



# Altersvorsorgereform: Erst kommt die Reform, dann die Frage nach der Rechnung

Dirk Stein

Die Bundesregierung verkauft die Reform als Neuanfang nach dem Riester-Zeitalter. Mehr Kapitalmarkt. Weniger Garantien. Einfachere Förderung. Höhere Renditechancen. Versicherer präsentieren bereits die ersten Produktkonzepte. Allianz, Alte Leipziger und andere Anbieter wollen pünktlich zum 1. Januar 2027 mit neuen Lösungen an den Markt gehen. Das klingt nach Aufbruch.

Doch wer genauer hinschaut, erkennt schnell: Die eigentliche Debatte hat gerade erst begonnen.

## Die offene Rechnung der Reform

Denn während die Politik über Förderung spricht und die Produkthanbieter über Rendite, beschäftigt die Branche längst eine andere Frage. Wie soll die neue Vorsorgewelt eigentlich in der Praxis funktionieren?

Das mag zunächst wie eine typische Insiderdiskussion wirken. Tatsächlich berührt sie den Kern der gesamten Reform. Denn Altersvorsorge ist kein Geschäft, das allein aus Fonds, Garantien und Zulagen besteht. Altersvorsorge ist vor allem ein Beratungsgeschäft. Jemand muss die Produkte erklären, vergleichen, vermitteln und über Jahrzehnte begleiten.

Genau an dieser Stelle taucht plötzlich ein Begriff auf, der außerhalb der Branche ungefähr dieselbe Popularität besitzt wie die Gewerbesteuererlegung oder Solvency-II-Übergangsmaßnahmen: Zillmerung.

Nun könnte man argumentieren, dass ein Begriff wie die Zillmerung im Zeitalter von Altersvorsorgedepots, ETF-Sparplänen und digitalen Abschlussstrecken reichlich aus der Zeit gefallen wirkt. Doch gerade darin liegt die Ironie. Die Politik diskutiert über Kapitalmarktchancen und neue Fördermodelle, während die Branche bereits bei einer deutlich profaneren Frage angekommen ist: Wer trägt die Kosten dafür, dass die neuen Produkte überhaupt beim Kunden ankommen?

## Wenn Theorie auf Praxis trifft

Politische Reformen haben die angenehme Eigenschaft, auf dem Papier stets logisch zu wirken. In der Praxis beginnen die schwierigen Fragen oft erst nach der Verabschiedung.

Genau das lässt sich derzeit beobachten.

Die Politik will die private Altersvorsorge einfacher, renditestärker und attraktiver machen. Gleichzeitig zeigen aktuelle Umfragen, dass große Teile der Bevölkerung

die Reform kaum kennen. Viele Menschen erwarten komplexe Produkte und sehen weiterhin einen erheblichen Beratungsbedarf.

Das ist kein Vorwurf an die Reform. Es ist die Realität eines Marktes, in dem Altersvorsorge nicht zwischen Frühstück und Feierabend entschieden wird.

Denn je stärker Produkte auf Kapitalmarktchancen setzen und je weniger Garantien sie enthalten, desto größer wird für viele Verbraucher der Bedarf an Orientierung. Die Reform soll Vereinfachung schaffen. Die Praxis signalisiert zunächst einmal Erklärungsbedarf.

## Die Branche sucht nach Antworten

Deshalb ist es wenig überraschend, dass die Diskussion inzwischen nicht mehr allein um Produkte kreist.

Die Versicherer entwickeln ihre Angebote. Die Vermittler versuchen herauszufinden, welche Rolle sie künftig spielen werden. Und die Verbraucher warten vielerorts noch darauf, die Reform überhaupt wahrzunehmen.

Die Branche diskutiert deshalb über Vergütung, Beratung und Geschäftsmodelle. Nicht, weil sie sich gegen die Reform stellt, sondern weil sie versucht zu verstehen, wie die neue Architektur im Alltag funktionieren soll.

Das ist ein Vorgang, der in Deutschland fast schon Tradition hat. Der Gesetzgeber definiert den Rahmen. Anschließend beginnen Unternehmen, Vermittler und Kunden herauszufinden, wie dieser Rahmen mit Leben gefüllt werden kann.

## Die eigentliche Bewährungsprobe kommt erst noch

Das Altersvorsorgedepot wird deshalb nicht daran scheitern, dass keine Produkte verfügbar sind. Die Versicherungswirtschaft hat in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder gezeigt, dass sie neue Produktwelten entwickeln kann.

Die entscheidende Frage lautet vielmehr, ob die Reform jene Menschen erreicht, die sie erreichen soll.

Ein modernes Vorsorgeprodukt allein schafft noch keine höhere Vorsorgequote. Zwischen Gesetz und Vertragsabschluss liegen Information, Vertrauen, Beratung und die Bereitschaft, langfristige Entscheidungen zu treffen.

Genau dort beginnt die eigentliche Bewährungsprobe der Reform.

Es ist eben wie so oft in der Berliner Gesetzgebung: Erst kommt die Reform. Dann kommt die Frage nach der Rechnung.

Und manchmal zeigt sich erst an dieser Rechnung, wie tragfähig eine politische Idee tatsächlich ist.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950399/altersvorsorgereform-zillmerung-provisionen-beratung/>