



VOTUM

Das Beratungs-Plus: Der Wert persönlicher Finanzberatung in Zahlen

Warum qualifizierte Finanzberatung einen echten Mehrwert für die Menschen und die Gesellschaft leistet. Und warum die Politik dieses Potential nutzen sollte.

Worum es geht

- **Beratung leistet einen messbaren Mehrwert für den Einzelnen.** Beratene Menschen beginnen früher mit der Vorsorge, sparen regelmäßiger und höhere Anteile ihres Einkommens, verstehen ihre Finanzen besser, sind krisenfester und blicken zuversichtlicher in die Zukunft.
- **Dieser individuelle Mehrwert summiert sich zu gesellschaftlichem Nutzen.** Millionen gut beratener Haushalte bedeuten: geringeres Altersarmutsrisiko, stabilere Haushalte in Krisensituationen, Finanzbildung in der Fläche und funktionierenden Wettbewerb auf den Vorsorgemärkten.
- **Finanzberatung ist Lebensbegleitung, nicht Produktvermittlung.** Sie bildet die Lebensrealität eines Menschen finanziell ab und führt Absicherung von Lebensrisiken, Rücklagenbildung, Finanzierung, Vermögensaufbau und Altersvorsorge zu einem konsistenten Ganzen zusammen.
- **Das Beispiel Altersvorsorge zeigt:** Sie muss aktiv an die Menschen herangetragen werden und entsteht nicht aus einem Impuls der Menschen. Digitale Abschlusstrecken und staatliche Standardlösungen können persönliche Ansprache und Begleitung nicht ersetzen.
- **Beratung darf nicht systematisch entwertet werden.** Wer Beratung durch Vergütungseingriffe, ausufernde Bürokratie oder beratungsfreie Standardmodelle unattraktiv macht, nimmt den Menschen den wichtigsten Zugangsweg zu finanzieller Vorsorge.

Money for Value – Beratung ist mehr als ein Kostenfaktor

Über Finanzberatung wird in Deutschland und Europa gerade viel diskutiert – über Vergütungsmodelle, Dokumentationspflichten, Produktregulierung und zuletzt über die Frage, welche Rolle Beratung in der Umsetzung der Altersvorsorgereform spielen soll. Im Zentrum steht dabei zunehmend ein Begriff: Value for Money. Mit der Retail Investment Strategy (Kleinanlegerstrategie) wird er von der politischen Formel zur Rechtspflicht – Kosten müssen künftig nachweislich „gerechtfertigt und verhältnismäßig“ sein. Bemerkenswert ist allerdings, dass der Gesetzgeber zwar ein Verhältnis von Preis und Leistung einfordert, die Leistungsseite der Beratung selbst aber nie definiert hat. Im Mittelpunkt der Debatte stehen fast immer die Kosten, nicht aber die Gegenleistung. Lässt sich dieser Nutzen belastbar messen? Und in welchem Verhältnis steht er zu den Kosten?

Die repräsentative DIVA-Sonderbefragung „Value of Advice“ (Juni 2026, n = 2.000) vergleicht erstmals für Deutschland systematisch Menschen, die in den vergangenen fünf Jahren persönliche Finanzberatung in Anspruch genommen haben, mit Menschen ohne Beratungskontakt. Über alle untersuchten Bereiche hinweg weisen Menschen mit Beratungskontakt bessere Werte auf: Sie beginnen häufiger früher mit der Vorsorge, sparen regelmäßiger und höhere Anteile ihres Einkommens, verfügen über mehr Finanzwissen und Rücklagen und blicken zuversichtlicher auf ihre finanzielle Zukunft.

Die DIVA-Befunde stehen dabei nicht allein. Sie fügen sich in einen breiten internationalen Forschungsstand, der den Wert von Finanzberatung seit über zwei Jahrzehnten dokumentiert – von quantifizierbaren Rendite- und Vermögenseffekten (u. a. Kinniry et al. 2022; Blanchett und Kaplan 2013; Montmarquette und Viennot-Briot 2015; Financial Conduct Authority 2025) über nachweislich besseres Sparverhalten (Hermansson 2016) bis zu Verhaltens- und Wohlbefindenseffekten (Morningstar 2020; FPSB 2024).

Zugleich zeigt die Studie den Handlungsbedarf: Nur 37,5 Prozent der Bürgerinnen und Bürger haben in den vergangenen fünf Jahren überhaupt eine persönliche Finanzberatung erhalten; 59,1 Prozent hatten keinerlei Beratungskontakt. Dieses Bild wird durch eine aktuelle repräsentative YouGov-Umfrage (2025) bestätigt: Demnach haben sich lediglich 24 Prozent der Deutschen in den vorausgegangenen zwölf Monaten persönlich beraten lassen – wichtige finanzielle Themen bleiben so unerledigt. Jede politische Maßnahme, die Beratung zusätzlich erschwert oder unattraktiv macht, verschärft dieses Problem (YouGov 2025).

Quelle: DIVA-Sonderbefragung „Value of Advice“, Juni 2026, repräsentative Bürgerbefragung (n = 2.000), Beratungssegmentierung (Frage 1).

Der Mehrwert für den Einzelnen: Beratung wirkt – messbar

Der Unterschied zwischen Beratenen und Nicht-Beratenen zieht sich konsistent durch alle abgefragten Dimensionen – vom ersten Schritt in die Vorsorge über das laufende Sparverhalten bis zu Wissen, Krisenfestigkeit und Zuversicht:

- **Überhaupt ein Anfang:** Nur 2,1 % der Beratenen haben sich noch gar nicht mit Altersvorsorge oder Vermögensaufbau beschäftigt – ohne Beratung: 22,5 %.
- **Früherer Start:** 61 % der Beratenen beginnen vor dem 34. Lebensjahr mit dem Vermögensaufbau – ohne Beratung: 41 %. Wer früher beginnt, profitiert über Jahrzehnte vom Zinseszinsseffekt.
- **Regelmäßigkeit und Höhe:** 84 % der Beratenen legen mindestens einmal jährlich Geld zurück; 68 % sparen 5 % oder mehr ihres Haushaltsnettoeinkommens fürs Alter (ohne Beratung: 43 %). Keine monatliche Sparquote erfüllen: 5,2 % der Beratenen – gegenüber 23,0 % der Nicht-Beratenen.
- **Mehr Wissen:** 62,7 % der Beratenen verstehen grundsätzlich ihre Vorsorgemöglichkeiten (ohne Beratung: 44,7 %). Bei Grundkonzepten wie Risikostreuung antworten 26,3 % der Nicht-Beratenen mit „Weiß nicht“ – unter Beratenen nur 9,0 %.

AUF DEN PUNKT

Das Beratung-Plus zeigt empirische Ergebnisse: früherer Einstieg, höhere Sparquoten, mehr Finanzwissen, größere Krisenfestigkeit bei den Beratenen. Beratung ist damit der wirksamste Hebel gegen Vorsorgelücken – und wirkt genau dort, wo staatliche Aufklärungskampagnen allein nicht ausreichen.

- **Mehr Krisenfestigkeit:** Nur 12,8 % der Beratenen könnten bei einem plötzlichen Einkommensausfall weniger als einen Monat aus Rücklagen bestreiten bei den 26,8 % der Nicht-Beratenen waren es hingegen mehr als doppelt so viele.
- **Mehr Zuversicht:** 50,2 % der Beratenen empfinden ihre finanzielle Zukunft als planbar (ohne Beratung: 32,4 %); 40,3 % vertrauen darauf, ihren Lebensstandard im Alter zumindest teilweise halten zu können (ohne Beratung: 30,0 %).

Quelle: DIVA, Value of Advice, Juni 2026: Fragen 6, 7, 9, 10, 11, 14, 17 sowie Executive Summary.

Dass die Menschen diese Wirkung der Beratung selbst zuschreiben, indiziert die Studie unmittelbar: 51,9 Prozent der Beratenen sagen, erst durch die Beratung sei ihnen deutlich geworden, wie man sinnvoll spart und fürs Alter vorsorgt. 50,4 Prozent hätten ohne Beratung ihre heutigen Verträge vermutlich nie abgeschlossen. 48,8 Prozent bestätigen, die Beratung habe ihnen Ängste und Unsicherheit im Umgang mit Finanzprodukten genommen.

Quelle: DIVA, Value of Advice, Juni 2026: Frage 5 (subjektive Wirkung), Frage 17 (Bereitschaft zu erneuter Beratung, kumuliert).

Die internationale Forschung bestätigt und quantifiziert den Effekt

Auch internationale Studien gelangen zu quantifizierbaren Ergebnissen hinsichtlich des Effekts von Finanzberatung. Der internationale Vermögensverwalter Vanguard beziffert den Mehrwert guter Beratung auf bis zu drei Prozentpunkte Rendite pro Jahr – der größte Einzelfaktor ist dabei das „Behavioral Coaching“, also der Schutz der Anleger vor eigenen Verhaltensfehlern wie Panikverkäufen in Krisenphasen (Kinniry et al. 2022). Russell Investments quantifiziert allein diesen Verhaltenseffekt in einer 13-Jahres-Langzeitbetrachtung auf 2,30 Prozentpunkte jährlich (Russell Investments 2025). Die Finanzwissenschaftler David Blanchett und Paul Kaplan (2013) zeigen, dass Finanzplanung ein „Gamma“ von 1,82 Prozentpunkten pro Jahr erzeugt – das entspricht rund 29 Prozent mehr Ruhestandseinkommen. Für beratene Teilnehmer betrieblicher Vorsorgepläne weist eine Studie der Unternehmen Aon Hewitt und Financial Engines aus dem Jahre 2014 3,32 Prozentpunkte höhere Median-Nettorenditen pro Jahr nach; über zwanzig Jahre bedeutet das nahezu eine Verdopplung des Endvermögens.

Auch für Sparverhalten und Vermögensaufbau besteht eine Befundlage: Montmarquette und Viennot-Briot (2015) zeigen, dass mehrjährige Beratung die Wahrscheinlichkeit einer positiven Sparquote um 26 Prozentpunkte erhöht und zu signifikant höherem Finanzvermögen führt – getrieben durch höhere Sparraten, Diversifikation und Steueroptimierung, nicht durch Spekulation. Die britische Finanzaufsicht FCA weist für beratene Haushalte im Durchschnitt rund doppelt so hohes Vermögen aus wie für nicht beratene (Financial Conduct Authority 2025). Hermansson (2016) belegt im Differenz-von-Differenzen-Design, dass Beratungsgespräche die monatlichen Sparraten messbar erhöhen. Und besonders relevant für die Verteilungsfrage: Der Nutzen von Beratung ist dort am größten, wo das eigene Finanzwissen am geringsten ist – Beratung kompensiert fehlende finanzielle Vorbildung (von Gaudecker 2015; Wang et al. 2024).

Der Mehrwert reicht dabei über das Finanzielle hinaus: 86 Prozent beratener Anleger berichten von mehr innerer Ruhe (Vanguard 2025); gut die Hälfte der Kunden von Finanzplanern weltweit gibt einen positiven Einfluss auf psychische Gesundheit und Familienleben an (FPSB 2024). Diese Befunde decken sich unmittelbar mit den DIVA-Ergebnissen zu Zuversicht, Planbarkeit und dem Abbau von Ängsten.

Bemerkenswert ist die Konsistenz des Gesamtbildes: Über unterschiedliche Länder, Datengrundlagen und Studiendesigns hinweg – von Längsschnitt- und Differenz-von-Differenzen-Analysen (Hermansson 2016) über großskalige Mikrodaten (Wang et al. 2024) bis zur repräsentativen Bürgerbefragung des DIVA – zeigt sich in vielen Hinsichten dasselbe Muster: Beratung geht mit früherem Beginn, höheren und regelmäßigeren Sparraten, besserer Diversifikation, mehr Wissen und mehr Zuversicht einher. Selbst die kritischen Studien bestätigen die positiven Effekte auf Sparverhalten und Vermögensstruktur – sie relativieren lediglich reine Renditeversprechen (Foerster et al. 2017). **Der Wert der Beratung liegt in der Aktivierung und Begleitung der Menschen.**

Der Mehrwert für die Gesellschaft: Aus Millionen guter Entscheidungen wird kollektiver Nutzen

Was auf der Ebene des Einzelnen als bessere Vorsorge, höhere Rücklagen und mehr Finanzwissen sichtbar wird, entfaltet in der Summe gesamtgesellschaftliche Wirkung. Finanzberatung ist damit weit mehr als eine private Dienstleistung – sie erfüllt eine gesellschaftliche Funktion:

- **Entlastung der Sozialsysteme:** Jeder Haushalt, der frühzeitig und ausreichend privat vorsorgt, reduziert das Risiko späterer Altersarmut – und damit künftige Lasten für Grundsicherung und Steuerzahler. Beratung setzt genau dort an, wo diese Vorsorge sonst unterbliebe: bei den 22,5 Prozent der Nicht-Beratenen, die noch gar nicht begonnen haben, und den 23 Prozent, die nichts fürs Alter zurücklegen.
- **Stabilität in Krisen:** Haushalte mit Rücklagen und Absicherung geraten bei Jobverlust, Krankheit oder unerwarteten Ausgaben seltener in Überschuldung und Abwärtsspiralen. Die deutlich höhere finanzielle Resilienz der Beratenen ist ein Stabilitätsgewinn für die gesamte Volkswirtschaft. Hinzu kommt: Beratung dämpft prozyklisches Anlegerverhalten – die durch Timing-Fehler entstehende „Behavior Gap“ von vier bis fünf Prozentpunkten jährlich (DALBAR, laufend) können Berater nachweislich reduzieren (Kinniry et al. 2022; Russell Investments 2025), was auch die Kapitalmärkte insgesamt stabilisiert.
- **Finanzbildung in der Fläche:** Die messbaren Wissensunterschiede zwischen Beratenen und Nicht-Beratenen zeigen: Beratung ist gelebte Finanzbildung – millionenfach im Jahr, in jedem Beratungsgespräch, ohne dass der Staat dafür Programme auflegen muss. Kein anderes Instrument erreicht Erwachsene aller Bildungs- und Einkommensgruppen so unmittelbar. Die volkswirtschaftliche Bedeutung dieses Kanals ist erheblich: Schon moderat höhere finanzielle Grundbildung geht mit rund 12.000 Euro mehr Nettovermögen pro Haushalt einher, vermittelt über bessere Altersvorsorgeplanung (van Rooij, Lusardi und Alessie 2012); finanzielle Bildungsangebote steigern nachweislich Sparquoten und Vorsorgebeteiligung – am stärksten bei zuvor schwachen Sparern (Bernheim und Garrett 2003).
- **Zugang für alle – nicht nur für Vermögende:** Das in Deutschland etablierte Nebeneinander von provisions- und honorarbasierter Beratung stellt sicher, dass auch Haushalte mit kleinen und mittleren Einkommen beraten werden – ohne Vorabkosten. Beratung ist damit ein Instrument der Teilhabe am Kapitalmarkt und an qualifizierter Finanzbegleitung. Die Forschung unterstreicht die verteilungspolitische Dimension: Der Nutzen von Beratung ist gerade bei Menschen mit geringem Finanzwissen am größten – Beratung gleicht aus, was Elternhaus und Schule nicht vermittelt haben (von Gaudecker 2015; Wang et al. 2024).
- **Funktionierender Wettbewerb:** Beratung befähigt Menschen, zwischen Anbietern und Produkten zu wählen. Erst diese informierte Wahl erzeugt den Wettbewerbsdruck, der Qualität und Kosten der Angebote im Sinne der Verbraucher optimiert – auf privaten Märkten ebenso wie im künftigen Nebeneinander von staatlichen und privaten Vorsorgelösungen.

AUF DEN PUNKT

Beratung stärkt die finanzielle Resilienz der Gesellschaft: Sie senkt künftige Lasten der Grundsicherung, erhöht die Krisenfestigkeit von Haushalten und Kapitalmärkten und vermittelt Finanzwissen dort, wo staatliche Programme nicht hinreichen. Und sie tut das für alle Einkommensgruppen – am wirksamsten für jene mit dem geringsten Vorwissen.

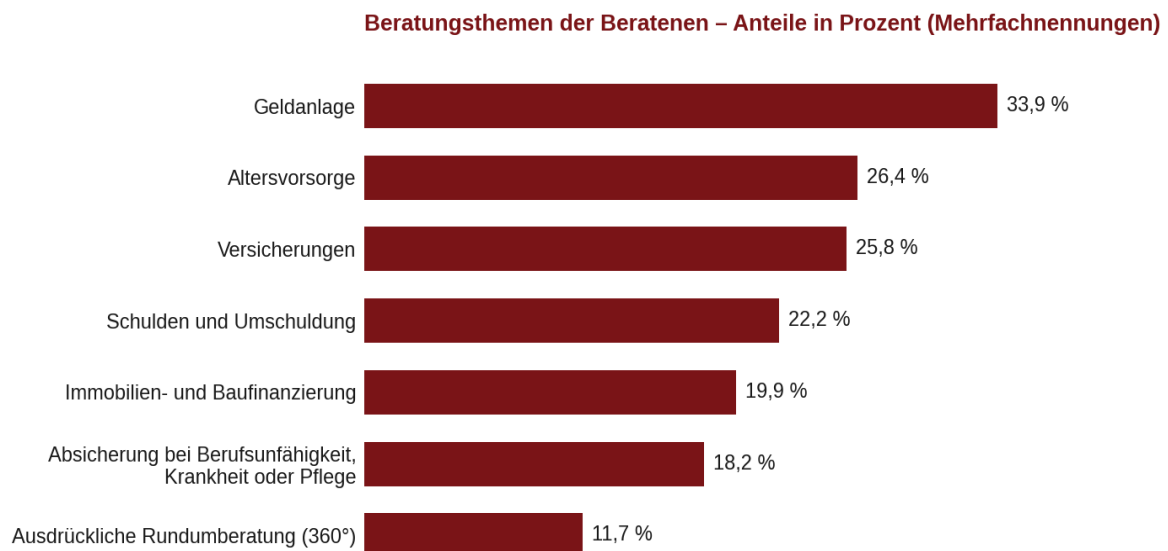
Quelle: Datengrundlage: DIVA, Value of Advice, Juni 2026 (Fragen 7, 9, 10, 11, 12–16); ergänzend die im Text zitierte Literatur (siehe Literaturverzeichnis); Wettbewerbsargument vgl. VOTUM-Pressemitteilung zum Bericht der Alterssicherungskommission, 29. Juni 2026.

Die 360-Grad-Betrachtung der finanziellen Lebensrealität

Woraus speist sich dieser Mehrwert? Die öffentliche Debatte verengt Finanzberatung häufig auf die Vermittlung einzelner Produkte – etwa der Altersvorsorge. Diese Sichtweise verkennt den Kern der Dienstleistung. Gute Finanzberatung begleitet das finanzielle Abbild der Lebensrealität eines Menschen – über alle Lebensphasen und Lebenslagen hinweg. Dazu gehört die Absicherung existenzieller Lebensrisiken wie Berufsunfähigkeit, Krankheit und Pflegebedürftigkeit ebenso wie der Aufbau von Rücklagen für Unvorhergesehenes, die Haushalts- und Sparplanung, die Finanzierung von Wohneigentum als Baustein des Vermögensaufbaus, die Geldanlage, der Umgang mit Krediten und Entschuldung – und selbstverständlich die Altersvorsorge.

Entscheidend ist: Diese Themen sind jedes für sich komplex, und sie greifen ineinander. Ohne Absicherung der eigenen Arbeitskraft steht jeder langfristige Sparplan auf tönernen Füßen. Eine Immobilienfinanzierung verändert die gesamte Vorsorge- und Absicherungsarchitektur eines Haushalts. Wer keine liquiden Rücklagen hat, löst im Ernstfall genau die Verträge auf, die seine Altersvorsorge tragen sollten. Kein digitales Einzelprodukt und keine isolierte Abschlussstrecke kann diese Wechselwirkungen erfassen. Genau in der Rundumbetrachtung – der Fähigkeit, die finanzielle Gesamtsituation eines Menschen zu ordnen, Prioritäten zu setzen und die Bausteine aufeinander abzustimmen – liegt die eigentliche Kompetenz und der gesellschaftliche Wert des Beratungsberufsstandes. Finanzberatung ist in diesem Sinne Daseinsvorsorge: Fürsorge für die finanzielle Stabilität von Menschen und Familien in allen Lebenslagen.

Die Studie belegt, dass die Beratungsrealität diesem ganzheitlichen Bild längst entspricht – Beratung findet dort statt, wo das Leben finanzielle Fragen aufwirft:



Quelle: DIVA, Value of Advice, Juni 2026: Frage 3 (Beratungsthemen, Mehrfachantworten); Frage 12 (Selbsteinschätzung Versicherungen und Absicherung: hohe Kompetenz 36,2 % der Beratenen vs. 20,3 % der Nicht-Beratenen).

Bemerkenswert ist, dass auch die internationale Forschung den Wert der Beratung genau in dieser ganzheitlichen Planungs- und Begleitungsleistung verortet – nicht in der Auswahl einzelner Produkte: Das von Blanchett und Kaplan (2013) quantifizierte „Gamma“ speist sich aus Faktoren wie Entnahmeplanung, Steuereffizienz und Gesamtallokation – also aus der Abstimmung der Bausteine aufeinander. Martin und Finke (2014) zeigen, dass der Vermögenseffekt der Beratung dann entsteht, wenn ein belastbarer Gesamtplan aufgesetzt wird – die Planung selbst ist der Werttreiber. Cici, Kempf und Sorhage (2017) weisen greifbare Vorteile durch die steuerliche Expertise der Berater nach. Wer Beratung auf Produktvermittlung reduziert, misst sie an der falschen Stelle.

In aller Kürze:

- Wer beraten wird, startet früher in die Vorsorge, legt konstanter und mit höherem Einkommensanteil zurück, durchschaut die eigenen Finanzen klarer und geht gelassener in die Zukunft.
- Millionenfach beraten heißt in der Summe: weniger Armut im Alter; Haushalte, die Rückschläge abfedern können; Finanzwissen ohne staatliche Kampagne und Anbieter, die sich am Wettbewerb messen lassen müssen.
- Beratung setzt an der konkreten Lebenssituation an und verzahnt, was sonst fragmentiert ist– Risikoabsicherung, Rücklagen, Finanzierung, Vermögensaufbau und Altersvorsorge werden zu einem stimmigen Ganzen.
- Kaum jemand regelt aus eigenem Antrieb seine Alters- und Daseinsvorsorge; sie muss aktiv angesprochen und verstetigt werden – weder Online-Strecken noch staatliche Standardprodukte leisten diese Ansprache und Begleitung.
- Vergütungseingriffe, wachsende Bürokratie und beratungsfreie Standardmodelle schwächen nicht die Branche, sondern kappen den Zugangsweg jener Menschen, die ohne Beratung überhaupt nicht vorsorgen.

Das Beispiel Altersvorsorge: Warum es ohne Beratung nicht geht

Vorsorge entsteht nicht von allein

Nirgends zeigt sich die Bedeutung persönlicher Beratung deutlicher als bei der Altersvorsorge. Sie gehört zu den Entscheidungen, die Menschen systematisch aufschieben: Der Nutzen liegt Jahrzehnte in der Zukunft, der Verzicht beginnt sofort, die Materie ist komplex, und ein natürlicher Anlass fehlt. Niemand sitzt am Dienstagabend zu Hause und beschließt spontan, jetzt seine Altersvorsorge zu regeln. Vorsorgeentscheidungen entstehen fast nie aus einem inneren Impuls – sie entstehen, wenn jemand das Thema an die Menschen heranträgt, es verständlich macht und durch den Entscheidungsprozess begleitet. Die dargestellten Zahlen belegen genau dies: Der Beratungskontakt ist der entscheidende Auslöser dafür, dass Vorsorge überhaupt beginnt – und früh genug beginnt.

Diesen Befunden liegt ein bekanntes verhaltensökonomisches Muster zugrunde: die Mind-Behavior-Gap – die Lücke zwischen dem Wissen um die Notwendigkeit von Altersvorsorge und dem tatsächlichen Abschluss. Persönliche Beratung ist der empirisch wirksamste Mechanismus, diese Lücke zu schließen (Deutsches Institut für Altersvorsorge 2025).

Wie wenig tragfähig die Erwartung ist, die Menschen würden Beratung und Vorsorge schon von sich aus nachfragen, zeigt ein vielbeachtetes Experiment: Als eine große Direktbank ihren Kunden kostenlose, unabhängige und nachweislich vorteilhafte Anlageberatung aktiv anbot, nahmen lediglich fünf Prozent das Angebot an (Bhattacharya et al. 2012). Selbst ein Gratisangebot findet ohne persönliche Ansprache kaum Abnehmer.

Digitale Abschlussstrecken und staatliche Standardlösungen ersetzen keine Beratung

Vereinfachte digitale Abschlussprozesse sind zu begrüßen – sie beantworten aber nur die Frage, wie jemand abschließt, der sich bereits entschieden hat. Sie beantworten nicht die vorgelagerte Frage, wie Menschen zu dieser Entscheidung gelangen. Wer die Verbreitung der Altersvorsorge allein auf Selbstabschlüsse und staatliche Defaults stützt, setzt ein Maß an Finanzwissen und Eigeninitiative voraus, das in der Breite der Bevölkerung nicht vorhanden ist: Fast die Hälfte der Beratenen (47,1 Prozent) gibt an, ohne Beratung mit den Fragen und Formularen beim Vertragsabschluss vermutlich überfordert gewesen zu sein. Und unter den Nicht-Beratenen sind Geringerverdienende deutlich überrepräsentiert – beratungsfreie digitale Vertriebswege erreichen die Informierten, Beratung erreicht alle.

Quelle: DIVA, Value of Advice, Juni 2026: Frage 5; soziodemographische Merkmale nach Beratungssegment (geringerverdienend: 17,2 % der Beratenen vs. 26,8 % der Nicht-Beratenen).

Keine Scheinsicherheit durch die gesetzliche Kapitalrente

Aktuelle Brisanz erhält das Thema durch die Rentenreform: Wer künftig sichtbar höhere Beiträge in eine staatlich organisierte Kapitalrente einzahlt – und zugleich erlebt, wie die Politik die Reform als historischen Durchbruch würdigt –, kann leicht den Eindruck gewinnen, seine Altersvorsorge sei damit erledigt. Dieser Eindruck wäre fatal: Eine kapitalgedeckte Komponente von zwei Prozent schließt die individuelle Versorgungslücke nicht. Je erfolgreicher die politische Kommunikation der Reform, desto größer die Gefahr unterlassener ergänzender Vorsorge. Nur im persönlichen Beratungsgespräch lässt sich die konkrete Versorgungslücke eines Haushalts beziffern und schließen – und nur qualifizierte Beratung versetzt die Menschen in die Lage, die im Kommissionsbericht angelegte Wahlfreiheit zwischen staatlichem Fonds und zertifizierten privaten Anbietern (Empfehlung 28) tatsächlich auszuüben.

„Eine kapitalgedeckte Komponente von zwei Prozent wird die Versorgungslücke der Menschen nicht schließen. Wer den Eindruck erweckt, der Staat könne die private und betriebliche Vorsorge auf diesem Wege ersetzen, weckt falsche Erwartungen. Die ergänzende, individuell beratene Altersvorsorge bleibt unverzichtbar.“

Quelle: Martin Klein, geschäftsführender Vorstand des VOTUM Verbandes, Pressemitteilung zum Bericht der Alterssicherungskommission, 29. Juni 2026.

Regulierung erschwert vielfach Beratenden, ihren Beitrag leisten zu können

Wenn Beratung nachweislich einen solchen Mehrwert für Individuen und Gesellschaft leistet – und wenn das eigentliche Problem darin besteht, dass zu wenige Menschen erreicht werden –, dann muss der Maßstab für jede politische und regulatorische Maßnahme lauten: Erleichtert sie den Zugang zu qualifizierter Beratung, oder erschwert sie ihn? Gegenwärtig stehen mehrere Entwicklungen im Raum, die Beratung strukturell unattraktiv zu machen drohen:

- **Eingriffe in die Vergütung:** Diskussionen über Provisionsverbote oder -deckelungen – national wie im Kontext der EU-Kleinanlegerstrategie – verkennen, dass die provisionsbasierte Vergütung den beratungsfreien Zugang gerade für kleine und mittlere Einkommen sichert. Das Vereinigte Königreich beschäftigt sich mehr als ein Jahrzehnt nach dem dortigen Provisionsverbot aufsichtsseitig intensiv mit der entstandenen Beratungslücke – die Aufsicht FCA selbst untersucht unter dem programmatischen Titel „Bridging the Advice Gap“, wie der Zugang zu Beratung wiederhergestellt werden kann, und dokumentiert zugleich den erheblichen Vermögensvorsprung beratener Haushalte (Financial Conduct Authority 2025). Beratung bleibt in solchen Märkten verfügbar – aber nur noch für jene, die sie sich als Honorarleistung leisten können und wollen.
- **Ausufernde Bürokratie:** Jede zusätzliche Dokumentations-, Informations- und Prüfpflicht verlängert das Beratungsgespräch, ohne den Kunden besser zu stellen – Untersuchungen zeigen, dass Kunden etwa Beratungsprotokolle gerade nicht als qualitätsverbessernd wahrnehmen (Reiter et al. 2013). Zugleich macht die Pflichtenlast insbesondere die Beratung kleiner Vertragssummen wirtschaftlich unmöglich. Wer Beratung mit Bürokratie überfrachtet, rationiert sie faktisch nach Einkommen.
- **Verengung auf Produktsilos:** Regulierung, die Beratung in isolierte Produktkategorien zerschneidet, zerstört den eigentlichen Wert der Tätigkeit: die Rundumbetrachtung der finanziellen Lebensrealität. Der Ordnungsrahmen muss die ganzheitliche Beratung ermöglichen, nicht behindern.
- **Beratungsfreie Standardmodelle als falsches Leitbild:** Wenn staatliche Defaults und digitale Selbstabschlussstrecken politisch zum Regelweg erklärt werden, wird Beratung schleichend zum Auslaufmodell erklärt – mit den beschriebenen Folgen für genau jene Bevölkerungsgruppen, die Begleitung am dringendsten benötigen.

Unser Appell an die Politik ist daher so einfach wie grundsätzlich: Der Beratung darf kein Hemmschuh angelegt werden. Ein Berufsstand, der Menschen messbar zu früherer Vorsorge, höheren Rücklagen, mehr Wissen und mehr Zuversicht verhilft, verdient Rahmenbedingungen, die diese Tätigkeit ermöglichen und attraktiv halten – im Interesse der Menschen und der Gesellschaft insgesamt.

Forderungen an die Politik

- **Keine neuen Hemmnisse:** Verzicht auf Eingriffe in die Vergütungsvielfalt (Nebeneinander von Provision und Honorar) und auf zusätzliche Bürokratielasten, die Beratung verteuern oder für kleine Einkommen unwirtschaftlich machen. Bestehende Pflichten sind auf ihren tatsächlichen Verbrauchernutzen zu überprüfen.
- **Ganzheitliche Beratung anerkennen und schützen:** Der Wert der Finanzberatung liegt in der themenübergreifenden Betrachtung – der Integration von Lebensrisiken, Rücklagen, Finanzierung, Vermögensaufbau und Altersvorsorge zu einem konsistenten Gesamtkonzept. Regulierung darf Beratung nicht auf einzelne Produktkategorien verengen; die 360-Grad-Betrachtung muss Leitbild des Ordnungsrahmens sein.
- **Beratung in den Reformen strukturell verankern:** Bei der Umsetzung der Rentenreform – gesetzliche Kapitalrente, Reform der pAV, Frühstart-Rente, Weiterentwicklung der bAV – ist der Zugang über qualifizierte, persönliche Beratung ausdrücklich vorzusehen und nicht durch einseitige Fokussierung auf beratungsfreie Vertriebswege zu verdrängen.
- **Wahlfreiheit real ausgestalten:** Die im Kommissionsbericht angelegte Wahl zwischen staatlichem Fonds und zertifizierten privaten Anbietern (Empfehlung 28) muss in der Umsetzung erhalten bleiben – einschließlich der Beratung, die Menschen zur Ausübung dieser Wahl befähigt.
- **Ehrlich kommunizieren:** Die politische Kommunikation zur Rentenreform muss deutlich machen, dass die gesetzliche Kapitalrente die ergänzende private und betriebliche Vorsorge nicht ersetzt. Der Entstehung von Scheinsicherheit ist aktiv entgegenzuwirken.
- **Beratung als Teil von Finanzbildung anerkennen:** Persönliche Finanzberatung ist gelebte Finanzbildung in der Fläche – die messbaren Wissensunterschiede zwischen Beratenen und Nicht-Beratenen belegen dies. Beratung sollte in den Finanzbildungsstrategien als zentraler Wirkkanal verankert werden.

Über VOTUM

Der VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. ist der Branchenverband der unabhängigen Finanz- und Versicherungsvermittlungsunternehmen mit Hauptsitz in Berlin. Als solcher vertritt VOTUM die Interessen seiner Mitglieder im Rahmen nationaler und europäischer Gesetzgebungsinitiativen und bietet eine Plattform zur perspektivischen Bewertung regulatorischer Rahmenbedingungen.

An die VOTUM-Mitgliedsunternehmen sind rund 100.000 unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler angebunden. Die Mitarbeiter und Kooperationspartner unserer Mitglieder beraten über 11 Millionen Verbraucher zu Fragen der Absicherung im Alter, der Vermögensbildung und des maßgeschneiderten Versicherungsschutzes.

Kontakt

VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.

Katharinenstraße 8 | 10711 Berlin

Ansprechpartner

Valentin Ochlich, 0172 4252326

Till Kerkhoff, 0172 7786741

Literaturverzeichnis

- Aon Hewitt und Financial Engines (2014): Help in Defined Contribution Plans: 2006 through 2012. Research Report.
- Bernheim, B. D. und Garrett, D. M. (2003): The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households. *Journal of Political Economy*, 111(4), S. 794–815.
- Bhattacharya, U., Hackethal, A., Kaesler, S., Loos, B. und Meyer, S. (2012): Is Unbiased Financial Advice to Retail Investors Sufficient? Answers from a Large Field Study. *Review of Financial Studies*, 25(4), S. 975–1032.
- Blanchett, D. und Kaplan, P. (2013): Alpha, Beta, and Now... Gamma. *Journal of Retirement*, 1(2), S. 29–45.
- Canada Life Deutschland (2024): Darum wählen Menschen in Deutschland persönliche Finanzberatung. Repräsentative Umfrage. Köln: Canada Life.
- Cici, G., Kempf, A. und Sorhage, C. (2017): Do Financial Advisors Provide Tangible Benefits for Investors? Evidence from Tax-Motivated Mutual Fund Flows. *Review of Finance*, 21(2), S. 637–665.
- DALBAR (laufend aktualisiert): Quantitative Analysis of Investor Behavior (QAIB). Boston: DALBAR Inc.
- Deutsches Institut für Altersvorsorge (2025) Der steinige Weg vom Wissen zur Entscheidung: Wie führen Finanzinformationen letztendlich zu Altersvorsorge? DIA-Studie. Frankfurt am Main: Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH.
- DIVA – Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (2026): Sonderbefragung „Value of Advice“. Repräsentative Bürgerbefragung von 2.000 Menschen in Deutschland, Auswertung nach Inanspruchnahme persönlicher Finanzberatung. Frankfurt am Main: DIVA, Juni 2026.
- Financial Conduct Authority (2025): Bridging the Advice Gap: Estimating the Relationship Between Financial Advice and Wealth. Research Note. London: FCA.
- Foerster, S., Linnainmaa, J. T., Melzer, B. T. und Previtero, A. (2017): Retail Financial Advice: Does One Size Fit All? *Journal of Finance*, 72(4), S. 1441–1482.
- FP Canada (2012): The Value of Financial Planning. Dreijährige Längsschnittstudie. Toronto: FP Canada.
- FPSB – Financial Planning Standards Board (2024): Global Consumer Survey. Befragung von 15.000 Personen in 15 Ländern. Denver: FPSB.
- Gerhardt, R. und Hackethal, A. (2009): The Influence of Financial Advisors on Household Portfolios. Working Paper. Frankfurt am Main: Goethe-Universität.
- Hermansson, C. (2016): Financial Advisory Services Meetings and Their Impact on Saving Behavior – A Difference-in-Difference Analysis. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, S. 131–141.
- Kinniry, F. M. Jr., Jaconetti, C. M., DiJoseph, M. A., Zilbering, Y. und Bennyhoff, D. G. (2022): Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor's Alpha. Valley Forge, PA: Vanguard Research.
- Martin, T. K. Jr. und Finke, M. (2014): A Comparison of Retirement Strategies and Financial Planner Value. *Journal of Financial Planning*, 27(11), S. 46–53.
- Montmarquette, C. und Viennot-Briot, N. (2015): The Value of Financial Advice. *Annals of Economics and Finance*, 16(1), S. 69–94.
- Morningstar (2020): The Value of Advice: What Investors Think, What Advisors Think. Chicago: Morningstar Investment Management.
- RAND Corporation (2016): Do Financial Advisers Influence Savings Behavior? Research Report RR-1289. Santa Monica: RAND.
- Reiter, J. et al. (2013): Finanzberatung: Eine empirische Analyse bei Young Professionals. FOM/dips im Auftrag der Verbraucherzentrale NRW. Essen: FOM Hochschule.
- Russell Investments (2025): Value of an Advisor Study. 13-Jahres-Langzeitstudie. Seattle: Russell Investments.
- van Rooij, M., Lusardi, A. und Alessie, R. (2012): Financial Literacy, Retirement Planning, and Household Wealth. *Economic Journal*, 122(560), S. 449–478.
- Vanguard (2025): Advice Pays in Peace of Mind and Time. Valley Forge, PA: Vanguard.
- von Gaudecker, H.-M. (2015): How Does Household Portfolio Diversification Vary with Financial Literacy and Financial Advice? *Review of Finance*, 19(4), S. 1493–1527.
- VOTUM Verband (2026): Gesetzliche Kapitalrente: Wenn schon Schweden, dann konsequent. Pressemitteilung zum Bericht der Alterssicherungskommission, 29. Juni 2026. Berlin: VOTUM.
- Wang, Y. et al. (2024): Does Financial Advisors Improve Portfolio Efficiency for Individual Investors? Evidence from Large-Scale Microdata. *International Review of Economics & Finance*, 91, S. 54–69.
- YouGov (2025) Kundenzufriedenheit in der Finanzberatung. Köln: YouGov Deutschland GmbH. Verfügbar unter: yougov.com [Zugriff am 13. Juli 2026].