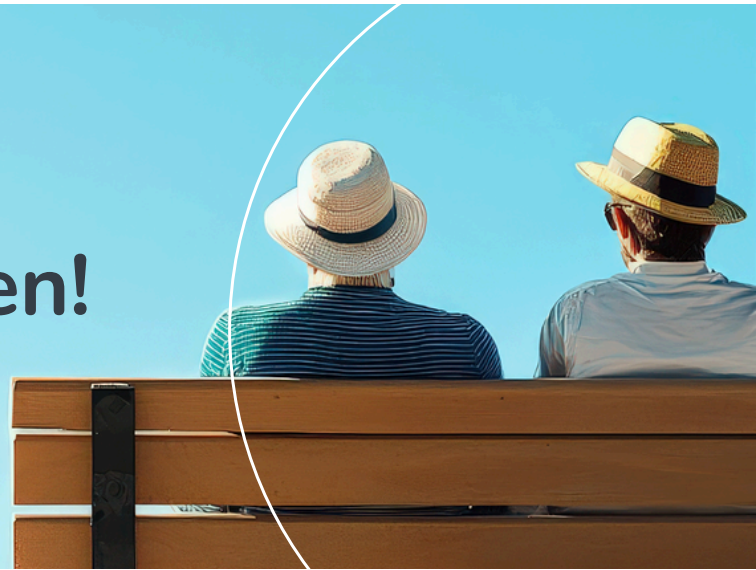


Service inbegriffen!



Service inbegriffen – oder in Erinnerung an den Sommerurlaub: service included, service compris, servizio incluso. Die BCA unterstützt als Servicemaklerpool Vermittler mit Software, Versicherungs- und Investmentwissen sowie Marketing. Auch und gerade beim kommenden Altersvorsorgedepot, einem Gamechanger für die Branche. ODDO BHF Asset Management, das Haus der Berater (HdB) und die Bayerische beschreiben ihre Vertriebsunterstützung. Mehr denn je braucht es Beratung mit Mehrwert.

„Mit dem Altersvorsorgedepot wird Altersvorsorge kapitalmarktnäher, digitaler und vielfältiger. Damit steigen zugleich die Anforderungen an Einordnung und Beratung. Denn mehr Auswahl führt nicht automatisch zu besseren Entscheidungen.“

*Roman Schwarze,
Vorstand der BCA AG*

Themen im Überblick:

- Auf einen Blick: Altersvorsorgedepot-Rechner
- Beratungsleistung muss fair vergütet werden
- Digitale Plattform erfordert Schnittstellen
- ODDO BHF Asset Management, HdB und die Bayerische aus der Vertriebspraxis
- BCA Perspektive



Die neue Altersvorsorge bietet exzellente Vertriebschancen, jedoch in einem von einem Paradigmenwechsel geprägten Markt. Eine kapitalmarktorientierte Depotstruktur wird ab 2027 klassische, versicherungsgeprägte Lösungen ergänzen bzw. perspektivisch ersetzen. Riester wird im Neugeschäft ab 2027 nicht mehr angeboten werden. Den Kern des Altersvorsorgedepots bildet ein staatlich gefördertes Wertpapierdepot, das in unterschiedlichen Risikovarianten angeboten werden wird: von vollständig kapitalmarktorientiert mit hoher Aktienquote bis hin zu Lösungen mit Garantien. Gleichzeitig wird es standardisierte Modelle geben, die bewusst einfach gehalten sind und mit begrenzter Produktauswahl sowie automatischen Umschichtungen in der Rentenphase arbeiten. Diese Standardisierung ist politisch gewollt und soll den Zugang für Endkunden erleichtern.

Auf einen Blick: Altersvorsorgedepot- Rechner zeigt Vermögensaufbau

Die BCA AG unterstützt als Servicemaklerpool ihre Vermittler beim Vertrieb der neuen Produkte aus der geförderten Altersvorsorge auf vielfältige Weise. Für einen ersten Überblick zur Berechnung des Altersvorsorgedepots beim Kunden gibt es den Altersvorsorgedepot-Rechner. Der Kunde sieht auf einen Blick, wie viel Vermögen er sich bis zum Ruhestand aufbauen kann. Es bedarf nur weniger Eingaben: der monatlichen Sparrate, des Bruttojahreseinkommens, des Geburtsjahres, der Rendite nach Kosten und der Anzahl der Kinder. Dann zeigt der Altersvorsorgedepot-Rechner der BCA übersichtlich, wie sich Sparrate, Förderung und Rendite auf den langfristigen Vermögensaufbau auswirken. Das voraussichtliche Bruttovermögen wird als Druckvariante ausgespielt. Der Rechner ist somit das perfekte Tool, um individuelle Vorsorgeszenarien transparent und verständlich in der Beratung darzustellen.

Bedarf an qualitativer Beratung und Risikoeinordnung wächst

Die sich verändernde Angebotsstruktur von einer klassischen Versicherungsausprägung hin zum Kapitalmarkt ist jedoch nur die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite bringen die neuen Kapitalmarktangebote auch neue Wettbewerber: Neben Versicherern treten Banken, Neobroker und digitale Plattformen auf. Der Kunde kann dadurch seine Altersvorsorge selbst abschließen, wenn er es kann. Genau hier liegen die Chancen qualifizierter Beratung. Die neue Kapitalmarktorientierung erfordert mehr Einordnung. Kunden müssen verstehen, wie Kapitalmarktrisiken, Kosten, Förderung, Auszahlungsoptionen und langfristiger Vermögensaufbau zusammenhängen. Hier zählt Beratung, trotz des vermutlich einfacheren Einstiegs. Neue Gesprächsanlässe gibt es genug, etwa durch die Umstellung bestehender Verträge, neue Zielgruppen wie Selbstständige und junge Leute oder weil das Thema Vorsorge generell mehr Aufmerksamkeit erhält.

Genau hier liegen
die Chancen
qualifizierter
Beratung.



Beratung: Echter Mehrwert und langfristige Begleitung trotz neuem Wettbewerb

Weiterhin werden Wettbewerber viel stärker als bisher direkt auf Kunden zugehen. Gerade digitale Anbieter und Neobroker haben hierfür beste Voraussetzungen. Die zunehmende Vergleichbarkeit und Transparenz der Produkte bei Kosten und Leistung erfordern eine Beratung, die echten Mehrwert bietet: Einordnung, Allfinanzberatung, langfristige Begleitung und Haftung. Die BCA unterstützt Vermittler gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen dabei, regulatorische Anforderungen in eine praktikable Beratung zu übersetzen: mit fachlicher Einordnung, Versicherungs- und Investmentkompetenz, digitalen Prozessen und persönlichem Support.

Beratungsleistung muss fair vergütet werden

Auch die Vergütungen der Makler können durch geringere Produktkosten unter Druck kommen. Einerseits machen höhere Aktienquoten und der Wegfall verpflichtender Garantien die Beratung anspruchsvoller. Andererseits steigt die Verantwortung des Beraters, denn Kundenentscheidungen werden stärker vom individuellen Risikoprofil geprägt sein. Die Haftung und die Qualität der Beratung werden zentral. Die BCA wird auch hier Lösungen bieten, damit Beratung für Vermittler wirtschaftlich sinnvoll bleibt und deren wertvolle Leistung dargestellt und vergütet wird.

Webinare zum Altersvorsorgedepot

Die BCA wird das Thema Altersvorsorge auch in Webinaren in den kommenden Wochen und Monaten regelmäßig aufgreifen und weiter vertiefen. Inhalte der Webinare sind unter anderem aktuelle Einordnungen zum Stand der Reform, Einschätzungen aus dem Markt und von Produktpartnern, konkrete Auswirkungen auf die Beratungspraxis und praxisnahe Impulse für Kundengespräche. Damit Vermittler schon jetzt tun können, was wichtig ist: den Kunden eine erste Einordnung zu geben. Noch geht es nicht um Lösungen, sondern um eine sachliche Information darüber, was auf den Markt kommt, was sich grundsätzlich verändert und warum konkreter Handlungsbedarf erst im Laufe des Jahres 2027 entsteht.

Kundenanschriften für das Altersvorsorgegeschäft

Auch bei der Kundeninformation unterstützt die BCA: Der Vermittler kann über kostenfreie Musterbriefe sowohl für Riester-Kunden als auch für Kunden ohne Riester-Vertrag seine Kunden frühzeitig über die geplanten Neuerungen informieren und sich als kompetenter Ansprechpartner für die Altersvorsorge von morgen positionieren. Die Vorlagen können individuell angepasst und direkt eingesetzt werden: als Download über die Website oder bequem über das DIVA Kampagnen-Tool.



Weitere Informationsquellen: ALTERSVORSORGE RADAR und Whitepaper

Neben dem hier vorliegenden ALTERSVORSORGE RADAR, der monatlich politische, regulatorische und marktbezogene Entwicklungen einordnet und die Auswirkungen auf Beratung, Bestand und Altersvorsorgegeschäft aufzeigt, steht Vermittlern das Whitepaper des ThinkTank VorsorgeVertrieb bereit, einer branchenübergreifenden Initiative aus Versicherung, Investment, Vertrieb und Maklerpool. Das Whitepaper beleuchtet, welche Rolle persönliche Beratung in der sich verändernden privaten Altersvorsorge spielt und welche Auswirkungen neue digitale und kapitalmarktorientierte Angebote auf Vermittler haben. Fragen zum Altersvorsorgedepot, egal, ob es um fachliche Expertise oder praktische Tipps geht, können über ein eigenes Postfach gestellt werden. Ein FAQ-Bereich und ein Newsletter runden das Angebot ab.

BCA bietet technische Unterstützung in anspruchsvollem Umfeld

Für den Verkauf des Altersvorsorgedepots müssen in kurzer Zeit eine neue Regulierung und eine neue Produktlogik in die Beratungsprozesse integriert werden, ohne dass regulatorische und technische Details abschließend geklärt sind. Kosten, Förderlogik und ein neues Depot sind in eine digitale Abschlussstrecke zu integrieren, mit allen Beteiligten von der Zertifizierungsstelle über die Depotbank und den Anbieter bis zum Vertrieb. Trotz dieser Komplexität ist die BCA hier auf einem guten Weg.

Die BCA tauscht sich permanent mit Depotbanken, Asset Managern, Verbänden, Anwälten und Softwareentwicklern aus, um die gesetzlichen Vorgaben des Altersvorsorgedepots praktisch umzusetzen. Digital vermitteltes Geschäft wird beim Altersvorsorgedepot zentral. Maklerpools müssen ihren Beratern eine digitale Plattform bieten, auf der sich ihr Kunde allein oder begleitet bewegen kann. Entsprechend müssen vor allem digitale Schnittstellen, Beratungstrecken und Serviceportale für Kunden angepasst werden, zumal das Altersvorsorgedepot in der Förderlogik eine eigene Produktkategorie ist.

Digitale Plattform erfordert Schnittstellen

Diese Schnittstellen bereitet die BCA derzeit zusammen mit Plattformanbietern und Investmentdienstleistern vor, damit ihre Partner schnellstmöglich handeln und die neuen Beratungs-, Dokumentations- und Prozesslogiken umsetzen können. Noch hat der Gesetzgeber nicht alle Details für das Altersvorsorgedepot geregelt. Die BCA hat die Regulatorik im Blick. Der Maklerpool bereitet seine Produkte so vor, dass sie zügig adaptiert und freigeschaltet werden können, sobald die finalen Detailvorgaben da sind. Wichtig: Ein finaler, zahlungspflichtiger Produktabschluss des Altersvorsorgedepots findet erst im Januar 2027 statt. Und die Fördermöglichkeiten gelten für Abschlüsse im ganzen Jahr!

Digital vermitteltes
Geschäft wird beim
Altersvorsorgedepot
zentral.



ODDO BHF Asset Management, das Haus der Berater (HdB) und die Bayerische berichten aus der Vertriebspraxis

Laut ODDO BHF Asset Management wird die neue geförderte Altersvorsorge nur dann ihr Potenzial entfalten, wenn Berater auf leistungsfähige, digitale und regulatorisch sichere Lösungen zugreifen können. „Aus unserer Sicht sind vor allem durchgängige digitale Beratungs- und Abschlussstrecken, verständliche Produktkonzepte sowie Unterstützungsangebote für Bestandskunden zentral“, sagt Steffen Orlowski, Head Wholesale IFAs und Versicherungen bei ODDO BHF Asset Management. Dazu gehörten bspw. Vergleichs- und Wechselservices für bestehende Riester-Verträge ebenso wie Prozesse, die regulatorische und administrative Anforderungen weitgehend automatisiert abbilden. Ebenso wichtig sei die Möglichkeit, unterschiedliche Kundenbedürfnisse abzudecken. „Deshalb sehen wir sowohl standardisierte Lösungen mit vordefinierter Anlagestrategie als auch individuellere Vorsorgelösungen mit größerer Fondsvielfalt als wichtige Bausteine einer zukunftsfähigen Altersvorsorgeberatung“, so Orlowski.

„Aus unserer Sicht sind vor allem durchgängige digitale Beratungs- und Abschlussstrecken, verständliche Produktkonzepte sowie Unterstützungsangebote für Bestandskunden zentral.“



Steffen Orlowski,
Head Wholesale IFAs und
Versicherungen,
ODDO BHF Asset Management



Unterstützung mit Investmentkompetenz, digitaler Infrastruktur und modernen Vertriebsprozessen

ODDO BHF Asset Management unterstütze Berater gemeinsam mit seinen Partnern durch eine Kombination aus Investmentkompetenz, digitaler Infrastruktur und modernen Vertriebsprozessen. Dazu Orlowski: „Im Rahmen unserer Partnerschaft mit der Xaver Group stellen wir Lösungen bereit, die Beratern bereits vor dem offiziellen Marktstart des Altersvorsorgedepots eine Vorbereitung auf die neue Produktwelt ermöglichen.“

Die Plattform der Xaver Group verbinde eine durchgängige digitale Vertriebsstrecke mit einer modularen Infrastruktur für Produktmanagement, Zertifizierung und Administration. Ergänzt werde dies durch hybride Vertriebsmodelle, KI-gestützte After-Sales-Lösungen sowie einen integrierten Riester-Vergleichs- und Wechselservice. „Gleichzeitig profitieren Berater von unserer Asset-Allocation-Kompetenz und einer diversifizierten Fondsauswahl über mehrere führende Fondsgesellschaften hinweg“, so Orlowski. Dadurch könnten sie sowohl standardisierte als auch stärker individualisierte Vorsorgelösungen für unterschiedliche Kundensegmente anbieten.

Beratung und technische Infrastruktur sind gleichermaßen wichtig

Welchen Stellenwert hat nun Beratung beim klassischen Altersvorsorgedepot im Unterschied zum beratungsfreien Standarddepot?

ODDO BHF Asset Management erwartet, dass beide Ansätze künftig nebeneinander bestehen werden, da sie unterschiedliche Kundengruppen ansprechen. Das Standarddepot mit einer vorgegebenen Anlagestrategie biete einen einfachen und effizienten Zugang zur kapitalgedeckten Altersvorsorge.

„Beim klassischen Altersvorsorgedepot sehen wir dagegen einen besonders hohen Stellenwert für die Beratung“, unterstreicht Orlowski. Viele Kunden wünschten eine Lösung, die ihre individuelle Lebenssituation, ihre Risikobereitschaft und ihre langfristigen Vorsorgeziele berücksichtige. Hier schaffe Beratungsqualität einen echten Mehrwert. Mit flexibleren Produktlösungen und einer breiteren Fondsauswahl könnten Berater kundenindividuelle Vorsorgekonzepte entwickeln und auf veränderte Lebenssituationen oder Marktbedingungen reagieren.

Weiterhin wird aus Sicht von ODDO BHF Asset Management die technische Infrastruktur einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren für die neue geförderte Altersvorsorge sein. Die künftigen Anforderungen an Verwaltung, Dokumentation, Regulierung und Kundeninteraktion seien hoch und ließen sich nur mit leistungsfähigen digitalen Lösungen effizient umsetzen. „Deshalb haben wir gemeinsam mit der Xaver Group eine skalierbare, modulare Plattform aufgebaut, die bereits heute auf die Anforderungen des künftigen Altersvorsorgedepots vorbereitet ist“, stellt Orlowski dar. Die Infrastruktur decke die gesamte Wertschöpfungskette ab: von der Produktzertifizierung und dem Management von White-Label-Lösungen über hybride Beratungs- und Vertriebsstrecken bis hin zu KI-gestützten Services nach dem Abschluss.

Zudem ermögliche man den Partnern bereits ab 2026 das Pre-Onboarding und die Integration der Lösungen in bestehende Beratungs- und Kundenprozesse. Orlowski: „Unser Ziel ist es, dass Berater zum Marktstart des Altersvorsorgedepots nicht erst mit dem Aufbau der Infrastruktur beginnen müssen, sondern unmittelbar auf etablierte und praxiserprobte Prozesse zurückgreifen können.“ Damit schaffe man die Grundlage für eine effiziente, digitale und kundenorientierte Altersvorsorgeberatung.



Vertriebsunterstützung muss Ansprache, Analyse und Dokumentation umfassen

Alexander Gronau, Geschäftsführer der HdB Haus der Berater GmbH, beschreibt eine gute Vertriebsunterstützung so: „Aus unserer Sicht braucht es Unterstützung auf drei Ebenen: Ansprache, Analyse und Dokumentation.“ Und weiter: „Für die Ansprache helfen vorgefertigte Kampagnen, die wir als Makler final auf unsere Mandanten zuschneiden können.“ Dazu gehörten Bestandsauswertungen der Gesellschaften, die zeigten, welche Kunden bereits einen Riester-Vertrag führten und welche zu den neuen Förderberechtigten gehörten. Das seien allen voran Selbstständige und Freiberufler, die bisher außen vor gewesen seien. Die Beratungsqualität entscheide sich bei der Analyse. Ohne bestehenden Riester-Vertrag brauche man unkomplizierte Angebotsrechner. Idealerweise stellten Vergleichsrechner das Altersvorsorgedepot neben andere private Lösungen, depot- wie versicherungsförmig, mit individuell anpassbarer Zulagen- und Steuersituation. „Liegt ein Riester-Vertrag vor, braucht es einen detaillierten Vergleich von drei Optionen: Wechsel ins Altersvorsorgedepot mit Guthabenübertrag, Stilllegung mit künftigen Beiträgen ins Altersvorsorgedepot oder Fortführung des Altvertrags“, erläutert Gronau. Steuerliche Effekte gehörten ebenso dazu wie die Garantiewerte des Altvertrags.

Gerade bei kurzer Restlaufzeit könne der Wechsel die schlechtere Wahl sein. Und schließlich sei die Dokumentation wichtig: Da das Altersvorsorgedepot keine volle Beitragsgarantie mehr vorsehe, brauche es angepasste Protokollvorlagen, die Risikoaufklärung und Wechselbegründung rechtssicher dokumentierten.

Für Kunden, die keine Beratung wünschten, sollte zudem ein vollständig digitaler Abschluss des Standarddepots möglich sein. Zur Unterstützung der Berater durch HdB sagt Gronau: „Wir haben früh angefangen.“ Alle Mandanten seien bereits per Newsletter über den Stand der Reform informiert worden. Ein weiterer Newsletter sei Ende September gefolgt, ein dritter werde Anfang 2027 kommen. Dieser werde eine konkrete Einladung enthalten, einen Termin zu vereinbaren. „Die Botschaft ist klar: Sie müssen sich nicht selbst durch den Markt kämpfen, wir kommen auf Sie zu“, so Gronau. Die Beratung folge einem festen Ablauf: Termin, Informationsbeschaffung und Vergleich, Entscheidung, Umsetzung.

„Die Botschaft
ist klar:
Sie müssen
sich nicht selbst
durch den Markt
kämpfen, wir
kommen
auf Sie zu.“



Alexander Gronau,
Geschäftsführer,
HdB Haus der Berater GmbH



Gronau: „Dabei gehen wir priorisiert vor. Zuerst kommen Mandanten mit laufenden Riester-Verträgen, dann stillgelegte Verträge, anschließend die neuen Zielgruppen wie Selbstständige und Freiberufler.“

Intern schule man die Mitarbeiter und selektiere vorab geeignete Lösungen, sowohl für das Standarddepot als auch für das klassische Altersvorsorgedepot. Bei der Anbieterwahl lasse man sich bewusst Zeit. Viele Anbieter hätten ihre Modelle noch nicht vollständig offengelegt, und die Produkte seien noch nicht endgültig zertifiziert. Solange das so sei, lege man sich nicht fest. „Wir starten daher 2027 mit einem Anbieter, der eine digitale Antragsstrecke bietet. So halten wir den Aufwand im Antrag gering. Die Zeit fließt dorthin, wo sie den Unterschied macht: in die Frage, was für den Mandanten sinnvoll ist“, betont Gronau.

Die Kosten liegen damit je nach Produkt bei rund einem Prozent oder leicht darüber, also auf Höhe oder knapp oberhalb des Kostendeckels, der für das Standarddepot gilt“, stellt Gronau dar. Dafür erhalte der Mandant eine individuelle Anlagestrategie, eine fundierte Wechselprüfung und die Einbettung in seine Gesamtplanung. Im Beratungsprozess werde deshalb in der Regel das klassische Altersvorsorgedepot die Wahl sein.

Das Standarddepot habe trotzdem seinen Platz: für Mandanten, die bewusst auf Beratung verzichteten und vor allem die staatliche Förderung mitnehmen wollten. Dazu Gronau: „Diese Entscheidung respektieren wir. Wir machen aber transparent, was der Kunde dabei nicht bekommt. Er schließt eigenständig über unsere Antragsstrecke ab und bleibt Mandant unseres Hauses. Kommt später Beratungsbedarf auf, sind wir da.“

Auch das Standarddepot hat Beratungsbedarf

Beratungsbedarf besteht aus Sicht von HdB sowohl beim Altersvorsorgedepot als auch beim Standarddepot. Die Frage „Standarddepot oder klassisches Altersvorsorgedepot?“ greife aber zu kurz. Altersvorsorge sei Teil der gesamten Ruhestandsplanung. Dazu gehöre, das Altersvorsorgedepot mit anderen privaten Modellen zu vergleichen, versicherungs- wie depotförmig. Ebenso gehörten die Gestaltung der Auszahlungsphase und die Vererbbarkeit dazu. Diese Beratung sei aufwendig, und man stehe dazu, dass sie vergütet werde. „Wir berechnen kein separates Honorar, sondern werden über die laufende Vergütung des Produkts bezahlt.“



Entscheidung Riester- Vertrag oder Altersvorsorgedepot: Die Daten zählen

Auch laut HdB wird die technische Infrastruktur zum entscheidenden Faktor für die Beratung der neuen geförderten Altersvorsorge. Nicht als Selbstzweck, sondern weil sie Beratungszeit freimache. Ein sauberer Vergleich zwischen bestehendem Riester-Vertrag und Altersvorsorgedepot lebe von Daten: Guthaben, Garantiewerte, Zulagenhistorie, Restlaufzeit. „Unser Ziel ist, diese Daten möglichst automatisiert zu beschaffen. Die Praxis zeigt aber, dass genau hier der Engpass liegt. Viele Gesellschaften liefern diese Informationen weder standardisiert noch zeitnah. Hier sind Produktgeber und Pools gefordert“, sagt Gronau. Parallel baue man zwei KI-Agenten auf, deren erste Entwürfe bereits fertig seien. Der erste unterstütze beim Vergleich eines möglichen Wechsels von Riester ins Altersvorsorgedepot. Der zweite vergleiche das Altersvorsorgedepot mit anderen Vorsorge- und Depotlösungen. Beide bereiten die Ergebnisse als Präsentation für den Mandanten auf. Wichtig sei die klare Abgrenzung: Die KI rechne, strukturiere und bereite auf. Die Empfehlung und die Verantwortung dafür blieben beim Berater. Der dritte Baustein sei der digitale Vertragsabschluss. Vor allem beim Standarddepot solle der Kunde den Antrag selbstständig online stellen können. „Das setzen wir ab 2027 mit dem entsprechenden Anbieter um, sobald die Produkte final zertifiziert sind“, schließt Gronau.

Für die Bayerische setzt eine erfolgreiche Beratung eine Kombination aus fachlicher Qualifizierung, verständlichen Beratungskonzepten und leistungsfähigen digitalen Werkzeugen voraus. „Entscheidend sind praxisnahe Schulungen, Vergleichs- und Analyse-Tools, transparente Produktinformationen sowie Lösungen zur Überprüfung und Optimierung bestehender Altersvorsorgeverträge“, sagt Maximilian Buddecke, Generalbevollmächtigter Persönlicher Vertrieb bei der Bayerischen. Man unterstütze die Vermittler entlang des gesamten Beratungsprozesses. Dazu gehörten regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsangebote, praxisorientierte Vertriebsunterlagen, digitale Beratungs- und Vergleichstools sowie fachliche Unterstützung bei komplexen Fragestellungen. „Ein besonderer Fokus liegt darauf, die Vorteile einer lebenslangen Rentenzahlung verständlich zu vermitteln und Kundenbedürfnisse individuell zu berücksichtigen“, so Buddecke.

„Ein besonderer Fokus liegt darauf, die Vorteile einer lebenslangen Rentenzahlung verständlich zu vermitteln und Kundenbedürfnisse individuell zu berücksichtigen.“



Maximilian Buddecke,
Generalbevollmächtigter
Persönlicher Vertrieb,
Die Bayerische



Beratung bleibt relevant

Beratung werde auch künftig eine zentrale Rolle spielen. Ein Standarddepot sei nicht automatisch die passende Lösung für jeden Kunden. Faktoren wie persönliche Lebenssituation, Risikobereitschaft, Fördermöglichkeiten, die Gestaltung der Rentenphase sowie die Absicherung des Langlebkeitsrisikos müssten individuell bewertet werden. Dazu Buddecke: „Gerade bei langfristigen Vorsorgeentscheidungen schafft eine qualifizierte Beratung einen erheblichen Mehrwert und bleibt aus unserer Sicht unverzichtbar.“ Auch die Bayerische sieht die technische Infrastruktur als einen wesentlichen Erfolgsfaktor. Effiziente Beratungsprozesse erforderten digitale Vergleichsrechner, Förder- und Bedarfsermittlungen sowie einfache Prozesse für Neuabschlüsse und mögliche Vertragsumstellungen. „Wir werden unsere Berater mit modernen digitalen Lösungen unterstützen, um eine effiziente, transparente und kundenorientierte Beratung sicherzustellen“, unterstreicht Buddecke.

„Gerade bei langfristigen
Vorsorgeentscheidungen
schafft eine
qualifizierte Beratung
einen erheblichen
Mehrwert und bleibt aus
unserer Sicht
unverzichtbar.“

Maximilian Buddecke,
Generalbevollmächtigter
Persönlicher Vertrieb,
Die Bayerische

Fazit

Die neue geförderte Altersvorsorge verändert durch den strukturellen Wandel hin zum Kapitalmarkt, zu mehr Transparenz und zu mehr Wettbewerb die Rolle des Maklers: weg vom reinen Produktvertrieb, hin zu Einordnung, Struktur und langfristiger Begleitung. Wer diese Rolle gut ausfüllt, findet ein wachsendes Marktumfeld mit klaren Chancen. Wer passiv bleibt, wird sich in einem transparenteren und direkteren Marktumfeld wiederfinden. Um ihre Vermittler zu unterstützen, beobachtet die BCA als Servicemaklerpool alle Entwicklungen rund um die neue Altersvorsorge sehr genau und steht dazu im engen Austausch mit Produktpartnern, Initiatoren und weiteren Marktteilnehmern. Ziel ist es, die Auswirkungen auf Beratung, Produkte und Prozesse frühzeitig einzuordnen und für Vermittler verständlich aufzubereiten. Da sich viele Details aktuell noch im politischen und regulatorischen Prozess befinden, wird sich auch die konkrete Ausgestaltung in den kommenden Monaten weiter schärfen. Die BCA begleitet diesen Prozess aktiv und hält ihre Vermittler auf dem Laufenden.

Expertenstimme: Ralf Berndt, Aufsichtsratsvorsitzender der BCA AG



„Die entscheidende Frage ist nicht, wie groß ein Pool ist, sondern welchen konkreten Mehrwert er für den Makler schafft. Mit der Altersvorsorgereform wächst die Komplexität der Beratung erheblich. Gefragt sind deshalb Partner, die Versicherung und Investment zusammenführen, Wissen und praxistaugliche Werkzeuge bereitstellen und zugleich die unternehmerische Unabhängigkeit des Maklers respektieren. Dazu gehören verlässliche digitale Prozesse ebenso wie fachliche Unterstützung, persönliche Erreichbarkeit und die Bereitschaft, Lösungen gemeinsam weiterzuentwickeln. Ein Pool darf deshalb nicht nur Technologie und Produktzugänge bereitstellen. Er muss Makler im Alltag spürbar entlasten und ihnen ermöglichen, sich auf ihre Kunden und deren langfristige Begleitung zu konzentrieren. Größe kann dabei helfen. Vertrauen, Nähe und gemeinsame Lösungen kann sie aber nicht ersetzen.“

BCA Perspektive Roman Schwarze, Vorstand BCA AG



„Mit dem Altersvorsorgedepot wird Altersvorsorge kapitalmarktnäher, digitaler und vielfältiger. Damit steigen zugleich die Anforderungen an Einordnung und Beratung. Denn mehr Auswahl führt nicht automatisch zu besseren Entscheidungen. Kunden müssen Förderung, Renditechancen, Risiken, bestehende Vorsorgebausteine und ihre persönliche Lebenssituation zusammen betrachten. Die BCA verbindet deshalb offene Produktzugänge mit leistungsfähigen Prozessen, fachlicher Unterstützung und persönlichem Service. Digitale Lösungen sollen dabei Standardprozesse vereinfachen und den Vermittlern mehr Zeit für Analyse, Strategie und langfristige Begleitung geben. Denn künftig entscheidet nicht das einzelne Produkt, sondern die Qualität des gesamten Beratungsprozesses und dessen Fähigkeit, unterschiedliche Vorsorgebedürfnisse sinnvoll zusammenzuführen.“



Altersvorsorgereformgesetz: Was jetzt wichtig wird – Einordnung auf unserer Website

Mit dem ALTERSVORSORGE RADAR schafft die BCA AG ein regelmäßiges Informations- und Einordnungsformat zu den aktuellen Entwicklungen rund um das Altersvorsorgereformgesetz und das Altersvorsorgedepot. Gemeinsam mit ausgewählten Versicherungs- und Investmentgesellschaften bündelt der Maklerpool BCA damit Wissen, Marktperspektive und Praxisbezug.

Auf der zentralen Themenseite der BCA AG finden Vermittler und Medienvertreter alle relevanten Informationen rund um das Altersvorsorgedepot: Produkteinordnung, regulatorische Hintergründe, operative Unterstützung und aktuelle Entwicklungen im Gesetzgebungsverfahren – fortlaufend aktualisiert.

Jetzt informieren 

Auf unserer AVD-Landingpage findest Du

- Die wichtigsten Fakten zum Altersvorsorgedepot
- Einen intuitiven Rechner für individuelle Vorsorgeszenarien
- Kostenfreie Musterbriefe für Riester- und Nicht-Riester-Kunden
- Webinare rund um das Thema Altersvorsorge

Bleibe informiert

Mit unserem News-Ticker auf der Landingpage erhältst Du laufend aktuelle Informationen rund um das Altersvorsorgedepot.

- Aktuelle Entwicklungen und politische Beschlüsse
- Auswirkungen auf Kunden, Beratung und Markt
- Chancen und Herausforderungen für Berater
- Laufende Updates zur Reform