



Versicherungskammer und Provinzial verbünden sich bei der Altersvorsorge

Michael Fiedler

Die beiden größten öffentlichen Versicherer bündeln ihre Kräfte im Altersvorsorgemarkt. Versicherungskammer und Provinzial wollen künftig gemeinsame Versicherungs- und Investmentlösungen anbieten. Die Partner teilen sich die Produktentwicklung und setzen beim Vertrieb auf ihre bestehenden Netzwerke.

Vom Altersvorsorgedepot bis zur lebenslangen Rente

Die geplante Produktpalette reicht nach Unternehmensangaben von staatlich geförderten Standarddepots über weitere Kapitalmarktanlagen bis zu Rentenversicherungen mit einer Garantie auf die eingezahlten Beiträge. „Unser gemeinsames Ziel ist es, das Bedürfnis nach Investmentlösungen zu befriedigen sowie unseren Kundinnen und Kunden passgenaue Altersvorsorgeprodukte anzubieten“, sagt Martin Fleischer, Produktvorstand im Konzern Versicherungskammer für das Ressort Personenversicherung. Konkrete Angaben zu Produktkosten, Anlageuniversum, Garantien im Detail oder den Konditionen der neuen Lösungen machen die Partner bislang nicht.

Zwei Asset Manager und externe Technologiepartner

Für die Kapitalanlage greifen die beiden Konzerne auf ihre bestehenden Strukturen zurück. Die zugrunde liegenden Investmentvermögen werden je nach Geschäftsgebiet von der Versicherungskammer Tecta Invest (VK Tecta) beziehungsweise der Provinzial Asset Management (ProAM) beraten. Darüber hinaus sollen Vertriebspartner auf Investmentprodukte der Deka zugreifen können. Bei der Bereitstellung der Investmentlösungen arbeiten die Versicherer mit investify S.A. und der dwp-Tochter lemon.markets brokerage GmbH zusammen. Zusätzlich planen Provinzial und Versicherungskammer eine gemeinsame digitale Vermögensverwaltung für die Einmal- und Wiederanlage von Kapital.

Gemeinsame Produkte für unterschiedliche Vertriebswege

Die neuen Vorsorgelösungen sollen über das bestehende Vertriebsnetz beider Konzerne angeboten werden. Dazu gehören die Vertriebspartner innerhalb

der Sparkassen-Finanzgruppe, eigene Agenturen und Geschäftsstellen sowie der Maklervertrieb. In Bayern kommen Genossenschaftsbanken hinzu. Dr. Stefanie Alt, Vorständin Lebensversicherung im Provinzial Konzern, verweist auf veränderte Erwartungen jüngerer Kunden. Altersvorsorge werde insbesondere von unter 30-Jährigen zunehmend als langfristige Aufgabe verstanden, bei der Flexibilität und Transparenz wichtig seien. Die Partnerschaft soll es beiden Konzernen ermöglichen, neue Produkt- und Vertriebsanforderungen gemeinsam zu bewältigen, ohne ihre jeweiligen Vertriebsorganisationen zusammenzuführen.

Verkaufsstart für Januar 2027 geplant

Den Markt für die neuen Angebote halten die Partner für erheblich. Sie verweisen auf eine KPMG-Studie aus dem Jahr 2026, wonach sich 70 Prozent der Befragten individuelle Beratungslösungen wünschen. Mehr als 80 Prozent der Riester-Kunden interessieren sich demnach für neue Fördermodelle. Die Studie nennt außerdem eine Erwartung von rund 4,5 Millionen Abschlüssen von Altersvorsorgedepots. Dabei handelt es sich um eine Prognose, nicht um bereits bestehende Verträge. Der Verkaufsstart der gemeinsamen Produkte ist für Januar 2027 vorgesehen. Damit wollen Versicherungskammer und Provinzial zeitgleich mit dem geplanten Inkrafttreten der Altersvorsorgereform in den neu gestalteten Markt einsteigen.

Quellen: Gemeinsame Pressemitteilung von Versicherungskammer und Provinzial, Oktober 2026; KPMG, „Altersvorsorge im Umbruch: Was Finanzanbieter von der Generation ETF lernen können“, 2026.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952591/Versicherungskammer-und-Provinzial-verbunden-sich-bei-der-Altersvorsorge/>