Downloaded from Blogs on 12.11.2026 06:14

FS Consulting Blog

By PwC Deutschland | 26 March 2026

Altersvorsorge 2.0 – Von der Strategie zur Umsetzung: Wie Finanzinstitute das reformierte Altersvorsorgedepot in ihr Geschäftsmodell integrieren – und worauf es jetzt ankommt

Die Altersvorsorgereform 2027 markiert eine Zäsur: Der Gesetzgeber ersetzt das starre Riester-Modell durch ein kapitalmarktorientiertes, flexibleres Altersvorsorgedepot. Für Finanzinstitute entstehen dadurch erhebliche Chancen – aber auch strategischer Entscheidungsbedarf.

Downloaded from Blogs on 12.11.2026 06:14

In unserem **vorherigen Beitrag haben wir das Wettbewerbsspannungsfeld zwischen etablierten Kreditinstituten und Neobrokern** beleuchtet. Jetzt stellt sich die entscheidende Folgefrage: Wie gelingt die strategisch sinnvolle operative Umsetzung?

Strategischen Fit bewusst bewerten

Die Reform der Altersvorsorge ist weit mehr als ein regulatorisches Pflichtprogramm oder ein IT-Projekt. Sie ist eine strategische Weichenstellung. Für Finanzinstitute lautet die zentrale Frage: Welche Rolle soll das Altersvorsorgedepot im eigenen Geschäfts- und Produktmodell einnehmen?

- Für Institute mit bestehender Depot-, Sparplan- und Fondsinfrastruktur kann das neue Altersvorsorgedepot ein strategischer Wachstumshebel sein: Es ermöglicht die Etablierung langfristiger Sparraten, stabilisiert Assets under Custody über Jahrzehnte und schafft Zugang zu jüngeren Zielgruppen, die bislang kaum mit klassischer Altersvorsorge in Berührung kamen.
- Für andere Institute – insbesondere solche mit starker Bestandskundenbasis und Erfahrung im Vorsorgegeschäft – wird das Altersvorsorgedepot primär eine Sortimentsergänzung zur Verteidigung bestehender Marktpositionen darstellen.

In beiden Fällen gilt: Eine bewusste Positionierung entlang der fünf Produktkategorien ist unerlässlich:

1. Frühstart-Rente: Kinderdepot mit 10 € monatlicher Zulage pro Kind
2. Standarddepot: Regulatorisch vereinfachtes Einstiegsprodukt
3. Altersvorsorgedepot: Differenziertes Produkt für Selbstentscheider
4. Garantie-Produkt: 80 % oder 100 % Beitragsgarantie inkl. Verrentung
5. Auszahlungsplan: Anschlussprodukt für die Rentenphase

Je nach Kategorie können Anbieter unterschiedliche Modelle wählen – etwa bei der Frühstart Rente als integriertes Ein Produkt Angebot oder als Zwei Produkt Logik mit separater Abbildung von Zulagen und Einzahlungen der Eltern. Beim Altersvorsorgedepot reicht die Spannbreite von selbstgesteuerten Depots mit kundenseitigen Umschichtungen bis hin zu gemanagten Depot-Modellen. In der Auszahlungsphase schließlich stehen zeitlich begrenzte Auszahlungspläne (z. B. bis zum Alter von 85 Jahren) lebenslangen Verrentungslösungen gegenüber.

Riester 2.0 eröffnet einen breiten Produkt und Ausgestaltungsspielraum. Nicht jede Option ist jedoch für jedes Geschäftsmodell sinnvoll. Entscheidend ist eine bewusste Bewertung der strategischen Relevanz – entlang von Zielgruppen, Wertschöpfungstiefe, regulatorischer Komplexität und operativen Fähigkeiten.

Prozessuale Komplexität nicht unterschätzen

Das Altersvorsorgedepot ist kein klassisches Wertpapierdepot mit neuem Etikett. Die prozessuale Komplexität übersteigt herkömmliche Depotmodelle erheblich: Prüf-, Melde- und Dokumentationspflichten,

Downloaded from Blogs on 12.11.2026 06:14

Zulagenlogik, Sonderfälle und die laufende Kommunikation mit der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) erfordern ein robustes, automatisiertes Prozess- und Ausnahmehandling.

Besonders anspruchsvoll: Änderungen in der Lebenssituation des Kunden – etwa bei Familiengründung, Partnerschaftswechsel oder Wohnsitzverlagerung – haben unmittelbare Auswirkungen auf Förderanspruch und Besteuerung. Institute, die hier frühzeitig in End-to-End-Prozessautomatisierung investieren, verschaffen sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Make or Buy: Schlüsselentscheidung

Eng verknüpft mit der Produktstrategie ist die Frage nach dem Sourcing-Modell. Eigenentwicklung bietet maximale Differenzierung und Kontrolle – erfordert jedoch signifikante Investitionen in Zertifizierung, Zulagenprozesse und Sonderfallbehandlung. Die Nutzung von Whitelabel-Angeboten beschleunigt den Markteintritt, reduziert jedoch die Wertschöpfungstiefe. Neben einem Auslagern des gesamten Produktes sind auch Kooperationsmodelle mit spezialisierten Partnern für Teile der Wertschöpfungskette möglich, z.B. rein für die Depotverwaltungsprozesse.

Unsere Empfehlung: Die Make-or-Buy-Entscheidung sollte nicht isoliert, sondern als integraler Bestandteil der Produktstrategie getroffen werden – unter Berücksichtigung von Time-to-Market, Skalierbarkeit und langfristiger Steuerungsfähigkeit.

Fazit

Altersvorsorge 2.0 ist kein Standard-Rollout, sondern erfordert bewusste, strategische Entscheidungen. Erfolgreich werden die Anbieter sein, die die Produkte passend zur eigenen Strategie ausgestalten, die prozessualen Herausforderungen in der Depotverwaltung meistern und das Sourcing an der Produktstrategie ausrichten.

Auch interessant

Teil 2 – für welche Institute erschließt sich das Altersvorsorge-Depot als profitables Wachstumsfeld?
https://blogs.pwc.de/de/fs-consulting/article/253648/die-demokratisierung-der-vorsorge-das-altersvorsorge-depot-als-katalysator-fuer-eine-neue-wettbewerbslandschaft/

Teil 1 – die zentralen Anpassungen der Riester-Reform:
https://blogs.pwc.de/de/sustainability/article/252432/riester-reform-eine-chance-fuer-finanzinstitute/

Für Versicherer:
https://blogs.pwc.de/de/insurance-news/article/252615/riester-reboot-eine-chance-fuer-versicherer/

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

Downloaded from Blogs on 12.11.2026 06:14

Keywords

Altersvorsorge / Altersversorgung, Compliance, Digitalisierung, Kapitalmarkt, Sustainable Finance (SF)

Contact



Daniel Wildhirt

Frankfurt am Main

daniel.wildhirt@pwc.com