

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



Deutschland
EUR 6,00

NR. 7 · JULI 2026
44. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de



Ein echter Trendwechsel in der Altersversorgung

Dr. Winfried Gaßner, Rainer Gebhart und Maximilian Backhaus
von der WWK über die Chancen der pAV-Reform, die wachsende
Bedeutung der bAV und die Herausforderungen und
Chancen im Vermittlermarkt

BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG Raus aus der Nische ·

GEWERBEVERSICHERUNG Rollenwechsel für Makler · **MULTI-ASSET-FONDS**

Wie die Produkte beraten werden sollten · **ACTIVE ETF** Ein Blick unter die

Motorhaube · **EHEGATTENSPLITTING** Wie eine Reform wirken könnte ·

BAUFINANZIERUNG Was den Markt abseits von Zinsen bewegt

Special Digitalisierung
Von Künstlicher Intelligenz
bis Tokenisierung



Die WWK will den Trendwechsel bei der privaten und betrieblichen Altersversorgung aktiv begleiten (von links): Maximilian Backhaus, Organisationsdirektor Sonderdirektion, Vertriebsvorstand Rainer Gebhart und Dr. Winfried Gaßner, Leiter Produktmanagement.

„Altersversorgung verkauft sich nicht von selbst“

Die Reform der privaten Altersvorsorge und der gleichzeitige Bedeutungsgewinn der betrieblichen Altersversorgung stellen Versicherer vor grundlegende Weichenstellungen. Wie die WWK Lebensversicherung beide Felder bearbeiten will – und warum die Vergütungsfrage über Erfolg oder Misserfolg der Reform entscheiden könnte. Interview mit Vertriebsvorstand Rainer Gebhart, Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement und Maximilian Backhaus, Organisationsdirektor Sonderdirektion.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Herr Gebhart, wie ist das Jahr 2025 für die WWK im Lebensversicherungsgeschäft verlaufen?

Gebhart: 2025 war für die WWK ein äußerst erfolgreiches Jahr im Lebensversicherungsgeschäft. Insbesondere hohe Wachstumsraten in der betrieblichen Altersversorgung und das Comeback der Riester-Rente infolge des gestiegenen Rechnungszinses haben zu einer spürbaren Produktionssteigerung gegenüber dem Vorjahr geführt. Positiv ist dabei, dass dieses Wachstum von allen Vertriebswegen unseres Hauses getragen wurde.

Mit der Reform der privaten Altersvorsorge steht ein Paradigmenwechsel in der pAV an, dessen Folgen sich derzeit gar nicht einschätzen lassen. Wie ordnen Sie die aktuellen Vorschläge ein?

Gebhart: Die Analyse von Vertragsverläufen aus unserem Riester-Bestand belegt, dass unsere fondsgebundene Riester-Rente in der Vergangenheit für die Kunden attraktive Renditen erwirtschaftet

hat. Das Modell hat sich bewährt – das sehen wir in den Vertragsverläufen auch und vor allem in volatilen Phasen an den Kapitalmärkten – denken Sie beispielsweise an den Beginn der Pandemie. Vor diesem Hintergrund teilen wir den medialen und politischen Abgesang auf die Riester-Rente nicht. Unsere Kunden und Vertriebspartner, die mit einem Riester-Vertrag für das Alter vorsorgen, haben eine gute Entscheidung getroffen. Sie profitieren davon bis heute und werden dies auch künftig tun.

Gaßner: Dennoch sehen wir in der Reform die Chance, die private Altersvorsorge zu stärken. Der Wegfall der verpflichtenden Bruttobeitragsgarantie gibt auch uns als Versicherer neuen Spielraum für die Gestaltung zeitgemäßer Produkte. Kunden, die bereit sind Kapitalmarktrisiken zu tragen, können nun über Aktienfonds und ETFs von Vertragsbeginn an noch intensiver an den Chancen der Kapitalmärkte partizipieren. Positiv für die Kunden ist auch die neue ►

Förderung, die in vielen Fällen die Attraktivität der Produkte weiter erhöht. Damit gewinnt das Argument der „Förderrendite“ weiter an Bedeutung.

Backhaus: Insgesamt kann die Reform der privaten Altersvorsorge einen spürbaren Impuls geben. Entscheidend für die Durchdringung der Bevölkerung wird es aus meiner Sicht aber bleiben, ob das Produkt unter den neuen Rahmenbedingungen für Vermittler attraktiv gestaltet werden kann. Eine bedarfsgerechte Altersversorgung setzt nach wie vor eine qualifizierte Beratung voraus, für die der Vermittler zurecht eine angemessene Vergütung erwartet. Altersversorgung verkauft sich nicht von selbst – für weite Teile der Bevölkerung wird dies auch weiterhin gelten.

Die WWK war einer der wenigen Lebensversicherer, der trotz deutlicher Kritik auf die Riester-Rente gesetzt hat und war dort über viele Jahre hinweg überaus erfolgreich. Künftig sollen neue Verträge in der bisherigen Form nicht mehr möglich sein. Wie weitreichend sind die Veränderungen für Ihr Haus?

Gebhart: Die Veränderungen sind erheblich, weil das bisherige Riester-System für das Neugeschäft abgelöst wird und auch Bestandskunden von den Vorteilen der neuen Fördersystematik profitieren sollen. Als Anbieter der ersten Stunde bewerten wir die Reform als Chance, unsere Marktposition in der geförderten Altersversorgung weiter auszubauen.

Backhaus: Die zentralen Argumente für eine versicherungsförmige Lösung haben unverändert Bestand: Eine Bruttobeitragsgarantien von 80 oder 100 Prozent wird für viele Kundengruppen ebenso bedeutend bleiben wie eine lebenslange Rentenleistung mit garantierten Rentenfaktoren. Aus unserer Sicht sind dies Bausteine jeder bedarfsgerechten Altersversorgung. Nur so lässt sich für den Einzelnen wirklich ausschließen, dass ein Börsencrash die Altersversorgung belastet oder dass ein Entnahmeplan endet und am Lebensende das Geld ausgeht. Das werden viele Kunden genauso sehen.

Neben den erwähnten Veränderungen für Produkt und Förderung bringt die Reform auch eine Erweiterung des Zielmarktes um die Selbstständigen mit sich, die zukünftig ebenso die Förderung vom Staat erhalten sollen.

Wie stellen Sie Ihre Produktstrategie vor diesem Hintergrund künftig auf?

Gaßner: Die Konzeption unserer neuen Produktwelt ist weit fortgeschritten, für die technische Umsetzung fehlen allerdings noch Detailregelungen des Gesetzgebers.

Gebhart: Anfang 2027 werden wir auch in der geförderten Altersversorgung mit einem breiten Angebot am Markt sein: Neben dem Standardprodukt planen wir leistungsstarke fondsgebundene Lösungen mit und ohne Garantiekomponenten mit einer breiten Auswahl chancenreicher Investment-Optionen. Als einer der Marktführer in der fondsgebundenen Vorsorge haben wir über viele Jahre bewiesen, dass wir diese Konzepte beherrschen.

„Das Comeback der Riester-Rente hat 2025 zu einer spürbaren Produktionssteigerung geführt.“

Rainer Gebhart

Mit dem Altersvorsorgedepot rücken kapitalmarktorientierte Lösungen stärker in den Fokus. Welche Chancen sehen Sie darin – auch für Vermittler in der Beratung?

Backhaus: Der stärkere Fokus auf Kapitalmarktorientierung ist zielführend. Ohne Aktienanlage ist eine attraktive Rendite deutlich oberhalb der Inflationsrate kaum darstellbar. Insbesondere bei den langen Laufzeiten eines Altersvorsorgevertrags scheinen auch die damit verbundenen Risiken beherrschbar. Trotzdem muss ein Kunde bereit sein, diese Risiken in Kauf zu nehmen.

Gaßner: Wir versetzen unsere Vermittler in die Lage, aus dem Verkaufsgespräch heraus für jeden Kunden eine passgenaue Vorsorgelösung zu gestalten: Je nach Risikoneigung kann der Kunde ganz auf Garantien verzichten oder aber eine Garantie von 80 oder 100 Prozent der gezahlten Beiträge und Zulagen wählen. Dabei bedeutet eine Garantie keinesfalls den Verzicht auf eine Beteiligung an den Kapitalmärkten. Unser Garantiemechanismus WWK IntelliProtect hat bereits in bestehenden Riesterverträgen bewiesen, dass hohe Investitionsgrade und attraktive Renditen auch mit Garantie möglich sind. Die gewohnt breite Fondsauswahl wird unser Produkt abrunden: Gemeinsam mit seinem Kunden wählt der Vermittler aus aktiv gemanagten Fonds oder ETF, aus verschiedenen Assetklassen, aus verschiedenen Regionen und kann auch spitze Investments aus Trendfeldern wie KI oder Blockchain-Technologie beimischen.

Gebhart: Diese Gestaltungsmöglichkeiten deuten das breite Spektrum an Möglichkeiten an, das Kunden und Vermittlern offen steht. In der Entwicklung einer passgenauen Lösung für den einzelnen Kunden liegt der große Wert einer fundierten Beratung. Wir arbeiten daran, diese Beratungsleistung auch angemessen vergüten zu können und investieren viel in die Qualifikation unserer Vertriebspartner, denen wir wöchentlich Webinare in unserer Akademie Online anbieten. Gut angenommen werden aber auch unsere Präsenzseminare in unserem Schulungszentrum im oberbayerischen Raubling.

Die Deckelung der Kosten auf ein Prozent wird derzeit diskutiert. Das könnte auch Auswirkungen auf Vergütungsmodelle haben. Wie schätzen Sie die Rolle der provisionsbasierten Beratung künftig ein?

Gebhart: Ein einseitiger Fokus auf Kosten greift zu kurz. Mindestens ebenso wichtig sind ertragsstarke und flexible Anlagemöglichkeiten sowie eine kompetente Beratung. Die neuen gesetzlichen Vorgaben sehen neben dem Kostendeckel eine zwingende Verteilung der Abschlusskosten über die gesamte Laufzeit vor. Dies macht die Kalkulation einer auskömmlichen Abschlussvergütung für alle Produktanbieter gleichermaßen zu einer Herausforderung. Für mich ist es nachvollziehbar, dass kein Vermittler glücklich ist, wenn er für seine heutige Beratungsleistung über die nächsten 30 Jahre nur eine

ratierliche Vergütung von wenigen Euro im Monat erhält. Schließlich hat er seinerseits Kosten, die er decken muss. Vergütungsmodelle müssen daher neu gedacht und neu gemacht werden. Dieser Bedarf ist uns bewusst und wir arbeiten intensiv an Lösungen. Dass es angesichts der neuen Rahmenbedingungen neuer Wege bedarf, steht außer Frage.

„Die Konzeption unserer neuen Produktwelt ist weit fortgeschritten.“

Dr. Winfried Gaßner

Backhaus: Wenn qualifizierte Beratung nicht angemessen vergütet werden kann, wird darunter die Verbreitung der geförderten Altersvorsorge leiden. Dies wäre aus meiner Sicht schlecht für uns als Anbieter, schlecht für unsere Vertriebspartner und schlecht für die Menschen, die nicht hingeführt würden zu einer bedarfsgerechten Vorsorge.

Banken, Plattformen und Neobroker gewinnen an Bedeutung. Wie verändert sich dadurch das Wettbewerbsumfeld für Versicherer und Vermittler?

Backhaus: Die Reform öffnet den Markt deutlich. Künftig können neben Lebensversicherern auch Banken, Fondsgesellschaften und Neobroker förderfähige Produkte anbieten. Das verschärft den Wettbewerb. Gleichzeitig steigt damit die Herausforderung für die Kunden aus einer Vielzahl neuer Produkte die individuell beste Lösung für sich zu finden. Eine qualifizierte Beratung gewinnt daher weiter an Bedeutung: Sie hilft dabei, persönliche Lebenssituationen, Anlagehorizonte und Risikoprofile angemessen zu berücksichtigen und Fehlentscheidungen bei der Altersvorsorge zu vermeiden.

Gebhart: Als Anbieter mit jahrzehntelanger Erfahrung in der geförderten Altersvorsorge sehen wir dem neuen Wettbewerb mit Interesse entgegen. Entscheidend wird es sein, wie neue Marktteilnehmer Themen wie Zulagenverwaltung, Regulatorik, Informationspflichten und Kundenservice in der Praxis lösen – und das bei gleichzeitig ambitionierten Kostenvorgaben. Wir haben unsere Expertise in allen Facetten der geförderten Altersvorsorge über viele Jahre bewiesen und stellen uns daher zuversichtlich dem Wettbewerb mit etablierten wie auch mit neuen Anbietern. Skeptisch betrachten wir allerdings den angekündigten Markteintritt eines öffentlichen Anbieters. Hier entsteht ein ordnungspolitisch fragwürdiger Zielkonflikt, wenn der Staat zugleich Regulierer und Anbieter ist. Auch hier fürchten wir nicht den Wettbewerb, aber wir befürchten ungleiche Rahmenbedingungen.

Wenn die private Altersvorsorge durch die Reform vor einem grundlegenden Wandel steht, rückt gleichzeitig die betriebliche Altersvorsorge stärker in den Fokus. Welche Bedeutung hat die bAV für die WWK?

Gebhart: Die bAV hat bereits in den letzten Jahren deutlich an strategischer Bedeutung gewonnen. Sie ist für Arbeitnehmer weiterhin die am stärksten geförderte Vorsorgeform und für Arbeitgeber längst ein zentraler Bestandteil moderner Personalpolitik. In Zeiten des demografischen Wandels und des Fachkräftemangels wird die bAV zu einem Benefit, auf den moderne Unternehmen kaum verzichten können. Verfolgt man die aktuelle Diskussion um die anstehende Rentenreform in Deutschland, haben offenbar auch Politik und einberufene Rentenkommission erkannt, dass eine tragfähige und zukunftsfeste Altersvorsorge ohne eine noch stärkere betriebliche Komponente, von der noch mehr Menschen profitieren, kaum möglich scheint. Für die WWK hat die bAV daher eine hohe strategische Bedeutung – sowohl kurzfristig als Wachstumsmotor als auch lang-

fristig als tragende Säule der Altersvorsorge. Wir investieren gezielt in Produkte, Prozesse und Services, um den Zugang zur bAV insbesondere für den Mittelstand deutlich zu vereinfachen.

Ihr Haus arbeitet stark mit unabhängigen Vermittlern zusammen. Welche Bedeutung hat dieser Vertriebsweg speziell im bAV-Geschäft?

Backhaus: Versicherungsvermittler, ob gebunden oder unabhängig, sind auch im bAV-Geschäft von zentraler Bedeutung. Gerade mittelständische Unternehmen benötigen Beratung und Orientierung, weil bAV immer auch arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen umfasst. Vermittler sind der entscheidende Faktor, damit eine bAV im Betrieb überhaupt eingerichtet wird. Erfahrene Berater werden den damit verbundenen Anforderungen gerecht. Damit auch junge Vermittler an die bAV herangeführt werden, unterstützen wir mit einem breiten Qualifikationsangebot, mit Beratungstools, mit Fachsupport, mit Prozessunterstützung und sogar mit persönlicher Begleitung beim Arbeitgeber vor Ort.

In der Praxis spielen dort neben dem Produkt vor allem Prozesse und Service eine entscheidende Rolle. Welche Bedeutung haben aus Ihrer Sicht einfache Abläufe, digitale Schnittstellen und Servicequalität für den Vertriebserfolg in der bAV?

Backhaus: Prozesse und Servicequalität sind im bAV-Geschäft mindestens so entscheidend wie das Produkt. Arbeitgeber erwarten einfache Abläufe, schnelle Reaktionszeiten und eine reibungslose Verwaltung. Arbeitnehmer erwarten verständliche Produkte und persönliche Ansprechpartner für Fragen und Vermittler benötigen digitale Schnittstellen, die Beratung und Bestandsbetreuung effizient machen. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, setzen wir auf ein hybrides Konzept: digitale Prozesse kombiniert mit persönlicher Beratung und Experten-Support.

Sie haben Ihr Portfolio zuletzt erweitert, unter anderem mit Blick auf die Förderung nach § 100 EStG. Welche Chancen ergeben sich daraus für Vermittler in der Beratungspraxis?

Gaßner: Die steuerlich Förderung nach Paragraph 100 EStG kann für den Arbeitgeber ein wichtiger Impuls sein, eine arbeitgeberfinanzierte bAV für Arbeitnehmergruppen in der förderfähigen Gehaltsgruppe anzubieten. Für Vermittler eröffnet dieses Angebot neue Beratungsanlässe – insbesondere bei Unternehmen, die bisher zurückhaltend waren mit der Einrichtung einer arbeitgeberfinanzierten bAV. Denn der Staat finanziert mit der steuerlichen Förderung die bAV für die Mitarbeiter teilweise mit. Mit unserem neuen Tarif FVG26 UDV schaffen wir hier eine praxistaugliche Lösung, um den Förderbetrag zu nutzen. Damit erweitern wir unser Angebot sinnvoll und stärken gleichzeitig die Beratungs- und Abschlusschancen im Mittelstand.

Welche strategischen Schwerpunkte setzen Sie 2026?

Gebhart: In der privaten Altersvorsorge liegt der Schwerpunkt klar auf der Umsetzung der pAV-Reform. Wir arbeiten intensiv an Produktarchitektur, Prozessen und vertriebsfähigen Modellen, um ab 2027 mit einem gewohnt leistungsstarken Angebot am Markt zu sein.

Backhaus: In der bAV setzen wir unseren Wachstumskurs fort, der einhergeht mit einer stetig steigenden Zahl an Arbeitgebern und an Vermittlern, die in diesem Geschäftsfeld aktiv sind. Im Fokus stehen daher die weitere Prozessoptimierung, Digitalisierung und Schnittstellenfähigkeit sowie ein konsequenter Ausbau unserer Service- und Vertriebsunterstützung. Denn bAV wird vor allem dort wachsen, wo sie für Arbeitgeber einfach umsetzbar und für Vermittler effizient beratbar ist.

Das vollständige Interview lesen Sie auf Cash. Online. **C.**