



Altersvorsorge im Aufbruch

1. Welle April 2026

 **actuvview** Workshop am 24. Juni 2026

Altersvorsorge 2027 – Für Anbieter gilt: Sieger erkennt man am Start

Liebe Leserinnen und Leser,

mit der Reform der privaten Altersvorsorge möchte der Gesetzgeber die Nachfrage nach neuen förderfähigen Angeboten steigern. Verbraucher werden dadurch mehr privat vorsorgen - davon bin ich überzeugt.

Eine ganze Batterie an neuen und einfacheren Regeln sowie weiteren Vorteilen bietet diversen Produkthanbietern große Chancen, attraktive Angebote zu machen, damit die Verbraucher ihre Versorgungslücken schließen können.

Bereits bei der in 2025 gemeinsam mit Sirius Campus durchgeführten Untersuchung zur Frühstart-Rente konnte eine gewisse Euphorie der Eltern ermittelt werden. Jetzt werden sich Bankprodukte und Versicherungen noch stärker gegenüberstehen und nach meiner Erfahrung wird dann eine alte Weisheit wirksam: Wettbewerb belebt das Geschäft.

Als Unternehmensberatung für Anbieter von Altersvorsorgeprodukten gehen wir einen Schritt weiter und zeigen die absehbaren Auswirkungen für Anbieter auf. Produktgestaltung, Verwaltungsprozesse, Zertifizierungskriterien und steuerliche Behandlung, IT und Vertrieb – das alles sind Bereiche, zu denen Anbieter bereits heute Überlegungen anstellen und Projekte vorbereiten sollten. Nur dann sind Anbieter ab 2027 handlungsfähig.

Wer mehr über den Stand der Umsetzung zur neuen geförderten privaten Altersvorsorge bei Anbietern, deren IT und Vertriebspartnern erfahren möchte, meldet sich einfach zum Altersvorsorge-Forum 2026 an. Die Teilnahme (remote oder vor Ort) ist kostenfrei.

Ich freue mich auf Sie.

Ihr
Martin Gattung



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer Aeiforia GmbH

Altersvorsorge-Forum 2026
am 16.09.2026
Jetzt schon Teilnahmeplatz für die kostenfreie
Veranstaltung [hier](#) sichern.

Die Nutzung dieser Untersuchung ist nur hausintern gestattet

Beachten Sie bitte den Datenschutz und die Eigentumsrechte von Sirius Campus

- Alle Ergebnisse und Erkenntnisse der vorliegenden Untersuchung „Altersvorsorge im Aufbruch“ sind das **Eigentum der Sirius Campus GmbH**.
- Beziehen der Untersuchung ist **nur eine unternehmensinterne Verwendung** der Ergebnisse und Erkenntnisse gestattet. **Die Weitergabe an Dritte ist untersagt**.
- **Veröffentlichungen** in den Medien oder anderen öffentlich zugänglichen Kommunikationsmitteln, wie z. B. Internetseiten oder sozialen Netzwerken, **sind strengstens untersagt - außer:**
 - Nutzung von einzelnen Ergebnissen im Rahmen von Schulungen und Veranstaltungen mit Vertriebspartner-Organisationen.
 - Nutzung der von Sirius Campus und einem möglichen Sponsor veröffentlichten Ergebnisse z. B. in Pressemeldungen, die unter www.siriuscampus.de/aktuelles zu finden sind.
- Weiterführende **Veröffentlichungen im begrenzten Umfang** sind nach Abstimmung und ggf. gegen Aufpreis möglich.
- Bei Fragen zu diesen Regeln spricht uns gerne an.

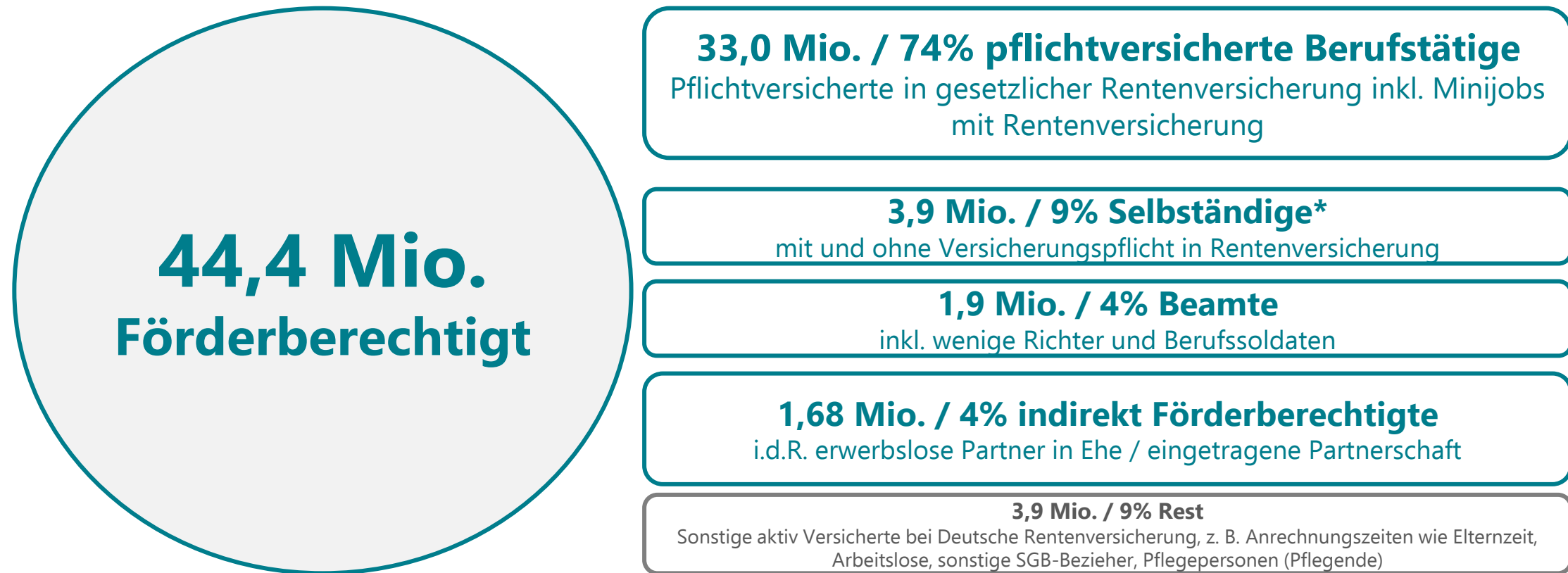
Angebote zur Nutzung der vollständigen Daten, Workshops und KI-Sparringspartner SIGI

findet ihr [hier](#) mit Hinweisen zur nächsten Befragungswelle im September 2026.

Im Juli finden Brieftests für die Aktivierung von Bestandskunden statt.

Insgesamt gibt es rund 44 Mio. Förderberechtigte für das Altersvorsorge-Depot - die meisten sind pflichtversicherte Berufstätige

Methodik: Grundgesamtheit - mehr Informationen zur Untersuchung findet ihr [hier](#)



* 3,6 Mio. Selbständige ohne Versicherungspflicht für Deutsche Rentenversicherung

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Schneller und zuverlässiger KI-Sparringspartner zum Thema Altersvorsorge-Depot

Zusatzangebot: Nutzung des KI-Sparringspartner „SIGI“

wie viele leute wollen ein Altersvorsorge-Depot schon sofort abarschießen

Nachgedacht für 32s >

1. Datenbasis

Definition Early Adopter: Personen, die auf ein frühes Angebot zum Altersvorsorge-Depot mit „abschließen, sofern das Angebot passt“ reagieren würden.

Gesamtwert: 11 %

Basis Gesamt: n_ungewichtet = 588

Referenz:

Frage-ID: f44

Frage-Text: „Ab Juni 2026 werden manche Anbieter bereits Verträge [...] ab dem 1. Januar 2027 anbieten [...].

Wie würden Sie auf ein entsprechendes Angebot reagieren?“

Quelle: Sirius Campus, 2026, 1. Welle, *Altersvorsorge im Aufbruch*

Überdurchschnittliche Early-Adopter-Segmente mit n > 100

Segment	Anteil Early Adopter	n_ungewichtet	Einordnung
Stand Altersvorsorge: Information ausreichend	20 %	102	höchste belastbare Ausprägung
Abschlussbereitschaft AV-Depot: hoch	18 %	187	klarer Kernmarkt
Select Typ: Optimierer	16 %	189	stark überdurchschnittlich
Riester-Kunde: nein	15 %	363	deutlich über Gesamt
Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	122	vorsorgeaffin

Buchung für Freischaltung ab 500 Euro zzgl. MwSt.

Early Adopter fürs Altersvorsorge-Depot

Wer würde früh abschließen, sofern das Angebot passt?

1. Datenbasis

- Quelle:** Sirius Campus, 2026, 1. Welle, „Altersvorsorge im Aufbruch“
- Frage-ID:** f44
- Frage-Logik:** Reaktion auf ein frühes Angebot vor Start 2027
- Basis:** n = 588



- Profil der Early Adopter**
- informiert
 - optimierend
 - digital anschlussfähig
 - eher einkommensstärker
 - ohne Riester-Vertrag
 - kapitalmarkt- / depotnah

2. Erkenntnis

Überdurchschnittliche Segmente (n > 100)

1. Stand Altersvorsorge: Information ausreichend	20 %	n = 102
2. Abschlussbereitschaft AV-Depot: hoch	18 %	n = 187
3. Select Typ: Optimierer	16 %	n = 189
4. Riester-Kunde: nein	15 %	n = 363
5. Zwei pAV-Verträge / Geldanlagen	15 %	n = 122
6. Betreuungsstatus Banken: Online-Kunde	14 %	n = 158
7. Hauptbankverbindung: Direkt- / Neo-Bank	14 %	n = 124
8. Haushaltsnettoeinkommen: 4.000 € und mehr	14 %	n = 213
9. Alter: 18 bis 30 Jahre	14 %	n = 119
10. Produktpräferenz: individuelles Altersvorsorge-Depot	14 %	n = 145
11. Alter: 31 bis 40 Jahre	13 %	n = 160
12. Alter: 41 bis 50 Jahre	13 %	n = 135
13. Select Typ: Eigenständige	13 %	n = 147
14. Entscheidung AV-Depot: Informierte / Beratene	13 %	n = 186



3. Implikation **Prioritäre Zielgruppen für frühe Marktbearbeitung:** Optimierer, Personen mit hoher AV-Depot-Abschlussbereitschaft, Online-/Direktbankkunden, einkommensstärkere Haushalte und depotnahe Zielgruppen.



Empfohlene Ansprache: einfach, förderorientiert, digital, kostenklar und abschlussnah.

Auffällige Segmente mit eingeschränkter Belastbarkeit (n ≤ 100)

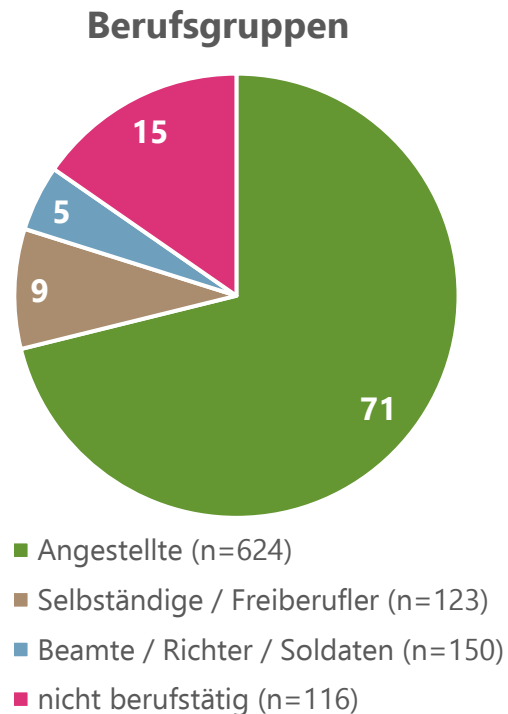
Selbständige / Freiberufler	21 %	n = 75
Betreuungsstatus Banken: Direktkunde	15 %	n = 98
Anbieterpräferenz: Versicherungsgesellschaft	15 %	n = 82
Vertreterkunde	13 %	n = 94
Beamte / Richter / Soldaten	12 %	n = 98

Hinweis: Ergebnisse mit n ≤ 100 sind eingeschränkt belastbar.

SIGI kann Fehler machen. Bitte Werte in den Originaltabellen prüfen.

Grundgesamtheit 44 Mio. Förderberechtigte, hauptsächlich Rentenversicherungspflichtige

Methodik: Untersuchungsdesign - Stichprobenzusammensetzung



Einzelne Fragen in der Untersuchung werden nur bestimmten Zielgruppen gestellt.

- Filter für einzelnen Frage stehen i.d.R. direkt hinter den Fragen in Klammern.
- Fallzahlen werden in der Fußzeile angegeben.

Basis: n=1013, Angaben in %

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

6

24.06.2026

Altersvorsorge im Aufbruch | actuview Workshop | © Sirius Campus 2026

Anbieteranbindungen

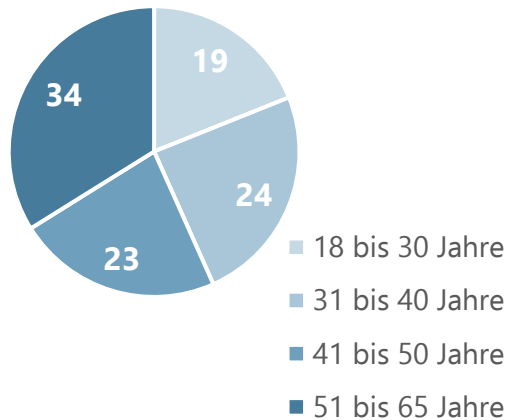
Methodik: Glossar für Begriffe und Gruppendifinitionen

Begriff	Definition	Abkürzungen für Grafiken	tatsächliche Beschriftung in Fragen
Bausparkkunden	Kunden mind. einer Bausparkassenanbindung: ja nein	Standard-Altersvorsorge-Depot	Standard-Altersvorsorge-Depot mit zwei festgelegten ETFs
Bausparkassen-Kunden bei	Schwäbisch Hall LBS Wüstenrot (mehrfach)	individuelles Altersvorsorge-Depot	individuelles Altersvorsorge-Depot mit frei wählbaren ETFs oder Investmentfonds
Versicherungs-Kunden bei	Allianz AXA Debeka DEVK Die Bayerische ERGO Hannoversche HDI HUK-COBURG LVM R+V SIGNAL IDUNA VKB (mehrfach)	fondsgebundene Rentenvers.	fondsgebundene Renten-Versicherung mit frei wählbaren ETFs oder Investmentfonds
Hauptbankverbindung	Sparkassen Geno-Banken andere Filialbanken Direkt- / Neo-Banken	klassische Rentenvers.	klassische private Renten-Versicherung mit Garantieverzinsung
Bankkunde bei	Sparkassen Geno-Banken Filialbanken Direktbanken Neo-Banken (mehrfach)	Altersvorsorge-Bausparvertrag	Altersvorsorge-Bausparvertrag mit Garantiezins
Fondsgesellschaften	Deka Bank DWS Union Investment (mehrfach)	Sparbeträge für AV-Depot wurden so abgefragt, in Grafik nur mit # Euro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 570 Euro monatlich (+ 540 Euro jährliche Zulage, max. Beitrag für steuerfreie Kapitalerträge in Ansparphase) ▪ 400 Euro monatlich (+ 540 Euro jährliche Zulage) ▪ 250 Euro monatlich (+ 540 Euro jährliche Zulage) ▪ 150 Euro monatlich (Beitrag für maximale Zulage: + 540 Euro jährliche) ▪ 100 Euro monatlich (+ 390 Euro jährliche Zulage) ▪ 50 Euro monatlich (+ 240 Euro jährliche Zulage) ▪ 30 Euro monatlich (+ 180 Euro jährliche Zulage) ▪ 25 Euro monatlich (Mindestbeitrag für 300 Euro jährliche Kiinder-Zulage + 150 Euro jährliche Zulage) ▪ 10 Euro monatlich (Mindestbeitrag + 60 Euro jährliche staatlich Zulage)
Online-Broker-Kunden	Kunden mit mind. einer Online-Broker-Anbindung		
Wertpapier-Kunde	Geldanleger in ETFs, Investmentfonds o.a. kapitalmarktnahe Wertpapiere für Altersvorsorge: ja nein		

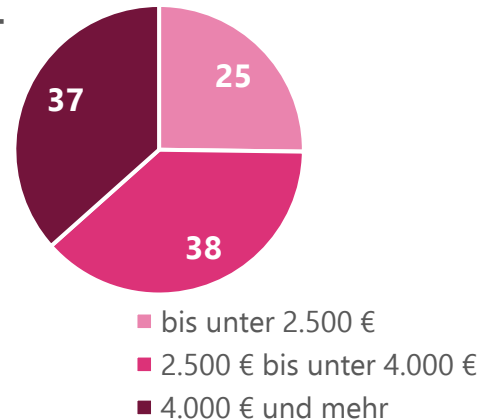
Repräsentative Verteilung der Stichprobe

Untersuchungsdesign: Auswertungsgruppen (weitere im Tabellenband)

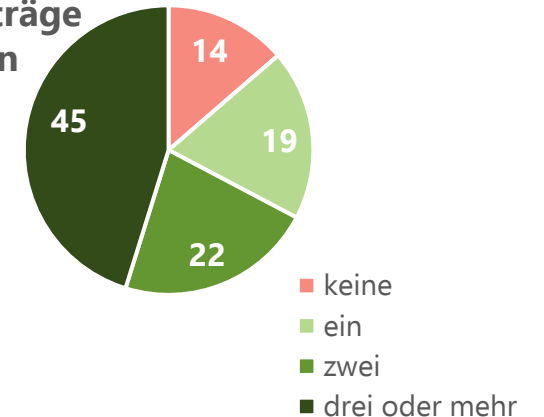
Alter



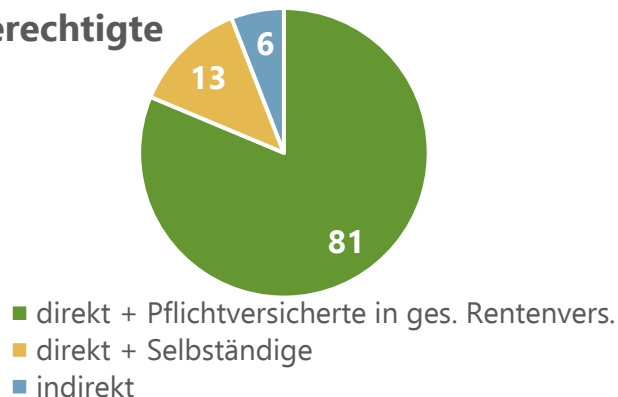
Haushaltsnettoeinkommen monatl.*



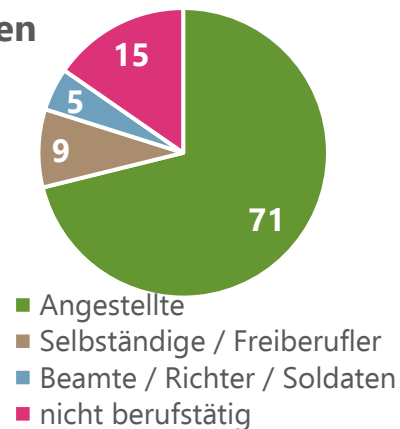
Anzahl pAV-Verträge / Geldanlagen



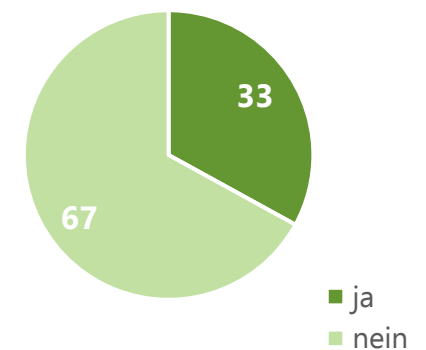
Förderberechtigte



Berufsgruppen



Riester-Kunden



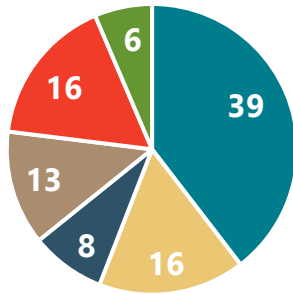
Basis: alle, n=1013, Angaben in %; * Nettoauswertung

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Repräsentative Verteilung der Stichprobe

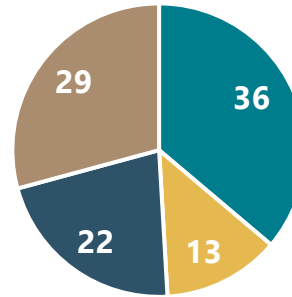
Untersuchungsdesign: Auswertungsgruppen (weitere im Tabellenband)

Betreuungsstatus Versicherungen



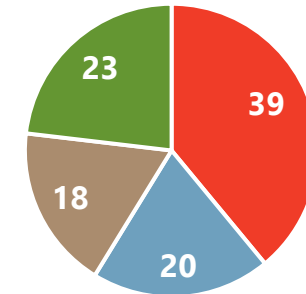
- Vertreterkunde
- Maklerkunde
- Bankkunde
- Direktkunde
- Online-Kunde
- Vergleichsportal

Betreuungsstatus Banken



- Beraterkunde
- Filialbankkunde
- Direktkunde
- Online-Kunde

Hauptbankverbindung



- Sparkasse
- Geno-Bank
- andere Filialbanken
- Direkt- / Neo-Bank

Basis: alle mit gültigen Angaben (Nettoauswertung), mind. n=900, Angaben in %, Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

9 24.06.2026

Altersvorsorge im Aufbruch | actuview Workshop | © Sirius Campus 2026



Entscheidertypologie im Versicherungsmarkt

Einführung Select Typen



Versicherungsabschlüssen sind ein komplexes Problem ohne rationale Lösungen. Nur Heuristiken helfen Menschen weiter

Psychologische Preisgestaltung: Zielgruppen entlang von Heuristiken



Menschen wenden Faustformeln (Heuristiken) an, um trotz einer offensichtlichen Überforderung zu einer Entscheidung zu kommen.

Select Typen bilden die vier zentralen Heuristiken im Markt ab

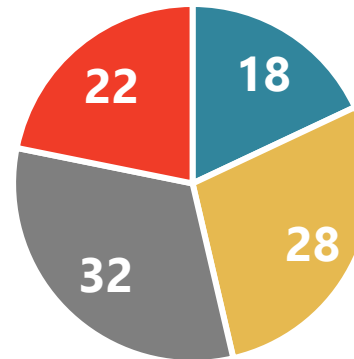
Untersuchungsdesign: Select Typen Versicherungen (Förderberechtigte 18-65 J)



Wo finde ich das günstigste Angebot im Markt, um möglichst viel Geld bzw. Kosten zu sparen?



Ist mein Vermittler bereit, sich für mich ins Zeug zu legen und eine partnerschaftliche Beziehung einzugehen?



Wie kann ich sichergehen, dass ich nicht über den Tisch gezogen werde?



Was springt für mich dabei heraus? Ich such etwas Individuelles und Innovatives, mit dem man sich auch sehen lassen kann.

Basis: n=1013, Angaben in %, weitere Informationen unter www.select-typen.de

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Select Typen helfen bereits bei der Gestaltung von Werbemitteln und in der Beratung, denn sie sagen das Entscheidungsverhalten am besten vorher

Untersuchungsdesign: Select Typen Versicherungen (Förderberechtigte 18-65 J)

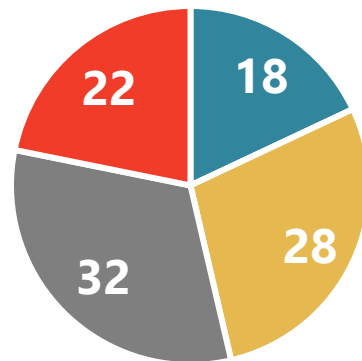


Wo finde ich das günstigste Angebot im Markt, um möglichst viel Geld bzw. Kosten zu sparen?

Eigenständige

Ist mein Vermittler bereit, sich für mich ins Zeug zu legen und eine partnerschaftliche Beziehung einzugehen?

Partner



Vorsichtige

Wie kann ich sichergehen, dass ich nicht über den Tisch gezogen werde?

Optimierer

Was springt für mich dabei heraus? Ich such etwas Individuelles und Innovatives, mit dem man sich auch sehen lassen kann.

Beratung	guter Service wichtiger als günstige Beiträge	●	●	●	●
	pers. Beratung bei Versicherungen unverzichtbar	●	●	●	○
	unaufgeforderte Angebote für Versicherungen gut	●	●	●	●
Aufwand	regelmäßige Beratung in Versicherungsangelegenheiten wichtig	●	●	●	○
	vor Versicherungsabschluss Nutzung Vergleichsportale	○	●	●	●
	eigenständige Entscheidungen bei Versicherungen	○	●	○	●
Service	Empfehlung vom Vermittler relevant	●	●	●	○
	zusätzlicher Service Leistungs- / Schadenfall relevant	●	●	●	●
	Zusatzabsicherungen und -leistungen relevant	●	●	●	●
\$	sehr niedrige Beitragshöhe relevant	●	●	●	●
Hauptbetreuung	Vertreter	62	30	37	14
	Makler	14	14	22	3
	Bank	8	8	8	4
	direkt tel. / schriftl.	7	13	13	7
	Online	6	19	5	28
	Vergleichsportal	1	7	5	12
Riester-Kunden	43	29	39	22	

Angaben als Top2Box: ○=bis 20%, ●=21-39%, ●=40-59%, ●=60-79%, ●=80% und mehr.

Basis: AV-Depot Förderberechtigte 18-65 J, n=1013, weitere Informationen unter www.select-typen.de

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider



Für Zeitreihendarstellungen wird eine Unterteilung zum Stand der subjektiven Altersvorsorge erstellt

Status quo: Gruppendifinition zum subjektiven Stand der Altersvorsorge

#	Gruppe	Beschreibung	Gesamt in %
1	Vorsorge ausreichend	Befragte haben bereits ausreichend für das Alter <u>vorgesorgt</u> . (Top2Box: trifft voll und ganz / eher zu)	51
2	Information ausreichend	Befragte haben <u>noch nicht ausreichend vorgesorgt</u> , fühlen sich aber bereits ausreichend <u>informiert</u> . (Top2Box: trifft voll und ganz / eher zu)	16
3	aktive Informationssuche	Befragte haben <u>noch nicht ausreichend vorgesorgt</u> und sind noch nicht ausreichend informiert, <u>suchen</u> aber <u>aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge. (Top2Box: trifft voll und ganz / eher zu)	9
4	keine ausreichende Vorsorge/Information	Befragte haben <u>noch nicht ausreichend vorgesorgt</u> , sind noch nicht ausreichend informiert und suchen auch <u>nicht aktiv</u> nach Informationen zum Thema Altersvorsorge.	23
	Rest	ohne Zuordnungsmöglichkeit / zu viele wn / kA	<1



Wie groß ist das Abschlusspotenzial für das Altersvorsorge-Depot?

Abschlusspotenzial für das Altersvorsorge-Depot

Gute Nachricht: Mehr Infos zum AV-Depot steigern Abschlussbereitschaft. Größtes Potenzial bei Optimierern, Jüngeren und Familien

Abschlusspotenzial: Zielgruppenanalyse

Kenner, Informierte und Abschlussbereite
(Brutto unter allen Förderberechtigten)



Basis: n=1.013

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Konservative Schätzung der Abschlüsse zum Vertriebsstart: 4,5 Mio. AV-Depots mit in der Summe 7 Mrd. Euro jährlichen Zuflüssen

Abschlusspotenzial: Info-Grafik



Szenario bei Informationen an 75% aller Förderberechtigten per Brief, Ansprache, Info im Online-Portal etc.: Dann steigt der Anteil der Abschlussbereiten auf **46 Prozent**

Abschlusspotenzial: Info-Grafik

44 Mio.
Grundgesamtheit der Förderberechtigten

46 Prozent
Abschlussbereite
(Nettoauswertung)

Rund ein Zehntel
also **610 Tsd. bis 1 Mio. Vorverträge**

x 30 bis 50 Prozent
realisieren
Verhaltens-
intention

aktuell realistisches
Abschlusspotenzial
6,1 - 10,2 Mio.
Altersvorsorge-
Depots

rund Ø **1.100 €**
jährlicher Sparbeitrag
+ rund 380 Euro
Förderung +
Kinderzulagen

Progressive Hochrechnung
Wird bei intensiver Marktbearbeitung der Anbieter auftreten.

10 bis 15 Mrd. Euro
mind. jährliches Sparvolumen

Hinweis zur Hochrechnung

- Absichtserklärungen in Befragung realisieren sich in der Realität mit 25-35%.
- Bei intensiver Marktbearbeitung durch Werbung etc. kann die Umsetzungswahrscheinlichkeit auch auf 50% steigen.
- Hier wird ein Korridor von 30% bis 50% berechnet.



Wie sehr gehen die Deutschen nun (endlich) auf den Aktienmarkt zu?

Produkt- und Anbieterpräferenzen

Risiko weiterhin mit hohem Abschreckungspotenzial. Durch Erfahrung und Informieren (z. B. in Beratungen) steigt die Risikobereitschaft erheblich

Produktpräferenzen: bevorzugte Garantievvariante

Beim Abschluss der neuen geförderten privaten Altersvorsorge kann die Garantiehöhe mit Auswirkung auf die Renditechancen bzw. Verzinsung frei gewählt werden. [...] Für welche Garantiehöhe würden Sie sich entscheiden?



Basis: n=1002, Angaben in %

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

20

24.06.2026

Altersvorsorge im Aufbruch | actuview Workshop | © Sirius Campus 2026

Welche Variante der neuen geförderten Altersvorsorge ist am beliebtesten?

Produktpräferenzen: bevorzugtes AV-Depot (mehrfach und First Choice)

Welche dieser Produktvarianten einer geförderten privaten Altersvorsorge kommen für Sie infrage?

(Filter: AV-Depot Kenner + noch kein Vertrag)



Breite Verteilung über mehrere Produktvarianten deutet auch darauf hin, dass Produktwunsch noch sehr unspezifisch ist. Deswegen kommt es vor allem darauf an, wer den Kunden als erstes anspricht.

Basis: n=605, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Ranking der bevorzugten Anbieter für das AV-Depot

Anbieterpräferenz: bevorzugte Anbieter (mehrfach + First Choice)

Welche Anbieter kommen für Sie grundsätzlich für den Abschluss der neuen geförderten privaten Altersvorsorge in Frage?

(Filter: AV-Depot Kenner + noch kein Vertrag)

- 1 **Versicherungsgesellschaften**
- 2 **ein staatlicher / öffentlicher Träger, z. B. Deutsche Rentenversicherung**
- 3 **Sparkassen**
- 4 Filialbanken
- 5 Online- / Direkt-Banken, Online-Broker
- 6 Bausparkassen
- 7 Fondsgesellschaften / Kapitalanlage-Gesellschaften
- 8 Neo-Banken oder Neo-Broker

Basis: n=605, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Das Interesse am AV-Depot ist bereits groß. Jetzt muss gehandelt werden

Handlungsempfehlungen (interpretative Zusammenfassung)



Zielgruppenanalyse

Ansprache per Brief und persönlich

Potenzial

(konservative Schätzung)

aktuell realistisches
Abschlusspotenzial

4,5 Mio.

Altersvorsorge-
Depots

450 Tsd.

Vorverträge bereits
in 2026



**Kommunikationswege mit hoher Wirkung
identifizieren**

**Kommunikationsinhalte mit hoher Wirkung
herausarbeiten**

**Tonalität / Kontext mit hoher Wirkung
gestalten**

* eher konservative Schätzung, da Werbekampagnen und Ansprachen noch nicht begonnen haben, bisher fast nur Reaktion auf Nachrichten.

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

23

24.06.2026

Altersvorsorge im Aufbruch | actuvie Workshop | © Sirius Campus 2026



Wie werden sich Riester-Kunden verhalten?

Wechselrisiko / -chance bei Riester-Kunden

Rund ein Drittel der Förderberechtigten für ein Altersvorsorge-Depot hat eine Riester-Rentenversicherung

Riester-Kunden: Marktdaten 2025

**14,7 Mio.
Riesterverträge**

Max in 2017: 16,6 Mio.

+

**1,3 Mio.
Riesterverträge in der
Auszahlungsphase**

9,7 Mio. Rentenversicherung

3,0 Mio. Fondssparpläne

1,4 Mio. Wohn-Riester / Eigenheimrente

0,5 Mio. Banksparpläne

0,1 sonstige Riester-Varianten, z. B. bAV

ca. 20 bis 25 Prozent der Riester-Verträge sind beitragsfrei gestellt
(Schätzung BMAS)

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), Stand 2025

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

25

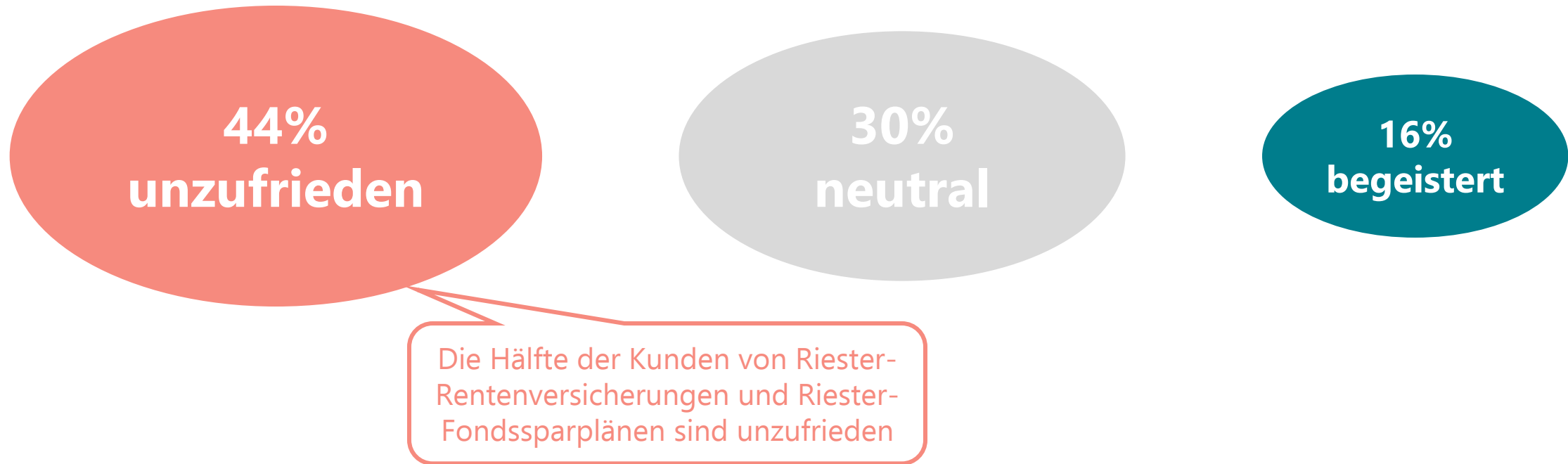
24.06.2026

Altersvorsorge im Aufbruch | actuvew Workshop | © Sirius Campus 2026

Nur wenige Riester-Kunden sind begeistert von ihren Verträgen, hauptsächlich wegen geringer Rendite und hohen Kosten

Riester-Kunden: Zufriedenheit mit Riesterverträgen

Wie beurteilen Sie Ihren laufenden Riester-Vertrag insgesamt?



Basis: n=328, Angaben in %

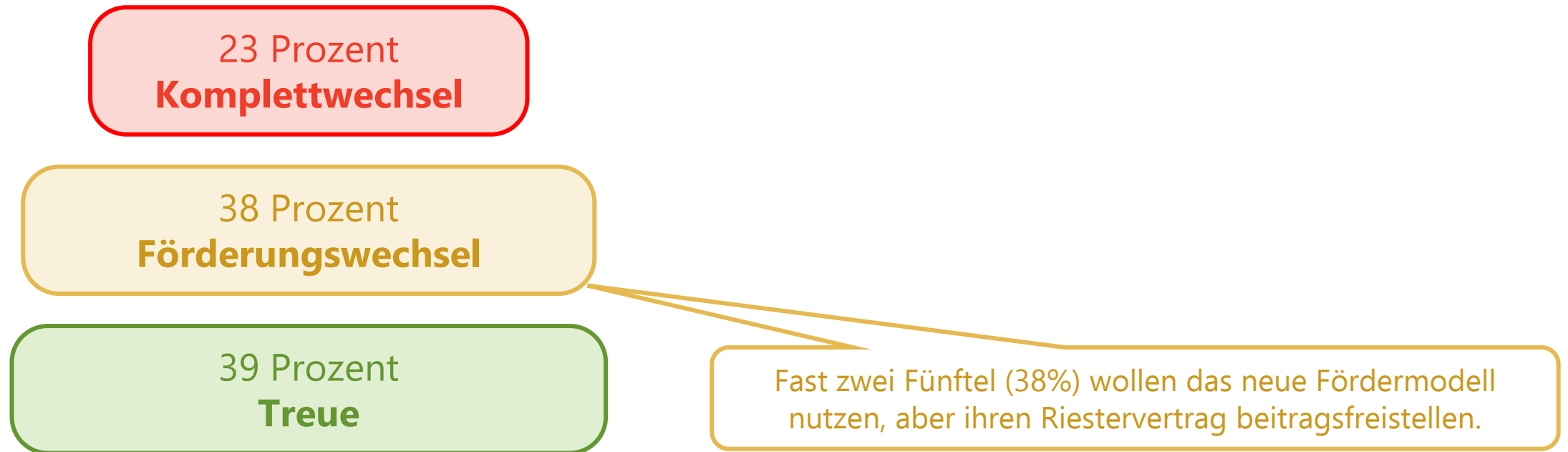
Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Unter den vorentschiedenen Riester-Kunden (Nettoauswertung) will ein Viertel komplett mit Kapitalstock wechseln

Riester-Kunden: Wechselabsichten Nettoauswertung

Kenner und Informierte

(unter Riester-Kunden mit Aussage zum Wechselverhalten)



Andere soziodemographische oder Kundengruppen ohne relevanten Effekt.

Basis: Riester-Kunden mit Entscheidung zum zukünftigen Verhalten (n=149), Angaben in %

Befragung unter AV-Depot Förderberechtigte, 18-65 Jahre, pAV-(Mit-)Entscheider

Erste Prognose: Rund 65 Mrd. Euro des Kapitalstocks aus Riesterverträgen werden in neue Altersvorsorge-Depots fließen

Riester-Kunden: Hochrechnung der Marktdynamik

	Verträge	Kapital -stock
nach Riestervertragsart	in Mio.	in Mrd. Euro
Rentenversicherungen	9,7	128
Fondssparpläne	3,0	34
Wohn-Riester / Eigenheimrenten	1,4	38
Bankspargpläne	0,5	16

Quellen:

- BMAS für Verträge, Zuflüsse (extrapoliert für 2025 auf Basis 2022)
- Aeforia Berechnung für Kapitalstock Stand 2025
- Anteile Kündigungen und Beitragsfreistellungen, Sirius Campus Erhebung „Altersvorsorge im Aufwind“, 1. Welle im April 2026, Basis: 149 Riester-Kunden mit formulierter Wechselabsicht, 90%ige Sicherheitsintervall für %-Anteile ca. +/- 6,6 PP

Riester-Kunden frühzeitig ansprechen

Fazit

Die meisten wollen sich beraten lassen.

Die ersten Beratungsangebote werden gewinnen.



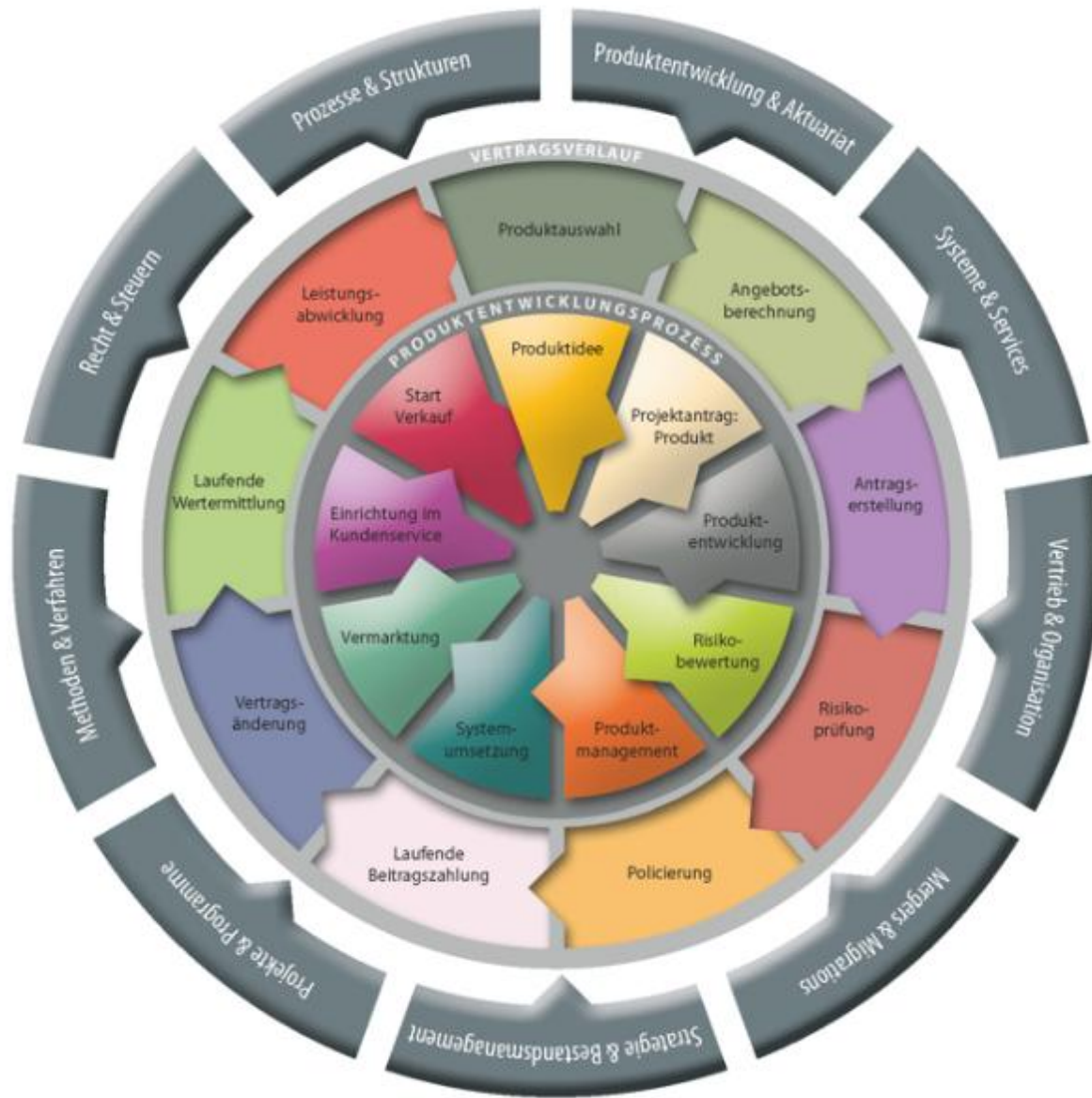
Vorsorge. Einfach. Besser.

9. Über Aeiforia





Unsere Motivation und Zielsetzung:
Vorsorge einfach und besser zu machen –
für Verbraucher, Anbieter, Finanzberater
und Behörden



Von der Produktidee bis zur Leistungsabwicklung

- Aeiforia berät Unternehmen, Institute und Behörden, die Vorsorgeprodukte entwickeln, verwalten und vertreiben.
- Von der Produktidee bis zum Markteintritt, vom Verkaufsgespräch bis zum Leistungsfall begleiten wir Versicherer, Bausparkassen, Fondsanbieter, Banken, Sparkassen und Versorgungsträger der bAV bei allen relevanten Prozessen.
- Unsere Schwerpunkte: LV, bAV, Riester. Wir gestalten Geschäftsprozesse und Produkte, managen actuarielle Risiken, steuern IT-Projekte, beschäftigen uns mit Rechts- und Steuerfragen und strukturieren den Vertrieb.

Warum Aeiforia Ihr Partner für alle Fragen rund um die Altersvorsorge ist

1. Jahrelange Praxiserfahrung

- Wir arbeiten seit Jahren sehr intensiv mit verschiedenen Anbietern, wie Bausparkassen, genossenschaftliche Banken, Sparkassen und Versicherungsunternehmen, zusammen.
- Wir kennen die Komplexität des Riester-Prozesses und der Zulageverwaltung, die gesetzlichen Bedingungen und ihre Auswirkungen auf die Verwaltung von Riester-Verträgen.
- Aus unserer Praxis heraus sind wir vertraut mit der Kommunikation mit der ZfA und unterstützen Unternehmen bei ihrer Vorbereitung auf Prüfungen durch den Anbieterprüfdienst.

2. Hohes Fach- und Prozesswissen auf Expertenniveau:

Unsere Kompetenzen beziehen sich auf

- Prozesse und Systeme rund um die Verwaltung von LV, bAV- und Riester-Verträgen und -Zulagen (auch Bestandsübertragungen)
- rechtliche und steuerliche Themen
- Produktentwicklungen und aktuarielle Themen
- Riester-Schulungen für den Innen- und Außendienst

3. Fundierter Marktüberblick, unabhängige Beratung

- Wir haben einen breiten Marktüberblick über die Leistungen der von Anbietern eingesetzten Systeme, kennen die Hersteller von Standardsoftware-Produkten und sind vertraut mit deren Entwicklungen und Weiterentwicklung.
- Als unabhängiges Beratungshaus beraten wir unsere Kunden bedarfs- und lösungsorientiert. Dabei agieren wir im Sinne unserer Kunden und sind weder Anbietern von Produkten noch Anbietern von Softwarelösungen verpflichtet.

4. Unsere Geschäftsfelder haben Ihre Handlungsfelder im Fokus:

- Kundenservice (first, second und third level support)
- Recht und Steuern
- Geschäftsprozesse, Betriebsorganisation und Fachkonzeption
- Vertrieb und Vertriebsunterstützung
- Produktentwicklung und Aktuariat, Mergers & Migrations

5. Unsere praxiserprobten Lösungen und Werkzeuge:

z. B.

- Schwachstellenanalysen und Prozess-Checks
- Referenzmodelle zu Geschäftsprozessen
- AvA-Tool zur Aufqualifizierung des AA01
- Bestandsüberführungen: z. B. BestandsMigrationsCheck (BMC), BestandsübertragungsProzessCheck (BPC)

6. Wir unterstützen Ihre strategischen Optionen

Wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen für die Umsetzung ihrer zukünftigen Strategie in folgenden Bereichen:

- Bestandsverwaltung und -erweiterung
- Abwicklung des Geschäfts im Sinne eines Run-offs
- komplette Bestandsübertragung des Geschäfts



Martin Gattung



Martin Gattung
Gründer und Geschäftsführer
Aeiforia GmbH

Telefon: 02602 99983 200
Mobil: 0151 61347895
martin.gattung@aeiforia.de

Aeiforia GmbH
Kaiserstraße 1
56410 Montabaur



Entscheidungsprozesse verstehen und wirksam gestalten

9. Über Sirius Campus

Dein Ansprechpartner zu dieser Untersuchung

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40



Christoph Müller

Gründer & Geschäftsführer

Christoph.Mueller@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 44

Entscheidungsprozesse mit Behavioral Economics optimieren und Erfolge ernten

Über Sirius Campus

Wirksame Angebote entwickeln



Kunden entschieden machen



Aufmerksamkeitsstarke Ansprache gestalten



Kauf- und Preisbereitschaft steigern



Absatz und Ertrag steigern





sirius
campus

Motivation entsteht durch Vorstellungen über das Erreichbare

Sirius Campus GmbH | Im Klapperhof 33c | 50670 Köln

info@siriuscampus.de | +49 221 42 330 200 | www.siriuscampus.de

Geschäftsführer: Christoph Müller & Dr. Oliver Gaedeke | Sitz der Gesellschaft: Köln | Handelsregister: HRB 94315 | Amtsgericht Köln