Downloaded from Blogs on 15.11.2026 11:01h

Insurance News Blog
By PwC Deutschland | 07. Januar 2026

Riester-Reboot: Eine Chance für Versicherer?

Mit dem Kabinettsbeschluss der Bundesregierung vom 17. Dezember 2025 zum Referentenentwurf der Riester-Reform ist der Weg für die parlamentarische Beratung im Bundestag frei.

Downloaded from Blogs on 15.11.2026 11:01h

Die geplante Reform adressiert zentrale Schwächen der Riester-Rente, die bislang als bürokratisch, renditeschwach und wenig attraktiv galt und infolgedessen unter sinkenden Neuabschlüssen sowie steigenden Kündigungszahlen litt. Der Kabinettsbeschluss setzt den Neustart der Riester-Nachfolge in Gang – vor dem Hintergrund eines klaren Marktsignals: Der Riester-Bestand lag 2024 erstmals **unter 15 Mio. Verträgen**, und der **GDV** weist für 2024 nur noch rund **30.400 Neuabschlüsse** aus[1]. Was heißt das für Versicherer, wenn Standarddepot, Kosten-Deckel und Biometrie-Verbot die Spielregeln neu definieren?

Standarddepot als Pflicht-Benchmark: Portfolio und Operating Model jetzt auf 2027 ausrichten

Die Reform positioniert die geförderte private Altersvorsorge als klar zweigeteiltes Produktportfolio. Künftig wird ein renditeorientierter Depotpfad ohne verpflichtende Bruttobeitragsgarantie neben sicherheitsorientierten Garantievarianten stehen, bei denen das Kapital zum Beginn der Auszahlungsphase in definierten Stufen abgesichert ist (z. B. 80% bzw. 100% Beitragsgarantie). Damit verschiebt sich die strategische Frage von „welches Mantelprodukt“ hin zu „welche Kundensegmente bedienen wir über welchen Risiko-/Renditepfad“.

Als neuer Marktstandard kommt ein verpflichtendes Standardprodukt („Standarddepot“) hinzu, dass – mit wenigen Ausnahmen – von nahezu allen Anbietern vorzuhalten ist. Die Ausgestaltung ist bewusst schlank: nur zwei vorab festgelegte Fonds, klar begrenzte Wahlmöglichkeiten und eine Effektivkostenobergrenze von 1,5% p. a. über die Laufzeit. Gleichzeitig setzt das Design auf digitale Skalierung: Der Abschluss muss grundsätzlich vollständig online und auch ohne persönliche Beratung möglich sein. Für das Management wird das Standarddepot damit zum Preis- und Prozessanker, an dem die Wettbewerbsfähigkeit von Produktkosten, Service- und IT-Architektur künftig unmittelbar messbar wird.

Wertschöpfung neu verankern: Risiko entkoppeln, Wechselbarkeit beherrschen, Auszahlphase gewinnen

Die Reform schärft den Produktzweck konsequent auf Altersvorsorge. Biometrische Komponenten (z. B. Erwerbsminderungs- oder Dienstunfähigkeitsschutz) sind im geförderten Produkt nicht mehr vorgesehen; der Hinterbliebenenschutz wird auf eine optionale Rentengarantiezeit reduziert. Zudem bleibt die wohnungswirtschaftliche Verwendung (Wohn-Riester) grundsätzlich möglich, muss aber nicht mehr als eigene Produktlogik abgebildet werden, sondern wird als Option innerhalb der geförderten Altersvorsorge geführt. Für Anbieter bedeutet das eine klare Portfolio-Bereinigung: Zusatznutzen lässt sich künftig weniger über integrierte Risikobausteine, sondern über transparente, separat positionierte Biometrie-Produkte und eine stringente Kundenführung erzeugen.

Parallel steigt die Kundenmobilität deutlich. Anbieterwechsel sollen ab dem sechsten Vertragsjahr ohne Wechselkosten beim abgebenden Anbieter möglich sein; Wechselkosten werden auf die ersten fünf Jahre begrenzt, Binnenwechsel beim selben Anbieter grundsätzlich kostenfrei. Abschlusskosten sollen über die Laufzeit verteilt werden. Das erhöht den Druck auf Service- und Prozessqualität: Bestände werden weniger über Friktion stabilisiert und stärker über Leistung, Kosten und Kundenerlebnis.

In der Leistungsphase wird der „Entscheidungspunkt“ formalisiert. Mit einer einheitlichen Altersgrenze von

Downloaded from Blogs on 15.11.2026 11:01h

65 Jahren haben Kundinnen und Kunden die Wahl zwischen lebenslanger Leibrente oder einem Auszahlungsplan (z. B. bis mindestens 85 Jahre), jedoch nicht beides parallel. Ein verbleibendes Restkapital am Ende eines Auszahlplans wird vollständig ausgezahlt; zusätzlich ist ein separates Auszahlungsprodukt vorgesehen, um den Anbieterwechsel zum Rentenbeginn zu erleichtern. Eine Teilkapitalauszahlung von 30% bleibt möglich. Strategisch wird damit das Entnahme- und Übergangsdesign zum Differenzierungsfaktor: Wer die Auszahlphase prozessual exzellent und verständlich orchestriert, kann Bindung und Wertschöpfung auch in einem mobileren Markt sichern.

Fördermechanik als Wachstumshebel: einfache, proportionale Förderlogik

Die Förderung wird einfacher und proportional, bei nachgelagerter Besteuerung. Die 4%-Regel entfällt; 120 Euro Mindesteigenbeitrag genügen für Zulagen. Die Grundzulage folgt dem „Cent-je-Euro“-Prinzip (30 Cent je Euro bis 1.200 Euro, 20 Cent je Euro bis 1.800 Euro; maximal 480 Euro). Die Kinderzulage wird proportional (bis 300 Euro je Kind), die Unterscheidung nach Geburtsjahr entfällt. Ergänzend kommt ein einmaliger Berufseinsteigerbonus von 200 Euro bei Einstieg vor 25 Jahren (mit Mindestbeitrag).

Kompaktübersicht der Reform

Produktlinien	Depot ohne Garantie vs. Garantieprodukt (80% / 100%)
Standarddepot	2 Fonds, vorab festgelegt; digital abschließbar; 1,5% Effektivkosten-Deckel
Fokus	Keine Biometrie im Förderprodukt; Hinterbliebenenabsicherung nur als Rentengarantiezeit; Wohn-Riester-Pflicht entfällt
Wechsel / Kosten	Wechsel ab Jahr 6 ohne Wechselkosten; Wechselkosten nur Jahre 1–5; Binnenwechsel kostenfrei; Abschlusskosten über Laufzeit
Auszahlung	Mit 65: entweder Leibrente oder Auszahlplan (z. B. bis 85); Restkapital am Ende ausgezahlt; 30% Teilkapital möglich
Förderung	120€ Mindestbeitrag; 30% bis 1.200€ + 20% bis 1.800€ (max. 480€); Kinder: bis 300€/Kind; Bonus: 200€ <25

Aus dem Standardbenchmark Wachstum machen: Kundenreise modularisieren, Auszahlphase besetzen, Schutz sauber entkoppeln

Die Reform etabliert einen neuen Referenzrahmen, an dem sich Anbieter unmittelbar messen lassen: verpflichtendes Standardprodukt, digitale Abschlussfähigkeit, enger Kostenkorridor und höhere Wechselbarkeit. Für Versicherer liegt die strategische Chance darin, das Standardprodukt nicht als reine Compliance-Leistung zu behandeln, sondern als skalierbaren Einstiegspunkt in eine modulare Kundenbeziehung – mit klarer Weiterentwicklung entlang von Beitragsaufbau, Service, Transparenz und Übergang in die Leistungsphase.

Wertschöpfung verlagert sich damit von Produktkomplexität hin zu operativer Exzellenz und Markenstärke. Gewinner werden diejenigen sein, die Prozesse industrialisieren, Servicequalität messbar übertreffen und die Customer Experience konsistent über Kanäle und Lebensphasen führen. Insbesondere die

Downloaded from Blogs on 15.11.2026 11:01h

Auszahlphase wird zum Differenzierungsfeld: Die Wahl zwischen Auszahlplan und Leibrente eröffnet Raum, Renten- und Entnahmelogiken, optionale Sicherungsmechanismen sowie professionell gesteuerte Übergänge als Kernkompetenz zu positionieren.

Der Ausschluss biometrischer Bausteine aus dem Förderprodukt ist dabei kein reiner Verlust, sondern ermöglicht eine sauberere Architektur: Risikobausteine können als eigenständige Entscheidung transparent, zielgruppenspezifisch und governance-stabil angeboten werden – ohne Vermischung im Förderprodukt, aber eingebettet in eine nahtlose Gesamtjourney „Vorsorge + Absicherungslösungen“.

Umsetzung absichern: Kostenfähigkeit industrialisieren, Wechselstrecken bauen, Vertrieb neu aufsetzen

Die Reform stellt die Umsetzungskraft der Organisation in den Mittelpunkt. Die Effektivkostenbegrenzung von 1,5% ist weniger eine Kalkulationsaufgabe als ein Skalierungs- und Effizienztest: Ohne konsequente Standardisierung, hohe Automatisierungsgrade und dauerhaft niedrige Stückkosten wird die Profitabilität insbesondere im Standard- und Massensegment strukturell herausgefordert. Damit verschiebt sich der Schwerpunkt von Produktdesign zu End-to-End-Prozess- und Betriebsoptimierung.

Parallel verschärft die erhöhte Portabilität den Wettbewerb um Bestände. Wenn Wechselbarrieren sinken, wird Kundenbindung zur Ergebnisgröße von Performance, Transparenz, Servicequalität und digitaler Nutzererfahrung – nicht mehr von administrativen Hürden. Anbieter müssen daher Bestandsführung und Kundenservice als strategische Differenzierungsfelder begreifen und messbar steuern.

Zusätzlich erzwingt der Ausschluss biometrischer Bausteine aus dem Förderprodukt eine Neujustierung der Vertriebs- und Beratungslogik. „Vorsorge + Absicherungslösungen“ muss als integrierte Customer Journey, aber regulatorisch sauber getrennte Zwei-Produkt-Architektur funktionieren – ohne Medienbrüche, ohne Doppelprozesse und ohne Haftungs- oder Compliance-Risiken. Das erhöht die Anforderungen an Governance, Schulung und Vertriebssteuerung.

Schließlich entstehen substanzielle Transformationsbedarfe in IT, Bestandsführung, Service und Daten-/Prozess-Governance – insbesondere für digitale Abschlussstrecken, Wechselprozesse und eine konsistente Kommunikation über mehrere Produktlinien hinweg. Erfolgsentscheidend ist ein klar priorisiertes Zielbild mit stringenter Umsetzungsroadmap, die Technologie, Prozesse und Vertrieb synchron entwickelt.

Fazit

Die Reform standardisiert den Markteintritt (Standarddepot), verschärft Wettbewerb über Kosten und Wechselbarkeit und fokussiert strikt auf Altersvorsorge – Biometrie wird separiert. Für Versicherer liegt der Hebel in einem industriellen Operating Model und in der Auszahlphase als Differenzierungszone. Die Reform schafft Transparenz und Flexibilität, macht aber deutlich, dass strategisches Handeln, rechtzeitige Positionierung und eine effiziente Prozessgestaltung entscheidend sind, um die Potenziale vollständig zu realisieren.

[1] GDV – Die Deutschen Lebensversicherung in Zahlen 2025, S. 10

Downloaded from Blogs on 15.11.2026 11:01h

Laufende Updates zum Thema erhalten Sie über das regulatorische Horizon Scanning in unserer Recherche-Applikation PwC Plus. Lesen Sie mehr unter “**Leistungen & Angebote**”.

Zu weiteren PwC Blogs

Schlagwörter

Altersvorsorge / Altersversorgung, ESG, Fonds, Risk Management Insurance, Sustainable Finance (SF)

Kontakt



Christoph Schellhas

Frankfurt am Main

christoph.schellhas@pwc.com