

+ bAV: Regierung wird nicht wieder bei null anfangen

26. Februar 2025



BVK-Präsident Michael Heinz mit AfW-Vorstand Norman Wirth (Bildquelle: MCC)

Die Versicherungsbranche hofft, dass das Finanzministerium künftig von einem CDU-Minister geführt wird. Dann würde vor allem das Thema Altersvorsorge politisch in Berlin und Brüssel wohl eher im Sinne der Branche behandelt. Die Lobbyisten wollen zudem dafür werben, dass die Diskussion über Verkaufsprovisionen künftig versachlicht wird.

Die Versicherungsbranche rechnet nicht damit, dass wichtige Versicherungsthemen von der neuen Bundesregierung – grundsätzlich wird mit einer Koalition von CDU/CSU und SPD gerechnet – schnell angepackt werden. So die einhellige Meinung auf der MCC-Konferenz „VersicherungsVertrieb der Zukunft“. „Die beiden Parteien stehen unter

einem hohen Erfolgsdruck aus der Bevölkerung“, sagte Michael Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Daher würden die Themen der Versicherungsbranche wohl nicht vorrangig behandelt. Das müsse daher permanent eingefordert werden. Dafür hätte der BVK nun einen namhaften CDU-Politiker ab dem 1. April 2025 verpflichtet. Einen Namen nannte Heinz aber nicht.

Zudem gehen die meisten Experten davon aus, dass die neue Regierung die schon vorhandenen Gesetzesentwürfe der bisherigen Ampelkoalition zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und geförderten, privaten Altersvorsorge aufgreifen wird. „Die Regierung wird nicht wieder bei null anfangen“, sagte Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand beim Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW). Er rechnet zudem fest damit, dass im Koalitionsvertrag das Thema Rente deutlich vorhanden sein wird.



BVK-Präsident Michael Heinz (Bildquelle: MCC)

Gefährlich für die Branche: CDU/CSU-Früh-Starter-Rente

Große Probleme für die Branche sieht Dr. Helge Lach, Mitglied des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG), wenn die von der CDU/CSU geforderte Frühstarter-Rente Wirklichkeit werden sollte. Geplant ist, für jedes Kind vom sechsten bis zum 18. Lebensjahr pro Monat zehn Euro in ein individuelles, kapitalgedecktes und privatwirtschaftlich organisiertes Altersvorsorgedepot einzuzahlen. Die Erträge aus dem Depot sollen bis zum Renteneintritt steuerfrei sein. Das Sparkapital soll vor staatlichem Zugriff geschützt sein und erst mit Erreichen der Regelaltersgrenze ausgezahlt werden. Der angesparte Betrag kann durch private Einzahlungen ab dem 18. Lebensjahr bis zum Renteneintritt weiter bespart werden.

„Hier haben wir viele Fragezeichen“, sagte Lach. „Unsere These ist, dieses Geschäft geht an der Lebensversicherung vorbei.“ Angesichts der kleinen Einzahlung würde die Branche ganz schnell in eine politische Kostendiskussion kommen. Zudem ginge die Frühstarter-Rente auch an den Vermittlern vorbei. Denn es werde wohl kaum Spielraum für eine Vergütung der Beratungsleistung geben. Daher würde die Fondsbranche und die Neo-Broker dieses Geschäft übernehmen – aber ohne Beratung. Die Idee sei zwar nicht schlecht, so würden schon junge Menschen für die Altersvorsorge sensibilisiert. Es wäre aber ein „gehöriger Schuss, politisch staatlicher organisierte privater Altersvorsorge“.



Bildquelle: MCC

BMF hat Schlüsselfunktion

Lach verwies auch darauf, dass das Bundesfinanzministerium (BMF) die „Hoheit“ habe, alles zur Altersvorsorge zu regeln. Auch, wenn man sich mit dem Bundeswirtschaftsministerium abstimmen müsse. Lach hofft aber, dass das BMF nicht in SPD-Hand bleibt, weil sich die SPD im Bereich des Sozialen weiterhin profilieren werde. Lach: „Das BMF ist für unsere Branche extrem wichtig.“ Auch, weil es die Vertretung im Rat in Brüssel sei und somit für die Finanzmarktregulierung und die private Altersvorsorge zuständig wäre.

Lach verwies darauf, dass der ehemalige CDU-Gesundheitsminister Jens Spahn, früher parlamentarischer Staatssekretär im BMF war und so wichtige Erfahrung habe. Nach Einschätzung von Heinz würden die Interessen der Branche im Wesentlichen nur noch von der CDU/CSU vertreten. Heinz glaubt, dass die SPD aus der Position des Vizekanzlers

auf das Finanzministerium zugreifen könnte. „Das würde mich nicht freuen“, so Heinz.

Auch eine Kostendeckelung bei der geförderten Altersvorsorge könnte nach Einschätzung von Heinz unter der neuen Regierung wieder Thema werden. Demgegenüber sieht er wenig Anzeichen, dass auf EU-Ebene oder national bald wieder Forderungen nach einem Provisionsverbot laut werden. Relativ sicher ist sich Heinz zudem, dass es beim Gesundheitssystem durch den Einfluss der CDU/CSU beim dualen System bleiben wird.



Bildquelle: MCC

Vertriebe sollten digitale Rentenübersicht nutzen

Die Nutzung der digitalen Rentenübersicht (DRÜ) ist nach Einschätzung der Experten eine echte neue Vertriebschance. „Probiert es selbst aus und bringt es dann zu Euren Kunden“, rief Wirth den Vermittlern zu. „Das ist die Altersvorsorgelücke mit staatlichem Siegel“, so Wirth. Etwas

Besseres gebe es für den Vertrieb nicht. Sehr kritisch wurde bewertet, dass in der DRÜ als Ansprechpartner für „unabhängige“ Beratung lediglich die Auskunft- und Beratungsstellen der Deutschen Rentenversicherung (DRV) und die Verbraucherzentralen erwähnt werden.

„Die Verbraucherschützer sind aber mit einer hohen Wahrscheinlichkeit vom Datensatz, den die DRÜ ausgibt, überfordert“, sagte Michael Littig, Vorstand der teckpro AG. Als Beispiel nannte er einen Praxistest bei der Verbraucherzentrale Kaiserslautern. „Die können mir nicht erklären, warum ich eine Direktversicherung habe, die ich 2000 abgeschlossen habe und eine 2008, die eine nach § 3 Nr. 63 EstG und eine nach 40 b“, so Littig. Ein Grund ist, dass viele Informationen im DRÜ-Datensatz fehlen, den aber die Branche mit technischen Tools anreichern kann. Zudem sollte man Simulationen, die mit der DRÜ möglich werden, nicht nur auf den Renteneintritt und die Lücke bis dahin abstellen, sondern bis zur statistischen Lebenserwartung weiterrechnen.

Eindrucksvoll demonstrierte Peter Bochnia, Vorstandsmitglied der LVM Versicherung, wie die Assekuranz es geschafft hat, die Ausschließlichkeitsagenturen als digitale Vertriebe aufzubauen. Neukunden, die über die Website des Versicherers kommen, werden per Geo-Routing automatisch einer Agentur zugeordnet. „Sie erhalten dann trotzdem die volle Provision, die über alle Vertriebswege bei der LVM gleich ist“, erläuterte Bochnia. Onlinekunden sollen aber über die Ausschließlichkeit „veredelt“ werden. „Wer bei der LVM nur online bleiben will, den können wir dann wohl nicht lange halten“, so Bochnia.

Autor: Uwe Schmidt-Kasperek

Dieser Artikel ist ausschließlich für Abonnenten von *VWheutePLUS* und *VersicherungswirtschaftPLUS* persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte - z.B. an Bekannte oder Kollegen sowie das Teilen im unternehmenseigenen Intranet oder die Vervielfältigung über Social Media - ist ohne entsprechende Lizenz nicht erlaubt. Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie das Gesetz und verstoßen wahrscheinlich auch gegen Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.

