



INTERVIEW

Die Beratungsqualität wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor“

Maximilian Backhaus ist seit dem 1. Juli 2026 Generalbevollmächtigter der WWK Versicherungen und leitet die Organisationsdirektion Sonderdirektion im Partnervertrieb. Im Gespräch mit „Mein Geld“ erläutert er seine neue Aufgabe und erklärt, worauf Vermittler beim Übergang von der Riester-Welt zum neuen Altersvorsorgedepot achten sollten

Herr Backhaus, Sie haben zum 1. Juli die Leitung der Organisationsdirektion Sonderdirektion übernommen. Was bedeutet die neue Verantwortung für Sie?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Ich freue mich sehr über das Vertrauen, das mir mit dieser Aufgabe entgegengebracht wird. Ich bin seit mehr als 15 Jahren bei der WWK und kenne die Vertriebswege des Versicherers aus unterschiedlichen Perspektiven – vom Consultant bis zu Führungspositionen in Eigen- und Partnervertrieb.

In meiner neuen Funktion geht es vor allem um die strategische Weiterentwicklung unserer Beziehungen zu den zentral angebundenen Großvertriebspartnern. Hinzu kommen die Leitung unseres bundesweiten Consultant-Teams, die Koordination der konzernweiten bAV-Aktivitäten sowie die Weiterentwicklung des Österreich-Geschäfts.

Ein wichtiges Zukunftsthema ist die geplante neue geförderte private Altersvorsorge. Was kommt aus Ihrer Sicht auf die Berater zu?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Die Einführung des neuen Altersvorsorgedepots wird die Beratung anspruchsvoller machen. Gerade bei bestehenden Riester-Verträgen kann es nicht darum gehen, pauschal einen Wechsel in das neue Förder- und/oder die Produktwelt zu empfehlen. Zunächst muss die individuelle Vertragssituation analysiert werden. Dabei spielen beispielsweise der Rechnungszins des ursprünglichen Vertrags, die verbleibende Restlaufzeit und der vereinbarte garantierte Rentenfaktor eine Rolle. Ebenso wichtig sind die Risikoaffinität des Kunden und sein gewünschtes Renteneintrittsalter. Hinzu kommt der Vergleich der unterschiedlichen Fördermodelle. Erst die Gesamtschau ermöglicht eine fundierte Entscheidung.

Welche Rolle spielt dabei die persönliche Beratung?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Eine ganz wesentliche. Die Entscheidung über die Zukunft eines Riester-Vertrags erfordert hohe Beratungskompetenz. Der Berater kennt im Idealfall nicht nur die Vertragsdaten, sondern auch die Lebenssituation, Ziele und Risikobereitschaft seines Kunden. Deshalb ist eine persönliche Beratung durch einen kompetenten und vertrauten Finanzberater aus unserer Sicht unverzichtbar.

Sollte der Vertrieb bereits jetzt aktiv auf Riester-Kunden zugehen?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Unbedingt. Zum Jahreswechsel werden zahlreiche Banken, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Neo-Broker in den Markt der geförderten Altersvorsorge eintreten. Insbesondere Neo-Broker sind bereits heute mit offensiver Werbung präsent. Vermittler sollten deshalb jetzt auf ihre Riester-Kunden zugehen.

Dabei geht es zunächst nicht nur um einen unmittelbaren Vertragsabschluss, sondern darum, den Kunden zu sensibilisieren: Aktuell besteht noch kein akuter Handlungsbedarf. Wer heute das Gespräch führt und einen Anker für die spätere Beratung setzt, kann verhindern, dass der Kunde vorzeitig online eine möglicherweise irreversible Entscheidung trifft.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für die konkrete Beratung?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Das fundierte Beratungsgespräch zum Altersvorsorgedepot kommt aus unserer Sicht ab dem Jahreswechsel. Sowohl eine Optimierung eines bestehenden Riester-Vertrags durch einen Wechsel in das neue Fördersystem als auch ein Vertragsschluss in der neuen Welt werden erst ab dem 1. Januar 2027 möglich sein.

Jetzt geht es daher vor allem darum, die Kundenbeziehungen zu aktivieren und die Gespräche vorzubereiten. »



Persönliche Beratung durch einen kompetenten Finanzberater ist aus unserer Sicht unverzichtbar.

Anzeige Bilder: © WWK





Welche Bedeutung haben digitale Beratungs- und Vergleichstools?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Eine sehr große. Softwarelösungen werden auch beim Altersvorsorgedepot für die ganzheitliche und schichtenübergreifende Bedarfsermittlung eine zentrale Rolle spielen. Sie können unterschiedliche Szenarien transparent machen, ersetzen aber nicht die persönliche Beratung. Die WWK unterstützt ihre Vertriebspartner bereits heute über eine frei zugängliche Landingpage zum Altersvorsorgedepot. Dort steht unter anderem ein Vergleichstool zur Verfügung, mit dem sich die Riester-Förderung verschiedenen neuen Fördermöglichkeiten gegenüberstellen lässt. Die Inhalte werden laufend aktualisiert und weiter ausgebaut. Auch bei der Qualifizierung unserer Vertriebspartner setzen wir auf frühzeitige Information und umfassende Unterstützung. Über die WWK Akademie bieten wir

Finanzberatern aller Vertriebswege ein vielfältiges Schulungsangebot zur neuen geförderten Altersvorsorge – digital und in Präsenz. So schaffen wir die Grundlage dafür, dass unsere Vertriebspartner ihre Kunden kompetent durch die neue Vorsorgewelt begleiten können.

Was ist dabei das Ziel der WWK?

MAXIMILIAN BACKHAUS: Wir wollen unseren Vertriebspartnern nicht nur Informationen liefern, sondern sie praktisch bei einer qualitativ hochwertigen Beratung unterstützen. Gerade beim Übergang von der Riester-Welt zum Altersvorsorgedepot werden die Kundenbeziehung und die Beratungsqualität die entscheidenden Erfolgsfaktoren sein.

Vielen Dank für das Gespräch. ●

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien