

Pressemitteilung

Umfrage zum Altersvorsorge-Depot:

Die Altersvorsorgereform trifft den Nerv der Zeit – doch das Standarddepot geht an den Wünschen der Sparer vorbei

- ◆ Große Mehrheit will Beratung
- ◆ Nur 14 Prozent der Befragten reicht ein Zwei-Fonds-Produkt
- ◆ Fast jeder zweite möchte Fördermaximum nutzen oder sogar mehr sparen

Ruggell, [01.10.2026] – Die Reform der Altersvorsorge stößt bei den Menschen auf Interesse, auch wenn sich viele noch nicht konkreter mit den Inhalten beschäftigt haben. Doch das im Altersvorsorge-Reformgesetz vorgesehene «Standardprodukt» entspricht offenbar nicht den Bedürfnissen der Mehrheit der künftigen Kunden. Das zeigt eine repräsentative Umfrage von YouGov für die PrismaLife AG.

Von den Befragten, die von ihrer privaten Altersvorsorge eine höhere Rente oder einen höheren Kapitalertrag erwarten, wollen 88 Prozent eine Option, die mehr Rente bringt, gegebenenfalls auch in Kombination mit einer Kapitalleistung. Nur 12 Prozent bevorzugen eine reine Kapitalleistung ([Grafik 1](#)). «Auch wenn das im Widerspruch zur heutigen Realität steht, in der meist die Kapitalleistung bevorzugt wird, zeigt es dennoch, dass die Sorge um die Rente groß ist», sagt Stefan Opel, CEO der PrismaLife AG. «Das Altersvorsorge-Depot trifft also den Nerv der Zeit.»

Viele wissen noch nicht, was kommt

Gleichwohl gibt es noch Informationsbedarf. Rund drei Monate vor dem Start ist das Altersvorsorge-Depot vielen Menschen noch unbekannt. Nur 40 Prozent der Befragten wissen, dass es sich um eine neue, staatlich geförderte Sparform handelt. 41 Prozent geben an, nicht zu wissen, was damit gemeint ist. Männer halten sich für besser informiert als Frauen (47 zu 34 Prozent). Bei den 18- bis 24-Jährigen kennen sogar nur 27 Prozent die richtige Antwort. ([Grafik 2](#))

Beratung gewünscht – wenige Selbstentscheider

Entsprechend wünschen sich 83 Prozent der Befragten, die sich zu der Frage positionieren, eine professionelle Beratung. Ein Abschluss ohne Beratung, wie er im sogenannten Standarddepot vorgesehen ist, kommt nur für 17 Prozent in Frage. Frauen legen mehr Wert auf Beratung (90 Prozent) als Männer (76 Prozent). Besonders hoch ist der Beratungsbedarf auch bei den 18- bis 24-Jährigen: Hier halten 87 Prozent eine Beratung für wichtig oder sehr wichtig. ([Grafik 3](#))

Garantie oder breite Fondsauswahl statt zwei Fonds

Auch beim Produktdesign weichen die Wünsche der potenziellen Kunden deutlich von den Eigenschaften des Standarddepots ab. Nur 14 Prozent der Befragten, die das Altersvorsorge-

Depot kennen und investieren möchten, präferieren ein Produkt mit nur zwei Fonds. Hingegen möchten 52 Prozent Produkte mit einer Kapitalgarantie. 48 Prozent achten auf eine große Auswahl an Investmentfonds. ([Grafik 4](#))

Für Stefan Opel ist der Wunsch nach Garantien nachvollziehbar, trotzdem steht für die PrismaLife die Kapitalmarktorientierung im Vordergrund: «Wir werden für das AV-Depot ein fondsgebundenes Versicherungsprodukt ohne Garantien und mit lebenslanger Rentenoption anbieten. Das passt sehr gut zu unserer DNA», sagt Opel. «Wir sind seit vielen Jahren überzeugt, dass langfristige Altersvorsorge für unsere Kunden vor allem über eine renditeorientierte Kapitalanlage funktioniert. Eine Beitragsgarantie begrenzt dagegen die Renditechancen erheblich und kann langfristig sogar dazu führen, dass die Inflation nicht ausgeglichen wird.»

Förderung soll ausgenutzt werden

55 Prozent der Befragten möchten monatlich in das Altersvorsorge-Depot investieren. Davon wollen 47 Prozent das Fördermaximum von 150 Euro im Monat oder sogar darüber hinaus einzahlen. 31 Prozent möchten nur 30 Euro oder weniger investieren. 22 Prozent denken an Beträge zwischen 31 und 149 Euro. ([Grafik 5](#))

«Die staatliche Förderung macht den Einstieg attraktiver, ersetzt aber keine individuelle Vorsorgeplanung», sagt Opel. «Die eigentliche Beratungsleistung beginnt dort, wo es um höhere Sparbeiträge, Versorgungslücken und die Frage geht, welche Kombination aus geförderter Vorsorge, privater Vorsorge und betrieblicher Altersversorgung für den einzelnen Kunden sinnvoll ist.»

Beratung ist der Schlüssel für einen sinnvollen Einsatz des Altersvorsorgedepots

«Vieles spricht dafür, dass versicherungsbasierte Produkte im Altersvorsorge-Depot ihren Platz haben werden. Sie ermöglichen laufende Rentenzahlungen und sind dennoch kapitalmarktorientiert. Dafür braucht es allerdings mehr als zwei Standardfonds», sagt Stefan Opel. «Damit werden auch die Werbeaussagen einiger Marktteilnehmer relativiert, die minimale Kosten für Altersvorsorge-Depots versprechen. Denn sie beziehen sich ausschließlich auf beratungsfreie Standarddepots und gehen offenbar am Kundeninteresse vorbei. Vielmehr eröffnet das Altersvorsorge-Depot ein echtes Beratungsfenster für Vermittler, die eine ganzheitliche Beratung anbieten.»

Grafiken:

Die benannten und unten abgebildeten Grafiken sind unter den folgenden Links als jpg-Dateien abrufbar:

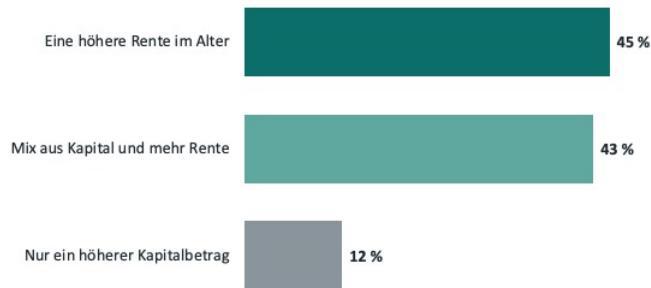
- [Grafik 1: Erwartungen an die Altersvorsorge](#)
- [Grafik 2: Bekanntheit des Altersvorsorge-Depots](#)
- [Grafik 3: Beratungsbedarf](#)
- [Grafik 4: Produktauswahl bzw. gewünschte Produkteigenschaften](#)
- [Grafik 5: Investitionsbereitschaft](#)

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



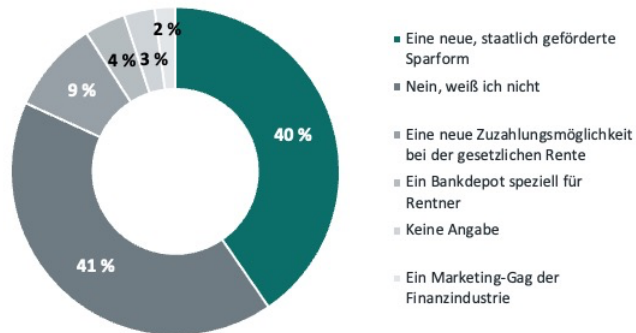
Frage: Was erwarten Sie bzw. wünschen Sie sich von Ihrer privaten Altersvorsorge?
Basis: Befragte mit einer konkreten Erwartung an ihre private Altersvorsorge, ohne „Nichts, ich möchte keine private Altersvorsorge aufbauen“ und „weiß nicht / keine Angabe“ (n = 1.562).
Quelle: YouGov im Auftrag der PrismaLife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



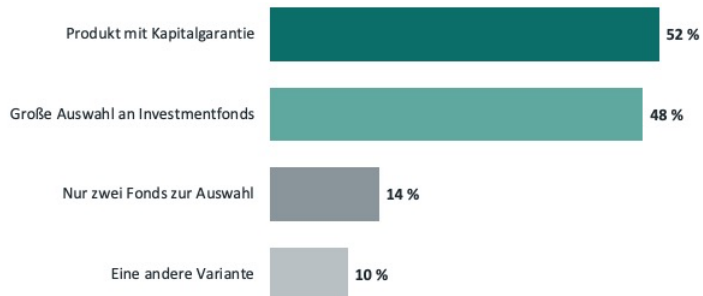
Frage: Wie wichtig ist Ihnen eine professionelle Beratung, um das für Sie beste Altersvorsorge-Produkt zu finden? Anteil „wichtig“ oder „sehr wichtig“.
Basis: Befragte mit Sparabsicht, die sich zu der Frage positionieren (n = 1.482; Frauen n = 723, Männer n = 759, 18–24 Jahre n = 145).
Quelle: YouGov 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



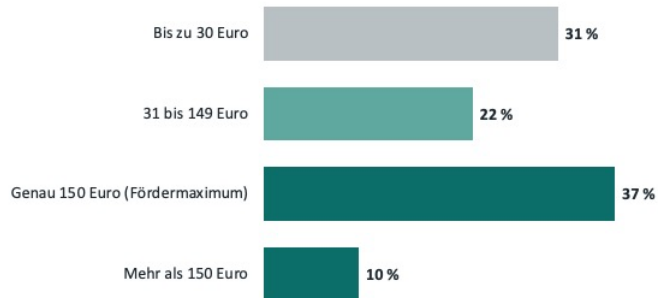
Frage: Das Altersvorsorge-Depot kann man in verschiedenen Varianten abschließen. Welche würden Sie bevorzugen? Mehrfachnennung möglich.
Basis: Nennungen der Befragten, die eine Produktvariante bevorzugen, ohne „Ich kenne mich mit dem Thema nicht aus“, „nichts von alledem“ und „keine Angabe“ (894 Nennungen).
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.

Über die Umfrage

Die Daten dieser Befragung basieren auf Online-Interviews mit Mitgliedern des YouGov-Panels. Für diese Befragung wurden im Zeitraum zwischen dem 11. und 14.09.2026 insgesamt 2090 Personen befragt. Die Erhebung wurde nach Alter, Geschlecht und Region quotiert und die Ergebnisse anschließend entsprechend gewichtet. Die Ergebnisse sind repräsentativ für die Wohnbevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren.

Über PrismaLife

Die PrismaLife AG feierte 2025 ihr 25jähriges Bestehen. Sie ist die führende liechtensteinische Lebensversicherung mit Sitz in Ruggell. Als Spezialist für Nettopolizen setzt das Unternehmen auf eine klare Trennung von Produkt und Vergütung. Die Gesellschaft verwaltet Kundengelder in Höhe von rund 1.7 Milliarden Euro. Die Kapitalanlagen im Deckungsstock sind nach ESG-Kriterien ausgerichtet. Auch für die Kunden bietet PrismaLife zahlreiche Fondslösungen an. Weitere Informationen unter: www.prismalife.com

Pressekontakt

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