

Die Diskussionsteilnehmer von links

Maximilian Backhaus, WWK
Carsten Kock, HDI
Alexander Leutfeld, Zurich
Aleksandar Mitov, DVAG

„Das Produkt wird einfacher, die Beratung komplexer“

Mit dem Altersvorsorgedepot soll die geförderte private Altersvorsorge ab 2027 kapitalmarktnäher, vielfältiger und für zusätzliche Zielgruppen geöffnet werden. Doch je näher der Start rückt, desto deutlicher werden die offenen Fragen: Wie viel Sicherheit benötigen Sparer? Wann lohnt sich der Wechsel aus einem bestehenden Riester-Vertrag? Kann ein kostengünstiges Depot ohne lebenslange Rentenzusage überhaupt eine vollständige Altersvorsorgelösung sein? Und wie lässt sich verhindern, dass Kunden unter dem Eindruck offensiver Werbekampagnen vorschnell handeln?

Darüber diskutierten wir mit Maximilian Backhaus, Generalbevollmächtigter und Leiter der Organisationsdirektion Sonderdirektion im Partnervertrieb der WWK, Aleksandar Mitov, Prokurist der Deutschen Vermögensberatung (DVAG), Alexander Leutfeld, Bereichsleiter Broker Sales der Zurich Gruppe Deutschland, sowie Carsten Kock, Leiter Maklervertrieb Leben bei HDI.

Roundtable: FRANK O. MILEWSKI, CASH.

Ist das Altersvorsorgedepot ein echter Neustart oder vor allem ein weiterer Baustein neben bestehenden Vorsorgelösungen?

Leutfeld: Ich sehe es als ergänzenden Baustein innerhalb der drei Schichten der Altersvorsorge. Das Altersvorsorgedepot erweitert die Möglichkeiten, ersetzt aber nicht die ganzheitliche Betrachtung.

Mitov: Im Kern ist es das Nachfolgeprodukt von Riester. Riester entstand als teilweiser Ausgleich für die Absenkung des Rentenniveaus und konnte die Versorgungslücke schon damals nicht vollständig schließen. Auch das Altersvorsorgedepot wird nur ein Baustein unter mehreren sein. Entscheidend wird, welche Anbieter mit welchen Konstruktionen in den Markt gehen. Einige sind bereits vorgeprescht, andere warten ab oder werden das Produkt möglicherweise gar nicht anbieten.

Backhaus: Wir ordnen das Altersvorsorgedepot ebenfalls als Nachfolgeprodukt der Riester-Rente in der zweiten Schicht ein. Gleichzeitig bleiben Basisrente, betriebliche Altersvorsorge und die dritte Schicht wichtige Bausteine eines ganzheitlichen Vorsorgekonzepts. Neu sind vor allem die größere Anbietervielfalt und die stärkere Verbindung von Kapitalmarkt- und Altersvorsorgegedanken. Gerade deshalb muss für den Kunden klar erkennbar sein, welche Leistung ein Anbieter tatsächlich bietet und wo die Unterschiede zwischen den Lösungen liegen.

Kock: Auch wir sehen das Altersvorsorgedepot nicht als vollständigen Neustart, sondern als eine ergänzende Lösung, die mehr Kapitalmarktorientierung in die geförderte Altersvorsorge bringt. Das Produkt kann wichtig werden, wenn es in eine umfassende Vorsorgestrategie eingebettet wird. Die Bundesregierung spricht für die Bürger von einem Nettoersatzquote von siebzig Prozent. Schon daran wird deutlich, dass kein einzelnes Produkt die gesamte Versorgung sicherstellen kann.

Im Markt ist viel Euphorie zu spüren. Zugleich erwarten Befragte einer Assekurata-Studie offenbar vor allem Wechselgeschäft und wenig zusätzliches Neugeschäft. Wie realistisch ist das Wachstumspotenzial?

Kock: Ich glaube nicht an ein reines Wechselgeschäft. Altersvorsorge wird in der Gesellschaft immer stärker wahrgenommen; die Verbraucher sind sensibilisierter und ordnen das Thema als immer wichtiger ein. Eine Prognose für ein einzelnes Produkt ist grundsätzlich schwierig zu treffen, aber ich gehe davon aus, dass die Offenheit für zusätzliche Vorsorgelösungen zunehmen wird.

Backhaus: Die Euphorie rund um Produkt- und oder Anbieterwechsel sollten wir mit Augenmaß betrachten. Altersvorsorge ist komplex. Neue Zielgruppen wie Selbstständige schaffen zusätzliches Potenzial. Allerdings erhöhen sich auch die Anforderungen an eine bedarfsgerechte Beratung. Und nicht zu vergessen ist, dass bestehende Riester-Verträge für bestimmte Kundengruppen weiterhin gut passen können. Die mediale Präsenz eröffnet aus unserer Sicht aber vor allem auch die Chance neue Kunden zu gewinnen.

Mitov: Man muss fragen, aus welchen Marktsegmenten die Euphorie kommt. Für die Investmentbranche, die sich teilweise aus dem Massenmarkt zurückgezogen hatte, und für Neobroker eröffnet sich ein neues Spielfeld. Auch die Einbeziehung Selbstständiger schafft ➤

FOTO: FLORIAN SONNTAG

Wachstum. Deshalb wird es nicht nur Wechselgeschäft geben. Für finanzaffine Kunden kann ein Onlineabschluss funktionieren. Für die breite Masse wird die persönliche Situation jedoch zu komplex bleiben. Das Produkt wirkt auf den ersten Blick einfacher, doch Zulagen, Garantien, Wechselmöglichkeiten und Auszahlungsformen erfordern zahlreiche Entscheidungen auf Kundenseite.

„Am wichtigsten wäre eine saubere Durchführungsverordnung."
Carsten Kock

Leutfeld: Es ist nicht schlecht, wenn die Euphorie etwas zurückgeht. Entscheidungen aus einer solchen Stimmung heraus sind nicht immer die besten. Wir sollten die ersten Produkte entstehen lassen und mit Abstand prüfen, was Alt- und Neuverträge leisten. Wenn die Branche die Reform gemeinschaftlich gut umsetzt, kann sie dennoch der stärkste Impuls für die Altersvorsorge seit zwanzig Jahren werden.

Banken und Neobroker werben bereits mit dem Start zum 1. Januar. Entsteht dadurch unnötiger Handlungsdruck?

Kock: Eins steht fest: Niemand muss direkt zum Jahresbeginn handeln. Es gibt keinen Grund zur Hektik. Meine klare Empfehlung: Beraterinnen und Berater sollten erst einmal prüfen, welche Produkte in der ersten Jahreshälfte 2027 tatsächlich auf den Markt kommen. Kunden sollten in diesem Kontext bedarfsgerecht angesprochen und umfassend informiert werden, damit eine bestmögliche Entscheidung getroffen werden kann. Entscheidend sind tragfähige Lösungen für zwanzig, dreißig oder vierzig Jahre, nicht ein möglichst früher Klick.

Mitov: Geklickt ist schnell. Was digital in wenigen Minuten entschieden ist, kann die private Altersvorsorge aber über Jahrzehnte prägen. Wer aus der alten Riester-Welt in die neue Förderung wechselt, akzeptiert nach dem Gesetzentwurf die neue Zulagensystematik vollständig. Ob das vorteilhaft ist, hängt vom Einzelfall ab. Problematisch ist, dass der Weg in die neue Förderung eine Einbahnstraße darstellt: Aus ihr kommt man nicht wieder in die alte Förderung zurück. Ein Riester-Vertrag kann mit alter Förderung weitergeführt werden, mit neuer Förderung fortbestehen oder in ein neues Produkt wechseln. Diese drei Wege muss der Kunde verstehen.

Hinzu kommen die Wahl zwischen einem Depot ohne Garantie sowie Lösungen mit achtzig oder hundert Prozent Garantie, die persönliche Lebenssituation und später die Auszahlungsphase. Neben lebenslanger Rente und einem Auszahlplan gibt es mit der Kapitalmarktrente eine neue Mischform. Zulagenrückforderungen und weitere administrative Fragen bleiben komplex. Für finanzaffine Kunden kann eine Plattform das richtige Medium sein. Die breite Masse darf mit diesen Entscheidungen aber nicht allein gelassen werden.

Kock: Das größte Risiko ist, dass sich Kunden verklicken und in die neue Förderung wechseln, ohne zu prüfen, ob ihr Altvertrag besser ist. Neu ist nicht pauschal auch immer gut und alt nicht automatisch schlecht. Alte Riester-Verträge können biometrische Absicherungen enthalten oder bringen in bestimmten Konstellationen eine günstigere Förderung mit sich. Ein Produktwechsel ist zwar grundsätzlich möglich, aber die Entscheidung über das Fördersystem hat Folgen. Deshalb gilt besonders für Riester-Kunden: in Ruhe prüfen und persönlich beraten lassen.

Backhaus: Mediale Aufmerksamkeit für das neue Thema ist grundsätzlich positiv, denn Kampagnen können den Impuls geben, sich mit Altersvorsorge zu beschäftigen. Entscheidend ist aber, Förderung und Produkt getrennt zu betrachten. Ein Wechsel in die neue Förderung muss nicht automatisch bedeuten, dass auch der bestehende Riester-Vertrag aufgegeben werden sollte. Gerade wenn ein bestehender Vertrag hohe Garantien oder einen attraktiven Rentenfaktor bietet, sollte zunächst geprüft werden, welche Vorteile damit verbunden sind. Informieren: ja. Schnell entscheiden: nein. Die passende Lösung hängt vom individuellen Vorsorgebedarf und vom bestehenden Vertrag ab.

Sind die Deutschen inzwischen bereit, ihre Altersvorsorge stärker am Kapitalmarkt auszurichten?

Leutfeld: Das lässt sich nur individuell beantworten. Risikoneigung, Laufzeit und Nähe zum Rentenbeginn sind entscheidend. Wer einen langen Horizont und eine hohe Risikobereitschaft hat, kann Schwankungen besser aushalten. Wer kurz vor der Rente steht, würde bei einer Marktphase wie im Jahr 2000 vermutlich unruhiger. Das aktuelle Börsenumfeld und die mediale Aufmerksamkeit sind günstig. Ohne Beratung lässt sich die passende Lösung für den individuellen Zielhorizont aber kaum bestimmen.

Mitov: Es ist auch eine Generationenfrage. Jüngere Menschen sind mit digitalen Angeboten und Neobrokern aufgewachsen und eher bereit, Risiken einzugehen. Häufig fehlt ihnen jedoch noch das Einkommen für hohe nominale Sparraten und der Fokus auf langfristige Planung. Bei den Vierzig- bis Fünfundfünfzigjährigen sind Einkommen, Vermögen und Sparquoten meist höher. Dort stellt sich aber stärker die Frage, ob vorhandene Garantien aufgegeben werden sollen. Auch in derselben Altersgruppe gibt es sehr risikobereite und sehr sicherheitsorientierte Kunden. Einen Musterkunden gibt es nicht.

„Entscheidend ist aber, Förderung und Produkt getrennt zu betrachten."
Maximilian Backhaus

Kock: In den vergangenen zehn bis fünfzehn Jahren ist die Bereitschaft zu kapitalmarktorientierter Anlage gestiegen. Der eigentliche Belastungstest steht aber noch aus, weil viele Anleger zuletzt vor allem steigende Märkte erlebt haben. Wenn alle über den MSCI World sprechen und mit ihren Depots zufrieden sind, ist das Verhalten in einem nachhaltigen Crash noch nicht erkennbar. Bemerkenswert ist, dass laut einer Studie selbst bei den unter Dreißigjährigen der Beratungsbedarf bei fünfzig Prozent liegt. Sie denken möglicherweise kapitalmarktnäher, wollen aber dennoch beraten werden.

Bei einer Restlaufzeit von zwölf oder fünfzehn Jahren kann ein höheres Kapitalmarktrisiko vertretbar sein. Bei sieben Jahren wäre ich zurückhaltender. Wer vorhandenes Deckungskapital überträgt, muss entscheiden, wie sicher dieses bereits angesparte Vermögen künftig sein soll.



Carsten Kock: „Das größte Risiko ist, dass sich Kunden verklicken und in die neue Förderung wechseln, ohne zu prüfen, ob ihr Altvertrag besser ist."

Das Produkt kann einfacher werden, während die Altersvorsorgeberatung komplexer wird.

Backhaus: Ja, wir beobachten hier einen klaren Wandel: Niedrigzinsjahre und Inflationserfahrung haben gezeigt, dass reine Sicherheit ohne Renditechancen keine tragfähige Altersvorsorge mehr ist. Immer mehr Kundinnen und Kunden akzeptieren daher bewusst Wertschwankungen, um von den Renditechancen der Kapitalmärkte zu profitieren. Kunden müssen eine gewählte Strategie allerdings auch in schwierigen Marktphasen durchhalten können und dürfen das Vorsorgevermögen nicht kurzfristig für andere Ziele einsetzen. Deshalb braucht es Beratung und Begleitung über die gesamte Laufzeit. Das gilt umso mehr, wenn sich Risikoneigung, Lebenssituation oder Vorsorgeziele verändern.

Leutfeld: Dieser verhaltenspsychologische Aspekt kommt oft zu kurz. In einer schwierigen Marktphase kann ein erfahrener Berater helfen, nicht aus Emotion heraus die falsche Entscheidung zu treffen.

Mitov: Entscheidend ist die gesamte Kundensituation. Wer großen Wert auf kurzfristige Verfügbarkeit legt, für den kann das Altersvorsorgedepot ungeeignet sein. Die Zulage ist ein Anreiz, doch dafür gibt der Kunde Flexibilität auf. Für andere passt es genau: Sie akzeptieren Kapitalmarktschwankungen, sparen ausschließlich fürs Alter und können bis fünfundsechzig oder länger auf das Geld verzichten. Das Produkt muss in ein Gesamtkonzept aus Altersvorsorge, flexiblem Sparen und Liquiditätsreserve eingebettet sein.

Wie wichtig ist die lebenslange Absicherung, und reicht ein Auszahlplan bis zum Alter von fünfundachtzig Jahren?

Kock: Für breite Bevölkerungsschichten geht es zunächst darum, im Alter Miete und Lebenshaltung bezahlen zu können. Die geförderte Altersvorsorge muss ein ausreichendes Einkommen sichern und der steigenden Lebenserwartung gerecht werden. Nach Angaben, auf die auch der Deutsche Rentenversicherungsbund hingewiesen hat, werden etwa sechzig Prozent der heute fünfundsechzigjährigen Frauen und vierzig Prozent der Männer älter als fünfundachtzig. Deshalb braucht die Planung mindestens einen Horizont bis neunzig.

Ein Beispiel des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften in Ulm zeigt das Risiko: Bei hunderttausend Euro Kapital, sechs Prozent Rendite und einem Entnahmeplan bis zum neunzigsten Lebensjahr besteht demnach ein Ausfallrisiko von zweiunddreißig Prozent. Beratung muss daher klären, welches Einkommensniveau lebenslang sicher sein muss und welcher Teil flexibel bleiben kann. Das gesetzliche Rentenniveau von achtundvierzig Prozent ist derzeit politisch und durch Steuerzuschüsse gesichert, wird aber nicht dauerhaft stabil bleiben. Der lebenslang benötigte private Anteil muss steigen.

Backhaus: Das Langlebigkeitsrisiko ist aus unserer Sicht ein zentraler Punkt bei der Betrachtung der neuen Altersvorsorge. Ein Auszahlplan und eine lebenslange Verrentung verfolgen unterschiedliche Ziele. Beim Auszahlplan bleiben Kapitalmarktrisiko und die zeitliche Begrenzung bestehen. Das Langlebigkeitsrisiko ist damit nicht abgesichert. Bei bestehenden Riester-Verträgen kommt hinzu, dass die konkrete Ausgestaltung und insbesondere garantierte Rentenfaktoren sehr unterschiedlich sein können. Deshalb sollte ein bestehender Vertrag vor einem Wechsel immer genau betrachtet werden. Die Frage ist nicht nur, wie viel Kapital aufgebaut werden kann, sondern auch, wie daraus später verlässlich Einkommen entsteht.

Leutfeld: Zwischen Altersvorsorge und Altersversorgung besteht ein Unterschied. Für einen Sparzweck vorzusorgen ist sinnvoll, gewährleistet aber noch keine lebenslange Versorgung. Wer sein Geld im Alter selbst verwaltet, muss nicht nur das Langlebigkeitsrisiko kalkulieren, sondern sich auch dauerhaft mit Anlagen, Entnahmen und Kosten beschäftigen. Viele Menschen werden das nicht wollen oder können. Ich würde diese Aufgabe jemandem übertragen, der sie professionell managt und einen verlässlichen Lebensstandard sichert.

Backhaus: Ein Ein Depot mit Auszahlplan bietet keine vollständige Absicherung des Langlebigkeitsrisikos. Lebenslange Ausgaben erfordern auch lebenslange Einnahmen zumindest für die grundlegenden Fixkosten. Zur Altersvorsorge gehört deshalb immer auch eine Rentenphase. Eine reine Depotlösung kann den Vermögensaufbau leisten, die Absicherung eines lebenslangen Einkommens ist damit aber nicht automatisch verbunden.

Kock: Ich würde nicht kategorisch Nein sagen. Für mich ist es eher die Frage danach, wie Altersvorsorge gedacht und zusammengestellt wird. Wenn beispielsweise das Depot als Teil eines Gesamtkonzepts verstanden und das angestrebte Versorgungsniveau anderweitig ➤

FOTO: FLORIAN SONNTAG



Aleksandar Mitov: „Wir wollen Standarddepot, Versicherungs- und Investmentlösungen sowie Varianten mit und ohne Garantie einbeziehen."

abgesichert wird, kann auch eine Lösung ohne Garantie zur umfassenden Altersvorsorge beitragen. Der Kunde kann zum Rentenbeginn dreißig Prozent des Kapitals entnehmen, der Rest wird mindestens bis fünfundachtzig ausgezahlt; der Entnahmeplan kann länger laufen. Problematisch ist meiner Meinung viel mehr, dass die gesetzliche Zahl fünfundachtzig als vermeintlich ausreichender Standard verstanden werden könnte.

Welche Fragen erreichen die Vermögensberater bereits, und wie verändert die Reform die Beratungspraxis?

Mitov: Die Beraterschaft erhält vor allem aus Kundenanfragen Druck: bleiben, wechseln oder neu abschließen? Ein wichtiger Unterschied ist die Verfügbarkeit. Bei Riester kann die Leistung ab zweiundsechzig beginnen, beim neuen Produkt grundsätzlich ab fünfundsechzig. Wer mit dreiundsechzig aufhören möchte, verliert beim Wechsel Flexibilität. Auch politisch geht es häufig nicht darum, den Renteneintritt mit dreiundsechzig zu verbieten, sondern die abschlagsfreie Rente zu begrenzen. Zusätzliche private Vorsorge kann Abschläge auffangen, muss dafür aber rechtzeitig verfügbar sein. Bei Zulagen herrscht ebenfalls Unsicherheit. Die Buchung soll einfacher werden, die Prozesse für Rückforderungen und Verwaltung bleiben jedoch weitgehend bestehen. Das gesamte Thema wird komplexer, obwohl die Reform neuen Gesprächsbedarf schafft. Vor rund vierzig Jahren hieß es „Die Rente ist sicher", obwohl es schon damals einen Bundeszuschuss von knapp über zehn Prozent gab. . Heute liegen die Zuschüsse bei hundertzwanzig bis hundertdreißig Milliarden Euro, mit steigender Tendenz. Sicher ist die Rente weiterhin, offen bleiben Höhe und langfristige Finanzierbarkeit.

Kock: Ein Vertrag, der mit fünfundsechzig leistet, kann für jemanden, der mit dreiundsechzig unter Abschlägen in Rente geht, zu spät kommen. Gerade deshalb müssen gesetzliche Rente, private Vorsorge und geplanter Renteneintritt ganzheitlich betrachtet werden.

Mit welchen Produkten starten die Unternehmen in den Markt?

Backhaus: Die WWK wird als Vollsortimenter antreten: mit dem vorgeschriebenen Standarddepot, einer Lösung ohne Garantie sowie Produkten mit achtzig und hundert Prozent Garantie. Unser Fokus liegt dabei auf hochwertigen fondsgebundenen Versicherungslösungen und damit auf der Verbindung von Kapitalmarktchancen mit einem lebenslangen Rentenversprechen.

Kock: HDI hat bewusst entschieden, sich auf die Stärken eines Lebensversicherers zu konzentrieren: Erstens die umfassende Absicherung der Langlebigkeit und zweitens die Auszahlung garantierter Beiträge. Neben dem Standarddepot werden wir daher ein Produkt mit hundert Prozent Bruttobeitragsgarantie und einer sehr attraktiven Überschussbeteiligung anbieten.

Leutfeld: Zurich tritt ebenfalls als Vollsortimenter an: mit Standarddepot, Produkten ohne und mit Garantie sowie unterschiedlichen Ausgestaltungen der Fondsauswahl. Der Kunde soll innerhalb des Angebots individualisieren können.

Mitov: Für die DVAG steht die individuelle Vorsorgestrategie des Kunden im Mittelpunkt und sie ist auf die Produktlieferung ihrer Partner angewiesen. Wir wollen Standarddepot, Versicherungs- und Investmentlösungen sowie Varianten mit und ohne Garantie einbeziehen. Der Markt wird zeigen, wie stark Kunden auf Garantien oder Kapitalmarktchancen reagieren.

Investmenthäuser und Neobroker drängen in einen Markt, der lange von Versicherern geprägt war. Bedroht der neue Wettbewerb die etablierten Anbieter?

Leutfeld: Wettbewerb belebt das Geschäft. Die mediale Aufmerksamkeit und der erweiterte Förderkreis sind eine große Chance. Zwar wird derzeit stark über kostengünstige Standarddepots gesprochen, aber Versicherer können nun ihre Stärken klarer benennen: Erfahrung, finanzielle Ausstattung, Garantien und lebenslange Versorgung. Ebenso müssen sie offenlegen, was sie weniger gut können. Diese Positionierung hilft Kunden, Angebote trennschärfer zu vergleichen.

Kock: Viele neue Akteure bewerben zwar ein Altersvorsorgedepot, bieten aber keine Altersvorsorgeberatung. Genau deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt, die Vorteile einer Versicherungslösung herauszuarbeiten. Ich sehe mehr Wahlmöglichkeiten als durchaus positiv, zumal Produktwechsel bis zum Renteneintritt möglich bleiben. Gleichermaßen zeichnet sich ab, dass es genügend sicherheitsorientierte Kunden

FOTOS: FLORIAN SONNTAG

gibt, für die ein Produkt mit hundert Prozent Garantie und Überschussbeteiligung die passende Lösung darstellen wird.

Backhaus: Der neue Wettbewerb spornt uns an die Stärken von fondsgebundenen Versicherungslösung noch klarer zu zeigen. Gerade bei sehr günstigen Depotangeboten sollte der Vergleich nicht beim Kostenargument stehen bleiben. Bei einer Vorsorge über mehrere Jahrzehnte sind auch langfristig zugesagte Leistungen, Garantien, Flexibilität, Beratung und die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos relevant.

Wie sollte das Risikomanagement bis zum Rentenbeginn aussehen: flexible Fondsauswahl oder verpflichtender Lebenszyklus?

Leutfeld: Das sollte individuell von Risikoneigung, Laufzeit und Anteil des Produkts an der gesamten Versorgung abhängen. Ein qualitativer Anbieter sollte kostengünstige ETFs, ausgewählte Einzelfonds und gemanagte Portfolios anbieten. Wer sich nicht laufend kümmern kann, braucht ein professionelles Management. Beratung muss klären, welcher Anlegertyp welche Schwankungen über welchen Zeitraum verträgt.

Backhaus: Wir wollen diese Entscheidung dem Kunden gemeinsam mit dem Berater überlassen und unterschiedliche Anlage- und Garantiemöglichkeiten anbieten. Risikomanagement beginnt dabei nicht erst kurz vor der Rente, sondern bereits bei der Auswahl der passenden Vorsorgelösung. Gerade bei einem Wechsel aus einem bestehenden Riester-Vertrag ist genau hinzuschauen: Wenn beispielsweise ein Kunde von einem Vertrag mit hundert Prozent Garantie und einem bestimmten Rentenfaktor in eine kapitalmarktorientiertere Produktlösung wechselt ändert sich sein Chancen-Risiko-Profil grundlegend. Deshalb kann es sinnvoll sein, zunächst nur das Fördersystem zu wechseln und den bestehenden Riester-Vertrag beizubehalten. Später lässt sich in Ruhe prüfen, ob zusätzlich ein Produktwechsel passt. Dieser Weg wird öffentlich bislang zu wenig kommuniziert.



Maximilian Backhaus: „Wir wollen moderne fondsgebundene Lösungen anbieten und die Qualität und Verlässlichkeit sicherstellen, die Kunden bei einem langfristigen Altersvorsorgevertrag erwarten."

„Riester ist nicht pauschal schlecht, sondern für viele Kunden nach wie vor eine sinnvolle Lösung."

Alexander Leutfeld

Kock: Vor Rentenbeginn muss es einen Zeitpunkt geben, an dem vorhandenes Kapital gesichert wird. Das sollte eher fünf Jahre als zwölf Monate vorher geschehen. Der genaue Zeitpunkt bleibt aber individuell. Dabei ist es wichtig herauszustellen, dass dabei sowohl Berater als auch der Versicherer Verantwortung tragen – nicht nur mit Blick auf umfassende und transparente Information, sondern letzterer vor allem dann, wenn ein Berater beispielsweise ausfällt oder bereits aus dem Berufsleben ausgeschieden ist.

Leutfeld: Kunden und Berater dürfen mit der anstehenden Entscheidung nicht allein gelassen werden. Die Branche sollte die Handlungsoptionen transparent und verständlich gegenüberstellen: den bestehenden Vertrag unverändert fortführen, lediglich die Förderung wechseln oder auf ein anderes Produkt umsteigen. Dabei ist es wichtig, auch die bisherige Entwicklung und die bereits erbrachten Leistungen des bestehenden Vertrags zu berücksichtigen. Denn Riester ist nicht pauschal schlecht, sondern für viele Kundinnen und Kunden nach wie vor eine sinnvolle Lösung.

In der öffentlichen Debatte stehen niedrige Kosten im Vordergrund. Welche Leistungen drohen dabei aus dem Blick zu geraten?

Kock: Ein kostengünstiges Depot kann für finanzmarktaffine Kunden passen, die keine Beratung benötigen und einen Teil ihres Vermögens aufbauen wollen. Altersvorsorge ist aber mehr als Vermögensaufbau. Beratung, Garantien und lebenslange Rente kosten Geld, bieten dafür Leistungen, die ein Standarddepot beim Neobroker bewusst nicht enthält.

Zu kurz kommen außerdem biometrische Risiken wie Erwerbs- und Berufsunfähigkeit sowie Todesfall. Für viele Durchschnittsverdiener sind hundertfünfzig Euro monatlich bereits ein erheblicher Sparbetrag. Es wäre falsch, diesen vollständig in die Altersvorsorge zu lenken und dabei die Absicherung der Familie zu vernachlässigen. Kosten müssen transparent sein, dürfen aber nicht isoliert betrachtet werden. Entscheidend ist die Systemrendite einschließlich Zulagen und der individuell benötigten Sicherheit.

Mitov: Biometrische Absicherung ist im Altersvorsorgedepot nicht nur unerwünscht, sondern verboten. Der Auszahlplan bis fünfundacht- ➤



Alexander Leutfeld: „Das Altersvorsorgedepot erweitert die Möglichkeiten, ersetzt aber nicht die ganzheitliche Betrachtung."

zig ersetzt keine lebenslange Absicherung, sondern endet an einer festgelegten Altersgrenze. Wenn Absicherung fehlt oder das Kapital bei sehr langem Leben nicht reicht, können die Sozialsysteme später stärker belastet werden. Niedrige Kosten helfen dann nicht. Diese Folgewirkungen wurden in der Renditedebatte zu wenig berücksichtigt. Kurzfristig rechne ich nicht mehr mit wesentlichen Änderungen. Vielleicht folgt nach zwei oder drei Jahren eine Novellierung, wie es auch bei Riester der Fall war. Für den Start am 1. Januar 2027 werden die zentralen Vorgaben aber voraussichtlich bestehen bleiben.

Kock: Ich sehe das genauso: Beim Altersvorsorgereformgesetz dürfte sich kurz- bis mittelfristig wenig ändern. Eine Chance liegt in den Vorschlägen der Rentenkommission. Biometrische Risiken müssen dort zumindest sichtbar gemacht werden, auch wenn sie nicht gefördert werden. Ohne Berufsunfähigkeitsabsicherung wird Altersvorsorge zur Wette darauf, dass Menschen gesund und erwerbsfähig bis zum Rentenalter bleiben.

Backhaus: Auch die Zulagenverwaltung wird unterschätzt. Von den bestehenden über fünfzehn Millionen Riester-Verträgen haben viele gar keine eine Zulage erhalten, weil das Verfahren für Kunden und Berater zu kompliziert war. Deshalb möchte ich noch einmal betonen, dass Altersvorsorge mehr ist als ein möglichst günstiges Anlageprodukt. Über eine Laufzeit von Jahrzehnten müssen Prozesse, Verwaltung und Kundenservice zuverlässig funktionieren. Das gilt für die bestehende Riester-Welt ebenso wie für die neue Förderwelt.

Leutfeld: Hinzu kommt ein regulatorischer Bruch. Versicherungsvermittlung ist regelmäßig mit anlassbezogener Beratung, Dokumentation und hohen Ausbildungsanforderungen verbunden. Beim Standarddepot eines Direktanbieters fehlt eine vergleichbare Verpflichtung. Nach mehr als fünfundzwanzig Jahren, in denen die Branche ihre Beratungsqualität ausgebaut hat, eröffnet der Gesetzgeber einen zweiten Weg mit geringeren Anforderungen. Das halte ich für widersprüchlich.

Könnte die digitale Rentenübersicht zur gemeinsamen Grundlage der Beratung werden?

Kock: Das wäre sehr wünschenswert. Berater müssten keine Ordner und Nachträge mehr zusammentragen, weil die Ansprüche gebündelt verfügbar wären. Allerdings nutzen zu wenige Menschen die Onlinefunktion ihres Personalausweises oder wissen überhaupt, was damit möglich ist. Zunächst braucht es mehr Aufklärung. Wenn die Nutzung steigt, das Verfahren sich allerdings als zu kompliziert erweisen sollte, kann man es später gezielt vereinfachen.

Mitov: Viele Prozesse ließen sich vereinfachen, werden aber nur zögerlich angegangen. Der Kunde muss seine Übersicht derzeit selbst mitbringen, weiterleiten oder freigeben. Hinzu kommt, dass Hochrechnungen häufig missverstanden werden: Von ausgewiesenen Beträgen gehen noch Steuern ab, außerdem sinkt ihre reale Kaufkraft durch Inflation. Das Altersvorsorgedepot erhöht zwar die Aufmerksamkeit, ersetzt aber keine dauerhafte finanzielle Bildung und Beratung

Leutfeld: Ob die Information digital oder auf Papier vorliegt, ist zweitrangig. Viele Kunden können einen Rentenbescheid nicht sachlich einordnen: Brutto ist nicht netto, Inflation verändert den Wert, und einzelne Positionen bleiben unverständlich. Aufklärung über Rente sollte bereits in der Schule beginnen. Wer sich erst kurz vor dem Ruhestand damit beschäftigt, gerät unter Zeitdruck und geht möglicherweise mehr Risiko ein, als eigentlich gewollt.

Backhaus: Die digitale Rentenübersicht ist ein gutes Angebot, wird aber in der Praxis zu wenig genutzt. Dabei macht es Sinn, Informationen aus unterschiedlichen Vorsorgebereichen zusammenzuführen und sinnvoll einzuordnen. Digitale Tools schaffen Orientierung, die Beratung schafft daraus eine passende Lösung.

Mitov: Selbst Detailfragen sind offen. Wenn der Zugang wie bei Riester ab fünfzehn Jahren möglich ist, stellt sich die Frage, wie Minderjährige ein Standarddepot online abschließen sollen. Dafür wären Prozesse über Eltern oder Erziehungsberechtigte nötig. Solche Punkte zeigen, wie schnell aus einer vermeintlich einfachen Lösung ein prozessuales Großprojekt wird.

Was muss bis zum Start noch passieren, und wo liegen die größten Umsetzungsrisiken?

Kock: Am wichtigsten wäre eine saubere Durchführungsverordnung. Das Gesetz ist beschlossen, doch Anbieter benötigen Klarheit darüber, wie die Vorgaben praktisch umzusetzen sind. Das gleiche gilt für Kunden: Unsere Hauptaufgabe liegt meiner Ansicht darin, unsere Bestandskunden über ihre Möglichkeiten zu informieren und vor Schnellschüssen zu bewahren. Dafür haben wir bei HDI bereits damit gestartet, unsere Kunden zu kontaktieren und eine umfassende ➤

FOTO: FLORIAN SONNTAG



WWK *IntelliProtect*® 2.0

DIE FÄHIGKEIT, IN JEDER SITUATION OPTIMAL ZU REAGIEREN.

Mit dem intelligenten iCPPI-Wertsicherungskonzept **WWK *IntelliProtect*® 2.0** müssen Sie sich nicht mehr zwischen Sicherheit und Rendite entscheiden – denn Sie bekommen einfach beides.

- **Abgesichert:** individuell wählbare Beitragsgarantie bis zu 100 % möglich
- **Renditestark:** exzellente Anlagechancen dank Top-Fonds und ETFs
- **Optimiert:** Anpassung der Investmentfondsquote jedes Vertrags an jedem Bankarbeitstag

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.de/BIB.

Informations-Website zur Verfügung gestellt.

Mitov: Es werden voraussichtlich mehrere Ausführungsbestimmungen und Verordnungen benötigt, darunter eine Kostenverordnung. Produktgeber müssen derzeit auf Basis unvollständiger Vorgaben entwickeln und darauf hoffen, dass die spätere Genehmigung sauber durchläuft. Andernfalls könnten fertige Produkte nicht zulagen- und förderfähig sein. Drei oder vier Monate bis zum Jahresende sind dafür sehr knapp.

Backhaus: Unser Fokus liegt derzeit darauf Kunden und Berater über die neue geförderte Altersvorsorge zu informieren. Schnellschüsse und vorschnellen Produktentscheidungen sollen möglichst vermieden werden. Die WWK hat deshalb ihren Riester-Bestand angeschrieben und wird die Kommunikation weiter fortsetzen. Gleichzeitig müssen die neuen Produkte in kurzer Zeit entwickelt werden. Unser Anspruch ist es, moderne fondsgebundene Lösungen anzubieten und gleichzeitig die Qualität und Verlässlichkeit sicherzustellen, die Kunden bei einem langfristigen Altersvorsorgevertrag erwarten.

„Auch das Altersvorsorgedepot wird nur ein Baustein unter mehreren sein."

Aleksandar Mitov

Leutfeld: Die Entwicklung betrifft Neugeschäftstarife, Juristen, Prozesslogik, Schnittstellen, Geschäftsvorfälle, alte Bestandsführungssysteme und elektronische Datenwege zur Zulagenstelle, zum Vermittler und zum Kunden. Die Kapazitäten sind deshalb stark gebunden. Es geht nicht um ein einzelnes Produktmodul, sondern um zahlreiche Systeme, die zusammenspielen müssen.

Welche Orientierung sollten Berater ihren Kunden in der Übergangsphase konkret geben?

Backhaus: Zunächst Zunächst muss zwischen dem Wechsel der Förderung und dem Wechsel des Produkts unterschieden werden. In vielen Fällen kann die neue Förderung höher sein als die bisherige Riester-Förderung. Es gibt allerdings auch Konstellationen, in denen die alte Förderung oder die bestehenden Vertragsbedingungen vorteilhafter bleiben. Deshalb sollte der erste Schritt immer eine Bestandsaufnahme sein: Welche Garantien, Rentenfaktoren, Zusatzbausteine und Förderansprüche enthält der vorhandene Vertrag? Wie sieht die persönliche Vorsorgesituation aus und welches Ziel soll mit der neuen Förderung erreicht werden? Erst danach lässt sich beurteilen, ob nur das Fördersystem oder auch das Produkt gewechselt werden sollte. Der neue Förderrahmen schafft zusätzliche Möglichkeiten, er macht die individuelle Beratung aber notwendiger denn je.

Kock: Grundsätzlich jedem Kunden zum Wechseln zu raten, wäre falsch. Die Flexibilität der neuen Förderung ist doch der größte Vorteil: Kunden mit einem guten Altvertrag können diesen behalten und dennoch prüfen, ob die neue Förderung für sie passt. Andere profitieren möglicherweise von einem neuen Produkt oder von stärkerer Kapitalmarktorientierung. Die Wechselmöglichkeiten schaffen bisher nicht dagewesenen Gestaltungsspielraum – gleichsam ersetzen sie keine Analyse. Daher ist die Beratung das A und O. Ein vorhandener Vertrag sollte daher in keinem Fall nur deshalb aufgegeben werden, weil ein neues Angebot billiger oder moderner erscheint.

Mitov: Beratung muss außerdem die gesamte Haushaltsrechnung einbeziehen. Wie hoch ist die gesetzliche und betriebliche Versorgung? Welche Liquiditätsreserve ist vorhanden? Gibt es eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und für Hinterbliebene? Wie lange kann das Geld gebunden bleiben? Erst aus diesen Fragen ergibt sich, welcher Anteil in ein gefördertes Produkt fließen kann. Wer jede verfügbare Sparrate in das Altersvorsorgedepot steckt, kann an anderer Stelle eine wichtigere Lücke offenlassen.

Leutfeld: Die Produktinformation muss so verständlich werden, dass der Kunde seine Handlungsalternativen tatsächlich vergleichen kann. Idealerweise lässt sich auf einer Seite erkennen, welche Leistungen der Altvertrag garantiert, welche Förderung bisher und künftig greift, welche Kosten entstehen und welche Risiken ein Wechsel auslöst. Einfachheit darf nicht bedeuten, relevante Unterschiede auszublenden. Sie muss darin bestehen, Komplexität nachvollziehbar zu erklären.

Welche Bedeutung hat die laufende Betreuung nach dem Abschluss?

Leutfeld: Altersvorsorgeberatung endet nicht mit der Unterschrift. Risikoneigung, Einkommen, Familie und geplanter Rentenbeginn können sich verändern. Der Anbieter muss deshalb regelmäßig informieren und rechtzeitig auf Entscheidungen hinweisen. Das gilt besonders vor dem Übergang in die Auszahlungsphase. Wenn ein Kunde nicht reagiert, braucht es einen sinnvollen Prozess, der verhindert, dass er unbeabsichtigt mit einem unpassenden Risiko in den Ruhestand geht.

Backhaus: Gerade bei kapitalmarkorientierten Produkten ist die Betreuung in volatilen Börsenphasen von entscheidender Bedeutung. Ein Kunde, der bei fallenden Kursen aussteigt, realisiert möglicherweise Verluste und verfehlt sein langfristiges Ziel. Beratung muss deshalb mehr leisten als die Auswahl eines Produkts. Sie muss Kunden auch durch unterschiedliche Marktphasen begleiten und dabei helfen, eine langfristige Strategie beizubehalten.

Welche Rolle wollen Sie im Markt einnehmen?

Leutfeld: Zurich versteht sich als qualitativer Vollsortimenter mit einem starken Beratungsansatz.

Kock: HDI konzentriert sich auf ein klassisches Produkt mit hundert Prozent Garantie. Wir glauben daran, dass es viele Kunden gibt, die eine hohe Sicherheitsaffinität haben und für die ein solches Produkt genau das Richtige ist. Zudem können wir eine exzellente Überschussbeteiligung bieten, die jetzigen und künftigen Kunden zugutekommen wird. Mit unserem neuen Angebot zielen wir auch auf Kunden, die bereits fünfzig bis fünfundfünfzig Jahre alt sind und ihre Altersvorsorge noch mal umschichten wollen.Backhaus: Die WWK wird ab dem 1. Januar 2027 drei unterschiedliche Fondspolicen-Lösungen anbieten. Sie unterscheiden sich bei Anlagefreiheit, Kosten und Garantien, verfolgen aber ein gemeinsames Ziel: Sie verbinden den kapitalmarktorientierten Vermögensaufbau mit den Leistungen einer versicherungsförmigen Altersvorsorge.

Für uns ist der entscheidende Punkt: Das Altersvorsorgedepot darf nicht nur als Depot betrachtet werden. Wenn aus Kapital Altersvorsorge werden soll, braucht es mehr als Kapitalanlage.

Mitov: Die DVAG setzt auf den ganzheitlichen Beratungsansatz. Der Markt wird zeigen, welche Garantien, Kapitalmarktchancen und Produktformen Kunden tatsächlich nachfragen. Langfristig erfolgreich wird sein, wer die verschiedenen Lösungen zusammenführt und individuell berät. **C.**