

Altersvorsorgedepot: Was Versicherer leisten

Die staatlich geförderte Altersvorsorge wird flexibler und leistungsfähiger. Wie sich Vermittlerinnen und Vermittler jetzt positionieren sollten

ETFs rein, Garantien raus, Kosten runter: Auf diese Formel lässt sich ein großer Teil der Diskussion über die neue geförderte Altersvorsorge bringen. Ab **2027** erweitert das **Altersvorsorgedepot, kurz AVD**, die Produktwelt. Sparer können **staatlich gefördert direkt am Kapitalmarkt investieren**. „Die Reform ist ein überfälliger Modernisierungsschritt. Zusätzlich Altersvorsorge gewinnt an Attraktivität“, sagt Jörg Asmussen, Hauptgeschäftsführer beim Gesamtverband der Versicherer (GDV).

Das ist auch erforderlich – noch immer verlassen sich zu viele Menschen bei ihrer Altersvorsorge nur auf die gesetzliche Rente. Doch seit Langem ist klar: **Ohne private Zusatzvorsorge droht im Ruhestand eine Einkommenslücke von 20 bis 30 Prozent.**

Qualifizierte Beratung. Auch der **AfW Bundesverband Finanzdienstleistung** hält die **Reform** für einen echten **Gamechanger**: „Mit dem Altersvorsorgedepot, neuen Garantieprodukten, mehr Flexibilität und einer deutlich stärkeren Kapitalmarktorientierung bekommen wir einen völlig **neuen und sehr viel leistungsfähigeren Werkzeugkasten** für die staatlich geförderte private Altersvorsorge“, sagt **Norman Wirth**. Gleichzeitig warnt der geschäftsführende Vorstand des Vermittlerverbands: „Ein Werkzeugkasten baut noch kein stabiles Altersvorsorgehaus. Wenn wir mit der Reform viele Menschen erreichen wollen, **braucht es qualifizierte und unabhängige Beratung.**“

Das Rennen um die Kundinnen und Kunden hat längst begonnen. **Banken, Fondsgesellschaften und digitale Anbieter** drängen in einen Markt, den bislang vor allem Versicherer

geprägt haben. Doch der Gegensatz führt in die Irre. **Moderne**

fondsgebundene Rentenversicherungen können auch in ETFs und aktive Fonds investieren. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr: Börse oder Versicherung? Sondern: **Welche Hülle leistet für die gesamte Altersvorsorge mehr?**

Kapitalmarkt können beide. Das **AVD** dürfte bei Kosten, Transparenz und einfacher Kapitalanlage **starken Wettbewerb auslösen**. Millionen laufende **Riester-Verträge** könnten **gekündigt** werden und das angesparte Kapital in einem AVD wandern. Längst werben bundesweit Neo-Broker wie Scalable Capital aggressiv um die neue Kundschaft: „Wer riestert, der rostet.“

Doch auch **Versicherungen ermöglichen hohe Kapitalmarktquoten** – und eine **unüberlegte Kündigung** eines laufenden Riester-Vertrags **kann für die Sparer teuer werden**. Je nach Tarif stehen ETFs, aktive Fonds oder gemanagte Portfolios zur Verfügung. Hinzu kommen **institutionelle** oder andere **kostenoptimierte Anteilsklassen**. Zudem lassen sich individuelle **Fondsanlage** und – je nach Produkt – **Sicherungsvermögen kombinieren**. Das Sicherungsvermögen eröffnet Versicherern dabei Möglichkeiten zur **Darstellung von Garantieelementen**, die ein reines Wertpapierdepot nicht bietet.

Damit verschiebt sich die Diskussion. Das AVD verschärft den Wettbewerb beim Sparen. Doch **Altersvorsorge besteht nicht nur aus Sparen**. Entscheidend ist, wie Kapitalanla-

KOMPAKT

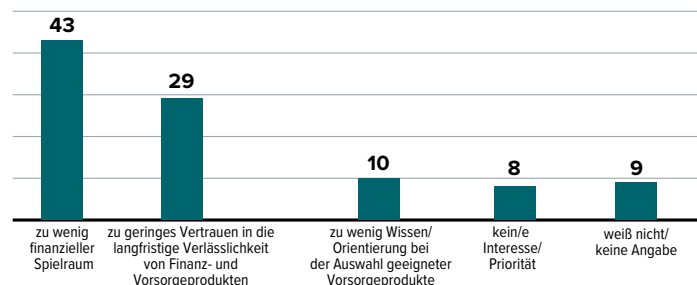
- ✓ **Zäsur.** Ab Januar 2027 greift die Reform der geförderten Altersvorsorge. Sparer können direkt am Kapitalmarkt investieren.
- ✓ **Wettbewerb.** Konkurrenz für Versicherer: Das neue Altersvorsorgedepot wird auch von Banken, Brokern und Fonds angeboten.
- ✓ **Kompetenz.** Lebensversicherer können das Langlebkeitsrisiko managen.
- ✓ **Beratung.** Welche Fragen Vermittlerinnen und Vermittler ihren Kunden stellen sollten.

Die größten Hindernisse für den Aufbau einer privaten Altersvorsorge

43 Prozent der Bundesbürger ab 18 Jahren geben an, dass sie aktuell zu wenig Spielraum für den Aufbau einer ausreichenden privaten Altersvorsorge haben. 29 Prozent haben zu geringes Vertrauen in die langfristige Verlässlichkeit von Finanz- und Vorsorgeprodukten.

Kein Geld, wenig Vertrauen

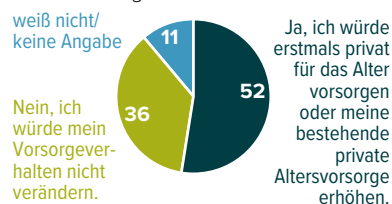
Was ist derzeit für Sie persönlich das größte Hindernis für den Aufbau einer ausreichenden privaten Altersvorsorge? Angaben in Prozent



52 Prozent der Befragten würden erstmals privat vorsorgen, wenn ihnen dauerhaft 100 Euro pro Monat zusätzlich zur Verfügung stünden.

Mehr Geld, mehr Vorsorge

Angenommen, Ihnen stünden dauerhaft 100 Euro pro Monat zusätzlich zur Verfügung: Würde das etwas an Ihrer privaten Altersvorsorge verändern? Angaben in Prozent



Quelle: Deutsches Institut für Altersvorsorge

► Zukunftssicherung

ge, Vorsorgeplanung und späteres Einkommen zusammen spielen.

Kernkompetenz der Lebensversicherer. Während der Ansparphase zählt, wie viel Vermögen aufgebaut wird. Für Altersvorsorge reicht das nicht. **Irgendwann muss aus Kapital Einkommen werden.** Dafür sind grundsätzlich eine **lebenslange Leibrente** oder ein **langfristiger Auszahlungsplan** vorgesehen. Wer einen **Auszahlungsplan** wählt, trägt das **Risiko**, nach dessen Ende noch viele Jahre zu leben. Die Leibrente beantwortet dagegen die Frage: Was passiert, wenn ich sehr viel länger lebe als kalkuliert?

Hier liegt eine **Kernkompetenz der Lebensversicherung**. Sie kann das **Langlebigkeitsrisiko bündeln** und eine **Zahlung bis zum Lebensende** zusagen. Will ein Depotkunde dieses Risiko vollständig abgeben, führt der Weg letztlich zu einer Versicherungslösung.

Garantierter Rentenfaktor. Ein weiterer Unterschied zeigt sich beim garantierten Rentenfaktor. Ein **Versicherer** kann schon bei Vertragsabschluss zusagen, welche **lebenslange Mindestrente je 10 000 Euro Vertragsguthaben** später gezahlt wird. Gute Tarife sehen eine **Besserstellung** vor, wenn die dann geltenden Bedingungen eine höhere Rente ermöglichen. Entscheidet sich der Kunde erst zum **Rentenbeginn** für eine Leibrente, ist die **Höhe unsicher** und wird erst zu den **dann geltenden Konditionen** festgelegt.

Relevant wird das bei einer **konkreten Versorgungslücke**. Fehlen später etwa **800 Euro im Monat**, lautet die Frage nicht nur: Wie viel Vermögen kann ich aufbauen? Sondern auch: Welchen Teil davon möchte ich verlässlich abgedeckt wissen? Hier können Produkte mit **80 oder 100 Prozent Kapitalgarantie** eine Rolle spielen. Zusammen mit dem garantierten Rentenfaktor kann daraus eine **kalkulierbare Untergrenze** für die spätere lebenslange Versorgung entstehen.

Kein Abschied von der Börse. Auch in der **Rentenphase** muss die Entscheidung nicht „Sicherheit oder Kapitalmarkt“ lauten. **Eine hybride Leibrente kann beides verbinden.** Hier werden 80 Prozent des Kapitals in eine niemals fallende lebenslange Rente überführt; 20 Prozent bleiben fondsorientiert investiert und ermöglichen zusätzliche Zahlungen. Da die Konstruktion eine garantierte lebenslange Leibrente enthält, bleibt der **Versicherer** auch hier **unverzichtbar**. So kann die Basisversorgung abgesichert werden, während ein Teil des

Vermögens am Kapitalmarkt weiterarbeitet. Ein guter Versicherungsspezialist erörtert mit dem Kunden die Frage: **Welche Ausgaben müssen lebenslang sicher finanziert sein – und welcher Teil des Vermögens darf schwanken?**

Viel Erfahrung. Ein Vorsorgevertrag läuft selten durchgängig nach Plan. „**Altersvorsorge ist eine Entscheidung für Jahrzehnte – nicht für ein paar Klicks**“, sagt AfW-Vorstand Wirth. Zwischen dem ersten Beitrag und der letzten Rentenzahlung kann ein halbes Jahrhundert liegen. Einkommen, Familie, Sparmöglichkeiten und Ziele verändern sich. Kunden kaufen Immobilien, ändern ihre Sparrate oder verschieben den Rentenbeginn.

Auch die **wohnwirtschaftliche Verwendung** geförderten Altersvorsorgevermögens bleibt möglich. Ihre **Umsetzung** ist jedoch **anspruchsvoll**. **Versicherer**, die zum Beispiel heute bereits Riester-Verträge verwalten, können **auf bestehende Systeme und Erfahrungen zurückgreifen**. Neue Anbieter können solche Prozesse ebenfalls aufbauen oder zukaufen. Ob sie dies zum Start in gleicher Breite tun, ist zumindest fraglich. Und: Wer will schon darauf verzichten, das Guthaben aus seinem Altersvorsorgedepot auch für den Eigenheimkauf zu verwenden?

Altersvorsorge ist komplexes Geschäft. Ein gefördertes Altersvorsorgeprodukt verlangt über Jahrzehnte mehr als Depotführung und Wertpapierhandel. **Zulagen müssen verarbeitet, Vertragsänderungen umgesetzt und Kunden informiert werden.** Später kommen **Rentenbeginn, Auszahlungsoptionen** und gegebenenfalls **Verrentung** hinzu. Etablierte **Lebensversicherer** verfügen dafür über **Fachabteilungen**, eingespielte **Zulagenprozesse**, **Kundenservice** sowie ein **Netz qualifizierter Vermittler**. Digitale Anbieter können Prozesse einfacher und günstiger gestalten. Sie müssen aber zeigen, dass sie neben einer guten App und günstiger Kapitalanlage auch jahrzehntelange Altersvorsorge können.

Der **Wettbewerb ab 2027** dürfte deshalb **differenzierter** ausfallen, als es die Gegenüberstellung von ETF-Depot und Lebensversicherung vermuten lässt. Das Depot setzt Versicherer bei Kosten, Transparenz und Kapitalanlage unter Druck. Umgekehrt müssen Depotanbieter zeigen, wie weit ihr Angebot über den Vermögensaufbau hinausreicht.

Denn Altersvorsorge endet nicht mit einem möglichst hohen Depotstand. Gefragt sind auch **Verrentung, Absicherung des Langlebigkeitsrisikos, planbare Mindestversorgung, Flexibilität und Betreuung** über Jahrzehnte. ■

Gewappnet für das Kundengespräch

Ab Januar 2027 greift die Reform der staatlich geförderten Altersvorsorge. Vermittlerverbände kritisieren scharf, dass Standardprodukte im Direktvertrieb ohne Beratungspflicht angeboten werden können. Sinnvoll ist das nicht: Beim Aufbau einer Altersvorsorge geht es um komplexe Finanzentscheidungen, die Jahrzehnte in die Zukunft gerichtet sind. Welche Fragen Vermittler ihren Kunden auf jeden Fall stellen sollten.

1. Möchten Sie nur Kapital aufbauen – oder auch sicherstellen, dass Ihre Rente lebenslang reicht?
2. Ist Ihnen wichtig, heute schon zu wissen, welche Mindestrente Ihr Kapital später erzeugt?
3. Welche monatliche Rentenlücke wollen Sie im Alter auf jeden Fall schließen?
4. Wie viel von Ihrem eingezahlten Geld darf zum Rentenbeginn im ungünstigsten Fall fehlen?
5. Möchten Sie auch während des Rentenbezugs noch teilweise am Kapitalmarkt investiert bleiben?
6. Könnte eine wohnwirtschaftliche Verwendung für Sie irgendwann wichtig werden?
7. Wie wichtig ist Ihnen persönliche Betreuung bei einem Vertrag, der Sie möglicherweise 40 oder 50 Jahre begleitet?