



VOTUM

Verband Unabhängiger
Finanzdienstleistungsunternehmen
in Europa e. V.

VOTUM e.V. – Katharinenstraße 8 – 10711 Berlin

An den amtierenden Vorsitzenden des
Finanzausschusses des Deutschen Bundestages
Herrn Christian Görke, MdB
Deutscher Bundestag
Platz der Republik 1
11011 Berlin

VOTUM e.V.

Katharinenstraße 8

10711 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 – 28 88 07 18

Telefax: +49 (0) 30 – 28 88 07 16

E-Mail: info@votum-verband.de

Website: www.votum-verband.de

Stellungnahme des VOTUM Verbands Unabhängiger Finanzdienstleistungs- Unternehmen in Europa e. V.

Anhörung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages zum Gesetzentwurf der Bundesregierung „zur Reform der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge“ (Altersvorsorgereformgesetz, Drucksache 21/4088)

Sehr geehrter Herr Görke,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Rahmen der anstehenden Sachverständigenanhörung des Finanzausschusses erlauben wir uns, Ihnen unsere Position zum Altersvorsorgereformgesetz erneut zu übermitteln und um einige Gesichtspunkte zu ergänzen, die aus unserer Sicht für das weitere parlamentarische Verfahren von besonderer Bedeutung sind.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass mit dem Altersvorsorgereformgesetz die private geförderte Altersvorsorge modernisiert und stärker für kapitalmarktorientierte Lösungen geöffnet werden soll. Insbesondere die größere Produktvielfalt, die Absenkung starrer Garantieanforderungen und die damit verbundenen höheren Renditechancen sind aus unserer Sicht richtige und wichtige Schritte.

Gerade diese neue Vielfalt macht jedoch deutlich, dass der Erfolg der Reform nicht allein von neuen Produktmöglichkeiten abhängen wird. Entscheidend ist, ob die Bürgerinnen

Vorstand:

Martin Klein (Geschäftsführender Vorstand)
Katrin Bornberg, Dr. Sebastian Grabmaier, Dr. Matthias Wald
Eingetragener Verein Amtsgericht Charlottenburg VR 37539 B

Bankverbindung:

Commerzbank AG, Hamburg
IBAN DE86 2004 0000 0241907500
BIC COBADEFFXXX

und Bürger diese Angebote verstehen, einordnen und tatsächlich nutzen. Dafür bleibt qualifizierte Beratung unverzichtbar.

Genau hier sehen wir im vorliegenden Gesetzentwurf erheblichen Korrekturbedarf. Die vorgesehene Verpflichtung, Abschluss- und Vertriebskosten über die gesamte Vertragslaufzeit zu verteilen, gefährdet die wirtschaftliche Grundlage qualifizierter Altersvorsorgeberatung. Damit wird ausgerechnet jener Zugang geschwächt, der für die Verbreitung der reformierten privaten Altersvorsorge in der Breite notwendig ist.

1. Die Reform braucht Beratung, wenn sie wirken soll

Es wäre ein Irrglaube anzunehmen, dass eine stärkere Kapitalmarktorientierung der Altersvorsorge automatisch zu mehr Vorsorgeabschlüssen führt. Gerade Produkte ohne oder mit reduzierten Garantien sind erklärungsbedürftig. Sie eröffnen höhere Renditechancen, verlangen aber zugleich eine bewusste Auseinandersetzung mit Chancen, Risiken und langfristiger Tragfähigkeit.

Für die meisten Menschen ist die Entscheidung über eine private Altersvorsorge keine einfache Standardentscheidung. Sie setzt die Einordnung der eigenen Lebenssituation voraus: Einkommen, Familie, bestehende Absicherung, Risikoneigung und finanzielle Belastbarkeit. Je größer die Auswahl und je langfristiger die Folgen, desto weniger trägt die Vorstellung, breite Bevölkerungsschichten würden diese Entscheidungen künftig flächendeckend ohne persönliche Begleitung treffen.

Auch digitale Angebote ändern daran nichts Grundsätzliches. Sie können Beratung sinnvoll ergänzen, aber nicht ersetzen. Weder reine Online-Abschlussstrecken noch Werbung oder Social-Media-Präsenz werden aus sich heraus dafür sorgen, dass breite Teile der Bevölkerung eine kapitalmarktnahe Altersvorsorge abschließen. Das gilt erst recht in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und volatiler Kapitalmärkte. Wer Kursschwankungen erlebt, braucht Einordnung und Vertrauen. Beides entsteht regelmäßig nicht durch das Produkt allein, sondern durch Beratung.

2. Wissenschaftliche Evidenz bestätigt die Wirkung von Beratung

Dass qualifizierte Beratung für die Verbreitung privater Altersvorsorge eine zentrale Rolle spielt, wird auch durch wissenschaftliche Erkenntnisse gestützt. Die Studie *Financial Advice and Retirement Savings*¹ zeigt, dass Beratung die Nutzung steuerlich begünstigter Altersvorsorge messbar erhöht. Kundinnen und Kunden eröffnen nach einem beratungsbezogenen Kontakt häufiger entsprechende Vorsorgekonten und zahlen höhere

¹ Hoechle, Daniel; Ruenzi, Stefan; Schaub, Nic und Schmid, Markus; Financial Advice and Retirement Savings (27. Oktober, 2025). Verfügbar unter SSRN: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4339769>

Beträge ein. Besonders wichtig ist dabei: Beratung fördert gerade auch die Nutzung fondsgebundener und damit kapitalmarktnäherer Vorsorgeformen.

Die Studie ist für die vorliegende Reformdebatte besonders relevant, weil sie nicht nur eine allgemeine Korrelation beschreibt. Vielmehr liefert sie belastbare Hinweise darauf, dass Beratung tatsächlich ursächlich dazu beiträgt, dass Altersvorsorge in Anspruch genommen wird. Sie zeigt damit: Beratung ist kein bloßes Begleitelement, sondern in vielen Fällen der entscheidende Auslöser dafür, dass staatlich gewünschtes Vorsorgeverhalten überhaupt entsteht.

Ebenso bedeutsam ist, dass die Autoren keine Hinweise auf problematische Nebenwirkungen der beratungsinduzierten Vorsorge finden. Weder werden andere Ersparnisse erkennbar verdrängt noch entstehen Anzeichen dafür, dass zusätzliche Vorsorgebeiträge zu systematischen Liquiditätsproblemen führen. Im Ergebnis bestätigt die Studie damit, dass staatliche Förderanreize dann besonders wirksam werden, wenn sie durch Beratung in tatsächliches Handeln übersetzt werden.

Für das Altersvorsorgereformgesetz folgt daraus unmittelbar: Wer eine stärkere kapitalmarktorientierte private Altersvorsorge politisch will, muss die Voraussetzungen dafür erhalten, dass diese Produkte auch vermittelt werden. Die wissenschaftliche Evidenz spricht klar dafür, dass Beratung genau diese Vermittlungsleistung erbringt.

3. Die vorgesehene Kostenverteilung entwertet die Beratungsleistung

Der wesentliche Aufwand qualifizierter Altersvorsorgeberatung entsteht zu Beginn des Vertrags. Dort fallen Analyse, Geeignetheitsprüfung, Produktauswahl, Dokumentation, Haftung und die eigentliche Vermittlungsleistung an. Genau in dieser Phase wird die Grundlage für eine langfristige Vorsorgeentscheidung geschaffen.

Wenn die Vergütung dieser Leistung über die gesamte Vertragslaufzeit gestreckt werden soll, wird Aufwand und Vergütung in sachlich nicht gerechtfertigter Weise voneinander entkoppelt. Die Beratungsleistung wird nicht in kleinen Teilen über Jahrzehnte erbracht, sondern im Schwerpunkt am Anfang. Eine über 30 oder 40 Jahre verteilte Vergütung verkennt daher den tatsächlichen wirtschaftlichen Wert der Beratung. Hinzu kommt der erhebliche inflationsbedingte Wertverlust einer so lang gestreckten Vergütung.

Das ist keine technische Frage der Kostenverteilung, sondern ein Eingriff in die Funktionsfähigkeit qualifizierter Beratung. Wird diese wirtschaftlich entwertet, wird sie in der Fläche nicht mehr in dem Maß angeboten werden können, das für die Verbreitung der Reformprodukte notwendig wäre.

Gerade für Haushalte mit geringen und mittleren Einkommen wäre dies besonders folgenreich. Diese Gruppen nehmen eine gesondert zu vergütende Honorarberatung in

der Regel nicht in Anspruch. Wenn die provisionsgestützte Beratung wirtschaftlich geschwächt wird, trifft dies nicht vor allem besonders informierte und vermögende Selbstentscheider, sondern gerade diejenigen, die für eine zusätzliche private Altersvorsorge besonders gewonnen werden sollen.

4. Der Gesetzentwurf gerät damit in Widerspruch zu seinem eigenen Ziel

Die Reform verfolgt ausdrücklich das Ziel, die private Altersvorsorge zu verbreitern und stärker kapitalmarktbasiert auszurichten. Genau dafür braucht es aber funktionierende Beratungs- und Vermittlungsstrukturen.

Wenn der Gesetzgeber einerseits neue, erklärungsbedürftige Vorsorgeprodukte schafft und andererseits die wirtschaftliche Grundlage ihrer qualifizierten Vermittlung schwächt, entsteht ein offenkundiger Zielkonflikt. Die Produkte werden rechtlich ermöglicht, ihre praktische Verbreitung aber erschwert.

Der Erfolg einer Altersvorsorgereform entscheidet sich nicht allein im Gesetzblatt, sondern in der tatsächlichen Inanspruchnahme durch die Bevölkerung. Eine Reform, die Beratung wirtschaftlich entwertet, riskiert daher, an der entscheidenden Schnittstelle zwischen gesetzlicher Konzeption und praktischer Umsetzung zu scheitern.

5. Altersvorsorge muss auch als ganzheitliche Vorsorge gedacht werden

Hinzu kommt, dass eine tragfähige Altersvorsorgeentscheidung regelmäßig nicht isoliert getroffen werden kann. Sie setzt voraus, dass auch die wirtschaftliche Stabilität des Haushalts und Risiken für die Kontinuität des Sparprozesses berücksichtigt werden. Gerade deshalb sehen wir auch das vorgesehene faktische Verbot ergänzender Absicherungsmöglichkeiten innerhalb geförderter Altersvorsorgeprodukte kritisch, insbesondere im Hinblick auf Berufs-, Erwerbs- und Dienstunfähigkeit.

Wer Altersvorsorge stärken will, darf die Lebensrisiken nicht ausblenden, die Vorsorgeverläufe tatsächlich gefährden. Krankheit, Berufsunfähigkeit und Einkommensunterbrechungen gehören zu den häufigsten Gründen dafür, dass langfristige Sparprozesse reduziert, ausgesetzt oder beendet werden. Viele Verbraucherinnen und Verbraucher wünschen deshalb aufeinander abgestimmte Lösungen, die Altersvorsorge und grundlegende Risikoabsicherung sinnvoll miteinander verbinden.

Ein pauschaler Ausschluss solcher Lösungen führt nicht zu einer spürbaren Vereinfachung, sondern schwächt die Möglichkeit ganzheitlicher Vorsorge. Auch dies kann dazu beitragen, dass langfristig tragfähige Vorsorgeentscheidungen seltener getroffen werden.

6. Fazit und Regelungsvorschlag

Unsere zentrale Sorge betrifft die vorgesehene Streckung der Vergütung über die gesamte Vertragslaufzeit. Diese Regelung verkennt den tatsächlichen Entstehungszeitpunkt der Beratungsleistung, mindert ihren wirtschaftlichen Wert und gefährdet ausgerechnet jene Beratungsstrukturen, die für die Verbreitung der reformierten privaten Altersvorsorge benötigt werden.

Die wissenschaftliche Evidenz zeigt klar, dass Beratung die Nutzung steuerlich geförderter Altersvorsorge erhöht und gerade auch kapitalmarktorientierte Vorsorgeformen stärkt. Wer dieses Ziel politisch verfolgt, darf die ökonomische Grundlage dieser Beratung nicht schwächen.

Wir regen daher an, die Regelung zur Verteilung der Abschluss- und Vertriebskosten grundlegend zu überarbeiten. Uns ist bewusst, dass Wechselmöglichkeiten für Verbraucherinnen und Verbraucher gewährleistet sein müssen und dass die Vergütungssystematik hiermit in Einklang zu bringen ist. Zugleich ist zu berücksichtigen, dass der wesentliche Beratungsaufwand typischerweise zu Beginn des Vorsorgeprozesses entsteht. Für beratungsgebundene Altersvorsorgeprodukte sollte daher eine Vergütungssystematik erhalten bleiben, die dem tatsächlichen Entstehungszeitpunkt des Beratungsaufwands Rechnung trägt und qualifizierte Beratung weiterhin wirtschaftlich ermöglicht. Anstelle einer vollständigen Verteilung sämtlicher Abschlusskosten über die gesamte Vertragslaufzeit schlagen wir vor, 50 Prozent der Abschlusskosten über die ersten fünf Vertragsjahre zu staffeln und die verbleibenden 50 Prozent über die anschließende Vertragslaufzeit zu verteilen.

So kann gewährleistet werden, dass die mit dem Gesetz angestrebte stärkere Verbreitung kapitalmarktorientierter privater Altersvorsorge nicht nur normativ angelegt, sondern auch praktisch erreichbar ist.

Für einen vertieften fachlichen Austausch stehen wir gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Berlin, 12. März 2026



Martin Klein
Geschäftsführender Vorstand
VOTUM e.V.