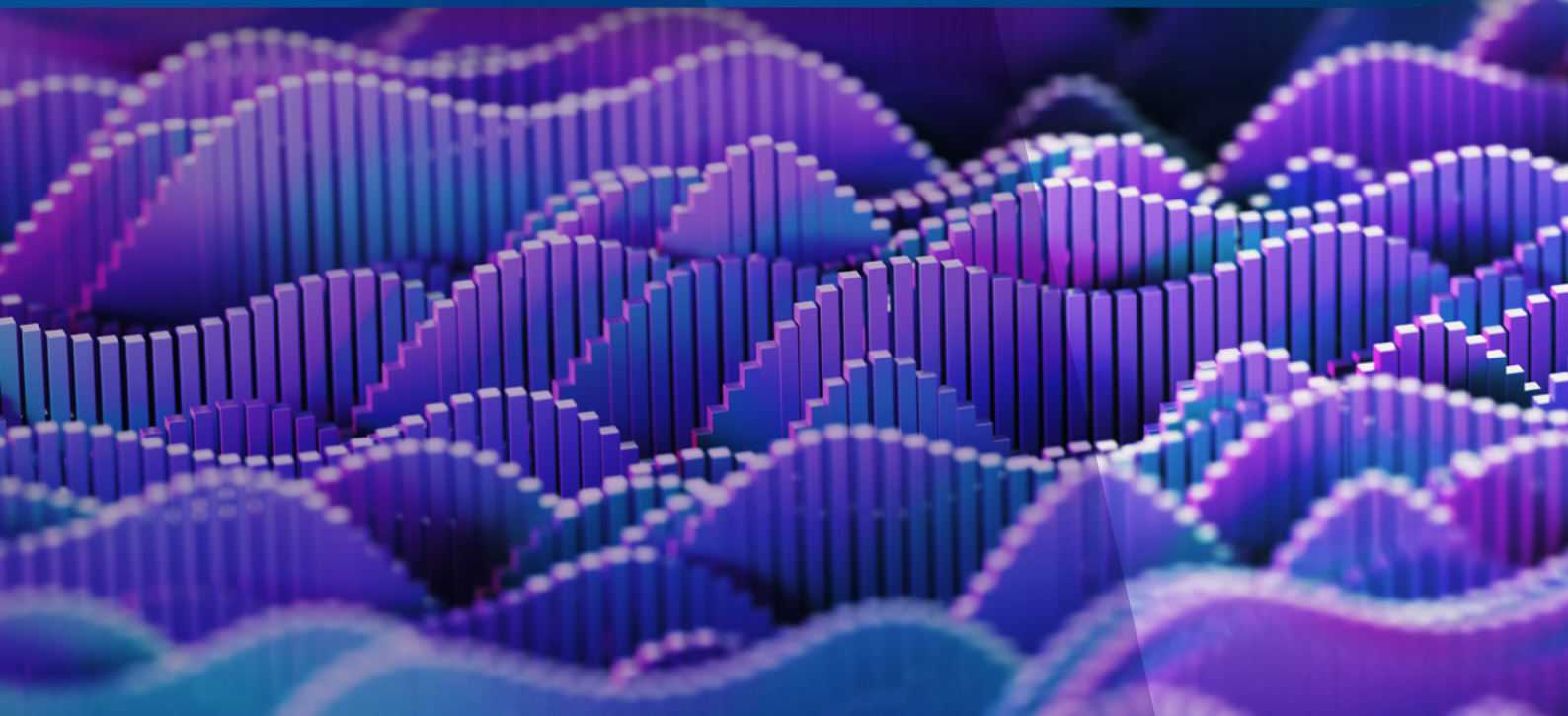
Versicherungsforen Leipzig

WHITEPAPER

Das Altersvorsorgedepot:
Was Versicherer jetzt entscheiden müssen

Einordnung, Marktpotenzial und Handlungsoptionen nach dem Bundestagsbeschluss vom 27. März 2026

2. April 2026



1. EXECUTIVE SUMMARY

Der Bundestagsbeschluss zum Altersvorsorgereformgesetz schafft eine neue Ausgangslage für die private Altersvorsorge. Für Versicherer stellt sich dabei nicht nur die Frage, wie mit dem Ein-Prozent-Kostendeckel umzugehen ist. Entscheidend ist vor allem, wie ein tragfähiges Produktportfolio aufgebaut und im Vertrieb klar positioniert wird.

Für die weitere Einordnung arbeiten wir im Papier mit drei Begriffen: dem Altersvorsorgedepot (AVD) als kapitalmarktnahes Zielprodukt, dem Garantieprodukt (GAR) als stärker abgesicherter Variante für sicherheitsorientierte Zielgruppen und dem Standarddepot (STD) als staatlichem Referenzprodukt. Im Versicherungsvertrieb wird voraussichtlich nicht das STD im Mittelpunkt stehen, sondern das AVD als Kernbaustein eines abgestuften Portfolios.

Das Marktpotenzial bleibt erheblich. Deutsche Haushalte verfügen über rund 10 Billionen Euro Geldvermögen, davon liegt ein großer Teil weiterhin in niedrig verzinsten Einlagen. Schon eine moderate Umschichtung in geförderte kapitalmarktnahe Vorsorgeprodukte würde ein relevantes Neugeschäftsvolumen eröffnen.

Der Kostendeckel ist ein wichtiger Rahmenparameter, aber nicht die strategische Hauptfrage. Erfolgsentscheidend sind Produktarchitektur, wirtschaftlich tragfähige Beratung, eine überzeugende Positionierung von AVD und GAR sowie eine belastbare Lösung für die Auszahlungsphase.

Versicherer können sich dort differenzieren, wo Plattformanbieter strukturell schwächer sind: bei biometrischen Ergänzungen, bei Garantielogik, in der Begleitung der Entnahmephase und in der Übersetzung komplexer Vorsorgeentscheidungen in eine verständliche Beratung. Genau daraus sollte die Portfoliologik für 2027 abgeleitet werden.

> Leitthese: Im Versicherungsvertrieb ist nicht das Standarddepot das Fokusprodukt, sondern das Altersvorsorgedepot als Teil eines abgestuften Portfolios aus Altersvorsorgedepot, Garantieprodukt und Auszahlungsbausteinen.

2. ALTERSVORSORGEREFORMGESETZ: WAS BESCHLOSSEN WURDE

Am 27. März 2026 hat der Bundestag das Altersvorsorgereformgesetz beschlossen (Drucksache 21/4088 in der Fassung des Finanzausschusses). Die Zustimmung des Bundesrats steht noch aus. Geplanter Start ist der 1. Januar 2027.

Im Kern ersetzt ein gefördertes Altersvorsorgedepot die bisherige Riester-Logik. Sparer können künftig in Aktien, Fonds und ETFs investieren. Vorgesehen sind eine staatliche Förderung, ein Kostendeckel für Standardprodukte, Wahlmöglichkeiten in der Auszahlungsphase und unterschiedliche Garantiestufen.

Für die strategische Diskussion im Versicherungsumfeld ist wichtig, zwischen gesetzlicher Grundarchitektur und vertrieblicher Produktlogik zu unterscheiden. Das Gesetz definiert den Rahmen. Die marktfähige Ausgestaltung im Versicherungsvertrieb wird aber über Portfolio, Beratung und Zielgruppenzugang entschieden.

DIE NEUE FÖRDERSTRUKTUR

Komponente	Regelung
Grundzulage Stufe 1	50 % auf Eigenbeiträge bis 360 EUR pro Jahr
Grundzulage Stufe 2	25 % auf Beiträge von 360,01 bis 1.800 EUR pro Jahr
Maximale Grundzulage	540 EUR pro Jahr
Kinderzulage	100 % auf Eigenbeiträge bis 300 EUR pro Jahr und Kind
Maximaler Sonderausgabenabzug	2.340 EUR pro Jahr
Mindesteigenbeitrag	120 EUR pro Jahr
Abschlusskosten	Streckung über die gesamte Ansparphase
Bestandsschutz	Bestehende Riester-Verträge bleiben erhalten; ein Wechsel ist möglich

ARBEITSBEGRIFFE IM WEITEREN VERLAUF

Begriff	Arbeitsdefinition im Whitepaper	Strategische Rolle
AVD Altersvorsorgedepot	Kapitalmarktnahes Altersvorsorgedepot als privatwirtschaftlich vertriebener Kernbaustein der pAV.	Voraussichtliches Fokusprodukt im Versicherungsvertrieb.
GAR Garantieprodukt	Stärker abgesicherte Produktvariante für Kunden mit höherem Sicherheitsbedürfnis.	Ergänzt das AVD für sicherheitsorientierte Zielgruppen und Übergangsfälle.
STD Standarddepot	Staatliches Standarddepot als Referenz für Kosten, Einfachheit und Zugänglichkeit.	Wettbewerbsbenchmark; nicht zwingend das vertriebliche Fokusprodukt von Versicherern.

3. MARKTPOTENZIAL: 10 BILLIONEN EURO ALS AUSGANGSBASIS

Die Kostenfrage ist relevant, verdeckt aber häufig die eigentliche Marktchance. Entscheidend ist, dass in Deutschland erhebliche Sparvolumina vorhanden sind, die bislang nicht oder nur unzureichend kapitalmarktbasiert für die Altersvorsorge genutzt werden.

Für 2026 wird das Geldvermögen privater Haushalte auf rund 10 Billionen Euro geschätzt. Einlagen und Bargeld machen mit rund 3,57 Billionen Euro[1] weiterhin einen sehr hohen Anteil aus. Dem stehen deutlich höhere Kapitalmarktgewinne gegenüber als klassische Zinserträge auf Kontoguthaben.

Die Modellrechnung bleibt deshalb hilfreich: Wenn fünf Prozent der Einlagen in Richtung geförderter Depotvorsorge umgeschichtet würden, entstünde ein zusätzliches Anlagevolumen von rund 175 Milliarden Euro. Selbst bei einem Kostendeckel von einem Prozent wäre das ein Markt mit substanzieller Umsatzbasis.

Für Versicherer folgt daraus: Die strategische Frage lautet nicht, ob das neue System nur den alten Riester-Markt ersetzt. Die Frage ist, wie groß der Anteil an neu mobilisiertem Vorsorgevermögen sein kann und mit welchem Portfolio dieser Anteil gewonnen wird.

1 DZ Bank AG: Private Haushalte Deutschland: 2025 starker Vermögensaufbau dank Sparen und Aktien, https://www.dzbank.de/content/dzbank/de/home/die-dz-bank/presse/schwerpunktthemen/2026/zehn-billionen-euro--geldvermoegen-der-deutschen-steigt-wegen-ho.html

4. KOSTENRAHMEN UND PRODUKTLOGIK

Der Ein-Prozent-Kostendeckel setzt einen festen Preisanker für das STD. Entscheidend ist dabei: Gemeint ist keine starre Obergrenze bezogen auf die jährlichen Beiträge, sondern eine Obergrenze für die durchschnittliche jährliche Renditeminderung durch Kosten (Reduction in Yield, RIY) beziehungsweise die Effektivkosten des Vertrags. Für einfache, standardisierte Lösungen ist der Kostenrahmen damit regulatorisch klar markiert. Internationale Niedrigkostenmodelle zeigen zwar, wie effizient kapitalmarktnahe Vorsorge organisiert werden kann. Sie beantworten aber nicht automatisch, wie privatwirtschaftlich vertriebene AVD-Lösungen oder abgesicherte Varianten wirtschaftlich darstellbar sind.

Deshalb sollte der Kostendeckel vor allem als Referenzpunkt für den Gesamtmarkt verstanden werden. Für das STD ist er gesetzt. Für AVD-Lösungen wird entscheidend sein, ob mögliche Mehrkosten gegenüber diesem Referenzpunkt nachvollziehbar begründet werden können – etwa über Beratung, Produktarchitektur, Service, Garantielogik, Portfoliosteuerung oder Bausteine für die Auszahlungsphase.

Für das STD ist Kostenführerschaft das dominierende Thema. Für das AVD und für abgesicherte Varianten gilt dagegen: Ein höheres Preisniveau ist nur dann tragfähig, wenn der zusätzliche Kundennutzen klar übersetzt wird. Nicht die abstrakte Frage „unter ein Prozent oder nicht?“ entscheidet, sondern ob das Mehr an Leistung im Kundendialog verständlich und plausibel wird.

> Der Kostendeckel ist für das STD gesetzt. Für das Altersvorsorgedepot ist entscheidend, ob mögliche Mehrkosten gegenüber diesem Preisanker nachvollziehbar begründet und in Kundennutzen übersetzt werden können.

5. BERATUNG UND POSITIONIERUNG ENTSCHEIDEN

Wie bereits unter Punkt 4 erläutert: Nach der Gesetzeslogik bezieht sich der Deckel beim STD nicht auf die eingezahlten Beiträge, sondern auf die durchschnittliche jährliche Renditeminderung durch Kosten (Effektivkosten). Belastbare öffentliche Modellrechnungen zur vollständigen Kostenaufteilung unter dem Ein-Prozent-Deckel liegen dennoch kaum vor. Öffentlich gut ableitbar sind vor allem die Fondskosten. Für das STD ist der Preisanker damit klar: Ein Prozent Effektivkosten sind gesetzt. Für das AVD lautet die eigentliche Frage deshalb nicht, ob es exakt dasselbe Kostenbild erreicht, sondern wie mögliche Mehrkosten gegenüber dem STD plausibel erklärt und vertrieblich übersetzt werden.

> ***Gerade deshalb sollte die Beratung nicht isoliert auf Einzelvertragsbasis betrachtet werden.*** *Sobald Abschlusskosten gestreckt werden und der Bestandsertrag an Bedeutung gewinnt, entscheidet die Vertriebslogik darüber, ob Beratung wirtschaftlich bleibt. Mehrkosten des AVD sind nur dann tragfähig, wenn sie im Kundendialog als nachvollziehbarer Mehrwert erscheinen und nicht als bloßer Preisaufschlag.*

KOSTENLOGIK REALISTISCH ABLEITEN

Für die weitere Einordnung nutzen wir zwei Ebenen:

Erstens dient die BaFin-Marktuntersuchung zum Neugeschäft 2021 als externer Vergleichsanker: Für fondsgebundene Produkte gegen laufenden Beitrag und 30 Jahren Laufzeit lag der arithmetische Mittelwert der Effektivkosten bei rund 1,85 Prozent, das günstige Viertel unter 1,30 Prozent und das teure Viertel über 2,35 Prozent.

Zweitens wird eine modellhafte 30-Jahres-Rechnung mit der Förderhöchstgrenze von 2.340 Euro pro Jahr verwendet (1.800 Euro Eigenbeitrag plus 540 Euro Zulage). Für diese Modellrechnung werden Fondskosten von 0,3 Prozent p.a. unterstellt, einmalige Abschlusskosten von vier Prozent der Beitragssumme über fünf Jahre verteilt sowie weitere marktübliche Kostenparameter[2]. Die Werte sind modellhaft und ersetzen kein konkretes Produktinformationsblatt.

Referenzrahmen und Vergütungslogik:

Vergleichsanker	RIY / Effektivkosten	Einordnung
Standarddepot (STD)	max. 1,00 %	gesetzlicher Preisanker und Benchmark
BaFin-Marktanker 30 Jahre / laufender Beitrag	arithm. Mittel 1,85 % unteres Quartil < 1,30 % oberes Quartil > 2,35 %	historischer Marktanker für fondsgebundene Verträge
aktuelle Marktbeispiele (BIBs)	ca. 0,3 % bis 4,1 %	trotz rückläufiger Kosten weiter sehr breite Spanne
Modellvergleich Fünf-Prozent-Szenario	Referenzvertrag ca. 1,46 % Zielvertrag 1,00 %	Reduktion erfolgt allein über Abschlusskosten

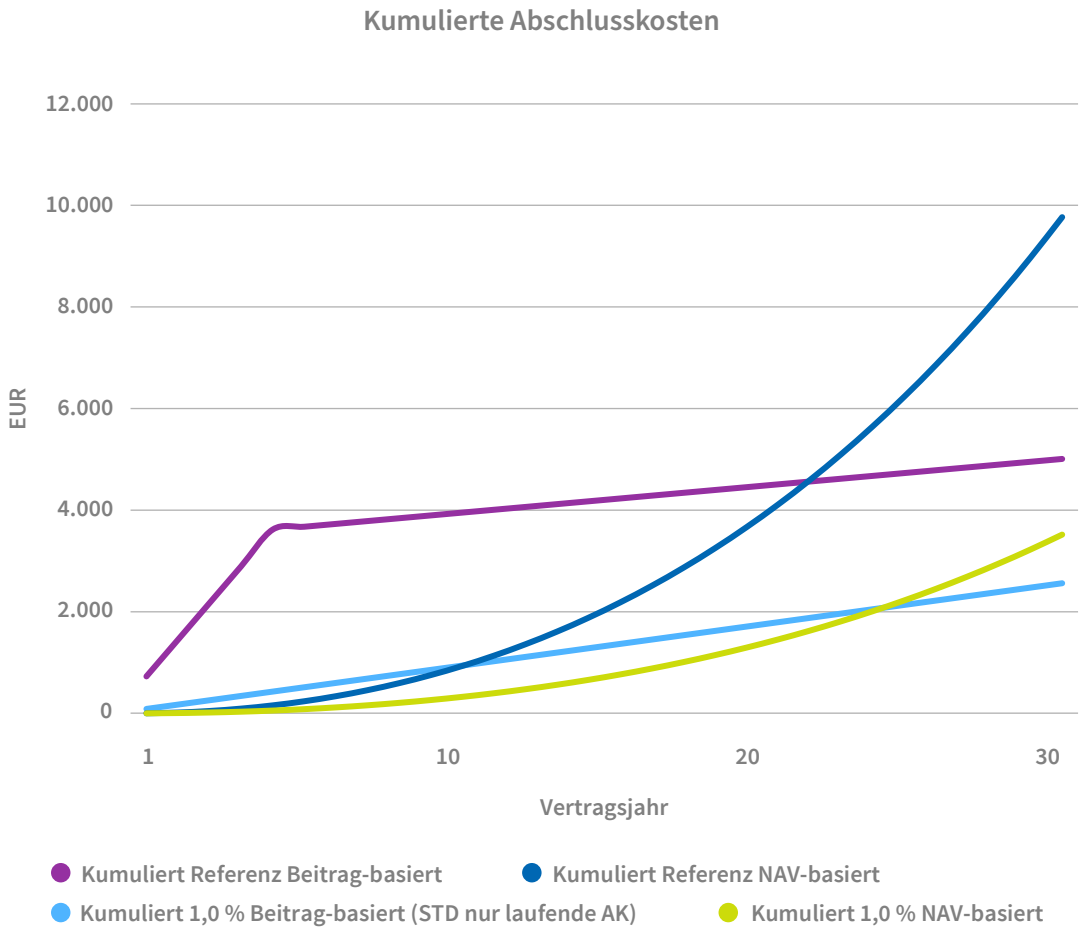
Die Einordnung führt zu vier Aussagen:

1. Das STD bleibt der feste Preisanker mit maximal 1,0 Prozent Effektivkosten beziehungsweise durchschnittlicher jährlicher Renditeminderung durch Kosten.
2. Obwohl die BaFin für das Neugeschäft 2024 auf gesunkene Effektivkosten insbesondere bei fondsgebundenen Produkten hinweist, zeigen aktuelle Basisinformationsblätter weiterhin eine sehr breite Marktspanne von rund 0,3 Prozent bis 4,1 Prozent. Das bleibt für die Mehrzahl der Anbieter eine anspruchsvolle Zielgröße.
3. Im Fünf-Prozent-Referenzszenario wird ein Vergleichsvertrag auf rund 1,46 Prozent RIY kalibriert. Wird derselbe Vertrag allein über die Abschlusskosten auf 1,0 Prozent RIY abgesenkt, sinken die kumulierten Abschlusskosten auf nur noch rund 36 Prozent des Referenzniveaus.

2 Annahme von laufenden Abschlusskosten von 2,0 Prozent des Jahresbeitrags sowie Verwaltungskosten von jährlich 3,0 Prozent des laufenden Beitrags plus 0,125 Prozent der Beitragssumme und zwölf Euro Stückkosten.

Vertriebsökonomisch bedeutet das: Die akquisitionsgetriebene Vergütung fällt überschlägig auf etwa ein Drittel bis knapp zwei Fünftel.

4. Genau in diesem Umfeld wird eine volumenbezogene Net-Asset-Value-Vergütung (NAV) interessant. Sie verschiebt Erlöse vom Front-End in den Bestand und stärkt die Anreize für laufende Betreuung, Bestandsqualität und die Entwicklung des verwalteten Vermögens.



Die Grafik stellt exemplarische Verläufe von einkalkulierten Abschlusskosten für verschiedene (Vertrags-) Konstellationen dar. Im aktuell üblichen Referenzfall erfolgt die Tilgung der beitragsbezogen berechneten Abschlusskosten in den ersten fünf Jahren und wird anschließend ergänzt um weitere laufende Abschlusskosten. Im zweiten Fall (hellblaue Linie) haben wir den Verlauf für ein beispielhaftes Standarddepot dargestellt, bei dem:

A. die Reduktion der RIY (Reduction in Yield) von 1,46 Prozent im Referenzfall auf die Grenze von 1 Prozent allein über die Senkung der Abschlusskosten abgebildet wird und

B. gemäß den regulatorischen Abschlusskosten nicht in den ersten fünf Jahren, sondern laufend einkalkuliert wurden. Die Fälle „3“ (dunkelblaue Kurve) und „4“ (gelbe Kurve) sind identisch zu den Fällen „1“ (lila Kurve) und „2“ (hellblaue Kurve), nur dass die Abschlusskosten nicht wie üblich auf Basis der gezahlten Beitragssumme berechnet werden, sondern laufend basierend auf dem angesparten Fondsvolumen.

Was zeigt diese Grafik:

1. Die regulatorische Deckelung der RIY im Standarddepot stellt eine Herausforderung für die Finanzierung des persönlichen Vertriebs dar. So beträgt die Summe der Abschlusskosten (am Vertragsende ohne Berücksichtigung von Storno, Sterblichkeit etc.) ca. 50 Prozent der Abschlusskosten des Referenzfalls.
2. Eine Vergütung auf Basis des angesparten Fondsvolumens ist sowohl aus finanziellen Gesichtspunkten als auch im Sinne der Kommunikation eine interessante Option, die man nicht nur vor dem Hintergrund des Altersvorsorgereformgesetzes tiefer diskutieren sollte.

PRODUKTE KLAR POSITIONIEREN

Das AVD sollte im Versicherungsvertrieb als chancenorientierter Kernbaustein für kapitalmarktoffene Kunden positioniert werden. Es verbindet Förderfähigkeit mit einem langfristigen Vermögensaufbau und kann im Beratungsgespräch als zentrale Antwort auf die Schwächen der bisherigen Riester-Logik dienen.

Das GAR adressiert dagegen sicherheitsorientierte Kundengruppen, spätere Einstiegszeitpunkte oder Situationen, in denen Schwankungstoleranz begrenzt ist. Es ist damit kein Randthema, sondern ein notwendiger Portfoliobaustein, um den Marktzugang nicht auf ausschließlich renditeorientierte Zielgruppen zu verengen.

Das STD bleibt wichtig – allerdings primär als Benchmark. Es setzt den Vergleichsmaßstab für Kosten und Einfachheit. Im Versicherungsvertrieb wird es voraussichtlich eher die Referenz sein, an der das eigene Angebot gemessen wird, nicht aber das dominante Fokusprodukt.

BERATUNG ALS ÜBERSETZUNGSLEISTUNG

Der eigentliche Mehrwert im Vertrieb liegt damit in der Übersetzungsleistung: Welcher Kunde gehört in welches Produkt? Wer braucht primär ein kapitalmarktnahes AVD, wer eine abgesicherte Variante und wer eher eine einfache Standardlösung? Diese Zuordnung muss schlank, verständlich und wirtschaftlich tragfähig ausgestaltet werden.

Je klarer diese Beratungslogik ausfällt, desto besser lassen sich Aufwand und Nutzen im Vertrieb zusammenbringen. Die strategische Frage lautet daher nicht nur „Wie teuer ist das Produkt?“, sondern auch „Für wen ist welches Produkt die richtige Wahl – und wie führen wir den Kunden dorthin?“

6. WETTBEWERBSBILD: DER PREISANKER KOMMT, DER WETTBEWERB BLEIBT OFFEN

Im Markt zeichnen sich vier Gruppen ab: digitale Plattformanbieter, Fondshäuser beziehungsweise Asset-Manager, ein möglicher öffentlicher Träger des STD und die Versicherungswirtschaft. Alle vier Gruppen bringen unterschiedliche Stärken in die neue Marktphase ein.

Digitale Plattformanbieter punkten vor allem bei schlanken Prozessen, niedrigen Stückkosten und einer hohen Selbstverständlichkeit im digitalen Onboarding.

Fondshäuser und Asset-Manager verfügen über Kapitalmarktkompetenz und Produktbausteine, müssen ihre Rolle aber in der geförderten Vorsorgearchitektur erst sauber definieren.

Der öffentliche Träger des STD könnte den Preis- und Einfachheitsmaßstab für den Gesamtmarkt setzen, bleibt in Governance, Timing und konkreter Ausgestaltung aber noch unklar.

Versicherer verfügen über Beratung, Garantien, biometrische Ergänzungen und Kompetenz in der Auszahlungsphase und müssen diese Stärken nun in ein marktfähiges Portfolio übersetzen.

Für Versicherer ist dabei zentral: Der Wettbewerb wird nicht allein über das günstigste Standardprodukt entschieden. Entscheidend ist, ob es gelingt, aus dem Preisanker des STD eine klare Positionierung für AVD und GAR abzuleiten und diese im Vertrieb nachvollziehbar zu vermitteln.

Öffentlich sichtbar ist bislang eher die Diskussion über Rahmenbedingungen als eine konkrete Produktarchitektur der Branche. Das erhöht den Zeitdruck. Wer Portfolio, Plattform und Beratungslogik erst spät festlegt, riskiert, mit dem Markteintritt zu weit nach hinten zu rutschen.

7. WAS VERSICHERER DIFFERENZIEREN KANN

Versicherer werden dieses Feld nicht über reine Kostenführerschaft gewinnen. Ihre Differenzierung liegt dort, wo Vorsorge nicht nur als Depotführung verstanden wird, sondern als Kombination aus Vermögensaufbau, Risikomanagement und Begleitung in die Entnahmephase.

Biometrische Ergänzungen: Versicherer können Einkommens- und Hinterbliebenenrisiken mitdenken und so die Vorsorge robuster machen.

Garantie- und Sicherungswissen: Für Zielgruppen mit geringer Risikotoleranz bleibt eine abgesicherte Variante relevant.

Auszahlungs- und Langlebigkeitskompetenz: Spätestens beim Übergang in die Entnahmephase wird aktuarielles Know-how zum Wettbewerbsvorteil.

Beratungsfähiges Portfolio: Versicherer können mehrere Logiken – Rendite, Sicherheit, Förderung und Auszahlung – in einem verständlichen Gesamtbild zusammenführen.

DIE AUSZAHLUNGSPHASE ALS ENTSCHEIDUNGSPUNKT

Ein zentrales Differenzierungsfeld ist die Zeit nach dem Ansparen. Wenn Kunden zwischen Auszahlungsplan und lebenslanger Rente wählen können, entsteht ein erheblicher Bedarf an Orientierung. Genau hier liegt eine Stärke der Versicherungswirtschaft: Sie kann nicht nur helfen, Kapital anzusparen, sondern auch das Langlebigkeitsrisiko strukturiert adressieren.

Vor diesem Hintergrund spricht viel dafür, schon heute über Auszahlungsbausteine wie eine aufgeschobene Leibrente ab höherem Alter nachzudenken. Solche Bausteine machen das Portfolio vollständiger und verschieben die Diskussion weg vom reinen Kostenvergleich hin zur Frage der Vorsorgequalität.

PORTFOLIO STATT EINZELPRODUKT

Für 2027 sollte daher nicht nur „ein Depot“ gedacht werden. Strategisch sinnvoller ist ein abgestuftes Portfolio: AVD als Kernangebot, GAR für sicherheitsorientierte Zielgruppen und ergänzende Lösungen für die Auszahlungsphase. Das STD ist in dieser Logik der externe Referenzpunkt, nicht das interne Leitprodukt.

Eine solche Portfolioperspektive verbessert zugleich die Vertriebslogik. Sie erlaubt eine saubere Kundensegmentierung, vermeidet eine Überfokussierung auf den Kostendeckel und macht klar, wo Versicherer echten Mehrwert gegenüber rein transaktionalen Angeboten stiften können.

8. OFFENE FRAGEN

Mehrere Punkte sind für die Marktstrategie noch nicht abschließend geklärt. Sie sollten deshalb aktiv beobachtet und in Szenarien übersetzt werden.

Frage	Warum sie strategisch zählt	Aktueller Klärungspunkt
Wer betreibt das STD?	Der Betreiber bestimmt Preisanker, Governance und Wettbewerbsdruck.	Verordnung im Laufe von 2026 erwartet
Stimmt der Bundesrat zu?	Ohne Zustimmung verschiebt sich der Startpunkt des neuen Marktes.	Mai/Juni 2026
Wie wird die Zertifizierung konkret ausgelegt?	Sie beeinflusst Produktarchitektur, Time-to-Market und operative Komplexität.	weiterer Regulierungs- und Auslegungsprozess
Wie lassen sich Verwaltungs- und Servicekosten realistisch abbilden?	Die Wirtschaftlichkeit von AVD und GAR hängt an belastbaren Hausparametern.	hausindividuelle Kalkulation erforderlich
Wie wird Beratung wirtschaftlich angebunden?	Die Vertriebsfähigkeit entscheidet über Reichweite und Abschlussqualität.	Vertriebs- und Prozessdesign offen
Welche Rolle spielen biometrische Zusatzbausteine?	Sie können ein wichtiges Differenzierungsmerkmal des Versicherungsvertriebs sein.	Abhängig von Produkt- und Zertifizierungslogik
Wie werden Riester-Bestände migriert oder parallel geführt?	Die Bestandslogik hat direkte Auswirkungen auf Aufwand, IT und Ergebnisrechnung.	je Haus unterschiedlich
Wie schnell entsteht ein marktfähiges Portfolio?	Zwischen Beschluss und Markteintritt liegt nur ein enges Umsetzungsfenster.	Entscheidungen in 2026 notwendig

9. WAS JETZT ZU TUN IST

Das Zeitfenster bis zum geplanten Start 2027 ist knapp. Deshalb sollten Versicherer die nächsten Monate nicht nur für Marktbeobachtung, sondern für belastbare Grundsatzentscheidungen nutzen.

APRIL 2026
Portfoliologik festlegen: Welche Rolle sollen AVD, GAR und STD im eigenen Haus jeweils spielen?

Arbeitsbegriffe schärfen und intern konsistent machen, damit Produktentwicklung, Vertrieb und Kommunikation vom selben Bild ausgehen.

Kostenmodell aufsetzen: STD als fixen Preisanker rechnen, die BaFin-Marktuntersuchung als externen Referenzanker nutzen und AVD-Mehrkosten gegenüber diesem Benchmark in Vertrags-, Anlage- und Servicekosten sauber zerlegen.

Q2 2026
Produktarchitektur konkretisieren: Zielgruppen, Garantiestufen, Förderlogik und Auszahlungsbausteine sauber definieren.

Beratungs- und Vergütungsmodell entwickeln: Welche Kunden werden digital geführt, wo ist persönliche Beratung wertstiftend, wie erfolgt das Routing zwischen den Produktvarianten und welche Rolle kann eine NAV-basierte Vergütungslogik als Alternative zur deutlich reduzierten Abschlussvergütung spielen?

Plattform- und IT-Entscheidungen vorbereiten, damit Time-to-Market nicht zum Engpass wird.

Q3 2026
Zertifizierung und regulatorische Umsetzung vorbereiten.
Vertriebspositionierung ausarbeiten: AVD als Fokusprodukt, GAR als ergänzende Lösung, STD als Benchmark im Kundendialog.

Auszahlungsphase mitdenken und gegebenenfalls erste Bausteine für spätere Verrentungs- oder Entnahmelösungen konzipieren.

> Empfehlung für die weitere Vertiefung: STD als fixen Preisanker und die BaFin-Untersuchung als externen Marktanker setzen, beim AVD Vertrags- und Anlagekosten getrennt ausweisen, Mehrkosten gegenüber dem Benchmark transparent begründen und parallel eine NAV-basierte Vergütungsalternative prüfen.

Versicherungsforen Leipzig

WHITEPAPER

Das Altersvorsorgedepot: Was Versicherer jetzt entscheiden müssen

Einordnung, Marktpotenzial und Handlungsoptionen nach dem Bundestagsbeschluss vom 27. März 2026

Die Versicherungsforen Leipzig unterstützen Sie dabei, die Handlungsoptionen zum Altersvorsorgereformgesetz gezielt weiter zu konkretisieren – von der Szenariorechnung über die Wettbewerbsanalyse bis zur Produkt- und Vertriebsarchitektur.

Ziel ist kein isoliertes Einzelprodukt, sondern ein tragfähiges Gesamtportfolio für die geförderte Vorsorge. **Sprechen Sie uns an!**



Michael Hundt
Leiter Geschäftsfeld Research & Advisory, Versicherungsforen Leipzig
T +49 175 7246864 // **M** michael.hundt@versicherungsforen.net



Justus Lücke
Geschäftsführer, Versicherungsforen Leipzig
T +49 341 98 988-251 // **M** justus.luecke@versicherungsforen.net