

Altersvorsorgereform 2027: W&W setzt auf Beratung, Wettbewerb und Eigenheimrente

Michael Fiedler

Mit der Zustimmung des Bundesrats zur Reform der privaten Altersvorsorge beginnt für Versicherer, Banken und Bausparkassen die Vorbereitung auf die neue Förderwelt ab 2027. Die W&W-Gruppe sieht in der Reform vor allem Chancen für mehr Flexibilität, stärkere Kapitalmarktorientierung – und eine neue Bedeutung der qualifizierten Beratung.



Quelle: W&W-Konzern

Dabei verweist die Gruppe insbesondere auf:

- höhere Zulagen,
- größere Freiheiten bei Garantien,
- mehr Spielraum bei der Kapitalanlage
- sowie die Öffnung für zusätzliche Zielgruppen wie Selbständige und Freiberufler.

Die Reform der privaten Altersvorsorge war zuletzt bereits mehrfach Gegenstand intensiver Diskussionen – unter anderem rund um die künftige Rolle von Eigenheimförderung und Wohn-Riester. Experten.de hatte dazu bereits über die geplante [Eigenheimförderung im Rahmen der Altersvorsorgereform 2027](#) sowie die Frage berichtet, warum die [Eigenheimrente Teil der neuen Förderlogik bleiben soll](#).

Mehr Flexibilität bei Garantien und Kapitalanlage

Aus Sicht der W&W-Gruppe schafft die Reform vor allem neue Möglichkeiten bei der Produktgestaltung. Die größere Flexibilität bei Garantien und Kapitalanlage könne dazu beitragen, Vorsorgelösungen stärker an unterschiedliche Risikoprofile und Lebenssituationen anzupassen. Gleichzeitig werde der Wettbewerb zwischen den Anbietern intensiviert. Damit greift die Reform einen zentralen Kritikpunkt des bisherigen Riester-Systems auf: starre Garantievorgaben galten lange als Renditebremse und erschwerten kapitalmarktorientierte Konzepte. Die W&W-Gruppe sieht darin nun die Chance für neue Produktgenerationen.

Beratung bleibt aus Sicht der Branche zentral

Trotz stärkerer Digitalisierung und standardisierter Vorsorgelösungen betont die W&W-Gruppe die Bedeutung persönlicher Beratung. „Ein entscheidender Erfolgsfaktor der Reform ist aus unserer Sicht die qualifizierte Beratung. Altersvorsorge ist eine langfristige, komplexe Entscheidung, die sich nicht allein über standardisierte Produkte abbilden lässt“, erklärt Jacques Wasserfall, Vorstandsvorsitzender der Württembergischen Lebensversicherung.

Die Debatte über Beratung gewinnt mit der Reform zusätzlich an Bedeutung, weil künftig:

- neue Fördermodelle,
- unterschiedliche Garantieförmlichkeiten,
- Wechselmöglichkeiten,
- steuerliche Aspekte
- und Kapitalmarktrisiken

Gerade die Frage, ob bestehende Riester-Verträge in die neue Förderwelt überführt werden sollten, dürfte viele Kunden beschäftigen. „Ob ein Wechsel vom bestehenden Riester-Vertrag in die neue Förderung Vorteile bringt, ist ebenfalls eine sehr individuelle Entscheidung und nicht mehr rückgängig zu machen. Daher empfehlen wir auch hierzu eine qualifizierte Beratung“, so Wasserfall weiter.

Alte Riester-Verträge könnten wieder interessanter werden

Bemerkenswert ist dabei der Hinweis der W&W-Gruppe auf mögliche Übergangseffekte bis Ende 2026. Nach Einschätzung des Unternehmens könnten bestimmte Kundengruppen noch vom bestehenden Riester-System profitieren – insbesondere Familien mit geringeren Einkommen und Kindern. „In manchen Fällen, beispielsweise bei Geringverdienern mit Kindern, kann ein Riester-Abschluss noch im Jahr 2026 eine finanziell kluge Überlegung sein“, sagt Wasserfall.

Hintergrund ist die Kombination aus:

- bestehenden Zulagenregelungen,
- späteren Wechselmöglichkeiten
- und den künftig geplanten neuen Fördermodellen.

Damit deutet sich bereits an, dass die Übergangsphase bis 2027 für Vermittler zusätzlichen Beratungsbedarf schaffen dürfte.

Eigenheimrente bleibt Teil der Reform

Eine wichtige Rolle spielt für die W&W-Gruppe weiterhin die Förderung selbstgenutzter Immobilien. Mit der Reform bleibt die Eigenheimrente – also Wohn-Riester – Bestandteil der geförderten Altersvorsorge. Gefördertes Sparen für Wohneigentum und die Tilgung von Immobiliendarlehen sollen weiterhin gleichberechtigt neben klassischen Kapitalmarktprodukten stehen. „So richtig es sein mag, die Menschen an der Entwicklung von Kapitalmärkten partizipieren zu lassen, so wahr ist auch, dass entschuldete eigene vier Wände für viele Menschen

ein wesentlicher Baustein der privaten Altersvorsorge sind“, erklärt Bernd Hertweck, Vorstandsvorsitzender der Wüstenrot Bausparkasse.

Die Diskussion um die Rolle von Immobilien in der Altersvorsorge dürfte damit weiter an Bedeutung gewinnen. Gerade in Zeiten steigender Mieten argumentieren viele Anbieter mit langfristig sinkenden Wohnkosten im Ruhestand. Hertweck verweist zudem auf Vermögensunterschiede zwischen Eigentümern und Mietern sowie auf die Bedeutung selbstgenutzter Immobilien für Selbständige und Freiberufler.

Branche positioniert sich früh für die neue Förderwelt

Die Aussagen der W&W-Gruppe zeigen zugleich, wie intensiv sich Anbieter bereits auf den Marktstart der Reform zum 1. Januar 2027 vorbereiten. Im Mittelpunkt stehen dabei:

- neue kapitalmarktorientierte Produkte,
- die künftige Rolle von Standardlösungen,
- Beratungsprozesse,
- Wechseloptionen bestehender Verträge
- sowie die Frage, wie sich klassische Vorsorgeprodukte künftig gegen staatliche Standardangebote positionieren.

Die eigentliche Marktphase beginnt damit vermutlich nicht erst 2027 – sondern bereits in den kommenden Monaten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949750/Altersvorsorgereform-2027-WW-setzt-auf-Beratung-Wettbewerb-und-Eigenheimrente/>