Debatte zur Altersvorsorge: „Wir werden uns über die Verbreitung freuen – und das Thema Altersarmut wieder verbocken“

8. Oktober 2026



v.l.n.r.: Dr. Gerrit Böhm, Vorstandsvorsitzender, Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G., Uli Rothaufe, Mgl. des Vorstands, Generali Deutschland AG, Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Direktor, Institut für Versicherungswissenschaft, Universität zu Köln und Dr. Guido Bader, Vorstandsvors., Stuttgarter Lebensversicherung (Bildquelle: David Gorr)

Auf dem MCC-Kongress in Frankfurt bezogen die Manager Dr. Guido Bader, Dr. Gerrit Böhm und Uli Rothaufe Klartext zur geplanten Altersvorsorge-Reform: Diese rücke zwar die Kapitalmärkte ins Bewusstsein, drohe aber, die lebenslange Absicherung aus den Augen zu verlieren. Die Vorstände diskutierten scharf über Schwachstellen im Gesetzentwurf, unfaire Vergütungspläne und die Frage, ob Bürger bei der Vorsorge falsche Prioritäten setzen. Müssen die Deutschen für das Alter auch mal auf einen Urlaub verzichten? Genau das forderte einst Ex-Finanzminister Peer Steinbrück – und löste damit eine hitzige Debatte aus.

Wie es um die Lebensversicherer steht und welche Folgen sich aus der Altersvorsorge-Reform für die Branche ergeben, wird derzeit auf allen Fachveranstaltungen der Assekuranz diskutiert. So auch auf dem MCC-Kongress „Insurance Today and Tomorrow“ in Frankfurt, wo Dr. Guido Bader (Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Lebensversicherung), Dr. Gerrit Böhm (Vorstandsvorsitzender der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.) und Uli Rothaufe (Vorstandsmitglied, Generali Deutschland AG) zu diesem Thema referierten.





Bildquelle: dg; MCC

Während die Branche auf den ersten Blick durch gestiegene Beiträge und eine starke Solvabilität finanziell solide dasteht, blickt Bader kritisch auf die strukturelle Substanz. „Aber wenn man mal in die Bestandsentwicklung reinguckt, finde ich, sieht es längst nicht mehr so okay aus“, betonte er mit Verweis auf den seit Jahren stagnierenden laufenden Beitrag. Dass das Einmalbeitragsgeschäft stark von Zinsentwicklungen abhängt und primär als Tagesgeldersatz genutzt werde, beriefe ein Risikoprofil, das die Verwaltungskostenquoten belaste. Zudem sorge die Beitragsstornorate, verstärkt durch wirtschaftliche Unsicherheiten und Umdeckungen im Neugeschäft, für handfeste Probleme: „Und diese Umdeckungen bemerken wir auch, die sehen wir auch. Und da tun wir als Branche verdammt gut, dieses Problem endlich mal in den Griff zu kriegen.“

Die Neuerungen im Rahmen des Altersvorsorgereformgesetzes bewertete Bader zweischneidig. Das Abrücken von der starren 100-Prozent-Beitragsgarantie bei Riester-Produkten hält er für längst überfällig: „Ich glaube, das ist schon weit über 10 Jahre her, dass ich auf Handelsblatt-Tagungen gefordert habe, Leute, bei Riester die 100% Beitragsgarantie, auch bei der bAV, ist völliger Schwachsinn.“ Zwar begrüßt er die erweiterte Förderberechtigung für Selbstständige und die neuen Garantiestufen, sieht jedoch in den flexiblen Wechselmöglichkeiten erhebliche Risiken für Fehlberatung und unkontrollierte Stornowellen.

Uli Rothaufe merkte an, dass das eigentliche Ziel der Politik, das Vorsorgesystem zu vereinfachen, ins Gegenteil umgeschlagen ist. Durch das Nebeneinander von Garantieniveaus, Fondslösungen und Direktangeboten sei ein hochkomplexes Umfeld entstanden: „Grundsätzlich war ja auch die Idee von der Reform, dass ich alles vereinfache. So, jetzt habe ich eine Produktumgebung geschaffen, wo ich eigentlich feststelle, die Komplexität steigt.“ Neben der Einordnung neuer Vorsorgeformen erfordere auch der Umgang mit bestehenden Riester-Policen und Rechnungszinsen fundierte Entscheidungen, die ohne Begleitung kaum zu treffen seien.

Scharfe Kritik übte Bader an der Ausgestaltung des geplanten Standard- bzw. Staatsprodukts. Angesichts eines Wettbewerbsfelds aus über 80 Lebensversicherern, Neobrokern, Banken und Fondsgesellschaften fehle jegliche Notwendigkeit für ein staatliches Angebot: „Hier haben wir einen so breiten Markt, da brauchst du keinen staatlichen Anbieter.“ Zudem bemängelte er das Fehlen einer Pflicht zur lebenslangen Verrentung bei Auszahlplänen, was langfristig wieder die Sozialkassen belasten könnte, da der Staat in diesen Punkten zu kurz greife.

Bezüglich des Wettbewerbs forderte Gerrit Böhm gleiche Spielregeln für alle. Es müsse sichergestellt werden, dass für Versicherer, Banken und Neobroker in der künftigen Kostenverordnung dieselben Spielregeln gelten. Zudem weist er auf das Dilemma beim Umgang mit Bestandsberatern hin: Während Regulierung und Verbraucherschutz zu Recht eine aufwendige Beratung bei Tarif- oder Förderwechseln einfordern, solle diese am besten nichts kosten dürfen, was die Arbeit der Vermittler entwerte.



Stuttgarter-Chef Guido Bader (Bildquelle: dg)

Riester-Bilanz lässt sich sehen

Insgesamt stellt das Gesetzgebungsvorhaben für Böhm eine „hervorragende Sache“ und eine „Chance ohne Ende“ dar, weil das Thema Altersvorsorge dadurch endlich wieder positiv konnotiert in das Bewusstsein der Bevölkerung rücke. In den letzten Jahren sei diese Debatte zu sehr vernachlässigt oder gar schlechtgemacht worden, während in der Öffentlichkeit meist nur vereinfacht über ETF-Sparpläne gesprochen worden sei.

In diesem Kontext brach Böhm eine Lanze für die oft kritisierte Riester-Rente. Er wendete sich gegen das verbreitete Branchennarrativ des Scheiterns und betonte, dass eine Verbreitung von 16 bis 17 Millionen Riester-Verträgen keineswegs ein Desaster sei. Die Branche habe sich dieses Schlechtreden fälschlicherweise selbst zu eigen gemacht. Dennoch räumte er ein, dass die Reform notwendig sei, um die Zielgruppen – etwa um Selbstständige – zu erweitern und den Förderrahmen zukunftsfähig aufzustellen.

Auch Uli Rothaufe von Generali lobte die Reform und hob besonders die Ausgestaltung der neuen Beitragsförderung hervor. Das beitragsproportionale Zulagensystem – mit bis zu 50 Prozent Förderung bei kleineren Beiträgen bis 360 Euro und weiteren 30 Prozent für Beträge bis 1.800 Euro – bezeichnete er als „außergewöhnlich“ und hervorragend geeignet, um Menschen den Einstieg in die Altersvorsorge zu erleichtern.

Vor allem sieht Rothaufe in den neuen Rahmenbedingungen eine gestärkte Position für die traditionellen Anbieter. Da Auszahlungspläne und klassische Verrentungen im Rentenbezug maßgeblich in der Hand der Assekuranz liegen, schlussfolgert er optimistisch: „Alle Varianten mit Verrentung inklusive der Variante mit Auszahlplan können nur Lebensversicherer anbieten. Und das ist unser großes Asset.“ Aus diesem Grund sei die Reform als Motor zu verstehen, mit dem das Wachstum der Branche künftig wieder stärker über die laufenden Beiträge generiert werden könne.

Viele Verbesserungsvorschläge

Die Empfehlungen der Alterssicherungskommission findet Bader stellenweise gelungener als die gesetzgeberischen Initiativen. Maßnahmen wie die Weiterentwicklung der Digitalen Rentenübersicht und die Beibehaltung des Nachhaltigkeitsfaktors findet er passend, wenngleich er die Anhebung der Regelaltersgrenze zeitlich als zu spät angesetzt kritisiert. Die geplante kapitalgedeckte Säule-1-Komponente verteidigte er gegen Bedenken hinsichtlich steigender Lohnnebenkosten: „Leute, bei Lohnforderungen der Gewerkschaften von 5 bis 10% ist doch ein Viertelprozentpunkt Schmiergröße.“

In der betrieblichen Altersvorsorge sieht Bader dringenden Handlungsbedarf, da der Verbreitungsgrad insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen rückläufig ist. Er forderte eine radikale Vereinfachung der Durchführungswege durch Konzentration auf die beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ) sowie einen vollständigen Wegfall der

Arbeitgeberhaftung. Ergänzend schlug er Opt-out-Systeme als Standard vor, um die Verbreitung spürbar zu steigern. Für das Jahr 2035 prognostiziert Bader eine tiefgreifende Marktbereinigung. Der regulatorische Druck auf den Vertrieb werde hoch bleiben und die Zahl der aktiven Lebensversicherer deutlich sinken.



Gerrit Böhm (l.) und Uli Rothaufe referieren auf dem MCC-Kongress in Frankfurt (Bildquelle: dg)

Geschäftsmodell abhängig von Realverzinsung

In der anschließenden Diskussion eröffnete Moderator Prof. Dr. Heinrich R. Schradin (Direktor des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln) die Debatte mit einer Grundsatzfrage zur Kapitaldeckung: Das System funktioniere nur unter der Prämisse, dauerhaft eine positive Realverzinsung zu erwirtschaften. Schradin bezweifelte, ob dies beim aktuellen Zinsniveau und angesichts des Inflationsdrucks gelinge: „Mit dem Durchschnittszins schaffen wir es nicht, und die aktuelle Überschussbeteiligung ist auch nur knapp drüber. Wenn wir jetzt noch mehr Energiekosten haben und der Inflationsdruck steigt, bin ich gespannt, wie wir das darstellen.“

Guido Bader trat dieser Skepsis entgegen und verwies auf die langfristige Ertragskraft der Realwirtschaft. Die Beteiligung der Versicherer an der Wirtschaft sei „etwas sehr Konstantes, etwas sehr Langanhaltendes“. Selbst nach Schwächephasen gelinge es der Branche nachhaltig, positive Erträge zu erwirtschaften: „In the long run kriegen wir auch wieder so ein Delta hin, wo die Überschussbeteiligung signifikant über den Zinsen liegt.“

Schlechte Selbstvermarktung und zu viel Fokus auf Rendite und Kosten

Scharfe Selbstkritik übte Gerrit Böhm an der bisherigen Kommunikation der Assekuranz. Während der jahrelangen Nullzinsphase habe sich die Branche zu sehr in einer Problemtrance verloren, statt ihre relativen Stärken herauszustellen: „Wir sind wirklich nicht gut in der Selbstvermarktung.“ Die Branche habe das laufende Beitragsgeschäft zu problemorientiert vermarktet, anstatt chancenorientiert aufzutreten. Stattdessen profitiere der Kunde von einem Kollektivausgleich mit einer vernünftigen Garantie und der Chance auf Marktgewinne.

Böhm plädiert auch für eine Rückbesinnung auf das eigentliche Versprechen der Lebensversicherung: „Wir reden eigentlich über die Absicherung eines biometrischen Risikos: Langlebigkeit.“ Stattdessen wird nur über die Rendite und die Kosten gesprochen. Wenn es der Branche nicht gelinge, dieses Alleinstellungsmerkmal in den Vordergrund zu stellen, verspiele sie ihre Marktposition.

Bader warf der Politik vor, diesen Aspekt völlig auszublenden: „Das Problem ist, dass die Politik auch nur die Ansparphase sieht. (…) Es wird nie darüber diskutiert, wie ich ein lebenslanges, sicheres Einkommen schaffe. Das ist momentan ein verlorener Posten.“

Böhm riss das Thema bereits in seinem Vortrag an: Das eigentliche gesellschaftspolitische Ziel sei die Vermeidung von Altersarmut und die Absicherung über das gesamte Leben, nicht das reine Ansparen bis zum Renteneintritt. Rein kapitalmarktbasierten Sparmodellen ohne Absicherung fehle genau diese Komponente. Wenn Politik und Branche nun reine Stückzahl-Erfolge durch vereinfachte Digitalprodukte feiern würden, drohe das dicke Ende Jahrzehnte später: „Wir werden uns über die Verbreitung freuen und das volkswirtschaftliche Thema, das wir eigentlich adressieren wollten, das Thema der Altersarmut, das haben wir dann wieder verbockt.“



Bildquelle: MCC

Konsumverzicht versus Altersvorsorge und die Rolle der Beratung

Eine kontroverse Debatte entfachte Schradins These, dass breite Bevölkerungsschichten – insbesondere Geringverdiener – schlicht nicht die finanziellen Mittel für eine private oder betriebliche Altersvorsorge besäßen. Die Menschen stünden vor der harten Abwägung zwischen Alltagsentscheidungen wie Tanken oder Urlaub und der Vorsorge.

Uli Rothaufe entgegnete, dies sei kein spezifisches Problem der privaten Vorsorge, sondern eine allgemeine Folge der Inflation. Gerade deshalb sei eine staatliche Förderlogik mit hohen Zulagen essenziell, um geringere Beiträge effektiv in eine lebenslange Einkommenssicherung zu übersetzen.

Böhm erweiterte den Blick auf die Kernaufgabe des Vertriebs: „Was unterschätzt wird: Ein massiver Anteil der Beratungsleistung ist genau das – die Kunden zum Konsumverzicht zu bringen. Das ist die eigentliche Leistung.“ Menschen kämen selten von allein auf die Idee, auf aktuellen Konsum zu verzichten. Genau dafür brauche es die Berater vor Ort.

Wolfgang Hanssmann (Senior Advisor der GGW Group) widersprach aus dem Publikum Schradins Ausgangsthese energisch und verwies auf falsche Prioritätensetzungen in der Gesellschaft: „Dass die Menschen das Geld nicht haben, ist falsch. Sie haben es, sie

priorisieren es nur falsch. Wir sind in Europa Platz 1 bei der Anzahl der Urlaube, aber fast auf dem letzten Platz bei der Altersvorsorge.“ Politik und Medien scheuten sich davor, die Wahrheit auszusprechen. Als Beispiel nannte er den ehemaligen Bundesfinanzminister Peer Steinbrück, der in einem Interview 2006 sagte, dass man für die Altersvorsorge auf eine Urlaubsreise verzichten sollte. Für Hanssmann sei das eine richtige Aussage, aber Steinbrück wurde von der Opposition, Verbänden, Gewerkschaften und den Medien dafür scharf angegangen.

Moderator Schradin stellte klar, dass es ihm präzise um diesen Zielkonflikt gehe: Vorsorge trete stets in Konkurrenz zu unmittelbaren Konsumwünschen wie Urlaub oder Lebensstandard. Bader ergänzte, man müsse differenzieren: Während Bürger auf Mindestlohnniveau in Großstädten kaum Spielräume hätten und staatliche Unterstützung benötigten, gebe es ein breites Publikum, das durch gezielte Beratung sehr wohl zur Vorsorge bewegt werden könne.

Vergütung zu strecken, ist „absolut unangebracht“

Diese Beratung hat ihren Preis. Kritik übte die Runde an den politischen Plänen zur Verteilung von Abschlusskosten, gekoppelt an die Laufzeit des Kunden bis zur Rente. Bader warnte davor, die Vergütung der Vermittler über Jahrzehnte zu strecken: „Es wäre absolut unangebracht, dem Berater zu sagen: Du hast einen tollen Job gemacht, und in den nächsten 35 Jahren kriegst du dafür dein Geld.“ Die Versicherer würden gezwungen sein, in die Vorfinanzierung zu gehen, um eine angemessene Abschlussvergütung darzustellen. In keiner anderen Branche würde laut Bader so eine Form der Vergütung gebilligt. Ein Regierungsmitglied würde sein Amtsgehalt auch sofort erhalten und nicht, wenn das politische Projekt in einigen Jahren Früchte trägt.

Rothaufe und Böhm schlossen sich an. Böhm betonte, dass Vorfinanzierung in der Praxis etabliert sei und sich an den gewohnten Vergütungsmechanismen im Vertrieb durch die neue Regulierung kaum etwas ändern werde.

Rothaufe warnte vor diesem Hintergrund auch vor unregulierten Finanz-Influencern: „Finfluencer finde ich problematisch. Die sind nicht reguliert. Das ist kein Level-Playing-Field. Inhaltlich ist das kritisch und trifft nicht das, was eine gute Beratung ausmacht.“ Diese hätten auch Bitcoins empfohlen, als der Kurs über 100.000 Dollar stand. Altersvorsorge sei ein Gesamtsystem und keine reine Produktauswahl. Kurzfristige Modewellen grenzte Rothaufe strikt vom Kerngeschäft ab: „Ob Bitcoin, Edelmetalle oder Krypto – das kann man on top machen, hat aber mit einer vernünftigen, lebenslangen Einkommenssicherung nichts zu tun.“

Autor: David Gorr

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.