



Altersvorsorge-Depot wird zum Beratungsprodukt

Michael Fiedler

Die Reform der privaten Altersvorsorge soll den Zugang zur geförderten Vorsorge vereinfachen. Doch eine aktuelle Studie von Sirius Campus und Aeiforia deutet auf einen gegenteiligen Effekt hin: Viele Verbraucher stehen vor komplexen Entscheidungen rund um Garantien, Fördermodelle und Auszahlungsformen. Davon könnten insbesondere Vermittler profitieren.

Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Untersuchung von Sirius Campus und Aeiforia. Zwar stößt das geplante Vorsorgedepot auf großes Interesse, gleichzeitig zeigt die Studie aber einen hohen Informations- und Beratungsbedarf. Viele Befragte wünschen sich Unterstützung bei der Auswahl geeigneter Produkte und bei der Einordnung der unterschiedlichen Fördermöglichkeiten.

Aus einem Produkt werden viele Entscheidungen

Die Reform verspricht auf den ersten Blick mehr Freiheit. Doch genau diese Freiheit erzeugt neue Fragestellungen:

- Soll eine Garantie gewählt werden – und wenn ja, in welcher Höhe?
- Wie hoch soll der Aktienanteil ausfallen?
- Ist ein ETF-Portfolio sinnvoll oder eine gemanagte Lösung?
- Welche Auszahlungsform passt zur eigenen Lebensplanung?
- Was passiert mit bestehenden Riester-Verträgen?

Für viele Verbraucher sind diese Fragen neu. Anders als bei klassischen Vorsorgeprodukten müssen künftig mehrere Entscheidungen gleichzeitig getroffen werden.

Vertrauen wird zum Wettbewerbsfaktor

Bemerkenswert ist deshalb ein weiteres Ergebnis der Studie. Viele Befragte bevorzugen Anbieter, zu denen bereits eine Beziehung besteht. Bekanntheit und Vertrauen spielen bei der Produktauswahl eine wichtige Rolle. Gleichzeitig zeigt sich eine hohe Offenheit für persönliche Beratung. Damit könnte sich ein Vorteil für etablierte Versicherer, Banken und Vermittler ergeben. Während Vergleichsportale und Direktanbieter vor allem mit einfachen Abschlussstrecken werben, suchen viele Kunden offenbar weiterhin nach Orientierung und persönlicher Einordnung.

Vermittler vor einer neuen Chance

Für Vermittler eröffnet die Reform damit eine interessante Perspektive. Während in den vergangenen Jahren häufig über digitale Direktabschlüsse und Plattformlösungen diskutiert wurde, könnte das Altersvorsorge-Depot den Wert

persönlicher Beratung wieder stärker sichtbar machen. Denn anders als bei standardisierten Sparprodukten geht es nicht nur um Renditeerwartungen. Es geht um Förderansprüche, Garantien, Risikobereitschaft, steuerliche Fragen und die spätere Einkommenssicherung im Ruhestand. Je größer die Produktvielfalt wird, desto wichtiger wird häufig die Fähigkeit, Entscheidungen verständlich zu machen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950163/Altersvorsorge-Depot-wird-zum-Beratungsprodukt/>