sehr gut auf die Arbeitswelt vorbereiten. Das ist das Ergebnis einer Umfrage für das **Wirtschaftsmagazin Trend**. Wenn die **Österreicher die Lehrpläne** ändern könnten, dann würden die zusätzlichen Inhalte aus den Bereichen **Wirtschaft, Finanzen und Handwerk vor allem zu Lasten der Fächer Latein, Religion, Ethik, Musik und**

**Kunst** gehen. Offen bleibt, ob Schulen neben der Vorbereitung auf das Arbeitsleben auch andere Ziele verfolgen sollten.

### Neder plädiert für mehr Realität

In seinem **Kommentar** „*Wer Altersvorsorge nur ideal denkt, verfehlt die Realität*“ im **expertenReport** plädiert **Dr. Johannes Neder, Vorstand der VEMA eG**, für **mehr Realität in der Debatte um die private Altersvorsorge**. Er weist u. a. darauf hin, dass die Verbraucher gerade von sog. Verbraucherschützern **gerne wahlweise in das Schema gepresst werden**, das gerade zum eigenen Narrativ passt. Auf der einen Seite erwartet der Gesetzgeber den mündigen Verbraucher, der willens und in der Lage ist, sich durch mehr als 100 Seiten starke Versicherungsvorschlägen „durchzuwühlen“. Auf der anderen Seite wird ihm gleichzeitig keinerlei Entscheidungsfähigkeit zugesprochen. Man müsse daher also die Verbraucher vor sich selber schützen. Und natürlich muss man sie **vor Versicherungsvermittlern schützen, die provisionsbasiert** beraten und nicht berücksichtigen, dass der Kunde doch sinnvollerweise erst mal seine Schulden abbauen oder einen ETF-Sparplan abschließen solle. Einem Versicherungsvermittler vorzuwerfen, dass er Versicherungsprodukte vermittelt, sei kein Missstand, sondern schlicht das Ergebnis des **regulatorischen Rahmens**. Ein Brautmodengeschäft würde ja auch keine Trekkingschuhe verkaufen. Schließlich werde in der Diskussion gerne vergessen, **dass nur ein sehr kleiner Teil der Bevölkerung bereit wäre, für die Altersvorsorgeberatung ein Honorar zu bezahlen**. Wäre es anders, würde die Honorarberatung sicher nicht seit Jahren ein Schattendasein führen. **Ein Modell, das ausschließlich auf Honorarberatung basiert, würde daher nicht zu besserer, sondern schlicht zu weniger Beratung führen**. Schließlich bemängelt **Neder**, dass häufig der Eindruck entsteht, es gehe (den Verbraucherschützern) vor allem um die Übereinstimmung mit der „richtigen“ Theorie.

#### IMPRESSUM:

infinma news 05 / 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](mailto:info@infinma.de)

#### Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

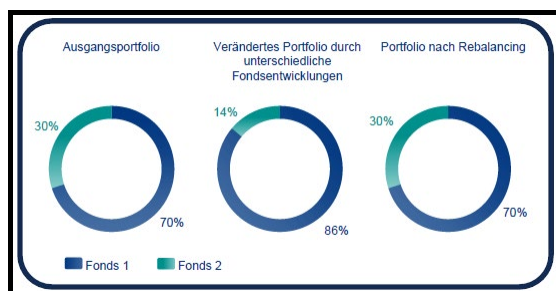
Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. Infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

## Allianz Self-Service „Fondsportfolio reajustieren - Rebalancing“

Die **Allianz Lebensversicherungs-AG** hat zum Jahreswechsel ihre **digitalen Kundenservices** erweitert. In seinem Kunden-Portal kann der Nutzer jetzt auch seine **Fondsanlage anpassen**. Er kann seinen **Anlagebetrag neu aufteilen (Switchen)**, sein **vorhandenes (Fonds-) Guthaben umschichten (Swiften)** und eine **Rejustierung seines Portfolios vornehmen lassen (Rebalancing)**.



Beim **Rebalancing** geht es u. a. um die Frage, ob die aktuelle Portfolioaufteilung noch im Einklang mit den Anlagezielen und der Risikobereitschaft des Kunden steht. Ggf. kann es sinnvoll sein, gut performende Fonds umzuschichten, um Gewinne mitzunehmen. Zudem kann das Portfolio neu ausgerichtet werden, oder das **Rebalancing** wird schlicht dazu genutzt, die ursprüngliche Asset-Allokation wiederherzustellen. Gerade bei einem breit gestreuten Portfolio ist es sinnvoll, dessen Zusammensetzung regelmäßig zu überprüfen. Dabei geht es nicht nur um das gewünschte Rendite-Risiko-Profil, sondern auch eine möglicherweise sinnvolle Neuausrichtung nach regionalen bzw. thematischen Gesichtspunkten. Die Anwendung zeigt dem Kunden an, wie sein aktuelles Portfolio zusammengesetzt ist und in einem Vorher-Nachher-Vergleich wie es zukünftig aussehen wird. Auch Fonds, die aus dem Portfolio entfernt werden, sind unschwer zu erkennen.



Die **Allianz** hat die beschriebenen Möglichkeiten als **Kunden-Selfservice** umgesetzt. Es gibt **keine Regelungen in den Bedingungen**; vielmehr hat der Kunde die Möglichkeit, seine **Fondsanlage jederzeit individuell und flexibel anzupassen**. Auf diese Weise kann er zeitnah auf Markt- und / oder geopolitische Entwicklungen reagieren. Dabei ist zu beachten, dass **ein aktives Ablaufmanagement** endet, wenn der Kunde ein **Rebalancing** vorgenommen hat. Durch das **Rebalancing** werden Fonds, die zwar gehalten, aber nicht mehr bespart werden, aus dem Portfolio entfernt. Dieser digitale Service wird seit dem Kurzem auch für **Makler und Vermittler mit Vermittlerportalzugang** zur Verfügung gestellt. Er ersetzt die bisher erforderlichen PDF-Formulare. Somit können auch Vermittler das Kundenportfolio anpassen; daraus dürften sich zusätzliche Anreize in der Kundenansprache ergeben.

## Altersvorsorgereform – Wenn der Staat zum Wettbewerber wird

Mit den Stimmen der **Bundestagsfraktionen von CDU / CSU und SPD** hat sich die Regierung auf eine **Reform der privaten Altersvorsorge** geeinigt. Gegenüber dem ursprünglichen Gesetzesentwurf wurden noch einige – gravierende – **Änderungen** eingebaut.

**Das Gesetzesvorhaben sieht ein renditeorientiertes Altersvorsorgedepot ohne Garantien vor.** Allerdings können auch **Garantieprodukte mit einer Garantiehöhe von 80% oder 100%** angeboten werden. Die bisherige feste Zulage in Cent pro Euro Sparbeitrag wird durch eine **prozentuale Förderung** ersetzt. Bis zu einem Jahresbeitrag von 360 Euro soll die Zulage 50% der Prämie betragen, darüber hinaus sind bis zu einer Höhe von 1.800 Euro Zulagen von 25% der Beiträge vorgesehen. Somit steigt die maximale Förderung auf 540 Euro. Zudem soll die Kinderzulage bis zu einem Eigenbeitrag von 300 Euro nun 100% betragen. **Die Bundesregierung** wird „ermächtigt, ohne Zustimmung des Bundesrates eine Rechtsverordnung zur Umsetzung eines durch einen öffentlichen Träger angebotenen Standarddepot-Vertrags zu erlassen“. Dieses **Standardprodukt** soll allen Zulagenberechtigten als Alternative zu den Angeboten der Privatwirtschaft zur Verfügung stehen. Für das Standarddepot wird ein **Kostendeckel** von 1% vorgesehen. **Auch Selbständige** sollen zukünftig die Möglichkeit bekommen, die neue Altersvorsorge zu nutzen.

Zwischenzeitlich hat u. a. der **AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen** eine Stellungnahme zum Gesetzesentwurf abgegeben. Grundsätzlich wird die **Hinwendung zu einer stärker kapitalmarktorientierten geförderten Altersvorsorge begrüßt. Mehr Flexibilität, bessere Renditechancen und der Verzicht auf starre Garantievorgaben sieht der AfW als positiv an.** Das gleiche gilt für die **Ausweitung der staatlichen Förderung sowie die Einbeziehung von Selbständigen** in die geförderte Altersvorsorge.

Allerdings sieht der **AfW die positiven Aspekte durch mehrere grundlegende Fehlentscheidungen überlagert.** Besonders kritisch wird es gesehen, dass der **Staat mit dem Standardprodukt selber zum Anbieter der privaten Altersvorsorge** wird. Mit dem Kostendeckel von 1% verschafft sich zudem der Staat einen strukturellen Vorteil gegenüber privaten Anbietern. Dazu heißt es beim **AfW:** „*Wer Regeln setzt und gleichzeitig Anbieter ist, kann keinen fairen Wettbewerb gewährleisten. Aus Sicht des AfW ist das ein klarer ordnungspolitischer Systembruch.*“

Vor allem die **vertrieblichen Auswirkungen des Kostendeckels** wird vom **AfW** heftig kritisiert. „*Die vorgesehene Abkehr von bewährten Vergütungsstrukturen – insbesondere die Verteilung der Vergütung über die komplette Laufzeit – macht eine wirtschaftliche Beratung und Vermittlung dieser Produkte praktisch unmöglich.*“ **Damit werde der Vertrieb nicht nur erschwert, sondern strukturell verhindert.** Auf diese Weise werde eine Altersvorsorgeprodukt geschaffen, dass zwar politisch gewollt sei. Allerdings entstehe Altersvorsorge nicht durch staatlich vorgegebenes Produktdesign, sondern durch Beratung, Vertrauen und persönliche Ansprache. **Gerade für das staatliche Standardprodukt sei weder ein tragfähiges Vertriebskonzept noch eine Einbindung**

**unabhängiger Vermittler erkennbar.** Sowohl die **Erfahrungen mit der Riester-Rente als auch mit dem europäischen Altersvorsorgeprodukt PEPP** hätten gezeigt, dass auch gut gemeinte Produkte die Menschen nicht erreichen, sofern es keinen funktionierenden Vertrieb und keine angemessenen Vergütungsstrukturen gibt. Der **geschäftsführende Vorstand des AfW, Norman Wirth**, erklärte dazu: *„Nach all der intensiven Arbeit entsteht hier eine Reform, die in der Praxis nicht ankommen wird. ... Aber die Menschen, die tatsächlich Vorsorge brauchen, werden ohne Beratung und persönliche Ansprache nicht erreicht.“* Sein **Vorstandskollege Frank Rottenbacher** ergänzte: *„Was wir brauchen, ist eine starke, kapitalmarktorientierte Altersvorsorge im Wettbewerb – getragen von unabhängiger Beratung, nicht von staatlicher Dominanz.“*

Auch die **Parteien im Bundestag** haben sich zu dem Gesetzesentwurf geäußert. Die **CDU / CSU-Fraktion** zeigte sich zufrieden und verwies darauf, dass nur 35% aller Arbeitnehmer Ansprüche neben der gesetzlichen Rentenversicherung hätten. Daher sei es angebracht, eine zusätzliche Altersvorsorge durch Betriebsrenten und private Vorsorge zu verbessern. Positiv sei u. a., dass Sparer jetzt zwischen Varianten mit und ohne Garantie wählen könnten und es keinen Verrentungszwang mehr gäbe.

Die **AfD-Fraktion** begrüßte vor allem den Einbezug der Selbständigen, sieht es aber sehr kritisch, dass der Staat durch das neu geschaffene Standardprodukt nun selber Finanzmanager werde.

Von Seiten der **SPD** wurde das öffentlich verwaltete Standarddepot gar als *„historischer -Schritt“* begrüßt. Das öffentliche Modell bringe mehr Sicherheit, Zuverlässigkeit, Transparenz und gute Renditen.

**Bündnis 90 / Die Grünen** hätten gerne eine automatische Einbeziehung in das Standardprodukt mit einer Opt-Out-funktion gesehen. Sie befürchten, dass die Freiwilligkeit zu einer nur geringen Teilnahme führen werde. Den Kostendeckel von 1% halten sie noch für zu hoch.

Die **Fraktion Die Linke** sieht ein strukturelles Problem in der vermeintlichen Bevorzugung von Besserverdienern. Sie weist schließlich zu Recht darauf hin, dass bisher völlig unklar sei, wer das öffentliche Angebot denn überhaupt verwalten solle.

Betrachtet man die vielen Reaktionen auf den Gesetzesentwurf, dann bleibt als **Positivum** sicher die **stärkere Kapitalmarktorientierung sowie die Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Garantiehöhen.** Über die **Höhe des Kostendeckels wird auch weiterhin kontrovers diskutiert.** Dabei machen die Protagonisten einer noch niedrigeren Kostennote eigentlich immer den gleichen Fehler. Sie glauben offensichtlich, dass es ausreicht, ein Produkt mit geringen – oder am liebsten ganz ohne Kosten – anzubieten. Aber gerade im Versicherungsbereich ist es immer noch so, dass es einen aktiven, qualifizierten Vertrieb benötigt, um Produkte zum Kunden zu transponieren. Die Menschen, die morgens aufstehen, in den Spiegel schauen und dann feststellen, dass sie mal eben im Internet ein Riester-Produkt abschließen könnten, dürften relativ rar gesät sein. **Dass eine qualifizierte Beratung aber auch eine angemessene Vergütung erfordert, scheint für viele Politiker immer noch eine unerträgliche Vorstellung zu sein.**

## Zulässiger Einkommensverlust in der BU

Eine Entscheidung des **OLG Celle** zu der **(Nicht-) Zulässigkeit einer konkreten Verweisung** in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** hatte bereits für einige Diskussionen gesorgt. An dieser Stelle soll es gar nicht um die konkrete Verweisung selber gehen, sondern lediglich um den Teilaspekt des **(zulässigen) Einkommensverlusts**. Hintergrund der Überlegungen ist die **Rechtsauffassung**, dass eine **Verweisung nur dann zulässig ist, wenn damit ein lediglich begrenzter Einkommensverlust** verbunden ist. Die Grenze dafür liegt i. d. R. **zwischen 15% und 20%** des letzten Einkommens. Auf den ersten Blick scheint es sich dabei um eine relativ simple Frage zu handeln. Die Praxis zeigt jedoch, dass sowohl Versicherer als auch Gerichte und Anwälte sehr phantasie reich sein können, wenn es um die Berechnung dieses Einkommensverlustes geht.

So wird bspw. die Frage gestellt, **welcher Zeitpunkt für das Referenzeinkommen** herangezogen werden soll bzw. ob es sinnvoll bzw. zulässig ist, ein Einkommen zugrunde zu legen, das vor einigen Jahren erzielt wurde. Die Antwort auf diese Frage ist eigentlich recht einfach. Die **Definition der Berufsunfähigkeit** sagt, dass die Tätigkeit geprüft werden muss, die die versicherte Person zuletzt **in gesunden Tagen ausgeübt** hatte. **Damit sollte auch klar, dass das Einkommen genau zu diesem Zeitpunkt Grundlage der Prüfung sein sollte**. Ansonsten würde man ja ein Einkommen zugrunde legen, dass mit dem zuletzt ausgeübten Beruf u. U. wenig zu tun hat.

Der zweite Aspekt befasst sich mit der Frage, **ob Zuschüsse für Verpflegung und Überstunden oder Fahrtkostenerstattung Einkommensbestandteil** sind. Auch diese Frage sollte einfach zu beantworten sein. Immer dann, wenn derartige Zuschüsse für einen **längeren Zeitraum und regelmäßig** gezahlt wurden, muss man diese wohl als Einkommensbestandteil betrachten.

Schließlich wurde noch die Frage in den Raum gestellt, ob es zu Lasten der versicherten Person gehen könne, wenn diese in einer **neuen Tätigkeit nur in Teilzeit** arbeitet. In dem Fall des **OLG Celle** hatte der Kunde ursprünglich als **Installationsmonteur** gearbeitet, wurde berufsunfähig und hat nach einigen Jahren in Teilzeit die Tätigkeit als **Versicherungsvermittler** ausgeübt. Vor Gericht wurde dann argumentiert, dass „*wohl die Möglichkeit einer Vollzeitbeschäftigung bestanden hätte*“ und deswegen das Teilzeiteinkommen einen unzulässigen Vergleichsmaßstab darstellt. **Wirklich schlüssig ist diese Argumentation nicht**. Wer entscheidet denn über den Umfang der zulässigen oder nicht mehr zulässigen Teilzeittätigkeit? Wie wird geprüft, ob eine Vollzeitbeschäftigung tatsächlich möglich ist? Der Versicherte muss ja nicht nur gesundheitlich zur Ausübung dieser Tätigkeit in der Lage sein, sondern ein entsprechender Arbeitsplatz muss auch tatsächlich für ihn verfügbar sein.

Die wenigen Ausführungen zeigen bereits, dass die **Feststellung eines Referenzeinkommens durchaus sehr komplex** sein kann. Allerdings kann man sich auch des Eindrucks nicht erwehren, dass der eine oder andere Rechtsanwalt ganz bewusst komplexe und ggf. auch abwegige Fragestellungen aufwirft, um dann seine eigene Tätigkeit umso wertvoller erscheinen zu lassen.



**Interview mit Christian Nuschele,  
Head of Distribution Deutschland und Österreich,  
Standard Life**

infinma: Herr Nuschele, Standard Life feiert gerade 30-jähriges Bestehen in Deutschland. Was gibt es denn genau zu feiern?

**Nuschele:** Ich würde sagen, dass es eine Erfolgsgeschichte zu feiern gibt. Standard Life hat sich zu einer festen Größe auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt entwickelt. Maßgeblich dafür war sicher, dass wir immer wieder mit innovativen Produktlösungen überzeugt und einen besonderen Fokus auf eine intensive Zusammenarbeit mit ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittlern gelegt haben. Es haben viele britische Versicherer versucht, auf dem deutschen Lebensversicherungsmarkt Fuß zu fassen. Dass wir der einzige Lebensversicherer mit britischen Wurzeln sind, der das geschafft hat und nach wie vor sehr erfolgreich ist, macht uns natürlich sehr stolz.

infinma: Dann sagen Sie doch bitte unseren Lesern zunächst einmal etwas zur Geschichte und Entwicklung von Standard Life.

**Nuschele:** In 30 Jahren ist sehr viel passiert. Die ersten zehn Jahre waren von einem rasanten Wachstum geprägt, das sicher seinen Höhepunkt im Jahresendgeschäft 2004 gefunden hat. Die nächsten zehn Jahre waren von sehr viel Konstanz und einem kontinuierlichen Ausbau des Marktanteils geprägt. Danach wurde es mit der Einstellung der Garantieprodukte, den Auswirkungen des Brexits und des Verkaufs der Standard Life an die Phoenix Group etwas turbulenter und es ging vor allem darum, bei Vertriebspartnern für Vertrauen zu werben. Dies ist uns gelungen.

In den letzten fünf Jahren ist wieder Ruhe eingeleitet. Dies spiegelt sich auch in den Neugeschäftsergebnissen wider. In den vergangenen drei Jahren sind wir jeweils zweistellig gewachsen und sind auch in diesem Jahr wieder sehr stark gestartet.

infinma: Und wie sieht es aktuell aus? Sie sind ja inzwischen in die Phoenix Gruppe integriert.

**Nuschele:** Tatsächlich hat sich eine Veränderung ergeben. Bereits im letzten Jahr hat die Phoenix Group entschieden, ab März 2026 unter der Marke Standard Life aufzutreten. Dies hat den einfachen Hintergrund, dass Standard Life im Bereich der Altersvorsorge und Ruhestandsplanung bei britischen Kunden die bekanntere und auch vertrauenswürdigere Marke ist. Nachdem dies die beiden wichtigsten Märkte sind, war dies eine strategisch richtige Entscheidung.

infinma: Wie sieht denn aktuell Ihr Produktportfolio aus?

**Nuschele:** Wir fokussieren uns im Neugeschäft sehr stark auf Fondspolices ohne Garantien und bieten bewusst ein sehr schlank gehaltenes Produktportfolio. Es gibt mit Maxxellence Invest eine Fondspolice, mit der Kunden mit laufenden Beiträgen für ihre Altersvorsorge ansparen können. ParkAllee ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, die für die Altersvorsorge und Geldanlage genutzt werden kann. Im Bereich der Ruhestandsplanung kann unsere fondsgebundene Lebensversicherung WeitBlick eingesetzt werden, die bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden kann und umfangreiche Anlagemöglichkeiten sowie eine hohe Flexibilität bietet. Abgerundet wird das Produktangebot von unserer vollgarantierten Sofortrente FREELAX<sup>SOFORT</sup>, die in der Ruhestandsplanung häufig mit der WeitBlick kombiniert wird. Auch wenn es nur vier Produkte sind, so lässt sich mit ihnen jede Vorsorgesituation der Kunden sinnvoll abbilden.

infinma: Bei der Fondsauswahl sind Sie breit aufgestellt. Was ist das Besondere an Ihrer Produktpalette? Wodurch zeichnen sich die Clean Share Classes aus?

**Nuschele:** Als Fondspolices-Spezialist ist es natürlich immer wichtig, dass die Fondsauswahl als Motor des Produktes funktioniert. Entsprechend legen wir hier einen besonderen Schwerpunkt und bieten unseren Kunden eine vorselektierte Auswahl aus mehr als 100 Fonds aus unterschiedlichen Assetklassen. Für jeden Anlegertypen von defensiv bis chancenorientiert ist hier eine passende Lösung dabei. Für Kunden, die die Kapitalanlage nicht selbst zusammenstellen möchten, gibt es natürlich auch gemanagte Portfolien. Sie haben es schon angesprochen: Bei Standard Life gibt es ausschließlich so genannte Clean Share Classes. Mit diesen provisionsfreien Anteilsklassen kommen wir dem Kundenwunsch nach kostengünstigen Investments nach.

**infinma: Immer mehr Anbieter entdecken das Thema Ruhestandsplanung für sich. Was bieten Sie hier konkret an und wie unterstützen Sie Ihre Makler?**

**Nuschele:** Es ist richtig, dass immer mehr Anbieter das Thema Ruhestandsplanung entdecken. Wir sind in diesem Bereich aber schon seit einigen Jahren sehr erfolgreich unterwegs und haben uns den Ruf eines Experten erarbeitet. Da haben viele Gesellschaften definitiv noch deutlichen Nachholbedarf. Was macht uns zu einem Experten? Zum einen sicher, dass wir mit WeitBlick eine speziell auf die Ruhestandsplanung ausgerichtete Produktlösung haben. Zum anderen aber auch, dass wir eine besonders gute Vertriebsunterstützung bieten. Dazu gehören neben Weiterbildungen auch Verkaufs- und Beratungshilfen, Checklisten sowie eine qualifizierte persönliche Beratung durch unsere Maklerbetreuer, die selbst ausgebildete Ruhestandsplaner sind. Wichtig ist, dass wir damit sowohl erfahrene

Vermittler unterstützen als auch Berater, die sich das Geschäftsfeld Ruhestandsplanung neu erschließen möchten.

infinma: Zur Ruhestandsplanung gehört sicher auch das breite Feld Erben und Vererben. Gerade beim Erben und Vererben sind ja die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen nicht trivial.

**Nuschele:** Vererben und Verschenken ist ein wichtiges Thema bei der Ruhestandsplanung. Dass jährlich 400 Milliarden Euro vererbt werden, zeigt das große Potenzial für Beraterinnen und Berater. Kundinnen und Kunden suchen häufig nach Möglichkeiten, Geld schon zu Lebzeiten steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen. Fondspolizen bieten durch die Gestaltung mit zwei Versicherungsnehmern und/oder versicherten Personen hierfür passende Lösungen. Wie komplex die Gestaltung ist, hängt von der individuellen Situation und Familienkonstellation der Kunden ab. Es gibt recht einfache Konstellationen, in den meisten Fällen ist aber zu empfehlen, einen Anwalt und/oder einen Steuerberater hinzuzuziehen.

infinma: Einer ihrer vertrieblichen Schwerpunkte liegt auch auf der Basisrente. Warum ist das immer noch ein lohnendes Geschäftsfeld und wie sieht Ihr Angebot konkret aus?

**Nuschele:** Im Bereich der Basisrente besteht unverändert sehr großes Potenzial. Bislang wurden ca. 3 Millionen Basisrentenverträge abgeschlossen. Bei mehr als vier Millionen Selbstständigen und Freiberuflern bedeutet es, dass es hier unverändert Potenzial gibt. Dazu kommt noch, dass sich immer noch nicht durchgesetzt hat, dass die Basisrente auch für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sehr interessant sein kann. Gerade für Personen über 50 Jahre, die sich meist in ihrer Höchstverdienstphase befinden, ist die Basisrente sehr gut geeignet. Denn sie haben frei verfügbares Kapital für eine zusätzliche Altersvorsorge und auch einen entsprechenden Bedarf für eine steuerliche Optimierung. Aber auch in Erbfällen, bei Abfindungen oder Vorruhestandsregelungen kann die Basisrente eine sehr gute, steuerentlastende Lösung sein.

infinma: Im Gegensatz zu vielen Ihrer Wettbewerber scheint bei Standard Life das Thema Biometrie bzw. Arbeitskraftabsicherung nicht so sehr im Fokus zu stehen. Täuscht das oder wie beurteilen Sie dieses Segment?

**Nuschele:** Das würde ich nicht so unterschreiben. Nur weil wir keine eigenständige Berufsunfähigkeitsversicherung anbieten, heißt es nicht, dass das Thema unwichtig ist. Wir bieten die Absicherung gegen das BU-Risiko als Option in unseren Fondspolizen an und verzeichnen hier eine hohe Nachfrage. Gerade die Beitragsbefreiung im BU-Fall wird sehr häufig gewählt. Die Qualität unserer Berufsunfähigkeitslösungen wird kontinuierlich von Rating-Agenturen bestätigt.

infinma: Standard Life war und ist auch im Bereich der Nachhaltigkeit engagiert. Wir haben aktuell den Eindruck, dass sich viele Gesellschaften gerade daraus zurückziehen und / oder der Meinung sind, das wäre kein aktuelles / wichtiges Thema mehr. Welche Einschätzung haben Sie dazu? Bestätigt das Verhalten vieler Anbieter nicht auch die Kritiker, die schon in der Vergangenheit gesagt haben, dass die meisten Versicherer Nachhaltigkeit ohnehin nicht ernst nehmen würden?

**Nuschele:** Aus meiner Perspektive kann ich bestätigen, dass das Thema Nachhaltigkeit in der Branche an Bedeutung verloren hat, was ich allerdings sehr bedauere. Ein Grund dafür sind sicher die komplexen und aufwändigen regulatorischen Anforderungen, die in diesem Bereich als große Vertriebsbremse gewirkt haben. Der zweite Grund ist die aktuelle politische und wirtschaftliche Situation, die bei Vermittlern, vor allem aber auch auf Kundenseite andere Themen in den Fokus gerückt hat. Was Standard Life betrifft, so bleibt Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema. Auf Unternehmensseite wird in allen drei ESG-Bereichen kontinuierlich an Verbesserungen gearbeitet. Produktseitig sind mehr als die Hälfte der Fonds in den Kategorien 8 oder 9 eingestuft.

infinma: Eine letzte Frage: Was können wir in diesem Jahr von der Standard Life noch erwarten? Worauf dürfen sich Ihre Vertriebspartner freuen?

**Nuschele:** Standard Life wird sich auch im Jahr 2026 sehr konsequent auf das Thema Ruhestandsplanung fokussieren. Die Nachfrage nach passenden Ruhestandsplanungslösungen und hochwertiger Beratung wird weiter steigen. Wir haben uns bei Vermittlern den Ruf eines Experten für Ruhestandsplanung erarbeitet. Damit sind wir den meisten Versicherern aktuell einen Schritt voraus. Aus diesem Vorsprung ruhen wir uns aber nicht aus. Auch in diesem Jahr können sich Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner auf eine hochwertige Unterstützung von unserer Seite freuen. Zusätzlich suchen wir auch nach Möglichkeiten, unsere Produkte noch weiter zu verbessern.

infinma: Herr Nuschele, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen und Standard Life auch weiterhin alles Gute und viel Erfolg.