

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Riester 2.0 natürlich mit infinma	Seite 7
Riester ist tot – Macht der Nachfolger denselben Fehler?	Seite 10
Standard Life Ruhestandsumfrage 2026	Seite 11
infinma Goes Future	Seite 12

Kurzmeldungen

Arbeitskraftabsicherung AKS

Das **Magazin AssCompact** hat kürzlich eine **Studie zum Thema Arbeitskraftabsicherung (AKS)** veröffentlicht. Der sog. „*AssCompact AWARD – BU / Arbeitskraftabsicherung 2026*“ zeigt z. B. **welche Produkte von Maklern** regelmäßig vermittelt werden. Die Ergebnisse sind recht eindeutig; mit weitem Abstand an der Spitze liegt die Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU). Mit knapp halb so vielen Nennungen liegt die Grundfähigkeitsversicherung auf dem 2. Platz, dicht gefolgt von der Dienstunfähigkeitsversicherung. Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen sowie die Dread Disease liegen mit jeweils um die 25% im Mittelfeld. Weit abgeschlagen liegt die Erwerbsunfähigkeitsversicherung; lediglich die verschiedenen Arten von MultiRisk-Absicherungen werden von Makler noch seltener vermittelt. Das ist insofern etwas überraschend, weil regelmäßig Analysten, Ratingagenturen und andere Marktbeobachter die EU immer wieder als wichtigste Alternativ zur BU „feiern“. Offensichtlich scheinen hier die Analysten von infinma weitgehend richtig zu liegen. Bereits seit Jahren weisen sie darauf hin, dass die EU vom Vertrieb schlicht und ergreifend „nicht angenommen“ wird. Schon allein die verbale Nähe zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente scheint ein Verkaufshemmnis zu sein; zudem werden die Hürden für die Erbringung einer Leistung als (zu) hoch empfunden.

EZB-Politik wird straffer werden müssen

Isabel Schnabel, Direktoriumsmitglied der EZB, erklärte Anfang Mai: „*Wenn sich der Energiepreisschock ausweitet, wird die Geldpolitik straffer werden müssen, um das Risiko von Zweitrundeneffekten einzudämmen, die die mittelfristige Preisstabilität gefährden. Dieses Risiko hat in den vergangenen Wochen zugenommen.*“ Schon während der **letzten Inflationskrise 2022** war es

Schnabel gewesen, die sehr **viel realistischere Standpunkte** vertreten hatte, als bspw. ihre Chefin **Christine Lagarde**. **Schnabel** verwies darauf, dass ein wachsender Anteil der Unternehmen Preiserhöhungen plane und Lieferketten gestört seien. **Die EZB werde dann mit Zinserhöhungen reagieren müssen**. Selbst **Lagarde** scheint aktuell deutliche Inflationstendenzen zu sehen und hatte einen Zinsschritt im Juni für möglich gehalten. Auch der **Slowake Peter Kazimir** hält dies für „so gut wie unvermeidlich“. Im Hinblick auf Kräfte, die vor einer Straffung der Geldpolitik warnen, **mahnte Schnabel den Schutz der Unabhängigkeit der Zentralbank an**. In der Vergangenheit war die **EZB** wiederholt in die Kritik geraten, weil ihr unterstellt wurde, durch den Verzicht auf Zinserhöhungen und die damit verbundene Ausweitung der Geldmenge eine **indirekte Staatsfinanzierung** durchzuführen; das wiederum ist ihr eigentlich verboten. **In ihrer Ratssitzung Mitte Juni hat die EZB nun eine Zinserhöhung um 0,25% Basispunkte bekanntgegeben; die erste Erhöhung seit September 2023.**

LV1871 erweitert BU-Angebot für junge Leute

Die **Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV1871)** hat ihre **Berufsunfähigkeitsversicherung speziell für junge** Leute erweitert. Die sog. **Zukunftsgarantie** ermöglicht es Schülern, Azubis und Studenten eine **garantierte Rentensteigerung nachträglich einschließen oder erhöhen** zu können. Der **Münchener Lebensversicherer verzichtet dabei auf eine erneute Risikoprüfung**. Die Option kann innerhalb von **12 Monaten nach Eintritt bestimmter Ereignisse** eingelöst werden. Dazu gehören bspw. der Wechsel der Schulform, der erstmalige Beginn von Ausbildung oder Studium bzw. der Berufseintritt. Auslöser für eine mögliche Anpassung des Versicherungsschutzes sind jetzt auch die Vollendung des 15. Lebensjahres sowie die Übernahme der Versicherungsnehmereigenschaft vor dem 25. Lebensjahr. *„Mit all diesen Neuerungen bieten wir ein umfassendes Gesamtpaket mit weiteren Alleinstellungsmerkmalen für die Absicherung junger Menschen“*, erläuterte **Laura Sinner, Biometrie-Expertin der LV 1871**.

ETF-Markt wächst und wird komplexer

Einer **Auswertung des US-Finanzkonzerns State Street** zufolge ist das **weltweite Volumen, das in ETFs** angelegt ist, im Jahr 2025 um fast 5 Billionen Dollar auf nunmehr 19,85 Billionen US-Dollar angestiegen. Im Dezember wurden erstmals mehr als 300 Mrd. US-Dollar an Zuflüssen registriert. Weltweit wurden 2.795 neue ETFs gelistet. **Der Markt boomt also, aber der Markt wird auch immer komplexer**. So heißt es in der **State Street-Studie**: *„ETF erweitern das investierbare Universum und bringen zunehmend anspruchsvolle Strategien und Anlageklassen in eine liquide, transparente Hülle.“* Zudem habe in 2025 die Zahl der neu aufgelegten **aktiven ETFs die der passiven erstmals übertroffen**. Auch **inhaltlich werden neue Bereiche** „bespielt“, bspw. diversifizierte Krypto-ETFs jenseits von Bitcoin und Ethereum. Das hat für institutionelle Anleger durchaus Vorteile; Privatanleger, die häufig Selbstentscheider sind, könnten jedoch damit zunehmend

überfordert sein. Auch im Hinblick auf die Kosten ist die Lage nicht mehr so eindeutig. **State Street** hat festgestellt, dass die **durchschnittliche Gesamtkostenquote** bei aktiven ETFs bei 0,42% liegt; in der Spitze erreichen einige Strategien sogar 0,70% und mehr. Bleibt also festzuhalten, dass sich die **ETF-Welt dynamisch ändert** und diese Fonds nicht mehr automatisch einfach und günstig sind.

Auf den Punkt gebracht

Rechtsanwalt Norman Wirth, Vorstand des Vermittlerverbandes AfW, hat in einer **Kolumne auf procontra-online** die vor allem von **Verbraucherschützern, aber auch vielen Politikern** genutzte **Kostenargumentation im Hinblick auf das neue Altersvorsorgeprodukt** auf den Punkt gebracht. *„Denn billig ist nicht automatisch passend. Ein Kostendeckel ist keine Altersvorsorgeplanung. Ein Standarddepot ist keine Geeignetheitsprüfung. Und ein schneller Wechsel aus einem bestehenden Riester-Vertrag ist nicht deshalb richtig, weil Depot moderner klingt.“* Gerade mit Blick auf die **bestehenden Riester-Verträge** weist er völlig zu Recht darauf hin, dass es zum Umgang mit diesen Altverträgen **keine pauschalen Antworten** geben kann. *„Da stecken Garantien, Zulagenhistorien, steuerliche Effekte, Kinderzulagen und individuelle Lebenssituationen drin.“* Das wahre Leben ist halt eben doch nicht immer schwarz oder weiß und ganz ohne Beratung wird es auch hier nicht funktionieren.

Assistance-Leistungen in der BU

Gerade in der **Berufsunfähigkeitsversicherung** hat der starke Wettbewerb unter den Anbietern dazu geführt, dass die Produkte in der Breite inzwischen **durchweg eine hohe Qualität** erreicht haben. Das führt u. a. dazu, dass es **immer schwieriger wird, sich vom Markt abzuheben**. An dieser Stelle setzt **ERGO** bspw. auch auf sog. **Assistance-Leistungen**: *„ERGO bietet Kunden über den BU-Fall hinaus echten Mehrwert, der professionell von externen Anbietern erbracht wird.“* Dazu gehört der **Vor-Ort-Service von Medicals Direct**. Mit Hilfe examinierter medizinischer Fachkräfte kann beim **BU-Abschluss die Gesundheitsprüfung vor Ort beim Kunden** vorgenommen werden. Der **Beratungs- und Rehabilitationsservice** ermöglicht dem Kunden im BU-Fall eine **Erstberatung im Hinblick auf medizinische und berufliche Rehabilitationsmöglichkeiten**. Die Zusammenarbeit mit dem **weltweiten Expertennetzwerk von Best Doctors** kann der Kunde zur **Einholung einer medizinischen Zweitmeinung** beliebig oft und unabhängig von einer Berufsunfähigkeit nutzen.

Anleger erwarten Transparenz über KI-Nutzung

Der **Asset Manager Janus Henderson** hat in den **USA** eine Studie unter **vermögenden und sehr vermögenden Investoren** über den **Einsatz von KI** durchführen lassen. Die **Einstellung der Anleger gegenüber der KI war dabei durchaus differenziert**. Fast 87% der Befragten gaben an,

dass sie es „gut“ oder zumindest „neutral“ fänden, wenn Finanzberater bei der **Erstellung von Informationsmaterial auf KI zurückgreifen** würden. **Die automatische Beantwortung von SMS und E-Mails durch die KI** hingegen haben 40% als ärgerlich eingestuft. Ziemlich genau ein Drittel möchte zudem nicht, dass die **KI für Anlageempfehlungen** eingesetzt wird. Grundsätzlich möchte die große Mehrheit der Anleger darüber **informiert werden, wenn der Berater bei seiner Arbeit KI einsetzt**. Fast neun von zehn Umfrageteilnehmer würden zudem den **Berater für KI-generierte Empfehlungen verantwortlich** machen. **Matt Sommer, Head of Specialist Consulting Group bei Janus Henderson**, sieht in der **KI das Potenzial**, ein wertvolles Instrument im Arbeitsalltag zu werden. Allerdings stellt er auch fest: *„Unter dem Strich lässt sich sagen, dass der Bedarf an von Menschen getroffenen Entscheidungen und persönlichen Beziehungen nicht durch künstliche Intelligenz verdrängt werden wird.“*

Potenziale des Riester-Nachfolgers

Im Rahmen der **Marktuntersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“** haben sich **Sirius Campus und Aeiforia** mit Fragen rund um das **neue Altersvorsorgedepot** beschäftigt. Demnach sind fast **60% der bisherigen Riester-Kunden unsicher**, was sie zukünftig tun werden. **Immerhin ein Viertel ist sich sicher, in das neue Altersvorsorgedepot wechseln zu wollen**. Betrachtet man die Riester-Rentenversicherung, dann könnten ab 2027 knapp 40% der Riester-Kunden ihren Vertrag kündigen und **samt des angesparten Kapitals in das neue Altersvorsorgedepot wechseln**. **Das wären dann in der Praxis immerhin 49 Mrd. Euro**. Unter Berücksichtigung von Beitragsbefreiungen für die Altverträge könnten sich die **Beitragseinnahmen der Lebensversicherer im Riester-Bereich mehr als halbieren**. *„Lebensversicherer müssen aktiv werden, um Abflüsse aus den Riester-Beständen zu minimieren. Zum Beispiel durch eine qualitativ hochwertige Beratung und Kundeninformation, damit Fehlentscheidungen und unter Umständen auch Haftungsansprüche vermieden werden“*, empfiehlt **Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH**. Im Hinblick auf die Gesamtzahl der Förderberechtigten und derjenigen, die bisher noch keine Riester-Förderung abgeschlossen haben, errechnete die Studie ein **Potenzial von bis zu 5 Millionen neuen Verträgen**.

Gleiches Gehalt reicht nicht für konkrete Verweisung

Ein Versicherter hatte die Position *„Product Owner für Connectivity und IT-Security“* inne, mit u. a. **Projektsteuerung, fachlicher Teamführung, Budgetverantwortung und intensiver Kundenkommunikation**. Aufgrund einer speziellen Form der **Angina pectoris (Prinzmetal-Angina)** konnte er seinen **Beruf nicht mehr ausüben** und beantragt **Leistungen aus seiner Berufsunfähigkeitsversicherung**. Später übte er bei dem gleichen Arbeitgeber eine gleich bezahlte Tätigkeit als *„Senior Service Manager“* aus. Der **BU-Versicherer bestritt zunächst die BU** des Kunden und wollte ihn später auf den ausgeübten Beruf **konkret verweisen**. Dem schob das **OLG**

Brandenburg einen Riegel vor. Eine gleich bezahlte Tätigkeit als „**Senior Service Manager**“ stelle **keinen echten Ersatz** für die vorheriger hochverantwortliche IT-Schlüsselposition dar. Das Gericht bezeichnete die neue Tätigkeit des Versicherten als „**unterwertig**“; er sei nur noch „normaler“ Mitarbeiter ohne Führungs-, Personal- und Budgetverantwortung. Voraussetzung für eine Verweisung sei neben dem Gehalt u. a. auch, dass der **bisherige soziale Status nicht unterschritten** werden dürfte. Der Fall zeigt einmal mehr, dass der **Verzicht auf die konkrete Verweisung durch den Versicherer im Leistungsfall zusätzliche Rechtssicherheit** bietet und u. U. vor nervenaufreibenden Gerichtsprozessen schützen kann.

Nachversicherungsgarantien sehr wichtig

Im Rahmen der Studie „**AssCompact AWARD – BU / Arbeitskraftabsicherung 2026**“ haben 93% der befragten **Versicherungsmakler** angegeben, dass **in der Berufsunfähigkeitsversicherung Nachversicherungsgarantien sehr wichtig** sind. Dabei hat **AssCompact** auch abgefragt, **welche Auslöser** für eine Anpassung der BU-Rente in der Praxis besonders häufig in Anspruch genommen werden. An der Spitze liegen mit 71% **Gehaltserhöhungen**. Das **Erreichen bestimmter Altersgrenzen sowie der Kauf einer Immobilie** kamen jeweils auf 62%. Die **Geburt** eines Kindes erzielte einen Zuspruch von 59%. **Heirat** folgte mit etwas Abstand und 46%. Von den Maklern positiv bewertet wird auch die **Nachversicherungsmöglichkeit ohne konkreten Anlass**, selbst wenn diese zum Teil einigen Restriktionen unterliegt. Von der Nachversicherungsmöglichkeit abzugrenzen ist die Beitragsdynamik, die eher dem langfristigen Inflationsausgleich dient.

Bürokratieabbau in der EU: Mehr Dokumentations-, Transparenz- und Nachweispflichten

Die **EU** liefert mal wieder ein Paradebeispiel dafür, wie man es nicht machen sollte. Die sog. **Trilogverhandlungen zur EU-Retail Investment Strategy (RIS)** sind weitestgehend abgeschlossen. Ziel der Strategie ist es, mehr **Menschen an die Kapitalmärkte** heranzuführen. Der vorliegende Text sieht de facto **regulatorische Erleichterungen für standardisierte, breit gestreute und kosteneffiziente Produkte**. Das könnte vor allem den Vertrieb von ETFs forcieren. Auf der anderen Seite hingegen wird **persönliche Beratung weiter belastet: ein neuer Inducement-Test, erweiterte Transparenzpflichten, jährliche Kostenaufstellungen, Value-for-Money-Prozesse und zusätzliche Dokumentationsanforderungen**. Zudem sollen Berater zukünftig verpflichtet sein, das **kosteneffizienteste Anlageprodukt** zu wählen. Allerdings steht noch in den Sternen, wie diese Kosteneffizienz gemessen werden soll. **Der geschäftsführende Vorstand des Vermittlerverbandes Votum, Martin Klein**, spart denn auch nicht an Kritik: „*Hier entsteht eine bemerkenswerte regulatorische Asymmetrie. Wer Kunden persönlich berät, ... , wird mit zusätzlicher Bürokratie überzogen. Wer dagegen standardisierte Kapitalmarktprodukte digital vertreibt, findet in der RIS eine regulatorische Abkürzung. Das ist keine Stärkung des Verbraucherschutzes, sondern eine Verwechslung von Einfachheit mit Qualität.*“

Sicherheit besitzt weiterhin hohen Stellenwert

Mit der **Reform der privaten Altersvorsorge** soll der **Kapitalmarkt** stärker als bisher eingebunden werden. **Aktien, Fonds und ETFs** sollen aus Sicht der **Regierung** eine größere Rolle spielen als bisher. Allerdings sehen die **Erwartungen vieler Verbraucher etwas anders** aus. Einer aktuellen Untersuchung von **Sirius Campus und Aeiforia** zufolge besitzt **Sicherheit für die meisten der potenziellen Nutzer des künftigen Altersvorsorgedepots einen hohen Stellenwert**. Demnach bevorzugen 44% der Befragten eine Beitragsgarantie in Höhe von 80%, weitere 32% wünschen sich sogar eine 100%ige Garantie. Nicht einmal 10% würden sich für eine Variante ohne Garantie entscheiden. Im Hinblick auf die **Vielzahl zukünftiger Produkt- und Garantiemodelle** sehen die Studienautoren einen **zusätzlichen Beratungsbedarf**. Demensprechend hatte auch bspw. der **Volkswahl Bund davor** gewarnt, die neue Altersvorsorge auf vermeintlich einfache Online-Abschlüsse zu reduzieren. Auch hier dürften die Vorstellungen der Politik in eine andere Richtung gehen; der rein digitale Abschluss ohne jede Beratung, ohne Makler / Vermittler und vor allem ohne jede Vergütung bleibt offenbar immer noch der Traum vieler Politiker.

Die zu geringe Verbreitung wird wohl bleiben

Im Zusammenhang mit der **neuen staatlich geförderten privaten Altersvorsorge** hat **Bernd Mikosch, Cheredakteur von FONDS professionell**, auf einen ganz wesentlichen Schwachpunkt hingewiesen, der vermutlich auch bei der neuen Produktgeneration bestehen bleiben wird: **Die viel zu geringe Verbreitung**. Er erinnert daran, dass die Riester-Rente eingeführt wurde, um die **Absenkung des gesetzlichen Rentenniveaus auszugleichen**. Dennoch hat nur jeder vierte sozialversicherungspflichtig Beschäftigte überhaupt eine Riester-Rente abgeschlossen. Somit nehmen viele Bundesbürger eine Kürzung ihrer Rente in Kauf – vielfach vermutlich ohne das zu wissen. Er hofft, dass diese Botschaft diesmal bei mehr Menschen ankommen wird.

IMPRESSUM:

infinma news 09 / 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.

Riester 2.0 natürlich mit infinma

Im Jahre **2002** wurde die sog. **Riester-Rente** eingeführt. Was in der Diskussion um das Produkt immer wieder gerne vergessen wird, sind im Wesentlichen zwei Dinge:

- *Die staatlich geförderte Riester-Rente wurde eingeführt, um die Lücke ausgleichen zu können, die sich durch das sinkende Niveau der gesetzlichen Rente ergibt. Riester war also nie als „vollumfängliche, eigenständige“ Altersvorsorge gedacht, sondern als Ergänzung.*
- *Die hohe Komplexität des Produktes wurde nicht von den Anbietern herbeigeführt, sondern ist Resultat politischer Entscheidungen und / oder suboptimaler Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen.*

Unabhängig davon hat sich **Riester** im Laufe der Zeit durchaus zu einem **Erfolgsmodell** entwickelt. Zu „besten Zeiten“ gab es immerhin **mehr als 16 Millionen Riester-Verträge**. Dennoch ließen es sich **Medien, Verbraucherschützer und viele Politiker nicht nehmen, alles dafür zu tun, um die Riester-Rente in der Öffentlichkeit zu diskreditieren**. Bei aller berechtigter Kritik an dem Produkt war die **Diskussion jedoch häufig eher ideologisch getrieben**; waren es doch vor allem die Kreise, die der gesamten Finanzbranche ohnehin skeptisch bis ablehnend gegenüberstehen und bis heute die Honorarberatung als einzig akzeptable Form der Vergütung bei der Vermittlung von Finanzprodukten akzeptieren. Erschwerend hinzu kam, dass die **lange Niedrigzinsphase** natürlich allen (Anspar-) Produkten nicht gutgetan hat. Somit hat **Riester im Laufe der Zeit deutlich an Bedeutung verloren**.

infinma gehörte von Anfang an zu den Analysehäusern, die sich auch mit der **Riester-Rente** beschäftigt haben – und ist bis heute dageblieben. Die **Kölner Analysten** haben dabei einen Ansatz verfolgt, der sich vor allem an der **praktischen Vertriebssituation** orientiert. **So können bspw. fondsgebundene Produkte mit rein klassischen, aber auch mit Bank- oder Fondssparplänen verglichen werden**. Die Kritik, dass sich so unterschiedliche Produktarten nicht wirklich miteinander vergleichen lassen, mag sicher inhaltlich nicht falsch sein. Es ändert aber nichts daran, dass es gerade der täglichen Praxis entspricht, wenn ein Makler oder Vermittler auf einen Kunden trifft, der schon ein Angebot seiner Sparkasse vorliegen hat. In einer solchen Situation damit zu argumentieren, dass die Produkte unterschiedliche technische Konstruktionen aufweisen, ist im Hinblick auf den vertrieblichen Erfolg eher kontraproduktiv. **Derartige „modellübergreifende“ Vergleiche bietet infinma grundsätzlich auch bei allen anderen Produktgattungen.**

Allianz Alte Leipziger Bayern Continental Debeka Generali Deutschland HanseMerkur HUK-COBURG Metall Rente Stuttgarter Union Investment Volkswahl Bund WWK	UniProfiRente Select Global II A UniProfiRente Select Global Vorsorge UniProfiRente Select UniNachhaltig Aktien Global UniProfiRente/4P
---	--

Wie die o. g. Abbildung zeigt, ist das aktuelle **Angebot an abschließbaren Riester-Produkten relativ überschaubar** geworden. Das könnte sich jedoch zum Jahreswechsel wieder ändern, setzen doch **viele Anbieter große Hoffnungen auf die Umsetzung des vom Bundestag beschlossenen Altersvorsorgereformgesetzes. Natürlich wird infinma dann zum Start von „Riester 2.0“ mit aktuellen Produktvergleichen und -analysen aufwarten.**

Konkret wird es zukünftig um vier Produktvarianten gehen:

- *Standarddepot*
- *Altersvorsorgedepot (ohne Garantie)*
- *Altersvorsorgeprodukt mit teilweiser Garantie (80% der Beiträge)*
- *Altersvorsorgeprodukt mit voller Garantie (100% der Beiträge)*

Wie die Vergleiche und Analysen dann aussehen werden, ist derzeit noch unklar. **Es fehlen schlicht noch alle notwendigen Informationen, um ein neues Riester-Produkt überhaupt entwickeln bzw. anbieten zu können. An vielen Stellen im Gesetzesentwurf wird auf Rechts- oder Ausführungsverordnungen** verwiesen, die es zurzeit noch gar nicht gibt. Hier sollte sich der Gesetzgeber nicht mehr allzu viel Zeit lassen, sonst dürfte der **geplante Einführungstermin 1.1.2027** kaum noch umsetzbar sein.

Aktuell liest man fast täglich in der Presse über die **Pläne von Lebensversicherern und Fondsgesellschaften im Hinblick auf die neue Riester-Förderung**. Alle dies bzgl. Veröffentlichungen zeichnen sich durch eine Gemeinsamkeit aus: **Das Fehlen nahezu jeglichen informativen Inhalts**. Mehr als den vagen Hinweis darauf, dass man zukünftig beabsichtige, entsprechende Produkte anzubieten, findet man nirgends. Dies ist aber aus den o. g. Gründen auch nicht weiter verwunderlich. Daher macht es auch Sinn, einmal ganz deutlich darauf hinzuweisen, **dass es derzeit noch kein einziges neues Riester-Produkt am Markt gibt, geschweige denn, dass schon ein Produkt die notwendige Zertifizierung erhalten hätte**. Hier wird derzeit viel heiße Luft um nichts gemacht, und es entsteht der Eindruck, die Anbieter wollten sich mit ihren Ankündigungen über neue Riester-Produkte gegenseitig unter Druck setzen.

Wenn also Gesellschaften z. B. damit werben, dass man bei ihnen schon jetzt **Altersvorsorgesparpläne** abschließen kann, dann ist die Aussage natürlich richtig. Entsprechende Produkte sind ja zur Genüge verfügbar. **Gleichzeitig ist die Aussage aber auch mindestens irreführend**, denn auch Investmentgesellschaften können derzeit noch **keine zertifizierten, förderfähigen Riester-Produkte** anbieten. Gleiches gilt natürlich auch für die Lebensversicherer. **Bei all den vollmundigen Ankündigungen ist also eine gewisse Skepsis durchaus angebracht**. Es wird sich noch zeigen, wer zum Jahresbeginn 2027 tatsächlich ein Produkt anbietet bzw. anbieten kann und um welche der o. g. Produkte es sich handelt.

Das Riester-Analyse-Tool Ri.A.T. aus dem Hause infinma wird es in jedem Fall in einer an die neue Riester-Förderung angepassten Version auch weiterhin geben.

Riester ist tot – Macht der Nachfolger denselben Fehler?

Noch ist das **Altersvorsorgereformgesetz** nicht einmal umgesetzt, geschweige denn, dass es bereits erste Produkte gäbe. Das hält aber offensichtlich einige sog. **Verbraucherschützer** nicht davon, beim **Riester-Bashing** da weiter zu machen, wo man beim Vorgängerprodukt gar nicht erst aufgehört hatte. Aktuell hat sich bspw. das **Online-Portal inside-digital.de** – früher einmal bekannt als **inside-handy.de** – unter dem „*Titel Riester ist tot – doch der Nachfolger macht denselben Fehler*“ daran versucht, ein Produkt nieder zu machen, das es noch gar nicht gibt. Zunächst einmal drängt sich die Frage auf, **welche Qualifikation zur Beurteilung von Altersvorsorgeprodukten ein Portal hat**, dessen Aufgabe nach eigenen Worten darin besteht: „*Wir bilden uns ein eigenständiges Urteil, testen Smartphones und andere Technik-Gadgets.*“

Im Artikel heißt es u. a.: „*Die Riester-Rente ist kolossal gescheitert. ... Gut 20 Jahre nachdem die Politik den Deutschen das private Vorsorgesparen als Rettung für den Ruhestand verkauft hat, liegt das Projekt praktisch hirntot am Boden. Warum? Weil es kompliziert ist, undurchsichtig und vor allem: teuer.*“ Bei aller **berechtigt Kritik an Riester** kann man derartig pauschale Aussagen nicht unwidersprochen lassen. Ob ein Produkt, das sich mehr als 16 Millionen mal verkauft hat, wirklich kolossal gescheitert ist, kann man sicher auch kontrovers diskutieren. Und ja, **Riester ist kompliziert**. Aber warum denn? Die **Politik hat durch ihre restriktiven Vorgaben** doch selber dafür gesorgt, dass das Produkt sehr **verwaltungsintensiv** ist. Insofern stellt sich schon die Frage, ob die Aussage auf **inside-digital** „*Die Versicherer haben sich an der Riester-Rente eine goldene Nase verdient.*“ wirklich richtig ist. Den Versicherern „*Abzockerei*“ vorzuwerfen, kommt sicher in gewissen Kreisen gut an. **Einen nachvollziehbaren Beleg für die Aussage bleiben die Redakteure des Artikels allerdings schuldig.**

Der **Union Investment** wird mit Blick auf die neuen Altersvorsorgeprodukte vorgeworfen: „*Statt möglichst einfacher und günstiger ETF-Lösungen setzt man erneut auf aktives Fondsmanagement, Garantien und komplizierte Konstruktionen.*“ Mal abgesehen davon, dass nicht auf jede Frage zur eigenen Vorsorge die Antwort **ETF** lauten kann, ist es wohl kaum den Produkthanbietern vorzuwerfen, wenn sie **die gesetzlichen Vorgaben umsetzen** wollen. So hat der **Gesetzgeber in dem neuen Produkt Garantien ausdrücklich als Variante** vorgesehen. Übrigens nicht ohne guten Grund; für viele Menschen in Deutschland sind **Garantien als Ausdruck von Sicherheit schlicht und ergreifend wichtig**. Auch die „*komplizierte Konstruktion*“ haben sich die Anbieter nicht ausgedacht. Allein schon die **steuerliche Abbildung** des neuen Altersvorsorgeprodukts führt zwangsläufig zu einer gewissen Komplexität.

Wenn mit **Blick auf die Kosten** reißerisch davon gesprochen wird, dass das sog. **Standarddepot** mit seinen 1% zehnfach höhere Kosten aufweist als ein **ETF-Sparplan** mit einer Kostenbelastung von 0,1%, dann ist die Aussage formal genauso so richtig, wie sie **inhaltlich unsinnig** ist. Ein reiner Sparplan muss bspw. auch keine Zulagen verwalten und fließende Gelder steuerlich unterschiedlich behandeln. Bleibt zum Schluss eigentlich nur noch die Frage, wen **inside-digital** mit einem solchen Artikel eigentlich ansprechen will. **Eine echte Hilfe für den Verbraucher stellt er sicher nicht da.**

Standard Life Ruhestandsumfrage 2026

Die **Mehrheit der Deutschen** schauen „sehr optimistisch“ bzw. „eher optimistisch“ auf ihren **Ruhestand**. Nicht einmal jeder 5. äußerte sich „sehr pessimistisch“ oder „eher pessimistisch“. Allerdings halten auch fast 30% der Befragten ihre eigene **finanzielle Absicherung im Alter für gefährdet**. Das sind einige der Ergebnisse der **Ruhestandsumfrage 2026, die YouGov im Auftrag von Standard Life** durchgeführt hatte. Hintergrund der Befragung war es, mehr über die **persönlichen Einstellungen der Menschen zu erfahren, die unmittelbar vor ihrem Renteneintritt stehen**.

Knapp 30% der Befragten bezeichneten ihre finanzielle Absicherung für den Ruhestand als „mangelhaft“ oder sogar „ungenügend“. Ungefähr genau so viele der über 50-jährigen gab der eigenen Vorsorge die Schulnote „sehr gut“ oder „gut“. Damit haben sich die Ergebnisse gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert. Allerdings halten 40% der 50- bis 60-jährigen ihre **finanzielle Absicherung im Alter für gefährdet**.

Interessant ist die Einstellung der Umfrageteilnehmer zum Thema **Beratung**. Zwei Drittel der Menschen über 50 Jahre glauben, ihre eigene Ruhestandsplanung selbst in die Hand nehmen zu können. Nahezu jeder Fünfte plant seinen Ruhestand gar nicht. **Beratung im Hinblick auf die Ruhestandsplanung suchen lediglich 10%. Hier bestehen sicher einige Ansatzpunkte für die Lebensversicherer**. So haben weit über 60% der Befragten **keinen Plan über ihre laufenden Einnahmen und Ausgaben im Ruhestand** erstellt. Hier geht also nicht nur darum, den Menschen Produkte für den Ruhestand anzubieten, sondern zunächst einmal vor allem um **Information und Hilfestellung**. Vermutlich dürften viele ältere Menschen gar nicht so genau wissen, von welchen (laufenden) Einnahmen sie im Ruhestand denn überhaupt ausgehen können. **Insofern können sich Makler und Vermittler hier hervorragend als Problemlöse und Unterstützer positionieren**. Die Notwendigkeit einer fundierten Ruhestandsplanung dürfte sich schon daraus ergeben, dass knapp 60% der Menschen davon ausgehen, im Ruhestand ein deutlich geringeres Einkommen zu haben. Interessant wäre es sicher auch, zu erfahren, warum über 40% der Befragten glauben, dass ihre Ausgaben im Ruhestand niedriger sein werden. Zwar fallen für viele Menschen einige berufsbedingte Kosten weg, dafür haben sie allerdings auch deutlich mehr (Frei-) Zeit, um Geld auszugeben; abgesehen von evtl. steigenden Gesundheitskosten. Bei der Gelegenheit hat **Standard Life** auch das Thema **Generationengerechtigkeit** angesprochen. Hier sind die Ergebnisse sehr eindeutig. Demnach sind vier von fünf der über 50-jährigen „nicht“ oder „eher nicht“ bereit, zur Sicherung der Rente zukünftiger Generationen Einbußen ihrer eigenen Rente zu akzeptieren.

Christian Nuschele, Head of Distribution Standard Life Deutschland und Österreich, kommentierte die Ergebnisse so: *„Gerade die 50- bis 60-Jährigen machen sich offensichtlich große Sorgen um die finanzielle Ausgestaltung ihres Ruhestandes. ... Dies ist ein sehr guter Zeitpunkt, sich intensiv mit der finanziellen Planung des Ruhestands zu beschäftigen. Ich kann jeden in dieser Altersgruppe nur ermutigen, Entscheidungen nicht weiter aufzuschieben.“*

Jugend wünscht sich mehr Finanzwissen

Im Auftrag der **Financial Life Park (Flip GmbH – Gemeinnützige Gesellschaft zur Förderung finanzieller Bildung)**, ein **Unternehmen der Erste-Gruppe**, hat sich das **Sozialunternehmen YEPworks** mit Fragen zur **finanziellen Lebenswelt Jugendlicher in Österreich** befasst

Auffällig ist die große **Abhängigkeit der Antworten vom Schultyp**, den die Befragten besuchen. So haben mehr als 70% der AHS-Schüler (allgemeinbildende höhere Schulen) angegeben, eher nichts oder nichts über Geld und Finanzen zu lernen. Bei den BHS-Schülern (berufsbildende höhere Schulen) lag der Anteil lediglich bei 17%. Fast 60% der AHS-Schüler fühlen sich unsicher im Umgang mit Geld; bei den BHS-Schülern waren es 34%. **Gerda Holzinger-Burgstaller, CEO Erste Bank Österreich**, ordnete diese Ergebnisse ein. Wenn Finanzbildung davon abhängt, welche Schule man besucht oder aus welchem Umfeld man kommt, „geht es letztlich um Chancengerechtigkeit“.

Knapp die Hälfte der Jugendlichen fühlt sich demnach oft oder **manchmal gestresst**, wenn es um Geldthemen geht. Konkret ging es dabei bspw. um Ausgaben für Essen, Mobilität, Schulaktivitäten, Online-shopping oder Freizeit. Bei Jugendlichen aus finanziell weniger gut gestellten Haushalten, gab ein Drittel an, dass **regelmäßig Geld für grundlegende Bedürfnisse fehle**.

Die **Gefahr, die vom Internet und anderen digitalen Lösungen** ausgehen kann, wird von einer großen Mehrheit der Befragten durchaus erkannt. So sehen mehr als 70% die Gefahr, sich durch Online-Bezahldienst zu verschulden. *„Gleichzeitig sind digitale Betrugsformen wie Fake-Shops, Phishing, SMS- und Whatsapp-Betrug, Fake-Gewinnspiele oder betrügerische Werbung auf Social Media längst Teil ihrer Realität“*, heißt es in Studie. Dementsprechend ist ein Ergebnis: *„Der Bedarf an fundierter Aufklärung ist entsprechend hoch: 70 Prozent möchten mehr über Online-Betrug, Scams und digitale Finanzfallen lernen.“* Gerade über soziale Medien werden Jugendliche mit **Themen wie Aktien, ETFs oder Kryptowährungen** konfrontiert. Schon allein daraus ergibt sich ein *„hoher Bedarf an seriöser, realistischer und unabhängiger Finanzbildung“*. Insofern ist es auch nicht weiter verwunderlich, wenn sich **fast drei Viertel der Jugendlichen für mehr Finanzbildung** in der Schule aussprechen.

Der **Leiter von Flip, Philip List**, sieht vier konkrete Anhaltspunkte, die sich aus den Studienergebnissen herleiten:

- *Finanzbildung muss verbindlich für alle Schule werden*
- *Mehr Praxisausbildung wird benötigt, weil finanzielle Kompetenz durch Anwendung entstehe*
- *Über Geld solle offener gesprochen werden*
- *Finanzbildung muss vor allem auch die digitale Realität abbilden*

Aus den Studienergebnissen sollten sich gerade **für Makler / Vermittler zahlreiche Beratungsansätze** ableiten lassen. Durch die gezielte Ansprache von Jugendlichen zu Finanzthemen kann frühzeitig eine Bindung zu potenziellen Kunden aufgebaut werden. Das gilt vor allem auch deshalb, weil es bei der **Absicherung von biometrischen Risiken, aber auch bei der Altersvorsorge**, schon allein aus finanziellen Gründen darum geht, **so früh wie möglich einzusteigen**.

infinma Goes Future

Die **infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH** existiert nun bereits seit **fast 25 Jahren** und gehört zu den ganz wenigen noch am Markt tätigen **Analyse- und Beratungsunternehmen** für den Bereich der Lebensversicherung, die nach wie vor **inhabergeführt und völlig unabhängig** sind. Viele andere Analysehäuser, Vergleichler u. ä. sind in den letzten Jahren vom Markt verschwunden und / oder aufgekauft worden.

Dabei ist sich **infinma** stets treu geblieben und hat bspw. bis heute **konsequent darauf verzichtet, Ratings zu erstellen** – auch wenn die Nachfrage durchaus regelmäßig bestand. Gerade **Geschäftsführer Dr. Jörg Schulz** war und ist ein scharfer Kritiker von Ratings und bezeichnete eines der in Deutschland damals gängigen Ratings in einem Zeitschriftenartikel schon vor mehr als 30 Jahren als „*populärwissenschaftlichen Unfug*“. Er bemängelte immer wieder vor allem die Arroganz vieler Ratingersteller, die sich bis heute anmaßen, entscheiden zu können, was für einen Kunden das Beste ist. „*Jeder Kunde ist eine individuelle Persönlichkeit, die individuelle Beratung benötigt. Schon aus diesem Grund können Ratings den Anspruch der Allgemeingültigkeit nicht erfüllen.*“ Zudem würden ihnen **häufig auch die elementarsten Voraussetzungen fehlen, wie bspw. Transparenz und Nachvollziehbarkeit**.

Daneben hat **infinma** vor allem auch immer darauf gebaut, **innerhalb einer Produktgattung bzw. Altersvorsorgeschicht übergreifende Vergleiche und Analysen zu ermöglichen**. „*Einem Makler oder Vermittler zu sagen, dass eine konventionelle Rentenversicherung mit Garantiezins nicht mit einer Fondspolice vergleichbar ist, entspricht zwar den technischen Fakten der Produkte. Dennoch geht es an der Vertriebspraxis vorbei, wenn der Vermittler beim Kunden auf ein entsprechendes Wettbewerbsangebot trifft.*“, erklärte **Geschäftsführer-Kollege Marc Glissmann**. So hat **infinma** bspw. im **Rieser-Bereich** auch den **Vergleich von Versicherungslösungen mit Bank- oder Fondssparplänen** ermöglicht.

Für die Zukunft haben die **Geschäftsführer von infinma** bereits angekündigt, sich dies bzgl. treu zu bleiben. „*Wir werden auch weiterhin, das tun, was uns groß gemacht hat. ohne dabei den Fortschritt aus den Augen zu verlieren*“, ergänzte **Schulz**. So arbeitet das **Kölner Analysehaus** derzeit intensiv daran, **KI-Anwendungen in die tägliche Analysearbeit zu integrieren**. Dabei geht es vor allem darum, **datenintensive Auswertungen zu vereinfachen und vor allem zu beschleunigen**. Wie auch in der Investmentbranche geht es also nicht darum, dass Know-how der Analysten zu ersetzen, sondern darum, **Bearbeitungszeiten zu verkürzen und (neue) Funktionalitäten zu entwickeln**, die bisher aufgrund des damit verbundenen (manuellen) Aufwandes nicht sinnvoll zu realisieren waren. **infinma** wird also auch zukünftig bei **Analyse- und Beratungsprojekten** nicht auf echte Intelligenz verzichten. In den **nächsten Ausgaben der infinma news** wird das **Kölner Analysehaus** regelmäßig über diese Entwicklung berichten und sukzessive auch konkrete Aussagen zu zukünftigen Funktionalitäten und Möglichkeiten treffen.