



# Altersvorsorgereform 2027: Warum Vermittler künftig mehr Kapitalmarkt- Know-how brauchen

Michael Fiedler

**Mit dem Altersvorsorge-Depot rückt der Kapitalmarkt stärker in den Mittelpunkt der privaten Altersvorsorge. Gleichzeitig wächst die Komplexität der Beratung. Nach Einschätzung des Maklerpools BCA werden Investmentstrategie, Kostenstruktur und Ruhestandsplanung künftig stärker zusammenhängen als bisher. Für Vermittler könnte dies die Anforderungen an Beratung und Dokumentation deutlich erhöhen.**

## Mehr Kapitalmarkt, mehr Verantwortung

Kern der Reform ist die stärkere Einbindung des Kapitalmarktes in die geförderte private Altersvorsorge. Ab 2027 sollen unter anderem Altersvorsorge-Depots ohne Garantien sowie standardisierte Depotlösungen möglich werden. Die politische Zielsetzung lautet: mehr Renditechancen, mehr Eigenverantwortung und mehr Flexibilität. Doch genau diese größere Auswahl könnte die Beratung anspruchsvoller machen. „Die Reform macht Altersvorsorge kapitalmarktnäher und eröffnet dem Vertrieb neue Chancen. Gleichzeitig steigen Anforderungen an Know-how, Prozesse und Dokumentation“, sagt Dr. Frank Ulbricht, Vorstand der BCA AG.

## Investment- und Versicherungskompetenz wachsen zusammen

Nach Ansicht der BCA wird Altersvorsorgeberatung künftig stärker an der Schnittstelle zwischen Kapitalmarkt und Absicherung stattfinden. Neben klassischen Fragen der Vorsorge gewinnen Themen wie Investmentstrategie, Risikoprofil, Kostenstruktur, Asset-Allokation und die Gestaltung der Rentenphase an Bedeutung. „Entscheidend ist jetzt, Versicherungs- und Investmentkompetenz

in einer klaren, verlässlichen Beratungsstruktur zusammenzubringen“, so Ulbricht. Damit zeichnet sich ein Trend ab, der von mehreren Marktteilnehmern ähnlich beschrieben wird: Die Reform vereinfacht zwar einzelne Fördermechanismen, erhöht aber gleichzeitig die Zahl der Entscheidungen, die Kunden treffen müssen.

## Allfinanzberatung könnte an Bedeutung gewinnen

Für Vermittler könnte dies eine Rückkehr eines bekannten Konzepts bedeuten: der Allfinanzberatung. Die Trennung zwischen Versicherungsberatung und Kapitalanlageberatung dürfte bei der Altersvorsorge zunehmend verschwimmen. Kunden werden künftig nicht nur entscheiden müssen, wie viel sie sparen wollen, sondern auch:

- wie stark sie Kapitalmarktrisiken akzeptieren,
- welche Garantien sie benötigen,
- und wie die spätere Einkommensphase im Ruhestand gestaltet werden soll.

Gerade diese Kombination unterschiedlicher Fragestellungen macht die Beratung komplexer.

## Wettbewerb verlagert sich auf Prozesse und Beratung

Die BCA geht davon aus, dass sich der Wettbewerb im Zuge der Reform verschärfen wird. Entscheidend werde künftig nicht allein das Produkt sein, sondern die Fähigkeit, regulatorische Anforderungen, digitale Prozesse und verständliche Beratung miteinander zu verbinden. „Gewinner werden jene sein, die regulatorisch robuste, digital effiziente Prozesse mit nachvollziehbarer Beratung und langfristiger Betreuung verbinden“, heißt es aus dem Unternehmen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950100/Altersvorsorgereform-2027-Warum-Vermittler-kuenftig-mehr-Kapitalmarkt-Know-how-brauchen/>