



DKM SPEZIAL

DKM 2026 – Die Branche trifft sich in Dortmund

DKM-SPEZIAL

DKM 2026 – Die Branche trifft sich in Dortmund

Seit mehr als zehn Jahren begleitet Mein Geld die DKM mit einem eigenen DKM Spezial. Auch 2026 zeigt das Programm der Dortmunder Leitmesse, welche Themen die Versicherungs- und Finanzwirtschaft derzeit besonders bewegen – von Künstlicher Intelligenz und Altersvorsorge bis zu Cyberrisiken und neuen Vertriebsmodellen. Am 27. und 28. Oktober 2026 trifft sich die Branche wieder in Dortmund. Mehr als 300 Aussteller, rund 200 Speaker und über 200 Programmpunkte machen die DKM zu einem wichtigen Treffpunkt für Versicherer, Makler, Finanzdienstleister und Technologieanbieter. Einer der großen Schwerpunkte ist Künstliche Intelligenz. Der Kongress „KI-Navigator“ sowie weitere Vorträge und Diskussionsrunden beschäftigen sich mit KI-Assistenten, automatisierten Prozessen und den Auswirkungen auf Beratung und Vertrieb. Dabei steht auch eine zentrale Frage im Raum: Welche Rolle übernimmt der Makler künftig, wenn Technologie immer mehr Aufgaben übernehmen kann?

Ein weiterer Fokus liegt auf der Altersvorsorge. Altersvorsorgedepot, staatliche Förderung, ETF-Lösungen und lebenslange Renten zeigen, wie stark Investment und Versicherung inzwischen zusammenwachsen. Auch die Arbeitskraftabsicherung mit Berufsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitslösungen ist prominent vertreten. Gleichzeitig rücken neue und komplexere Risiken in den Vordergrund. Cybergefahren, geopolitische Unsicherheiten und technologische Veränderungen beschäftigen insbesondere das Gewerbe- und Industriegeschäft. Der Cyber-Gipfel und weitere Fachkongresse greifen diese Entwicklungen auf. Mit FemSurance, der Young DKM und dem Jungmakler Award richtet die Messe den Blick zudem auf Nachwuchs, Frauen in der Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie neue Geschäfts- und Vertriebsmodelle.

Wer die DKM über viele Jahre begleitet, kann beobachten, wie deutlich sich die Themen der Branche verändert haben. Genau hier setzt das DKM Spezial von Mein Geld seit mehr als einem Jahrzehnt an: Es greift die wichtigen Entwicklungen rund um die Messe auf, ordnet sie redaktionell ein und zeigt, welche Trends über Dortmund hinaus für den Markt relevant werden. Die DKM 2026 dürfte damit erneut nicht nur Branchentreffpunkt, sondern auch ein Stimmungsbarometer für die Versicherungswirtschaft sein. •

ISABELLE HÄGEWALD

WÜRTTEMBERGISCHE

Treue zahlt sich aus – die bAV denkt jetzt mit!

Mit dem neuen Genius Vorsorge Stufenplan macht die Württembergische Lebensversicherung aus betrieblicher Altersversorgung ein modernes Instrument zur Mitarbeiterbindung – vollautomatisch und ohne Mehrkosten für den Arbeitgeber

Der Wettbewerb um Fachkräfte bleibt für viele Unternehmen die größte Herausforderung der kommenden Jahre. Während Gehaltserhöhungen recht schnell an Wirkung verlieren und klassische Benefits ebenfalls oft nur kurzfristige Impulse setzen, gewinnt die betriebliche Altersversorgung (bAV) als strategisches Instrument zur Mitarbeiterbindung an Bedeutung.

Genau hier setzt die Württembergische Lebensversicherung mit ihren bAV-Highlights 2026 an. Im Mittelpunkt stehen nicht nur neue Flexibilität bei der Altersvorsorge, sondern vor allem ein innovatives Konzept, das die Bindungswirkung der bAV auf ein neues Niveau heben soll: der Genius Vorsorge Stufenplan.

WARUM DIE KLASSISCHE BAV AN BINDUNGSWIRKUNG VERLIERT

Seit vielen Jahren gehört die betriebliche Altersversorgung zu den beliebtesten Instrumenten der Mitarbeitergewinnung und -bindung. Arbeitgeber investieren erhebliche Summen in die Altersvorsorge ihrer Beschäftigten und erwarten im Gegenzug eine stärkere Loyalität gegenüber dem Unternehmen. Doch die Rahmenbedingungen haben sich verändert. Durch die verkürzten gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen können Beschäftigte heute bereits nach wenigen Jahren ihre erworbenen Ansprüche mitnehmen.

Die klassische Bindungswirkung der bAV ist dadurch deutlich geringer geworden. Für Unternehmen stellt sich deshalb zunehmend die Frage: Wie lässt sich die bAV wieder stärker als Instrument der Mitarbeiterbindung nutzen? Die Antwort der Württembergischen lautet: durch ein Versorgungssystem, das Loyalität sichtbar belohnt.

DER GENIUS VORSORGE STUFENPLAN: TREUE SOLL SICH AUSZAHLEN

Mit dem Genius Vorsorge Stufenplan präsentiert die Württembergische Lebensversicherung nach eigenen Angaben den ersten vollautomatisierten Stufenplan in der betrieblichen Altersversorgung. Die Grundidee ist einfach: Nicht jeder Beschäftigte erhält dauerhaft denselben Arbeitgeberbeitrag. Stattdessen wächst die arbeitgeberfinanzierte Versorgung automatisch mit der Dauer der Betriebszugehörigkeit.

Wer neu ins Unternehmen kommt, startet mit einer definierten Grundversorgung. Nach festgelegten Zeiträumen steigt der Arbeitgeberbeitrag automatisch auf die nächste Stufe. Langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren dadurch von deutlich höheren Leistungen. Für Arbeitgeber entsteht damit ein Instrument, das Wertschätzung regelmäßig sichtbar macht und gleichzeitig die Loyalität der Belegschaft fördert. »

württembergische

GLEICHER BUDGETEINSATZ – HÖHERE WIRKUNG

Besonders interessant ist dabei die wirtschaftliche Logik hinter dem Konzept: Anders als viele klassische Bonus- oder Bindungsprogramme erfordert der Stufenplan nicht zwingend höhere Budgets. Die Finanzierung erfolgt innerhalb des Mitarbeiterkollektivs. Personen, die das Unternehmen früh verlassen, erreichen die höheren Versorgungsstufen nicht. Die dadurch freierwerdenden Mittel können für Beschäftigte eingesetzt werden, die dem Unternehmen langfristig treu bleiben. Nach Berechnungen der Württembergischen Lebensversicherung können loyale Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dadurch – abhängig von der Fluktuation im Unternehmen – deutlich höhere Versorgungsleistungen erhalten als in klassischen Modellen mit gleichbleibenden Arbeitgeberbeiträgen. Gleichzeitig bleiben die durchschnittlichen Kosten für den Arbeitgeber auf vergleichbarem Niveau. Gegenüber einer klassischen gleichbleibenden Versorgung kann bei einer fünfprozentigen Fluktuation die Versorgung in Summe um ca. 40 Prozent höher ausfallen, ohne für den Arbeitgeber Mehrkosten zu verursachen. Gerade für mittelständische Unternehmen könnte dieser Ansatz interessant sein: Dort wiegt jeder Verlust von Know-how und Erfahrung besonders schwer. Gleichzeitig sind die finanziellen Spielräume für aufwendige Mitarbeiterbindungsprogramme oft begrenzt.

AUTOMATISIERUNG BESEITIGT EIN ALTES PROBLEM

Stufenmodelle sind in der Theorie nicht neu. In der Praxis scheiterten sie jedoch häufig am hohen Verwaltungsaufwand.



Jede Beitragserhöhung musste bislang manuell überwacht, umgesetzt und dokumentiert werden. Für Personalabteilungen bedeutete dies zusätzliche Arbeit, für Arbeitgeber potenzielle Haftungsrisiken.

Genau diesen Schwachpunkt will die Württembergische Lebensversicherung beseitigen. Der Genius Vorsorge Stufenplan übernimmt die komplette Verwaltung automatisch. Stufenwechsel werden systemseitig überwacht und umgesetzt. Arbeitgeber und Mitarbeitende erhalten automatisierte Informationen über anstehende Veränderungen. Gleichzeitig erfolgt eine rechtssichere Dokumentation aller Anpassungen.

Für die Maklerschaft eröffnet sich dadurch die Möglichkeit, ein innovatives Bindungskonzept anzubieten, ohne zusätzliche Prozesskomplexität in Kauf nehmen zu müssen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten im Angebot auch eine Hochrechnung ihrer Werte nach Durchlaufen aller Stufen. Die Werthaltigkeit der Versorgung kann dementsprechend klar dargestellt werden. Denn nur kommunizierte Mehrwerte können auch den gewünschten Bindungseffekt auslösen. •

WÜRTEMBERGISCHE



Mehr dazu am 27. und 28. Oktober 2026 bei der DKM in Dortmund: Halle 3, Stand 3-C08.

www.wuerttembergische-makler.de/dkm



INTERVIEW

Top-Performance trifft auf echte Mitarbeiterbindung

„Mein Geld“ im Gespräch mit Dr. Björn Achter, Leiter bAV der Württembergischen Lebensversicherung AG, zum Thema Genius: Wie ein Dreitopfhybrid Renditechancen, Garantien und Mitarbeiterbindung in der betrieblichen Altersvorsorge verbinden soll

Die Württembergische geht einen etwas anderen Weg als viele Wettbewerber. Sie setzt seit 2009 auf ihren Dreitopfhybrid namens Genius, anstatt der üblichen Zweitopfhybride. Können Sie uns bitte mehr erzählen über Genius?

DR. BJÖRN ACHTER: Wir sind sehr stolz auf unseren Genius, der seit Jahren die Stärke des Konzepts beweist. Ein Vertrag mit 80-Prozent-Garantie und ein globaler ETF als freier Fonds hätte seit 2009 nach Kosten rund 7,5 bis 8 Prozent Rendite pro Jahr erzielt und damit auch mit vielen ETFs mithalten können. Unter Einbeziehung der Steuer- und Sozialversicherungsvorteile der bAV kommt ein zusätzlicher Systemvorteil von circa zwei Prozent pro Jahr hinzu. Möglich wird dies durch unseren aktienbasierten Wertsicherungsfonds und einen Allokationsmechanismus, der über die gesamte Laufzeit nahezu vollständig in Realwerten investiert geblieben wäre. Für zusätzliche Attraktivität sorgen die starken Überschüsse in der Rentenphase, die hohe Startrenten weiter steigern können.

Performance ist schön und wichtig, aber die Württembergische verspricht auch noch das Thema „Mitarbeiterbindung“ auf eine neue Stufe gehoben zu haben – was ist da dran?

DR. BJÖRN ACHTER: Wir haben mit unseren Kundinnen und Kunden analysiert, wie stark die bAV heute noch zur

Mitarbeiterbindung beiträgt. Die Ergebnisse waren eher ernüchternd, was einen nicht verwundert, wenn man bedenkt, dass die gesetzliche Unverfallbarkeit bei drei Jahren liegt. Deshalb haben wir uns gefragt, wie Arbeitgeber mit ihrem Investment wieder echte Bindungswirkung erzielen können. Die Antwort ist der Genius-Stufenplan.

Dabei steigt der Arbeitgeberbeitrag automatisch mit der Betriebszugehörigkeit. Solche Modelle waren bislang administrativ extrem aufwendig. Durch die vollständige Automatisierung im Produktkonzept selbst haben wir diese Hürde beseitigt. In den Angeboten machen wir den Mehrwert für Beschäftigte transparent, in dem wir auch die Ablaufwerte nach Durchlaufen aller Stufen darstellen können. Arbeitgeber können in diesem Konzept die durch Fluktuation freiwerdenden Mittel gezielt langjährig Beschäftigten zugutekommen lassen. So sind für diese Mitarbeitenden bis zu 40 Prozent höhere Arbeitgeberbeiträge möglich, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen (bei unterstellten fünf Prozent Fluktuation). Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel und hohem Kostendruck ist das ein attraktiver Ansatz.

Genius hat eine ganze Reihe neuer Optionen (ind. Anpassung der Garantiehöhen während der Laufzeit, neue Auszahlungsformen). Verändert sich dadurch die Beratung durch den Makler und dessen Rolle?

»

württembergische

DR. BJÖRN ACHTER: Wir haben in der bAV zwei Produktlinien: Genius Vorsorge für Kunden, die Flexibilität wünschen, und Genius bAV Komfort für Kunden, die möglichst viele Entscheidungen dem Versicherer überlassen möchten. Damit finden jede Maklerin und jeder Makler die passende Lösung für die jeweilige Zielgruppe.

Wir sehen, dass immer mehr Menschen Flexibilität schätzen. Deshalb wird die laufende Betreuung wichtiger. Kundinnen und Kunden sollten zum richtigen Zeitpunkt über ihre Optionen informiert

werden. Unsere Aufgabe ist es, diese Möglichkeiten so nutzbar zu machen, dass sie für Vertriebspartner und Kunden einfach beherrschbar bleiben, beispielsweise über digitale Portale und gezielte Hinweise zu passenden Anlässen.

Für Maklerinnen und Makler ergeben sich dadurch zusätzliche Beratungsanlässe. Sie können bestehende Verträge weiterentwickeln, ihre Bestände veredeln und zusätzliche Ertragspotenziale erschließen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Gerne mehr dazu im persönlichen Austausch. Unter dem Motto LET'S ROCK LIFE TOGETHER sind wir am 27. und 28. Oktober 2026 bei der DKM für Sie vor Ort. Besuchen Sie uns in Halle 3, Stand 3-C08.
www.wuerttembergische-makler.de/dkm

100% im Sinne Ihrer Kunden.

Überzeugt garantiert: Mit dem IKK Bonus können Kunden ihre Zusatzversicherungen bis zu 100% finanzieren.
IKK classic. Die GKV für Vermittler.





Werden Sie jetzt Vertriebspartner.
Einfach hier registrieren.
vp.ikk-classic.de/registrierung



VERSICHERUNG

Wie der Branchenwandel das Unternehmen Domcura noch stärker macht

Der Versicherungsmarkt verändert sich – und der Wohngebäudeversicherungsspezialist Domcura sticht hierbei als besonderer Tempomacher hervor. Steigende Anforderungen an Produkte und Portfolios sowie ein wachsender Bedarf an effizienten Services verlangen nicht nur Mut, neue Ideen zu kreieren und umzusetzen, sondern auch die Bereitschaft, bisherige Denkmuster und starre Hierarchien zu hinterfragen. Domcura nutzt genau diese Dynamik, um sein Geschäft auf mehreren Ebenen weiter voranzubringen – bei seinen Geschäftspartnern, in neuen Produktfeldern, mit Künstlicher Intelligenz (KI) und innerhalb der eigenen Organisation.

Für Vorstandschef Lars Fuchs waren die vergangenen Monate entsprechend intensiv. Seit seinem Start bei Domcura im Sommer 2025 hat das Unternehmen an entscheidenden Stellen noch mehr Tempo aufgenommen. Ein Augenmerk lag dabei auf der Zusammenarbeit mit den Versicherern, die bei Produkten von Domcura das Versicherungsrisiko tragen.

Vor allem in der Wohngebäudeversicherung zeigt sich, wie wichtig belastbare Partnerschaften, technische Kompetenz und ein professionell gesteuertes Portfolio sind. Obwohl das Segment zu den derzeit herausforderndsten im Markt zählt, fällt die Resonanz der Risikoträger ausgesprochen gut aus. Die Beziehungen wurden intensiviert, der Dialog über Risiken, Ertragskraft und gemeinsame Perspektiven vertieft.

VERMITTLER UND VERSICHERTE PROFITIEREN VON VERÄNDERUNGEN

„Versicherer schauen heute sehr genau darauf, mit wem sie langfristig zusammenarbeiten wollen“, sagt Fuchs. „Verlässlichkeit, technische Kompetenz und ein professionelles Portfoliomanagement sind dabei entscheidend. Die hohe Akzeptanz unserer Partner bestätigt unseren Kurs.“

Gleichzeitig richtet Domcura weiterhin den Blick darauf, seine Services konsequent weiterzuentwickeln. Dabei geht der Anspruch über reine Effizienzgewinne hinaus. Anwendungen sollen nicht nur Abläufe beschleunigen, sondern Vermittlern und Versicherten in vielerlei Hinsicht einen echten Mehrwert bieten. »



Besonders sichtbar wird dieser Gestaltungsanspruch beim Thema Künstliche Intelligenz. Mit KIM ist Domcura etwas Außergewöhnliches gelungen: ein virtueller Sachbearbeiter, der Versicherungsschäden automatisiert reguliert – und dessen Fähigkeiten quasi täglich wachsen. Künftig wird KIM nicht nur Schäden bearbeiten, sondern in immer mehr Bereichen des Versicherungsgeschäfts unterstützen können. Wenig verwunderlich also, dass Domcura bei Branchenexperten beim Einsatz von KI als First Mover gilt. Jüngste Auszeichnungen für KIM unterstreichen das. Mit dieser technologischen Geschwindigkeit geht allerdings auch regulatorische Verantwortung einher. Deshalb hat sich Domcura frühzeitig mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ausgetauscht. Fuchs: „Wer bei KI vorne sein will, muss nicht nur schnell sein, sondern auch verantwortungsvoll. Technologie, Abläufe und Regulierung gehen Hand in Hand.“

BELEGSCHAFT GESTALTET DIE TRANSFORMATION AKTIV MIT

Das wissen auch die rund 370 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Domcura, die sich inmitten eines Transformationsprozesses befinden. Nicht in begleitender, sondern in gestaltender Rolle – mit eigenen Ideen, neuen Perspektiven und dem Mut, etablierte Routinen zu hinterfragen. Fuchs: „Transformation lässt sich nicht verordnen. Sie funktioniert nur, wenn Menschen verstehen, warum sich etwas verändert, und zugleich die Möglichkeit haben, selbst etwas beizutragen. Genau diese Kultur wollen wir stärken.“



So greifen bei Domcura mehrere Entwicklungen ineinander: ein starkes Kerngeschäft, attraktive Partnerschaften mit Versicherern, neue Produktfelder, der konsequente Einsatz von KI und eine Organisation, die sich selbst immer wieder hinterfragt.

Bemerkenswert ist dabei, dass dieser Umbau aus einer Phase heraus erfolgt, in der vieles seit Jahren sehr gut funktioniert. Genau das schafft Spielraum: Bewährtes kann weiterentwickelt, Neues kreiert, Prozesse können beschleunigt und Services verbessert werden. Spannende Zukunftsaussichten! Nicht nur für Domcura, sondern für eine ganze Branche.

DOMCURA



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 niedrighschwellige, 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. •



INTERVIEW

Ruhestandsplanung – warum die Babyboomer die größte Chance für Vermittler und Vermittlerinnen sind

„Mein Geld“ im Gespräch mit Detlef Mehner, Allianz Lebensversicherungs-AG, Leiter Vertrieb Freie Banken

13,4 Millionen Babyboomer erreichen bis 2039 das Rentenalter. Warum ist das für Vermittler:innen so relevant?

DETLEF MEHNER: Weil hier großes Beratungspotenzial vorliegt. Jeder dritte Haushalt besitzt ein Nettovermögen von mehr als 440.000 Euro, jeder zehnte mehr als eine Million. Das hat das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln ermittelt. Und je größer das Vermögen, desto umfangreicher wird auch die Ruhestandsplanung. Wer sich als Makler:in nur auf die Phase vor dem Ruhestand konzentriert, lässt ein spannendes Beratungssegment links liegen.

Was genau unterscheidet die Ruhestandsplanung von der Altersvorsorge?

DETLEF MEHNER: Bei der Altersvorsorge geht es darum, Töpfe zu füllen. Bei der Ruhestandsplanung geht es zusätzlich um die intelligente Entnahmestrategie – also die Frage: Wie setze ich mein vorhandenes Vermögen bestmöglich ein? Das umfasst den Kassensturz, den Abgleich von Bedarf und voraussichtlichem Nettoeinkommen etwa aus Renten und Mieteinnahmen, die Reserveplanung – etwa für Reisen, Renovierungen oder den Pflegefall – und schließlich auch das Thema Generationenübergang. Offen für solche Gespräche sind Kund:innen oft ab 50. Da kommt der Ruhestand langsam in Sicht und es bleibt noch genug Zeit, eine etwaige Deckungslücke zu schließen. Wichtig ist: Ruhestandsplanung ist kein einmaliger Beratungsanlass, sondern eine Zeitreise.

Mit 50 haben viele erste Vorstellungen, im Laufe der Jahre wird es immer konkreter – durch Erbschaften, fällig werdende Lebensversicherungen, Enkelkinder. All das sind natürliche Ankerpunkte für Folgegespräche.

Wie spricht man diese Zielgruppe am besten an?

DETLEF MEHNER: Oft reicht ein einfacher Impuls. Viele Kund:innen sind sogar dankbar für den Anstoß, weil sie selbst spüren, dass es Zeit wird, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Dazu haben wir mit dem ifa-Institut Ulm ein Beratungskonzept entwickelt. Kernstück ist ein interaktives Formular, das den gesamten Beratungsprozess strukturiert: vom Kassensturz über den Realitätscheck des monatlichen Bedarfs bis zur Reserven- und Vermächtnisplanung. Das Tool berechnet live Deckungsüberschuss oder -lücke und macht den Handlungsbedarf sofort greifbar. Besonders praktisch: Bei den Renten stehen bereits pauschal berechnete Nettowerte nach Steuern und Krankenversicherung drin.

Was ist Ihre zentrale Botschaft an Makler:innen?

DETLEF MEHNER: Die demografische Entwicklung ist eine große Chance. Wer den Fokus von der reinen Ansparphase auch hin zur intelligenten Entnahmestrategie verschiebt, positioniert sich als Experte für den Ruhestand – und bindet damit die große Gruppe der Boomer an sich. ●



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.





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. •

INTERRISK

Altersvorsorge vor dem Neustart

**Mehr Kapitalmarkt, weniger Kosten und neue Vertriebswege:
Mit dem Altersvorsorgedepot beginnt eine neue Phase der privaten Vorsorge**

Die private Altersvorsorge steht vor einem grundlegenden Wandel. Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge soll ab 2027 ein neues Modell an die Stelle der bisherigen Riester-Rente treten. Im Mittelpunkt stehen eine stärkere Nutzung der Kapitalmarktchancen, niedrigere Kosten, mehr Flexibilität und eine beträchtliche staatliche Förderung. Damit reagiert der Gesetzgeber auf ein Problem, das sich über Jahre verschärft hat: Die gesetzliche Rente allein wird für viele Menschen nicht ausreichen, gleichzeitig konnte die bisherige geförderte private Vorsorge nicht die gewünschte Akzeptanz erreichen. Für die Versicherungswirtschaft eröffnet die Reform einen neuen Markt – und zugleich die Chance, verlorenes Vertrauen zurückzugewinnen. Denn gerade die Riester-Rente geriet wegen ihrer Kosten, Komplexität und begrenzten Renditechancen immer wieder in die Kritik.

Auch die InterRisk Versicherungen wollen diesen Neustart nutzen. Der Versicherer plant den Einstieg in die neue geförderte private Altersvorsorge und setzt dabei auf seine Erfahrung mit fondsgebundenen Rentenversicherungen. Vorgesehen sind ein provisionsarmes, digitales Standarddepot sowie ein über Makler vertriebenes Modell mit zeitgemäßer Vergütung für Beratung und Betreuung. Dr. Sallmann, Vorstandsvorsitzender der InterRisk Versicherungen, sieht in der Reform eine grundlegende Verbesserung der privaten Altersvorsorge – und für sein Unternehmen zugleich ein strategisches Wachstumsfeld.

PRIVATE VORSORGE WIRD IMMER WICHTIGER

Die demografische Entwicklung macht zusätzliche Altersvorsorge immer wichtiger. Die Bevölkerung wird älter, die Rentenbezugszeiten verlängern sich und Erwerbsbiografien sind zunehmend von Teilzeit, Unterbrechungen oder wechselnden Beschäftigungsverhältnissen geprägt. Besonders bei niedrigeren Einkommen können dadurch erhebliche Versorgungslücken entstehen. Sallmann sieht deshalb eine stärkere kapitalgedeckte Vorsorge als unverzichtbar an. Gleichzeitig räumt er ein, dass auch die Versicherungsbranche aus den Fehlern der Vergangenheit lernen müsse. Die Riester-Rente habe insbesondere aufgrund ihrer Kostenstruktur und der daraus resultierenden begrenzten Rendite an Akzeptanz verloren. Das neue Altersvorsorgedepot soll hier ansetzen: Mehr Kapitalmarktorientierung und eine Begrenzung der Kosten sollen dafür sorgen, dass ein größerer Teil der Rendite beim Kunden ankommt.

KAPITALMARKT STATT TEURER GARANTIEN

Ein wesentlicher Unterschied zur bisherigen Produktwelt liegt in der stärkeren Ausrichtung auf ETFs und Fonds. Gleichzeitig will die InterRisk auf klassische Garantien verzichten. Aus Sicht Sallmanns haben Garantien in der Vergangenheit erhebliche Kosten verursacht und damit »

Renditechancen reduziert. Damit verändert sich allerdings auch das Risikoprofil. Wer stärker in Kapitalmarktanlagen investiert, muss mit Wertschwankungen umgehen können. Gerade bei der Altersvorsorge kommt es deshalb darauf an, Kunden auch durch schwierige Börsenphasen zu begleiten und die langfristige Anlagestrategie verständlich zu vermitteln.

ZWEI WEGE IN DIE NEUE ALTERSVORSORGE

Die InterRisk plant zwei unterschiedliche Lösungen. Das vollständig digitale Standarddepot soll insbesondere Kunden ansprechen, die ihre Altersvorsorge eigenständig organisieren möchten. Daneben ist eine über Makler vertriebene Variante vorgesehen, bei der Beratung und laufende Betreuung entsprechend vergütet werden. Damit setzt die InterRisk auf zwei Vertriebswege: digitale Selbstentscheidung und persönliche Beratung. Gerade bei langfristigen Sparprozessen dürfte die Kombination entscheidend sein. Kunden benötigen Unterstützung bei der Auswahl ihrer Anlagestrategie ebenso wie beim Umgang mit Marktveränderungen.

DIE HERAUSFORDERUNG: VORSORGE MUSS BEI DEN MENSCHEN ANKOMMEN

Der Erfolg des Altersvorsorgedepots wird letztlich nicht allein von der Produktgestaltung abhängen. Entscheidend ist, ob es gelingt, Menschen tatsächlich zum langfristigen Sparen zu bewegen – insbesondere Haushalte mit niedrigen Einkommen und kleinen Sparraten. Die staatliche Förderung soll dabei einen wichtigen Anreiz schaffen. Gleichzeitig muss das Produkt einfach verständlich sein und darf nicht erneut durch komplizierte Strukturen oder schwer nachvollziehbare Kosten an Akzeptanz verlieren. Für die InterRisk ist der Einstieg dennoch

kein vollständiger Neuanfang. Der Versicherer verfügt bereits über Erfahrungen mit fondsgebundenen Rentenversicherungen sowie einem breiten Angebot an ETFs und gemanagten Fonds. Diese Expertise soll nun in die neue Produktwelt einfließen. Nach eigenen Angaben arbeitet die InterRisk bereits intensiv an der Produktentwicklung und den notwendigen Vertriebsunterlagen. Die Zertifizierung wird bis Ende 2026 erwartet, der Vertriebsstart ist zum 1. Januar 2027 geplant.

CHANCE UND BEWÄHRUNGSPROBE

Mit dem Altersvorsorgedepot beginnt nicht nur für die InterRisk ein neues Kapitel. Die gesamte Branche steht vor der Herausforderung zu beweisen, dass die neue Generation der geförderten Altersvorsorge tatsächlich kundenfreundlicher, transparenter und renditeorientierter gestaltet werden kann. Die Voraussetzungen sind grundsätzlich anders als bei Riester: Der Kapitalmarkt soll stärker genutzt, Kosten sollen begrenzt und Produkte flexibler gestaltet werden. Entscheidend wird am Ende jedoch nicht sein, wie viele Verträge verkauft werden, sondern ob die neue Vorsorge tatsächlich dazu beiträgt, die finanzielle Absicherung im Alter nachhaltig zu verbessern. •

INTERRISK

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP





◀ **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



BARMENIAGOTHAER

Berufsunfähigkeit: BarmeniaGothaer stellt Tarif neu auf

Neues Pricing macht den SBU Premium für viele Nichtraucher günstiger und verbindet attraktive Beiträge mit umfangreichen Leistungen



Die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört zu den wichtigsten Absicherungen für Arbeitnehmer und Selbstständige. Gleichzeitig ist der Markt stark umkämpft. Mit einem neuen Pricing will die BarmeniaGothaer ihre Position in diesem Wettbewerb weiter verbessern. Im Mittelpunkt stehen eine neue Beitragskalkulation, attraktive Konditionen für alle Berufsgruppen und ein umfangreicher Leistungsschutz.

Eine wichtige Änderung betrifft die Unterscheidung zwischen Rauchern und Nichtrauchern. Während bisher mit einer Mischkalkulation gearbeitet wurde, werden die beiden Gruppen künftig getrennt betrachtet. Nach Angaben der BarmeniaGothaer soll dadurch eine fairere und stärker am tatsächlichen Risiko orientierte Beitragsberechnung möglich werden. Gleichzeitig soll die neue Kalkulation die Wettbewerbsfähigkeit und langfristige Beitragsstabilität unterstützen.

Besonders gut positioniert sieht sich der Versicherer bei bestimmten Berufsgruppen. Dazu gehören Ärzte, Ingenieure, Studenten und soziale Berufe. Genannt werden beispielsweise Assistenzärzte, Zahnärzte, Wirtschaftsingenieure, Informatikstudenten, Lehrer und Erzieher. Auch leitende Tätigkeiten wie Betriebsleiter, Geschäftsführer und Projektmanager sowie bestimmte Industriebereiche werden hervorgehoben.

Vor allem Nichtraucher profitieren von der neuen Kalkulation. Beispiel: Für einen 25-jährigen Nichtraucher mit einer monatlichen BU-Rente von 1.000 Euro und einem Endalter von 67 Jahren sinkt der Beitrag in den vorderen Berufsgruppen durchschnittlich um ca. 4 bis 5 Prozent. Auch in höheren Berufsgruppen zeigt sich eine Reduzierung. Die neue Kalkulation macht damit den Unterschied zwischen Rauchern und Nichtrauchern beim Preis deutlich sichtbarer. Für Raucher steigen die Beiträge. Dennoch ist die Wettbewerbsfähigkeit insbesondere durch die herausragenden Leistungsbausteine weiterhin gegeben.

Beim Leistungsumfang setzt die BarmeniaGothaer weiterhin auf einen breiten Schutz. Der SBU Premium ist mit und ohne AU-Leistung erhältlich. Zu den Leistungen gehören unter anderem eine Leistung bei längerer Krankschreibung, eine Soforthilfe bei Krebserkrankung für bis zu 18 Monate sowie verschiedene Möglichkeiten zur späteren Erhöhung der BU-Rente. Eine Karrieregarantie richtet sich an Angestellte und Selbstständige. Hinzu kommen eine »



lebenslange Pflegerente, eine Teilzeitklausel und ein zusätzlicher Schutz für eigene Kinder bei schweren Krankheiten. Auch eine Anwartschaft auf eine Risikolebensversicherung ohne erneute Risikoprüfung ist möglich – bis zu einer Versicherungssumme von 200.000 Euro. Eine Starter-Option erlaubt zudem reduzierte Anfangsbeiträge bei voller Leistung von Beginn an.

Weitere Bausteine sind Reha-Leistungen, eine Wiedereingliederungshilfe und Unterstützung bei der Umorganisation für Selbstständige. Zudem nennt die BarmeniaGothaer eine Infektionsklausel für alle Berufe sowie eine BU-Anerkennung bei vollständiger gesetzlicher Erwerbsminderung. Mit einer Work-Life-Balance-Option und einem Überbrückungsgeld kommen besondere USPs hinzu.

Auch bei verschiedenen Bewertungen kann der Tarif auf gute Ergebnisse verweisen. In der Präsentation werden unter anderem fünf Sterne bei Morgen & Morgen, FFF+ bei Franke & Bornberg und die Note 1,3 („Sehr gut“) bei Stiftung Warentest genannt. Im Check24-Vergleich werden 156,2 von 175 Punkten und damit der Spitzenreiter ausgewiesen.

Interessant ist zudem der vereinfachte Zugang für Mediziner. Der Mediziner-Kurzantrag kann von Ärzten bis zu einem Eintrittsalter von 35 Jahren und für eine BU-Rente von bis zu 3.000 Euro monatlich genutzt werden. Die Aktion wurde bis zum Jahresende 2026 verlängert.

Auch bei den Gesundheitsfragen setzt die BarmeniaGothaer auf kurze Abfragezeiträume. Vorgesehen sind fünf Jahre für stationäre und drei Jahre für ambulante Behandlungen.

Fazit: Mit dem neuen Pricing versucht die BarmeniaGothaer, zwei wichtige Punkte miteinander zu verbinden: einen attraktiven Preis und einen umfangreichen Versicherungsschutz. Besonders für Nichtraucher kann der Tarif dadurch interessanter werden. Für Vermittler bleibt entscheidend, die individuellen Voraussetzungen des Kunden zu berücksichtigen und Beiträge, Leistungen und Annahmebedingungen im konkreten Fall miteinander zu vergleichen. •

BARMENIAGOTHAER

