

DAS INVESTMENT

Interview-Serie Rüstung in ESG-Fonds

„Waffen und Kriegsgerät gehören nicht in ein ESG-Portfolio“

Welche Folgen des Klimawandels er im eigenen Büro spürt und warum weder Atomstrom noch Waffen in ein ESG-Portfolio gehören, erklärt Henning Bernau, Vorstand bei NV-Versicherungen.

DAS INVESTMENT: Die Nachhaltigkeit scheint derzeit ein unpopuläres Thema zu sein – zumindest nach Auffassung von Vermittlerverbänden. So hat der Votum-Verband vor kurzem erklärt, die Abfragepflicht zu ESG-Präferenzen für zwei Jahre aussetzen zu wollen. Auch der Vermittlerverband AfW findet diesen Vorschlag gut. Was meinen Sie dazu?

Henning Bernau: Seit rund zwei Jahren beobachten wir, dass die Nachfrage nach unseren nachhaltigen Produkten nicht mehr ganz so dynamisch wächst wie zuvor. Der steile Anstieg hat sich etwas abgeflacht – dennoch liegt das Wachstum weiterhin deutlich über dem konventioneller Produkte. Die zeitweise ausgesetzte ESG-Abfragepflicht ist aus Sicht vieler Vermittler nachvollziehbar. Die bisherige Umsetzung ist häufig zu komplex und für Kunden schwer greifbar. Umso wichtiger ist es jetzt, Nachhaltigkeit nicht aus dem Blick zu verlieren. Es braucht vielmehr verständliche, praxistaugliche Lösungen und Produkte, die Nachhaltigkeit greifbar machen und echte Mehrwerte bieten. Gerade die Versicherungswirtschaft trägt hier eine besondere Verantwortung. Unser Kerngeschäft ist der Schutz von Menschen – und in einer Zeit zunehmender Naturkatastrophen, wie zuletzt im Ahrtal, sind wir selbst unmittelbar von den Folgen der Klimakrise betroffen. Nachhaltigkeit ist daher kein Randthema, sondern Teil unserer grundlegenden Aufgabe.

Manche Menschen sehen die Entwicklung der Nachhaltigkeit in der Finanz- und Versicherungsbranche als Gartner Hype Cycle, bei dem wir nun im „Tal der Enttäuschung“ angekommen seien. Sehen Sie das auch so?

Bernau: Letztlich kommt es entscheidend auf die Kommunikation an. Viele Versicherer engagieren sich bereits intensiv im Bereich Nachhaltigkeit. Das eigentliche Problem liegt jedoch häufig nicht im Engagement selbst, sondern in der fehlenden Sichtbarkeit gegenüber den Kunden. Wer sich bewusst für ein nachhaltiges Produkt oder einen besonders engagierten Versicherer entscheidet, erhält nach Vertragsabschluss oft nur die Police und später die jährliche Beitragsrechnung – weiterführende Informationen fehlen. Insofern ist der Vergleich mit dem Gartner Hype Cycle durchaus passend: Auf eine Phase der anfänglichen Begeisterung folgt häufig Ernüchterung – bei Kunden ebenso wie bei der Vermittlerschaft. Um dem entgegenzuwirken, sind konkrete ökologische

DAS INVESTMENT

Projekte ein wichtiger Baustein. Genauso entscheidend ist jedoch, dass Vermittler sowie ihre Kunden aktiv eingebunden werden.

Inwiefern?

Bernau: Idealerweise können sie die unterstützten Projekte vor Ort erleben – zumindest aber muss transparent kommuniziert werden, was genau umgesetzt wurde. Nachhaltigkeit muss nachvollziehbar und greifbar sein – nicht nur in schönen Worten, sondern in konkretem, erlebbarem Handeln.

Gilt das auch für NV-Versicherungen?

Bernau: Wir bei den NV-Versicherungen haben schon vor über zehn Jahren eine eigene nachhaltige Produktlinie ins Leben gerufen und unser Engagement seither kontinuierlich ausgebaut. Unser Firmensitz liegt direkt an der Nordsee. An klaren Tagen blicken unsere Mitarbeitenden und Gäste bis zu den Inseln Langeoog, Spiekeroog und Wangerooge – eine beeindruckende Naturkulisse, die uns täglich vor Augen führt, wie schützenswert unsere Umwelt ist. Doch auch hier spüren wir die Folgen des Klimawandels: Der steigende Meeresspiegel bedroht diese Idylle zunehmend. Gerade deshalb war und ist es für uns selbstverständlich, Verantwortung zu übernehmen – aus Überzeugung, aber auch aus Eigeninteresse. Denn nur durch nachhaltiges Handeln können wir dazu beitragen, unsere Lebensgrundlagen zu bewahren – heute und für kommende Generationen.

Bessergrün bezeichnet sich selbst als „nachhaltigen Marktplatz“. Wie kam NV-Versicherungen dazu, eine „grüne“ Tochter zu gründen?

Bernau: Bessergrün wurde 2019 von den NV-Versicherungen, der Itzehoer Versicherungen und der Inter Versicherungsgruppe gegründet. Zuvor waren wir nur Produktgeber einer anderen nachhaltigen Marke. Die Gründung von Bessergrün war ein logischer Schritt, um nachhaltige Produkte in der Versicherungsbranche zu fördern und Kunden umweltfreundliche Optionen anzubieten und gleichzeitig Einfluss auf die nachhaltigen Projekte zu haben. Es war uns besonders wichtig, dass wir die Leistungsversprechen ganz einfach und transparent darstellen. Gerade um sie verständlich dem Kunden näher zu bringen. Neben weiteren Versicherern wie beispielsweise GEV oder OCC wurde dann der Bereich auch erweitert um Produkte wie Gas und Strom und nachhaltigen Tourismus. Dies hilft insbesondere Kunden unterschiedlicher Branchen auf nachhaltige Varianten aus anderen Bereichen aufmerksam zu machen.

Wichtig ist es aber zu betonen, dass Bessergrün als eigenständiges Unternehmen fungiert und nicht

DAS INVESTMENT

gewinnorientiert agiert. Die Aufgabe von bessergrün ist es die Umweltprojekte zu koordinieren und diese auch entsprechend zu dokumentieren, die Einhaltung der Leistungsversprechen zu überwachen und auch die Vernetzung unter den Teilnehmern zu fördern. Insgesamt möchte Bessergrün den Kunden eine einfache Möglichkeit bieten mit den Produktgebern zusammen sich nachhaltig aufzustellen und dabei nicht auf den bisherigen Lebensstandard verzichten zu müssen. Wir wollen gemeinsam Schritt für Schritt unsere Lebensweisen nachhaltige aufstellen, egal ob für den Kunden, den Vermittler oder den Versicherer selbst.

Welche Kriterien müssen Versicherungspolicen erfüllen, um bei Bessergrün als nachhaltig angeboten zu werden?

Bernau: Wir orientieren uns an bis zu drei zentralen Leistungsversprechen – abhängig von den Möglichkeiten des jeweiligen Produktgebers:

- **Nachhaltige Kapitalanlage:** Die Beiträge unserer Versicherten werden in Kapitalanlagen investiert, die klare Nachhaltigkeitskriterien erfüllen. Hierbei setzen wir zum Beispiel auf Unternehmen und Projekte, die Umweltstandards einhalten, soziale Verantwortung übernehmen und transparent wirtschaften. Investitionen in Branchen wie Kohle, Rüstung oder genveränderte Landwirtschaft werden dabei ausgeschlossen (Negativliste), während Anlagen in erneuerbare Energien, nachhaltige Infrastruktur oder soziale Projekte gezielt gefördert werden (Positivliste). Transparenz steht hier an erster Stelle – nur so können unsere Kunden nachvollziehen, wohin ihr Geld fließt.
- **Unterstützung ökologischer Projekte:** Für jeden abgeschlossenen Vertrag mit bessergrün-Option werden konkrete Umweltprojekte unterstützt. Beispiele dafür sind Aufforstungsmaßnahmen, der Schutz von Urwäldern oder das Bergen von Geisternetzen aus der Nordsee. Das Ziel: aktiver Beitrag zum Umweltschutz – direkt und nachvollziehbar.
- **Nachhaltige Mehrleistungen:** Einige Versicherungspolicen bieten zusätzliche Leistungen, die nachhaltige Lösungen fördern. So übernimmt zum Beispiel die GEV Wohngebäudeversicherung die Mehrkosten für energetische Sanierungen oder die Verwendung umweltfreundlicher Baustoffe.

Diese Kriterien sorgen dafür, dass die angebotenen Produkte nicht nur finanziellen Schutz bieten, sondern auch gezielt Umweltverantwortung übernehmen. Dabei ist Nachhaltigkeit ein Entwicklungsprozess – für jeden Anbieter.

Wie meinen Sie das?

Bernau: Wir haben das selbst erlebt: Anfangs war es für uns eine Herausforderung, unser Unfallprodukt mit nachhaltigen Mehrwerten auszustatten. Eine erste Zwischenlösung war eine höhere Invaliditätsleistung, wenn beim Fahrradunfall ein Helm getragen wurde – durchaus

DAS INVESTMENT

diskutabel unter dem Gesichtspunkt echter Nachhaltigkeit. Inzwischen haben wir unser Produkt überarbeitet und setzen bei den Serviceleistungen neue Akzente: Nachhaltigkeitsberatung, klimafreundlicher Umbau des eigenen Hauses oder der Einsatz von zertifiziert nachhaltigen Dienstleistern gehören nun zum Leistungsumfang. Klar ist auch: Was heute als nachhaltig gilt, kann morgen schon ganz anders bewertet werden. Nachhaltigkeit ist dynamisch – und wir entwickeln uns mit.



Henning Bernau im Watt: „An klaren Tagen blicken unsere Mitarbeitenden und Gäste bis zu den Inseln Langeoog, Spiekeroog und Wangerooge“ © NV-Versicherungen

In welchen Punkten sind nachhaltige Policen den herkömmlichen überlegen?

Bernau: Nachhaltige Policen bieten gegenüber herkömmlichen Versicherungen mehrere Vorteile aus Kundensicht:

- **Ökologischer Mehrwert:** Für jede abgeschlossene Police mit bessergrün-Option wird ein Baum gepflanzt oder ein anderes Umweltprojekt unterstützt – der Versicherungsschutz hat also direkten, messbaren Nutzen für die Umwelt.
- **Nachhaltige Kapitalanlage:** Die Beiträge fließen in ökologische und soziale Investments, was bedeutet, dass das Geld der Versicherten sinnvoll und verantwortungsbewusst eingesetzt wird.
- **Zusätzliche Leistungen:** Viele nachhaltige Policen beinhalten besondere Mehrleistungen – zum Beispiel werden in der Wohngebäudeversicherung energetische Sanierungen, nachhaltige Baustoffe oder ressourcenschonende Reparaturen mitversichert.

DAS INVESTMENT

- **Wertorientiertes Handeln:** Kunden, denen Umwelt und Zukunft wichtig sind, können mit nachhaltigen Policen ihren Überzeugungen auch im Versicherungsbereich Ausdruck verleihen.

Kurz gesagt: Nachhaltige Versicherungen kombinieren klassischen Schutz mit zeitgemäßer Verantwortung – ökologisch, sozial und wirtschaftlich sinnvoll. Zudem bietet es aus Sicht des Versicherers die Möglichkeit neue Kunden anzusprechen. Wir können unter anderem sehen, dass die Bessergrün-Kunden deutlich jünger sind und überproportional oft weiblich. Zudem haben Versicherer die Möglichkeit insbesondere über die Berichterstattung gegenüber dem Kunden positiv in eine Kommunikation zu treten. Im Normalfall gibt es neben der Police nur zwei Kundenkontakte: Rechnung oder Schadenfall. Beides eher unangenehme Kundenerlebnisse. Durch die richtige Kommunikation wird eine engere Bindung zum Kunden aufgebaut über die ich dann eine geringere Stornoquote erreiche beziehungsweise ein höheres Cross-Selling Potenzial hervorheben.

In welchen Produktkategorien ist das Angebot an nachhaltigen Policen besonders gut?

Bernau: Das Angebot nachhaltiger Versicherungsprodukte ist insbesondere in den Bereichen Sachversicherung sowie Lebens- und Rentenversicherung bereits gut entwickelt. In der Sachversicherung – etwa bei Wohngebäude-, Hausrat- oder Kfz-Policen – gibt es zunehmend Tarife, die umweltfreundliche Reparaturen, den Einsatz nachhaltiger Materialien oder CO₂-Kompensation im Schadenfall fördern. Auch in der Altersvorsorge treiben viele Anbieter das Thema voran: Kundengelder fließen verstärkt in nachhaltige Kapitalanlagen, etwa in ESG-konforme Fonds oder gezielte Impact-Investments. Erste Impulse zeigen sich zudem in der privaten Krankenversicherung – etwa durch die Einbindung alternativer Heilmethoden oder präventiver Maßnahmen mit Nachhaltigkeitsbezug.

Und wo besteht noch Nachholbedarf?

Bernau: In Produktgruppen wie Tierversicherungen, Reiseversicherungen oder insbesondere im gewerblichen Versicherungsbereich. Gerade dort finden nachhaltige Kriterien bislang nur selten Berücksichtigung – weder in den Tarifen noch in der Kapitalanlage. Dabei ließe sich hier durch gezieltes Handeln ein erheblicher Beitrag zu ökologischer und sozialer Verantwortung leisten.

Vor drei Jahren erklärte Silke Stremmlau, damals Hannoversche-Kassen-Vorständin, im Interview mit DAS INVESTMENT, dass die Auffassung, dass Nachhaltigkeit Rendite kostet, grundlegend falsch sei. **In Wirklichkeit sei es nämlich genau umgekehrt: Aufgrund der Kosten für Umweltstrafen, Nachjustierung bei neuen regulatorischen Anforderungen und ähnlichen Problemen, die auf Nicht-ESG-konforme Firmen zukommen, seien nachhaltige Firmen deutlich im Plus. Sehen Sie das auch so?**

DAS INVESTMENT

Bernau: Ja, dem kann ich nur zustimmen. Nachhaltige Unternehmen sind oft vorausschauender aufgestellt, da sie ökologische und soziale Risiken – wie strengere Umweltauflagen oder neue gesetzliche Vorgaben – frühzeitig in ihre Entscheidungen einbeziehen. Dadurch können ESG-konforme Anlagen langfristig nicht nur stabilere Erträge liefern, sondern auch ein besseres Risikomanagement aufweisen, was sich positiv auf die Rendite auswirken kann.

Allerdings gilt auch: Mehr Rendite bedeutet in vielen Fällen auch mehr Risiko. Gerade weil nachhaltige Geldanlagen noch eine vergleichsweise junge Entwicklung sind, lassen sich viele Aussagen über ihre zukünftige Entwicklung noch nicht endgültig bewerten. Erst die kommenden Jahre werden zeigen, wie stark sich Nachhaltigkeit auch finanziell auszahlt. Trotzdem deutet vieles darauf hin, dass verantwortungsvolles Wirtschaften ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Zukunft ist – sowohl für Unternehmen als auch für Anleger.

Auch die Definition von Nachhaltigkeit und ESG lässt zu wünschen übrig. So hat die Allianz vor einigen Wochen Rüstungsaktien für nachhaltig erklärt. Vergangene Woche zog nun auch die DWS nach. Was halten Sie von der Begründung, dass sich die Einstellung zum Verteidigungssektor in Europa nach dem anhaltenden Konflikt in der Ukraine und anderen geopolitischen Entwicklungen grundlegend gewandelt habe?

Bernau: Die Entscheidung der Mitbewerber, Rüstungsaktien als nachhaltig einzustufen, sehen wir durchaus kritisch. Auch wenn der Verteidigungssektor angesichts geopolitischer Entwicklungen an Bedeutung gewinnt, halten wir Rüstungsinvestitionen nicht für vereinbar mit den grundlegenden Prinzipien nachhaltigen Wirtschaftens. Aus unserer Sicht gehören Waffen und Kriegsgerät nicht in ein ESG-konformes Portfolio. Eine vergleichbare Diskussion gab es bereits im Zusammenhang mit Atomenergie. Zwar verursacht diese im Betrieb kein CO₂, doch die ungelösten Fragen rund um Sicherheit, Endlagerung und gesellschaftliche Akzeptanz lassen aus unserer Sicht Zweifel an der Nachhaltigkeit dieser Energieform zu. Für uns bei der NV und bei Bessergrün gilt daher klar: keine Investitionen in Rüstungsunternehmen und keine Investitionen in Atomkraft. Nachhaltigkeit braucht aus unserer Sicht vor allem eins: glaubwürdige und transparente Standards. Nur wenn diese klar definiert und konsequent angewendet werden, bleibt das Nachhaltigkeitslabel für Verbraucher verständlich und vertrauenswürdig. Andernfalls droht es, an Aussagekraft zu verlieren – und das wäre ein Rückschritt für alle, die echten Wandel anstreben.

Bei einer Umfrage zu diesem Thema in einer Facebook-Vermittlergruppe erklärte ein Vermittler, wer freiwillig in Rüstung investiere, sollte sich auch nicht über einen Einberufungs-/Musterungsbescheid nicht ärgern. Was halten Sie von dieser Aussage sowie von der derzeit diskutierten Wiedereinführung der allgemeinen Wehrpflicht?

Bernau: Die Aussage des Vermittlers, dass sich Investoren in Rüstungsunternehmen nicht über einen Einberufungsbescheid ärgern sollten, ist provokant und überspitzt. Es ist sicher wahr, dass

DAS INVESTMENT

einige Anleger sich gefragt haben, ob sie aus rein finanziellen Gründen in solche Aktien investieren sollten – sich jedoch letztlich aufgrund ethischer Bedenken dagegen entschieden haben. Auch ich kenne einige Kollegen, die dies so ähnlich geäußert haben.

Allerdings halte ich es persönlich für sinnvoll, über eine Zeit nach der Schulzeit nachzudenken, in der man sich auf unterschiedliche Weisen engagiert. Diese Diskussion würde ich nicht auf die allgemeine Wehrpflicht oder ein Pflichtjahr begrenzen. Ich selbst habe nach dem Abitur den Zivildienst als Rettungssanitäter beim Rettungsdienst geleistet. In dieser Zeit habe ich nicht nur eine wertvolle Ausbildung erhalten, sondern auch unzählige Erfahrungen gemacht, die mich sowohl während meines Studiums als auch in meiner beruflichen Laufbahn positiv geprägt haben. Ich frage mich, ob dieser Werdegang genauso bereichernd gewesen wäre, wenn ich direkt nach dem Abitur ins Studium gestartet wäre.

Über den Interviewten:

Henning Bernau ist seit knapp vier Jahren Vertriebsvorstand bei NV-Versicherungen. In dieser Funktion verantwortet er auch die Nachhaltigkeitstochter des Unternehmens Bessergrün.

Dieser Artikel erschien am **29.04.2025** unter folgendem Link:
<https://www.dasinvestment.com/waffen-und-kriegsgeraet-gehoeren-nicht-in-ein-esg-portfolio/>