



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

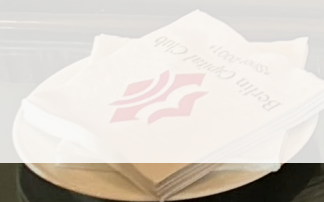
03 | 2026
HERBST
32. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR
CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR



MIXED CHAMPIONSTOUR 2026

Nachberichterstattung





OFFENE INVESTMENTFONDS

Neue Wege zur Altersvorsorge

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Carsten Brodesser, Mitglied des Deutschen Bundestages, Diplom-Volkswirt, Obmann im Finanzausschuss, zum Thema: Reform der privaten Altersvorsorge – Altersvorsorgedepot, Frühstart-Rente und die Zukunft der Beratung

Herr Dr. Brodesser, was ist aus Ihrer Sicht der wichtigste Fortschritt, den das neue Altersvorsorgegesetz für die private Altersvorsorge in Deutschland bringt?

DR. CARSTEN BRODESSER: Mit dem neuen Altersvorsorge-Reformgesetz ermöglichen wir breiten Bevölkerungsschichten eine stärkere Kapitalmarktbeteiligung für renditestärkere Anlageformen. Die bekannten Schwächen der Riester-Rente haben wir systematisch beseitigt. Dies ist der entscheidende Fortschritt gegenüber der bisherigen Riester-Rente. Deren gesetzliche Beitragsgarantie zwang zum Beispiel Anbieter dazu, Kundengelder statt in renditestarke Fonds vorwiegend in mündelsichere, festverzinsliche Wertpapiere zu investieren. In der langjährigen Niedrigzinsphase bestand die Rendite für Sparer daher oft fast nur noch aus der staatlichen Zulage, was weder ökonomisch noch individuell sinnvoll war. Mit der Reform erweitern wir zusätzlich den Kreis der Förderberechtigten.

Welche Aufgaben müssen bis zum geplanten Start der Reform Anfang 2027 noch gelöst werden? Neben dem Altersvorsorgedepot wird derzeit intensiv über die Frühstart-Rente diskutiert. Wie greifen diese Reformbausteine künftig ineinander?

DR. CARSTEN BRODESSER: Der Koalitionsvertrag nennt sechs Rententhemen, darunter die Aktivrente, die durch Weiterarbeit nach dem Renteneintritt dem Fachkräftemangel entgegenwirkt und bereits in Kraft ist. Bei den weiteren Reformen wurde die Reihenfolge bewusst umgekehrt: Zuerst musste das Altersvorsorgedepot als Fortentwicklung der alten Riester-Rente als Basis definiert werden. Dies haben wir im Bundestag im Frühjahr verabschiedet, bevor die Frühstart-Rente nun im Herbst folgt. Die unabhängige Rentenkommission hat zudem einen viel gelobten konsistenten Vorschlag zur langfristigen Reform unseres Rentensystems vorgelegt.

Lesen Sie weiter auf Seite 3



~ **Dr. Carsten Brodesser**
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-Volkswirt,
Obmann im Finanzausschuss

Ziel sind die Teilhabe an breit aufgestellten, am Kapitalmarkt orientierten lebensbegleitenden Altersvorsorgeprodukten über die drei Säulen. Mit der Definition des Depots und der neuen Förderung ist dieser erste Schritt geschafft; das Inkrafttreten ist für den 1. Januar 2027 geplant, ebenso für die Frühstart-Rente, wo wir endlich auch den Referentenentwurf vorliegen haben. Die Verbändeanhörung ist letzte Woche beendet worden.

Was fehlt bis zur endgültigen Einführung der Frühstart-Rente noch?

DR. CARSTEN BRODESSER: Für die Frühstart-Rente sollten künftig dieselben Regeln wie für das Altersvorsorgedepot gelten, um direkt daran anknüpfen zu können. Das Prinzip zeigt sich am Beispiel eines sechsjährigen Kindes: Die Eltern eröffnen ein Depot, der Staat zahlt monatlich zehn Euro ein, und auch Verwandte können Beiträge leisten. Das soll einfach und digital möglich sein. So entsteht über Jahrzehnte über den

Zinseszins Vermögen. Aus Budgetgründen startet das Projekt zunächst nur für Sechsjährige; ältere Kinder können jedoch privat vorsorgen. Das Ziel der Frühstart-Rente ist es, Kinder früh an die Vorsorge am Kapitalmarkt heranzuführen. Da aktuell 35 Prozent der Erwerbstätigen über keine zusätzliche Altersvorsorge verfügen, soll durch die Frühstart-Rente künftig jeder junge Mensch bereits beim Berufseinstieg eine eigene, ausbaufähige Zusatzvorsorge fürs Alter besitzen, auf die er dann privat auch mit eigenen Beiträgen aufbauen kann.

Geklärt werden müssen noch die Trägerschaft des staatlich organisierten Standarddepots im Bereich des privaten Altersvorsorgedepots, was wir dem Koalitionspartner zugestehen mussten und die Trägerschaft der Auffang-Institution für die Eltern, die sich noch nicht entscheiden können, über welchen Anbieter sie das Depot der Frühstart-Rente für ihren Nachwuchs anlegen wollen.

Flankiert werden soll die Reform durch eine Öffnung der betrieblichen Altersvorsorge für Einzahlungen aus der dritten Säule.

Welche Rolle spielen dabei die Gewerkschaften?

DR. CARSTEN BRODESSER: Die betriebliche Altersversorgung ist eine Gemeinschaftsaufgabe, hat in Tarifverhandlungen aber oft keine Priorität, da Gewerkschaften kurzfristig meist direkte Lohnerhöhungen vorziehen. Dass nun auch dort eine stärkere Verbreitung gefordert wird, ist zu begrüßen. Eine reine Arbeitgeberfinanzierung lehne ich jedoch ab, da dies die Lohnnebenkosten steigert und vor allem kleine sowie mittelständische Unternehmen belastet. »

Welche nächsten Schritte sind notwendig, um dieses Modell Realität werden zu lassen?

DR. CARSTEN BRODESSER: Für kleine und mittelständische Betriebe ist die betriebliche Altersvorsorge zu kompliziert und bürokratisch. Da müssen wir ran und vereinfachen, um die Verbreitung zu steigern. Die Öffnung des Altersvorsorgedepots für Arbeitgeberbeiträge wäre hierbei ein wichtiger Schritt.

Ein viel diskutiertes Thema ist das staatlich organisierte Altersvorsorgedepot. Viele Marktteilnehmer befürchten, der Staat könnte künftig selbst als Anbieter auftreten. Wie bewerten Sie diese Diskussion?

DR. CARSTEN BRODESSER: Ein staatlicher Depotanbieter war kein Wunschprojekt der Union, da der Staat ordnungspolitisch nicht als Wettbewerber auftreten sollte. Der Markt funktioniert dank Neobrokern und starkem Kostendruck bereits heute fehlerfrei. Letztlich war das staatliche Standarddepot ein politischer Kompromiss der Koalition, durch den wir an anderer Stelle wichtige Verbesserungen wie die Förderung für Selbstständige und Freiberufler erreichen konnten.

Wer könnte ein solches staatliches Depot überhaupt betreiben?

DR. CARSTEN BRODESSER: Genannt werden immer wieder der KENFO, die DRV und die Bundesbank. Die eigentliche Herausforderung ist, wer das Depot effizient betreiben kann, da keine der genannten Institutionen alle Voraussetzungen erfüllt. Dem KENFO

fehlt trotz Erfahrung im institutionellen Asset Management die Infrastruktur für Millionen Einzeldepots und Privatkunden. Die Bundesbank besitzt Finanzkompetenz, betreibt aber ebenfalls keine individuelle Depotverwaltung. Für die Deutsche Rentenversicherung fehlen die gesetzlichen Grundlagen sowie die nötige Erfahrung im Kapitalanlagemanagement.

Diese Frage bedarf also noch der Klärung.

Halten Sie es deshalb für unwahrscheinlich, dass ein staatliches Depot bereits zum Start der Reform verfügbar sein wird?

DR. CARSTEN BRODESSER: Wir haben als Union Wert daraufgelegt, dass ein staatlicher Anbieter die gleichen regulatorischen Anforderungen erfüllen muss wie private Unternehmen, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Da keine zusätzlichen Steuergelder fließen sollen, ist die transparente Ausweisung aller Kosten die zentrale Hürde. Vor diesen Herausforderungen stehen wir. Bis zum Start am 1. Januar 2027 sehe ich das noch skeptisch. »

✓ **Isabelle Hägewald,**
Chefredakteurin
Mein Geld Medien



› v. l. n. r.:

Dr. Carsten Brodesser
Mitglied des Deutschen
Bundestages, Diplom-Volkswirt,
Obmann im Finanzausschuss,
Norman Wirth
Vorstand des AfW – Bundes-
verband Finanzdienstleistung,
Isabelle Hägewald
Chefredakteurin
Mein Geld Medien



Welche Rolle könnte ein staatliches Depot dennoch spielen?

DR. CARSTEN BRODESSER: Ich vertraue grundsätzlich dem Markt, der heute bereits eine enorme Vielfalt an Angeboten bereithält, weshalb der Wettbewerb auch künftig für attraktive Produkte und niedrige Kosten sorgen wird. Einzelne Menschen mögen lieber einem staatlichen Anbieter vertrauen, weshalb dieses Angebot ergänzend für sie sinnvoll sein kann. Dies wird jedoch nicht der Regelfall sein.

Welche Rolle werden Vermittler künftig spielen? Immer mehr Menschen investieren heute eigenständig über digitale Plattformen.

DR. CARSTEN BRODESSER: Das Verhalten der Menschen verändert sich. Vor allem junge Menschen erledigen nahezu alle Bankgeschäfte digital. Diese Entwicklung wird sich fortsetzen. Trotzdem bin ich überzeugt, dass qualifizierte Beratung weiterhin eine entscheidende Rolle spielen wird. Das Altersvorsorgedepot ist nämlich weit mehr als nur ein Sparprodukt. Es ist häufig der Einstieg in eine umfassende Finanzplanung, an das viele weitere Zukunftsthemen wie Berufsunfähigkeit, biometrische Risiken, Haftpflicht, Krankenversicherung, Vermögensaufbau sowie viele weitere Themen anknüpfen.

Deshalb sehe ich das Altersvorsorgedepot als Türöffner für eine ganzheitliche Beratung für die Vertriebe.

Ein weiteres Diskussionsthema betrifft die Vergütung. Viele Versicherer befürchten, dass sich das Altersvorsorgedepot wirtschaftlich nur schwer darstellen lässt. Wie sehen Sie das?

DR. CARSTEN BRODESSER: Die Branche entwickelt sich bereits hin zu laufenden Vergütungen statt einmaliger Abschlussprovisionen. Beim Altersvorsorgedepot ist festgelegt, dass sich die Kosten kontinuierlich über die gesamte Laufzeit verteilen. Das verhindert das frühere Riester-Problem, bei dem Vertragswechsel durch wiederholte Abschlussgebühren hohe Kosten verursachten und die Erträge für die Kunden schmelzen ließen.

Kunden gewinnen dadurch deutlich mehr Flexibilität, da das angesparte Vermögen beim möglichen Anbieterwechsel voll erhalten bleibt. Diese Umstellung fordert vertriebliche Anpassungen, doch am Markt werden neue Vergütungsmodelle entstehen, bei denen sich qualitativ hochwertige Beratung langfristig durchsetzt. Davon bin ich überzeugt.

Vielen Dank für das Gespräch.



INTERVIEW

„Wir werden von Sparern zu Investierenden“

Mit Thorsten Schrieber hat ACATIS einen erfahrenen Manager an die Spitze geholt, der die nächste Wachstumsphase des Frankfurter Investmenthauses aktiv mitgestalten will. Im Interview spricht er über die Zukunft von ACATIS, Aussichten zur Altersvorsorge und die nächste Entwicklungsstufe der Fondsboutique

Herr Schrieber, nach fast zwei Jahrzehnten bei DJE hätten viele erwartet, dass Sie dort Ihre Karriere beenden. Warum haben Sie sich für ACATIS entschieden?

THORSTEN SCHRIEBER: ACATIS und DJE verbindet mehr, als man auf den ersten Blick vermuten könnte. Beide Häuser sind wertorientiert, denken langfristig und stellen die Kundeninteressen in den Mittelpunkt. Was mich besonders gereizt hat, war die Möglichkeit, die nächste Entwicklungsphase eines hoch angesehenen Investmenthauses aktiv mitzugestalten.

ACATIS verfügt über eine außergewöhnlich starke Investmentkultur, eine hohe Stilkonsistenz im Rahmen einer leistungsstarken Fondspalette, etwa mit einem Klassiker wie dem ACATIS Aktien Global (DE0009781740), der schon viele Krisen gemeistert hat und nächstes Jahr 30 Jahre alt wird – und natürlich mit Dr. Hendrik Leber über eine der prägendsten Persönlichkeiten der deutschen Fondsbranche, insbesondere im Value Investing.

Gleichzeitig sehe ich noch erhebliches Potenzial bei Vertrieb, Markenpräsenz und institutionellen Kunden. Genau dort liegen meine Schwerpunkte. Hier packe ich an.

Stichwort „anpacken“. Wollen Sie bei ACATIS sozusagen alles auf den Kopf stellen?

THORSTEN SCHRIEBER: Nein. Gemeinsames Ziel ist ausdrücklich nicht, alles umzuwälzen. ACATIS ist erfolgreich und besitzt einen sehr klaren Markenkern. Ich sehe meine Aufgabe vielmehr darin, vorhandene Stärken weiter auszubauen. Wir möchten unsere Vertriebspräsenz erweitern, das institutionelle Geschäft ausbauen und die Marke auch in Ländern wie Frankreich, Italien und Spanien noch stärker sichtbar machen. ACATIS ist für mich wie ein Diamant, dem an einigen Stellen noch der Feinschliff fehlt. Dazu gehört auch, die hohe Expertise im Fondsmanagement stärker nach außen zu tragen – und die nächste Generation unserer versierten Investmentexperten noch sichtbarer zu machen. »

ACATIS wird stark mit Value Investing und Künstlicher Intelligenz verbunden. Wo sehen Sie das größte Zukunftspotenzial?

THORSTEN SCHRIEBER: Die Konsequenz, mit der hier Value Investing gelebt wird, ist außergewöhnlich. Gleichzeitig hat ACATIS früh begonnen, Künstliche Intelligenz für Investmentprozesse einzusetzen.

Besonders spannend finde ich aber die Kombination aus bewährter Investmentphilosophie, technologischer Innovationskraft und der Fähigkeit, gesellschaftliche Entwicklungen frühzeitig aufzugreifen. Genau daraus entstehen neue Wachstumsfelder.

Mit dem Altersvorsorgedepot hat ACATIS zuletzt ein politisch und gesellschaftlich relevantes Zukunftsthema besetzt. Welche Bedeutung hat das jetzt im „heißen Altersvorsorgeherbst“ für die weitere Entwicklung des Hauses?

THORSTEN SCHRIEBER: Das Altersvorsorgedepot ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie ACATIS über das klassische Fondsmanagement hinausdenkt.

Dr. Hendrik Leber hat die Diskussion um ein modernes kapitalgedecktes Altersvorsorgesystem bereits früh angestoßen, aktiv begleitet und mit der Plattform www.altersvorsorgedepot.de proaktiv Impulse in die laufende gesellschaftliche Debatte eingebracht. Wir werden zusehends von Sparern zu Investierenden. Mit mehr Sinn für Rendite.

Für mich steht fest: Die private und kapitalmarktgestützte Altersvorsorge wird in Deutschland massiv an Fans und damit Bedeutung gewinnen.

ACATIS hat sich darauf frühzeitig vorbereitet. Mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF (DE000A428XC1) verfügen wir bereits heute über einen aktiven ETF, der genau auf diese langfristige Vermögensbildung ausgerichtet ist. Für mich zeigt das exemplarisch, was ACATIS auszeichnet: Das Haus reagiert nicht nur auf Entwicklungen, sondern stößt sie an und gestaltet sie aktiv mit.

Vielen Dank für das Gespräch.

”

Altersvorsorge wird in Deutschland massiv an Fans und Bedeutung gewinnen.



ACATIS

Altersvorsorge neu gedacht: Mit dem Depotprinzip Vermögen für morgen aufbauen



Dabei ist eine klare Abgrenzung entscheidend: ACATIS ist kein Depotanbieter für Endkunden und betreibt nicht das staatlich geplante Altersvorsorgedepot. Das Unternehmen versteht sich vielmehr als unabhängiger Produkt- und Lösungspartner für Banken, Plattformen, Sparkassen und Finanzdienstleister. Die Stärke liegt in der Entwicklung professioneller Fonds- und ETF-Lösungen, die von solchen Partnern in entsprechende Vorsorgeangebote integriert werden können.

VOM SPARER ZUM INVESTIERENDEN

Das Grundprinzip des neuen Vorsorgeansatzes ist einfach: Kapital soll über lange Zeit nicht lediglich auf Konten liegen, sondern am Produktivkapital der Wirtschaft teilhaben. Investmentfonds und ETFs ermöglichen eine breite Streuung über Unternehmen, Branchen und Regionen. Gerade bei einem Anlagehorizont von mehreren Jahrzehnten kann diese langfristige Perspektive entscheidend sein.

Damit verändert sich auch das Verständnis von Altersvorsorge. Während klassische Vorsorgemodelle häufig stark von Garantien und Sparbeiträgen geprägt waren, rückt nun die langfristige Renditeperspektive stärker in den Mittelpunkt. Wer früh beginnt, regelmäßig investiert und zwischenzeitliche Kursschwankungen aushalten kann, schafft die Voraussetzungen dafür, dass Erträge wiederum Erträge erwirtschaften. Der Zinseszinsseffekt wird damit zu einem wichtigen Faktor des langfristigen Vermögensaufbaus. »

Die private Altersvorsorge steht vor einem grundlegenden Wandel. Die gesetzliche Rente wird für viele Menschen künftig nur noch einen Teil der finanziellen Absicherung im Ruhestand leisten können. Gleichzeitig wächst die Erkenntnis, dass langfristiger Vermögensaufbau stärker über den Kapitalmarkt erfolgen muss. Das geplante Altersvorsorgedepot setzt genau hier an: Es soll Sparen und Investieren neu verbinden und den Kapitalmarkt für die private Vorsorge stärker nutzbar machen.

Zu den frühen Befürwortern dieses Ansatzes gehört ACATIS. Bereits 2019 beschäftigte sich Gründer und Fondsmanager Dr. Hendrik Leber gemeinsam mit weiteren Experten intensiv mit der Idee eines Altersvorsorgedepots. Inzwischen gibt es mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF (DE000A428XC1) bereits einen Investmentbaustein, der auf den langfristigen Vermögensaufbau ausgerichtet ist.

ACATIS

DER ACATIS ALTERSVORSORGEDEPOT UCITS ETF

Mit dem ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF hat ACATIS eine Lösung entwickelt, die diesen langfristigen Ansatz mit aktivem Fondsmanagement verbindet. Der ETF bildet keinen klassischen Aktienindex lediglich nach, sondern setzt auf die gezielte Auswahl internationaler Qualitätsunternehmen. Aus einem Anlageuniversum von rund 300 bis 350 intensiv analysierten Unternehmen entsteht ein konzentriertes Portfolio von etwa 50 internationalen Qualitätsunternehmen. Im Fokus stehen Geschäftsmodelle mit starken Marktpositionen, stabilen Ertragsaussichten und langfristigem Wachstumspotenzial. Kurzfristige Börsentrends spielen dagegen eine untergeordnete Rolle.

Eine Besonderheit ist die Verbindung von langjähriger Investmentexpertise mit moderner Technologie. Gemeinsam mit der KI-Tochter NNAISENSE nutzt ACATIS intelligente Algorithmen, um die Gewichtung der ausgewählten Unternehmen zu optimieren. Die endgültige Anlageentscheidung bleibt beim erfahrenen Fondsmanagement. Das Portfolio wird regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst.

AKTIVE QUALITÄT STATT REINER INDEXABBILDUNG

Der ETF verbindet damit zwei Welten: die Transparenz und Handelbarkeit eines ETFs mit einem aktiv gesteuerten Investmentansatz. ACATIS setzt dabei auf eine

konsequente Qualitätsorientierung, die seit vielen Jahren zum Kern der eigenen Investmentphilosophie gehört. Der Fonds ist thesaurierend. Erträge werden somit automatisch wieder angelegt und können über die Jahre ihre Wirkung auf das Gesamtvermögen entfalten.

Der ETF ist börsentäglich handelbar und bereits ab einem Euro monatlich sparplanfähig. Die Verwaltungsvergütung beträgt 0,30 Prozent pro Jahr, die Gesamtkostenquote (TER) rund 0,40 Prozent. Ein Ausgabeaufschlag und eine Performancegebühr fallen nicht an. »



ACATIS



bereitstellt. Gerade diese Positionierung eröffnet aus Sicht des Unternehmens ein breites Potenzial. Denn wenn kapitalmarkt-orientierte Altersvorsorge in Deutschland an Bedeutung gewinnt, benötigen Banken und andere Finanzdienstleister attraktive, professionelle und langfristig ausgerichtete Investmentlösungen.

ALTERSVORSORGE WIRD ZUM KAPITALMARKTTHEMA

Die Diskussion um das Altersvorsorge-depot ist damit mehr als eine politische Reformdebatte. Sie steht für einen möglichen Perspektivwechsel in der deutschen Vorsorgekultur: weg vom ausschließlichen Sparen hin zu einem stärkeren Verständnis für langfristiges Investieren.

INVESTMENTBAUSTEIN STATT DEPOTANBIETER

Für die Einordnung des Produkts ist eine Besonderheit wichtig: Der ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF ist nicht selbst das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot. Er ist vielmehr ein Investmentprodukt, das als Baustein in entsprechende Altersvorsorgelösungen integriert werden kann. Die eigentliche Depotlösung für den Endkunden wird von den jeweiligen Banken, Plattformen, Sparkassen oder Finanzdienstleistern angeboten. Dort werden auch die konkreten Voraussetzungen für eine mögliche staatliche Förderung umgesetzt. ACATIS übernimmt eine andere, klar definierte Rolle: als Produkthanbieter und Investmentpartner, der die entsprechenden Fonds- und ETF-Bausteine entwickelt und

ACATIS möchte diese Entwicklung vor allem als Investmentpartner begleiten. Der ACATIS Altersvorsorgedepot UCITS ETF steht dabei beispielhaft für den Ansatz des Hauses: langfristige Anlageperspektive, internationale Qualitätsunternehmen, aktives Fondsmanagement und der gezielte Einsatz moderner Technologie. Für die private Altersvorsorge könnte damit ein neues Kapitel beginnen. Nicht das Depot selbst steht für ACATIS im Mittelpunkt, sondern die Frage, welche Investmentlösungen Menschen über Jahrzehnte dabei unterstützen können, Vermögen für den Ruhestand aufzubauen. Genau hier sieht das Frankfurter Investmenthaus seine Stärke – als unabhängiger Produkthanbieter und Partner für diejenigen, die die Altersvorsorge der nächsten Generation ihren Kunden anbieten. •

ACATIS



INTERVIEW

Altersvorsorge im Wandel: Franklin Templeton über neue Chancen für den Kapitalmarkt

Im Gespräch mit „Mein Geld“ erläutert Christian Machts, CEO, Franklin Templeton, warum sein Haus frühzeitig auf das neue Vorsorgemodell setzt, welche Rolle digitale Plattformen wie Finanzguru und Partner wie MorgenFund spielen und wie internationale Investmenterfahrung in die Entwicklung neuer Lösungen einfließt. Im Mittelpunkt steht dabei eine zentrale Frage: Wie lässt sich kapitalmarktbasierte Altersvorsorge für mehr Menschen zugänglich, verständlich und langfristig attraktiv gestalten?

Herr Machts, viele Experten sprechen vom Altersvorsorgedepot als einer Zeitenwende für die private Altersvorsorge. Warum ist diese Reform aus Ihrer Sicht so bedeutend, und weshalb engagiert sich Franklin Templeton bereits so früh in diesem Markt?

CHRISTIAN MACHTS: Das Altersvorsorgedepot ist aus meiner Sicht deshalb so bedeutend, weil es die Logik der geförderten privaten Altersvorsorge in Deutschland grundlegend verändert. Wir kommen aus einer Welt, die sehr stark von Garantien, Komplexität und teilweise begrenzten Renditechancen geprägt war. Künftig rückt der langfristige Kapitalmarkt stärker in den Mittelpunkt. Das ist ein wichtiger Schritt, wenn private Vorsorge wieder attraktiver, verständlicher und wirkungsvoller werden soll.

Für Franklin Templeton ist klar: Ein solcher Markt entsteht nicht erst am Tag des offiziellen Starts. Die entscheidenden Weichen werden jetzt gestellt, bei Produktdesign, Kostenstruktur, digitaler Nutzerführung, Beratung und Kommunikation.

Deshalb engagieren wir uns früh. Wir wollen diese Entwicklung nicht nur beobachten, sondern aktiv mitgestalten. Als globaler Asset Manager bringen wir langjährige Kapitalmarkterfahrung, internationale Vorsorgeexpertise und eine breite Investmentplattform ein. Gleichzeitig wissen wir: Ein gutes Produkt allein reicht nicht. Es muss einfach zugänglich sein und zur Lebenswirklichkeit der Menschen passen.

Mit Finanzguru haben Sie sich bewusst für ein Fintech mit über drei Millionen Nutzern entschieden. Welche Rolle spielen digitale Plattformen künftig für den Vertrieb von Investmentlösungen und die Altersvorsorge?

CHRISTIAN MACHTS: Digitale Plattformen werden eine zentrale Rolle spielen, weil sie dort ansetzen, wo viele Menschen all ihre Finanzen heute tatsächlich organisieren – auf dem Handy. Und Finanzguru ist hier führend. Wenn Altersvorsorge dort sichtbar wird, wo Menschen ohnehin über ihre finanzielle Situation nachdenken, sinkt »



die Einstiegshürde erheblich. Sie muss in den persönlichen Finanzkontext eingebettet sein: Einkommen, Ausgaben, Sparpotenziale, bestehende Verträge, Versicherungen, Lebensplanung. Mit intuitiver Nutzerführung und modernen KI-Technologien personalisiert Finanzguru Finanzinformationen und gibt Menschen mehr Klarheit und Kontrolle über ihre Finanzen. Finanzguru begleitet digital und auf Wunsch auch persönlich.

Unsere Partnerschaft macht daher auch deutlich: Digitaler Vertrieb muss nicht bedeuten, Beratung zu ersetzen. Im Gegenteil: Die Zukunft liegt aus unserer Sicht in intelligenten hybriden Modellen. Digitale Strecken schaffen einfachen Zugang, Transparenz und Skalierbarkeit. Persönliche Beratung bleibt wichtig, wenn Entscheidungen komplexer werden oder Anleger Orientierung brauchen.

Franklin Templeton verwaltet weltweit rund 1,7 Billionen US-Dollar. Welche internationalen Erfahrungen und Investmentkonzepte fließen in die Entwicklung Ihres AV-Depot-Angebots ein, und worin wird sich Ihre Lösung von anderen unterscheiden?

CHRISTIAN MACHTS: Globale Größe ist für sich genommen noch kein Nutzenversprechen. Entscheidend ist, welche Erfahrung und welche Investmentbausteine man daraus für Anlegerinnen und Anleger ableitet. Franklin Templeton verfügt über



mehr als 75 Jahre Kapitalmarkterfahrung und arbeitet international mit unterschiedlichen Vorsorgesystemen, Plattformen und Anlegergruppen. Diese Erfahrung hilft uns, langfristige Vorsorge nicht nur als Fondsanlage zu denken, sondern als strukturierten Vermögensaufbau über verschiedene Lebensphasen hinweg.

In unser Angebot fließen insbesondere Konzepte wie globale Diversifikation, professionelle Portfolioallokation, Lifecycle-Steuerung, aktive und passive Investmentbausteine sowie ein klarer Fokus auf Kostenbewusstsein und Risikomanagement ein. Wir wollen eine Lösung entwickeln, die langfristige Renditechancen nutzt, aber für Anleger nachvollziehbar bleibt. Differenzieren wollen wir uns durch die Verbindung aus globaler Investmentkompetenz, lokaler Marktnähe und einem digitalen Zugang zum Beispiel über Finanzguru zu Endkunden, aber auch über MorgenFund als unseren Partner für unsere AV-Depot-Lösungen für Intermediäre. Unser Anspruch ist: Die Lösung muss professionell sein, aber nicht kompliziert wirken. »

”

Die entscheidenden Weichen für das Altersvorsorgedepot werden nicht am Tag des Starts gestellt, sondern jetzt.

Das neue Altersvorsorgedepot soll mehr Menschen an den Kapitalmarkt heranführen. Welche Verantwortung tragen Asset Manager dabei, komplexe Finanzthemen verständlich zu machen und Vertrauen bei neuen Anlegergruppen aufzubauen?

CHRISTIAN MACHTS: Die Verantwortung ist sehr groß. Wenn mehr Menschen über das Altersvorsorgedepot erstmals systematisch mit dem Kapitalmarkt in Berührung kommen, müssen wir als Branche besonders sorgfältig kommunizieren. Es reicht nicht, über Renditechancen zu sprechen. Wir müssen genauso offen über Schwankungen, Risiken, Anlagehorizonte, Kosten und Erwartungen sprechen.

Vertrauen entsteht nicht durch große Versprechen, sondern durch Nachvollziehbarkeit. Anlegerinnen und Anleger müssen verstehen, warum langfristiges Investieren sinnvoll sein kann, weshalb Diversifikation wichtig ist und warum kurzfristige Marktschwankungen nicht automatisch ein Scheitern der Strategie bedeuten. Asset Manager müssen Finanzbildung, Transparenz und Produktverantwortung deutlich ernster nehmen als in der Vergangenheit. Für uns heißt das: klare Sprache, verständliche digitale Informationen, robuste Investmentprozesse und eine Kommunikation, die Menschen befähigt, bessere Entscheidungen zu treffen.

Wenn wir in fünf Jahren auf das AV-Depot zurückblicken: Woran würden

Sie persönlich den Erfolg dieser Reform messen, und welche Rolle soll Franklin Templeton dann im deutschen Altersvorsorgemarkt spielen?

CHRISTIAN MACHTS: Ich würde den Erfolg nicht allein am verwalteten Vermögen messen. Natürlich sind Volumen und Marktanteile wichtige Kennzahlen. Entscheidend ist aber, ob die Reform tatsächlich mehr Menschen zur privaten Vorsorge bewegt hat. Haben jüngere Anlegerinnen und Anleger begonnen, regelmäßig zu sparen? Wurden auch Menschen mit mittleren und kleineren Einkommen erreicht? Haben Anleger verstanden, dass Altersvorsorge ein langfristiger Prozess ist? Und haben die Produkte auch in schwankenden Marktphasen Vertrauen behalten?

Wenn wir in fünf Jahren sehen, dass das Altersvorsorgedepot die private Vorsorge in Deutschland einfacher, transparenter und kapitalmarktnäher gemacht hat, dann war die Reform erfolgreich. Franklin Templeton soll dann als einer der prägenden Anbieter in diesem Markt wahrgenommen werden: als Partner, der globale Investmentkompetenz mit lokaler Verantwortung verbindet, der digitale Plattformen sinnvoll nutzt und der dazu beigetragen hat, kapitalmarktbasierende Altersvorsorge in Deutschland breiter verfügbar zu machen. Unser Ziel ist nicht nur, an einem neuen Markt teilzunehmen. Unser Ziel ist, einen Qualitätsstandard mitzuprägen.

Vielen Dank für das Gespräch.



INTERVIEW

Altersvorsorgedepot: Chance oder Herausforderung für unabhängige Vermittler?

„Mein Geld“ im Gespräch mit Norman Wirth, Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung, über neue Wettbewerber, die Bedeutung persönlicher Beratung und die Chancen für Makler im neuen Vorsorgemarkt

Herr Wirth, Franklin Templeton kooperiert mit Finanzguru, einer App mit mehr als drei Millionen Nutzern. Der klassische Makler ist dabei nicht Teil der Vertriebskette. Wie ernst nehmen Sie diese Entwicklung?

NORMAN WIRTH: Sehr ernst. Der Markt sortiert sich mit der Reform der geförderten Altersvorsorge neu. Anbieter versuchen, frühzeitig Zugang zu Kunden und unterschiedlichen Vertriebswegen zu sichern. Dass unabhängige Vermittler in einzelnen Modellen nicht vorkommen, ist natürlich nicht erfreulich. Aber Wettbewerb sollte angenommen werden.

Ich bin überzeugt, dass Franklin Templeton auch künftig die Zusammenarbeit mit der Maklerschaft suchen wird. Und eines bleibt wichtig: Ein digitaler Zugang ersetzt nicht automatisch qualifizierte Beratung und persönliches Vertrauen. Gerade bei einem Vorsorgeprodukt mit Laufzeiten von Jahrzehnten wird sich zeigen, ob eine App nur den Abschluss ermöglicht oder auch individuelle Einordnung und laufende Betreuung leisten kann.

Wenn ein Kunde sein AV-Depot künftig in wenigen Klicks eröffnen kann – warum braucht er dann noch einen Makler?

NORMAN WIRTH: Digitalisierung ist sinnvoll, wenn sie Prozesse einfacher macht. Altersvorsorge ist aber keine spontane Konsumententscheidung. Es geht um Förderlogik, Steuern, Risikoneigung, bestehende Verträge, Garantieforderungen und die persönliche Lebens- und Ruhestandsplanung. Gerade Menschen mit geringer Finanzbildung brauchen mehr als eine reine Abschlussstrecke. Unabhängige Makler können erklären, vergleichen, einordnen und auch von einer Entscheidung abraten. Sie betrachten die gesamte finanzielle Situation und können beispielsweise bestehende Vorsorgeverträge berücksichtigen.

Der Unterschied liegt für mich zwischen „bequem“ und „richtig“. Ein Abschluss per App kann bequem sein – qualifizierte Beratung sorgt dafür, dass die Lösung auch zur individuellen Situation passt.

Der Start ist für den 1. Januar 2027 geplant. Was sollten Makler bereits heute über die Reform wissen?

NORMAN WIRTH: Zunächst: Die konkrete Ausgestaltung ist noch nicht in allen Punkten abgeschlossen. Produkte sind noch nicht zertifiziert und am Markt. Makler sollten deshalb sauber zwischen dem unterscheiden, was feststeht, was wahrscheinlich ist und wo noch Entscheidungen ausstehen. »

Wichtig ist, die Systematik der Reform zu verstehen: Wer ist förderberechtigt? Wie funktioniert die neue Zulagenlogik? Welche Rolle spielen AV-Depot, Garantieprodukte und Standarddepot? Was geschieht mit bestehenden Riester-Verträgen?

Wer heute bereits fertige Antworten auf noch offene Detailfragen verkauft, betreibt eher PR als Beratung. Gerade die Fähigkeit, Unsicherheiten transparent zu benennen, kann im Kundengespräch ein Qualitätsmerkmal sein.

Ist die Reform vor allem eine Chance für neues Produktgeschäft?

NORMAN WIRTH: Die größte Chance liegt aus meiner Sicht sogar über dem konkreten geförderten Produkt. Durch die Reform wird wieder breit über Altersvorsorge gesprochen – in Politik, Wirtschaft und Medien. Damit rücken Fragen in den Mittelpunkt: Wie soll der Ruhestand finanziert werden? Welche Rolle spielen gesetzliche Rente, bAV, private Vorsorge, Immobilien und Kapitalmarktanlagen?

Genau hier liegt die Stärke unabhängiger Vermittler. Sie müssen nicht nur ein Produkt erklären, sondern können die Gesamtsituation des Kunden betrachten und unterschiedliche Vorsorgebausteine miteinander verbinden.

Franklin Templeton, ACATIS oder Growney suchen zunehmend den Schlussschluss mit digitalen Vertriebswegen. Sollten Makler ähnliche Kooperationen anstreben?

NORMAN WIRTH: Man muss unterscheiden. Makler haben die Aufgabe, den Markt nach passenden Lösungen für ihre Kunden

zu vergleichen. Kooperationen mit Investmenthäusern laufen deshalb häufig über Maklerpools, Plattformen und Verbünde. Dort werden solche Partnerschaften sicherlich weiter ausgebaut.

Entscheidend ist, dass daraus ein breites und wettbewerbles Angebot entsteht, auf das die Maklerschaft zugreifen kann. Am Ende wird der Markt nicht nur über Reichweite und Klickzahlen entscheiden, sondern über Qualität, Vertrauen, Beratungstiefe und langfristige Kundenzufriedenheit.

Die Digitalisierung wird den Vorsorgemarkt verändern. Für unabhängige Vermittler muss sie deshalb kein Bedrohungsszenario sein. Wer Beratung, Marktüberblick und persönliche Begleitung bietet, hat auch im digitalen Altersvorsorgemarkt eine wichtige Rolle.

Vielen Dank für das Gespräch.



”

Am Ende wird der Markt nicht nur über Reichweite und Klickzahlen entscheiden, sondern über Qualität, Vertrauen, Beratungstiefe und langfristige Kundenzufriedenheit.



INTERVIEW

Altersvorsorge-Reform: Was Makler:innen jetzt wissen müssen

„Mein Geld“ im Gespräch mit Marcel Basedow, Allianz Lebensversicherungs-AG, Leiter Maklervertrieb

Am 1. Januar 2027 tritt das Altersvorsorgereformgesetz in Kraft. Was ändert sich im Kern?

MARCEL BASEDOW: Die bisherige Riester-Rente wird durch ein flexibleres Modell mit neuer, attraktiverer staatlicher Förderung abgelöst, die sich an den bezahlten Beiträgen orientiert. Neben Verträgen mit Beitragsgarantie wird es künftig auch eine Förderung für Verträge ohne Beitragsgarantie geben, sogenannte Altersvorsorgedepots. Ziel ist es, deutlich mehr der rund 41 Millionen Förderberechtigten zur zulagengeforderten privaten Vorsorge zu bewegen. Neu ist auch: Selbstständige werden erstmals einbezogen.

Welche Chancen ergeben sich für Vermittler:innen?

MARCEL BASEDOW: Enorme Vertriebschancen. Rund 15 Millionen Riester-Versicherte werden Fragen haben – das sind wertvolle Beratungsanlässe. Es gilt, individuell passende Lösungen zu finden. Gleichzeitig wird der Wettbewerb unter den Anbietern zunehmen, weil das Gesetz den Marktzugang erleichtert und Vergleiche vereinfacht. Ganz wichtig: Bestehende Verträge genießen Bestandsschutz, die bisherige Förderung läuft unverändert weiter. Niemand sollte sofort handeln. Ab Januar 2027 besteht die Möglichkeit, im bestehenden Vertrag in die neue Förderung zu wechseln oder auf die neuen Produkte umzustellen. Ob das sinnvoll ist, hängt von der individuellen Situation ab.

Welche neuen Produktkategorien gibt es?

MARCEL BASEDOW: Es wird drei Kategorien geben und wir als Allianz werden auch ein entsprechendes Angebot anbieten: Das Standarddepot ist eine niedragschwellige, standardisierte Einstiegsvariante, die auch digital abgeschlossen werden kann. Die Aufteilung erfolgt zwischen zwei vom Anbieter vorab ausgewählten Fonds. Wechseloptionen und Beitragsgarantie gibt es nicht. Zudem sind die Kosten auf maximal ein Prozent des verwalteten Vermögens pro Jahr begrenzt. Wer mitgestalten möchte, aber Wert auf eine Balance aus Renditechancen und Sicherheit legt, wählt den Altersvorsorgevertrag mit Beitragsgarantie. Er unterliegt geringeren gesetzlichen Vorgaben für die Kapitalanlage und umfasst bei der Allianz eine Beitragsgarantie von 80 Prozent zum Rentenbeginn. Außerdem gibt es die Möglichkeit, die Fonds zu wechseln sowie die Beiträge neu aufzuteilen. Das Altersvorsorgedepot ohne Garantie ist ein Angebot für diejenigen, die vollständig auf die Renditechancen der Kapitalmärkte setzen möchten. Bei dieser Variante beträgt die Fondsquote 100 Prozent.

Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Makler:innen an?

MARCEL BASEDOW: Um für den Start in eine gute Ausgangsposition zu kommen, unterstützt die Allianz die unabhängigen Vermittler:innen mit dem Förderindikationsrechner. Er zeigt anhand weniger Angaben, ob die bisherige oder neue Förderung günstiger ist. Detaillierte Informationen stellt die Allianz im Maklerportal unter makler.allianz.de zur Verfügung. •



◀ **Dr. Florian Sallmann**
Vorstandsvorsitzender der
InterRisk Versicherungen

INTERVIEW

Altersvorsorgedepot: Neue Chancen für Makler

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Florian Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen, zum Thema Altersvorsorgedepot: Renditechancen und Kapitalmarktrisiken, Kosten und Nutzen der Beratung sowie die Frage, wie das neue Modell breitere Bevölkerungsschichten erreichen kann

Die InterRisk setzt auf kapitalmarktorientierte Lösungen und verzichtet auf klassische Garantien. Damit steigen die Renditechancen, aber auch das Risiko für den Kunden. Wie viel Kapitalmarktrisiko ist bei der Altersvorsorge sinnvoll, und wie wollen Sie Kunden durch schwere Börsenphasen begleiten?

DR. FLORIAN SALLMANN: Die klassischen Garantien sind Renditefresser und laufen der Idee des Altersvorsorgedepots (AVD) mit seinem volkswirtschaftlichen Nutzen und dem Kundeninteresse an einer substantiellen privaten Vorsorge zuwider. Finanzielle Risiken sind bei Nutzung des

Kapitalmarkts nie auszuschließen, doch hat der Gesetzgeber gerade wegen der größeren Renditechancen diesen Weg zusammen mit der Zulagengewährung gewählt. Wir als InterRisk begrüßen die Entscheidung der Regierungskoalition und sind mit den Regelungen voll d'accord. Wir konzentrieren uns bei unseren Angeboten auf ETFs, weil sie eine gute Performance bieten und eine vergleichsweise hohe Akzeptanz in der Bevölkerung erworben haben. Die „Begleitung durch schwere Börsenphasen“, womöglich über Jahrzehnte, dürfte ein hergesuchtes Schreckensszenario sein. Entscheidend ist die Solidität des Angebots im Verbund mit den Renditechancen. »

Sie planen ein provisionsarmes digitales Standarddepot und parallel ein über Makler vertriebenes Altersvorsorgedepot mit zeitgemäßer Vergütung. Wie stellen Sie sicher, dass Beratung und Vertrieb tatsächlich einen Mehrwert für den Kunden schaffen und nicht erneut zu einem wesentlichen Kostenfaktor werden?

DR. FLORIAN SALLMANN: Um den unterschiedlichen Präferenzen der Kunden zu entsprechen, bieten wir zwei verschiedene Wege zum Einstieg in die kapitalgedeckte Altersvorsorge an: den eigenständigen Online-Abschluss des Standarddepots und die Wahl eines individuell gestalteten Depots als Ergebnis einer professionellen Beratung durch den Makler – beide ohne renditefressende Garantien. Das Standarddepot ist verständlicherweise kostengünstiger, der Beratungsweg über den Makler teurer. Dessen Mehrwert besteht in der renditemaximierenden Zusammenstellung des Portfolios, der laufenden Betreuung und den Services wie zum Beispiel den Wechsel aus der Riester-Rente in das Altersvorsorgedepot. Nach unserer Erfahrung als Maklerversicherer und Fondsrentenanbieter entstehen durch den individuellen Weg langfristig höhere Renditechancen, die keinesfalls durch die zusätzlichen Kosten kompensiert werden.

Die entscheidende Herausforderung besteht darin, auch Menschen mit niedrigen Einkommen und kleinen Sparraten für zusätzliche Altersvorsorge zu gewinnen. Wie soll das Altersvorsorgedepot diese Gruppe erreichen – und kann das neue Modell tatsächlich dazu beitragen, die Versorgungslücke breiter Bevölkerungsschichten zu schließen?

DR. FLORIAN SALLMANN: Von seinem

Potenzial her ist das Altersvorsorgedepot der richtige Weg, um auch breitere Bevölkerungsschichten zu erreichen. Das Standarddepot wird hierbei eine wesentliche Rolle spielen. Politik, Versicherungswirtschaft und Banken, Bildungseinrichtungen und Medien sind aufgerufen, die Bevölkerung über Sinn und Nutzen des neuen Altersvorsorgedepots zu informieren und auch Überzeugungsarbeit zu leisten. In den Publikumsmedien hat bereits die Berichterstattung über den neuen Weg, das Alter finanziell zusätzlich abzusichern, eingesetzt. Die im Gesetzgebungsverfahren befindliche Frühstart-Rente, die allen Kindern und Jugendlichen zwischen 6 und 18 Jahren zukommen soll, ist ein weiterer Beschleuniger für die Akzeptanz des Altersvorsorgedepots. Gerade Jugendliche werden, was für die Gesellschaft insgesamt relevant ist, dadurch für das wichtige Thema Altersvorsorge angesprochen und früh für das Sparen fürs Alter motiviert. Eltern und Großeltern können durch eigene Zuschüsse die Sparbeiträge erheblich erhöhen. Der Altersrenteninitiative der Regierungskoalition sollte der Erfolg beschieden sein, den das weit-sichtige und kluge Konzept verdient.

Vielen Dank für das Gespräch.

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

↓ Die InterRisk-Zentrale
in Wiesbaden



VERBAND ÖFFENTLICHER VERSICHERER

Altersvorsorge neu denken: Die bAV wird zum Herzstück der Reform

Weniger Bürokratie, mehr Kapitalmarkt und ein flexiblerer Zugang zur betrieblichen Vorsorge sollen die Altersvorsorge zukunftsfest machen. Davon könnten insbesondere Mittelstand und Beschäftigte profitieren



Im Zusammenspiel der Empfehlungen der Rentenkommission mit dem zum 1. Januar 2027 wirksam werdenden Altersvorsorge-Reformgesetz will die Bundesregierung die kapitalgedeckte Altersvorsorge grundlegend modernisieren. Im Mittelpunkt der Reform steht dabei nicht nur das neue Altersvorsorgedepot, sondern vor allem die betriebliche Altersversorgung (bAV). Sie soll einfacher, flexibler und insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen deutlich attraktiver werden.

Im Gespräch mit „Mein Geld“ macht Dr. Carsten Brodesser (CDU), Berichterstatter der CDU/CSU-Bundestagsfraktion für die Altersvorsorgereform, deutlich, dass Deutschland bei der Modernisierung der Altersvorsorge wertvolle Zeit verloren habe. Angesichts des demografischen Wandels und der sinkenden Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung müsse die kapitalgedeckte Vorsorge deutlich gestärkt

werden. Gleichzeitig müsse es gelingen, die betriebliche Altersversorgung einfacher und für deutlich mehr Unternehmen praktikabel zu machen.

MEHR KAPITALMARKT – WENIGER BÜROKRATIE

Nach Auffassung Brodessers liegt die größte Hürde für eine stärkere Verbreitung der bAV nicht in der fehlenden Bereitschaft der Unternehmen, sondern in den komplexen Rahmenbedingungen. Unterschiedliche Durchführungswege, umfangreiche Dokumentationspflichten und Haftungsfragen machten es insbesondere kleinen und mittelständischen Betrieben schwer, ihren Beschäftigten eine betriebliche Altersversorgung anzubieten. Genau hier setzt die Reform an: Weniger Bürokratie und einfachere Strukturen sollen die bAV deutlich attraktiver machen.

BAV UND PRIVATE VORSORGE WACHSEN ZUSAMMEN

Ein besonders innovativer Reformansatz ist die mögliche enge Verzahnung von betrieblicher und privater Altersvorsorge. Künftig könnten Arbeitgeber steuerlich begünstigte Beiträge direkt in das persönliche Altersvorsorgedepot ihrer Beschäftigten einzahlen. Der Arbeitnehmer bliebe Inhaber seines Depots und könnte dieses »

Verband seit 1911 öffentlicher Versicherer

unabhängig vom jeweiligen Arbeitgeber über das gesamte Berufsleben hinweg weiterführen.

Für Unternehmen würde der Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung dadurch deutlich einfacher. Neue Verträge müssten nicht mehr eingerichtet oder bei einem Arbeitgeberwechsel übertragen werden. Gleichzeitig erhielten Arbeitnehmer eine portable und transparente Vorsorgelösung, die sie dauerhaft begleitet. Gerade für mittelständische Unternehmen könnte dies ein wichtiger Schritt sein, die betriebliche Altersversorgung wesentlich unkomplizierter anzubieten.

BERATUNG BLEIBT EIN ERFOLGSFAKTOR

Trotz der stärkeren Kapitalmarktorientierung sieht Brodesser die Rolle qualifizierter Vermittler und Berater weiterhin als unverzichtbar an. Eine moderne Altersvorsorge beschränke sich nicht auf die Geldanlage. Berufsunfähigkeit, biometrische Risiken, Krankenversicherung und Vermögensaufbau blieben wichtige Bestandteile einer ganzheitlichen Vorsorgeplanung. Gleichzeitig könnten langfristige Betreuung und kontinuierliche Beratung künftig noch stärker an Bedeutung gewinnen.

NEUE CHANCEN FÜR DIE PRAXIS

Die Reform verfolgt damit einen grundlegenden Paradigmenwechsel. Mehr Kapitalmarkt, weniger Bürokratie und eine stärkere Verzahnung von betrieblicher und privater Vorsorge könnten der bAV neuen Schwung

verleihen und insbesondere dem Mittelstand den Zugang erleichtern. Wie diese Reformansätze aus Sicht des VöV bewertet werden und welche Chancen sowie Herausforderungen sich für Unternehmen, Vermittler und Beschäftigte ergeben, erläutert Frank A. Werner, Vorstand im Konzern Versicherungskammer im Ressort Personenversicherung und Vorsitzender des Ausschusses Leben des Verbands öffentlicher Versicherer (VöV), im folgenden Interview.

Herr Werner, als Vertreter der öffentlich-rechtlichen Versicherer, welche Bedeutung haben die Empfehlungen der Rentenkommission in der bAV?

FRANK A. WERNER: Die Schwerpunkte liegen auf der ersten Säule sowie auf mehr Transparenz und einem säulenübergreifenden Ziel-Vorsorgeniveau von 70 Prozent Nettoersatzquote nach Steuern. Das betrifft auch die bAV. Weitere Ziele sind ihre flächendeckende Verbreitung und weniger Komplexität, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen.

Die konkrete Ausarbeitung obliegt nun den Sozialpartnern, muss aber gemeinsam mit weiteren Stakeholdern wie der Versicherungswirtschaft erfolgen. Wir als öffentlich-rechtliche Versicherer und Teil der Sparkassen-Finanzgruppe wollen dabei aktiv mitgestalten und Teil der Lösung sein.

Die Reform soll die bAV vereinfachen und das Altersvorsorgedepot für Arbeitgeberbeiträge öffnen. Welche Chancen und Verbesserungen sehen Sie für Unternehmen und Beschäftigte? »



VITA

Geburtsdatum

24.08.1969

Geburtsort

Würzburg

Ausbildung

Versicherungsfachwirt

Abschluss

Executive Master of Insurance (LMU München)



Echte Altersvorsorge darf nicht an einem Stichtag enden.

FRANK A. WERNER: Kapitaldeckung und Kapitalmarktorientierung sind Kernstärken des Altersvorsorgedepots. Für die bAV ist zudem entscheidend, bei Verwaltung und Haftung deutlich zu entlasten. Die etablierten Stärken der bAV müssen dabei unbedingt erhalten bleiben. Die Versicherungswirtschaft schlägt deshalb ein sogenanntes Basisprodukt als Direktversicherung vor.

Jedoch muss klar sein: Zur Deckung aller täglich anfallenden Ausgaben muss auch nach dem 85. Lebensjahr eine ausreichende und damit lebenslange Versorgung sichergestellt sein. Echte Altersvorsorge, und dafür steht die bAV regelmäßig, darf nicht an einem Stichtag enden.

Welche Auswirkungen hätte das geplante Modell auf die bestehenden Durchführungswege der bAV und die Rolle der Versicherungswirtschaft?

FRANK A. WERNER: Die Idee ist bislang nur angedeutet. Ein Gesetzentwurf liegt nicht vor. Wichtig ist, dass das angedeutete Modell säulenübergreifend ergänzend und nicht ersetzend wirkt und vor allem sinnvoll in die bestehende und wirksame bAV-Struktur eingebettet wird.

Wir, die öffentlichen Versicherer, haben sehr schnell umsetzbare Vorschläge erarbeitet und in die aktuellen Diskussionen bereits eingebracht: Die in Deutschland etablierte

Direktversicherung könnte somit bei Portabilität sowie Haftungs- und Verwaltungsfragen schnell und wirksam auf die Bedürfnisse angepasst werden.

Welche Rolle müssen Versicherer und Vermittler spielen, damit die Reform erfolgreich umgesetzt wird?

FRANK A. WERNER: Qualifizierte Beratung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern ist wesentlich für eine stärkere bAV-Verbreitung. Unternehmen brauchen ganzheitliche Vorsorgelösungen, die auch Personalgewinnung, -planung und Mitarbeiterbindung unterstützen. Digitalisierung und KI können gerade kleinere Unternehmen entlasten. Wir Versicherer werden dafür geeignete Tools anbieten. Dennoch bleibt persönliche, qualifizierte Beratung entscheidend und muss angemessen vergütet werden.

Generationengerechte Altersvorsorge ist eine gemeinsame Aufgabe von Politik, Beratern, Anbietern und Arbeitnehmern. Als öffentlich-rechtliche Versicherer stehen wir hinter den Anforderungen der KMU. Erleichterte Portabilität für Arbeitnehmer und Haftungsfreistellung für Arbeitgeber sind bei der Direktversicherung schnell und wirksam umsetzbar. Wir werden zukunftsfähige und verlässliche Lösungen voranbringen.

Vielen Dank für das Gespräch.