expertenReport

Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Riester-Reform macht Beratung zur Schlüsselaufgabe

Michael Fiedler

Mit der Reform der geförderten privaten Altersvorsorge beginnt für Millionen Riester-Sparer eine neue Entscheidungsphase. Nach einer aktuellen Allianz-Umfrage wünschen sich drei Viertel der Kunden persönliche Beratung und erwarten, dass ihr Anbieter oder Vermittler aktiv auf sie zugeht. Damit zeichnet sich bereits Monate vor dem Start der neuen Förderung ab: Die Reform wird vor allem eine Beratungsaufgabe.

Die eigentliche Arbeit beginnt erst jetzt

Mit dem Altersvorsorgereformgesetz sind die politischen Entscheidungen gefallen. Für Versicherer und Vermittler beginnt damit jedoch erst die eigentliche Herausforderung. Ab Januar 2027 können Riester-Sparer ihre bestehenden Verträge weiterführen oder – je nach persönlicher Situation – in das neue Fördersystem wechseln. Diese Wahlmöglichkeit macht individuelle Beratung wichtiger denn je. Bereits kurz nach Inkrafttreten der Reform hatte die Allianz angekündigt, Angebote für alle drei neuen Produktkategorien – Altersvorsorgevertrag, Altersvorsorgedepot und Standarddepot – entwickeln zu wollen.

Drei Viertel erwarten aktive Ansprache

Wie groß der Beratungsbedarf tatsächlich ist, zeigt nun eine aktuelle Kundenbefragung der Allianz. Demnach wünschen sich 75 Prozent der befragten Riester-Sparer Beratung durch ihren Anbieter oder Vermittler. Ebenso viele erwarten, dass sie aktiv auf ihre individuelle Situation angesprochen werden. Sollte ein Wechsel in das neue Fördersystem infrage kommen, bevorzugen 58 Prozent eine persönliche Beratung – sei es im direkten Gespräch oder per Video. Damit bestätigt sich eine Entwicklung, die sich bereits seit der Verabschiedung der Reform abzeichnet: Die neue Altersvorsorge wird nicht allein über Produkte entschieden, sondern vor allem über Beratung.

Digitale Werkzeuge ersetzen keine Beratung

Parallel zur Informationskampagne hat die Allianz einen Förderindikationsrechner entwickelt, mit dem Kunden und Vermittler eine erste Einschätzung erhalten können, welches Fördersystem voraussichtlich günstiger ist. Nach Unternehmensangaben wurde das Angebot bereits von mehr als 20.000 Kunden und Vermittlern genutzt. Ergänzt wird es durch ein Informationsportal zur Reform. Solche Werkzeuge können den Einstieg erleichtern. Sie ersetzen jedoch keine individuelle Beratung. Genau darauf hatten wir bereits nach Einführung vergleichbarer Förderrechner hingewiesen: Die ersten Berechnungen zeigen zwar Unterschiede zwischen Riester und dem

neuen Altersvorsorgedepot auf, liefern aber lediglich eine Orientierung. Die endgültige Entscheidung hängt von Einkommen, Familienstand, Kinderzahl, Vertragsbestand und persönlicher Vorsorgestrategie ab.

Mehrere Entwicklungen laufen zusammen

Die Allianz-Zahlen fügen sich in eine Entwicklung ein, die sich seit Monaten beobachten lässt. So zeigte ein Fördervergleich erstmals, dass sich die Vorteile des neuen Systems je nach persönlicher Situation erheblich unterscheiden können. Anschließend wurde deutlich, dass sich das Altersvorsorgedepot keineswegs für alle bisherigen Riester-Sparer gleichermaßen lohnt. Später prognostizierte eine Studie bis zu 4,5 Millionen Abschlüsse für das neue Depot – gleichzeitig wiesen Umfragen auf erhebliche Vertrauensprobleme hin, weil viele Verbraucher negative Erfahrungen mit früheren Reformen verbinden. Gerade diese Mischung aus neuen Möglichkeiten und bestehender Skepsis erhöht den Beratungsbedarf zusätzlich.

2027 könnte zum Beratungsjahr werden

Für Vermittler entsteht damit eine außergewöhnliche Situation. Selten mussten innerhalb kurzer Zeit so viele Bestandskunden prüfen, ob bestehende Verträge unverändert fortgeführt oder an neue gesetzliche Rahmenbedingungen angepasst werden sollten. Hinzu kommt: Für bestehende Riester-Verträge besteht kein Handlungsdruck. Sie genießen Bestandsschutz und können dauerhaft nach den bisherigen Regeln weitergeführt werden. Gerade deshalb dürfte es in den kommenden Monaten weniger um schnelle Produktabschlüsse als um sorgfältige Einzelfallentscheidungen gehen. Die Reform der privaten Altersvorsorge entwickelt sich damit zunehmend zu einer der größten Beratungsoffensiven der vergangenen Jahre. Digitale Vergleichsrechner können dabei erste Orientierung geben – die eigentliche Entscheidung bleibt jedoch eine individuelle Beratungsaufgabe.

experten.de: Bisherige Berichterstattung zur Reform (Auswahl)

Die aktuelle Entwicklung knüpft an mehrere Beiträge von experten.de an:

- Riester oder Altersvorsorge-Depot? Förderrechner zeigt erstmals Leistungsunterschiede
- Altersvorsorgedepot: Für wen sich der Riester-Nachfolger rechnen könnte – und für wen nicht
- Altersvorsorge-Depot: Studie erwartet bis zu 4,5 Millionen Abschlüsse
- Riester wirkt nach: Altersvorsorgedepot startet mit Vertrauensproblem

Gemeinsam zeichnen sie den Weg von der politischen Reform über die Produktausgestaltung bis hin zur nun beginnenden Beratungsphase nach.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4950949/Riester-Reform-macht-Beratung-zur-Schluesselaufgabe/