

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Schuster bleib bei deinen Leisten	Seite 4
Die Testsiegel-Falle	Seite 5
Interview mit Dr. Guido Bader, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Versicherungen	Seite 7

Kurzmeldungen

An der BU-Praxis vorbei

Auf [wiwo.de](https://www.wiwo.de) hatte kürzlich **Anna Follmann von der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz** zu Recht darauf hingewiesen, dass die **Berufsunfähigkeitsversicherung zu den wichtigsten Policen** zählt. Zudem betonte sie die Bedeutung **eines möglichst frühen Einstiegs in die BU**. Soweit so gut; die dann folgende **Auflistung von Produkteigenschaften, die eine gute BU haben sollte, bleibt jedoch für die Leser ohne jeden Erkenntnisgewinn**. Da heißt es z. B: „*Der Leistungsfall tritt ein, wenn Versicherte ihren zuletzt ausgeübten Beruf nicht mehr zu mindestens 50 Prozent ausüben können.*“ oder „*Der Versicherer unterlässt die Prüfung, ob mit den Kenntnissen, Fähigkeiten und Erfahrungen des Versicherten andere Tätigkeiten ausgeübt werden können.*“ Die Aussagen sind natürlich richtig, allerdings dürfte es schwer sein, am Markt überhaupt noch Produkte zu finden, welche die genannten Kriterien nicht erfüllen. **Alle aufgelisteten „Qualitätskriterien“ für eine BU werden inzwischen von nahezu allen Produkten erfüllt**. Auf der anderen Seite **fehlen wichtige Unterscheidungsmerkmale** wie bspw. die Regelungen zur **Umorganisation bei Selbständigen** oder die **Möglichkeiten zur Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung**. **Der Nutzen dieser Abhandlung auf wiwo.de bleibt somit recht überschaubar**. Entscheidend, wie es in der Überschrift zu dem Artikel heißt, sind die Kriterien schon gar nicht.

Pictet mit fünf neuen KI-gesteuerten Fonds

Erst in Oktober letzten Jahres ist Pictet mit drei aktiv gemanagten, in den USA gelisteten Produkten, in den ETF-Markt eingestiegen. Nun plant der Vermögensverwalter die Auflage von **fünf aktiv gemanagten UCITS-ETFs, die das aktive Portfoliomanagement mit der hauseigenen**

KI-Modellierung verbinden sollen. Die fünf in Irland geplanten Fonds heißen: **Pictet AI Enhanced US Equity UCITS ETF**, **Pictet AI Enhanced World Equity UCITS ETF**, **Pictet AI Enhanced Emerging Equity UCITS ETF**, **Pictet AI Enhanced European Equity UCITS ETF** und **Pictet AI Enhanced World-ex US Equity UCITS ETF**. **Operativer Partner** ist der in Dublin ansässige **Dienstleister Waystone**. Die wesentliche Stärke bei der KI-Unterstützung sieht **Simon Frank**, **Senior Investment Experte bei Pictet AM**, in der **Rechenkapazität**. So verarbeite das Modell 400 verschiedene Unternehmensmerkmale auf einmal. Für eine einzelne Aktie werden bis zu 50.000 Entscheidungsbäume aufgebaut. Das Modell wird **quartalsweise einem Retraining** unterworfen und mit neuen Daten gefüttert. Ohne den Faktor Mensch geht es aber nicht; **der menschliche Einfluss liegt bei der Modellentwicklung und der Auswahl der Trainingsdaten**. „*Es ist nicht so, dass die KI da vollkommen autonome ihre Entscheidung trifft und wild Aktien hin- und herhandelt*“, erklärte **Frank**.

AL erstmals über 3 Mrd. Euro

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** konnte im **Geschäftsjahr 2025** die **gebuchten Bruttobeiträge** um 15,3% auf 3,12 Mrd. Euro steigern. Damit hat das Unternehmen erstmals die Marke von 3 Mrd. Euro an Beiträgen übertroffen. Die **Neugeschäftsbeiträge** haben sich gegenüber dem Vorjahr um fast 53% erhöht und lagen nun bei 1,06 Mrd. Euro. Besonders stark wuchsen die **Einmalbeiträge**, aber auch bei den **laufenden Beiträgen** steht ein Plus zu Buche. Das sog. **Annual Premium Equivalent (APE)** stieg um 18,4%. **Wachstumstreiber waren fondsgebundene Lebensversicherungen**. Die **Solvabilitätsquote** wurde mit 358% angegeben.

LV1871 wächst stärker als der Markt

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** hat im **Geschäftsjahr 2025** die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 10% auf 2,5 Mrd. Euro gesteigert. Die **gebuchten Bruttobeiträge** erhöhten sich um 6,7% auf 755 Mio. Euro. Getrieben wurde das Wachstum vor allem **von fondsgebundenen Versicherungen gegen Einmalbeitrag**; die Einmalbeiträge stiegen um 16,8%. Daneben wird die **Berufsunfähigkeitsversicherung** als Erfolgsfaktor für das Neugeschäft genannt. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** betrug 2,8%. Die **Quote der Bewertungsreserven** lag bei 4,1%.

Medikamentenfragen im Antrag

Immer wieder werben Versicherer damit, dass sie **in ihren Anträgen nicht nach bestimmten Erkrankungen, bspw. psychischen, fragen, sondern „nur“ nach der Einnahme von Medikamenten**. Dann wird z. B. nach einer regelmäßigen Medikamenteneinnahme innerhalb eines bestimmten Zeitraums gefragt. Dies hat für den Kunden sicher den Vorteil, dass die **Frage relativ leicht zu beantworten** ist. Jeder Mensch wird wahrscheinlich wissen, ob bzw. dass er täglich Medikamente

einnimmt. Allerdings wäre es recht naiv, zu glauben, es würde nicht nach bestimmten Erkrankungen gefragt. Das ist zwar formal so, aber wenn eine versicherte Person angibt, **regelmäßig ein Medikament wie Escitalopram, Paroxetin oder Sertralin** einzunehmen, dann kann der Versicherer unschwer erkennen, dass diese Person **mit relativ großer Wahrscheinlichkeit an einer psychischen Erkrankung**, wie etwa einer Angststörung, leidet. Zudem wird damit auch deutlich, dass die Person wegen dieser Erkrankung **in ärztlicher Behandlung gewesen sein muss**, denn die als Beispiel genannten Medikamente sind verschreibungspflichtig. Die Frage nach der Medikamenteneinnahme liefert also nicht zwingend weniger Informationen als die Frage nach bestimmten Erkrankungen.

Prisma Life zufrieden mit Geschäftsjahr

Die **Prisma Life AG aus Liechtenstein** ist mit dem **Geschäftsjahr 2025** zufrieden. So stieg die **Beitragssumme des Neugeschäfts** um 13,7% auf 324 Mio. Euro. Die **gebuchten Bruttobeiträge** blieben mit 136 Mio. Euro nahezu konstant. Einem leichten Rückgang der **laufenden Beiträge** stand ein Wachstum der **Einmalbeiträge** von 7,1% gegenüber. Maßgeblich für die Vertriebsserfolge waren das **Unit-Linked-Produkt sowie Zuzahlungen in bestehende Verträge**. Die **verwalteten Kundengelder** liegen inzwischen bei etwa 1,8 Mrd. Euro. *„Mit unserem Fokus auf Fondsprodukte und Funeral Care in ausgewählten europäischen Märkten haben wir ein klares Profil“*, sagte **CEO Stefan Opel**. Durch Investitionen in **Produkte, Digitalisierung und Service** will **Prisma Life** im Jahr 2026 die Wettbewerbsfähigkeit weiter steigern.

IMPRESSUM:

infinma news 06 / 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

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.

Schuster bleib bei deinen Leisten

Während das **Altersvorsorgereformgesetz** insgesamt auf eine **eher positive Resonanz** stieß, bleibt ein **wesentlicher Aspekt des Gesetzes Gegenstand heftiger Kritik**. Es soll zukünftig ein **staatlich organisiertes Standardprodukt für die private Altersvorsorge** geben. In einer **Information des Bundestages** dazu heißt es: *„Das Angebot des öffentlichen Trägers soll als Alternative zu den privat angebotenen Produkten allen Zulageberechtigten zur Verfügung stehen.“* Nähere Details sind jedoch noch nicht bekannt.

Die **großen deutschen Vermittlerverbände BVK, AfW und Votum** haben sich bereits deutlich positioniert und sprechen von einem *„ordnungspolitischen Sündenfall“* bzw. *„Tabubruch“*. **Der Staat überschreite eine Grenze**, in dem er nicht nur die Regeln setze und den Markt überwache, sondern selber als Anbieter in diesem Markt eintrete. Ähnlich äußerte sich auch **GDV-Chef Jörg Asmussen**: *„Der Staat sollte Vorsorge ermöglichen, nicht verdrängen. Wenn er zugleich Regeln setzt und als Anbieter auftritt, entsteht ein Zielkonflikt“*. **Thomas Richter vom Fondsverband BVI** sprach von einer *„Quersubventionierung von Verwaltung und Vertrieb mit Steuergeldern“*.

Cvetelina Todorova, Abteilungsleiterin Altersvorsorgepolitik beim BVI, kritisierte, dass die Diskussion um das neue Altersvorsorgeprodukt von der **Kostenthematik dominiert** werde und es letztlich allein darum gehe, *„dass der Staat ein vermeintlich günstigeres Angebot machen kann. ... Günstig darf nicht heißen: Finanziert über Steuergelder.“*

Eine ganz andere Problematik thematisierte **Andreas Beys, Vorstand bei Sauren**. Er stellt sich die simple Frage, **welche Fonds in einem staatlichen Standarddepot eingesetzt werden könnten**. Um privatwirtschaftliche Fonds zu nutzen, müssten die Fondsgesellschaften diese vermutlich zu günstigeren Konditionen anbieten, als sie es selber im Vertrieb tun. Hier entstünde ein Interessenskonflikt. Würde der Staat hingegen eigene Fonds auflegen, wären diese als Träger einer eigenen ISIN jedoch auch außerhalb des Standarddepots frei handelbar. Hier erkennt **Beys** *„eine gewisse Sprengkraft“*. Im Gespräch gewesen sei zudem, den **bestehenden Staatsfonds Kenfo (Fonds zur Finanzierung der kerntechnischen Entsorgung)** zu nutzen.

Begrüßt wird das staatliche Angebot von den üblichen „Verdächtigen“, bspw. **der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) und dem Verbrauchermagazin Finanztip**. Allerdings bleiben die **Befürworter des Staatsdepots eine ganze Reihe von Antworten schuldig**: Warum sollte ein Staat, der tagtäglich eindrucksvoll demonstriert, dass er weder willens noch in der Lage ist, mit den Steuergeldern der Bevölkerung verantwortungsvoll umzugehen, ausgerechnet ein Staatsdepot kostengünstig managen können? Wie wird sichergestellt, dass es keine Quersubventionen aus Steuergeldern gibt? Und wie wird sichergestellt, dass der Staat nicht zum Stopfen von Haushaltslöchern auf das Staatsdepot zugreifen kann? Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, **dass das staatliche Altersvorsorgedepot vor allem deswegen eingeführt werden soll, um die verhasste Finanzbranche zu ärgern**. Bis zum Ende durchdacht ist das alles sicher nicht.

Die Testsiegel-Falle

Regelmäßig, so auch in den letzten Monaten wieder, wird in den unterschiedlichsten **Medien über (Versicherungs-) Ratings, Test- bzw. Gütesiegel u. ä.** berichtet. Unlängst war das bspw. auf **Versicherungsantrag24.de** der Fall. Eins vorneweg: Der Artikel „*Die Testsiegel-Falle Warum Du genauer hinschauen solltest*“ **hebt sich wohltuend von einigen anderen Veröffentlichungen ab**, bei denen es offenbar ausschließlich um „Tester-Bashing“ ging. Der Autor formuliert relativ zurückhaltend, was seine **Ausführungen deutlich glaubwürdiger** macht. Dennoch soll nachfolgend auf einige Themen eingegangen werden, die immer wieder Auslöser von Kritik sind.

Als erstes wären dabei die **finanziellen Interessen** zu nennen, die diejenigen verfolgen (sollen), die Siegel u. ä. anbieten. Natürlich ist es richtig, dass – nach aktuellem Wissenstand der Redaktion – **alle Anbieter von Siegeln für die Nutzung Geld verlangen**. Dies erscheint aber durchaus auch gerechtfertigt, ist doch mit der Erstellung von Testverfahren eine mal mehr und mal weniger anspruchsvolle Arbeit verbunden. **Allerdings wird immer wieder der Eindruck erweckt, als wenn die Tester völlig willkürlich irgendwelche Mondpreise aufrufen würden**. Derartig hohe Summen, die hier in den Raum gestellt werden, treffen vielleicht noch auf die **Stiftung Warentest und ggf. Finanztest** zu. Es gibt durchaus auch Siegel die bereits für 3-stellige Summen angeboten werden; hier handelt es sich denn auch wohl eher um eine **Bearbeitungsgebühr**. Die Wahrheit dürfte wie immer dazwischen liegen. **Wenig zutreffend dürfte auch der Hinweis, dass die Tester vom Verkauf ihrer Siegel gut leben können**. Selbst die **Stiftung Warentest** wird sich nur durch den Verkauf ihrer Siegel nicht finanzieren können und hat bis vor wenigen Jahren **z. T. sechsstellige Zuschüsse vom Bund** bekommen. Insofern lässt sich bis hierhin festhalten: **Ja, die Tester verlangen Geld für die Nutzung ihrer Siegel; es ist aber in aller Regel nicht der alleinige und meist nicht einmal der dominierende Geschäftszweck**.

Im Hinblick auf die **Kritik an den zugrundeliegenden Test- bzw. Ratingverfahren ist anzumerken**, dass diese zu einem Großteil zutreffend ist. Vielfach rauft sich nicht nur der Laie, sondern auch der Fachmann die Haare, wie bestimmte Bewertungen zustande gekommen sind. Unabhängig davon, dass es **am Markt auch Verfahren gibt, die ohne eine Gewichtung von Kriterien** auskommen, ist bzw. wäre es natürlich sehr wünschenswert, wenn **verwendete Gewichtung transparent und nachvollziehbar** offengelegt werden. **Jede Analyse, jede Bewertung und somit jeder Vergleich ist zwangsläufig von subjektiven Einflüssen geprägt**. Insofern kann man sicher darüber streiten, ob die eine oder andere Gewichtung richtig oder angemessen ist, viel essentieller ist es jedoch, dass der Nutzer eines solchen Vergleichs die Gewichtung überhaupt kennt. Die Referenzierung des Raters auf eine nicht näher bezeichnete Peergroup bspw. ist in diesem Zusammenhang wenig Ziel führend.

Der Autor des Artikels hat ja am Beispiel eines **Vergleichs stationärer Zusatzversicherungen** sehr deutlich dargestellt, **dass der eine oder andere Test an den wirklichen Problemen, sprich an den „Must-have-Kriterien“, bestimmter Produkte zielstrebig vorbei geht**. Das hat auch eine **Stiftung**

Warentest immer wieder gerne getan. So hat es in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** gefühlt Jahrzehnte gedauert, bis man dort erkannt hat, dass ein Prognosezeitraum von 6 Monaten und der Verzicht auf die abstrakte Verweisung wahrlich keine Alleinstellungsmerkmale bzw. Highlights (mehr) sind. **Umso wichtiger also die Nachvollziehbarkeit der Ergebnisse, einer Disziplin bei der nicht nur Stiftung Warentest regelmäßig durch ein hohes Maß an Intransparenz auffällt.**

Es stellt sich also die Frage, welchen Nutzen Siegel und Ratingauszeichnungen in der Praxis denn tatsächlich haben. **Wenn sie gut gemacht sind, können sie tatsächlich dazu beitragen, den Marktüberblick zu verbessern.** Gerade der viel erwähnte „durchschnittlich informierte Verbraucher“ dürfte oft froh sein, wenn er aufgezeigt bekommt, **wer denn überhaupt das gewünschte Produkt anbietet und wo die wesentlichen Unterschiede zwischen den Produkten liegen (können).** Ob es tatsächlich ganz viele Menschen gibt, die sich nur aufgrund eines Testsiegels zum Kauf eines bestimmten Produktes entschließen, kann man sicher in Frage stellen – zumindest für den Bereich der Versicherungen. **Hier bieten also Siegel vielfach schlicht und ergreifend eine gewisse Orientierung.**

Für den Versicherer selber eröffnet jeder Test, jeder Vergleich die **Möglichkeit des Benchmarkings**, und er kann sich jederzeit fragen, warum ein bestimmtes Produkt besser abschneidet. Er wird zwar diese Einschätzung nicht immer teilen, aber dennoch einen **Zugewinn an Erkenntnissen** erhalten. Gerade ein vergleichsweises schlechtes Abschneiden bei einem bestimmten Verfahren kann ja auch Ansporn sein, es bei der Produktentwicklung beim nächsten Mal besser zu machen.

Schließlich gilt auch für **Vermittler und Makler**, dass Testsiegel dazu beitragen können, die **eigene Marktsicht zu verbreitern**. Vermutlich wird jedoch kein seriöser Makler seine Auswahlentscheidung alleine auf ein Testsiegel stützen. Aber gerade der **Aspekt der Negativauslese** sollte nicht unerwähnt bleiben.

Im Fazit kann man also festhalten, dass Ratings u. ä. natürlich qualitativ unterschiedlich ausgestaltet sind und **teilweise tatsächlich erhebliche inhaltliche Schwächen** aufweisen. Daher sollte jedes Testverfahren einige **Grundanforderungen** erfüllen, die **Christoph Sönnichsen, heute Geschäftsführer der Assekurata in Köln** in seinem Buch „*Ratingsysteme am Beispiel der Versicherungswirtschaft*“ schon vor vielen Jahren postuliert hat: **Angemessenheit, Nachvollziehbarkeit und Unabhängigkeit des Raterstellers.**

Der o. g. Artikel endet denn auch mit zwei Sätzen, die man nur unterstreichen kann: *„Lass Dich also von Test-Siegeln nicht blenden. Sei skeptisch, denn wer als Versicherer viele Siegel nebeneinander auf seinen Prospekten aufführt – die teils überhaupt nicht zu dem Tarif passen – der könnte es besonders nötig haben.“* bzw. *„Nimm Testsiegel als „nice-to-have“ wahr, nicht als „must-to-have“, denn am Ende des Tages zählt nur das Kleingedruckte und nicht bunte Bildchen mit Test-Ergebnissen von Stellen, die Du meist überhaupt nicht kennst.“*

Und ob hinter den Testsiegeln, die die Versicherer nutzen, wirklich *„Millionen an potentiellen Kundengeldern“* stecken, darf man sicher bezweifeln. **So groß und lukrativ ist der Testsiegel-Markt dann doch nicht.**



Interview mit Dr. Guido Bader, Vorsitzender des Vorstandes, Stuttgarter Versicherungen

infinma: Herr Dr. Bader, im letzten Jahr hat sich bei der Stuttgarter einiges getan. So ist der langjährige Vertriebsvorstand Ralf Berndt nach 23 Jahren in den verdienten Ruhestand gegangen. Sagen Sie uns doch bitte kurz etwas zu seinem Nachfolger.

Dr. Bader: Mit Jesko David Kannenberg haben wir die Nachfolge frühzeitig und sehr gezielt geregelt. Er ist am 1. Mai 2025 in den Vorstand eingetreten und heute für die Bereiche Vertrieb, Marketing und betriebliche Altersversorgung bei der Stuttgarter verantwortlich – ebenso für den Vertrieb über unabhängige Vermittler bei der SDK. Aus seinen vorherigen Stationen, unter anderem im Vorstand bei ottonova sowie in leitenden Funktionen bei der Gothaer, bringt er ein breites Erfahrungsspektrum mit – sowohl aus dem klassischen Versicherungsgeschäft als auch aus einem stark digital geprägten Marktumfeld. Damit steht er für Kontinuität in der Partnerorientierung und zugleich für neue Impulse, die wir ganz bewusst ins Unternehmen geholt haben. An dieser Stelle aber auch noch einmal mein ganz großer Dank an Ralf Berndt für 23 phantastische Jahre bei der Stuttgarter.

infinma: Ebenfalls im letzten Jahr gab es den Zusammenschluss mit der Süddeutschen. Wie kam es dazu? Wie ist der aktuelle Stand der Integration?

Dr. Bader: Für uns war schnell klar, dass die Stuttgarter und die SDK strategisch wie auch kulturell sehr gut zueinander passen. Beide Häuser sind Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit. Damit verbindet uns ein langfristiges, solides und verantwortungsvolles Geschäftsverständnis, das nicht auf kurzfristige Effekte, sondern auf nachhaltige Entwicklung ausgerichtet ist. Hinzu kommt ein ähnliches Verständnis von Partnerschaft, einmal gegenüber Kundinnen und Kunden aber auch gegenüber unseren Geschäftspartnerinnen und -partnern. Gleichzeitig haben wir erkannt, dass wir uns inhaltlich und vertrieblich sinnvoll zu einem kompletten Personenversicherer ergänzen. Genau diese Kombination aus gemeinsamer Haltung und zusätzlicher Stärke hat den Zusammenschluss für uns so überzeugend gemacht. Der Gleichordnungskonzern ist am 1. Juli 2025 an den Start gegangen. Im Jahr 2026 liegt der Fokus darauf, die wirtschaftlichen Potenziale dieses Schritts weiter auszuschöpfen und den Umbau zur Unterordnungsgruppe planmäßig voranzutreiben. Diesen Umbau planen wir bis Mitte

Oktober abzuschließen.

infinma: Hat der Zusammenschluss Auswirkungen auf Ihre vertriebliche Ausrichtung gehabt? Wie sieht diese aktuell aus?

Dr. Bader: Ja, der Zusammenschluss wirkt sich auch auf unsere vertriebliche Ausrichtung aus. Jedoch nicht als Kurswechsel, sondern als konsequente Ergänzung und Erweiterung unserer Möglichkeiten. Beide Häuser bringen unterschiedliche vertriebliche Stärken ein, die sich sehr gut ergänzen. Die Stuttgarter ist stark im Vertrieb über unabhängige Vermittler, während die SDK über zusätzliche Zugänge in den Bereichen Ausschließlichkeit, Banken und Direktvertrieb verfügt. Genau daraus entsteht eine ganzheitliche Vertriebsstrategie, die breiter aufgestellt ist als zuvor, ohne dass eines der beiden Häuser sein Profil verliert. Für uns ist das kein Nebeneinander, sondern ein Miteinander auf Augenhöhe. Steigerungen im Neugeschäft beider Häuser im ersten Quartal dieses Jahres zeigen uns, dass wir mit unserer Strategie richtig liegen.

infinma: Auf der Produktseite ist die Stuttgarter Leben recht breit aufgestellt. Zu Jahresbeginn haben Sie die fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantie alpha+ eingeführt. Was ist das Besondere an dem Produkt? Gibt es schon erste Erfahrungen im Vertrieb?

Dr. Bader: Das Besondere an der Fondsrente alpha+ ist die klare Ausrichtung auf eine chancenorientierte Altersvorsorge. Das Produkt investiert vollständig in Fonds, verzichtet auf Beitragsgarantien und richtet sich damit insbesondere an Kundinnen und Kunden mit einem langen Anlagehorizont und einer hohen Kapitalmarktaffinität. Gerade bei jüngeren Zielgruppen ist dieser Ansatz beliebt, da Renditechancen, Flexibilität und Verständlichkeit eine zentrale Rolle spielen. Aus dem Vertrieb wird alpha+ bislang vor allem als guter Zugang zur jungen Zielgruppe beschrieben. Das Angebot ist damit auch eine perfekte Ergänzung zur bestehenden Fondsrente performance+, die sich im Vergleich durch optionale Beitragsgarantien von 0 bis 80 Prozent auszeichnet.

infinma: Welche Rolle spielen denn aktuell Produkte mit Garantie? Gerade in den Medien wird die Notwendigkeit einer Garantie oft in Frage gestellt und / oder deren Kosten bemängelt.

Dr. Bader: Garantien haben nach wie vor ihren Platz und ihre Berechtigung, jedoch nicht mehr als starres Einheitsmodell. Die Altersvorsorge braucht heute mehr Kapitalmarkt und mehr Renditechancen. Zugleich ist für viele Menschen ein gewisses Maß an Sicherheit wichtig. Genau deshalb setzen wir auf Wahlmöglichkeiten. Als Beispiel kann ich auch hier die Fondsrente performance+ mit ihren flexibel anpassbaren Beitragsgarantien anführen. In der bAV und der Riester-Rente gelten je nach Rahmen weiterhin 80 oder 100 Prozent. Gerade Lebensversicherer können Garantien auf Grundlage Ihres

Sicherungsvermögens problemlos und mit sehr geringen Kosten darstellen. Dies ist ein einmaliges USP unserer Branche.

infinma: Von der Stuttgarter hört man auch immer wieder von den Erfolgen in der betrieblichen Altersvorsorge. Was machen Sie hier richtig? Oder anders ausgedrückt: Wo sehen Sie die Erfolgsfaktoren für einen bAV-Anbieter?

Dr. Bader: Das stimmt, die bAV ist eine tragende Säule unseres Geschäfts. Ihr Anteil am gesamten Neugeschäft im Jahr 2025 lag bei gut 26 Prozent. Aus meiner Sicht hat unser Erfolg in der bAV drei elementare Gründe: Erstens betrachten wir die bAV nicht nur als Produkt, sondern als Versorgungslösung, die in der Praxis funktionieren muss. Zweitens investieren wir seit Jahren in einfache und effiziente Prozesse, digitale Verwaltung und konkrete Unterstützung für Vermittlerinnen und Vermittler. Gleichermaßen unterstützen wir auch Arbeitgeber mit dem „Betriebsrenten-Manager“ und umsetzungsnahen Beratungsunterlagen. Drittens haben wir im bAV-Bereich echte Spezialisierung aufgebaut. Unsere Fachexperten im Außendienst unterstützen die unabhängigen Vermittler und Arbeitgeber fachkompetent – gerade in der Anbahnung und bei schwierigen Fragen.

infinma: In der Biometrie haben Sie wie viele andere Gesellschaften auch vor einiger Zeit neben der BU eine Grundfähigkeitsversicherung eingeführt. Was waren die Beweggründe dazu? Wie stellen Sie sicher, dass sich die GF und die BU nicht gegenseitig kannibalisieren?

Dr. Bader: Die Einkommensabsicherung muss sich am tatsächlichen Bedarf orientieren. Zwar ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung in vielen Fällen die umfassendste Lösung, aber nicht automatisch für jede Kundin und jeden Kunden die passende. Je nach Beruf, gesundheitlicher Vorgeschichte, Finanzbudget oder persönlicher Präferenz kann der Zugang erschwert sein oder das Produkt kann nicht zur individuellen Situation passen. Hier sind differenziertere Lösungen gefragt. Aus diesem Grund sehen wir keine Kannibalisierung, da BU und Grundfähigkeitsversicherung nicht dieselbe Aufgabe für dieselben Zielgruppen erfüllen. Die Grundfähigkeitsversicherung ist wichtig, weil sie Zielgruppen erschließt, die mit einer BU nicht oder nur schwer erreichbar sind – und andersrum. Dass wir beide Produkte nicht gegeneinander, sondern als sich ergänzende Lösungen betrachten, zeigt auch die Option „easyswitch“. Hier haben Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, später ohne erneute Gesundheitsprüfung vom „GrundSchutz+“ in eine BU zu wechseln.

infinma: Zu Beginn des Jahres entbrannte in der Öffentlichkeit eine Diskussion über befristete Anerkennnisse in der BU. Welchen Standpunkt vertritt die Stuttgarter dazu? Können Sie was dazu sagen, welche quantitative Bedeutung befristete Anerkennnisse überhaupt haben? Wie oft kommen sie vor?

Dr. Bader: Ein befristetes Anerkenntnis kann im Einzelfall sinnvoll sein, beispielsweise wenn eine Kundin oder ein Kunde schnell Liquidität benötigt. Entscheidend ist, dass es eng begrenzt bleibt. Nach unserer öffentlich kommunizierten Praxis ist ein solches befristetes Anerkenntnis nur einmalig, in begründeten Einzelfällen und für höchstens zwölf Monate möglich. Überwiegend geschieht das einvernehmlich mit den Kunden. Bei uns tritt dieser Fall aber extrem selten auf.

infinma: Im Moment ist das Altersvorsorgereformgesetz ja in aller Munde. Wie bewerten Sie den aktuellen Stand der Überlegungen?

Dr. Bader: Zunächst einmal ist es gut, dass dieses Thema überhaupt wieder ernsthaft angegangen wird. Die Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge war überfällig. Grundsätzlich richtig ist, dass künftig mehr Renditechancen möglich sein sollen, starre Garantievorgaben gelockert werden und neben Garantieprodukten auch chancenorientierte Lösungen zugelassen werden. Wer jahrzehntelang vorsorgt, muss die Chance haben, an den renditestarken Kapitalmärkten teilzunehmen. Andernfalls wird die private Vorsorge den Kaufkraftverlust im Alter kaum ausgleichen können. Den aktuellen Stand als großen Durchbruch zu feiern, wäre trotzdem falsch. Dafür bleibt der Entwurf an zentralen Punkten zu halbherzig. Mein Hauptkritikpunkt ist: Staatlich geförderte Altersvorsorge darf nicht in Produkten enden, bei denen das Langlebkeitsrisiko beim Einzelnen bleibt. Wenn mit Steuergeldern gefördert wird, dann muss auch sichergestellt sein, dass daraus im Alter ein verlässliches Einkommen entsteht. Andernfalls wird das Problem nur vertagt und am Ende trägt es doch wieder die Solidargemeinschaft. Genau darin liegt der Unterschied zwischen reiner Kapitalanlage und echter Altersvorsorge. Hinzu kommt ein zweiter Punkt: Die Reform bleibt weiterhin zu stark auf das einzelne Produkt fixiert. Deutschland hat jedoch kein isoliertes Riester- oder Depotproblem, sondern ein strukturelles Rentenproblem. Die Babyboomer treten in Kürze in den Ruhestand ein, der Druck auf die gesetzliche Rentenversicherung sowie auf die Kranken- und Pflegeversicherung wächst und gleichzeitig reden wir politisch noch immer so, als ließe sich das Problem mit ein paar Stellschrauben und Beitragsanhebungen oder Steuerzuschüssen lösen. Das halte ich für eine Illusion. Wir brauchen endlich eine ehrliche Gesamtstrategie, die die gesetzliche, betriebliche und private Vorsorge zusammenführt, statt immer nur einzelne Bereiche zu reparieren.

infinma: Wenn man sich das derzeitige Haushaltsgebaren der Bundesregierung anschaut, dann ist es schwer vorstellbar, dass bzw. wie ausgerechnet der Staat ein Standardprodukt kostengünstig und gleichzeitig renditeträchtig „organisieren“ können soll. Täuscht dieser Eindruck? Ist es nicht eine Art Wettbewerbsverzerrung, wenn der Staat auf der einen Seite die Regeln bestimmt und auf der anderen Seite nun selber als „Spieler“ in den Markt eintritt?

Dr. Bader: Nein, dieser Eindruck täuscht nicht, zumindest nicht aus meiner Sicht. Es ist ordnungspolitisch heikel, wenn der Staat zugleich Regulierer und Marktteilnehmer ist. Wer die Regeln setzt, sollte nicht selbst als Anbieter auftreten. Deshalb geht es hier nicht nur um eine Position der Branche, sondern um die Frage einer fairen Marktordnung. Zumal ich die Notwendigkeit eines staatlichen Produkts nicht erkenne. Standardisierte und kostengedeckelte Lösungen können auch von privaten Anbietern bereitgestellt werden. Warum der Staat daneben selbst zum Produktgeber werden soll, erschließt sich mir nicht. Und auch in der Praxis wäre das kein großer Wurf. Ein stark standardisiertes Produkt mit begrenzten Wahlmöglichkeiten wird im Maklermarkt nur eine Nebenrolle spielen. Eine gute Altersvorsorge entsteht nicht allein durch niedrige Kosten, sondern durch passende Lösungen und qualifizierte Beratung. Deshalb ist meine Position klar: Der Staat sollte den Rahmen setzen, aber nicht selbst mitspielen. Ich persönlich glaube auch nicht, dass er das wirklich alleine kann. Und wenn er anfängt, alle Komponenten wieder aus der Wirtschaft zuzukaufen, dann wäre das eine vollends sinnlose Gesetzgebung.

infinma: Zum Schluss noch zwei andere Fragen: Können Sie uns schon was zum Verlauf des Geschäftsjahres 2026 sagen? Wie lief das Neugeschäft und welche Bedeutung haben die einzelnen Produktgattungen für die Stuttgarter?

Dr. Bader: Für eine belastbare Aussage zum Jahr 2026 ist es natürlich noch zu früh. Was wir aber sehr klar sagen können, ist: Wir sind mit Rückenwind in dieses Jahr gestartet. 2025 war für Die Stuttgarter bereits von Rekorden geprägt. Die Beitragssumme im Neugeschäft der Lebensversicherung stieg von 2,18 auf 2,27 Milliarden Euro und erreichte damit den höchsten Wert in der Unternehmensgeschichte. Gleichzeitig sind die Bruttobeitragseinnahmen im Lebensversicherungsbereich von 692,0 auf 711,9 Millionen Euro gewachsen. Auch das Eigenkapital stieg auf einen neuen Höchststand von 235,3 Millionen Euro. Ins Jahr 2026 sind wir mit erneutem Neugeschäftswachstum gestartet. Per Ende März liegt das Neugeschäft nach Beitragssumme mit über 6% im Plus gegenüber dem Vorjahr. Und auch unser Bestand, nach laufendem Beitrag, ist schon wieder rund 1% angewachsen in den ersten drei Monaten. Das Jahr 2026 mit seinen geopolitischen und ökonomischen Krisen bleibt natürlich höchst anspruchsvoll. Wir sind aber aus einer sehr soliden Position heraus in das Jahr gestartet. Der Zusammenschluss mit der SDK eröffnet uns zusätzliche Möglichkeiten, insbesondere dort, wo sich Produktkompetenz, Vertriebsstärke und operative Schlagkraft sinnvoll verbinden lassen. Unsere Linie bleibt deshalb unverändert: Substanz vor Aktionismus, Verlässlichkeit vor kurzfristigen Effekten und ein klarer Fokus auf ein tragfähiges Geschäft mit unseren Vertriebspartnerinnen und -partnern.

infinma: Mit der „Grünen Rente“ gehört die Stuttgarter sozusagen zu den Pionieren bei nachhaltigen Altersvorsorgeprodukten. Derzeit entsteht der Eindruck, das Thema Nachhaltigkeit spiele keine Rolle mehr. Ist das wirklich so? Oder ist es jetzt schlicht und ergreifend an der Zeit, die Thematik viel breiter

aufzustellen? Wenn man sich bspw. die 17 SDGs der Vereinten Nationen anschaut, da dürfte da ja thematisch für ziemlich jeden Anleger- / Nachhaltigkeitstypen etwas dabei sein.

Dr. Bader: Nachhaltigkeit spielt bei Kundinnen und Kunden weiterhin eine wichtige Rolle. Das zeigt auch unsere YouGov-Befragung: 46 Prozent der Deutschen erwarten, dass Nachhaltigkeitskriterien in der Altersvorsorgeberatung berücksichtigt werden. Auch in unserem Neugeschäft sehen wir, dass das Thema wichtig ist und bleibt, insbesondere in der bAV mit einem GrüneRente-Anteil im Jahr 2024 von 44 Prozent. Die Relevanz ist also da. Die Hürde liegt eher in der Beratungspraxis. Eine nachhaltigkeitsbezogene Beratung wird durch regulatorische Vorgaben, umfangreiche Präferenzabfragen und Dokumentationspflichten schnell komplex. Hinzu kommen unterschiedliche Wissensstände und damit verbundene Unsicherheiten und Sorgen bei den Vermittlerinnen und Vermittlern. Das bremst viele Gespräche aus bzw. macht Nachhaltigkeit gar nicht erst zum Thema. Umso wichtiger ist es deshalb, Nachhaltigkeit verständlich und vertrieblich handhabbar zu machen. Die aktuelle Regulatorik macht es uns als Branche nicht sonderlich leicht. Dennoch werden wir uns auch hier durch schwankende Prioritäten in der Politik und Öffentlichkeit nicht entmutigen lassen. Nachhaltigkeit ist ein gesellschaftlich viel zu wichtiges Thema, um es ad acta zu legen. Daher bleiben wir am Ball, bieten weiterhin passende Produkte an und setzen die überbordende Regulatorik und Bürokratie zähneknirschend um.

infinma: Herr Dr. Bader, wir danken Ihnen ganz herzlich für das Gespräch und wünschen Ihnen und den Stuttgarter Versicherungen alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

Gerne nehmen wir Sie in unseren Leserkreis auf: Sie erhalten dann alle Ausgaben der **infinma news** zukünftig automatisch per E-Mail.



Anmelden können Sie sich jederzeit auch unter: <http://www.infinma.de/newsletter.php>

Dieser Service ist für Sie natürlich kostenlos und unverbindlich!