



Frühstart-Rente trifft auf hohe Kaufbereitschaft – drei Millionen Abschlüsse möglich

Michael Fiedler

Eltern von Schulkindern sehen in der geplanten Frühstart-Rente eine echte Chance für die private Altersvorsorge ihrer Kinder. Die Marktuntersuchung von Sirius Campus und Aeiforia zeigt: Bekanntheit und Abschlussbereitschaft sind überraschend hoch – doch nicht alle Vorteile sind kommuniziert. Welche Lücken Anbieter und Vermittler jetzt schließen müssen.

Trotz dieser Wissenslücken fällt das Urteil klar aus: 56 Prozent der Eltern finden die Frühstart-Rente „sehr gut“ oder „ausgezeichnet“, ein weiteres Viertel bewertet sie positiv. Vor allem Eltern jüngerer Kinder bis zwölf Jahre zeigen sich überzeugt. „Die zentralen Eckpunkte der möglichen Frühstart-Rente lassen ein großes Interesse bei Eltern erkennen. Dies liefert den dringend benötigten Schub für die private Altersvorsorge der jungen Generation“, kommentiert Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer von Aeiforia.

Hohes Abschlussinteresse

Besonders bemerkenswert ist die konkrete Abschlussabsicht. 41 Prozent der Eltern wollen sich nach Einführung informieren, fast ein Drittel plant fest, eine Frühstart-Rente abzuschließen. Hochgerechnet auf die 9,7 Millionen Schülerinnen und Schüler im Alter zwischen sechs und 17 Jahren ergibt das ein Marktpotenzial von rund drei Millionen Verträgen.

Offenheit für Produktformen

Die Untersuchung zeigt zudem, dass Kunden bei der Produktgestaltung nicht ausschließlich auf Wertpapierdepots bei Banken oder Sparkassen setzen. Auch Rentenversicherungen und Bausparverträge stehen auf der Wunschliste. Damit eröffnet sich für Versicherer die Chance, mit passgenauen Produkten den Markt früh zu besetzen.

Chancen für den Vertrieb

Auch bei der Wahl des Vertriebskanals ergibt sich ein vielfältiges Bild. Nur 30 Prozent der Eltern wollen sich zunächst bei Banken oder Sparkassen beraten lassen. Ein Fünftel möchte zuerst den Versicherungsvertreter ansprechen, zehn Prozent setzen auf Finanz- und Versicherungsmakler. Vergleichsportale und Bausparkassenvertreter folgen mit zweistelligen Werten. Für Makler bedeutet das: Mit der richtigen Ansprache können sie

von Beginn an eine Schlüsselrolle im neuen Marktsegment einnehmen.

Kommunikationslücken schließen

Die Studie legt allerdings auch offen, dass wesentliche Vorteile der Frühstart-Rente bisher kaum kommuniziert wurden. So ist der Förderbetrag bekannt, die Steuerfreiheit auf Kapitalerträge dagegen weitgehend unbekannt. Anbieter und Vermittler stehen daher vor der Aufgabe, nicht nur die Existenz des Produkts, sondern auch seine finanziellen Effekte klar zu vermitteln.

„Die Möglichkeiten der Angebotsgestaltung sind noch nicht abzusehen und wurden deswegen in unserer Untersuchung breit untersucht. Anbieter sollten überlegen, welche Varianten sie für eine kundenorientierte Angebotsauswahl gestalten“, so Dr. Oliver Gaedeke, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Campus.

Über die Studie: Repräsentative Online-Erhebung (Juli 2025) unter 802 Eltern mit Kindern 4–16 Jahre; Herausgeber: Sirius Campus und Aeiforia. Zentrale Ergebnisse werden auf dem [Aeiforia Altersvorsorge-Forum 2025 am 10.09.2025](#) vorgestellt. Die Marktuntersuchung „Potenzial und Marktstrategien für die Frühstart-Rente“ mit Umsetzungsempfehlungen für Produktentwickler ist über [Sirius Campus/Aeiforia bestellbar](#) (Ansprechpartner: Dr. Oliver Gaedeke).

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941377/Fruehstart-Rente-trifft-auf-hohe-Kaufbereitschaft---drei-Millionen-Abschluesse-moeglich/>