



Altersvorsorgeberatung: Fondspolices ohne Garantien dominieren

Michael Fiedler

Welche Produkte stehen in der Beratungspraxis von Vermittlern derzeit im Fokus? Eine aktuelle Maklerumfrage des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung zeigt klare Trends: In der Altersvorsorge dominieren fondsgebundene Polices ohne Garantien, während im Biometriebereich weiterhin die Berufsunfähigkeitsversicherung den Ton angibt.

Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt wichtigstes Beratungsthema

Die Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt das mit Abstand wichtigste Produkt in der Beratungspraxis der Vermittler. Rund 80 Prozent der Befragten beraten mindestens einmal pro Monat zu diesem Thema, davon 44 Prozent sogar mehr als dreimal monatlich. Im Bereich der biometrischen Absicherung folgt mit deutlichem Abstand die Grundfähigkeitsversicherung. Hier beraten 31 Prozent der Vermittler mindestens einmal im Monat. Dagegen spielen Dread-Disease- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen weiterhin eine deutlich geringere Rolle: Nur etwa 22 beziehungsweise 23 Prozent der Befragten beraten hierzu regelmäßig. Damit bestätigt die aktuelle Erhebung die langfristige Dominanz der klassischen BU-Beratung im Biometriebereich.

Fondspolices ohne Garantien prägen die Altersvorsorgeberatung

Auch in der Altersvorsorge zeigt sich ein klarer Trend. Besonders häufig beraten Vermittler zu fondsgebundenen Rentenversicherungen ohne Garantien. Rund 76 Prozent der Befragten beraten hierzu mindestens einmal pro Monat, wobei fast die Hälfte sogar häufig entsprechende Gespräche führt. Fondspolices mit Garantien erreichen dagegen nur 44 Prozent regelmäßige Beratung, während klassische Tarife und insbesondere Indexpolices weiter an Bedeutung verlieren. Etwa jeder zweite Vermittler verzichtet inzwischen komplett auf eine Beratung zu indexgebundenen Rentenversicherungen. Die Ergebnisse zeigen damit deutlich, wie stark kapitalmarktorientierte Vorsorgelösungen mittlerweile den Beratungsalltag prägen.

Kapitalmarktorientierte Rentenphase gewinnt an Bedeutung

Auch in der Auszahlphase setzen viele Vermittler zunehmend auf Kapitalmarktmodelle. Für rund 60 Prozent der Befragten ist eine fondsgebundene Rentenphase fester Bestandteil der Beratung. Nach Einschätzung von Dr. Andreas Kick, Geschäftsführer des IVFP, zeigt sich darin ein wachsendes Interesse vieler Kunden, auch im Ruhestand weiterhin an den Renditechancen der Kapitalmärkte teilzuhaben.

Alternative Investments erreichen die Beratungspraxis

Ein weiteres Thema der Studie sind Alternative Investments innerhalb von Versicherungspolicen. Rund 39 Prozent der Vermittler geben an, bereits zu entsprechenden Policen zu beraten. Gleichzeitig können sich fast zwei Drittel der Befragten vorstellen, solche Produkte künftig in ihr Beratungsportfolio aufzunehmen. Besonders bekannt sind laut Studie Lösungen wie die Allianz PrivateFinancePolice, die Allianz PrivateMarketsPolice sowie Blue Invest der Bayerischen. Als wichtigste Vorteile alternativer Anlagen nennen Vermittler unter anderem bessere Diversifikation, Zugang zu neuen Anlageklassen sowie stabilere Cashflows.

Kosten und Flexibilität entscheidend bei Fondspolicen

Bei der Auswahl von Fondspolicen spielen laut Studie vor allem Kosten, Flexibilität und Fondsauswahl eine zentrale Rolle. Zu den wichtigsten Kriterien zählen insbesondere:

- Flexibilität in der Auszahlungsphase
- Auswahl an ETFs und Indexfonds
- Flexibilität während der Aufschubzeit
- Kosten der Police
- Finanzstärke des Versicherers

Diese Faktoren werden von Vermittlern deutlich höher gewichtet als etwa Provisionshöhe oder Nachhaltigkeitsstrategien der Anbieter.

Erwartungen für das Geschäftsjahr 2026 bleiben positiv

Auch beim Ausblick auf das kommende Jahr zeigt sich vorsichtiger Optimismus in der Branche. Mehr als die Hälfte der Befragten erwartet steigende Erträge im Geschäftsjahr 2026, während nur eine kleine Minderheit mit rückläufigen Einnahmen rechnet.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948664/Altersvorsorgeberatung-Fondspolicen-ohne-Garantien-dominieren/>