

VersicherungsJournal **Extrablatt**

Unabhängige Informationen für Vermittler

4|2026

Altersvorsorge

Wie Vermittler die Reform nutzen

MARKT

Alternativen
zum ETF-Depot

RATINGS

Fondspolicen
im Vergleich

PRAXIS

Chancen für
Cross-Selling

VersicherungsJournal
Das Wesentliche im Blick

Fachpersonal in der Versicherungswelt ansprechen ...



Zwei Stimmen. Eine Reichweite.

**So trifft Ihr Stellenangebot auf über
140.000 Kontakte bei Versicherungsprofis:**

- 55.000 Newsletter-Abonnenten
- 38.000 Facebook-Kontakte
- 46.000 LinkedIn-Kontakte
- 7.000 Instagram-Kontakte

Mehr Informationen
finden Sie hier



THEMENSCHWERPUNKT

Altersvorsorge – Wie Vermittler die Reform nutzen



Beim „Riester 2.0“ werden die ersten 360 der mindestens 120 Euro pro Jahr zur Hälfte und weitere Ersparnisse bis 1.800 Euro mit 25 Prozent bezuschusst. Zusätzlich gibt es bis zu 300 Euro pro Kind und 200 Euro Bonus bei Abschluss unter 25 Jahren. Inwiefern die neuen Optionen ins ganzheitliche Finanzkonzept des Kunden passen, lässt sich mit künstlicher Intelligenz nur bedingt bewerten.



Mit dem wachsenden Angebot an geförderten Produkten zur privaten Altersvorsorge steigen die Anforderungen an eine bedarfsgerechte Beratung. Wenn Anbieter und Vermittler von Versicherungen hierbei ihre Vorteile herausstellen, können sie relevant bleiben.

s. 16



Die Erwartungen an das Geschäft mit dem Riester-Nachfolger sind hoch. Hierfür bieten die Maklerpools und -verbünde der Vermittlerschaft ihre Services an. Unklar ist im Detail aber noch, welche Produkte auf den Markt kommen und wie die Dienstleister die Vergütung organisieren.

s. 19

INHALT

MARKT | POLITIK

Chatbots informieren nur einseitig	4
Gastkommentar	8

VERSICHERUNGEN | FINANZEN

Etwa zwei Dutzend Angebote sind mehrfach spitze	10
Kunden verlässlich durch die Reform führen	16

VERTRIEB | MARKETING

So helfen Pools und Verbünde	19
Interview mit Hubertus Harenberg	24

KARRIERE | MITARBEITER

Testen Sie Ihr Wissen	27
Impressum	26



Christian Hilmes,
Redakteur

Foto: ©Christian Hilmes/Privat

Liebe Leserin, lieber Leser,

Altersvorsorge war zuletzt im Sommer 2025 Thema des VersicherungsJournal-Extrablatts. Seitdem haben sich die geschäftlichen Perspektiven für Versicherungsvermittler drastisch geändert: „Riester 2.0“ steht vor der Tür. Ab Januar werden auch Sparraten in ein beratungsfrei abgeschlossenes Depot bezuschusst, das dem Kunden nur bis zum 85. Lebensjahr Geld auszahlt.

Dieses Vertragsmodell passt zumindest nicht zu jedem Verbraucher in einem Land mit traditionell erhöhtem Absicherungsbedürfnis, in dem bislang nicht ohne Grund lebenslange Renten üblich sind. Denn es besteht das nicht unerhebliche Risiko, dass am Ende des angesparten Kapitals noch Lebensjahre übrigbleiben.

Konkret leben heute 62-jährige Frauen im Durchschnitt noch 30 Jahre, ohne dass der gesellschaftliche „Longevity“-Trend berücksichtigt wurde. Rund 80 Prozent von ihnen erleben den optionalen Zahlungsstopp zum 85. Geburtstag, rechnet der Deutsche Aktuarvereinigung e.V. vor. Rund 20 Prozent feiern demnach sogar ihren 99.

Letzteres ist in jedem Einzelfall ein Grund zum Gratulieren. Doch eine Vielzahl konsumorientierter Langlebiger ohne finanzielle Ressourcen würde die Sozialsysteme arg strapazieren. Altersvorsorge wird uns also auch zukünftig beschäftigen. Das nächste Mal in einem VersicherungsJournal-Themenspezial, das am 25. Januar online erscheint.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Christian Hilmes

Titelbild: Design ©Jan Pieloth, Foto: ©unpic/fotolia.com; Bilder: ©Shawn Hempel/stock.adobe.com, ©quinta.com/stock.adobe.com



Design: Jan Pieloth, Fotos: Stock 4 You & Cian/stock.adobe.com

Vorsorgeberatung

Chatbots informieren nur einseitig

Kann künstliche Intelligenz Sparer besser beraten als ein Mensch? Um das zu prüfen, wurden drei digitale Tools zum neuen Altersvorsorgedepot befragt. Die Ergebnisse sind überraschend: Versicherungen und Garantien spielen in den Ratschlägen keine Rolle.

UWE SCHMIDT-KASPAREK

Die Antworten kommen nach wenigen Sekunden. Viel schneller als ein Mensch reagieren könnte. Künstliche Intelligenz (KI) erledigt heute Aufgaben, die früher Heerscharen von Beratern bewältigen mussten. Dank kostengünstiger Sprachmodelle sind KI-Tools inzwischen auch für Privatleute zugänglich.

Deren Ergebnisse sind unterschiedlich, weil sie sich auf verschiedene Quellen stützen. Die Vermittlerschaft und die Assekuranz müssen sich diesem Umfeld stellen. Denn künftig dürften im-

mer mehr Menschen KI auch für Fragen zur Altersvorsorge nutzen und mit dem entsprechenden Informationsstand in die Beratung kommen.

In der Bevölkerung hat die Nutzung der KI-Chatbots bereits in kurzer Zeit breite Zustimmung gefunden: 67 Prozent setzten 2024 laut der Studie „Künstliche Intelligenz in Deutschland“ des Bitkom e.V. entsprechende Anwendungen zumindest gelegentlich ein. Im Vorjahr waren es noch 40 Prozent. Da liegt es nahe, sich auch für neue Möglichkeiten der Altersvorsorge per KI zu

informieren. Denn viele haben schon von der neuen geförderten Altersvorsorge gehört, die zum 1. Januar 2027 startet.

Mehr als die Hälfte kennt das AVD

Konkret kennen von den rund 44 Millionen Förderberechtigten 73 Prozent das neue Altersvorsorgedepot (AVD). „Meist stammen erste Informationen aus Nachrichten rund um die Gesetzgebung“, sagt Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der Sirius Campus GmbH.

Dabei seien den Befragten vor allem Informationen zur Höhe der Förderzulagen und die Chance auf höhere Renditen durch die Geldanlage am Aktienmarkt aufgefallen. Das geht aus der Marktuntersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“ hervor, die Sirius Campus gemeinsam mit der Aeiforia GmbH erstellt hat.

Bei 2,9 Millionen Verträgen liegt ihre konservative Prognose für das Abschlusspotenzial 2027. „Das Altersvorsorgedepot ist für viele Kunden ein Beratungsprodukt. Dies ist eine große Chance für die Vertriebspartner von Lebensversicherern, Sparkassen, Banken und Bausparkassen.

Wichtig ist jetzt, die Kompetenz bei Vermittlern schnell aufzubauen. Denn viele Kunden könnten bereits ihren bevorzugten Finanzberater nach einer Empfehlung fragen, so Aeiforia-Geschäftsführer Martin Gattung.

Was die KI zur neuen Förderung sagt

Wie sieht es aber aus, wenn die potenzielle Kundschaft erst einmal die KI fragt, um sich schlau zu machen? Wir haben es getestet. Dafür haben wir in zwei Fragerunden im September die KI-Chatbots „ChatGPT“, „gemini.google“ und „Perplexity.ai“ zu Rate gezogen.

Anfänglich haben wir nach der neuen staatlichen Förderung gefragt. Hierbei haben alle drei getesteten KI-Tools auf die Kinderzulagen für Eltern hingewiesen, die beim AVD jeweils bis zu 300 Euro betragen. Im Anschluss fütterten wir die KI in der zweiten Runde mit den wesentlichen Daten eines fiktiven Kunden.

Besteuerung in der Auszahlphase

Eine umfassende und sprachlich gut lesbare Antwort erhielten wir von ChatGPT. Die KI hält die geförderte Altersvorsorge für „sinnvoll“, wenn man die staatliche Förderung von 540 Euro pro Jahr voll mitnimmt.

Darüber hinaus verweist sie aber auch auf die steuerliche Begünstigung in der Spar- und die spätere Besteuerung in der Auszahlphase.

Die KI rät:

- Bis zum Start der neuen Produkte warten, sofern man ausdrücklich das neue AVD möchte.
- Dann die unterschiedlichen zertifizierten Produkte miteinander vergleichen.
- Besonders auf Effektivkosten, Anlageauswahl und Bedingungen achten. Beim gesetzlich definierten Standarddepot sind die durchschnittlichen jährlichen renditemindernden Kosten auf ein Prozent begrenzt.

Die KI addiert Eigenbeitrag und Förderung korrekt auf 2.340 Euro jährlich und prognostiziert, dass bei einer „durchschnittlichen Rendite von fünf Prozent“ pro Jahr „langfristig erhebliche Beträge“ gespart werden können.

Gleichzeitig warnt sie davor, dass bei einem Depot ohne Garantie die Kurse zwischendurch auch fallen könnten. Zudem sei das Geld nicht so „flexibel verfügbar“ wie in einem „normalen“ ETF-Depot. Als Quelle stützt sich die KI nur auf das Bundesministerium der Finanzen.

Drei Anbieter „besonders interessant“

Die KI meint: „Niemand kann heute seriös sagen, welche Rendite du über 33 Jahre erzielen wirst. Deshalb sind drei Szenarien sinnvoll.“ Beim reinen Anlagevergleich zwischen AVD und normalem ETF-Depot kommt die KI immer zu höheren Werten für das AVD. Nach Steuern „wird der Vergleich interessanter“, urteilt die KI.

„Beim Altersvorsorgedepot werden die geförderten Auszahlungen später grundsätzlich mit deinem persönlichen Einkommensteuersatz versteuert. Während der Ansparphase fallen dagegen keine Steuern auf Kursgewinne und Erträge an. Beim normalen Aktien-ETF zahlst du dagegen grundsätzlich Kapitalertragsteuer auf steuerpflichtige Erträge beziehungsweise Gewinne; dafür wird nicht das gesamte Depot im Alter als Einkommen versteuert.“

Vergleich mit ungefördertem Depot

Nach weiteren Berechnungen kommt die KI zu dem Schluss: „Damit läge das Altersvorsorgedepot in diesem Beispiel trotz der späteren Besteuerung ungefähr 10.000 bis 20.000 Euro vorne.“ Die Nettorente beträgt 745 Euro.

Zur Risikominimierung schlägt die KI vor: „70 bis 80 Prozent weltweit gestreute Aktien-ETFs; 20 bis 30 Prozent risikoärmere Anlagen/Anleihen und ab etwa 55 bis 60 Jahren schrittweise Risiko reduzieren.“ Dies sei zwar keine Garantie gegen Verluste, doch das Standarddepot sehe „eine solche Art von Lebenszykluslogik“ vor.

ERSTE FRAGERUNDE AN DIE KI-CHATBOTS

„Ich möchte für meine Altersvorsorge sparen und das neue Altersvorsorgedepot nutzen. Monatlich will ich 150 Euro sparen. Was muss ich tun? Und lohnt sich das Sparen?“

Die KI geht weiter und rät: „Noch interessanter wäre aus meiner Sicht: 150 Euro AVD plus 50 Euro ETF-Depot. Das normale Depot wäre dann dein flexibler Vermögensbaustein.“

Sparkassen für Beratung empfohlen

Bei den Empfehlungen von Anbietern rät die KI zum Abwarten, bis diese ihre zertifizierten Produkte und Preise veröffentlicht haben. Dann aber geht ChatGPT doch in die Vollen. Aktuell findet die KI insbesondere drei Anbieter interessant, die man beobachten soll: die Scalable Capital GmbH, die Smartbroker AG und die Deka Investment GmbH beziehungsweise die Sparkassen. Während für die ersten beiden Anbieter die Konditionen hervorgehoben werden, wird die Deka in Verbindung mit den Sparkassen für die persönliche Beratung empfohlen.

Zu den Konditionen bei Scalable Capital erläutert die KI: „Für 2027 werden unter anderem null Euro Depotführung und null Euro Sparplangebühr genannt; ausgewählte ETFs sollen 2027 mit null Prozent laufenden ETF-Kosten angeboten werden.“ Auch der Konkurrent Smartbroker wolle das Depot und den Sparplan ohne Gebühren anbieten sowie im Standarddepot die ETF-Kosten drei Jahre lang erstatten.

Versicherer spielen keine Rolle

Alle diese Angaben lassen sich über die Quellenlinks überprüfen und sind richtig. Außer den drei Anbietern stützt sich ChatGPT wiederum auf das Bundesfinanzministerium. Versicherer spielten bei der Beratung durch ChatGPT somit keine Rolle, ebenso wenig wie ihre Garantieprodukte.

Die KI kommt nämlich zu dem Schluss: „Für jemanden mit deinem Profil finde ich ein Standarddepot oder ein sehr einfaches Altersvorsorgedepot mit breit gestreutem ETFs interessanter als ein Produkt mit einer 100-Prozent-Garantie. Eine 100-Prozent-Garantie kann zwar Verluste am Ende verhindern, kostet aber Renditechancen. Der Gesetzgeber lässt künftig auch 80-Prozent-Garantien zu.“ Mehrmals verweist die KI zudem darauf, dass es bei Depots ohne Garantie ein Kursverlustrisiko gibt.

Gemini diskreditiert MLP

„Das Altersvorsorgedepot ist für deinen monatlichen Sparbetrag von 150 Euro die absolute Punktlandung“, erläutert Gemini und erlaubt sich einen Kardinalfehler: Die staatliche Grundförderung wird mit nur 360 Euro beziffert. Fatal ist, dass die KI als Quelle hierfür die MLP Finanzberatung SE angibt.

Dieser Fehler ist auch die Basis einer Grafik. Sie lässt sich zwar hinsichtlich Eigenbetrag, Ansparzeitraum und Rendite flexibel anpassen, der Fehler wird mit 180 Euro monatlichem Ansparsvolumen aber auch hier weitergetragen. Erst viel später wird das richtige jährliche Fördervolumen von 540 Euro genannt und in der Grafik dargestellt.

Auf Rückfrage zu dieser Differenz antwortet die KI: „Die Abweichung liegt daran, dass im Rahmen der Gesetzgebung unterschiedliche Berechnungsmodelle kursierten [...] Dieses Modell galt zeitweise in ersten Übersichten, wurde im Gesetz jedoch durch das obige Stufenmodell ersetzt. Richtig für deine Kalkulation mit 150 Euro Monatssparen sind somit definitiv 540 Euro staatliche Grundzulage pro Jahr.“

Gleich zwei Fehler bei Google

Ein weiterer Fehler ist, dass die KI für das Standarddepot den gesetzlich geregelten Kostendeckel mit 1,5 Prozent angibt, obwohl tatsächlich ein Wert von 1,0 Prozent gilt. Solche Fehler bei Nachkommastellen dürften nicht jedem auffallen. Möglich ist außerdem, dass mit der falschen Förderung kalkuliert wird.

Schon in der ersten Fragerunde schlägt Gemini als „sofort umsetzbar“ den Start mit einem regulären ETF-Sparplan bei einer Direktbank oder einem Neobroker vor. Später soll dann die Förderung aktiviert und der Sparplan auf das neue Altersvorsorgedepot umgestellt werden.

Auch das ist eine deutliche Fehlinterpretation des neuen Rechts. Denn nur Eigenbeiträge, die „frisch“ ins AVD fließen, werden gefördert, wie das Bundesfinanzministerium erläutert. Daher werben Neobroker und Direktbanken lediglich mit einer „Voranmeldung“ für das AVD.

Viele Broker empfohlen

Beim konkreten Vergleich schneidet das ETF-Depot gegenüber dem AVD sehr schlecht ab. Dargestellt wird von der KI aber nur ein Bruttoergebnis vor Steuern. Demnach erhält der Musterkunde monatlich beim ETF-Depot etwa 770 Euro, beim AVD ungefähr 1.080 Euro.

Als Konsequenz schlägt Gemini nun vor, direkt ein ETF-Depot bei der Trade Republic Bank GmbH, Scalable Capital oder der ING-Diba AG zu eröffnen. Die Erläuterung der KI hierzu: „Sehr gute, kostenlose ETF-Sparpläne ohne Kaufgebühren. Hier kannst du vorübergehend in breit gestreute ETFs oder risikoarme Anleihen-/Geldmarkt-ETFs anlegen.“

Später soll das Depot in ein AVD umgewandelt werden. „Sobald die Banken Ende 2026 ihre neuen AVD-Produkte für den Start 2027 ankündigen, wählst du den Anbieter mit den geringsten Verwaltungsgebühren“, rät die KI. Damit wird der Fehler (Übertragung des Vermögens aus einem ETF-Depot ins neue AVD ist nicht möglich) wiederholt.

Als Quellen verweist Gemini allein beim „Steuervorteil des AVD“ auf die BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G. Alle anderen Quellen sind Direktbanken, Neobroker oder Anlegerportale. Auch bei Gemini spielen Versicherer und Garantien derzeit keine Rolle.

Dabei wurde in der Fragestellung darauf hingewiesen, dass der Musterkunde „kein hohes Verlustrisiko“ wünscht. Hierfür rät die KI: „Um das Verlustrisiko gering zu halten, wählst du beim AVD entweder ein konservatives Standarddepot oder teilst dein AVD in geldmarktnahe ETFs und weltweite Aktien-ETFs auf.“

Finanztip bei Perplexity erste Wahl

Die Perplexity-KI erläutert korrekt, dass man mit einer monatlichen Sparrate von 150 Euro von der vollen Grundzulage von bis zu 540 Euro pro Jahr profitiert, und rät zur Eröffnung eines AVDs, das allerdings erst ab 2027 verfügbar sein wird. Der Tipp: „Wähle einen Anbieter, der die staatliche Förderung automatisch meldet.“

Als Quelle hierfür nennt die KI die Württembergische Lebensversicherung AG. Hinsichtlich der Themen Kosten, Transparenz und Anlagemix verweist sie auf das Tipgeberportal der Finanztip Verbraucherinformation GmbH.

Neobroker „mit günstigen Optionen“

Bei der konkreten Musterrechnung stützt sich das Portal auf die Redaktion des Handelsblatts, die für das AVD jährliche Kosten von 0,5 bis einem Prozent feststellt. Demgegenüber lägen die Kosten für ein normales EFT-Depot laut dem „unabhängigem Vergleichsportal“ der Capitalo Finanzservices GmbH für „günstige Welt-ETF und günstige Broker“ bei 0,2 bis 0,25 Prozent.

Mithilfe von Informationen aus unterschiedlichen Quellen erläutert die KI sehr kurz, aber

korrekt die Besteuerungsunterschiede der Depotvarianten. Sehr ausführlich und daher komplex wird der Nachsteuervergleich dargestellt. Das Fazit der KI: Beim AVD kann der Kunde mit einer monatlichen Nettorente von 550 bis 590 Euro rechnen und beim normalen ETF-Depot mit 560 bis 580 Euro – abhängig vom Gewinnanteil und Steuersatz im Alter.

ZWEITE FRAGERUNDE AN DIE KI-CHATBOTS

„Bitte rechne aus was, ich ab 68 Jahre bekomme. Ich bin 35 Jahre alt und alleinstehend ohne Kinder. Mein Bruttoeinkommen liegt derzeit bei 60.000 Euro. Ich möchte 150 Euro pro Monat sparen. Das Verlustrisiko sollte nicht so hoch sein. Bitte berechne, was sich mehr lohnt: ein Altersvorsorgedepot oder ein normales ETF-Depot. Und welchen Anbieter kannst Du empfehlen?“

Flexibilität traditioneller ETF-Depots

Mit Bezug auf die Redaktion von Dasinvestment.com kommt Perplexity zu folgendem Schluss: „Bei konservativer Rendite (vier bis fünf Prozent) und ohne Kinder liegt das AVD in der Nettorente oft nur leicht vorn oder fast gleichauf mit einem günstigen ETF-Sparplan.“

Sehr detailliert arbeitet die KI darüber hinaus die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Depots heraus und betont die hohe Flexibilität traditioneller ETF-Portfolios. Daher kommt Perplexity zu dem Fazit: „Wenn dir Flexibilität wichtig ist – zum Beispiel die Möglichkeit, das Geld auch vor 65 zu nutzen – und du dich mit ETFs wohlfühlst, kann ein normales ETF-Depot fast gleich viel Nettorente bringen, aber mit mehr Kontrolle.“

Kostengünstige Anbieter bevorzugt

Zwar verweist die KI darauf, dass sie keine Anlageempfehlungen geben darf, doch sie rät zu „günstigen Optionen“ für Online-Anbieter wie Scalable Capital, Trade Republic, ING-Diba und Smartbroker beziehungsweise der Finanzen.net Zero GmbH, der Deutschen Kreditbank AG (DKB) oder der Comdirect Bank AG.

Mit Bezug auf das Capitalo-Vergleichsportal heißt es: „Achte auf niedrige Gesamtkosten (Total Expense Ratio (TER) und Depotkosten) – über 33 Jahre macht jeder Zehntelprozentpunkt viel aus.“ Besondere Fehler sind bei Perplexity nicht ersichtlich. Doch auch hier spielen Versicherungen keine Rolle. Das Risiko der Geldanlage wird lediglich zweimal kurz mit dem Hinweis erwähnt, dass die Renditen nicht garantiert sind. ■

FAZIT

Eine umfassende und sehr detaillierte Selbstberatung zum AVD ist durch KI-Tools möglich. Sie generieren ihre Antworten aus dem Netz. Weil Versicherer hier kaum vorkommen, spielen sie bei der „KI-Beratung“ – derzeit noch – keine Rolle. Die Informationen sind zudem einseitig, weil die Themen Verlustrisiko und Garantien nahezu ausgeblendet werden.

GASTKOMMENTAR | Robert Peres

Gesetzliche Kapitalrente ist ohne Alternative



Foto: ©Robert Peres/Initiative Minderheitsaktionäre

Robert Peres ist Rechtsanwalt und Vorsitzender der Initiative Minderheitsaktionäre, die sich für die Stärkung der Aktionärsrechte in Deutschland einsetzt

Die Einführung einer staatlich organisierten Kapitalrente ist einer der zentralen Empfehlungen der von der aktuellen Regierungskoalition eingesetzten Alterssicherungskommission. Ob sie tatsächlich so kommt wie von der Kommission vorgeschlagen, ist noch nicht sicher. Auch die Ausgestaltung hinsichtlich der Trans-

parenz und professionellen Verwaltung ist noch offen. Politisch könnte sie zur Verhandlungsmasse verkommen, wenn man die gegenwärtigen Aussagen verschiedener Akteure hört. Das ist keine gute Nachricht für diejenigen, die auf eine auskömmliche Ren-

te hoffen und vor allem noch viele Beitragsjahre vor sich haben.

Die demografische Notwendigkeit einer nachhaltigen Rentenreform ist hinlänglich diskutiert werden. Es sollte jetzt nicht weiter gezögert werden, denn immer werden irgendwo die nächsten Wahlen anstehen. Deutschland ist vor

25 Jahren leider falsch abgebogen, als man damals nicht auf eine wachstumsorientierte Aktienrente gesetzt hat, sondern auf die mit Garantien und hohen Kosten belastete Riester-Rente.

Die Schweden haben damals zeitgleich aufgrund ähnlicher demografischer Daten eine Reform der gesetzlichen Altersvorsorge durchgesetzt, die als Vorbild für die aktuell geplante Kapitalrente der Koalition dient. Dort hat man im Jahr 2000 eine kapitalgedeckte Prämienrente eingeführt, die 2,5 Prozent der Rentenbeiträge in einen kapitalgedeckten Fonds leitet. Dieser Fonds hat seitdem Renditen erwirtschaftet, die das Rentenniveau in Schweden auf

solle. Diese Argumente müssen als scheinheilig und rein ideologisch getrieben angesehen werden. Etwa 40 Prozent der Bevölkerung ist auf die gesetzliche Rente angewiesen und ist weder über eine private Vorsorge noch über Betriebsrenten abgesichert. Diese Bevölkerungsgruppe aus dem Kapital-

„Frühstartrente und Altersvorsorgedepot helfen, eine nachhaltige und aktivere Sparkultur zu schaffen.“

„Deutschland ist vor 25 Jahren leider falsch abgebogen, als man auf die Riester-Rente gesetzt hat.“

markt auszuschließen, bedeutet, sie sozial zu marginalisieren und die wohlhabenderen Gesellschaftsschichten zu bevorzugen. Insofern ist die Kapitalrente eine zutiefst soziale Maßnahme.

Der schwedische Weg zeigt aber dabei vor allem eines: Kapitaldeckung ist kein kurzfristiges Heilmittel, sondern eine Generationenaufgabe. Je später mit dem Aufbau eines Kapitalstocks begonnen wird, desto länger dauert es, bis dessen Erträge einen spürbaren Beitrag zur Finanzierung leisten können. Die deutsche Politik mit ihrem seit vielen Jahrzehnten im Raum stehenden Leitmotiv „Die Rente ist sicher“ und die fehlende Aktienkultur hierzulande haben eine schmerzhaft Lücke in die allgemeine Altersvorsorge gerissen. Deshalb ist die rasche Einführung der gesetzlichen Kapitalrente ohne Alternative.

Einen Aspekt der Kapitalrente darf man auch nicht außer Acht lassen: Sie wird dazu führen, dass Arbeitnehmer beginnen werden, sich für den Aktienmarkt zu interessieren und sich aktiver in den Vermögensaufbau einzubringen. Auch die bereits beschlossene Frühstartrente sowie das Altersvorsorgedepot werden dabei helfen, eine nachhaltige und aktivere Sparkultur in Deutschland zu schaffen ■



Beamte
gewinnen

Top
KV-Tarife

Abschluss-
stark

Eric Bussert, Vorstand

Mission Beamte

Mit den neuen herausragenden KV-Tarifen positioniert sich die HanseMerkur bestens in der Privaten Krankenvollversicherung für Beamte: Top Leistungen auch für preissensible Kunden und starker Rundum-Schutz im Premium-Segment. Und für alle gilt natürlich ein Gesundheitsrabatt sowie eine garantierte Beitragsrückerstattung – für zufriedene Kunden und Ihren Vertriebs Erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur



Fotos: Abu & Miha Creative/stock.adobe.com

Bewertung von Fondspolicen

Etwa zwei Dutzend Angebote sind mehrfach spitze

Das Angebot an fondsgebundenen Rentenversicherungen ist unübersichtlich. Ratings sollen Vermittlern bei der Wahl der passenden Police aus rund hundert Angeboten helfen.

BJÖRN WICHERT

Für das Sparziel Altersvorsorge haben die Lebensversicherer zahlreiche Produkte entwickelt. Die erfolgreichste Kategorie im Vertrieb ist derzeit die fondsgebundene Rentenversicherung. Damit Vermittler den Tarifschongel professionell durchleuchten können, sollen ihnen spezielle Analysen der Ratingagenturen helfen.

Die aktuelle Bewertungslandschaft für Fondspolicen hat sich die Redaktion des Versiche-

rungsJournal-Extrablatts im Rahmen eines Metaratings angeschaut. Dafür nutzte sie exemplarisch die online verfügbaren Ergebnislisten (abgerufen jeweils am 28. September 2026)

- der Franke und Bornberg GmbH (FuB),
- der Morgen & Morgen GmbH (M&M) und
- der Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP).

In ihren Untersuchungen setzen die drei Häuser jeweils auf unterschiedliche Systematiken und Be-

wertungskriterien. Dabei werden die Privatrenten in verschiedene Unterkategorien aufgeteilt.

Rund 60 Kriterien bewertet

FuB bewertet neben der finanziellen Stabilität des Anbieters auch die Flexibilität, die Transparenz sowie das Produktkonzept der Tarife nach rund fünf Dutzend Kriterien. Wichtige Prüfpunkte betreffen unter anderem die Aspekte Ablaufmanagement, Rentenphase sowie Teil auszah lungen und Zuzah lungen. Auch die Nachhaltigkeit gehört zu den Ratingparametern.

Bei der Bewertung stützen sich die Analysten ausschließlich auf „die Versicherungsbedingungen sowie gegebenenfalls verbindliche Verbraucherinformationen, Antragsformulare, den Versicherungsschein und Geschäftsberichte“. Die Produkte werden in einem Benchmark-Verfahren zunächst dahingehend überprüft, in welcher Ausprägung oder Qualität welche Leistungen und Regelungen angeboten werden.

Im nächsten Schritt wird die Qualität der jeweiligen Regelung auf einer Skala von null bis 100 für die schlechteste beziehungsweise beste Ausprägung eingeordnet. Danach werden die Leistungskriterien entsprechend ihrer Relevanz aus Kundensicht gewichtet.

Sieben Ratingnoten bei FuB

Zur Bewertung der untersuchten Angebote greifen die Hannoveraner auf ein siebenstufiges Notenschema zurück. „FFF+“ stellt die Höchstnote dar und bedeutet „hervorragend“. Die Abstufungen reichen von „sehr gut“ („FFF“) über „gut“ („FF+“) und „ausreichend“ („F+“) bis „ungenügend“ („F-“).

Die Klassen sind nach eigenen Angaben so bemessen, dass geringfügige, für die Praxis unerhebliche Punktunterschiede nicht zur Einstufung in ein anderes Rating führen. Innerhalb der Klassen sorgen zusätzliche Schulnoten für weitere Differenzierung.

Voraussetzung für die Höchstnote war, dass ein Tarif mindestens 85 Prozent der maximal möglichen 5.700 Punkte erhält. Offerten mit weniger als 35 Prozent der Maximalpunktzahl be-

kommen ein „F-“ („ungenügend“). Die Ratingsystematik haben die Analysten in den „Altersvorsorge-Rating Bewertungsgrundlagen“ dargelegt.

M&M-Rating basiert auf Fragen

Grundlage des „M&M-Rating Privatrente“ sind allein die Versicherungsbedingungen. Die Analysten sehen 31 Produkteigenschaften als ratingrelevant an. Diese werden mit Multiplikatoren zwischen eins und fünf jeweils unterschiedlich gewichtet.

Die Leistungsfragen können entweder „voll erfüllt“ (entspricht 100 Prozent der Punkte), „eingeschränkt erfüllt“ (50 Prozent der Punkte) oder „nicht erfüllt“ (entspricht null Punkten) sein. Eine Frage gilt als „eingeschränkt erfüllt“, wenn sie weder „voll erfüllt“ noch „nicht erfüllt“ erreicht hat.

Maximal sind 75 Punkte zu erzielen, für die Höchstnote „ausgezeichnet“ (fünf Sterne) sind mindestens 65 Zähler erforderlich. Für ein „sehr gut“ (vier Sterne) braucht es 57 Punkte, für ein „durchschnittlich“ (drei Sterne) 49 Punkte und für ein „schwach“ (zwei Sterne) 35 Zähler.

Um bestimmte Ratingklassen zu erreichen, muss der Kandidat spezielle Mindestvoraussetzungen erfüllen. So muss für die Höchstnote bei Vertragsschluss ein Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben garantiert und eine Günstigerprüfung mit den Rechnungsgrundlagen zum Eintritt vorgesehen sein. Zudem muss ein automatisches Ablaufmanagement gewählt werden können und auf Kosten bei der Inanspruchnahme von Überbrückungsmöglichkeiten verzichtet werden.

Etwa 100 Einzelkriterien beim IVFP

Die IVFP-Untersuchung erfolgt auf Basis einer viergeteilten Bewertungsmatrix mit rund 100 Einzelkriterien. Dabei wird der Bereich „Rendite“ mit 40 Prozent gewichtet, während „Unternehmen“ und „Flexibilität“ zu jeweils 25 Prozent in die Gesamtnote einfließen. Die verbleibenden zehn Prozent entfallen auf „Transparenz und Sicherheit“.

Als Basis der Analyse werden öffentlich zugängliche Daten genannt. In den un-

Förder-Potenziale einfach online vergleichen!



Förderrechner zum AVR

Bei der neuen geförderten Altersvorsorge kommt es auf Ihre persönliche, versierte Beratung an – mehr denn je.

Mit dem Förderrenten-Check geben Sie ganz einfach eine erste Orientierung und machen Förder-Potenziale sichtbar. Die Ergebnisse unterstützen Sie dabei, mit Ihren Kunden die passende Lösung zu finden.

So einfach machen Sie die Förderung greifbar:

- **Schneller Vergleich**
der Fördersysteme mit nur wenigen Eingaben
- **Anschauliche Darstellung**
der Ergebnisse für Ihre Beratung
- **Einfache Bedienung**
durch übersichtliches Design auf einer Seite

Den Förderrechner und weitere Unterstützung für Ihre Beratung zum AVR finden Sie unter:
makler.continentale.de/avrg

18 Fondspolizen erhalten von mindestens zwei Testern die Höchstnote – sechs von allen dreien

Anbieter	Tarif	FuB	IVFP	M&M
Allianz Lebensversicherungs-AG	PrivatRente InvestFlex	★	★	★
	PrivatRente KomfortDynamik	–	–	★
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	AL_DuoSmart	–	–	★
	AL_FlexInvest - FR30	–	kH	★
	ALFonds	kH	kH	★
	AL_RenteFlex	kH	kH	★
Axa Lebensversicherung AG	InvestNow	–	–	★
	JustInvest	★	★	★
	Relax PrivatRente Chance	–	★	★
	Relax Rente Comfort Plus	–	★	★
Baloise Lebensversicherung AG Deutschland	Baloise Best Invest	★	kH	★
Barmeniagothaer Lebensversicherung AG	GarantieRente Invest	–	kH	★
	Fondsrente	★	kH	★
Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	PrivatRente FlexInvest	kH	kH	★
	PrivatRente FlexVario	–	kH	★
	PrivatRente VisionInvest	kH	–	★
BL die Bayerische Lebensversicherung AG	Blue Invest	kH	kH	★
	Fondsrente „Hallo Zukunft“	kH	★	★
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland	Flexibler Kapitalplan	–	–	★
	GENERATION private plus	kH	★	★
Continental Lebensversicherung AG	EasyRente Invest ERI	kH	kH	★
	Rente Invest RI	★	kH	★
Cosmos Lebensversicherungs-AG	CFRS	kH	kH	★
DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung, Zweigniederlassung der Axa Lebensversicherung AG	JustInvest Fonds-Rente	★	–	★
	Relax Rente Chance	–	–	★
	Relax Rente Comfort Plus	–	–	★
Deutsche Ärzteversicherung AG	Fonds-Rente	★	–	★
	Relax Rente Chance	–	–	★
	Relax Rente Comfort Plus	–	–	★
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-AG	DEVK-Rente ZukunftPlus	kH	kH	★

Quelle: FuB, M&M, IVFP; Legende: ★ = Höchstnote; kH = keine Höchstnote; – = nicht getestet;  Gold = dreimal Höchstnote,  Silber = zweimal Höchstnote

AV-Studio

Das Wichtigste im Blick.

Mit unseren Impulsen zur
Altersvorsorge-Reform 2027.

Bereit für die größte Reform in der
Altersvorsorge seit 25 Jahren?

Mit dem Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) wird die staatlich geförderte private Altersvorsorge einfacher und attraktiver – und das sogar für viel mehr Menschen als bisher die Riester-Rente.

Die Stuttgarter unterstützt Sie bei der Beratung bekannter sowie neuer Zielgruppen:
mit fundierten Informationen, Weiterbildungsangeboten und Vertriebshilfen.



Besuchen Sie uns in unserem
Altersvorsorge-Studio:
auf [AV-Studio.stuttgarter.de](https://www.av-studio.stuttgarter.de)



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Anbieter	Tarif	FuB	IVFP	M&M
Ergo Life S.A.	ERGO Zukunft-Rente Chance	kH	–	★
	ERGO Rente Chance Select	kH	–	★
Ergo Vorsorge Lebensversicherung AG	ERGO Rente Balance	kH	kH	★
	ERGO Rente Chance	★	kH	★
	ERGO Rente Dynamik	–	★	★
Europa Lebensversicherung AG	Fondsgebundene Rentenversicherung	★	★	★
HDI Lebensversicherung AG	CleverInvest	★	★	★
Helvetia Schweizerische Lebensversicherung AG, Direktion für Deutschland	CleVesto Select	★	kH	★
Inter Lebensversicherung AG	MeinLeben Privatrente	kH	kH	★
Interrisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group	IRis - Die Fondsrente	kH	kH	★
Lebensversicherung von 1871 a.G. München	MeinPlan	★	★	★
MyLife Lebensversicherung AG	myLife Aktiv (FGNK+)	kH	kH	★
	myLife Fonds-Rente (FRNK)	kH	kH	★
Neue Leben Lebensversicherung AG	Aktivplan	★	★	★
	Future now	–	–	★
	Strategieportfolio	–	–	★
Nürnberger Lebensversicherung AG	Fondsgebundene Privatrente	kH	★	★
Provinzial Lebensversicherung AG	FlexGarant	–	–	★
	FondsRente Vario	★	-	★
	GarantRente Vario	–	★	★
Provinzial Lebensversicherung Hannover	InvestRente	kH	–	★
Signal Iduna Lebensversicherung AG	SI Pur Invest	★ ¹	kH	-
Standard Life Versicherung, Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC	ParkAllee	–	–	★
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	FlexRente performance+ - T73oG	★	kH	★
	FlexRente alpha+ - T53oG	kH	kH	★
Versorgungswerk der Presse GmbH (Allianz)	PrivatRente InvestFlex	★	–	-
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	FONDS PUR NEXT	★	kH	kH
	FONDS PUR	★	kH	kH
VPV Lebensversicherungs-AG	Green Invest	★ ²	kH	-
WWK Lebensversicherung a.G.	Premium FondsRente 2.0	★ ³	kH	★
Württembergische Lebensversicherung AG	Genius Vorsorge	kH	kH	★
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG	Vorsorgeinvest Spezial	★ ⁴	kH	★
	VariolInvest	kH	kH	★

Quelle: FuB, M&M, IVFP; Legende: ★ = Höchstnote; kH = keine Höchstnote; – = nicht getestet;  Gold = dreimal Höchstnote,  Silber = zweimal Höchstnote;

¹ nur mit „Fondsgebundener Rentenbezug SI Pur Invest“; ² nur mit „flexible Rente Green Invest“; ³ nur mit „Rentenphase Invest Tarif FV25“; ⁴ nur mit „Verfügungsphase (Vorsorgeinvest Fonds)“ und „Premiumschutz 0 %“

terschiedlich gewichteten Bewertungskriterien können die Testkandidaten nach IVFP-Angaben bis zu maximal 30 Punkte erreichen.

Zur Methodik wird in der Ratingdokumentation erläutert: „Bei der Erstellung des Punktevergabeschemas für Quoten und Renditen werden alle im Rating untersuchten Anbieter betrachtet. Die Einteilung der unterschiedlichen Ausprägungsstufen wird so angepasst, dass ein Anbieter, der bei einem Kriterium den arithmetischen Mittelwert erreicht, mit der mittleren Punktzahl bewertet wird.“

Die erzielten Punkte werden in einem letzten Schritt in ein siebenstufiges Notenschema überführt, beginnend mit „exzellent“ und dann weitergehend wie beim Schulnotensystem.

Recht kleine Schnittmenge

FuB führt in seinem Internetangebot die Bewertungen für 104 Fondspolizen von vier Dutzend Produktgebern auf. Knapp jede dritte davon erhielt die Höchstnote „FFF+“. Bei M&M bekamen 182 der 229 getesteten Offerten die Bestnote

„fünf Sterne“. Vom IFVP erhielt knapp jede fünfte der 88 untersuchten Fondspolizen die Höchstnote „exzellent“.

Unter anderem die Sterne und die F-Anzahl weisen unter dem Strich den Weg zur Einschätzung der Bedingungsqualität. Der Preis bleibt bei allen Testern hingegen außen vor. Der Vermittler muss im Gespräch mit dem Kunden ausloten, welches Produkt das passende Preis-Leistungs-Verhältnis bietet.

Insgesamt erhielten 63 Angebote von mindestens einem Analysehaus die jeweilige Spitzennote. Vor allem wegen der unterschiedlichen Bewertungssystematiken und der Anzahl der untersuchten Tarife gibt es bei den Topergebnissen der drei Analysehäuser lediglich eine kleine Schnittmenge von sechs Offerten.

Sie erhielten von allen Vergleichern die Bestnote, teilweise aber nur in Verbindung mit bestimmten Zusatzbausteinen (siehe Fußnoten links). Dies sind die in der Tabelle auf Seite zwölf und 14 golden eingefärbten Tarife. Daneben bekamen 18 weitere Angebote von zwei Testern die jeweilige Höchstnote (silbern eingefärbt). ■

FAZIT

Am Markt sind laut den Produktbewertungen der Analysehäuser viele qualitativ gute und sehr gute Fondspolizen verfügbar. 24 Angebote erhielten von mindestens zwei Testern die Höchstnote.

VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.

Jetzt direkt bestellen, auf www.versicherungsjournal.de

Freiberufler fürs Alter absichern

Ruhestandsplanung für Ärzte und Rechtsanwälte? Das sollte doch kein Problem sein, könnte man meinen. Doch angesichts Inflation und Kapitalmarkt tun sich auch bei freien Berufen große Versorgungslücken auf. Zeit für gute Beratung. Das nötige Wissen und geeignete Lösungskonzepte liefert ein mehrfach prämierter Makler und Finanzexperte in seinem Buch.



Ralf Seidenstücker: Ruhestandsplanung für freie Berufe

VersicherungsJournal-Verlag 2022, 96 Seiten, DIN A5
ISBN 978-3-938226-66-7 für 29,90 Euro
E-Book: ISBN 978-3-938226-67-4 für 18,90 Euro

www.versicherungsjournal.de/buch/-412.php



VersicherungsJournal

Das Wesentliche im Blick

Produkt- und Förderwechsel

Kunden verlässlich durch die Reform führen

Riester-Sparer können in das neue Altersvorsorgedepot (AVD) wechseln. Dies lohnt sich zwar nicht für alle. Doch wer die Bestandskunden nicht proaktiv hierzu kontaktiert, droht, sie an die Konkurrenz der Neobroker und Direktbanken zu verlieren.

UWE SCHMIDT-KASPAREK

Die Riester-Rente wird durch neue, flexiblere, renditenstärkere und kostengünstigere Produkte ersetzt, heißt es beim Bundesministerium der Finanzen zum Altersvorsorgereformgesetz (AVRG). Und weiter:

„Sie können von einem bestehenden Riester-Vertrag in einen Neuvertrag zu den neuen Konditionen inklusive der neuen steuerlichen Förderung wechseln, ohne Ihre bisherige Förderung zurückzahlen zu müssen. Dabei können allerdings Wechsel-, Abschluss- und Vertriebskosten anfallen. Beim Wechsel müssen Sie sich entscheiden, ob Sie künftig in ein Altersvorsorgedepot oder ein Garantieprodukt einzahlen möchten. Alternativ können Sie Ihren alten Vertrag behalten und durch Erklärung gegenüber Ihrem Anbieter unter Beibehaltung der sonstigen Konditionen ausschließlich in die neue Fördersystematik wechseln.“

Riester-Bestandskunden haben also die Wahl. Zwei Drittel der Vermittlerschaft glauben, dass es 2027 zu einer Umdeckungswelle von Altverträgen zu neuen Förderprodukten kommt. Das ist das Ergebnis der Studie „Asscompact Trends II/2026“,

für die 256 Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter zum Thema AVRG befragt wurden.

Grund für Wechselangst

Denn laut der Studie „Altersvorsorge im Aufbruch“ sind 44 Prozent der Riester-Kunden mit ihren Verträgen unzufrieden. Bei der Umfrage der Sirius Campus GmbH und Aeiforia GmbH unter rund 1.000 Förderberechtigten waren sich 26 Prozent sicher, in das neue AVD zu wechseln.

Betroffen sind demnach vor allem Riester-Rentenversicherungen. Von deren Kunden wollen 38 Prozent kündigen und mit dem gesamten angesparten Kapitalstock in ein AVD wechseln.

In der Summe aller Riester-Varianten könnten 64,8 Milliarden Euro angespartes Vermögen in das neue Fördersystem überführt werden – mehr als ein Viertel des gesamten Riester-Kapitalstocks. Aber 57 Prozent der Kunden sind hinsichtlich der Fortführung ihres Vertrags noch unschlüssig. Doch diese Ergebnisse aus dem April spiegeln nur das damalige Stimmungsbild wider.

Neobroker befeuern Wettbewerb

Inzwischen werben Neobroker und Direktbanken massiv mit den Vorteilen eines Investment-AVDs. Daneben müssen alle Anbieter das „Standarddepot“ anbieten, dessen Kosten gesetzlich auf ein Prozent pro Jahr gedeckelt sind. „Hierzu zählen auch die internen Kosten von Fonds und ETF“, erläutert Stiftung Warentest.

Schon jetzt zeigt sich, dass sich die günstigen Anbieter deutlich unter einem Prozent positionieren. So will die Deka Investment GmbH, das Fondshaus der Sparkassen, hierfür nur Kosten in Höhe von 0,1 Prozent pro Jahr verlangen.

Der Online-Broker Smartbroker AG führt das AVD ohne Depot-, Sparplan- und Orderprovisionen ein und erstattet in den ersten drei Jahren sogar die ETF-Kosten. Die Scalable Capital GmbH bietet das Standarddepot komplett gebührenfrei an und trägt 2027 die laufenden ETF-Kosten.

Die Versicherungsbranche – allen voran die Allianz Lebensversicherungs-AG – beschwört ihre Riester-Kunden aber: Es besteht kein Handlungsdruck. Hierin ist sie sich ausnahmsweise einmal mit den Verbraucherschützern einig. Die Stiftung Warentest empfiehlt ebenfalls: „Keine Hektik!

Auch wenn bereits attraktive Angebote vorgestellt werden, gibt es keinen Grund zur Eile. Die staatliche Förderung fürs gesamte Jahr 2027 gibt es auch noch im Dezember 2027 rückwirkend. Sie haben daher genug Zeit, sich vor einem Abschluss umfassend zu informieren.“

Assekuranz unter Handlungsdruck

Für die Assekuranz gibt es hingegen enormen Handlungsdruck. Das zeigt die Reaktion des Marktführers Allianz. Wenige Tage nach der Verabschiedung des AVRГ am 8. Mai wurden ihre fast 1,5 Millionen Riester-Kunden per Brief informiert. Gleichzeitig startete der Marktführer in der Lebenssparte hierzulande seinen sogenannten Förderindikationsrechner.

Hiermit „erhalten Kunden und Vermittler mit wenigen Angaben eine erste Einschätzung, ob das bestehende oder das neue Fördersystem individuell vorteilhafter wäre. Der Rechner vergleicht die bisherige Riester-Rente mit der neuen Förderung, basierend auf persönlichen Angaben wie Familienstand, Kinder und Bruttoeinkommen“, erläutert der Lebensversicherer.

*Recht haben
ist gut.*

**ARAG haben
ist besser.**



Seit Jahren unter Ihren Top-Favoriten im Maklermarkt.

Bis Mitte Juli sei der Rechner rund 20.000-mal genutzt worden. Hierzu warnt die Assekuranz aber: „Die Ergebnisse dienen ausschließlich der allgemeinen Orientierung und ersetzen keine individuelle steuerliche Beratung.“ Einen ähnlichen Hinweis gibt es auch beim Förderrechner der R+V Lebensversicherung AG: „Um zu entscheiden, ob ein Wechsel von Riester ins Altersvorsorgedepot sinnvoll ist, sind weitere Faktoren zu berücksichtigen (beispielsweise Garantieverzinsung, garantierte Rentenhöhe oder die individuelle Kostensituation in Ihrem bestehenden Vertrag).“

Noch gibt es also nur einen Fingerzeig – und der Kostenvergleich fehlt. Dies und die Renditeaussicht dürften aber künftig entscheidende Größen werden, glaubt auch die Vermittlerschaft. Laut der Asscompact-Umfrage erwarten 72 Prozent von ihnen, dass durch das AVRГ die Kosten der Altersvorsorge in den Fokus rücken.

Das zeitliche Dilemma

Für die Vermittlerschaft ist die aktuelle Situation ein Dilemma. Sie können mit Förderrechnern – umfassende Tools gibt es hier von der Morgen & Morgen GmbH und der Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP) – nur eine erste Einschätzung zur Orientierung bieten. Ohne diesen Service könnte der befürchtete Exodus allerdings noch stärker ausfallen.

„Kundenbindung entsteht aus einer fairen und kompetenten Beratung“, sagt hierzu Patrick Reik von der Netfonds AG. „Wer seinen Kunden jetzt verlässlich durch die Reform begleitet, wird auch langfristig sein Ansprechpartner bleiben.“

„Die Erstinfo zum AVRГ sollte mit dem ausdrücklichen Hinweis verbunden sein, sich nicht zu unüberlegten Schnellschüssen verleiten zu lassen“, fordert Dr. Johannes Neder, Vorstand der Vema Versicherungsmakler Genossenschaft eG. „Der Makler muss der Lotse bleiben und sich immer wieder als dieser anbieten.“

Und Frank Bordbeck, Leiter Personenversicherung und Consulting bei der Germanbroker.net AG, schlägt vor, Landingpages zum Fördervergleich unter Berücksichtigung aller Schichten der Altersvorsorge auf die Homepage zu stellen. Solche können etwa die Partner des Pools abrufen.

Vertragscheck soll Kunden sensibilisieren

Wie man Kunden derzeit gezielt anspricht, zeigt beispielsweise der Versicherungsmakler Carl Hammer. Wichtig sei eine ehrliche Einordnung. „Nur weil Social Media das Depot feiert, heißt das nicht, dass es für alle passt“, so Hammer. Das AVD würde eben nicht jeden bestehenden Ver-

trag schlagen. Hammer bietet daher einen kostenlosen Vertrags-Check an.

Der Maklerpool BCA AG unterstützt ebenfalls mit einem Vorsorgerechner, Webinaren, fachlichem Support sowie kostenfreien Musteranschreiben für Bestands- und Nichtkunden.

„Auch Lebensversicherer müssen aktiv werden, um Abflüsse aus den Riester-Beständen zu minimieren“, fordert Aeiforia-Geschäftsführer Martin Gattung. Doch nach Einschätzung der Experten ist eine qualitativ hochwertige Beratung nicht einfach. „Der Teufel steckt im Detail: neues Recht gegen altes Recht, Kosten-, Garantie- beziehungsweise Renditevergleich – und das alles ist immer im Hinblick auf die Situation der Kunden zu bewerten und zu dokumentieren.“

Auch das Onlineportal der Finanztip Verbraucherinformation GmbH verweist darauf, dass viele Faktoren geprüft werden müssen, um zu entscheiden, ob ein Wechsel ins AVD sinnvoll ist. So wären nicht nur die neuen Produkte relevant. Entscheidend sei auch, „welche Konditionen der alte Vertrag hat und wie gut er bisher gelaufen ist“.

Falls der Riester-Vertrag derzeit ein Minus ausweist, haben Bestandskunden neben der förder-schädlichen Kündigung und dem Übertrag des Guthabens in ein AVD ohne Garantie beziehungsweise ein Garantieprodukt mit 80 oder 100 Prozent Garantie noch eine weitere Option. Denn sie können ihren Vertrag beitragsfrei stellen, die Riester-Bruttobeitragsgarantie zum Laufzeitende wahrnehmen und mit einem zweiten Vertrag gleichzeitig die neuen Förderungen empfangen.

Beratungsverzicht für Standarddepot?

Der optionale Beratungsverzicht für das Standarddepot könnte hingegen kontraproduktiv wirken. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) hat sich ausdrücklich dagegen ausgesprochen. Doch laut dem Gesetz zur Einführung der Frühstartrente „wird eine Beratung nicht geschuldet“. Dies gilt demnach entgegen § 6 VVG zwar auch dann, wenn es sich um einen Versicherungsvertrag handelt. Die Police muss aber trotzdem „den Wünschen und Bedürfnissen des Vertragspartners entsprechen“.

Laut Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund ist eine vergleichbare Bestimmung für den § 61 VVG – und damit für Versicherungsvermittler – aber nicht vorgesehen. „Offenbar geht der Gesetzgeber davon aus, dass die ab 2027 anzubietenden Standardprodukte ausschließlich von Versicherungsunternehmen digital angeboten werden.“ Dabei sei die Vermittlerschaft gesetzlich ebenso zum Handeln „im bestmöglichen Kundeninteresse“ verpflichtet. ■

FAZIT

Mit dem wachsenden Angebot an Produkten zur geförderten privaten Altersvorsorge steigen die Anforderungen an eine bedarfsge-rechte Beratung der Verbraucher. Wenn Anbieter und Vermittler von Versicherungen hierbei ihre Vorteile herausstellen, können sie auch weiterhin relevant bleiben.



Foto: ©qunica.com/stock.adobe.com

Vorsorgeberatung

So helfen Pools und Verbünde

In der geförderten privaten Altersvorsorge entsteht eine neue Produktwelt. Zukünftig sind noch stärker breit aufgestellte Pools und Verbünde für die Vermittlerschaft gefordert. Ob die Dienstleister für den Vertrieb des „Riester 2.0“ gerüstet sind, zeigt eine Umfrage.

UWE SCHMIDT-KASPAREK

Maklerpools und -verbünde bieten Beratungs- und Rechentools, die beim Einstieg in die neue Altersvorsorgewelt helfen sollen. Dabei geht es auch um Wege, Versicherungsvermittler am Investmentgeschäft zu beteiligen. Denn für diese Produkte öffnet das Altersvorsorgereformgesetz (AVRG) ganz weit die Tür. Damit wird der Einstieg in die Finanzanlagenvermittlung interessanter.

Im September 2026 hat das VersicherungsJournal Pools und Verbünde nach ihren konkreten Hilfen für die Partnerbetriebe rund um das AVRG gefragt. Geantwortet haben zwölf Unternehmen,

die insgesamt 87.457 Vermittler betreuen, von denen viele Kunde mehrerer Dienstleister sind. Beteiligt haben sich die Anbieter

- Apella AG,
- Aruna GmbH,
- BCA AG,
- Blau direkt GmbH,
- Definet Deutsche Finanz Netzwerk AG,
- Fonds Finanz Maklerservice GmbH,
- Fondsnet Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH,
- Germanbroker.net AG,
- Jung, DMS & Cie. AG,



Foto: © Stephan Schinnenburg/Blau direkt

DER EXPERTE Stephan Schinnenburg

Blau direkt

- Netfonds AG,
- Vema Versicherungsmakler Genossenschaft eG und
- VFM Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH.

Die Teilnehmer hatten es nicht einfach, denn viele Fakten rund um das Altersvorsorgereformgesetz sind noch nicht bekannt. Sie haben sich aber viel Mühe gegeben, ihre aktuelle Strategie verständlich zu machen.

Das AVRG öffnet die geförderte private Altersvorsorge demnach nicht nur weit in Richtung Kapitalmarkt, sondern erreicht auch neue Zielgruppen. Förderberechtigt sind nämlich erstmals auch Selbstständige, Freiberufler und berufständisch Versorgte wie Ärzte oder Anwälte.

Lebenssituation, die Risikobereitschaft, bestehende Verträge und die individuellen Ziele des Kunden. „Freien Maklern kommt deshalb eine noch bedeutendere Rolle zu: Sie können die unterschiedlichen Möglichkeiten unabhängig einordnen und daraus ein ganzheitliches Vorsorgekonzept für ihre Kunden entwickeln.“

Auch Vema-Vorstand Dr. Johannes Neder glaubt, dass das Altersvorsorgedepot weit mehr als ein reines Nachfolgeprodukt für die Riester-Rente ist. „Es verändert die Marktlogik der privaten Altersvorsorge: Kapitalmarktorientierung, Transparenz und Renditechancen rücken stärker in den Mittelpunkt.“

Beim Konkurrenten Germanbroker.net setzt man darauf, dass die Werbung zum AVD in den Medien viele Verbraucher zu einer Recherche motiviert. Das sollte nach Einschätzung von Frank Brodbeck, Leiter Personenversicherung und Leiter Consulting, die Vermittlerschaft nutzen.

Vergütung: begrenzte Klarheit

„Die Vergütungsmodelle unterscheiden sich je nach Produktpartner und Produktvariante und sind derzeit noch nicht bei allen Anbietern abschließend geklärt“, sagt Andreas Seidl von VFM. Hier ist er sich mit vielen Kollegen einig: Die Unsicherheiten überwiegen derzeit. So schätzt Seidl, dass es für das Standarddepot „nur eine geringe Vergütung“ gibt.

„Die Modelle werden sich voraussichtlich an den marktüblichen Branchenstandards der jeweiligen Produktkategorien orientieren“, prognostiziert Schinnenburg von Blau direkt. „Von klassischen Courtagemodellen im Versicherungs- und Garantiebereich bis hin zu laufenden Servicegebühren oder Honoraransätzen bei reinen Depotlösungen.“ Als „Technologiepool“ stelle man den Partnern alle am Markt verfügbaren Vergütungsmodelle zur Verfügung.

Bei Netfonds habe man bereits bei der depotbasierten Riester-Rente der DWS Investment GmbH Erfahrungen gesammelt. Für das AVD wird eine noch stärkere Resonanz erwartet. „Um den Kreis der potenziellen Nutzer noch weiter zu erweitern, planen wir zudem, das Produkt über ein Tippgebermodell auch für Vermittler mit einer Erlaubnis nach § 34d zugänglich zu machen“, erläutert Patrick Reik von Netfonds. Das AVD sei ein Wertpapierdepot – dessen Vermittlung setzt daher grundsätzlich eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler oder die Anbindung an ein Haftungsdach voraus.

„Viele Versicherungsmakler verfügen über eine Erlaubnis nach § 34d GewO, die das allein nicht

Die Vergütungsmodelle werden sich voraussichtlich an den marktüblichen Branchenstandards der jeweiligen Produktkategorien orientieren.“

Stephan Schinnenburg, Blau direkt

Die Bedeutung der Reform bewerten neun der befragten Unternehmen als „sehr stark“. Aruna, Definet und Fondsnet schätzen sie etwas zurückhaltender als „stark“ ein.

AVD mehr als Riester-Nachfolger

„Neue Produktkategorien, eine höhere Flexibilität, die attraktive staatliche Förderung sowie erweiterte Zielgruppen schaffen einen der wichtigsten Vertriebsimpulse und Wachstumsfaktoren der kommenden Jahre“, kommentiert Stephan Schinnenburg. Er ist Chief Commercial Officer (CCO) bei Blau direkt.

Die Reform werde die private Altersvorsorge nachhaltig verändern, glaubt auch Christine Schönteich, Geschäftsführerin der Fonds Finanz. „Mit dem Altersvorsorgedepot, unterschiedlichen Garantie- und Anlagemodellen sowie neuen Möglichkeiten in der Auszahlungsphase entsteht eine deutlich vielfältigere Produktwelt. Das eröffnet große Chancen, erhöht aber zugleich den Bedarf an qualifizierter Beratung“, stellt Schönteich fest.

Denn die passende Lösung lasse sich nicht allein anhand von Kosten oder Renditechancen bestimmen. Entscheidend seien die persönliche

abdeckt“, so Reik. „Genau hier setzt unser Tippgebermodell an: Denn darüber können auch Makler den Kontakt zu ihren Kunden herstellen, während wir die regulierte Beratung und Abwicklung übernehmen.“ Grundsätzlich setzt der Pool auf eine „sehr attraktive, laufende Vergütung“, die sich am Volumen des betreuten AVDs bemessen soll.

Ein Agio oder eine andere Form der Abschlussprovision sei in der Depotlösung dagegen nicht vorgesehen. „Dieses Modell stellt die laufende Betreuung über die gesamte Vertragslaufzeit in den Mittelpunkt.“ Gerade bei Überträgen bestehender Verträge setze die Vergütung unmittelbar auf dem vorhandenen Vermögen an und wachse mit dem weiteren Vermögensaufbau des Kunden dynamisch mit.

Bestandskunden beraten

„Beim Standarddepot steht grundsätzlich keine klassische Produktauswahl beziehungsweise Produktberatung im Vordergrund“, sagt Seidl von der VFM. Bei AVDs oder Versicherungen bestehe hingegen Beratungsbedarf, insbesondere im

Hinblick auf Leistungsmerkmale, Garantien, Kosten, Anlagestrategien und die Unterschiede zum Standarddepot.

Die VFM-Gruppe unterstützt Vermittler bei der Beratung mit einer strukturierten Übersicht der verfügbaren Lösungen verschiedener Versicherer und Kapitalverwaltungsgesellschaften. „Zusätzlich stellen wir im VFM-Portal Handlungsempfehlungen und Informationen für die praktische Umsetzung bereit.“

Für eine aktive Ansprache plädiert auch Minon Roy, Teamleiter Personenversicherungen bei Aruna. Vor allem sollte die Kundschaft vor einem voreiligen Vertragsabschluss des Standarddepots oder bei einem Onlinebroker gewarnt werden. Insbesondere Riester-Bestandskunden müssten frühzeitig und kontinuierlich informiert werden, weil sie ihren Vertrag wechseln können.

Schulungen zum AVRГ

Viele Pools und Verbünde haben für die Vermittlerschaft bereits Schulungen zum AVRГ durchgeführt. Fonds Finanz verzeichnete hierbei „ein

DAS ALTERSVORSORGEDEPOT

Die wichtigsten Eckpunkte auf einen Blick

- ✓ Ab dem 1. Januar 2027 gilt das neue Fördersystem für die private Altersvorsorge
- ✓ Umfassende Förderung mit attraktiven Zulagen
- ✓ Auch für Freiberufler und Selbstständige
- ✓ Vollständig digitale Prozesse
- ✓ Flexibel wählbar zwischen einem Standarddepot oder einem Altersvorsorgedepot ohne Beitragsgarantie für maximale Renditechancen
- ✓ Von der Frühstartrente profitieren
- ✓ 100 % unterstützter Riester-Wechsel-Service
- ✓ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner





Foto: ©Christine Schönteich/Fonds Finanz

DIE EXPERTIN
Christine Schönteich

Fonds Finanz

enormes Interesse“ der Versicherungsmakler. „An unseren Online-Schulungen nehmen teilweise mehr als 1.000 Vermittler teil. Ziel ist es, Berater frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen vorzubereiten, damit sie ihre Kunden bei der Altersvorsorge kompetent begleiten und die daraus entstehenden Beratungschancen bestmöglich nutzen können“, sagt Geschäftsführerin Schönteich.

Jung, DMS & Cie. hat schon im Mai begonnen, die Vertriebspartner mit Webinaren zu informieren und konkrete Handlungsempfehlungen zu geben. „Zwischenzeitlich haben wir eine Landingpage aufgebaut, auf der man sämtliche Fachinformationen zur Reform selbst, zur

wählt“, erläutert Marc Oehme von der BCA. Anschließend werden das Anlage- und Risikoprofil erstellt, die erforderlichen Kundendaten aufgenommen und das Depot digital eröffnet.

Auch Netfonds entwickelt derzeit einen „schlanken, digitalen Prozess“, der vollständig in der hauseigenen Software Finfire integriert werde. Deren Nutzer führen den Kunden durch eine klar strukturierte und einfache Abschlussstrecke oder schalten diese im Execution-Only-Verfahren frei, so dass die Kundschaft den Abschluss selbst vornehmen kann. Sämtliche Hintergrundprozesse – von der Dokumentation und Abwicklung über das Zulagenmanagement bis hin zu regulatorischen Anforderungen und der After-Sales-Betreuung – übernimmt demnach Netfonds.

Auch Blau-direkt-CCO Schinnenburg verspricht nur ein Minimum an administrativem Aufwand für die Vermittlerschaft. „Wir arbeiten intensiv daran, die künftigen Antrags- und Abwicklungsprozesse nahtlos in unsere Systemwelt rund um das Maklerverwaltungsprogramm Ameise sowie die angebundenen Investment-Plattformen einzubinden. Unser Ziel ist eine vollautomatisierte Übermittlung der Antragsdaten an Produktanbieter und Depotbanken.“

„Eine deutlich vielfältigere Produktwelt eröffnet große Chancen, erhöht aber zugleich den Bedarf an qualifizierter Beratung.“

Christine Schönteich, Fonds Finanz

FAZIT

Die Erwartungen an das Geschäft mit der geförderten privaten Altersvorsorge ab dem nächsten Jahr sind hoch. Für die Weiterbildung hierzu und die Administration bieten die Maklerpools und -verbünde der Vermittlerschaft ihre Services an. Unklar ist im Detail aber noch, welche Produkte auf den Markt kommen und wie die Dienstleister die Vergütung der Maklerpartner organisieren.



Alle Antworten der Unternehmen lesen Sie auf unserer Internetseite.

künftigen Produktarchitektur, zu den Tools wie dem Fördervergleichsrechner und sämtliche Veranstaltungen beziehungsweise Webinare zum Thema findet“, sagt der Vorstandsvorsitzende, Dr. Sebastian Grabmaier.

In regelmäßigen Webinaren würden die fachlichen Eckpunkte der Reform nicht nur erklärt, sondern auch Chancen und Risiken aus Maklersicht erläutert. „Im Juni haben wir unseren Poolpartnern den M&M-Fördervergleichsrechner zur Verfügung gestellt“, so Grabmaier. Ende des Quartals folgt der M&M Altersvorsorgevergleichsrechner inklusive Riester-Performance-Check. „Aktuell sind wir mit den Anbietern bezüglich der Abschlussstrecken im Gespräch, um dies direkt zum Start anzubieten.“

AVD-Eröffnung in der Praxis

Alle befragten Serviceunternehmen arbeiten auf Hochtouren daran, die durch das AVRГ möglich werdenden Produkte in ihre technischen Prozesse aufzunehmen. „Die konkrete Eröffnung soll über eine weitgehend digitale Beratungs- und Abschlussstrecke erfolgen. Nach aktuellem Planungsstand werden zunächst die persönliche Förder- und Vorsorgesituation erfasst und die geeignete Produktvariante ausge-

Neue Produkte noch unbekannt

Das große Dilemma: Die konkreten Produkte werden derzeit noch in den „Schmieden“ der Assekuranten und Banken hergestellt. Der finale Abschluss eines AVDs wird erst ab dem kommenden Jahr möglich sein.

BCA-Sprecher Oehme: „Zum Marktstart ist ein abgestuftes Angebot vorgesehen. Wir bereiten derzeit sowohl ein kostengünstiges Standardprodukt mit einer vorgegebenen Anlagestrategie als auch eine individuellere Premiumlösung mit erweiterten Auswahlmöglichkeiten vor.“ Hierzu steht der Pool in konkreten Gesprächen mit Produktgebern, Vermögensverwaltern und Plattformanbietern.

Vorgesehen sei aber, noch 2026 mit einer Pre-Signing- beziehungsweise Onboarding-Phase zu starten. So könnten sich die Vermittler frühzeitig mit den geplanten Produktvarianten und digitalen Prozessen vertraut machen und ihre Kundenansprache vorbereiten.

JDC-Chef Grabmaier verspricht: „Wir werden unseren Poolpartnern alle AVD-Produkte zur Verfügung stellen können, die an den Markt kommen, da wir als Service- und Technologieplattform zu allen relevanten Anbietern entsprechende Schnittstellen haben.“

Versicherungs- wirtschaftHEUTE PLUS



Erfolg braucht Hintergrundwissen.

VWHEUTE PLUS – der Branchenreport für Entscheider – liefert Ihnen bereits am frühen Morgen alle relevanten Informationen für Ihren erfolgreichen Arbeitstag.

Erfahren Sie als Erster, was die Versicherungswelt bewegt.

- **Umfassende Berichterstattung** mit wertvollen Analysen und Hintergrundinformationen sowie exzellent aufbereitete Beiträge
- **Hohe Aktualität** gewährleistet durch tagesaktuelle Nachrichten, die die wichtigsten Ereignisse kompakt zusammenfassen
- **Exklusive Managermeinungen** die Aufschluss geben, was die Branche umtreibt

48,90 €

im Monat inkl. MwSt.

Lizenz für drei Nutzer, monatliche Kündigung möglich

Inklusive Teilnahme am **VWCLUB**

**JETZT
BESTELLEN!**
VWHEUTE.de



BERATUNG

vertrieb@vww.de

Telefon +49 (0)721 3509-118

INTERVIEW



Foto: © Hubertus Harenberg / Swiss Life

Hubertus Harenberg (57) ist studierter Betriebswirt und seit 1997 bei der Swiss Life Lebensversicherung SE tätig. Als Bereichsleiter Marktentwicklung & strategische Kooperationen verantwortet er strategische Schnittstellen im Bereich der betrieblichen Vorsorge. Zudem ist er Geschäftsführer der SLPM Schweizer Leben Pensionsmanagement GmbH und Vorstand der Swiss Life Pensionsfonds AG.

„Reform ist ein Beschleuniger für das bAV-Geschäft“

VersicherungsJournal-Extrablatt-Redaktion: Im kommenden Jahr tritt die lang erwartete Riester-Reform in Kraft. Was halten Sie generell vom Altersvorsorgereformgesetz?

Hubertus Harenberg: Das Reformvorhaben bringt mit dem neuen Altersvorsorgedepot (AVD) zweifellos frischen Wind und mehr Kapitalmarktdynamik in die private Vorsorge. Das ist grundsätzlich begrüßenswert, denn angesichts des demografischen Wandels und der schrumpfenden Spielräume der gesetzlichen Rentenversicherung ist jede Form der Eigenvorsorge wichtig.

Aber dürfte unter der neuen Attraktivität der geförderten privaten Altersvorsorge nicht das Geschäft mit der betrieblichen Altersversorgung (bAV) leiden?

Harenberg: Für das bAV-Geschäft sehe ich das Reformgesetz keineswegs als Konkurrenz, sondern als Beschleuniger. Denn die Debatte um das AVD rückt das Thema Vorsorge wieder verstärkt in das Bewusstsein der Menschen. Im Beratungsgespräch zeigt sich dann schnell

der Unterschied: Das AVD ist ein reines Privatinvestment. Die betriebliche Altersversorgung hingegen punktet mit dreifacher Hebelwirkung: durch verpflichtende und freiwillige Arbeitgeberzuschüsse, staatliche Steuer- und Sozialabgabensparnisse sowie die Möglichkeit, biometrische Risiken abzusichern.

Der aktuelle Medienrummel um die private Altersvorsorge sensibilisiert die Menschen also auch für die bAV?

Harenberg: Ja, das AVD kann die private Sparquote zwar ergänzen, aber die Versorgungslücke nicht allein schließen. Letztlich wird es ein weiterer Baustein neben anderen sein, aus dem das individuelle Altersvorsorge-Puzzle zusammengesetzt wird. Für Versicherungsvermittler ist die aktuelle Reformdebatte also ein wichtiger Anlass, um mit Firmenkunden und Belegschaften über das Thema Vorsorge zu sprechen. Ohne Beratung – sozusagen als Kompass in dieser vielfältigen Materie – wird es nämlich nicht funktionieren.

Sollten sich bAV-Vermittler also nicht nur auf ihr Spezialgebiet fokussieren?

Harenberg: Nein, weil die isolierte Betriebsrente derzeit häufig beim Arbeitgeber „verpufft“. Das hat auch viel mit dem Faktor Kommunikation zu tun, der aktuell oft noch unterschätzt wird. Ein Benefit-Programm sollte regelmäßig und laufend an die Belegschaft kommuniziert werden, deren Bestandteile erklärt und für deren Sinnhaftigkeit geworben werden. Das Programm muss für die Belegschaft sichtbar und der persönliche Wert für jeden Mitarbeitenden nachvollziehbar sein. Wir überarbeiten in diesem Punkt aktuell unser Angebot und konzipieren unsere Standmitteilungen neu. Die Versorgungsberechtigten müssen erleben, welcher wertvolle Vertrag in ihren Händen liegt. Ein wichtiger Nebeneffekt: Die Fortführung bei Arbeitgeberwechsel wird unterstützt.

Welche Rolle spielt die bAV heute noch für Sie als Finanzkonzern?

Harenberg: Die betriebliche Vorsorge ist traditionell eine zentrale strategische Säule im ganzheitlichen Ansatz der Swiss Life. Wer die betriebliche Vorsorge allerdings nur als isolierten Verkauf einer Be-

triebsrente versteht, lässt ein wesentliches Arbeitgeberbedürfnis liegen. Wir wollen neben der bAV auch die Vorsorgebausteine betriebliche Arbeitskraftabsicherung (bAKS) und betriebliche Krankenversicherung (bKV) mit juristisch-aktueller Fachexpertise und digitalen Verwaltungsprozessen verknüpfen.

Bei diesen unterschiedlichen Produkten stellt sich doch die Frage, welches Potenzial für Cross-Selling die bAV bietet.

Harenberg: Diesem Thema möchte ich mich anders nähern: Arbeitgeber müssen sich fragen, wie sie im Vergleich zum Wettbewerb und zu Vorsorgealternativen auch morgen noch mit ihrem Benefit-Programm attraktiv sind. Gelingt das durch ein Entgeltumwandlungsangebot mit 15 Prozent Zuschuss? Nein. Arbeitgeberfinanzierte Komponenten im Bereich der bAKS und bKV sollten genutzt werden und mit deutlich bezuschussten Systemen der Altersversorgung ergänzt werden. 25 Prozent oder mehr sollten der Regelfall werden. Berater sollten sich also vom Denken in einzelnen Produkt-Silos lösen.

Dem traditionellen Produktverkauf erteilen Sie eine Absage?

Harenberg: Ja. Der Schlüssel liegt in einem ganzheitlichen 360-Grad-Ansatz. Und dieser kann ausgedehnt werden. Bis hin zur Absicherung gewerblicher Risiken wie Sach-, Haftpflicht-, Cyber- oder Flottendeckungen im Kompositbereich. Denn betriebliche Vorsorge gilt auch für den Betrieb selbst. Vermittler wandeln sich dadurch vom reinen Produktverkäufer zum strategischen Partner des Unternehmens. Das erhöht die Ertragskraft pro Firmenmandat spürbar und macht das Geschäft nachhaltig profitabel. Vor allem liegt der Vorteil für die Vermittler, die das verinnerlichen, darin, dass sie als echte Mehrwert-Lieferanten für die Firmen angesehen werden.

Inwiefern soll das mit betrieblichen Vorsorgeprodukten gelingen?

Harenberg: Unternehmen stehen aktuell vor zwei riesigen Herausforderungen. Das ist einerseits ein akuter Mangel an Fachkräften, der sich aufgrund der konjunkturellen Entwicklung wohl nur kurzfristig ein wenig abschwächt. Und

andererseits sind die Krankenstände drastisch gestiegen. Für diese Probleme können Versicherungsvermittler mit einem durchdachten Vorsorgekonzept Lösungen liefern.

Aber wie können Vermittler hiervon auch die Firmen überzeugen?

Harenberg: Die bKV bietet Beschäftigten sofort und zeitnah erlebbare Mehrwerte – wie Gesundheitsbudgets, Sehhilfen oder Facharzt-Terminservices. Das steigert die Arbeitgeberattraktivität im Recruiting unmittelbar und reduziert Fehlzeiten. Die bAKS ermöglicht Belegschaften darüber hinaus – ebenfalls ohne die Hürde der

biestern haben, ist das ein enormer Mehrwert. Statt aufwendiger Einzelverwaltung erhalten die Vermittler eine konsolidierte Gesamtsicht auf alle platzierten Vorsorgekonzepte.

Wie wirkt sich die Kombination solcher Vorsorgebausteine Ihrer Erfahrung nach auf die Kundenbindung aus?

Harenberg: Sie erzeugt eine maximale Bindung auf allen Ebenen. Für das Unternehmen entsteht ein nahtlos ineinandergreifendes Benefit-System, das von den Beschäftigten täglich wahrgenommen wird. Für die Personalabtei-



Das AVD kann die private Sparquote ergänzen, aber die Versorgungslücke nicht allein schließen.“

Hubertus Harenberg, Swiss Life

individuellen Gesundheitsprüfung – den Zugang zu Existenzschutz.

Und auf der Verwaltungsseite lösen Vermittler das Problem der Überlastung und Bürokratie, indem sie „Prozess vor Produkt“ stellen. Wer dem Kunden voll-digitale Verwaltungsportale an die Hand gibt und juristische Sicherheit bei heiklen Themen wie Versorgungsordnungen oder Altzusagen anbietet, nimmt dem Arbeitgeber die administrative Angst.

Für Komplexität sorgt beispielsweise das Nebeneinander mehrerer Anbieter. Inwiefern ist es für Versicherungsvermittler möglich, auch Fremdprodukte in das betriebliche Vorsorgekonzept zu integrieren und gemeinsam mit den Policen der Swiss Life zu verwalten?

Harenberg: Ja, das ist absolut möglich – und genau hier liegt einer unserer großen Vorteile für Vermittler. Über unsere Zusammenarbeit mit der Xempus AG bieten wir eine digitale Lösung, die weit über das klassische Produktangebot hinausgeht. Das bedeutet: Vermittler können dort auch Produkte anderer Versicherer zentral verwalten. Gerade bei Firmenkunden, die historisch gewachsene Vorsorgestrukturen mit mehreren An-

lung vereinfacht sich die Abwicklung enorm, weil sie nicht für jede Sparte einen anderen Ansprechpartner und unterschiedliche Kanäle nutzen muss. Die Mitarbeiter steuern alles über eine zentrale Plattform.

Und auch der Vermittler profitiert langfristig. Denn ein Firmenkunde, bei dem bAV, bKV und bAKS aufeinander abgestimmt sind und der zusätzlich noch wertvolle Verwaltungsservices sowie rechtliche Expertise von seinem Berater erhält, wechselt nicht wegen ein paar Euro Beitragsunterschied zum Mitbewerber. Die Verknüpfung der Produkte schafft Stabilität und wandelt das Erstgeschäft in ein dauerhaftes, hochresistentes Beratungsmandat um.

Das Gesamtkonzept ist also auch eine Möglichkeit, Konkurrenten im Vertrieb fernzuhalten?

Harenberg: Ja. Der beste Schutz gegen Wettbewerb ist die tiefe Integration in die betrieblichen Abläufe des Firmenkunden. Wer lediglich mit einer einzelnen Police im Aktenschrank vertreten ist, kann jederzeit leicht ausgetauscht werden. Wer jedoch die Verwaltung der betrieblichen Vorsorge des Unternehmens digitalisiert, wird Teil seiner HR-Prozesse.



Der beste Schutz gegen Wettbewerb ist die tiefe Integration in die betrieblichen Abläufe des Firmenkunden.“

Hubertus Harenberg, Swiss Life

Erfahrung und Expertise spielen sicherlich auch eine entscheidende Rolle ...

Harenberg: Wenn die Vermittlerin oder der Vermittler zusätzlich komplexe Sonderthemen löst – etwa die haftungssichere Sanierung veralteter Pensionszusagen oder die juristisch saubere Gestaltung von Versorgungsordnungen mit Fachexperten im Rücken –, bieten sich keine Angriffsflächen. Ein Wettbewerber müsste nicht nur ein neues Produkt anbieten, sondern die gesamten digitalen und rechtlichen Strukturen des Betriebs aufbrechen. Das tut sich kein Arbeitgeber freiwillig an.

Für Versicherungsvermittler dürfte das insbesondere bei speziellen gewerblichen Zielgruppen herausfordernd sein.

Harenberg: Ja. In Branchen wie der Metall- und Elektroindustrie oder dem Gesundheitswesen und der Pflege bewegen wir

uns in stark reglementierten Bereichen. Hier spielen Tarifverträge, Branchenstandards und eine starke Mitbestimmung durch Betriebsräte eine zentrale Rolle. Wer hier als Vermittler mit Standardprodukten auftritt, scheitert oft schon an den Zugangsvoraussetzungen. Der Hebel kann in der Nutzung etablierter Branchen-Versorgungswerke liegen.

Aber auch innerhalb dieser Branchen gibt es Firmen mit sehr heterogenen Belegschaften.

Harenberg: Wichtig ist deshalb ein Benefit-Programm, das die Flexibilität hierfür bietet. Es muss zielgruppenabhängig mit den Argumenten überzeugen, die für den jeweiligen Gesprächspartner relevant sind – sei es zum Beispiel der 22 Jahre alte Berufseinsteiger oder der etablierte Mitarbeiter im Alter von 47 Jahren. Gleichzeitig sollte das Produktspektrum nicht aufgebläht werden müssen, um die Abwicklung beim Arbeitgeber

nicht zu verkomplizieren. Grundsätzlich ist in der Beratung die zielgruppenrechte Ansprache entscheidend.

Unübersichtlich droht es für Vermittler auch bei Sonderkonstellationen wie grenzüberschreitenden Teams zu werden.

Harenberg: Internationale Mitarbeitermobilität, Remote Work aus dem Ausland – Stichwort Workation – und das gezielte Anwerben ausländischer Spezialisten sind im Mittelstand längst Realität. Was viele Unternehmen nicht wissen: Standardmäßige deutsche Vorsorgepolitiken und Krankenversicherungen stoßen bei grenzüberschreitenden Einsätzen rasch an ihre Grenzen.

Für Vermittler liegt in diesen Sonderkonstellationen eine erstklassige Positionierungschance. Gefragt sind spezialisierte Konzepte für weltweiten Krankenversicherungsschutz. Makler müssen diese internationalen Rechts- und Absicherungsfragen aber nicht selbst im Detail lösen können. Sie brauchen stattdessen lediglich den richtigen Partner, der diese globale Betreuungsinfrastruktur mitbringt. Wer einem Firmenkunden hier Lösungskompetenz bietet, hebt sich im Wettbewerb ab.

Die Fragen stellte Eva-Bettina Ullrich

VersicherungsJournal Extrablatt

Heft 4|2026, ISSN 1864-6964
Altersvorsorge – Wie Vermittler die Reform nutzen

Erscheinungsdatum: 26.10.2026

Herausgeber und Verlag:

Claus-Peter Meyer
VersicherungsJournal Verlag GmbH
Klaus-Groth-Straße 16 a, 22926 Ahrensburg
Handelsregister Lübeck HRB 4295 AH
Telefon +49 (0)4102 7777880
E-Mail kontakt@versicherungsjournal.de
www.versicherungsjournal.de

Anzeigenverkauf:

Simona Salzburg
Telefon +49 (0)30 72019729
E-Mail s.salzburg@versicherungsjournal.de

Redaktion:

Christian Hilmes
Telefon +49 (0)4102 7777885
E-Mail c.hilmes@versicherungsjournal.de

Redaktionelle Mitarbeit:

- Robert Peres, Wiesbaden
rperes@robertperes.de
- Uwe Schmidt-Kasperek, Düsseldorf
usk.redaktion@gmail.com
- Eva-Bettina Ullrich, Frankfurt
evabettina.ullrich@t-online.de
- Björn Wichert, Bochum
bjoern.wichert@web.de

Layout:

Jan Pieloth
j.pieloth@versicherungsjournal.de

Druck und Verarbeitung:

Bonifatius GmbH, Paderborn

© 2026 VersicherungsJournal Verlag GmbH:

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Hefts sind urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie, dass die Inhalte ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt sind. Nachdrucke oder elektronische Wiedergaben sind nur mit schriftlicher Zustimmung des Verlages zulässig.

Bezugshinweise:

Das VersicherungsJournal Extrablatt erscheint vier Mal im Jahr. Bestellungen über www.versicherungsjournal.de. Das Abonnement ist für Empfänger in Deutschland und als E-Paper kostenlos.

Haftung:

Alle Informationen in diesem Heft wurden sorgfältig geprüft. Der Verlag kann aber keine Haftung für die Richtigkeit sowie für das Befolgen von Hinweisen und Ratschlägen übernehmen.



TESTEN SIE IHR WISSEN

KI in der Lebensversicherung nutzen

Die Aufgabe

In der Versicherungswirtschaft gewinnt der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) immer mehr an Bedeutung. Auch die Proximus Lebensversicherung AG plant, verstärkt KI einzusetzen.

- Geben Sie fünf Beispiele an, wie sich durch KI die Kundenzufriedenheit erhöhen lässt.
- Nennen Sie neben der Kundenzufriedenheit fünf Vorteile für die Proximus Lebensversicherung AG, die sich durch den Einsatz von KI ergeben.
- Beschreiben Sie kritisch den zukünftig möglichen Einfluss von KI auf die Versicherungswirtschaft.



Foto: ©contrastwerkstatt/fotolia.com

Quelle: Schriftliche Prüfung zum „Geprüfte/-n Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Herbst 2024, Handlungsbereich „Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“

© DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH, Bonn. Die gesamte Prüfung ist in der Reihe „Aufgaben und Lösungshinweise“ vollständig abgedruckt. Diese erhalten Sie direkt unter www.dihk-bildung.shop.

LÖSUNGSHINWEISE

Zu a)

Zum Beispiel:

- automatisierte beziehungsweise individualisierte Produktempfehlungen
- Erklärung von Fachbegriffen
- Einsatz personalisierter beziehungsweise modularisierter Produkte
- datengestützte Schadenmeldungen
- digitale Assistance-Services
- Beantwortung von Fragen, zum Beispiel via Chatbot
- automatisierte Services, zum Beispiel Altersvorsorgerechner
- Transparenz und Echtzeit-Updates zu Produkten
- datengestützte Angebote
- Interaktion von Versicherungsnehmern und Versicherungsunternehmen

Zu b)

Zum Beispiel:

- Prozesse werden automatisiert
- Einsparung von Kosten
- Einsparung von Zeit
- Entlastung von Mitarbeitern
- große Datenmengen können in die Entscheidungsfindung einfließen

- Präzision und Qualität können erhöht werden
- bessere Risikoselektion

Zu c)

Zum Beispiel:

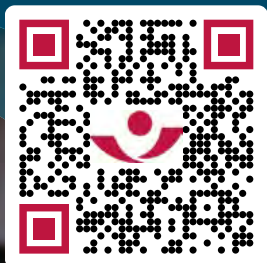
Dem Potenzial von KI stehen technische und organisatorische Voraussetzungen von Versicherern entgegen: IT-Systeme müssen flexibilisiert, Daten aggregiert und verfügbar gemacht werden, neue Skills müssen eingekauft oder geschult werden. Dabei eröffnet sich ein zeitlicher Wettlauf. KI als Technologie kann neuen Wettbewerbern einen einfacheren Markteintritt ermöglichen und starre und langsame Versicherer in Bedrängnis bringen.

Datengetriebene Innovationen können die Zergliederung der Versicherungswertschöpfungskette verstärken. Traditionelle Anbieter könnten zunehmend in die Rolle eines Infrastrukturdienstleisters für Drittangebote gedrängt werden. Der Markteintritt von Nicht-Versicherungsunternehmen würde erleichtert, wenn diese für die Risikobewertung relevante externe Daten besäßen und zielgerichtet auswerten könnten. Dabei könnte insbesondere der Wettbewerb an der Kundenschnittstelle zukünftig durch datengetriebene Innovationen entschieden werden.

Die Frage wählte Eva-Bettina Ullrich aus.

Neue Chancen ins Rollen bringen – die Altersvorsorge-reform kommt!

Wir stehen Ihnen als starker Partner mit erstklassigen Produkten und Tools zur Seite.



Alte Leipziger
ALH Gruppe