

Hamburg, 08. Oktober 2026

Kapitalgedeckte Altersvorsorge stärken, Verbreitung organisieren und Beratung dauerhaft sichern

Deutschland braucht mehr kapitalgedeckte Altersvorsorge. Angesichts der demografischen Entwicklung und der zunehmenden Belastung der gesetzlichen Rentenversicherung ist der Ausbau zusätzlicher privater und betrieblicher Vorsorge sozial- und finanzpolitisch notwendig.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler begrüßt deshalb grundsätzlich das private Altersvorsorgedepot und den Gesetzentwurf zur Frühstartrente für Kinder. Auch die Initiative des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für ein bAV-Basisprodukt ist unterstützenswert.

Gemeinsam ist den Gesetzesvorhaben und der Initiative, dass weder ein gutes Produkt noch eine staatliche Förderung allein ausreichen werden, um eine breite Verbreitung kapitalgedeckter Vorsorge zu erreichen. Hierzu unsere Einschätzung im Einzelnen.

1. Privates Altersvorsorgedepot: Kapitaldeckung breiter verankern

Das geplante private Altersvorsorgedepot kann dazu beitragen, mehr Menschen am langfristigen kapitalgedeckten Vermögensaufbau zu beteiligen. Der BDVM unterstützt deshalb die politische Zielsetzung, den Zugang zur privaten Altersvorsorge zu erleichtern und kapitalmarktorientierte Vorsorgelösungen stärker zu fördern.

Dabei geht es an dieser Stelle nicht um eine abschließende Bewertung der konkreten Ausgestaltung. Entscheidend ist aus unserer Sicht die grundsätzliche Richtung: Die kapitalgedeckte private Altersvorsorge muss ausgebaut, verständlicher gestaltet und breiteren Bevölkerungsschichten zugänglich gemacht werden.

PRESSE-INFORMATION

Gleichzeitig wird auch ein einfaches und digital zugängliches Altersvorsorgedepot kein Selbstläufer sein. Die Menschen müssen das Angebot kennen, seine Chancen und Risiken verstehen und einschätzen können, welchen Nutzen das Produkt für ihre persönliche Altersvorsorge haben kann und wie es zu ihrer individuellen Vorsorgesituation passt.

Dazu gehören insbesondere Fragen wie:

- Welche Beiträge können und sollen dauerhaft geleistet werden?
- Welches Kapitalmarktrisiko kann der Einzelne tragen?
- Welche Kosten entstehen?
- Welche steuerlichen Rahmenbedingungen gelten?
- Welche Auszahlungs- und Wechselmöglichkeiten bestehen?
- Wie fügt sich das Altersvorsorgedepot in bereits vorhandene Vorsorgebausteine ein?
- Welche Vor- und Nachteile ergeben sich gegenüber bestehenden Riester-Verträgen?

Ein standardisiertes Angebot kann den Erklärungsbedarf reduzieren. Es wird ihn aber nicht vollständig beseitigen.

Auch ein gut gemachtes Altersvorsorgedepot wird sich nicht von allein durchsetzen. Dafür braucht es verständliche Informationen und bei Bedarf Beratung.

Deshalb gehört auch die Frage auf den Tisch, wie Information, Beratung, Vermittlung und laufende Betreuung künftig finanziert werden sollen. Digitalisierung kann Kosten senken und Abläufe vereinfachen. Sie ersetzt aber nicht automatisch die individuelle Einordnung einer langfristigen Vorsorgeentscheidung.

Das Ziel darf nicht sein, Beratung um jeden Preis zurückzudrängen. Entscheidend muss bleiben, dass Verbraucher eine informierte und zu ihrer Situation passende Entscheidung treffen können.

Dass mit einem staatlich organisiertes Standarddepot der Gesetzgeber selbst auch als Anbieter auftreten wird, halten wir für aus wettbewerbsrechtlicher Sicht für kritisch. Es muss sichergestellt werden, dass der Kostendeckel analog der Privatwirtschaft eingehalten wird und keine Quersubventionierungen erfolgen.

PRESSE-INFORMATION

2. Frühstartrente für Kinder: Richtiger Impuls für Vorsorge und Finanzbildung

Auch die Frühstartrente für Kinder begrüßt der BDVM ausdrücklich. Sie setzt ein wichtiges Signal: Kapitalgedeckte Altersvorsorge sollte nicht erst in der Mitte des Erwerbslebens beginnen, sondern möglichst früh als selbstverständlicher Bestandteil der eigenen Zukunftsvorsorge verstanden werden.

Nach dem Regierungsentwurf soll der Staat für anspruchsberechtigte Kinder monatliche Beiträge in einen individuellen kapitalgedeckten Vorsorgevertrag einzahlen. Zusätzlich sollen private Zuzahlungen möglich sein.

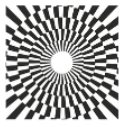
Die Frühstartrente kann zwei Ziele miteinander verbinden:

- frühzeitigen Aufbau von Vorsorgekapital,
- praktische Erfahrungen mit langfristigem Sparen und Kapitalmarktanlagen.

Ob dieses Modell erfolgreich wird, hängt jedoch maßgeblich davon ab, ob Eltern die Systematik verstehen, notwendige Entscheidungen treffen und gegebenenfalls eigene Beiträge ergänzen. Wird keine Entscheidung zum Abschluss eines Frührenten-Vertrages geschlossen, wird der Zuschuss kollektiv über die Deutsche Bundesbank angelegt. Dadurch wird das Ziel der Finanzbildung bei Kindern und Jugendlichen jedoch zum Teil verfehlt, sodass man alles daransetzen sollte, Eltern zu befähigen, entsprechende Entscheidungen zu treffen.

Gerade bei der Frühstartrente sind deshalb verständliche Informationen und niedrigschwellige Unterstützungsangebote erforderlich. Eltern müssen nachvollziehen können,

- wie das staatliche Fördermodell funktioniert,
- welche Entscheidungen sie selbst treffen müssen,
- welche Chancen und Risiken mit der Anlage verbunden sind,
- welche Zuzahlungsmöglichkeiten bestehen,
- wie der Vertrag nach Erreichen der Volljährigkeit fortgeführt werden kann.



PRESSE-INFORMATION

Die Frühstartrente darf sich nicht darauf beschränken, monatlich Geld bereitzustellen. Wenn sie zugleich einen Beitrag zur Finanzbildung leisten soll, müssen Kinder, Jugendliche und Eltern verständlich informiert und verlässlich begleitet werden.

Auch hier stellt sich die Frage der Finanzierung von Information, Unterstützung und Beratung. Fehlt dafür eine vernünftige wirtschaftliche Grundlage, besteht die Gefahr, dass gerade Familien mit wenig Erfahrung in Finanz- und Vorsorgethemen keine individuelle Unterstützung erhalten.

Die staatliche Förderung kann den ersten Anstoß geben. Ob daraus später tatsächlich Altersvorsorge entsteht, hängt aber davon ab, ob die Menschen erreicht, informiert und begleitet werden.

3. Beratung ist bei beiden staatlichen Vorhaben kein überflüssiger Kostenblock

Weder beim privaten Altersvorsorgedepot noch bei der Frühstartrente sollte Beratung ausschließlich als Kostenfaktor betrachtet werden.

Es wäre zu kurz gedacht, Produkte zu vereinfachen und daraus abzuleiten, dass Beratung grundsätzlich entbehrlich wird. Die Komplexität einer Vorsorgeentscheidung ergibt sich nicht allein aus dem Produkt. Sie entsteht auch durch die individuelle Lebenssituation, das Einkommen, die Risikobereitschaft, bereits vorhandene Ansprüche und persönliche Ziele.

Der BDVM spricht sich deshalb für einen abgestuften Ansatz aus:

- klare und verständliche Standardinformationen,
- digitale Prozesse für einfache Sachverhalte,
- Zugang zu persönlicher Beratung, auch unter Nutzung digitaler Kommunikationswege, bei individuellem Bedarf,
- transparente Darstellung der Beratungskosten planbar über die gesamte Laufzeit
- wirtschaftlich tragfähige Vergütung für Beratung und Betreuung

PRESSE-INFORMATION

Der BDVM hält eine verpflichtende Beratung bei jeder einzelnen Vorsorgeentscheidung nicht für erforderlich. Verbraucher müssen jedoch jederzeit Zugang zu qualifizierter Beratung haben, wenn sie diese in Anspruch nehmen möchten. Voraussetzung hierfür ist eine dauerhaft tragfähige Vergütung der Beratungs- und Betreuungsleistungen.

Ein solcher Ansatz verbindet Digitalisierung, Kosteneffizienz und Verbraucherschutz. Wer grundsätzlich auf Beratung verzichten will, riskiert, dass viele Menschen entweder gar keine Entscheidung treffen oder Entscheidungen treffen, deren langfristige Folgen sie nicht ausreichend überblicken.

4. bAV-Basisprodukt des GDV: wichtiger Baustein, aber keine vollständige Verbreitungsstrategie

Die GDV-Initiative begrüßt der BDVM ausdrücklich. Ein stärker standardisiertes bAV-Produkt kann die betriebliche Altersversorgung übersichtlicher machen, Verwaltungsabläufe vereinfachen und insbesondere die Übertragung beim Arbeitgeberwechsel verbessern.

Aus Sicht des BDVM besteht hierfür kein Bedarf an einem neuen Durchführungsweg. Ziel sollte vielmehr eine standardisierte Direktversicherung mit flexiblen Garantiehöhen, einheitlichen Prozessen und hoher Portabilität innerhalb des bestehenden Rechtsrahmens sein.

Die Versicherer sollten gemeinsame Standards und praktikable Lösungen schaffen, um die Portabilität der betrieblichen Altersversorgung im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG weiter voranzutreiben.

Dazu gehören aus Sicht des BDVM insbesondere:

- Schaffung eines rechtlichen Rahmens für freiwillige Opting-Out-Modelle für alle Unternehmen
- einheitlichere technische und administrative Schnittstellen,
- standardisierte Übertragungsprozesse,
- transparente Annahme- und Übernahmeregeln,
- eine klare Zuordnung der Zuständigkeiten,
- geringe finanzielle und administrative Wechselhürden,

PRESSE-INFORMATION

- eine möglichst einfache Fortführung bestehender Verträge beim neuen Arbeitgeber.

Portabilität darf nicht nur auf dem Papier bestehen. Sie muss in der täglichen Praxis funktionieren.

Ein bAV-Basisprodukt kann viele Dinge vereinfachen. Allein wird es die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung aber nicht voranbringen. Die bAV ist Teil des Arbeitsverhältnisses und berührt arbeitsrechtliche, steuerliche, sozialversicherungsrechtliche und organisatorische Fragestellungen.

Eine erfolgreiche bAV benötigt deshalb zusätzlich:

- ein klares Versorgungskonzept des Arbeitgebers,
- einfache und rechtssichere Prozesse,
- eine angemessene finanzielle Beteiligung des Arbeitgebers,
- verständliche Informationen für die Beschäftigten,
- persönliche Beratung, auch in digitaler Form,
- eine funktionierende Einbindung der Personalabrechnung,
- laufende Betreuung bei Veränderungen,
- praktikable Lösungen zur Übernahme bestehender Verträge ohne unnötige Haftungsrisiken für den übernehmenden Vermittler.

Ein Basisprodukt kann die Rahmenbedingungen verbessern. Es ersetzt aber nicht die aktive Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in den Unternehmen. Hierzu braucht es eine individuelle Beratung bei der Einrichtung und eine laufende Betreuung der Vorsorgelösung durch qualifizierte Vermittler. Das entlastet auch den Arbeitgeber von möglichen Haftungsrisiken. Umso mehr, da es sich bei der Auswahl eines Rahmenvertrags und eines Anbieters um Entscheidungen handelt, die die finanzielle Absicherung ganzer Belegschaften und ihrer Familien beeinflusst.

5. Vergütung nachhaltig neu ordnen

Der BDVM ist bereit, über eine Begrenzung einmaliger Abschlussvergütungen und längere Stornohaftungszeiten zu sprechen. Dies kann jedoch nur Teil eines ausgewogenen Gesamtmodells sein.

PRESSE-INFORMATION

Unsere bereits vertretene Position lautet:

- eine einmalige, auf maximal 25 Promille begrenzte Abschlusscourtage,
- verbunden mit einer angemessenen laufenden Vergütung während der gesamten Vertrags- und Betreuungsdauer.

Die Abschlusscourtage vergütet den anfänglichen Aufwand für Analyse, Beratung, Dokumentation und Einrichtung. Die laufende Vergütung finanziert die dauerhafte Betreuung, Anpassung und Begleitung und sichert eine wirtschaftlich tragfähige Betreuung über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg.

Sie stellt zudem sicher, dass auch bei einem Vermittlerwechsel eine qualifizierte Betreuung wirtschaftlich möglich bleibt. Dadurch werden Bestandsübertragungen erleichtert und unnötige Vertragskündigungen vermieden. Gleichzeitig wird ein fairer Wettbewerb um die beste Betreuung gefördert und wirtschaftlichen Fehlanreizen zugunsten von Kündigung und Neuabschluss entgegengewirkt. Die laufende Vergütung liegt damit auch im Interesse der Versicherungsnehmer.

Eine isolierte Begrenzung der Abschlussvergütung oder eine Verlängerung der Stornohaftung ohne korrespondierende laufende Vergütung lehnt der BDVM ab. Dadurch würden zusätzliche wirtschaftliche Risiken auf die Vermittler verlagert, ohne die langfristige Versorgung der Kunden zu verbessern. Dies entspricht der bereits vom BDVM vertretenen Position.

Wer dauerhafte Betreuung erwartet, muss auch akzeptieren, dass diese dauerhaft vergütet werden muss.

Fazit

Der BDVM begrüßt das private Altersvorsorgedepot, die Frühstartrente für Kinder und unterstützt die GDV-Initiative zum bAV-Basisprodukt. Alle drei Vorsorgelösungen können einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge leisten.

Erfolgreich werden sie jedoch nur dann sein, wenn nicht allein neue Produkte geschaffen werden, sondern gleichzeitig die Voraussetzungen für deren tatsächliche Nutzung verbessert werden.

PRESSE-INFORMATION

Dazu gehören insbesondere:

- verständliche Informationen,
- aktive Ansprache,
- bedarfsgerechte Beratung,
- einfache digitale und administrative Prozesse,
- bessere Portabilität in der bAV,
- Beteiligung und Engagement der Arbeitgeber,
- eine dauerhaft tragfähige Vergütung von Beratung und Betreuung.

Gute Produkte sind wichtig. Entscheidend ist aber, dass sie auch bei den Menschen ankommen. Altersvorsorge regelt sich nicht von selbst.

Ansprechpartner:

Frank Buschmann

Geschäftsführer Ecclesia Pension & Benefits GmbH

Telefon: 05231/603-6231

E-Mail: frank.buschmann@ecclesia-gruppe.de

Michael Striegel

Geschäftsführer TPSH Vorsorge GmbH

Telefon: 089/66550-300

E-Mail: mstriegel@tpsh.de

Über den BDVM

Der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) ist die Spitzenorganisation der deutschen Qualitäts-Versicherungsmakler mit rund 770 Mitgliedsunternehmen, die mehr als 12.000 Mitarbeiter beschäftigen. Unsere Mitglieder müssen hohe Anforderungen erfüllen, die weit über den gesetzlichen Mindestanforderungen liegen und zeichnen sich durch ihre besondere Qualifikation und Professionalität aus. Die Bandbreite unserer Mitgliedsunternehmen reicht von großen international tätigen Industrie-Versicherungsmaklern bis zu mittelständischen und kleineren Unternehmen, die auch im Gewerbe- und Privatkundengeschäft tätig sind.

Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM)

Admiralitätstr. 58, 20459 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40/36 98 20-0

Fax: +49 (0) 40/22 81 70 569

E-Mail: bdvm@bdvm.de

www.bdvm.de