



Versicherungskammer und Provinzial starten 2027 gemeinsame Altersvorsorgelösungen

Michael Fiedler

Die Versicherungskammer erweitert ihr Angebot für Makler um Investmentdepots und neue Rentenlösungen. Gemeinsam mit der Provinzial sollen ab 2027 drei Vorsorgemodelle zur Verfügung stehen. Auf der DKM stellt der Konzern zudem Neuerungen bei Beihilfe und betrieblicher Krankenversicherung vor.

Die Versicherungskammer Maklermanagement GmbH (VKM), die bundesweit unter den Marken Versicherungskammer Bayern und Union Krankenversicherung auftritt, verweist dabei auf eine überdurchschnittliche Entwicklung ihres Maklergeschäfts. Bis 2025 habe das jährliche Wachstum 17 Prozent betragen und damit mehr als doppelt so hoch gelegen wie im Gesamtmarkt. Angaben zur konkreten Berechnungsgrundlage und zum betrachteten Geschäftsvolumen enthält die Mitteilung nicht. „Unsere Geschäftsentwicklung zeigt, dass wir uns im Maklermarkt nachhaltig eine starke Position erarbeitet haben“, erklärt Andreas Dinkheller, Hauptgeschäftsführer der Versicherungskammer Maklermanagement.

Drei Modelle für die neue geförderte Altersvorsorge

Mit der Reform der privaten Altersvorsorge erweitert die Versicherungskammer ihr bisheriges Produktangebot um kapitalmarktorientierte Lösungen. Die strategische Partnerschaft mit der Provinzial sieht drei Modelle

vor, die unterschiedliche Anforderungen an Kosten, Anlageauswahl und Sicherheit abdecken sollen. Den Einstieg bilden digitale Standarddepots für kostenbewusste Selbstentscheider. Nach Unternehmensangaben sollen die Effektivkosten einschließlich Fondskosten bei etwa 0,5 Prozent jährlich beginnen. Zur Auswahl stehen zwei Fonds, die vom konzerneigenen Asset Manager Versicherungskammer Tecta Invest verwaltet werden. Eine Versicherungslösung mit lebenslanger Rentenoption kann optional ergänzt werden. Daneben sind Altersvorsorgedepots mit einer größeren Anlageauswahl vorgesehen. Sie sollen Zugang zu rund 60 Fonds sowie fünf aktiv gemanagten Vermögensverwaltungslinien bieten. Damit richtet sich dieses Modell insbesondere an Kunden, die ihre Kapitalanlage stärker an individuellen Anlagezielen und Risikopräferenzen ausrichten möchten. Als dritte Variante sind Garantieprodukte geplant. Diese sollen zum Rentenbeginn eine Beitragsgarantie von 80 oder 100 Prozent der eingezahlten Beiträge einschließlich staatlicher Zulagen

ermöglichen. Ergänzend ist eine Auswahl aus etwa 49 Fonds vorgesehen.

Versicherungskammer entwickelt Investmentprodukte

Die Aufgaben innerhalb der Partnerschaft sind aufgeteilt: Die Versicherungskammer verantwortet die Entwicklung der Investmentprodukte, während die Provinzial für die Versicherungslösungen zuständig ist. Bei der technischen Bereitstellung der Investmentangebote arbeiten die Partner mit der investify S.A. und der lemon.markets brokerage GmbH, einer Tochtergesellschaft der dwpbank, zusammen. „Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern können wir für unsere Kundinnen und Kunden passgenaue Vorsorgelösungen entwickeln – von renditeorientierten Depots bis zu garantiebasierten Rentenlösungen“, erklärt Frank A. Werner, Vertriebsvorstand Personenversicherung im Konzern Versicherungskammer.

Damit erweitert die Versicherungskammer die Möglichkeiten ihrer Vertriebspartner über das klassische Versicherungsgeschäft hinaus. Zugleich stellt die größere Produktvielfalt neue Anforderungen an die Beratung: Kosten, Garantien, Anlagerisiken und spätere Auszahlungsformen müssen zwischen unterschiedlichen Produktmodellen vergleichbar gemacht werden.

Ungeforderte Vermögensverwaltung ergänzt das Angebot

Ab Januar 2027 soll zusätzlich eine ungeforderte Investmentlösung angeboten werden. Sie richtet sich an Anleger mit höherem Anlagebedarf und ermöglicht sowohl einmalige als auch wiederkehrende Einzahlungen ohne feste Laufzeit. Die Vermögensverwaltung übernimmt ebenfalls die Versicherungskammer Tecta Invest. Vorgesehen sind fünf Anlagestrategien mit unterschiedlichen Risikoprofilen, die von defensiv bis renditeorientiert reichen. Damit erschließt die Versicherungskammer neben dem staatlich geförderten Vorsorgemarkt auch ein weiteres Geschäftsfeld für die freie Kapitalanlage.

Neuer Beihilfe-Ergänzungstarif für Beamte

Auch in der privaten Krankenversicherung erweitert der Konzern sein Angebot. Hintergrund ist nach Unternehmensangaben der bevorstehende Generationenwechsel im öffentlichen Dienst. In den kommenden zehn Jahren sollen rund 30 Prozent der heutigen Beamten in den Ruhestand gehen.

Die Versicherungskammer erwartet daraus neue Beratungsmöglichkeiten, weil frei werdende Stellen im öffentlichen Dienst vielfach nachbesetzt werden. Der neue Beihilfe-Ergänzungstarif ist als Premium-Erweiterung konzipiert. Er soll unter anderem unbegrenzte Psychotherapie, verbesserte Erstattungen für Heil- und Hilfsmittel sowie Honorarvereinbarungen oberhalb der geltenden Höchstsätze ermöglichen. Hinzu kommen Leistungen für Zahnersatz und Behandlungen im Ausland. Konkrete Angaben zu Beiträgen, Tarifbedingungen und zum Marktstart enthält die Mitteilung nicht.

Betriebliche Krankenversicherung soll Versorgungslücken schließen

Ein weiteres Wachstumsfeld sieht die Versicherungskammer in der betrieblichen Krankenversicherung. Nach Einschätzung des Konzerns erhöhen Veränderungen in der gesetzlichen Krankenversicherung den Bedarf an ergänzenden Gesundheitsleistungen. „Der langfristige Erhalt der Arbeitsfähigkeit der Belegschaft wird zunehmend zu einer strategischen Aufgabe“, erklärt Martin Fleischer, Produktvorstand Personenversicherung im Konzern Versicherungskammer. Die Versicherungskammer verweist insbesondere auf ihren Vorsorge- und Präventionsbaustein für Firmenkunden. Zudem können Beschäftigte unter bestimmten Voraussetzungen ihren Versicherungsschutz ohne erneute Risikoprüfung erweitern. Für Neukunden und neu eingestellte Mitarbeitende ist dazu ein sechsmonatiger Zeitraum vorgesehen. Innerhalb dieser Frist soll eine Höherversicherung ohne Gesundheitsprüfung, Leistungsausschlüsse und Wartezeiten möglich sein.

Maklerförderung und KI sollen Vertrieb unterstützen

Neben der Produktentwicklung setzt die VKM auf die Unterstützung junger Makler. Spezialisierte Experten sollen sie beim Aufbau ihres Geschäfts begleiten. Dazu gehören die Qualifizierung für den Vertrieb von Krankenversicherungsprodukten, Netzwerkangebote und interaktive Formate. Auch Künstliche Intelligenz soll die Vertriebsprozesse verbessern. Gemeinsam mit dem KI-Hub der Versicherungskammer setzt die VKM entsprechende Anwendungen unter anderem zur schnelleren Bearbeitung von Rückfragen ein. Die strategische Richtung wird damit deutlich: Die Versicherungskammer will ihre Position im Maklermarkt nicht allein über zusätzliche Versicherungsprodukte ausbauen. Mit Investmentlösungen, neuen Gesundheitsangeboten und digitalisierten Prozessen

erweitert sie zugleich das Geschäftsspektrum ihrer Vertriebspartner.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952695/Versicherungskammer-und-Provinzial-starten-2027-gemeinsame-Altersvorsorgeloesungen/>