PrismaLife AG
Industriering 40
9491 Ruggell
Liechtenstein

Téléphone: +423 237 00 00
www.prismalife.com

Registre du commerce du Liechtenstein
FL-0002.027.093-3

PrismaNews

Enquête sur le dépôt de prévoyance vieillesse : **La réforme de la prévoyance tombe à point nommé – mais le dépôt standard ne répond pas aux souhaits des épargnants**

- Une grande majorité souhaite un conseil
- Seuls 14 pour cent des personnes interrogées se contentent d'un produit à deux fonds
- Près d'une personne sur deux souhaite utiliser le maximum de la subvention ou même épargner davantage

Ruggell, le [01.10.2026] – La réforme de la prévoyance vieillesse suscite l'intérêt de la population, même si beaucoup ne se sont pas encore penchés plus concrètement sur son contenu. Pourtant, le « produit standard » prévu par la loi sur la réforme de la prévoyance vieillesse (Altersvorsorgereformgesetz) ne semble pas répondre aux besoins de la majorité des futurs clients. C'est ce qui ressort d'une enquête représentative réalisée par YouGov pour PrismaLife AG.

Parmi les personnes interrogées qui attendent de leur prévoyance privée une retraite plus élevée ou un rendement du capital plus important, 88 % souhaitent une option offrant plus de retraite, éventuellement en combinaison avec une prestation monétaire. Seuls 12 % préfèrent une pure prestation monétaire (Graphique 1). « Même si cela est en contradiction avec la réalité d'aujourd'hui, où la prestation monétaire est généralement préférée, cela montre néanmoins que l'inquiétude concernant la retraite est grande », déclare Stefan Opel, CEO de PrismaLife AG. « Le dépôt de prévoyance vieillesse tombe donc à point nommé. »

Beaucoup ne savent pas encore ce qui les attend
Néanmoins, il existe encore un besoin d'information. À environ trois mois du lancement, le dépôt de prévoyance vieillesse est encore inconnu de nombreuses personnes. Seuls 40 % des personnes interrogées savent qu'il s'agit d'une nouvelle forme d'épargne subventionnée par l'État. 41 % déclarent ne pas savoir ce que cela signifie. Les hommes s'estiment mieux informés que les femmes (47 contre 34 %). Chez les 18-24 ans, seuls 27 % connaissent la bonne réponse. (Graphique 2)

Conseil souhaité – peu de décideurs autonomes
En conséquence, 83 % des personnes interrogées qui se positionnent sur la question souhaitent un conseil professionnel. Une souscription sans conseil, telle qu'elle est prévue dans le dépôt standard, n'est envisageable que pour 17 % d'entre elles. Les femmes accordent plus d'importance au conseil (90 %) que les hommes (76 %). Le besoin de conseil est également particulièrement élevé chez les 18-24 ans : ici, 87 % considèrent qu'un conseil est important ou très important. (Graphique 3)

Garantie ou large sélection de fonds plutôt que deux fonds
En ce qui concerne la conception du produit également, les souhaits des clients potentiels s'écartent nettement des caractéristiques du dépôt standard. Seuls 14 % des personnes interrogées qui connaissent le dépôt de prévoyance vieillesse et souhaitent investir préfèrent un produit avec seulement deux fonds. En revanche, 52 % souhaitent des produits avec une garantie de capital. 48 % sont attentifs à un large choix de fonds d'investissement. (Graphique 4)
Pour Stefan Opel, le souhait de garanties est compréhensible, mais pour PrismaLife, l'orientation vers le marché des capitaux est primordiale : « Pour le dépôt de prévoyance, nous proposerons un produit d'assurance lié à des fonds, sans garanties et avec une option de rente viagère. Cela correspond très bien à notre ADN », explique Opel. « Nous sommes convaincus depuis de nombreuses années que la prévoyance vieillesse à long terme pour nos clients passe avant tout par un investissement orienté vers le rendement. Une garantie de prime limite en revanche considérablement les opportunités de rendement et peut même, à long terme, conduire à ce que l'inflation ne soit pas compensée. »

La subvention doit être pleinement exploitée
55 % des personnes interrogées souhaitent investir mensuellement dans le dépôt de prévoyance vieillesse. Parmi elles, 47 % veulent verser le maximum subventionné de 150 EUR par mois, voire plus. 31 % ne souhaitent investir que 30 EUR ou moins. 22 % pensent à des montants compris entre 31 et 149 EUR. (Graphique 5)

La subvention de l'État rend l'entrée plus attrayante, mais elle ne remplace pas une planification individuelle de la prévoyance », explique Opel. « La véritable prestation de conseil commence là où il s'agit de primes d'épargne plus élevées, de lacunes de prévoyance et de la question de savoir quelle combinaison de prévoyance subventionnée, de prévoyance privée et de prévoyance vieillesse professionnelle est judicieuse pour chaque client. »

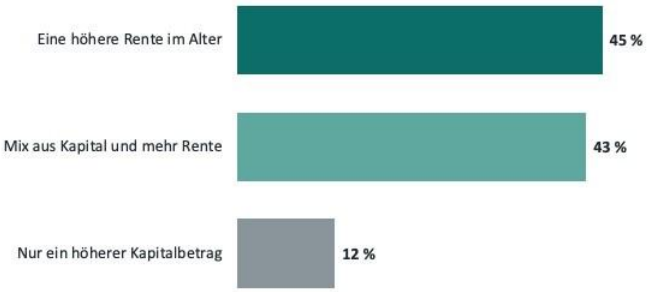
Le conseil est la clé d'une utilisation judicieuse du dépôt de prévoyance vieillesse
« Tout porte à croire que les produits basés sur l'assurance auront leur place dans le dépôt de prévoyance vieillesse. Ils permettent des versements de rente réguliers tout en étant orientés vers le marché des capitaux. Pour cela, il faut toutefois plus que deux fonds standards », déclare Stefan Opel. « Cela relativise également les affirmations publicitaires de certains acteurs du marché qui promettent des coûts minimaux pour les dépôts de prévoyance vieillesse. En effet, elles se rapportent exclusivement aux dépôts standards sans conseil et passent manifestement à côté de l'intérêt du client. Au contraire, le dépôt de prévoyance vieillesse ouvre une véritable fenêtre de conseil pour les intermédiaires qui proposent un conseil global. »

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



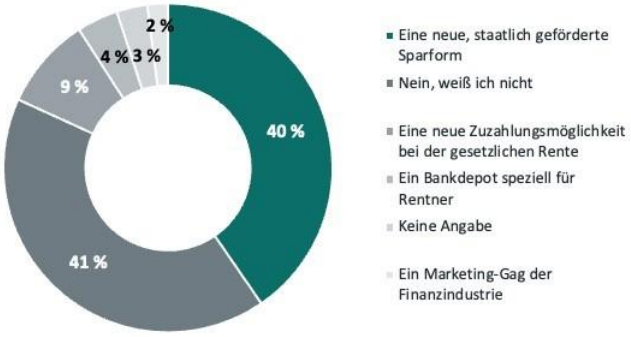
Frage: Was erwarten Sie bzw. wünschen Sie sich von Ihrer privaten Altersvorsorge?
Basis: Befragte mit einer konkreten Erwartung an ihre private Altersvorsorge, ohne „Nichts, ich möchte keine private Altersvorsorge aufbauen" und „weiß nicht / keine Angabe" (n = 1.562).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife 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.

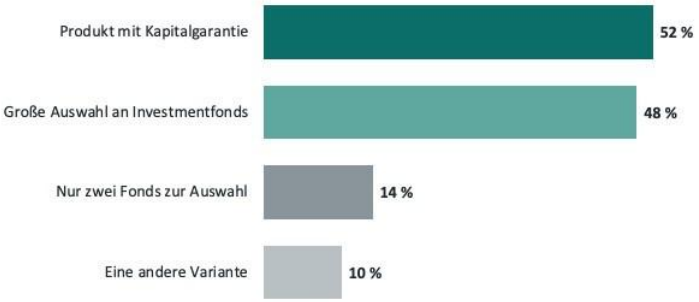
PrismaLife

GRAFIK 4 | PRODUKTDESIGN BEIM ALTERSVORSORGEDEPOT

Garantie oder breite Fondsauswahl statt nur zwei Fonds

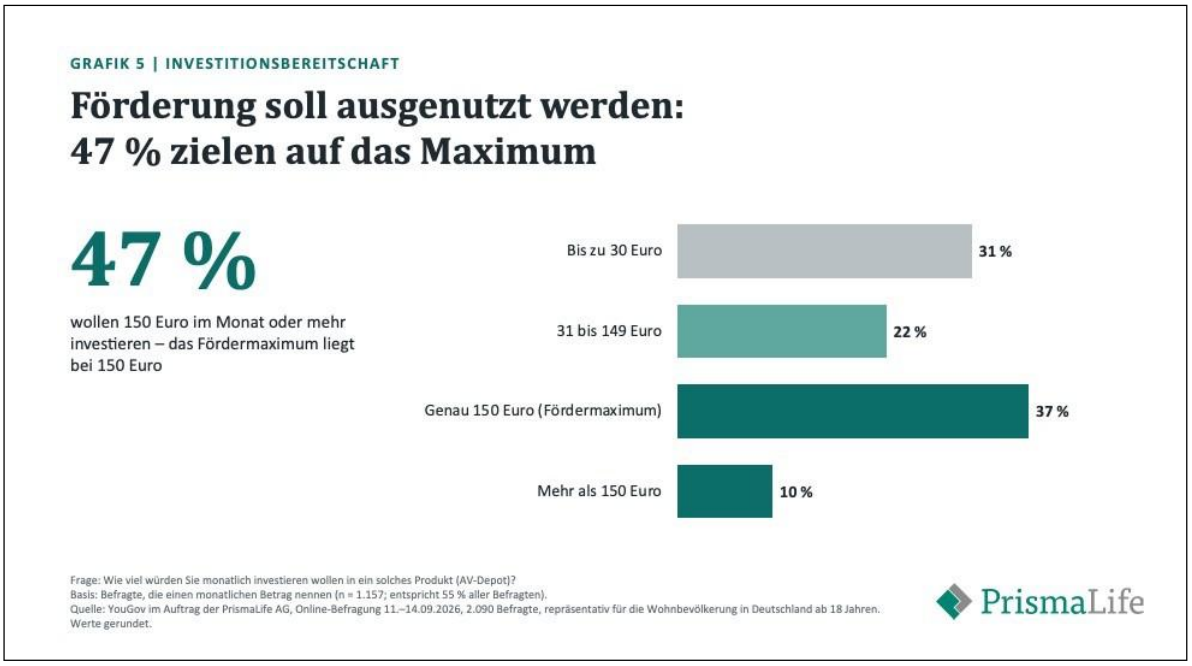
11 %

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.

PrismaLife



À propos de l'enquête
Les données de cette enquête sont basées sur des entretiens en ligne avec des membres du panel YouGov. Pour cette enquête, un total de 2090 personnes a été interrogé entre le 11 et le 14.09.2026. L'enquête a été quotée selon l'âge, le sexe et la région, et les résultats ont ensuite été pondérés en conséquence. Les résultats sont représentatifs de la population résidente en Allemagne âgée de 18 ans et plus.

À propos de PrismaLife
PrismaLife AG a fêté ses 25 ans d'existence en 2025. Elle est la première compagnie d'assurance vie liechtensteinoise, avec son siège à Ruggell. En tant que spécialiste des polices nettes, l'entreprise mise sur une séparation claire entre le produit et la rémunération. La société gère des fonds clients à hauteur d'environ 1.7 milliard d'EUR. Les investissements de la réserve mathématique sont alignés sur les critères ESG. PrismaLife propose également aux clients un large choix de solutions de fonds. Plus d'informations sur : www.prismalife.com

Contact presse
Dr. Hubert Becker, USC
T. +49 160 5801877
hb@us-communications.com