expertenReport



Quelle: Dominik Pfau

Altersvorsorgedepot: Kunden wollen mehr Sicherheit als Versicherer bieten

Michael Fiedler

Während Lebensversicherer für 2027 überwiegend Altersvorsorgedepots ohne Garantie planen, wünschen sich viele potenzielle Kunden weiterhin eine Absicherung ihrer Beiträge. Zwei beim AfW-Hauptstadtgipfel vorgestellte Untersuchungen zeigen zudem einen hohen Beratungsbedarf. Besonders beim Wechsel bestehender Riester-Verträge könnte dieser entscheidend werden.

Bekanntheit steigt – Abschlussbereitschaft ebenfalls

Beim Hauptstadtgipfel am 4. November 2026 stellten Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH, und Dr. Oliver Gaedeke, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Campus, die zweite Welle ihrer Marktuntersuchung zum Altersvorsorgedepot vor. Im September 2026 wurden dafür 1.081 Förderberechtigte zwischen 18 und 65 Jahren befragt. Die Ergebnisse wurden repräsentativ gewichtet. Demnach ist die Bekanntheit des neuen Fördermodells innerhalb von fünf Monaten deutlich gestiegen. Während im April 59 Prozent der Befragten das Altersvorsorgedepot kannten, waren es im September bereits 73 Prozent. Unter denjenigen, die das neue Fördermodell kennen, planen 29 Prozent bestimmt oder wahrscheinlich einen Abschluss. Aus den Ergebnissen leiten die Studienautoren für die erste Vertriebswelle 2027 ein Potenzial von 2,9 bis 6,3 Millionen Verträgen ab. Das damit verbundene jährliche Sparvolumen einschließlich staatlicher Förderung schätzen sie auf 6,0 bis 12,9 Milliarden Euro. Dabei handelt es sich allerdings um Modellrechnungen, nicht um bereits zugesagte Vertragsabschlüsse. Die obere Schätzung setzt ausdrücklich voraus, dass Anbieter und Vermittler ihre Kunden aktiv ansprechen.

Fast jeder Zweite will vor dem Abschluss beraten werden

Neben der Abschlussbereitschaft untersuchte Sirius Campus gemeinsam mit Aeiforia auch den Beratungsbedarf. 45 Prozent der Förderberechtigten geben an, sich vor dem Abschluss unbedingt beraten lassen zu wollen. Verständliche und transparente Beratung ist nach der Seriosität des Anbieters das zweitwichtigste Auswahlkriterium. Neobanken und Neobroker nennen dagegen nur 13 Prozent als bevorzugte Anbieter. „45 Prozent der Förderberechtigten wollen sich vor dem Abschluss unbedingt beraten lassen. Das ist ein klarer Auftrag an die Politik: Wer die Menschen für die Vorsorge am Kapitalmarkt gewinnen will, muss die

Beratung, die sie dafür einfordern, ermöglichen und fair vergüten“, erklärt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Der Verband sieht in den Ergebnissen eine Bestätigung seiner Forderung nach einer freien Wahl der Vergütungsform. Er lehnt sowohl Provisionsverbote als auch Vergütungsdeckel ab.

Informierte Kunden zeigen größere Risikobereitschaft

Ein weiterer Befund der Untersuchung betrifft den Umgang mit Garantien. Insgesamt sind 54 Prozent der Befragten bereit, für höhere Renditechancen auf eine vollständige Beitragsgarantie zu verzichten. Unter den bereits informierten und beratenen Personen steigt dieser Anteil auf 78 Prozent. Die Studienautoren werten das als Hinweis darauf, dass Beratung die Bereitschaft zu kapitalmarktorientierten Anlageformen fördern kann. Allerdings lässt sich aus dem Zusammenhang nicht unmittelbar schließen, dass die Beratung selbst die höhere Risikobereitschaft verursacht. Denkbar ist auch, dass Menschen mit größerem Interesse an Kapitalmarktanlagen häufiger Informationen und Beratung suchen. Deutlich wird dennoch, dass die Entscheidung zwischen Garantien und Renditechancen zu den zentralen Beratungsfragen der neuen Altersvorsorge gehören dürfte.

Riester-Wechsel könnte Milliarden bewegen

Besonders groß ist der mögliche Beratungsbedarf bei bestehenden Riester-Verträgen. Nach der Sirius-Campus-/Aeiforia-Untersuchung verfügen 33 Prozent der Förderberechtigten über einen Riester-Vertrag. Die Studienautoren rechnen damit, dass langfristig ein Kapitalstock von rund 61 Milliarden Euro in neue Altersvorsorgedepots übertragen werden könnte. Auch diese Zahl ist eine Prognose und kein bereits feststehendes Wechselvolumen. 42 Prozent der Riester-Kunden wollen sich vor einer Entscheidung zunächst informieren oder beraten lassen. Aeiforia-Geschäftsführer Martin Gattung warnt in diesem Zusammenhang vor einem überhasteten Wechsel. Wer Kapital aus einem Riester-Vertrag mit Beitragsgarantie in ein Altersvorsorgedepot ohne Garantie überträgt, verzichtet für das übertragene Vermögen auf die bisherige Absicherung gegen Kapitalverluste. Ob ein Wechsel sinnvoll ist, hängt deshalb unter anderem von den bestehenden Vertragsbedingungen, den Kosten, dem verbleibenden Anlagehorizont und der individuellen Risikobereitschaft ab.

DIVA: Sieben von zehn sehen steigenden Beratungsbedarf

Eine zweite Perspektive lieferte beim Hauptstadtgipfel das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA). Nach dessen Herbstbefragung 2026 sind 70,7 Prozent der Befragten der Ansicht, dass die stärkere Einbindung von Kapitalmarktanlagen den Beratungsbedarf erhöht. 68,4 Prozent halten persönliche Beratung bei Entscheidungen zur Altersvorsorge für unverzichtbar. Zugleich erscheint 62,8 Prozent die Reform zu komplex. Nur 38,2 Prozent fühlen sich ausreichend darüber informiert, welche Auswirkungen die Veränderungen für sie persönlich haben. Die Zahlen unterstreichen, dass der Neustart der geförderten Altersvorsorge nicht allein eine Frage neuer Produkte und staatlicher Zulagen ist. Entscheidend wird auch sein, ob Verbraucher die Unterschiede zwischen Depotlösungen, Garantieprodukten und Auszahlungsformen verstehen. Das DIVA wird von vier Vermittlerverbänden getragen, darunter dem AfW. Die Ergebnisse und die daraus abgeleiteten verbandspolitischen Forderungen sind deshalb getrennt zu betrachten.

Kaufkraft könnte zum größeren Hindernis werden

Trotz wachsender Bekanntheit und grundsätzlicher Abschlussbereitschaft bleibt offen, wie viele Menschen sich zusätzliche Altersvorsorge tatsächlich leisten können. Der Deutsche Altersvorsorge-Index des DIVA zeigt für Herbst 2026 eine deutliche Verschlechterung der finanziellen Ausgangslage. Der Teilindex „Aktuelle Lage“ fiel auf minus 9,2 Punkte, nach minus 0,6 Punkten im Vorjahr. 58,9 Prozent der Befragten geben an, ihre private Altersvorsorge wegen der Inflation einschränken zu müssen. 56,4 Prozent berichten, dass sie Ersparnisse auflösen mussten, um gestiegene Lebenshaltungskosten zu finanzieren. Hinzu kommt ein strukturelles Problem: Nach den Erkenntnissen von Sirius Campus und Aeiforia zeigen ausgerechnet Menschen, die bislang nicht privat vorsorgen, die geringste Abschlussbereitschaft für das neue Fördermodell. Damit stellt sich eine Frage, die über den Streit um Garantien und Beratungsvergütung hinausgeht: Erreicht die Reform tatsächlich diejenigen, die zusätzliche Altersvorsorge besonders dringend benötigen? Die ersten Marktübersichten zeigen, dass sich zahlreiche Anbieter auf den Start vorbereiten. Die Befragungen potenzieller Kunden machen zugleich deutlich, dass Produktangebot,

Sicherheitsbedürfnis und finanzielle Möglichkeiten nicht zwangsläufig zusammenpassen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4952980/Altersvorsorgedepot-Kunden-wollen-mehr-Sicherheit-als-Versicherer-bieten/