

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Beitragsstundung in der BU	Seite 6
Die Grundfähigkeitsversicherung der Bayerischen	Seite 7
Rund um das Altersvorsorgedepot	Seite 8
Neue Generation von infinma Wettbewerbsvergleichen	Seite 10

Kurzmeldungen

Grundfähigkeitsversicherung holt auf

Die **Swiss Life Deutschland**, die **Industriegewerkschaft IGBCE** und das **Versorgungswerk Chemie Rente** haben eine **Erhebung zur Arbeitskraftabsicherung** durchführen lassen. Das Ergebnis ist sicher für viele überraschend, denn von den Befragten hielten 31% die **Grundfähigkeitsversicherung für die attraktivste Form der Existenzsicherung**. Auf den gleichen Anteil kam auch die **Berufsunfähigkeitsversicherung**. Befragt wurden Beschäftigte aus den Bereichen **Chemie, Energie, Pharma, Bergbau, Umwelttechnik, Wasserwirtschaft, Papier, Keramik, Kunststoff, Kautschuk & Gummi, Leder, Glas und Entsorgung**. Im Sog. **White-Collar-Bereich** – also in Verwaltung, Außendienst, Entwicklung oder Labor - gab sogar eine Mehrheit von 34% der GF den Vorzug vor der BU. Die Umfrage bestätigte abermals den **hohen Bedarf für eine Arbeitskraftabsicherung**. Fast drei Viertel der Befragten halten diese Absicherung für wichtig. *„Die Studie zeigt, dass das Potenzial der Grundfähigkeitsversicherung im Industriesektor enorm ist“*, sagte **Dirk von der Crone, CEO Swiss Life Deutschland**. *„Als vergleichsweise junges Produkt ist sie zwar noch nicht so bekannt wie die Berufsunfähigkeitsversicherung, erfüllt jedoch auf breiter Basis konkrete Absicherungsbedürfnisse der Industriebeschäftigten.“* Beim Thema **Aufklärung** besteht weiterhin **erheblicher Bedarf**; mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer fühlen sich nur teilweise oder schlecht über Möglichkeiten zur Arbeitskraftabsicherung informiert. **Crone sieht** dies u.a. als Grund für die **Wichtigkeit persönlicher Finanzberatung**.

Prisma Life plant Altersvorsorgedepot

Der in **Liechtenstein** ansässige Versicherer **Prisma Life AG** plant, **Anfang nächsten Jahres mit einem eigenen Altersvorsorgedepot** an den Start zu gehen. **Vorstandschef Stefan Opel** geht davon

aus, dass mit der geplanten Altersvorsorgereform **ein neuer Markt entsteht**. Nunmehr könnten sich auch Anbieter positionieren, die in der Vergangenheit die 100%ige Beitragsgarantie für nicht notwendig oder gar kontraproduktiv erachtet hatten: *„Das Altersvorsorgedepot bietet nun die Chance, langfristigen Vermögensaufbau ohne Garantievorgaben umzusetzen.“* **Geplant sind unterschiedliche Produktlösungen, eine kostengünstige Standardvariante, aber auch Varianten mit höherem Beratungsaufwand.** Entscheidend sei für den Kunden zudem, dass er die für ihn optimale Lösung erhält – das muss nicht zwangsläufig die kostengünstigste Variante sein, die online abgeschlossen werden kann. **Daher erwartet Opel auch keinen reinen Preiswettbewerb.** Zwar sieht er durchaus eine wichtige Rolle von **Neobrokern** bei einfachen, stark geförderten Einstiegsverträgen. *„Die eigentliche Herausforderung beginnt aber dort, wo das Altersvorsorgedepot in die gesamte Vorsorgeplanung des Kunden eingeordnet werden muss. Auf längere Sicht sehe ich deshalb beratungsstarke Anbieter, also Makler, Versicherer und Banken, im Vorteil.“*

Schön gerechnet

Nachdem das **Bundeskabinett** Mitte August den **Gesetzesentwurf für die sog. Frühstartrente** beschlossen hatte, legte das **Finanzministerium kürzlich Beispielrechnungen** vor, die belegen sollen, wie lukrativ die **Frühstartrente** ist. Die Produktkonzeption sieht so aus, dass Kinder, die sechs Jahre alt werden, vom Staat einen Zuschuss von 10 Euro im Monat erhalten. Voraussetzung ist, dass für das Kind ein **Standarddepot-Vertrag der geförderten Altersvorsorge** eröffnet wurde. Der Betrag kann durch Zuzahlungen bis maximal 6.840 Euro im Jahr ergänzt werden. Die o. g. **Berechnungen des Finanzministeriums** sind jedoch äußerst optimistisch und unterstellen eine jährliche Rendite von 7%. Danach werden aus den 10 Euro Staatszuschuss bis zum 65. Lebensjahr 53.000 Euro, sofern keine Zuzahlungen erfolgen. Bei einer monatlichen Zuzahlung von 50 Euro nennt das **BMF** einen Wert von 320.000 Euro zum 65. Lebensjahr. Das **VersicherungsJournal** hat einmal nachgerechnet; bei einer Wertentwicklung von 5% jährlich verbleiben in der Variante mit 50 Euro Zuzahlung etwas mehr als ein Drittel der vom **BMF** ausgerechneten 320.000 Euro. Es sind dann nur noch rund 116.000 Euro. Natürlich kann man sich die möglichen Ergebnisse seiner eigenen „Erfindungen“ schön rechnen. Allerdings scheint das BMF doch auch für die Naivität oder das Unwissen der Bürger zu setzen. Ein Hinweis darauf, wie schnell aus über 300.000 Euro „nur“ noch 100.000 Euro werden können, wäre sicher für viele Bürger des Landes hilfreich gewesen. Ganz abgesehen davon, wie realistisch die Annahme einer jährlichen Wertentwicklung von 7% über fast 60 Jahre hinweg ist.

Immer weniger EU-Fälle in Österreich

Die Zahl der Menschen, die in **Österreich** eine **Rente wegen geminderter Arbeitsfähigkeit oder dauernder Erwerbsunfähigkeit** beziehen, ist **Ende 2025** auf gut 114.000 gefallen; das sind zwei Prozent weniger als im Vorjahr und der niedrigste Wert seit 1975. Während bei den **Männern Erkrankungen des Muskel-Skelett-Systems und Bindegewebes** die häufigste Ursache darstellen, sind es bei

Frauen psychische und Verhaltensstörungen. Insgesamt entfallen über 85% aller Neuzugänge auf nur fünf Diagnosegruppen (Psychische und Verhaltensstörungen; Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und des Bindegewebes; Neubildungen, Krankheiten des Kreislaufsystems und Krankheiten des Nervensystems). Zwar ist **die Zahl der Neuzugänge im Jahr 2025** gegenüber dem Vorjahr um knapp 5% gestiegen, tendenziell nimmt aber auch diese Zahl eher ab.

Streit schon vor dem Start

Die neue **Frühstartrente für Kinder** steht noch nicht einmal richtig in den Startlöchern, da ist schon der erste Streit entbrannt. Die **Verbraucherzentrale Baden-Württemberg** fordert, dass die **10 Euro vom Staat automatisch in die kollektive Staatslösung bei der Bundesbank** fließen sollen. Die selbsternannten **Verbraucherschützer** machen kein Hehl daraus, dass sie alles ablehnen, was irgendwie mit **Kapitalmarkt, (privater) Finanzwirtschaft und letztlich mündigen Bürgern** zu tun hat. *„Damit führt die Frühstartrente Eltern und Kinder in einen Markt, dessen strukturelle Fehlanreize, Kostenprobleme und verbraucherbenachteiligende Praktiken seit Jahrzehnten bekannt sind.“* Keineswegs sollen Eltern und ihre Kinder also frühzeitig an den Kapitalmarkt herangeführt werden und sich Finanzwissen aneignen. Offensichtlich ist für die **Verbraucherschützer** nur ein dummer, wenig informierter Bürger ein guter Bürger. Der **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)** hält dagegen; **Präsident Michael M. Heinz** sagte: *„Die Frühstartrente kann nur dann ein Erfolg werden, wenn sie auf Eigenverantwortung, finanzielle Bildung und individuelle Beratung setzt. Eine staatliche Standardlösung für alle ist nicht der richtige Weg.“* Unabhängig davon, ob man eher zu der einen oder eher zu der anderen Meinung tendiert, bleibt eine Frage in jedem Fall offen. **In welchem Umfang werden Eltern die Frühstartrente wirklich nutzen, wenn sie nicht darauf angesprochen bzw. darüber informiert werden?** Die Verbreitung abstrakter (Finanz-) Dienstleistungen wie die einer Frühstartrente ohne jede Beratung hat sich schon in der Vergangenheit stets als sehr anspruchsvolles Unterfangen gezeigt.

Psyche dominiert weiterhin die EU-Ursachen

Die **Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV)** hat Zahlen zu den **Rentenzugängen** wegen **verminderter Erwerbsfähigkeit** veröffentlicht. Demnach haben im letzten Jahr 176.000 Menschen **erstmalig eine EU-Rente** erhalten. Erneut waren **psychische Störungen Hauptursache der Erwerbsunfähigkeit**. Mehr als **40% der Rentenanzugänge** entfallen auf die **Indikationsgruppe Psychosomatik und Psychotherapie**. Dazu zählen unter anderem **Depressionen, Angststörungen, Burnout-Syndrom und Persönlichkeitsstörungen**. Zu berücksichtigen wäre dabei auch, dass **Nervenerkrankungen (Neurologie)** noch hinzukommen; diese liegen für sich betrachtet auf Rang drei der häufigsten EU-Ursachen. Unverändert an zweiter Stelle liegen **Krebserkrankungen (Indikationsgruppe Hämatologie und Onkologie)**. Der Neuzugang von 176.000 Renten ist der höchste Wert seit 2013.

Weitere Zinsschritte nicht ausgeschlossen

Während die **EZB** bei der **letzten „Inflationsrunde“** (zu) lange mit entsprechenden Zinsanpassungen gewartet und die Inflation regional und temporär die Marke von 10% erreicht hatte, will man den gleichen Fehler offensichtlich nicht noch einmal machen. Bereits zwei Mal in diesem Jahr hatte die **EZB die Leitzinsen um jeweils 0,25 Basispunkte** angehoben, zuletzt Anfang September. **Direktionsmitglied Isabel Schnabel** äußerte nun, dass der langwierige Konflikt im Nahen Osten und eine aus Sicht der **EZB** überraschend robuste Wirtschaft **im Euroraum Aufwärtsrisiken für die Inflation** bedeuteten. Der **Anstieg der Verbraucherpreise** dürfte für einen längeren Zeitraum über zwei Prozent liegen, was **weitere Reaktion der EZB** erfordern könnte. *„Beim derzeitigen Leitzins dürfte die Inflation mittelfristig nicht zum Zielwert zurückkehren, weshalb eine weitere Straffung notwendig sein wird“*, sagte Schnabel kürzlich. Fraglich ist jedoch, wie stabil die Wirtschaft wirklich ist, wird sie doch derzeit vor allem von **Verteidigungsausgaben und dem weltweiten KI-Boom** getrieben. Im **Juli** hatte die **Inflation in der Eurozone** bereits bei 2,9% gelegen.

Vanguard Webinar: Das Altersvorsorgedepot kommt

Der **US-amerikanische Vermögensverwalter Vanguard** hat letztes in einem Webinar über das neue **Altersvorsorgedepot** informiert. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Frage, was das für die Finanzberatung bedeutet. **Vanguard** verwaltet **in den USA** knapp 8 Billionen Dollar an Vermögen in der Altersvorsorge. Für **Deutschland bzw. Europa** hat man sich dieses Motto gesetzt: *„Sparerinnen und Sparer dabei unterstützen, zu Anlegerinnen und Anlegern zu werden.“* **Die Altersvorsorgereform bzw. das Altersvorsorgedepot sieht Vanguard als Wachstumstreiber.** Bereits für 2027 schätzt man, dass 12% - 17% der Erwerbstätigen in ein solches Depot investieren könnten. Eine Steigerung der Teilnahmequote auf bis zu 34% im Jahre 2031 wird als möglich angesehen. **Bei den durchschnittlichen jährlichen Sparbeiträgen rechnet Vanguard mit 1.450 € bis 1.950 €.** Weiterhin rechnet man mit einer **Umwandlungsquote bei bestehenden Riesterverträgen** zwischen knapp 20% und 30%. Je nachdem, ob konservativ oder optimistisch geschätzt wird, könnten die **jährlichen Nettozuflüsse** zwischen 19 und 35 Mrd. Euro liegen. Zudem könnte das **verwaltete Vermögen** bis 2031 auf knapp 180 Mrd. Euro ansteigen.

Es gibt sie doch noch

Auf **BÖRSE ONLINE** hat sich **Frank Mertgen** unter dem Titel **„10 gute Gründe, den Riester-Vertrag nicht vorschnell aufzulösen“** mit dem neuen **Altersvorsorgedepot** beschäftigt. Und man mag es kaum glauben, es gibt sie doch noch: Die Journalisten, die sich gewissenhaft mit einem Thema auseinandersetzen und nicht blind und oft ideologiegetrieben in eine ganze bestimmte Richtung argumentieren. **Mertgen hat nun davor gewarnt, vorschnell zu handeln und seinen alten Riester-Vertrag aufzulösen.** Konkret nennt er **10 Gründe, über die ein Riester-Sparer nachdenken** sollte. Er nennt bspw. den **Renteneintritt mit bereits 60 Jahren**, der bei alten Riester-Verträge ggf. noch möglich ist.

Das neue Gesetz sieht das 65. Lebensjahr als frühestens Rentenbeginn vor. Daneben weist er auf den attraktiven **Höchstrechnungszins** hin der bspw. bei 3,25% liegen kann. Zudem weisen ältere Verträge i. d. R. auch **höhere garantierte Rentenfaktoren** auf. Je nach gewählten (neuen) Vertrag **verliert der Kunde möglicherweise seine Garantie und den Anspruch auf eine lebenslange Rente**. Auch die zugrundeliegende **Fördersystematik** kann beim alten Riestervertrag unter bestimmten Konstellationen günstiger sein. Weiterhin kann im neuen Altersvorsorgedepot eine **Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit nicht mehr abgesichert** werden. Unter dem Strich bleiben also genügend Gründe dafür, den Wechsel von alt nach neu nicht zu überstürzen. Insbesondere die mehr oder weniger „blinde“ Entscheidung für den vermeintlich günstigsten Anbieter muss nicht zwingend die richtige sein. Zumal eine solche Entscheidung nicht rückgängig gemacht werden kann.

Keine Ausführungsverordnung, keine Produkte – aber Zertifikate

Das **Altersvorsorgereformgesetz** wirft offensichtlich schon jetzt heftige Schatten voraus. Nach wie vor existieren **keinerlei Rechts- bzw. Ausführungsverordnungen**, es gibt noch **kein einziges konkretes Produkt**, geschweige ein zertifiziertes Produkt. **Aber für die Beratung dessen, was es noch gar nicht gibt, kann man schon jetzt Weiterbildungszertifikate erwerben**. Natürlich kann man über die Inhalte des Gesetzes, die Unterschiede zwischen alter und neuer Fördersystematik, die grundlegenden Neuerungen u. v. a. m. schon jetzt informieren. Das macht sicher auch Sinn, wenn man schon im nächsten Jahr möglichst viele Menschen mit der neuen Altersvorsorge erreichen will. Aber ob man wirklich für die Teilnahme an derartigen Veranstaltungen Zertifikate vergeben muss, lässt sich durchaus kontrovers diskutieren. **Hier wird schlicht und ergreifend ein falscher Eindruck erweckt**. Der Vermittler oder Makler hat dann zwar noch nie ein konkretes Altersvorsorgeprodukt gesehen, geschweige denn mehrere Produkte miteinander verglichen, darf sich aber schon mal zertifizierter „AVDepot-Berater“ o. ä. nennen.

IMPRESSUM:

infinma news 12 / 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.

Beitragsstundung in der BU

In der **Berufsunfähigkeitsversicherung** kann die **Leistungsprüfung** schon mal einen gewissen Zeitraum in Anspruch nehmen. Um diese Zeiten zu überbrücken, bieten inzwischen nahezu alle Gesellschaften die Möglichkeit, **die zu zahlenden Beiträge bis zur (endgültigen) Leistungsentscheidung stunden** zu lassen. Die **wesentlichen Unterschiede** zwischen den einzelnen Anbietern zeigen sich in folgenden Punkten:

- *Werden die gestundeten Beiträge verzinst oder nicht?*
- *Welche Möglichkeiten der Rückzahlung der Beiträge bestehen für den Fall, dass die Leistungspflicht abgelehnt wird?*
- *Fallen während der Rückzahlung gestundeter Beiträge Zinsen an? Ggf. könnte man hier der besseren Verständlichkeit halber auch von Ratenzuschlägen sprechen.*

Leider weisen die Versicherungsbedingungen nicht immer eindeutige bzw. transparente Formulierungen auf. Mustergültig wäre eine solche Darstellung:

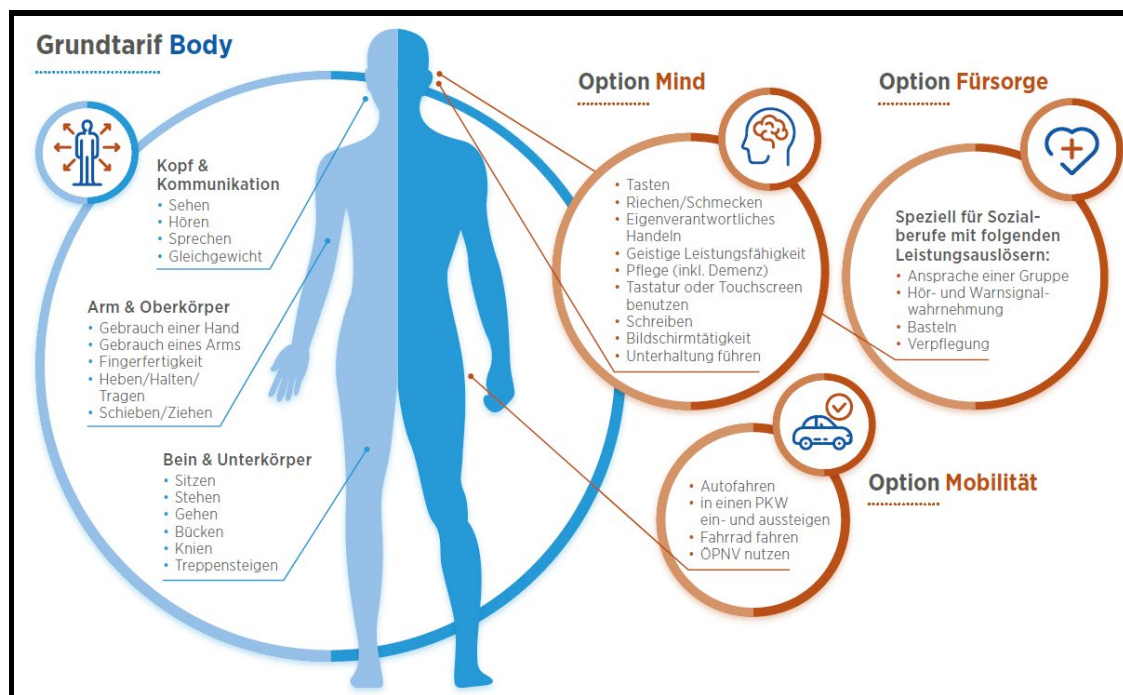
„Für diese Stundung erheben wir keine Zinsen. ... Die gestundeten Beiträge müssen Sie zum Ablauf der Stundung nachzahlen, soweit Sie während der Stundung keinen Anspruch auf Leistungen wegen Berufsunfähigkeit hatten. Sie können mit uns vereinbaren, dass Sie den Betrag innerhalb von höchstens zwölf Monaten in halbjährlichen, vierteljährlichen oder monatlichen Raten nachzahlen. Dafür erheben wir keine Zinsen.“

Es ist unschwer zu erkennen, dass der o. g. Versicherer deutlich und unmissverständlich an zwei Stellen darauf hinweist, dass keine Zinsen anfallen. Dies erscheint schon aus dem einfachen Grund vernünftig zu sein, da der Kunde ja auch **bei der Beitragszahlung ja in aller Regel Ratenzuschläge** zu entrichten hat, wenn er die Prämien nicht jährlich zahlt. Insofern könnte man sich auch hier auf den Standpunkt stellen, dass der Kunde bei der Rückzahlung der gestundeten Prämien ja keinesfalls Zinsen zu entrichten hat, sondern es sich lediglich um Zuschläge dafür handelt, dass er die gestundeten Beiträge nicht in einer Summe zurückzahlt.

In derartigen Fällen verweisen Versicherer schon einmal gerne darauf, **dass bestimmte Ausführungen oder eben fehlende Ausführungen in den Bedingungen nicht zum Nachteil des Kunden ausgelegt werden dürfen.** In dem o. g. Fall würde die Argumentation dann so lauten, dass an keiner Stelle festgelegt ist, dass während der Rückzahlung die gestundeten Beiträge zu verzinsen sind. **Problematisch an dieser Argumentation sind vor allem zwei Dinge.** Zum einen könnte der Versicherer auf die **übliche Vorgehensweise bei der Erhebung von Ratenzuschlägen** bei unterjähriger Zahlweise hinweisen. Zum anderen unterliegen alle Regelungen, die in den Bedingungen nicht eindeutig festgelegt sind, zwangsläufig immer den „Gefahren“ der sog. **gängigen Rechtsprechung**. Diese wiederum kann sich durchaus auch im Zeitablauf ändern. Insofern ist es für den Kunden auf jeden Fall vorteilhaft, wenn ein Versicherer eine Formulierung wie oben dargestellt wählt. **Diese ist nicht nur eindeutig, sondern vor allem auch rechtssicher.**

Die Grundfähigkeitsversicherung der Bayerischen

BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G. hat ihre **Grundfähigkeitsversicherung** einem umfangreichen Produktupdate unterzogen. Kern des Produkts ist der **Grundtarif Body**, der mit Hilfe von insgesamt **7 Optionen** individuell erweitert werden kann.



Neben den bereits in der Abbildung dargestellten drei Optionen gibt es zudem eine **Infektionsklausel**, die bereits bei einem teilweisen Tätigkeitsverbot greift. Der Baustein **Psyche** leistet bei Eintritt von Erwerbsunfähigkeit aufgrund einer psychischen Erkrankung. Weiterhin kann eine **Arbeitsunfähigkeitsabsicherung** vereinbart werden, die eine Leistung von bis zu 24 Monaten vorsieht, falls die versicherte Person mindestens 6 Monate arbeitsunfähig ist. Der Baustein **Familienhalt** schließlich beinhaltet folgende Einmalleistungen: Kinderbonus, Krisen-Hilfe, Verlust-Hilfe. Die Krisenhilfe leistet bspw. bei einer schweren Erkrankung des Kindes bis zu 18.000 €.

Es können **Kinder bereits ab 3 Jahren** versichert werden; bis zum 30. Lebensjahr besteht dann die Möglichkeit, den Tarif **ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung** umzutauschen. Für ein sechsjähriges Kind schlägt eine Rente von 1.000 Euro monatlich mit einem Nettobeitrag von 27,99 Euro zu Buche. Die **Option Mind** kann für einen Aufpreis von 1,95 Euro zugebucht werden. Die versicherte Rente kann bei Eintritt bestimmter Ereignisse entsprechend angepasst werden. So lässt sich bspw. eine anfängliche GF-Rente von 500 Euro im Monat auf eine BU-Rente von 2.500 erhöhen, wie ein Beispiel im **Highlight-Papier der Bayerischen zur GF** zeigt.

Die Tarifikalkulation sieht so aus, dass ein „gesundes Leben“ belohnt wird. Bei einem zu hohen **BMI** zu Beginn der Versicherung erfolgt ein Beitragszuschlag. Wer innerhalb von 2 Jahren eine nachhaltige Gewichtsreduktion nachweist, dessen Beitrag kann wieder reduziert werden.

Rund um das Altersvorsorgedepot

Zurzeit findet man nahezu täglich in den Medien Berichte über das **neue Altersvorsorgedepot**, das ab dem **1. Januar 2027 die alte Riester-Welt ersetzen** soll. Grundsätzlich ist es natürlich positiv, wenn derartig häufig über die neuen Vorsorgemöglichkeiten berichtet wird. Das gilt allein schon deshalb, weil einigen Umfragen zufolge die **Bundesbürger im Durchschnitt eher suboptimal über die neue staatliche Förderung informiert** sind. Allerdings muss man leider feststellen, dass viele Veröffentlichungen zu der Thematik recht **tendenziös sind, Ungenauigkeiten enthalten und / oder vor allem Stimmung gegen Versicherer** machen. An Beispiel des Artikels „*Was das Altersvorsorgedepot für Ihren ETF-Sparplan bedeutet*“ von **Daniel Mohr in der FAZ** werden einige Punkte kurz thematisiert.

Dort heißt es z. B.: *„Jeder, der bisher einen ETF-Sparplan zum Beispiel auf den MSCI World bespart, kann dort die Einzahlungen beenden und im Jahr 2027 im Altersvorsorgedepot fortführen.“* Hierzu sollte man erstens darauf hinweisen, dass die **bereits gekauften ETF-Anteile nicht in das neue Altersvorsorgedepot übertragen** werden können. **Die staatliche Förderung greift nur bei „frischem“ Geld.** Die Kunden müssen also ein neues Depot mit einem neuen ETF-Sparplan einrichten. Ob dann wieder der **MSCI World** bespart werden kann, hängt somit davon ab, ob der Anbieter des Depots diesen im Angebot hat. Übrigens weist **Mohr** in seinem Artikel an anderer Stelle selber auf diese Problematik hin: *„Das Gerangel, welcher ETF in welchem Altersvorsorgedepot angeboten werden wird, ist groß.“*

Im Hinblick auf die Kunden schreibt **Mohr**: *„Für die Kunden ist dieser Wettbewerb attraktiv. Zwei Vorteile sind damit sicher: attraktivere Zulagen als mit Riester und eine flexiblere Produktauswahl.“* Im Hinblick auf die Produktauswahl kann man der Aussage sicher ungeteilt zustimmen. Was die Zulagen betrifft, muss man jedoch deutlich sagen: Augen auf. Die zahlreichen schon jetzt am Markt verfügbaren **„Riester-Rechner“** vergleichen u. a. auch die alte mit der neuen Riester-Förderung. Das Ergebnis eines solchen **Vergleichs ist leider keinesfalls trivial. Es gibt durchaus Fälle, in denen die alte Riester-Förderung lukrativer ist.** Man sollte sich also keinesfalls darauf verlassen, dass der Wechsel in die neue Produktwelt im Hinblick auf die staatliche Förderung immer die bessere Wahl ist.

Weiter heißt es in dem Artikel: *„Neben dem Standarddepot wird es nicht nur die sehr freien und sehr günstigen ETF-Angebote mit Gebühren nahe null geben, bei denen der Sparer auch bis zur Auszahlphase voll in Aktien-ETFs sparen kann. Es wird auch teurere Angebote als die staatlich gedeckelten ein Prozent im Jahr geben, die zudem mit Versicherungen und Garantien arbeiten.“* Auch dieser Satz ist, um es einmal vorsichtig zu ausdrücken, **unglücklich formuliert. Mohr** selber hatte zuvor darauf hingewiesen, dass reine, **aktiv gemanagte Aktienfonds i. d. R. deutlich höhere Kosten haben als die 1%.** Das hat also **nicht zwingend etwas mit Versicherungen und Garantien** zu tun. Zudem wird der falsche Eindruck erweckt, dass nur beim Standarddepot bis zur

Auszahlphase in Aktien-ETFs gespart werden kann. Schließlich wird einmal mehr implizit unterstellt, **Versicherungen und Garantien seien per se etwas Schlechtes**. Natürlich **kosten Garantien Geld**, aber auch wenn viele **Verbraucherschützer, Journalisten und vor allem Politiker** es nicht wahrhaben wollen, so bestätigen Umfragen regelmäßig, dass sich **ein großer Teil der Deutschen (auch weiterhin) Garantien wünscht**. Die Frage ist also nicht, ob eine Garantie gut oder schlecht ist. Für den Kunden stellt sich viel mehr die Frage, **ob die Kosten der Garantie es ihm wert sind, diese in Anspruch zu nehmen**. Wenn also **Mohr** sagt „*Hier sollte der Sparer besonders auf die sichtbaren und die versteckten Kosten achten*“, dann kann man dieser Aussage nur vollumfänglich zustimmen. Man würde sich auch wünschen, dass die **Kosten in den Produkten deutlich transparenter ausgewiesen** werden als bisher. So dürfte ein **Ausweis von Garantiekosten** für den einen oder anderen Kunden durchaus interessant sein. Dies könnte man in Form Beispielrechnungen mit unterschiedlichen Garantieniveaus, bspw. den für die staatlich vorgesehene Förderung zulässigen 0%, 80% und 100%, relativ einfach darstellen. **Den Sparer auf Basis ausreichender Informationen selber über die Garantie entscheiden zu lassen, ist sicher sinnvoller, als die permanente Bevormundung**.

Wenn es in dem Artikel heißt „*Ein wesentlicher Grund für die Riester-Reform war, neben den horrenden Gebühren auch die teuren Garantien möglichst zu verbannen*“, dann zeigt sich darin eine weit verbreitete Denke. **Der (dumme) Bürger da draußen muss vor sich selbst geschützt werden, also muss der Staat Garantien möglichst verbannen**. Wer so denkt, sollte es sich verkneifen, an anderer Stelle die Mündigkeit der Bürger einzufordern.

Die **größere Flexibilität der neuen Förderung in der Auszahlphase** wird plakativ wie üblich beschrieben. Der zum 85. Lebensjahr endende Auszahlplan führt (naturgemäß) zu deutlich höheren Raten als eine lebenslange Leibrente. Insofern **sieht diese Variante formal attraktiver** aus. Allerdings stellt sich die immer gleich Frage: Was macht der Kunde, wenn am Ende des Geldes noch etwas Leben übrig ist? Wer einen Auszahlplan nutzt, sollte sich also darüber im Klaren sein, dass **im Alter ein Teil der Altersvorsorge turnusgemäß wegfällt**. Sofern dieses Geld zwingend für den Lebensunterhalt benötigt wird, sollte also alternatives Kapital zur Verfügung stehen.

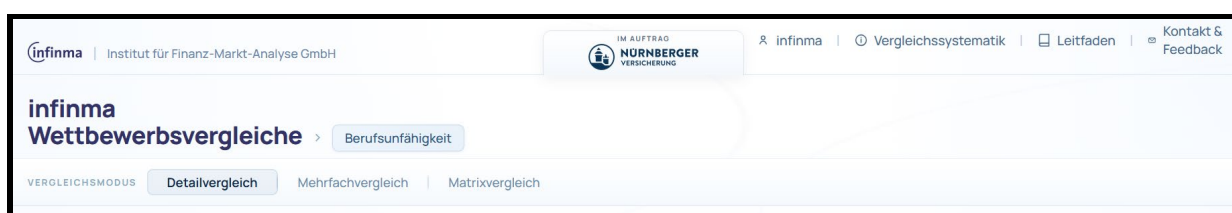
Um eventuellen Missverständnissen vorzubeugen, muss man feststellen, dass gerade **der Artikel in der FAZ viele gute und wichtige Hinweise zur neuen Förderung** beinhaltet. Es ist jedoch regelmäßig schade, dass es viele Journalisten offensichtlich nicht sein lassen können, zumindest unterschwellig „**Propaganda**“ für die eine Anlagevariante und gegen den anderen Anbieter zu machen. Schließlich darf zum Abschluss sicher auch darauf hingewiesen werden, dass die gesamte Fördersystematik durchaus nicht so ganz trivial ist. Alle diejenigen, die jetzt neu in diesen Markt drängen, **müssen den Beweis erst noch erbringen, dass sie in der Praxis auch in der Lage sind, die Zulagen verwalten zu können**. Letztlich ist auch die **neue Riester-Förderung** mehr als ein Depot, in das der Kunden regelmäßig einen bestimmten Beitrag einzahlt. Das gilt umso mehr, da die **gesetzlichen Ausführungsbestimmungen immer noch nicht vorliegen**.

Neue Generation von infinma Wettbewerbsvergleichen

Bereits seit vielen Jahren nutzen **zahlreiche Lebensversicherer Wettbewerbsvergleiche aus dem Hause der infinma GmbH**. Dabei handelt es sich um **PDF-Druckstücke**, in denen für **ausgewählte Vergleichskriterien und -gesellschaften** dargestellt wird, ob **bestimmte Produkteigenschaften vorhanden sind oder nicht**. Dies wird durch **entsprechende Symbole visualisiert**. Derartige Vergleiche erfreuen sich großer Beliebtheit, da sie – anderes als die gängigen Ratingverfahren – **keine Qualitätsaussagen im Sinne von gut oder schlecht** treffen. Es geht lediglich um das Vorhandensein bestimmter Produkteigenschaften. Ob eine dieser Produkteigenschaften für den Kunden wichtig ist bzw. welche Bedeutung sie hat, kann nur der Kunde selber in Zusammenarbeit mit seinem Vermittler / Makler beurteilen.

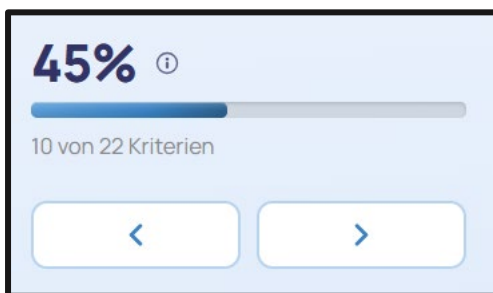
Inzwischen hat **infinma in Zusammenarbeit mit der Nürnberger Lebensversicherung AG** eine **neue Generation von Wettbewerbsvergleichen** entwickelt. Diese basieren vom Grundsatz her auch weiterhin auf dem o. g. Konzept, sind aber jetzt **online verfügbar**. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass stets die aktuellen Versicherungsbedingungen Grundlage der Vergleiche sind. Natürlich werden die Produkte und Wettbewerber in dem Vergleich von infinma einem regelmäßigen Monitoring unterworfen.

Die Vergleiche werden physisch auf den Servern von infinma gehostet. Der Zugang wird i. d. R. so gesteuert, dass eine Nutzung ohne Anmeldung bzw. ohne die Eingabe von Nutzerdaten möglich ist. Rein praktisch wird dem Auftraggeber dafür ein entsprechender Zugangslink zur Verfügung gestellt. Zudem hat infinma die Möglichkeit genutzt, um die Vergleiche um **weitere Funktionalitäten** zu ergänzen.



Auch weiterhin ist die **Bedienung äußerst einfach und intuitiv** gestaltet, so dass der Anwender mit wenigen Mausklicks zu seinem Ergebnis kommt. **Insbesondere muss er keine Eingaben tätigen**, also nicht erst den berühmten Max Mustermann mit all seinen Daten anlegen. **Die infinma Wettbewerbsvergleiche sehen drei verschiedene Modi vor: Detailvergleich, Mehrfachvergleich und Matrixvergleich**. Der **Matrixvergleich** zeigt alle im Vergleich enthaltenen Wettbewerber. Der **Mehrfachvergleich kann für bis zu 5 Gesellschaften (plus jeweiligem Auftraggeber)** frei konfiguriert werden. Der **Detailvergleich** schließlich stellt das Produkt des Auftraggebers einem bestimmten Produkt eines Wettbewerbers gegenüber. Die Ergebnisdarstellung unterscheidet sich letztlich in der **Kompaktheit der Ergebnisse**.

☆ Beitragsaussetzung bei einer Arbeitsunfähigkeit von mehr als 6 Wochen für max. 6 Monate-unabhängig vom weiteren Prognosezeitraum	
✓ Bei AU von mehr als 6 Wochen Aussetzung des Beitrags für 6 Monate	✗ Beitragsaussetzung nach 4 Monaten AU plus 2 (Prognose-) Monaten
HIGHLIGHT	
☆ Nachträglicher Einschluss von Zusatzbausteinen ereignisunabhängig und ohne erneute Risikoprüfung möglich	
✓ Nachträglicher Einschluss von Zusatzbausteinen ereignisunabhängig und ohne erneute Risikoprüfung möglich	✗ Kein nachträglicher Einschluss von Zusatzbausteinen ereignisunabhängig und ohne erneute Risikoprüfung möglich
HIGHLIGHT	



Beim **Detailvergleich** werden die Kriterien untereinander dargestellt mit einem kurzen Erläuterungstext neben dem Symbol. Mit dem **Button Highlight** werden die **Vorteile der jeweiligen Referenzgesellschaft** hervorgehoben. Eine **Skala von 0% bis 100%** zeigt an, wie viele der in dem Vergleich enthaltenen Kriterien von den beiden Wettbewerbern erfüllt werden. Mit

Hilfe der Pfeile unter der Prozentdarstellung kann der Anwender unmittelbar durch die verschiedenen Wettbewerber „blättern“. **Die Referenzgesellschaft bleibt immer fest eingestellt und kann auch nicht abgewählt werden.** Durch **Anklicken der Sternchen** vor dem jeweiligen Kriterium kann der Nutzer **eigene Favoriten** definieren. In den Vergleichen werden dann nur die gewählten Favoriten angezeigt. Auf diese Weise lassen sich vor allem die die Präferenzen des Kunden gut abbilden bzw. man erhält einen schnellen Überblick darüber, wie die für den Kunden wichtigen Kriterien bei den einzelnen Wettbewerbern ausgeprägt sind.

infinma
Wettbewerbsvergleiche

Berufsunfähigkeit • Matrixvergleich

☆ Favoriten anzeigen 2

Print

Info

Ausgewählte Tarife		Vergleich starten	
● ● ● ● ● Auswahl vollständig			
Nürnberg BU4Future Premium SBU3310DP 07.2026	REFERENZ	BY die Bayerische BU PROTECT 09.2025	✗
Canada Life Berufsunfähigkeitsschutz SBU 04.2025	✗	Continental Continental PremiumSBU Beamte 08.2026	✗
HDI Leben SBU EGO TOP HBVZ26 01.2026	✗	Gothaer SBU Premium mit AU 07.2026	✗

LEISTUNGSMERKMALE (14)				
Beitragsaussetzung bei einer Arbeitsunfähigkeit von mehr als 6 Wochen für max. 6 Monate- unabhängig vom weiteren Prognosezeitraum	☆	✓	✗	✓
Nachträglicher Einschluss von Zusatzbausteinen ereignisunabhängig und ohne erneute Risikoprüfung möglich	☆	✓	✗	✗
Günstigerprüfung: Besserstellung der Berufsgruppe möglich ohne erneute Gesundheits-/Risikoprüfung, ohne Anzahlbeschränkung und ohne Altersbeschränkung	★	✓	✗	(✓)

Beim **Mehrfachvergleich** kann der Anwender **neben der Referenzgesellschaft bis zu fünf weitere Anbieter bzw. Produkte** wählen. Die Ergebnisse werden in Form der bekannten Symbole nebeneinander abgebildet. Ein Häkchen in Klammern deutet darauf hin, dass eine Produkteigenschaft beschränkt oder unter Voraussetzungen vorhanden ist. Ähnlich funktioniert auch der **Matrix-vergleich**, hier werden jedoch alle im Vergleich enthaltenen Gesellschaften und Produkte automatisch nebeneinander angeordnet. Wird im **Matrixvergleich** auf einen bestimmten Wettbewerber geklickt, so öffnet sich eine Ansicht, ähnlich dem **Detailvergleich**. Evtl. angelegte **Favoriten** können auch hier genutzt werden; sie bleiben solange gültig, bis sie gezielt wieder abgewählt werden.

Die **Vorgehensweise bei der Implementierung** eines solchen Vergleichssystems basiert darauf, dass der **Auftraggeber mit infinma die Wettbewerber und Vergleichskriterien** abstimmt bzw. definiert. Dabei können alle Details vorgegeben werden. Es kann aber auch vereinbart werden, dass **infinma** sowohl bzgl. der Wettbewerber als auch der Kriterien Vorschläge unterbreitet. Für die **Merkmalsausprägung** ist wichtig, dass sich diese im Idealfall unter Zugrundelegung der Versicherungsbedingungen **eindeutig mit Ja oder Nein** bestimmen lassen. Produktmerkmale wie „*Extralange Rentengarantiezeiten*“ oder „*Besonders große Fondsauswahl*“ sind aufgrund ihrer Unbestimmtheit eher nicht geeignet. Neben den **Versicherungsbedingungen** können auf Wunsch auch **Daten und Zahlen aus den VVG-konformen Versicherungsvorschlägen** verwendet werden.

Die Nutzung der Vergleiche wird von infinma nicht eingeschränkt oder vorgegeben. So stellt bspw. die **Nürnberger** die **BU-Vergleiche ihren Vermittlern und Maklern** zur Verfügung. Interessenten können sich bei Interesse an ihre zuständigen **Sales Manager** bei der **Nürnberger** wenden oder den Vergleich direkt im **Nürnberger Vertriebsportal** aufrufen: <https://vertrieb.nuernberger.de/bu/index.jsp>. Eine solche öffentliche Verbreitung wird dadurch erleichtert, dass die Produktvergleiche keine qualitative Bewertung im Sinne von gut oder schlecht beinhalten. Insofern kann sich ein Wettbewerber zwar darüber „ärgern“, wenn er mit vielen roten Kreuzchen auftaucht. Das ändert aber eben nichts an der Tatsache, dass dann eben bestimmte Produkteigenschaften nicht oder nur eingeschränkt vorhanden sind.

Wenn man einmal an die **Herausforderungen** denkt, die im nächsten Jahr vor allem auf die **Lebensversicherungsbranche** mit der Umsetzung des **Altersvorsorgereformgesetzes** zukommen, dann könnten gerade derartige, **leicht zu bedienende Vergleiche eine wertvolle Unterstützung** sein, um im **Wettbewerbsfall zeitsparend eine Vorteilsargumentation** aufbauen zu können. Denn selbstverständlich beinhalten auch die neuen Online-Formate aussagefähige **Druckausgaben**, die bspw. zum Gegenstand der **Beratungsdokumentation** gemacht werden können.

Wer sich für einen derartigen Produktvergleich interessiert, kann sich gerne mit infinma-Geschäftsführer jan.meiser@infinma.de in Verbindung setzen. Er gibt gerne weitere Informationen zu der Thematik. Natürlich sind die **infinma-Vergleiche** nicht auf den Bereich der **Berufsunfähigkeit** beschränkt, sondern können für alle Lebensversicherungsbereiche / -produkt erstellt werden, also **z. B. Grundfähigkeit, Risiko, Fondspolice mit und ohne Garantie, Basisrente, Direktversicherung u. v. a. m.** Denkbar ist aber bspw. auch ein **Online-Vergleich von Bilanzen und Kennzahlen**.