

AUSBLICK RENTENREFORMEN UND IMPACT FÜR BANKEN

Düsseldorf, Februar 2026



Rentenreform kommt – und mit ihr ein Milliardenmarkt für Banken

Executive Summary



Frühstartrente und Altersvorsorgedepot bringen den **größten Umbruch** der privaten Altersvorsorge seit Riester



Das Altersvorsorgedepot startet nicht bei null – **Übertragung von Riester-Beständen** sorgt sofort für Volumen



Beide Instrumente bieten enormes Potenzial – wer sich **jetzt positioniert**, sichert sich entscheidende Vorteile

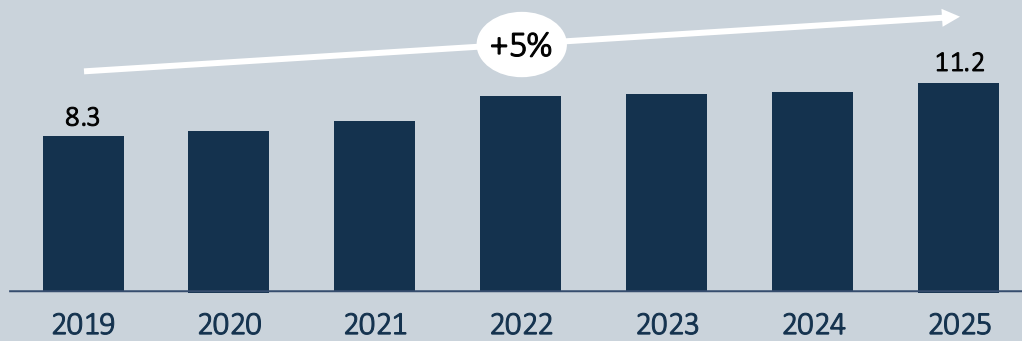


Gefragt sind Lösungen, die Kunden von der **Frühstartrente bis zur Auszahlung** durchgängig begleiten

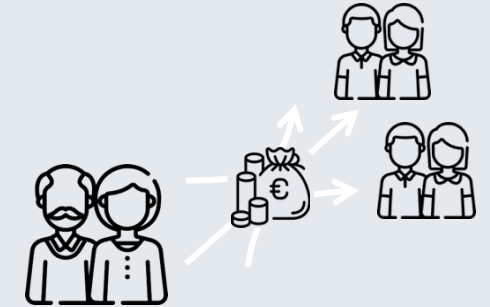
Deutschland wird Aktionärsland - Junge Anleger & Generationenwechsel als Treiber

Boom im deutschen Wertpapiermarkt

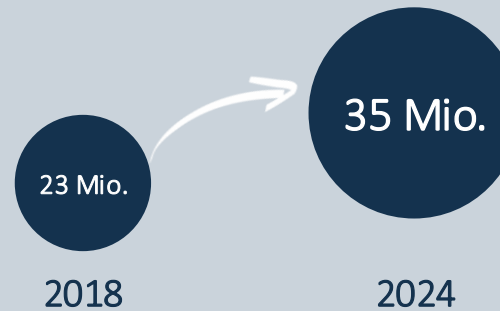
Stetiges Wachstum von **5% p.a.** der Anzahl von Personen, die Aktien im Haushalt besitzen



Bis 2030 vererbt die Baby-Boomer Generation voraussichtlich rund **2 Bio. Euro**

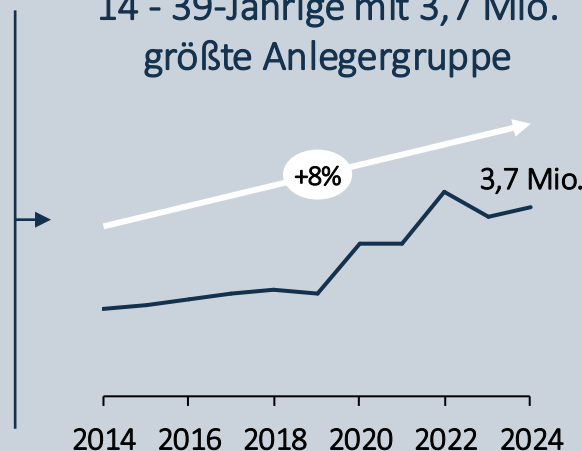


Depotanzahl innerhalb von 5 Jahren um **+50%** gestiegen

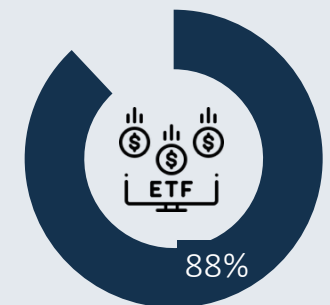


Aktuell **> 12 Millionen** Aktienanleger_innen in Deutschland

14 - 39-Jährige mit 3,7 Mio. größte Anlegergruppe

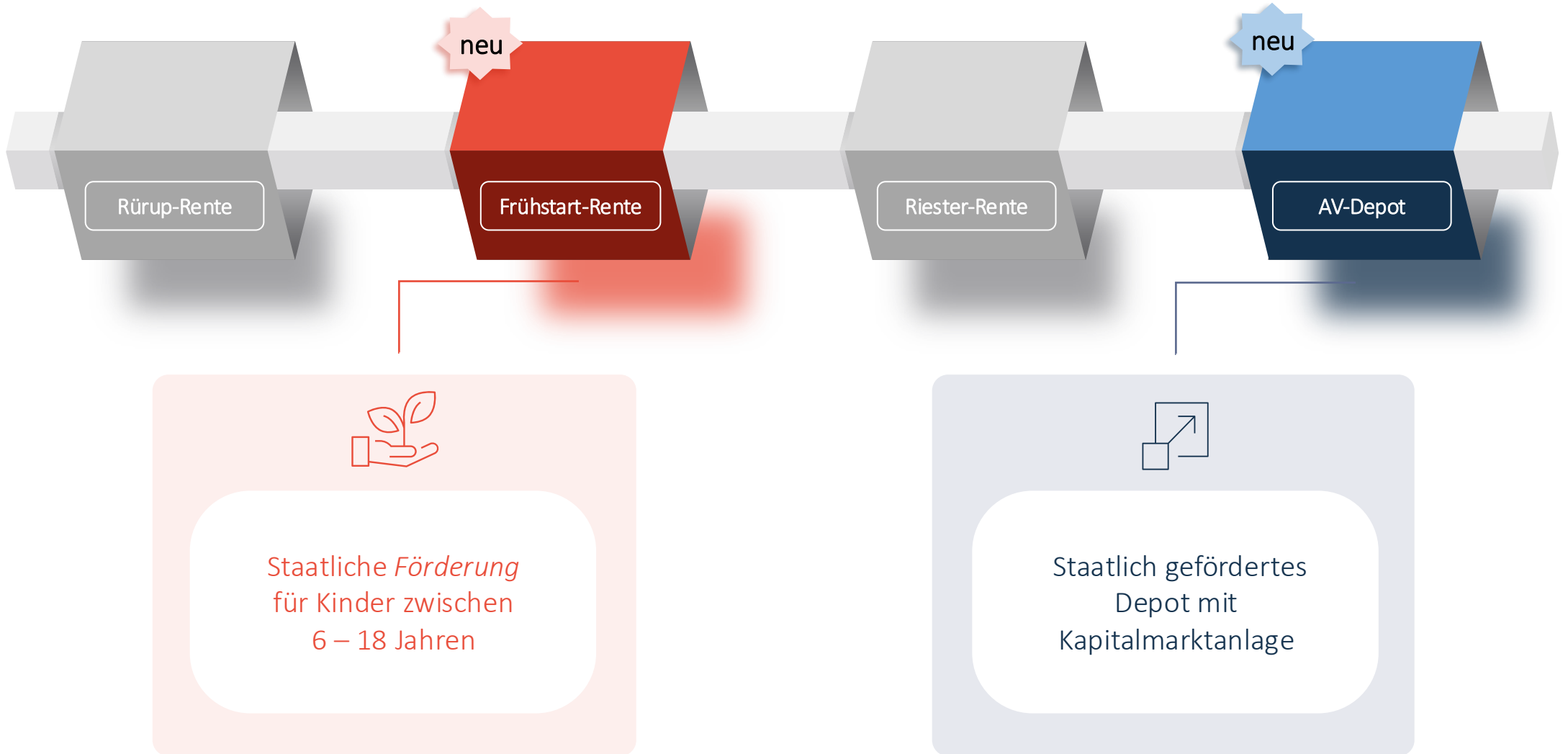


ETF-Boom: Fondsaufkommen zu **~90%** in Form von ETFs



Zwei neue Bausteine ergänzen die geförderte Altersvorsorge

Übersicht geförderte Altersvorsorge



Frühstart-Rente in Vorbereitung – Eckpunkte definiert, Umsetzung tlw. rückwirkend

Bisher bekannte Rahmenbedingungen Frühstart-Rente

Wesentliche Eckpfeiler



Start & Zielbild

Einführung der Frühstart-Rente **rückwirkend ab 2026** als staatlich geförderter Einstieg in die kapitalgedeckte Altersvorsorge, Start mit der Alterskohorte 2020



Produktlogik

Einzahlung in individuelles, **kapitalmarktbasiertes Altersvorsorgedepot** (privatwirtschaftlich organisiert); Anlage in breit diversifizierte, kostengünstige Fondsprodukte



Förderung

Staatlicher Transfer von **10 EUR pro Monat** für alle Kinder zwischen 6 und 18 Jahren, sofern sie Bildungseinrichtung in Deutschland besuchen



Private Zuflüsse

Ab Volljährigkeit **zusätzlich private Einzahlungen in Vorsorgedepot** möglich (Anschlussfähigkeit an Altersvorsorgedepot), flexible Besparung ohne festgelegte Mindestbeiträge



Auszahlung

Zugriff **erst ab Renteneintritt**, Erträge bis dahin steuerfrei; Auszahlung als lebenslange Rente oder zeitlich gestreckte Entnahme vorgesehen

Rahmenbedingungen für AV-Depot stehen – Details jedoch noch offen

Bisher bekannte Rahmenbedingungen Altersvorsorge-Depot

Wesentliche Eckpfeiler



Start & Zielbild

Einführung **staatlich gefördertes Altersvorsorgedepot ab 2027** als zentrale Reform der privaten Altersvorsorge; Ablösung der Riester-Rente durch flexibleres, kapitalmarktorientiertes Modell



Produktlogik

Wahl zwischen **Garantieprodukten** (80 % / 100 %) und **kapitalmarktbasiertem Depot ohne Garantien** (insb. ETF/Fonds mit Aktienquote bis zu 100 %)



Förderung

Beitragsabhängige Förderung von bis zu 480 EUR p. a. (30 % bis 1.200 EUR, 20 % bis 1.800 EUR), Kinderzulage bis 300 EUR pro Kind, 200 EUR Startzulage für U25



Kosten

Verpflichtendes Standardprodukt je Anbieter: **online abschließbar (ohne Beratung)**; max. 1,5 % Effektivkosten p. a.; Wechsel zwischen Anbietern und Produktvarianten jederzeit kostenfrei möglich

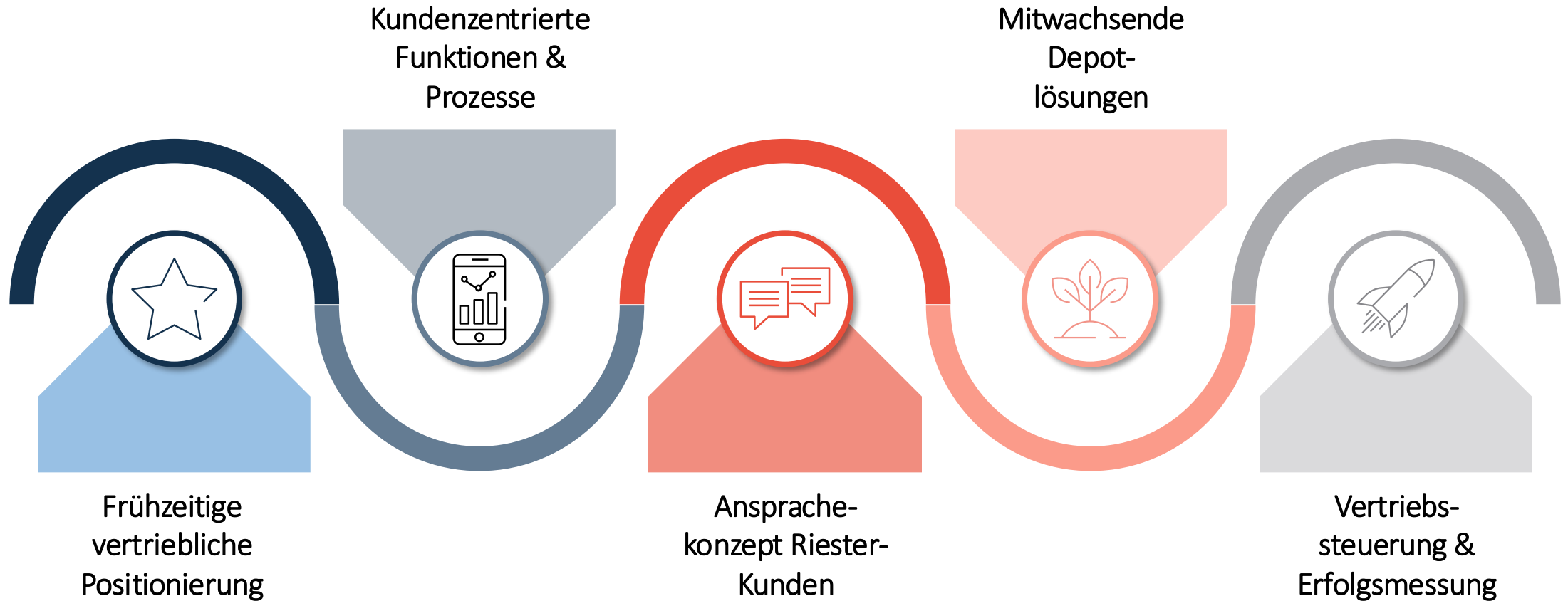


Flexibilität & Auszahlung

Steuerfreie Ansparphase und nachgelagerte Besteuerung, Wahl zwischen Leibrente oder Auszahlplan bis 85 J., 30 % Kapitalentnahme zu Rentenbeginn mgl.

Durch strukturiertes Vorgehen können Vertriebspotenziale realisiert werden

Vorgehensmodell

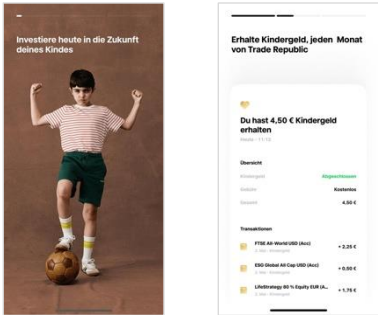




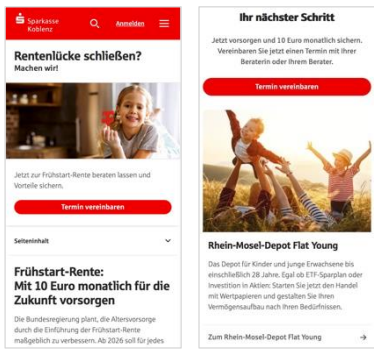
Der Wettbewerb positioniert sich bereits – von Neobroker bis Sparkasse

Aktivitäten im Markt

Trade Republic



Sparkasse Koblenz



Scalable Capital



ING

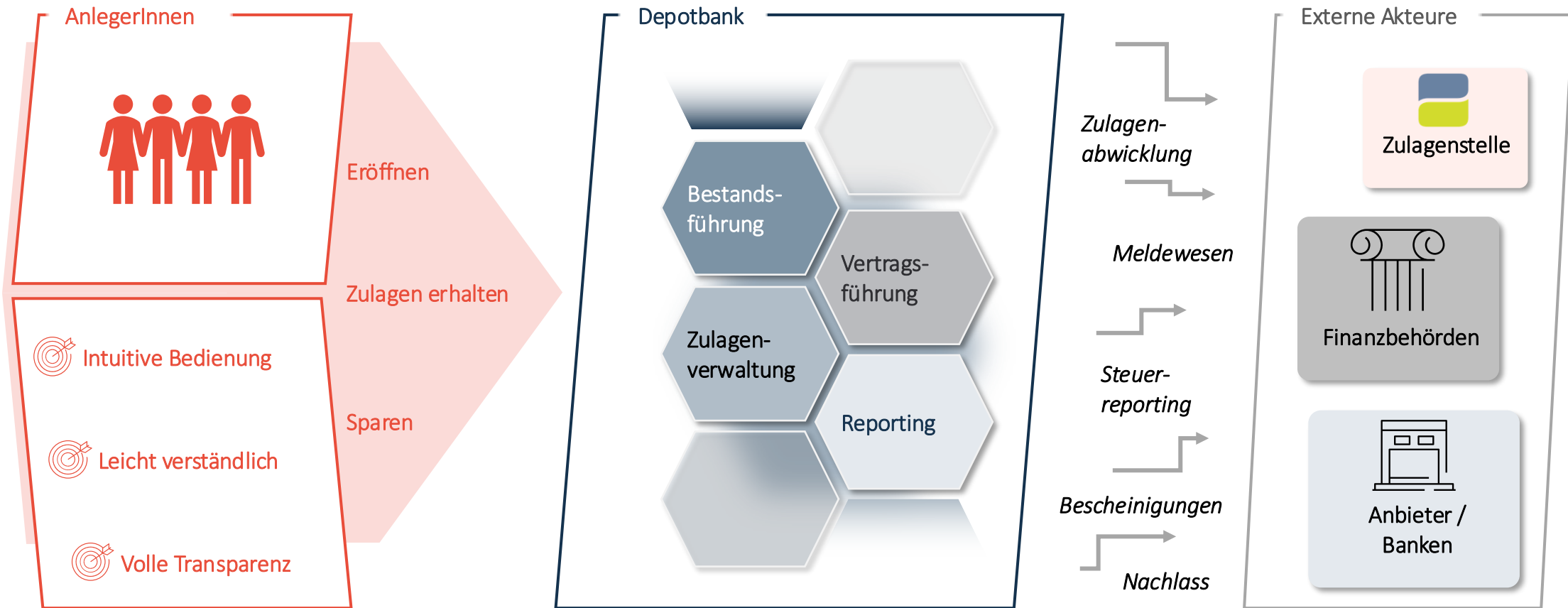


Wer jetzt sichtbar wird, sichert sich den Zugang zum Kunden – bevor es andere tun



Komplexität gehört in die Infrastruktur – nicht an die Kundenschnittstelle

Schematischer Aufbau

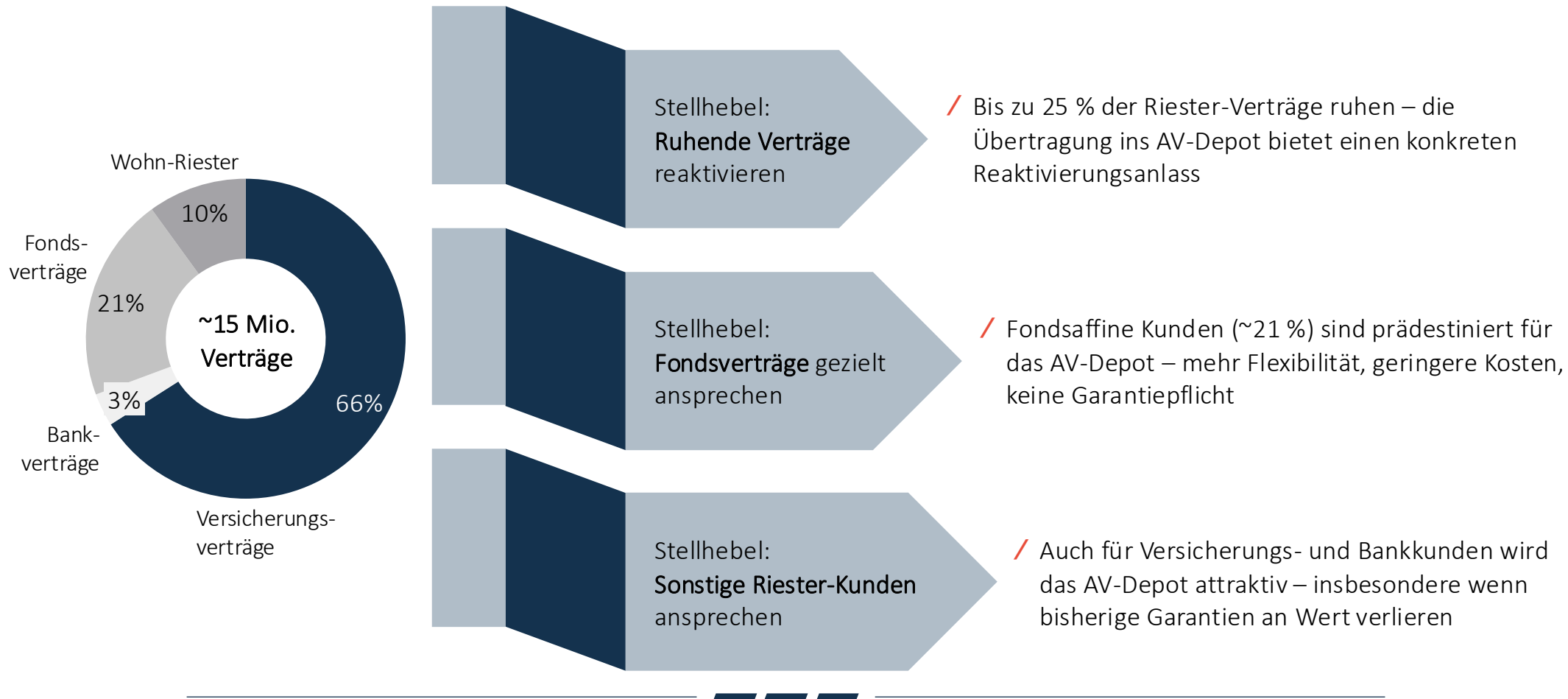


Wer das AV-Depot **erfolgreich** vertreiben will, braucht **schlanke Prozesse** im Hintergrund



15 Mio. Riester-Verträge als Ausgangsbasis – drei Stellhebel für die Kundenansprache

Stellhebel

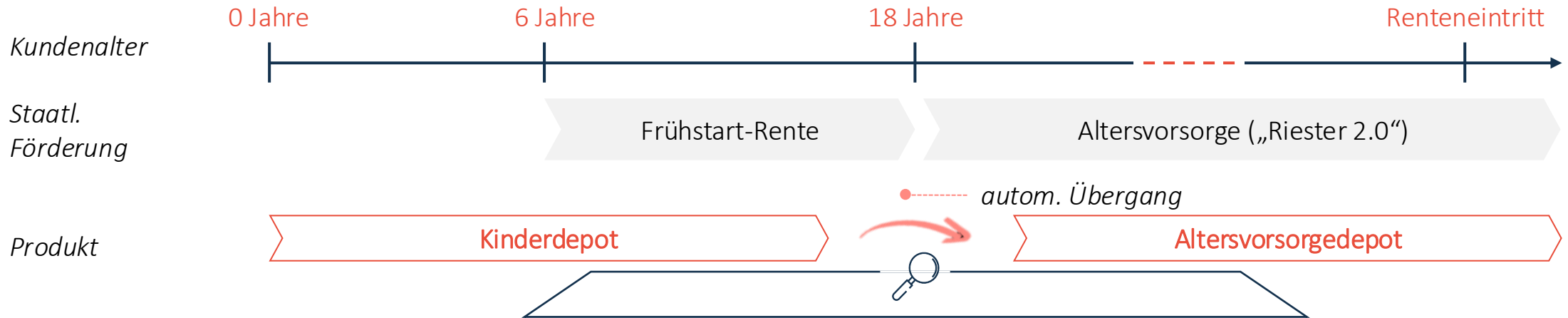


Ruhende Verträge sind der **schnellste Hebel** – aber auch aktive Riester-Kunden brauchen jetzt ein Angebot



Ein Depot, ein Kunde, ein Leben – vom Kinderdepot bis zur Rente

Produktgestaltung gem. Lebenszyklus



Zielbild: Automatisierter, **medienbruchfreier Übergang** in Altersvorsorgedepot zum Zeitpunkt der Volljährigkeit **ohne Kapitalabfluss**

Wesentliche Designparameter

- / **Vermögen bleibt im Haus** – durch gezielte Anreize beim Übergang
- / **Fortführung** bestehender **Anlagestruktur als Standard**, optionale Anpassungen möglich
- / **Entscheidungshoheit geht nahtlos** an den Kunden über
- / Der Übergang wird zum **aktiven Beratungsanlass**

Wer den Übergang gestaltet, bindet den **Kunden ein Leben lang**



Fünf Erfolgsfaktoren für ein wettbewerbsfähiges Vorsorgeangebot

Anforderungen an modernes Vorsorgeprodukt

horn & company-Analyse: Wer diese fünf Faktoren bedient, wird im neuen Vorsorgemarkt die Nase vorn haben



Einfaches Leistungsangebot
über den gesamten Lebenszyklus

- / Verständliches Angebot, das Kunden zur eigenständigen Vorsorge befähigt
- / Ganzheitlich über den gesamten Vorsorge-Lebenszyklus hinweg



Best-in-Class UX
digital und stationär integriert

- / Konsistente digitale Nutzererfahrung vom Kinderdepot bis zur Altersvorsorge
- / Integration in bestehende digitale und persönliche Vertriebskanäle



Nutzung bestehendes Ökosystem
unter Einbindung in Plattformen

- / Sinnvolle Verknüpfung mit bestehenden Produkten und Services
- / Integration in stationäre und mediale Beratungsprozesse über Lebenszyklus



Attraktives Pricing
transparent und wettbewerbsfähig

- / Verständliche, wettbewerbsfähige Konditionen über alle Vorsorgephasen
- / Kostenstruktur, die in der Ansparphase günstig und in der Auszahlphase flexibel ist



Zielgruppengerechte Kundenansprache
Datenbasis individuell nutzen

- / Nutzung Reformen als Einstieg für langfristige Kundenbeziehung
- / Ansprache je Lebensphase (Eltern, junge Erwachsene, Erwerbstätige)

Ihre Ansprechpartner

Erfahrene Experten sichern den Erfolg



Jens Keller

Partner

Jens.keller@horn-company.de

+49 162 2627362



Philipp Misura

Associate Partner

philipp.misura@horn-company.de

+49 162 2726006



Felix Payr

Senior Associate

felix.payr@horn-company.de

+49 1522 2726062



Kevin Ferreira

Senior Associate

kevin.ferreira@horn-company.de

+49 1522 2726052

horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH