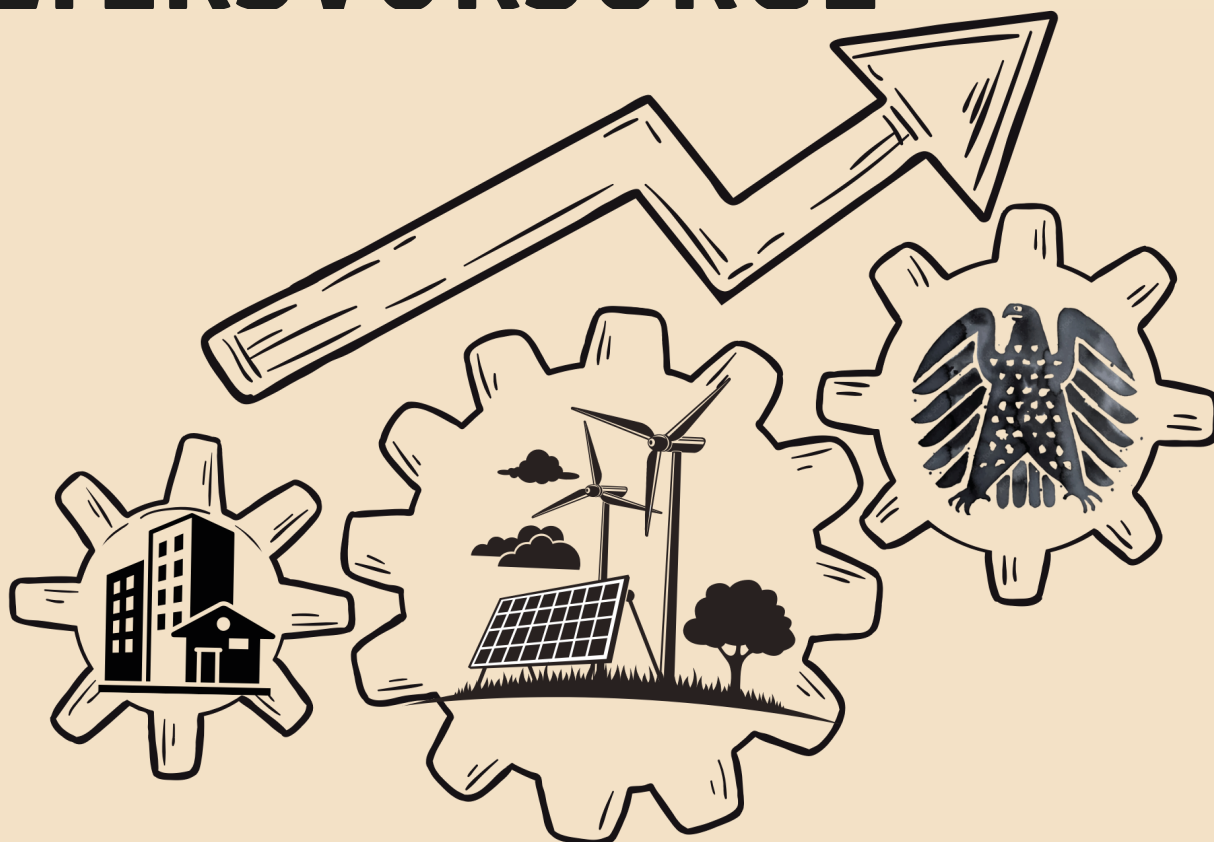


HERBST 2025

# PLATOW SPECIAL ALTERSVORSORGE



## Zwischen Reformdruck und neuen Chancen

---

### FRÜHSTART-RENTE

Großer Wurf oder nur  
ein Placebo?

---

### WIEDERANLAGE

Vermögen steuersparend  
übertragen

---

### KAPITELMÄRKTE

Lifecycle-ETFs und  
Alternative Investments

# 5 Altersvorsorge neu denken

## Standardlösungen reichen nicht mehr aus

Wer heute vorsorgen will, braucht Lösungen, die zum individuellen Lebenslauf passen. Warum maßgeschneiderte Beratung zur zentralen Säule moderner Altersvorsorge wird.

Die gesetzliche Altersvorsorge steht unter Druck: Demografischer Wandel, längere Lebenserwartung und eine sinkende Zahl von Beitragszahlern mindern ihre Tragfähigkeit. Viele Menschen durchlaufen heute Erwerbsbiografien mit beruflichen Unterbrechungen, Elternzeit, Teilzeit, Selbstständigkeit oder Wiedereinstieg – lineare Vorsorgekonzepte greifen hier zu kurz. Abhilfe schafft nur eine Beratung, die Biografien individuell berücksichtigt und passende Lösungen entwickelt.

### Lebensläufe im Wandel – Flexibilität statt Standard

Die OECD betont in ihrem Deutschland-Bericht 2025, dass künftig längere Erwerbsbiografien durch gezielte Weiterbildung älterer Arbeitnehmer gefördert werden sollten, um die demografischen Herausforderungen abzufedern. Deutschland weist zwischen 2005 und 2024 einen Rückgang der jährlichen Arbeitszeit um über 5% auf – Teilzeit ist inzwischen gängiger Standard. Solche Vielfalt verlangt Vor-

sorgelösungen, die flexibel und lebensphasenabhängig gestaltet sind.

### Vertrauen entscheidet

Laut einer YouGov-Studie (April 2024) haben sich lediglich 24% der Deutschen in den vergangenen zwölf Monaten zu Altersvorsorge, Krediten oder Geldanlage beraten lassen. Zugleich halten 72% Beratung nicht für erforderlich – eine gefährliche Fehleinschätzung. Weitere Umfragen zeigen: 64% halten Beratung für wichtig, 52% wünschen sie ausdrücklich – angesichts irreführender Online-Informationen.

Gerade in Krisenzeiten – mit Kriegen, Inflation, Zinssprüngen und geopolitischen Spannungen – steigt das Bedürfnis nach Sicherheit. Doch der Beratungsmarkt steht unter Vertrauensdruck. Nur 33% der Deutschen vertrauen laut Edelman Trust Barometer der Finanzberatung – ein alarmierender Wert. Klassische Anbieter wie Banken oder Versicherer schneiden etwas besser ab, doch digitales Vertrauen fehlt. Dabei zeigt sich immer wieder:

## Anbieter unter Druck – Nur ein Drittel der Deutschen vertraut der Finanzberatung

Transparente, persönliche und kompetente Beratung kann dieses Vertrauen zurückgewinnen – wenn sie konsequent gelebt wird.

Die OVB stellt individuelle Beratung in den Mittelpunkt – unabhängig von Berufsverlauf oder Lebensphase. Ihr Beratungsprozess folgt drei klaren Schritten: 1. Analyse der persönlichen Lebenslage (z.B. Elternzeit, Jobwechsel, Teilzeitphasen), 2. Beratung, basierend auf einer sorgfältigen Produktauswahl von über 100 renommierten Partnern europaweit und 3. Servicegespräche, um die Lösung bei Lebensveränderungen anzupassen – inklusive ESG-Abfrage.

Dieser Prozess ist transparent, standardisiert und dennoch individuell. Unsere Beraterinnen und Berater verstehen sich als langfristige Begleiter, Finanzcoach, Vertraute und Lotsen – nicht als Produktverkäufer. Die systematische Aus- und Weiterbildung ist dabei ebenso zentral wie unsere Qualitätsstandards.

### Qualität, Auszeichnung und Bildung

Die OVB wurde 2023 bei einem der führenden Wettbewerbe für Kundenorientierung und Servicequalität ausgezeichnet – ein Beleg für gelebte Beratungskompetenz. Doch Beratung bedeutet bei OVB mehr: Wir verstehen sie auch als Beitrag zur Finanzbildung. Unsere Beraterinnen und Berater erklären nicht nur Produkte – sie vermitteln Zusammenhänge, stärken Entscheidungskompetenz und schaf-

fen Vertrauen durch Wissen. So entsteht eine Beratungskultur, in der unsere Kundinnen und Kunden ihre Altersvorsorge nicht nur besitzen, sondern verstehen.

### Produkte, die zum Leben passen

Das klassische 3-Schichten-Modell (Basisvorsorge, betriebliche Altersvorsorge, private Vorsorge) bietet Spielraum – aber erst durch individuelle Kombination entsteht echte Wirkung. Besonders gefragt:

**Fondsgebundene Vorsorgeprodukte:** 2024 lag ihr Anteil bei OVB bei 33,2% des Neugeschäfts.

**Internationale Fondsinvestments** mit breiter Streuung auch für kleinere Beträge.

**Nachhaltige Anlageprodukte (ESG):** Diese sind fester Bestandteil der Produktauswahl. OVB erfüllt nicht nur die regulatorische ESG-Abfragepflicht seit 2022, sondern bietet eine breite Auswahl an geprüften nachhaltigen Lösungen.

### Inflationsschutz und reale Rendite

Trotz leicht steigender Reallöhne bleibt die reale Kaufkraft im Vergleich zu 2021 unter Druck. Altersvorsorge muss daher mehr leisten als „Sicherheit“ – sie muss reale Rendite schaffen. Sachwertorientierte Anlagen wie Aktien oder Fonds können langfristig inflationsgeschützte Vermögenswerte aufbauen. Besonders fondsgebundene Produkte bieten hier überzeugende Vorteile – für eine risikoangepasste, planbare Altersvorsorge.

**Fazit:** Altersvorsorge muss zu unterschiedlichen Lebenswegen, Erwartungen und Werten passen, Standardlösungen sind Vergangenheit. Die OVB kombiniert Erfahrung, Systematik und Menschlichkeit zu einem Beratungsmodell, das aus Vielfalt Stärke macht. Für mehr finanzielle Souveränität – und für eine Altersvorsorge, die wirklich trägt. ■



● Christian Höfel

ist CEO der OVB Vermögensberatung AG in Köln. Seit 2006 bei OVB in verschiedenen Führungsfunktionen tätig – aktuell verantwortlich für Vertrieb, Partner, Produkte sowie Aus- und Weiterbildung. Davor langjährig in Führungspositionen bei SIGNAL IDUNA. Mitglied in Aufsichts- und Leitungsgremien der europäischen OVB Vertriebsgesellschaften.