

Persbericht

Enquête over het pensioenspaardepot: **de pensioenhervorming raakt de tijdgeest – maar het standaarddepot gaat voorbij aan de wensen van de spaarders**

- ◆ Grote meerderheid wil advies
- ◆ Slechts 14 procent van de ondervraagden vindt een product met twee fondsen voldoende
- ◆ Bijna één op de twee wil het subsidiemaximum benutten of zelfs meer sparen

Ruggell, [01.10.2026] – De hervorming van de pensioenvoorziening kan rekenen op belangstelling van de mensen, ook al hebben velen zich nog niet concreet in de inhoud verdiept. Maar het in de wet op de hervorming van de pensioenvoorziening (Altersvorsorgereformgesetz) voorziene „standaardproduct” voldoet blijkbaar niet aan de behoeften van de meerderheid van de toekomstige klanten. Dat blijkt uit een representatieve enquête van YouGov in opdracht van PrismaLife AG.

Van de ondervraagden die van hun particuliere oudedagvoorziening een hoger pensioen of een hoger kapitaalrendement verwachten, wil 88 % een optie die meer pensioen oplevert, eventueel in combinatie met een uitkering in contanten. Slechts 12 % geeft de voorkeur aan een zuivere uitkering in contanten ([Grafiek 1](#)). „Ook al is dat in tegenspraak met de huidige realiteit, waarin meestal de voorkeur wordt gegeven aan een uitbetaling ineens, laat het toch zien dat de zorg over het pensioen groot is”, zegt Stefan Opel, ceo van PrismaLife AG. „Het pensioenspaardepot raakt dus de tijdgeest.”

Velen weten nog niet wat er gaat komen

Tegelijkertijd is er nog behoefte aan informatie. Ongeveer drie maanden voor de start is het pensioenspaardepot bij veel mensen nog onbekend. Slechts 40 % van de ondervraagden weet dat het om een nieuwe, door de overheid gesubsidieerde spaarvorm gaat. 41 % geeft aan niet te weten wat ermee wordt bedoeld. Mannen vinden zichzelf beter geïnformeerd dan vrouwen (47 tegenover 34 %). Bij de 18- tot 24-jarigen weet zelfs maar 27 % het juiste antwoord. ([Grafiek 2](#))

Advies gewenst – weinig zelfbeslissers

Dienovereenkomstig wenst 83 % van de ondervraagden die een standpunt innemen een professioneel advies. Een afsluiting zonder advies, zoals voorzien in het zogenaamde standaarddepot, is voor slechts 17 % een optie. Vrouwen hechten meer waarde aan advies (90 %) dan mannen (76 %). De behoefte aan advies is ook bijzonder groot bij de 18- tot 24-jarigen: hier vindt 87 % advies belangrijk of zeer belangrijk. ([Grafiek 3](#))

Garantie of brede fondsselectie in plaats van twee fondsen

Ook bij het productontwerp wijken de wensen van potentiële klanten duidelijk af van de kenmerken van het standaarddepot. Slechts 14 % van de ondervraagden die het pensioenspaardepot kennen en willen beleggen, geeft de voorkeur aan een product met

slechts twee fondsen. Daarentegen wil 52 % producten met een kapitaalgarantie. 48 % let op een ruime keuze aan beleggingsfondsen. ([Grafiek 4](#))

Voor Stefan Opel is de wens naar garanties begrijpelijk, maar voor PrismaLife staat de kapitaalmarktgerichtheid voorop: „Wij zullen voor het pensioenspaardepot een unit-linked verzekeringsproduct zonder garanties en met een levenslange pensioenoptie aanbieden. Dat past heel goed bij ons dna”, zegt Opel. „Wij zijn er al vele jaren van overtuigd dat pensioenvoorziening op de lange termijn voor onze klanten vooral werkt via een rendementsgeoriënteerde belegging. Een premiegarantie beperkt daarentegen de rendementskansen aanzienlijk en kan er op de lange termijn zelfs toe leiden dat inflatie niet wordt gecompenseerd.”

Subsidie moet worden benut

55 % van de ondervraagden wil maandelijks in het pensioenspaardepot beleggen. Daarvan wil 47 % het subsidiemaximum van 150 EUR per maand of zelfs meer inleggen. 31 % wil slechts 30 EUR of minder beleggen. 22 % denkt aan bedragen tussen 31 en 149 EUR. ([Grafiek 5](#))

„De overheidssubsidie maakt de instap aantrekkelijker, maar vervangt geen individuele pensioenplanning”, zegt Opel. „De eigenlijke adviesprestatie begint daar waar het gaat om hogere spaarpremies, pensioengaten en de vraag welke combinatie van gesubsidieerde voorziening, particuliere voorziening en bedrijfspensioenvoorziening voor de individuele klant zinvol is.”

Advies is de sleutel voor een zinvolle inzet van het pensioenspaardepot

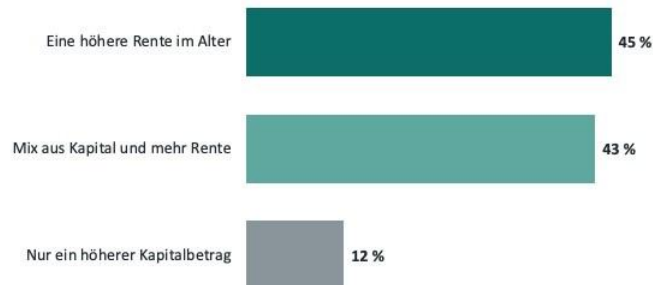
„Veel wijst erop dat verzekeringsproducten hun plaats zullen hebben in het pensioenspaardepot. Ze maken regelmatige pensioenuitkeringen mogelijk en zijn toch kapitaalmarktgericht. Daarvoor zijn echter meer dan twee standaardfondsen nodig”, zegt Stefan Opel. „Daarmee worden ook de reclame-uitingen van sommige marktdeelnemers gerelativeerd die minimale kosten voor pensioenspaardepots beloven. Zij hebben immers uitsluitend betrekking op adviesvrije standaarddepots en gaan blijkbaar voorbij aan het belang van de klant. Het pensioenspaardepot opent juist een echt adviesvenster voor verzekeringstussenpersonen die een holistisch advies aanbieden.”

GRAFIK 1 | ERWARTUNGEN AN DIE PRIVATE ALTERSVORSORGE

Rente vor Kapital: 88 % wollen laufende Zahlungen

88 %

wünschen sich mehr Rente – allein oder
in Kombination mit einer Kapitalleistung



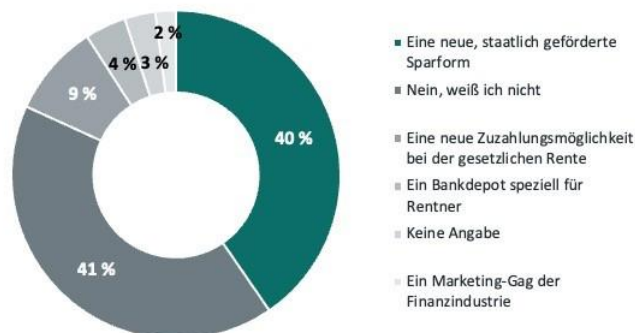
Frage: Was erwarten Sie bzw. wünschen Sie sich von Ihrer privaten Altersvorsorge?
Basis: Befragte mit einer konkreten Erwartung an ihre private Altersvorsorge, ohne „Nichts, ich möchte keine private Altersvorsorge aufbauen“ und „weiß nicht / keine Angabe“ (n = 1.562).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife AG, Online-Befragung 11.–14.09.2026, 2.090 Befragte, repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren.
Werte gerundet.

GRAFIK 2 | BEKANNTHEIT

Drei Monate vor dem Start des Altersvorsorge-Depots: 41 % wissen nicht, was gemeint ist

40 %

kennen die richtige Antwort:
eine neue, staatlich geförderte Sparform



Frage: 2027 kommt das „Altersvorsorge-Depot“. Wissen Sie, was damit gemeint ist? Basis: alle Befragten (n = 2.090).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife AG, Online-Befragung 11.–14.09.2026, 2.090 Befragte, repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren.
Werte gerundet.

GRAFIK 3 | BERATUNG ZUR ALTERSVORSORGE

Beratung gewünscht – nur 17 % sind Selbstentscheider

83 %

wünschen sich eine professionelle Beratung – im Standarddepot ist der Selbstabschluss vorgeschrieben



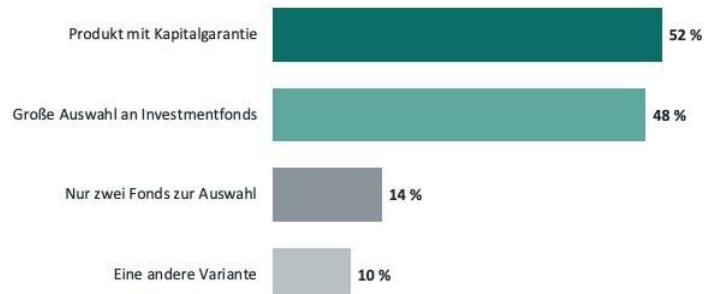
Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine professionelle Beratung, um das für Sie beste Altersvorsorge-Produkt zu finden? Anteil „wichtig“ oder „sehr wichtig“.
Basis: Befragte mit Sparabsicht, die sich zu der Frage positionieren (n = 1.482; Frauen n = 723, Männer n = 759, 18–24 Jahre n = 145).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife AG, Online-Befragung 11.–14.09.2026, 2.090 Befragte, repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren.
Werte gerundet.

GRAFIK 4 | PRODUKTDESIGN BEIM ALTERSVORSORGEDEPOT

Garantie oder breite Fondsauswahl statt nur zwei Fonds

11 %

entfallen auf die Zwei-Fonds-Variante, wie sie das Standarddepot vorsieht



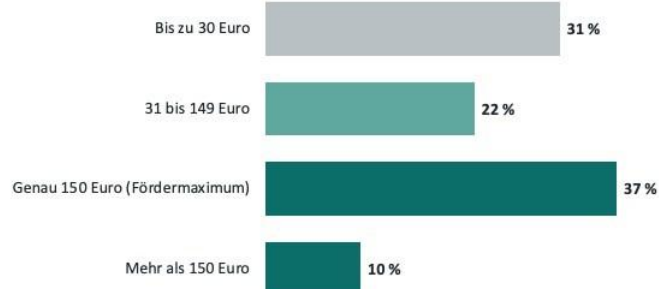
Frage: Das Altersvorsorge-Depot kann man in verschiedenen Varianten abschließen. Welche würden Sie bevorzugen? Mehrfachnennung möglich.
Basis: Nennungen der Befragten, die eine Produktvariante bevorzugen, ohne „Ich kenne mich mit dem Thema nicht aus“, „nichts von alledem“ und „keine Angabe“ (894 Nennungen).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife AG, Online-Befragung 11.–14.09.2026, 2.090 Befragte, repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren.
Werte gerundet.

GRAFIK 5 | INVESTITIONSBEREITSCHAFT

Förderung soll ausgenutzt werden: 47 % zielen auf das Maximum

47 %

wollen 150 Euro im Monat oder mehr investieren – das Fördermaximum liegt bei 150 Euro



Frage: Wie viel würden Sie monatlich investieren wollen in ein solches Produkt (AV-Depot)?

Basis: Befragte, die einen monatlichen Betrag nennen (n = 1.157; entspricht 55 % aller Befragten).

Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife AG, Online-Befragung 11.–14.09.2026, 2.090 Befragte, repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren. Werte gerundet.

Over de enquête

De gegevens van deze enquête zijn gebaseerd op online interviews met leden van het YouGov-panel. Voor deze enquête werden in de periode tussen 11 en 14-09-2026 in totaal 2090 personen ondervraagd. De enquête werd gequoteerd naar leeftijd, geslacht en regio en de resultaten werden vervolgens dienovereenkomstig gewogen. De resultaten zijn representatief voor de woonbevolking in Duitsland vanaf 18 jaar.

Over PrismaLife

PrismaLife AG vierde in 2025 haar 25-jarig bestaan. Het is de toonaangevende Liechtensteinse levensverzekeraar met zetel in Ruggell. Als specialist in nettopolissen zet de onderneming in op een duidelijke scheiding van product en beloning. De maatschappij beheert klantgelden ter waarde van ongeveer 1,7 miljard EUR. De beleggingen in de dekkingspool zijn gericht op esg-criteria. Ook voor klanten biedt PrismaLife veelzijdige fondso oplossingen aan. Meer informatie op: www.prismalife.com

Perscontact

Dr. Hubert Becker, USC

T. +49 160 5801877

hb@us-communications.com