

# DIE DIGITALE BANK

Digitaler  
Sonderdruck

## ZIELGRUPPEN

Altersvorsorgegesetz –  
neue Chancen für Banken  
Lisa Waldherr und Jörg Barenhoff

In dieser Ausgabe

**KARTEN**  
cards | cartes

NEWS

# Altersvorsorgegesetz – neue Chancen für Banken

Von Lisa Waldherr und Jörg Barenhoff



Foto: pixabay/Gerd Altmann

Das Standardprodukt in der Depotlogik, wie es das Altersvorsorgereformgesetz vorsieht, liegt Banken näher als Versicherern. Das eröffnet Kreditinstituten neue Chancen in der privaten Altersvorsorge, sagen Lisa Waldherr und Jörg Barenhoff. Banken und Neobanken haben zudem durch MiFID II größere regulatorische Freiheiten als Versicherer, die vor jedem Abschluss zu einer Beratung verpflichtet sind. Diese Chance sollten sie nutzen, jetzt zunächst die Online-Abschlussfähigkeit für das Standardprodukt sicherzustellen, gegebenenfalls auch als White-Label-Lösung. Weitere Komponenten wie das Individualprodukt als Differenzierungsmerkmal können dann 2027 folgen. Red.

Das Altersvorsorgereformgesetz verändert die Spielregeln der geförderten privaten Vorsorge: 2027 tritt ein neues Fördersystem an die Stelle von Riester. Das öffnet den Markt für Anbieter, die bisher außen vor waren. Für Banken und Sparkassen ist die Depotlogik des neuen Systems ein struktureller Vorteil – solange sie strategisch planen und früh handeln.

Während die private Altersvorsorge immer wichtiger wird, sinkt die Zahl der Riesterverträge weiter. Seit 2020 verringert sich das Volumen der Altersvorsorgezulage im Schnitt um rund 175 Millionen Euro pro Jahr, heißt es im Entwurf zum Altersvorsorgereformgesetz (AVRG). Die Reform soll den Abwärtstrend stoppen und ein effizientes Angebot für die Altersvorsorge für die breite Bevölkerung schaffen. Das be-

deutet: Ab dem 1. Januar 2027 ist Riester im Neugeschäft Geschichte. Stattdessen schafft das AVRG Raum für neue Produktformen und Anbieter. Die Förderlogik ändert sich grundlegend: Das bisherige System fördert einkommensabhängig, das neue beitragsabhängig.

Die bisherige Riester-Welt war von hohen Garantien, begrenzter Rendite und hohen Kosten geprägt. Die neue Produktwelt folgt stärker einer Depotlogik – mehr Kapitalmarkteteiligung, mehr Ertragschance, geringere Kosten, aber auch mehr Wertschwankung. Ziel des AVRG ist es, geförderte Altersvorsorgedepots einfacher und attraktiver für Verbraucher zu gestalten. Dafür nutzt die Reform im Kern zwei Hebel: Sie reduziert Garantiepflichten und öffnet den Markt. Künf-

tig wird jeder Anbieter von geförderten Altersvorsorgeprodukten – mit Ausnahme der Bausparkassen – verpflichtet, ein sogenanntes Standardprodukt im Angebot zu haben. Dabei handelt es sich um ein renditeorientiertes Altersvorsorgedepot ohne Garantien. Nur mit diesem Pflichtangebot ist der Vertrieb weiterer geförderter Garantieprodukte und Individualprodukte zulässig.

## Marktöffnung bietet Chancen für Banken

Mit der Reform bekommen neue Anbieter wie Neobroker, Direktbanken und Asset Manager Zugang zum Markt. Im Frontend sind einige von ihnen bereits sichtbar, mit Vorsorgerechnern, Informationsseiten und ersten Produktankündigungen. Alle anderen, die bisher Garantieprodukte als Kerngeschäft betrieben haben, müssen deshalb Produktverständnis, Prozesse und Vertriebsstrategie neu ausrichten.

Zudem benötigen alle Anbieter eine belastbare digitale Infrastruktur für den Abschluss, die Förderabwicklung, den Bestand und den laufenden Service. Dafür haben sie nicht mehr lange Zeit: Bis 2027 müssen sie die regu-



Foto: cleversoft



Lisa Waldherr, Head of Business Development Asset Management & Insurance, cleversoft group GmbH, München

latorischen Pflichten und technischen Anforderungen bewältigen, wenn sie weiterhin geförderte Altersvorsorgeprodukte anbieten wollen.

Für Banken und Sparkassen ist das eine Chance: Sie verfügen über bestehende Kundenbeziehungen, Depotinfrastrukturen und – je nach Institution – bereits über digitale Abschlussstrecken. Das Standardprodukt mit seiner Depotlogik liegt ihnen strukturell näher als dem klassischen Lebensversicherer. Wenn sie die Förderabwicklung sauber aufsetzen, können sie die neuen Angebote vergleichsweise schnell in bestehende Prozesse und Kundenschnittstellen wie Portale, Apps und Beratungstools integrieren.

Die 100-prozentige Beitragsgarantie war das prägende Merkmal der Riester-Rente und zugleich ihr größtes strukturelles Problem. Sie gab Sparernden Sicherheit, begrenzte aber die Renditechancen und verursachte erhebliche Kosten bei der Kapitalanlage. In Niedrigzinsphasen war das besonders spürbar: Ein Großteil der Beiträge musste in sichere, renditeschwache Anlagen fließen, um die Garantie zu erfüllen.

Mit dem AVRГ haben Altersvorsorgende künftig die Wahl zwischen drei Garantieniveaus. Das Standardprodukt ohne Garantie bildet die Basis. Dadurch verändert sich das Risiko-Rendite-Profil der geförderten Altersvorsorge deutlich: Die Kapitalmarktteilnahme steigt und eröffnet bessere Renditechancen. Gleichzeitig entsteht ein höheres Verlustrisiko, doch ein Totalverlust bleibt bei langfristiger Anlage unwahrscheinlich. Das Lebenszyklusmodell des Standardprodukts



Jörg Barenhoff, Head of Business Development Banking, cleversoft group GmbH, München

trägt dem Risiko Rechnung: Je näher der Ruhestand rückt, desto konservativer wird automatisch umgeschichtet. Wer von Anfang an mehr Sicherheit möchte, kann weiterhin zu Produkten mit 100-prozentiger oder 80-prozentiger Kapitalgarantie greifen.

Wer bereits einen Riester-Vertrag hat, kann ihn unter den bisherigen Förderregeln weiterführen, in das neue Fördersystem überführen oder in ein Standardprodukt wechseln. Zudem können Bestandskunden prüfen lassen, ob und wie bislang ungeforderte Produkte ins neue Fördersystem überführt werden können – etwa ETF-Sparpläne, vermögenswirksame Leistungen oder Einmalanlagen. Auch mit der digitalen Rentenübersicht wird dafür eine wichtige Grundlage geschaffen.

### Individualprodukt als Differenzierung

Das Standardprodukt ist die regulatorische Grundvoraussetzung für jeden Anbieter, der im neuen System mitspielen will. Es erfordert einen digitalen Abschluss, ist bewusst einfach gehalten und besteht aus nur zwei Fonds: einem chancenorientierten mit hohem Aktienanteil und einem sicherheitsorientierten mit Anleiheübergewicht. Über die Aufteilung müssen Kunden nur dann entscheiden, wenn sie explizit von den Standardeinstellungen abweichen wollen. Die Kostenbelastung ist gedeckelt, jedoch noch nicht final definiert. Angedacht sind maximal 1,5 Prozent pro Jahr.

Beim Individualprodukt entfällt diese Deckelung: Höhere Kosten sind zulässig, wenn sie durch nachvollziehbaren Mehrwert gerechtfertigt sind. Hier sind individuelle Fondsauswahl, optionale Garantiebausteine und zusätzliche Leistungen möglich. Für Anbieter ist das Individualprodukt damit der eigentliche Differenzierungshebel mit mehr Gestaltungsspielraum.

Für die unterschiedlichen Angebote können Banken und Sparkassen zwei verschiedene Kanäle nutzen. Das Standardprodukt ist niedrigschwellig und direkt im Online-Banking abschließbar. Das Individualprodukt ist das naheliegende Angebot im Beratungsgespräch, etwa wenn Kunden zusätzliche Absicherungs- oder Ver-

rentungsoptionen wünschen. Beide Produktlinien lassen sich auf einer gemeinsamen technischen Basis betreiben. Damit Banken beide Strecken effizient und ohne parallele Systemlandschaften betreiben können, stehen Backend-Infrastrukturen als auslagerungsfähige Lösung bereit.

### Aufwand liegt im Backend

Bis zum Ende dieses Jahres sollte eine digitale Antragsstrecke stehen, die regulatorische Mindestanforderungen erfüllt. Gerade große Banken und Versicherer müssen Fahrt aufnehmen, doch bei vielen ist die IT-Planung für 2026 bereits weitgehend abgeschlossen. Das schränkt den Handlungsspielraum ein und macht eine klare Priorisierung umso wichtiger. Die realistischste Herangehensweise für dieses Jahr: schlanke Integration zuerst. White-Label-Lösungen oder modular andockbare Komponenten ermöglichen es, rechtzeitig eine regulatorisch konforme Abschlussstrecke bereitzustellen – ohne tiefe Eingriffe in das Kernsystem. Die vollständige technische Integration folgt dann in einem zweiten Schritt.

Ab 2027 zählt nicht mehr nur die Abschlussfähigkeit, sondern die vollständige End-to-End-Abwicklung. Und die ist aufwendiger, als das Abschlussformular vermuten lässt. Der Aufwand liegt im Backend: in der Förderberechnung, der Kinderzulagenlogik, der Beitragsänderungsverwaltung, dem Wechsel zwischen altem und neuem Fördersystem und dem parallelen Weiterbetrieb bestehender Riester-Verträge. Auch beim Altersvorsorge-depot greift das allgemeine Widerrufsrecht nach § 355 BGB. Das heißt, Kunden müssen den Abschluss zwei Wochen lang online widerrufen können – per Button, eindeutig platziert und technisch sauber umgesetzt. Das klingt simpel, hat aber Auswirkungen auf Prozessdesign, Systemarchitektur und rechtliche Dokumentation.

Umso wichtiger, dass Anbieter ihre Prozesse optimieren und skalierbar halten, um die Stückkosten zu senken und das Standardprodukt wirtschaftlich tragfähig zu gestalten. Für Banken stellt sich dabei eine strategische Kernfrage: Welche Teile der AVRГ-Umsetzung lassen sich wirtschaftlich im Haus

entwickeln und betreiben? Wo ist das Auslagern an spezialisierte Anbieter die sinnvollere Entscheidung? Gerade bei Förderlogik, Wechselprozessen und Bestandsführung handelt es sich um hochkomplexe, regulatorisch nicht verhandelbare Prozesse, die erhebliche Kapazität binden und wenig Raum für Differenzierung bieten. Wer diese Bereiche an erfahrene Partner auslagert, kann sich auf Kundenschnittstelle, Marke und Vertrieb konzentrieren.

### Chance für Banken: Execution-only versus Beratungspflicht

Das AVRГ trifft auf eine Branche, die regulatorisch nicht einheitlich aufgestellt ist. Je nach Anbietertyp gelten unterschiedliche Pflichten beim Abschluss. Versicherer unterliegen dem Versicherungsvertragsgesetz und sind zur Beratung verpflichtet. Sie müssen vor jedem Abschluss die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ermitteln, Empfehlungen begründen und alles dokumentieren. Diese Pflicht entfällt

auch beim Online-Abschluss nicht – das hat die erste Lesung im Bundestag bestätigt. Für Versicherer bedeutet das: Die Geeignetheitsprüfung muss vollständig digital abbildbar sein, bevor ein Vertrag zustande kommen kann.

Banken und Neobroker, die unter MiFID II beziehungsweise dem Wertpapierhandelsgesetz agieren, haben mehr Spielraum. Beim Execution-only-Modell, also dem Abschluss ohne Beratung, reicht eine Abfrage von Erfahrungen und Kenntnissen des Kunden. Das Prinzip entspricht dem Kurzfragebogen, den Kunden bei der Depotöffnung ausfüllen. Dieser schlanke Prozess lässt sich digital einfacher umsetzen und verschafft Banken einen Vorteil. Institutionen mit Filialnetz sollten ihre unterschiedlichen Kanäle strategisch nutzen: Das Standardprodukt ist eindeutig ein digitales Self-Service-Angebot, doch das Individualprodukt entfaltet seinen Mehrwert im persönlichen Gespräch. Dabei können Beratende mit modernen Lö-

sungen für die hybride Vorsorgeberatung zusätzliche Leistungen erklären und die Kundenbeziehung vertiefen.

### 2026 ist das Jahr der Weichenstellungen

Für Banken und Sparkassen ist die Depotlogik des neuen Systems ein Vorteil, den sie jetzt nutzen müssen: 2026 gilt es, das Standardprodukt abschließbar zu machen und die Backend-Integration vorzubereiten. Ab 2027 sollten Banken Förderung, Vertrieb, Bestand und Service belastbar beherrschen und skalieren. Banken müssen entscheiden, welche Teile der Umsetzung sie selbst bauen wollen und welche sie in spezialisierte Hände geben. Gerade bei Prozessen, die regulatorisch nicht verhandelbar sind und wenig Raum für Differenzierung bieten, ist das Auslagern die wirtschaftlichere und sinnvollere Entscheidung. Gleichzeitig bleiben die Kundenschnittstelle, die Marke und der Vertrieb dort, wo sie hingehören: bei der Bank. ■