expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Riester-Anbietern droht Abfluss von 61 Milliarden Euro

Michael Fiedler

Die Reform der privaten Altersvorsorge könnte den Riester-Bestand kräftig durcheinanderwirbeln. Laut einer Untersuchung von Sirius Campus und Aeiforia könnten rund 61 Milliarden Euro in neue Altersvorsorgedepots wandern. Doch nicht jeder wechselbereite Kunde will seinen bisherigen Vertrag aufgeben – und viele würden ihrem Anbieter gerne treu bleiben.

Jeder fünfte Riesterkunde hat bereits Wechselpläne

Nach Angaben der Studienautoren befinden sich rund 14,7 Millionen Riesterverträge noch in der Ansparphase. Das angesparte Kapital beziffern sie auf etwa 255 Milliarden Euro. Rund 57 Prozent der Verträge entfallen auf fondsgebundene oder klassische Rentenversicherungen. Bereits vor dem Vertriebsstart der neuen Altersvorsorgeprodukte haben 20 Prozent der befragten Riesterkunden eine Entscheidung zugunsten des Altersvorsorgedepots getroffen. Dabei unterscheiden sich zwei Gruppen: Elf Prozent wollen ihren bisherigen Riestervertrag aufgeben und das angesparte Kapital in ein neues Altersvorsorgedepot übertragen. Weitere neun Prozent möchten ein Depot abschließen, den bestehenden Riestervertrag aber ruhen lassen. Für die bisherigen Anbieter ist diese Unterscheidung wesentlich. Während beim vollständigen Wechsel auch der angesparte Kapitalstock abwandern kann, bleibt er bei einer Beitragsfreistellung zunächst im bisherigen Vertrag. Weitere 14 Prozent wollen ihren Riestervertrag unverändert fortführen. Zehn Prozent möchten den bestehenden Vertrag unter den neuen Förderbedingungen weiterführen.

Unzufriedenheit erhöht den Wechselanreiz

Ein wesentlicher Treiber der Wechselbereitschaft ist die Unzufriedenheit mit bestehenden Riesterprodukten. 42 Prozent der Befragten beurteilen ihren Vertrag lediglich als mittelmäßig oder schlecht. Besonders häufig kritisieren sie geringe Renditen, mangelnde Flexibilität und hohe Kosten. Nur 24 Prozent bewerten ihren Vertrag als ausgezeichnet oder sehr gut. Dabei zeigen sich Unterschiede zwischen den Produktgruppen: Bei riestergeförderten Banksparplänen fällt die Bewertung mit 44 Prozent besonders häufig positiv aus. Bei Riester-Rentenversicherungen sind es dagegen nur 21 Prozent. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass insbesondere Anbieter klassischer und fondsgebundener Riester-Rentenversicherungen mit einem erhöhten Beratungs- und Wechselinteresse rechnen müssen.

Kapitalübertragung wird zur Herausforderung

Die möglichen Wechselbewegungen stellen nicht nur den Vertrieb, sondern auch die Verwaltung der Altersvorsorgeanbieter vor Aufgaben. „Gerade der Anbieterwechsel und die damit verbundene Kapitalübertragung ermöglichen viele Chancen, aber bergen auch viele Risiken“, erklärt Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer von Aeiforia. Neben dem Kapital müssten auch die vollständige Steuerhistorie und Teile der Meldehistorie übertragen werden. Der damit verbundene Verwaltungsaufwand werde insbesondere von neuen Anbietern unterschätzt, warnt Gattung. Für Vermittler kommt hinzu, dass ein Wechsel nicht allein anhand möglicher Renditechancen beurteilt werden kann. Bestehende Garantien, Vertragskosten, Förderbedingungen und der verbleibende Anlagehorizont müssen in die Entscheidung einfließen.

Beratung könnte über den Kapitalabfluss entscheiden

Wie viel Riesterkapital tatsächlich in neue Altersvorsorgedepots fließen wird, ist weiterhin offen. Die Prognose von 61 Milliarden Euro beruht auf der Annahme, dass sich die derzeit noch unentschlossenen Riesterkunden später ähnlich entscheiden wie diejenigen, die bereits eine feste Präferenz geäußert haben. 42 Prozent der unentschlossenen Riesterkunden wünschen sich vor ihrer Entscheidung eine Beratung. „Unabhängig davon, wie die Entscheidungen zu den Riesterverträgen tatsächlich ausfallen werden, besteht bereits jetzt ein sehr hoher Beratungsbedarf zu Fragen rund um einen möglichen Wechsel“, erklärt Dr. Oliver Gaedeke, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Campus. Für bestehende Riesteranbieter gibt es dabei auch eine Chance: Nach Angaben der Studienautoren möchten viele wechselbereite Kunden ihrem bisherigen Anbieter treu bleiben. Damit dürfte nicht allein die Attraktivität der neuen Altersvorsorgedepots entscheidend werden. Ebenso wichtig wird sein, ob die bisherigen Anbieter ihre Kunden mit passenden Angeboten und einer verständlichen Beratung im eigenen Haus halten können.

Online-Kongress zur neuen privaten Altersvorsorge

Welche Auswirkungen die Reform auf Produktangebote, Vertrieb und Beratung hat, steht auch im Mittelpunkt eines offenen Online-Kongresstags von Aeiforia am 20. November 2026 von 10 bis 15 Uhr. Neben den Ergebnissen der Marktuntersuchung sind ein Überblick über das neue Produktangebot sowie praktische Empfehlungen für Beratungsgespräche angekündigt. Die Teilnahme ist kostenfrei. Eine Anmeldung ist über die Veranstaltungsseite von Aeiforia möglich.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953131/Riester-Anbietern-droht-Abfluss-von-61-Milliarden-Euro/