



Altersvorsorgedepot: Drei Viertel der Vermittler wollen es anbieten

Michael Fiedler

Das Altersvorsorgedepot stößt bei Versicherungs- und Finanzvermittlern auf breite Zustimmung. Zugleich zeigen die Umfrageergebnisse, woran seine Einführung in der Beratung scheitern könnte.

„Die Ergebnisse zeigen, dass die Vermittler die Reform der privaten Altersvorsorge grundsätzlich unterstützen“, erklärt Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute. Die stärkere Kapitalmarktorientierung und die neuen Förderansätze würden als Chance gesehen, mehr Menschen für die private Altersvorsorge zu gewinnen. Zugleich bringe die praktische Umsetzung erhebliche Herausforderungen für die Beratung mit sich.

Mehrheit will auch Frühstartrente anbieten

Neben dem Altersvorsorgedepot findet die geplante Frühstartrente bei den befragten Vermittlern mehrheitlich Zustimmung. 64,2 Prozent möchten sie aktiv anbieten. Weitere 20,1 Prozent sind noch unentschlossen, während 15 Prozent kein entsprechendes Angebot planen. Damit trifft die politische Neuausrichtung der geförderten Altersvorsorge grundsätzlich auf Vertriebsbereitschaft. Ob daraus tatsächlich zusätzliches Geschäft entsteht, dürfte nach Einschätzung der Befragten jedoch wesentlich von der konkreten Ausgestaltung

der Produkte, der Förderregeln und der Beratungsprozesse abhängen.

Wettbewerb und Bürokratie erschweren die Beratung

Als größte Herausforderung bei der Beratung zum Altersvorsorgedepot nennen 57,3 Prozent den Wettbewerb mit anderen Anlageformen. Jeweils 51,7 Prozent erwarten Schwierigkeiten dabei, die neuen Produkte verständlich zu erklären und die bürokratischen Anforderungen zu bewältigen.

Die Erläuterung der Förderregeln betrachten 50,2 Prozent als anspruchsvoll. 47,5 Prozent nennen die Produktkomplexität als Herausforderung. Betriebswirtschaftliche Bedenken äußern 36,1 Prozent, rechtliche Fragestellungen sehen 26,2 Prozent als Hürde. „Dass mit der neuen Fördersystematik der Beratungsbedarf steigen wird, ist unter Fachleuten unbestritten“, betont Heinz. Vor diesem Hintergrund kritisiert der BVK die Überlegungen zu beratungsfreien Standardlösungen.

Vermittler erwarten begrenzte Riester-Umdeckungen

Mit einer großen Wechselbewegung aus bestehenden Riester-Verträgen in das Altersvorsorgedepot rechnen nur 27,2 Prozent der Befragten. 44 Prozent erwarten Umdeckungen in geringem Umfang. Weitere 7,5 Prozent gehen nicht von nennenswerten Umschichtungen aus. Für 21,3 Prozent reicht die bisherige Grundlage noch nicht für eine belastbare Einschätzung.

Beim Marktpotenzial erwarten 16 Prozent ausschließlich zusätzliches Neugeschäft durch das Altersvorsorgedepot. 15 Prozent können die Vertriebschancen noch nicht beurteilen. Mit 46,6 Prozent rechnet die größte Gruppe sowohl mit zusätzlichem Neugeschäft als auch mit Umdeckungen bestehender Riester-Verträge. Nach Einschätzung des BVK hängt die Akzeptanz der Reform vor allem von verständlicher Kundenkommunikation, nachvollziehbaren Förderregeln und möglichst einfachen Prozessen ab.

An der Online-Befragung vom 12. bis 21. Oktober 2026 nahmen 823 Versicherungs- und Finanzvermittler teil. 86,7 Prozent waren im Ausschließlichkeits-Vertrieb tätig, 6,3 Prozent als Versicherungsmakler und 4,8 Prozent als Mehrfachvertreter. Die Mehrheit verfügt nach Angaben des Verbands über 20 bis mehr als 30 Jahre Vertriebserfahrung.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952689/Altersvorsorgedepot-Drei-Viertel-der-Vermittler-wollen-es-anbieten/>