Deutsches Institut für
Vermögensbildung und Alterssicherung

# Pressemitteilung

**Sonderbefragung „Value of Advice“:**

## Wer beraten wird, sorgt früher vor und spart besser

**„Value for Money“ ist zentrales ein Prinzip der europäischen Finanzmarktregulierung und der Wohlverhaltensaufsicht der BaFin. Im Fokus dabei stehen meist die Abschlusskosten, ohne dabei die Frage zu beantworten, welchen Wert persönliche Beratung stiftet. Das DIVA wollte im Rahmen einer repräsentativen Umfrage genau das wissen.**

**Frankfurt/Main, 09. Juli 2026.** Persönliche Finanzberatung verschafft den Beratenen Klarheit. Und mit ihr sorgen die Menschen früher vor und sparen regelmäßiger als diejenigen, die keine Beratung erhalten haben. Dies sind die zentralen Botschaften einer Sonderbefragung des DIVA unter 2.000 Bürgerinnen und Bürgern mit der Überschrift „Value of Advice“ – der Wert der Beratung. Die Ergebnisse der Befragung setzen damit einen klaren Kontrapunkt zum Prinzip des Value for Money, bei dem Beratung immer nur aus dem Blickwinkel ihrer Kosten, nicht aber ihres Wertes einbezogen wird.

Dies wäre aber mehr als angebracht. Denn rund 61 Prozent der Befragten mit Beratung beginnen mit ihrer privaten Altersvorsorge bereits vor dem 35. Lebensjahr, während es bei denen ohne Beratung nur rund 41 Prozent sind. Und rund 73 Prozent der Beratenen legen monatlich oder mehrmals im Jahr Geld für Altersvorsorge und Vermögensbildung beiseite, bei Befragten ohne Beratung sind es rund 55 Prozent.

### Viele ohne Beratung überfordert

Fragt man die Menschen danach, wie sie ihre heutige Situation einschätzen würden, wenn keine Beratung stattgefunden hätte, zeigt sich deutlich, dass Finanzentscheidungen überhaupt erst durch Beratung angestoßen werden. So gaben 50,4 Prozent der Befragten mit Beratung an, dass sie ohne diese ihre Verträge vermutlich nie abgeschlossen hätten. „Eindeutiger kann die ökonomische Werthaltigkeit der Finanzberatung nicht zum Ausdruck kommen. Vereinfacht gesagt: Wer nicht beraten wird, handelt häufig gar nicht. Und das ist wohl das schlechteste aller Szenarien“, kommentiert Prof. Dr. Oliver Schellenberger, wissenschaftlicher Direktor des DIVA. Die Ursachen dafür: 48,8 Prozent gaben an, dass ihnen durch die Beratung Ängste und Unsicherheit genommen wurden, 47,1 Prozent, dass sie ohne Beratung mit den Fragen und Formularen beim Vertragsabschluss überfordert gewesen wären.

### Altersvorsorgereformgesetz geht an breiten Bevölkerungsschichten vorbei

Fragezeichen wirft vor diesem Hintergrund das zum 1.1.2027 in Kraft tretende Altersvorsorgereformgesetz auf. „Das Gesetz ist wie mit einem roten Faden mit der Value-for-Money-Ideologie durchzogen. Finanzprodukte sollen einfach und kostengünstig sein, damit die Menschen sie selbst abschließen können. Das setzt aber Eigeninitiative voraus. Und genau diese ist bei einem Großteil der Bevölkerung nicht vorhanden. Ohne den Anstoß eines Beraters geht das Gesetz so ins Leere“, kommentiert Dr. Helge Lach, Vorsitzender des BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater, einer der Träger-

verbände des DIVA. Norman Wirth vom AfW ergänzt: „Das Gesetz ist klar beratungsunfreundlich. Mit dem Zillmerverbot für die Lebensversicherung sind die bisherigen Vergütungen für Beratung in gleicher Höhe kaum noch darstellbar, und dies, obwohl der Beratungsaufwand wegen ganz neuer Produktkategorien wie dem Altersvorsorgedepot eher noch steigt.“

**Finanzbildung mit Beratung ist höher**

Ein weiterer bedeutender Mehrwert von Finanzberatung ist die Verbesserung der finanziellen Allgemeinbildung der Beratenen. Von ihnen trauen sich 58 Prozent zu, gute finanzielle Entscheidungen für die Zukunft zu treffen, während dies bei den nicht Beratenen nur 46,6 Prozent sind. Und rund 63 Prozent der Beratenen wissen, welche Formen der privaten Altersvorsorge für sie relevant sind, bei den nicht Beratenen sind es rund 45 Prozent.

Dazu Martin Klein vom Votum Verband: „Der entscheidende Punkt ist der frühere Start. Wer beraten wird, setzt sich früher mit der eigenen Altersvorsorge auseinander, verbessert seine Finanzbildung – und findet so leichter in eine regelmäßige Sparroutine. Genau darin liegt der praktische Wert qualifizierter Beratung: Sie erklärt Zusammenhänge, übersetzt langfristige Ziele in konkrete Spargewohnheiten und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zu einer auskömmlichen persönlichen Altersvorsorge."

*Repräsentative Bürgerbefragung (Deutschland) mit 2.000 Befragten, durchgeführt als DIVA-Sonderbefragung mit INSA-CONSULERE zu „Value of Advice“ im Auftrag der DIVA Trägerverbände BDV, VOTUM und AfW; Feldzeit: Juni 2026. Ausgewiesene Teilstichproben je Frage. Alle Ergebnisse sind auf der Website des DIVA zu finden.*

*Folgen Sie uns auch auf* LinkedIn

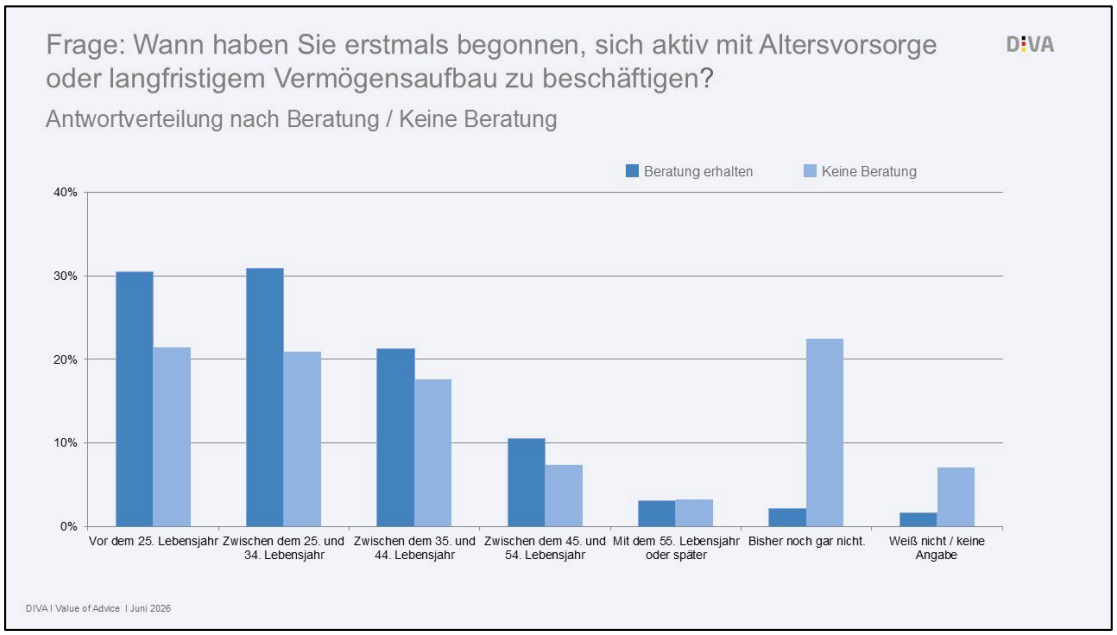



Abb. 1.: Bürger beschäftigen sich früher mit der Altersvorsorge, wenn sie beraten wurden.

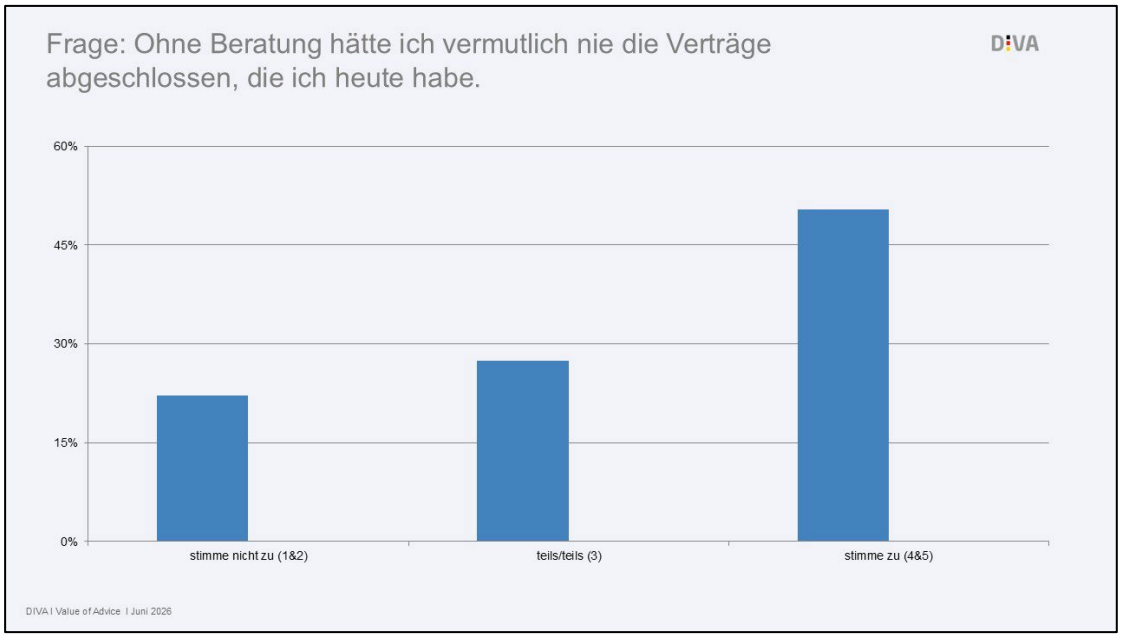



Abb. 2.: Bürger, die Beratung erhalten haben, hätten die abgeschlossenen Verträge heute nicht für ihre Altersvorsorge.

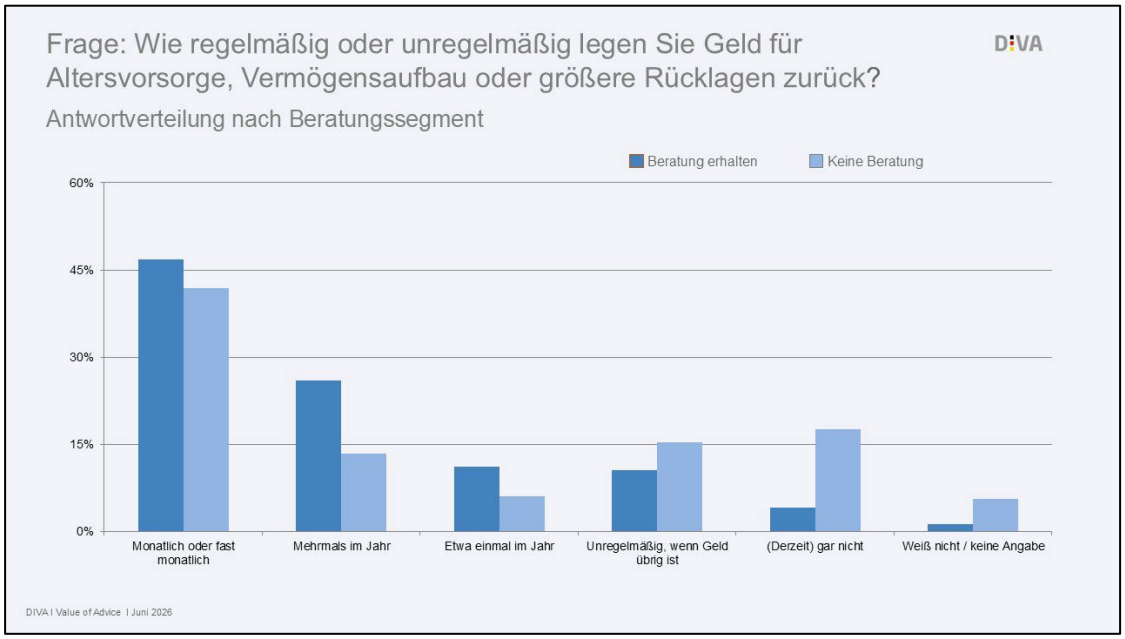



Abb. 3: Bürger sparen regelmäßiger, wenn sie beraten wurden.

**DIVA – Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung**

Das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) untersucht regelmäßig Einstellungen, Erwartungen und Verhaltensweisen der Menschen in Deutschland zu Altersvorsorge, Geldanlage und finanzieller Zukunftssicherung. Ziel ist es, empirische Impulse für eine bessere Vorsorgekultur, eine höhere finanzielle Handlungsfähigkeit und eine sachliche öffentliche Debatte zu liefern. Das DIVA wird von vier namhaften Vermittlerverbänden getragen: dem Bundesverband Finanzdienstleistung AfW, VOTUM, dem Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) und dem Bundesverband der Assekuranzführungskräfte VGA. Die wissenschaftliche Leitung liegt bei FHDW-Professor Dr. Oliver Schellenberger.

**Kontakt**

Prof. Dr. Oliver Schellenberger, Wissenschaftlicher Direktor
Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung
Kleiner Hirschgraben 10-12 I 60311 Frankfurt/Main
Tel. 069 2562 6998-0
oliver.schellenberger@diva.de I www.diva.de