

ERGO setzt bei der Altersvorsorge-Reform auf Beratung

Michael Fiedler

Die neue staatlich geförderte Altersvorsorge nimmt Gestalt an. Nachdem mehrere Versicherer bereits ihre künftigen Produktstrategien vorgestellt haben, richtet ERGO den Blick auf einen anderen Aspekt: die Orientierung der Kunden. Denn mit der Reform wächst nicht nur die Produktauswahl – sondern auch der Beratungsbedarf.

Reform erweitert den Förderkreis

Mit dem Altersvorsorgereformgesetz verfolgt der Gesetzgeber das Ziel, die kapitalgedeckte private Altersvorsorge breiter aufzustellen und gleichzeitig die bisherige Förderung zu vereinfachen. Unter anderem soll der Kreis der Förderberechtigten auf Selbstständige und Freiberufler ausgeweitet werden. „Wir begrüßen ausdrücklich, dass die Reform die bisherige Komplexität reduziert und mehr Renditechancen sowie einen größeren Kreis der Förderbegünstigten ermöglicht“, sagt Dr. Oliver Horn, Vorstandsvorsitzender der ERGO Vorsorge Lebensversicherung.

Förderung braucht Beratung

Trotz der angestrebten Vereinfachung sieht ERGO die neue Produktwelt nicht als selbsterklärend an. „Die individuelle Beratung unserer Kundinnen und Kunden steht bei uns auch zukünftig im Mittelpunkt“, betont Oliver Horn. Die verschiedenen Förderwege eröffneten neue Möglichkeiten, erhöhten zugleich aber den Bedarf an einer individuellen Einordnung. Deshalb setzt das Unternehmen weiterhin

auf die persönliche Beratung durch seine Vertriebspartner. Um Kunden frühzeitig auf die Reform vorzubereiten, hat ERGO bereits eine Informationsplattform eingerichtet. Dort können Interessierte die wichtigsten Änderungen nachlesen und mithilfe eines Zulagenrechners ihre möglichen Förderansprüche berechnen. Für bestehende Riester-Kunden empfiehlt das Unternehmen derzeit noch keinen unmittelbaren Handlungsbedarf, sondern zunächst eine sorgfältige Prüfung der künftigen Optionen gemeinsam mit einem Berater.

Der Wettbewerb verlagert sich

Mit dieser Positionierung setzt ERGO einen anderen Akzent als viele der bisherigen Marktankündigungen. Während zunächst vor allem die Frage im Mittelpunkt stand, welche Produktvarianten die Versicherer künftig anbieten werden, rückt nun stärker in den Fokus, wie Kunden durch die neue Förderlandschaft geführt werden sollen. Bereits die [Allianz hat angekündigt](#), zum Start der Reform alle drei Vorsorgewege anzubieten. Auch die [DEVK bereitet neue Förderprodukte vor](#), während die [Alte Leipziger ihre Produktstrategie auf die Zeit nach Riester ausrichtet](#). Auch

der [Volkswahl Bund](#) und die [W&W-Gruppe](#) sehen sich gut auf die Altersvorsorgereform 2027 vorbereitet. Mit der Ankündigung der ERGO zeichnet sich zunehmend ein [Marktbild](#) ab, in dem die Produktpalette zwar weitgehend vergleichbar sein dürfte, die Beratung jedoch zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal werden könnte.

Lebenslange Rente bleibt das zentrale Argument

Mit Blick auf den Wettbewerb durch Fondsanbieter und Neobroker verweist ERGO zugleich auf die Besonderheit klassischer Rentenversicherungen. „Wer eine lebenslange Rente möchte, findet diese nur bei Versicherungen. Auszahlpläne bergen immer das Risiko, dass das Geld vor der Zeit aufgebraucht ist. Versicherungen zahlen lebenslang“, sagt Oliver Horn. Damit unterstreicht das Unternehmen den Anspruch, sich im künftigen Markt nicht allein über neue Fördermodelle zu positionieren, sondern über die Verbindung aus lebenslanger Rentenzahlung, staatlicher Förderung und individueller Beratung. Ob dieser Beratungsansatz zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil wird, dürfte sich mit dem Start der neuen Produktwelt Anfang 2027 zeigen. Schon heute zeichnet sich jedoch ab, dass sich der Wettbewerb zunehmend von der Frage löst, welche Produkte angeboten werden – und stärker darauf richtet, wie Kunden durch die neue Förderlandschaft begleitet werden.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951068/ERGO-setzt-bei-der-Altersvorsorge-Reform-auf-Beratung/>