

Potenziale und Marktstrategien
für die Frühstart-Rente

10. September 2025

Die Nutzung dieser Untersuchung ist nur hausintern gestattet

Beachten Sie bitte den Datenschutz und die Eigentumsrechte von Sirius Campus

- Alle Ergebnisse und Erkenntnisse der vorliegenden Untersuchung „Potenziale und Marktstrategien für die Frühstart-Rente“ aus dem aktuellen Jahr sind das **Eigentum der Sirius Campus GmbH**.
- Beziehen der Untersuchung ist **nur eine unternehmensinterne Verwendung** der Ergebnisse und Erkenntnisse gestattet. **Die Weitergabe an Dritte ist untersagt.**
- **Veröffentlichungen** in den Medien oder anderen öffentlich zugänglichen Kommunikationsmitteln, wie z. B. Internetseiten oder sozialen Netzwerken, **sind strengstens untersagt.**
- Wir bitten auch zum **Schutz der Daten von Mitbewerbern**, diese Regelungen des Herausgebers Sirius Campus auf jeden Fall zu berücksichtigen.
- Nach Abstimmung sind **Veröffentlichungen im begrenzten Umfang** und ggf. gegen Aufpreis möglich.
- Bei Fragen zu diesen Regeln spricht uns gerne an.

Die Notwendigkeit, frühzeitig vorzusorgen, ist verstanden worden

Liebe Leserinnen und Leser,

„Mit der Frühstart-Rente wollen wir eine vierte Säule schaffen. Die erste reicht nicht mehr zum Leben“, so äußerte sich Carsten Linnemann, Mitglied des Deutschen Bundestages, zur Einführung der Frühstart-Rente.

Doch was sagen Bürgerinnen und Bürger zur Frühstart-Rente? Diese Frage beantwortet die aktuelle Studie. Danach ist das Vorhaben 75 % aller Befragten bereits bekannt. Insbesondere Eltern sehen Vorteile in der Frühstart-Rente (früher Einstieg in die Vorsorge, steuerfreie Kapitalerträge, Förderung). Sie würden bevorzugt in ein Wertpapierdepot, eine festverzinsten Rentenversicherung und fondsgebundene Rentenversicherung investieren. Nahezu 80 % der Eltern wären bereit, zusätzliche Beiträge in die Frühstart-Rente einzuzahlen.

Als Unternehmensberatung für Anbieter von Altersvorsorgeprodukten gehen wir einen Schritt weiter und zeigen die absehbaren Auswirkungen für Anbieter auf. Produktgestaltung, Verwaltungsprozesse, Zertifizierungskriterien und steuerliche Behandlung, IT und Vertrieb – das alles sind Bereiche, zu denen Anbieter bereits heute Überlegungen anstellen und Projekte vorbereiten sollten.

Ich freue mich auf Sie.

*Ihr
Martin Gattung*



Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer Aeiforia GmbH

Potenziale und Marktstrategien für die Frühstart-Rente

Agenda

#	Kapitel
---	---------

- | | |
|---|---|
| 1 | Potenzial und Anbieterpräferenz |
| 2 | Empfehlungen für das Marketing |
| 3 | Empfehlungen für die Angebotsgestaltung |
| 4 | Kontakt und über Sirius Campus |

weiter Infos zur Untersuchung [hier](#)
oder über QR-Code





Wie hoch ist das Interesse an der Frühstart-Rente?

1. Potenzial der Frühstart-Rente

Folgende Begriffe und Auswertungsgruppen werden in diesem Bericht genutzt

Methodik: Glossar für Begriffe und Gruppendefinitionen

Begriff	Definition	Auswertungsgruppe	Definition
FSR	Abkürzung für „Frühstart-Rente“	Bezugsperson	Bezug zum [Kind]. Entweder „Eltern“, „Großeltern“ oder „TOP“ (Tanten / Onkel / Paten)
TOP	Tanten, Onkel und Paten	Abschlussbereitschaft FSR	Bereitschaft, sich nach Einführung der FSR um Erhalt der Förderung zu kümmern.
[Kind]	Textvariable für das Kind, Nichte / Neffe, Patenkind oder Enkel(in) der Bezugsperson (4 - 16 Jahre)	Produktpräferenz FSR	Produktvariante, die für eine FSR infrage kommt. (Mehrfachnennung)
[Produkt]	Textvariable für die präferierte Produktvariante z.B. Wertpapierdepot oder Bausparvertrag	Erfahrung Geldanlagen	Erfahrung mit Geldanlagen in Aktien, ETFs oder Aktien-Fonds.
BUV	Berufsunfähigkeits-Versicherung	jüngstes Kind	Alter des jüngsten eigenen oder jüngstem Kind im Haushalt
UV	Unfall-Versicherung	Select Typen	Entscheidertypologie auf Basis von Behavioral Economics für den Bankenmarkt
RV	Renten-Versicherung	Wohnsituation	selbstgenutztes Wohneigentum (Haus oder Wohnung) oder Mieter

Online-Befragung bei Eltern, Großeltern und (Paten-)Tanten / Onkeln

Untersuchungsdesign

Eltern mit Kindern im Alter zwischen 4 und 16 Jahren

Stichprobe: n=800
Bev-rep-Ansprache im Online-Panel

komplette Befragung wie im Untersuchungskonzept
vorgestellt inkl. Max-Diff zur Angebotsgestaltung

Repräsentativ-Gewichtung

Interviewdauer: 20 Minuten

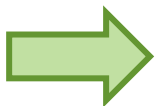
Personen mit Enkelkindern, Nichten, Neffen oder Patenkindern im Alter zwischen 4 und 16 Jahren

Stichprobe: n=200
Bev-rep-Ansprache im Online-Panel

Fragen rund um Zuzahlungen und Geldgeschenken,
inkl. Max-Diff zur Angebotsgestaltung

Repräsentativ-Gewichtung

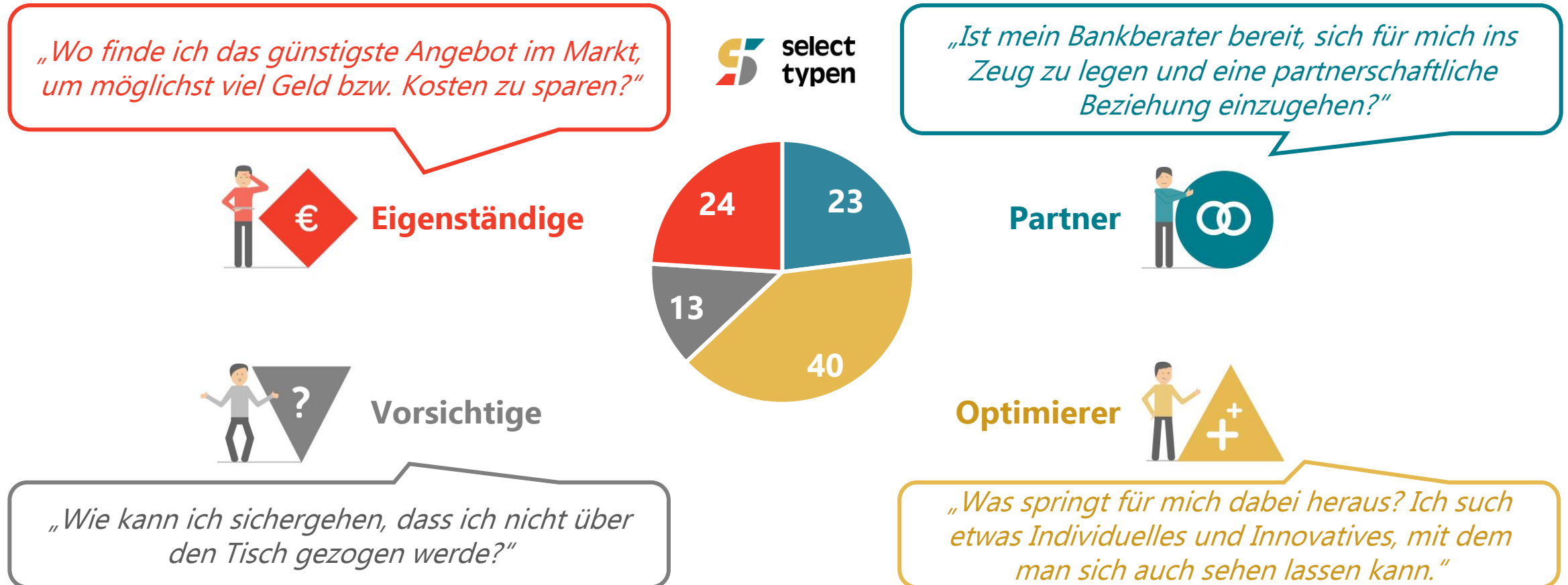
Interviewdauer: 15 Minuten



Erfassung und Analyse nach Soziodemographika, Anbindung an Banken, Sparkassen, Versicherer und Fondsgesellschaften, ggf. auch Bausparkassen und weiterer finanzmarktspezifischer Merkmale

Unter den Eltern gibt es viele Optimierer, die versuchen Vorteile für sich wahrzunehmen (Typologie bezieht sich auf den Bankenmarkt)

Untersuchungsdesign: Select Typen im Bankenmarkt für Eltern mit Kindern von 4 bis 16 Jahren

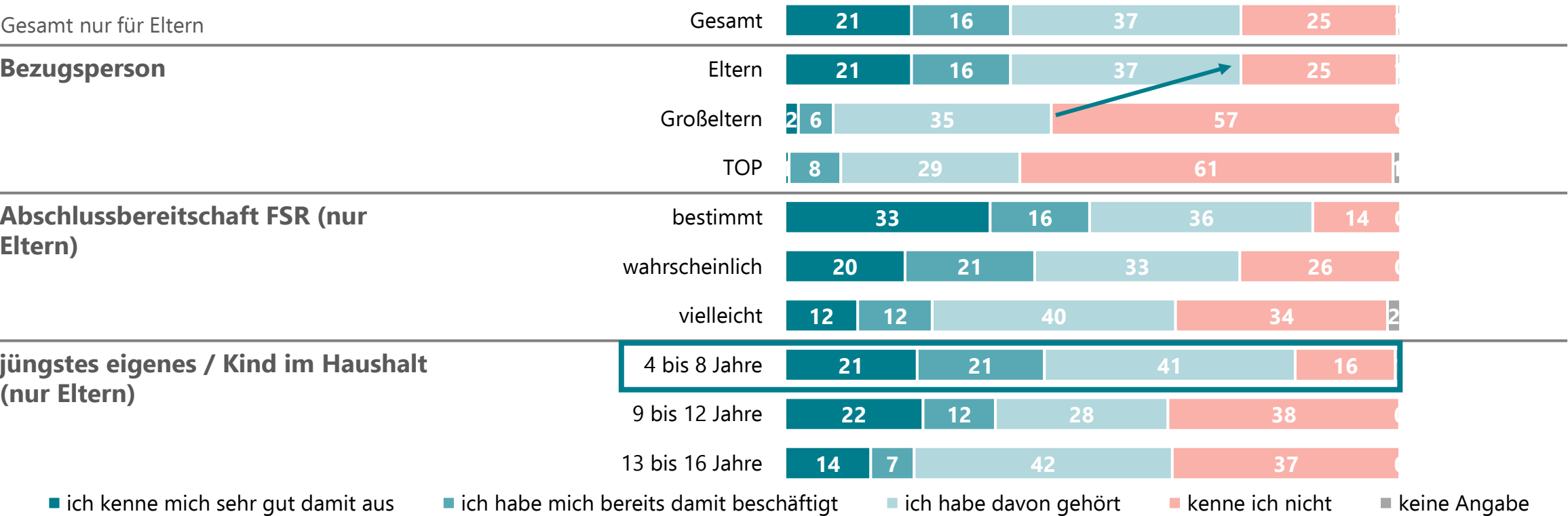


Basis: Eltern, weitere Informationen unter www.select-typen.de

Unter Eltern ist die Frühstart-Rente schon sehr bekannt. Drei Viertel haben davon zumindest gehört

Potenzial der Frühstart-Rente: Bekanntheit der Frühstart-Rente

Haben Sie schon einmal von der Frühstart-Rente gehört?

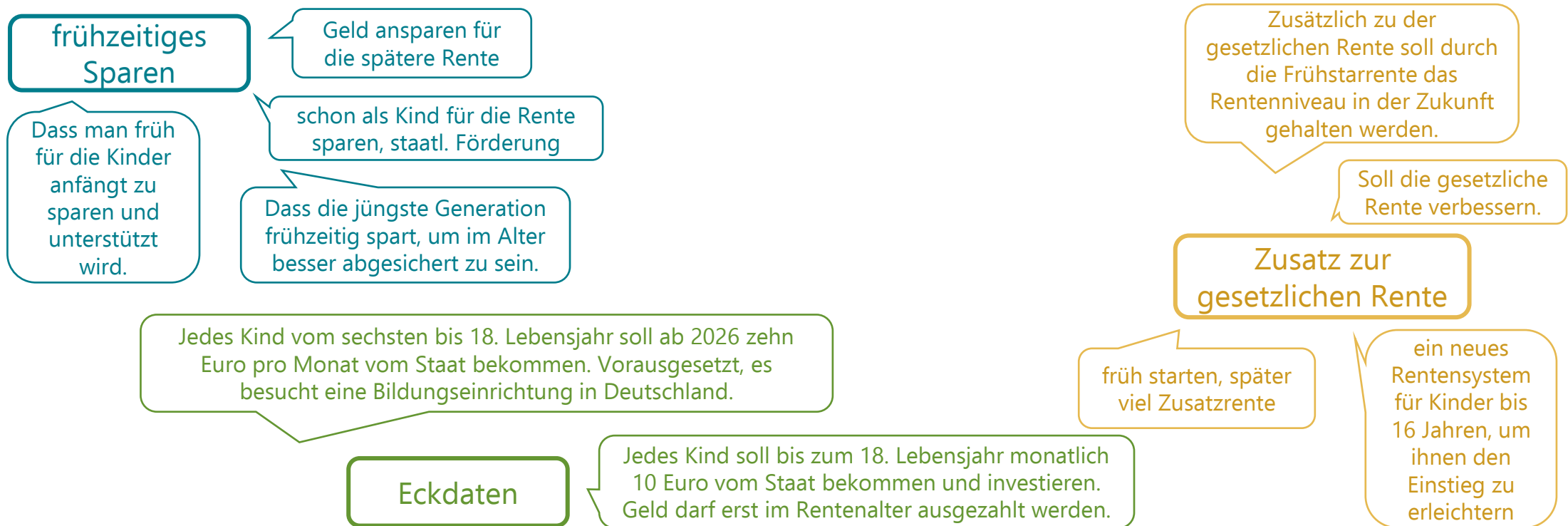


Basis: n=802, Angaben in %

Spontan werden frühzeitiges Vorsorgen und eine spätere Rentenaufbesserung mit der Frühstart-Rente assoziiert

Bekanntheit und Abschlussbereitschaft: ungestütztes Wissen zur Frühstart-Rente

Was haben Sie bislang schon über die geplante Frühstart-Rente gehört? Bitte geben Sie stichwortartig alle Punkte an, an die Sie sich erinnern können. (offene Frage)



Knapp ein Drittel plant möglichst zeitnah nach Einführung der Frühstart-Rente einen Vertrag abzuschließen

Potenzial der Frühstart-Rente: Abschlussbereitschaft zur Frühstart-Rente

Ich werde mich möglichst sofort nach Einführung der Frühstart-Rente darum kümmern, dass [Kind] eine Frühstart-Rente erhält / erhalten.

Anteile „bestimmt“ auf einer 5-stufigen Skala von bestimmt bis bestimmt nicht.

Eltern mit Kindern 4 bis 12 Jahr

34%

Eltern

31%

31% x 9,7 Millionen Schüler im Alter
von 6 bis 17 Jahren

=

ca. 3 Millionen Abschlüssen

Eltern mit viel Erfahrungen bei Geldanlagen

54%

Großeltern

23%

Tanten / Onkel

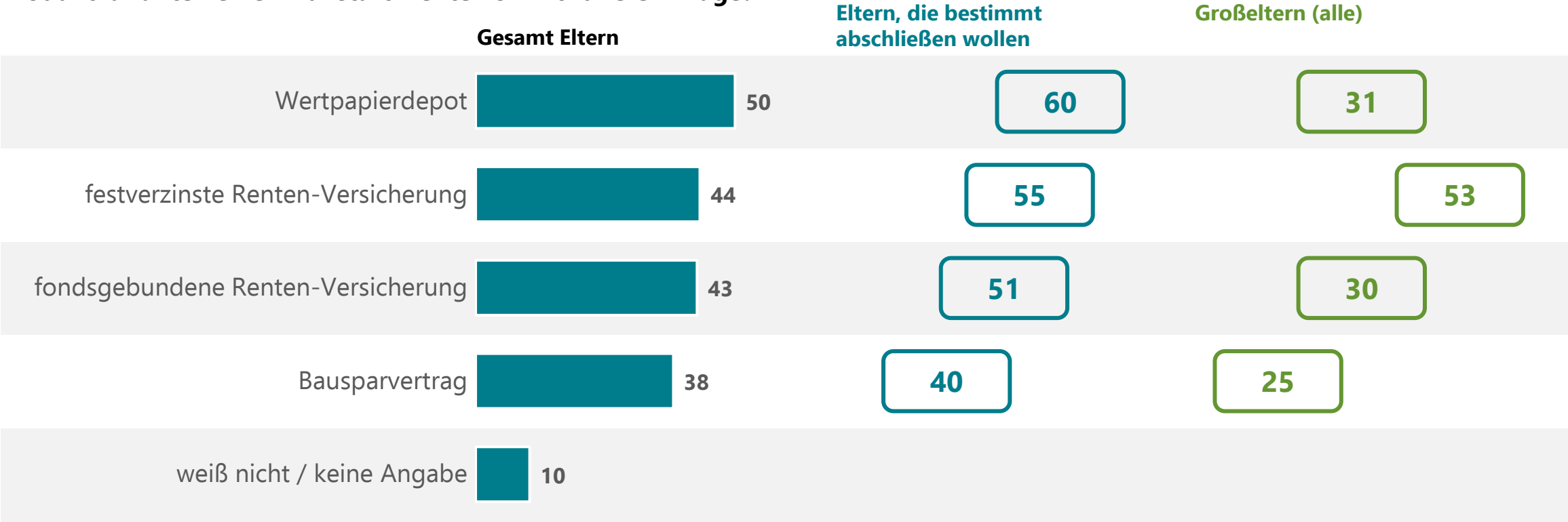
10%

Basis: n=802, Angaben in %

Breites Interesse für verschiedene Produkte als Frühstart-Rente

Potenzial der Frühstart-Rente: Produkt-Präferenz

Die Frühstart-Rente wird in Form unterschiedlicher Finanz- oder Versicherungsprodukte angeboten. Welche dieser Produktvarianten einer Frühstart-Rente kommt für Sie infrage?

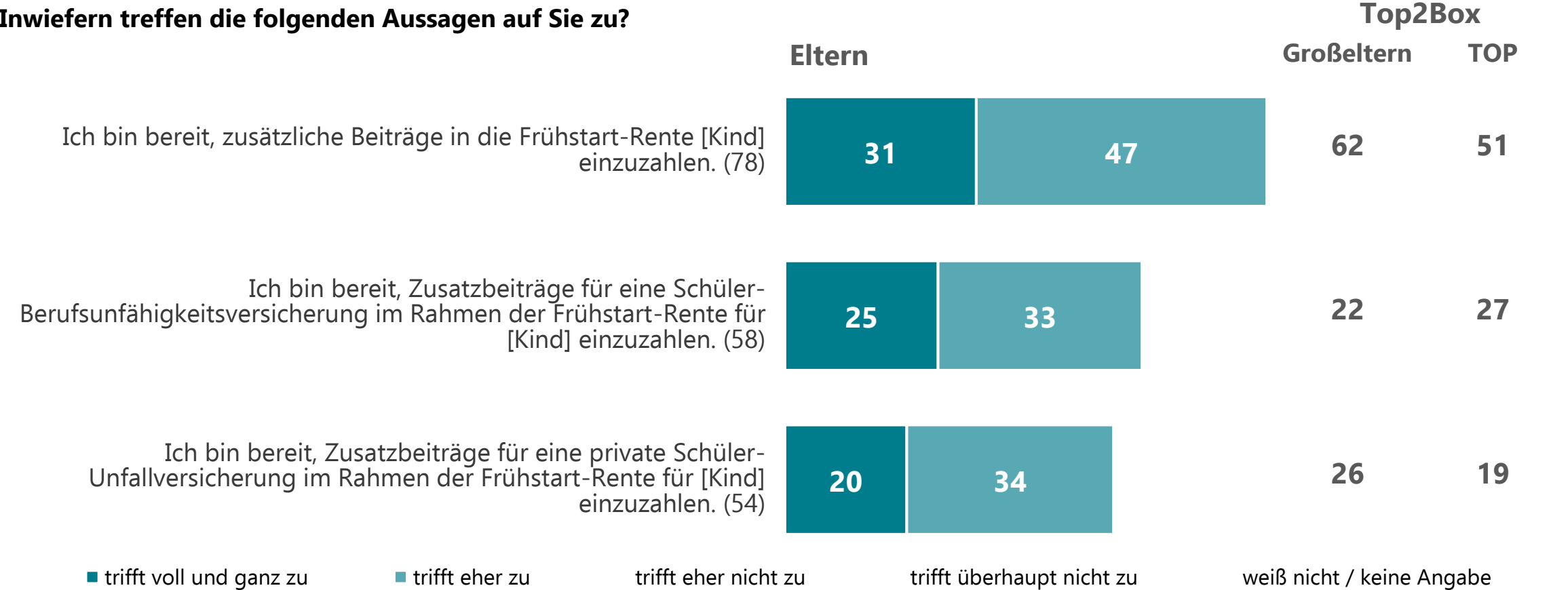


Basis: n=802, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich, Ranking nach Gesamt alle Zielgruppen

Die Mehrheit der Eltern und auch Großeltern / Tanten / Onkel wünschen sich Zuzahlungsmöglichkeiten

Potenzial der Frühstart-Rente: Zuzahlungsbereitschaft

Inwiefern treffen die folgenden Aussagen auf Sie zu?



Basis: n=802, Angaben in %, Ranking nach Top1Box



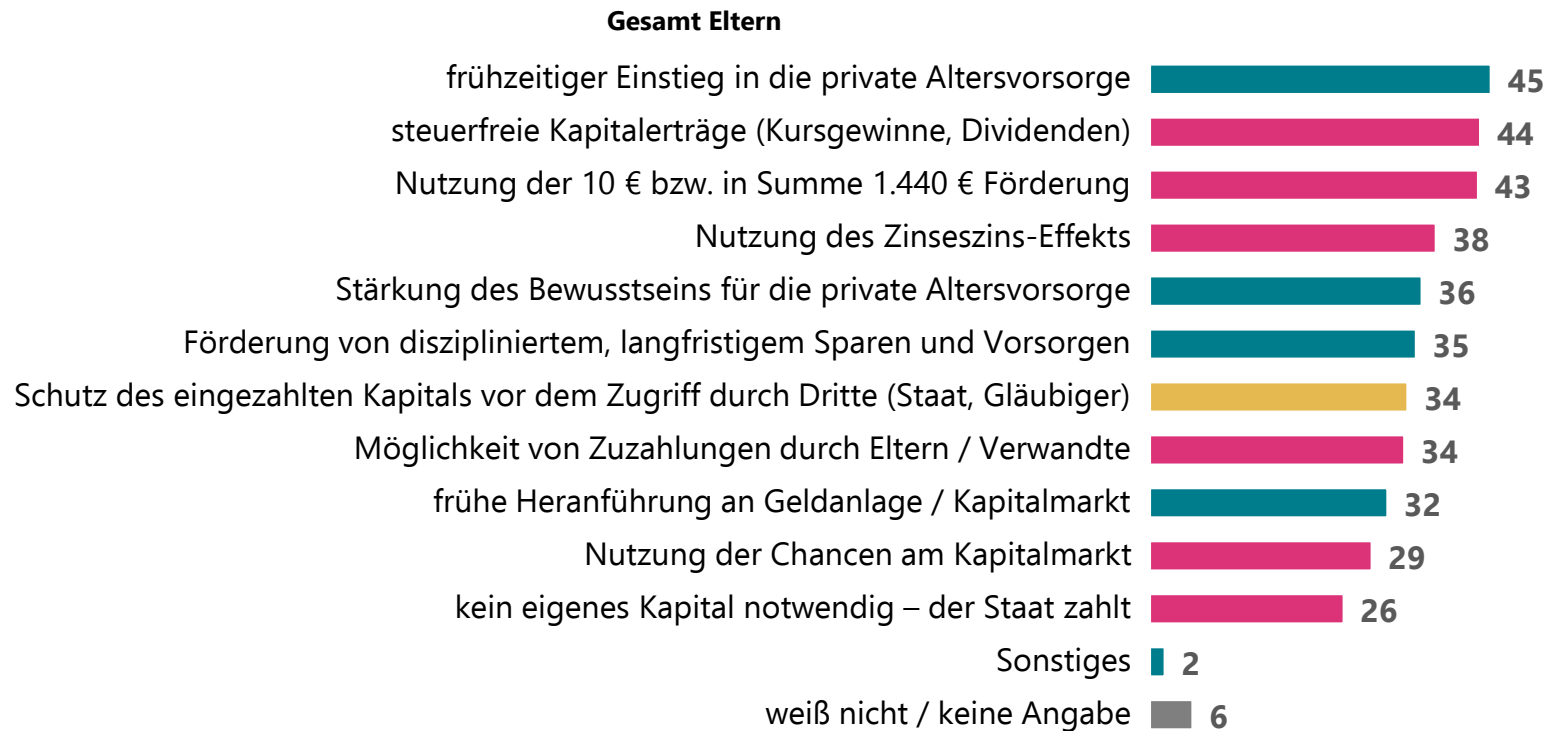
Wie und wo erreicht man die Interessierten im Suchprozess?

3. Empfehlungen für das Marketing

Eltern erkennen neben **finanziellen Vorteilen** auch **erzieherische bzw. Haltungsthemen**

Marketing-Empfehlungen: Vorteilswahrnehmung

Welche Vorteile sehen Sie bei der Frühstart-Rente?

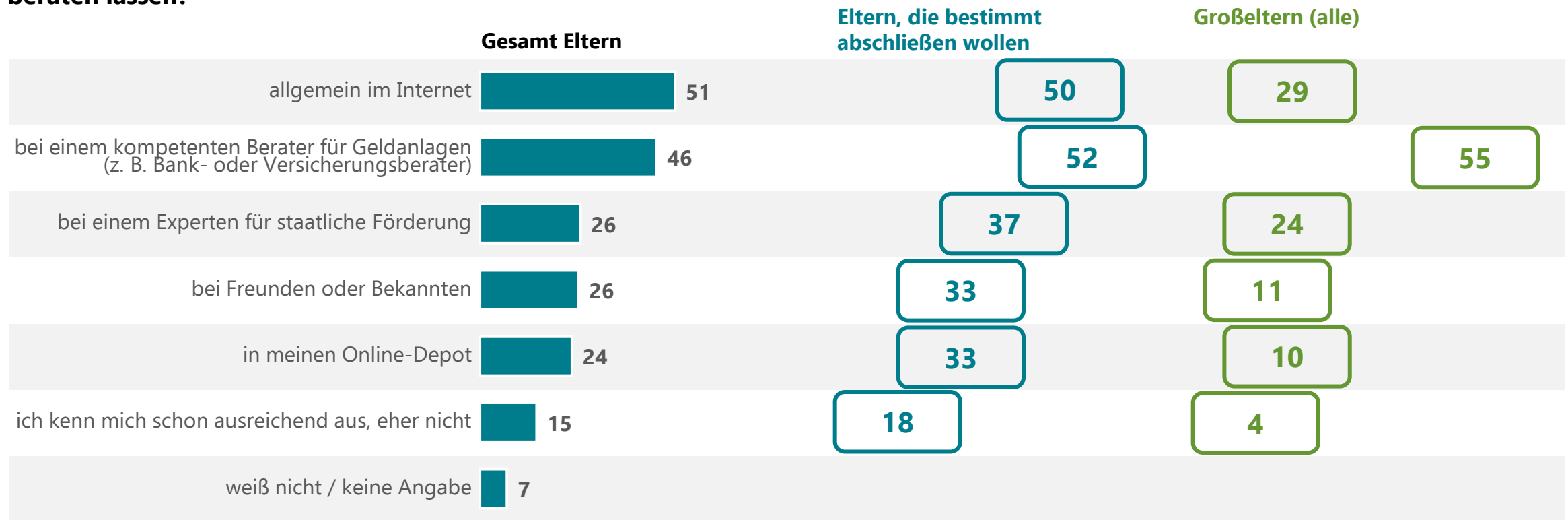


Basis: n=802, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich, Ranking nach Gesamt alle Zielgruppen

Eltern nutzen gleichermaßen die Suche im Netz und die persönliche Beratung

Marketing-Empfehlungen: Informationsquellen zur Frühstart-Rente

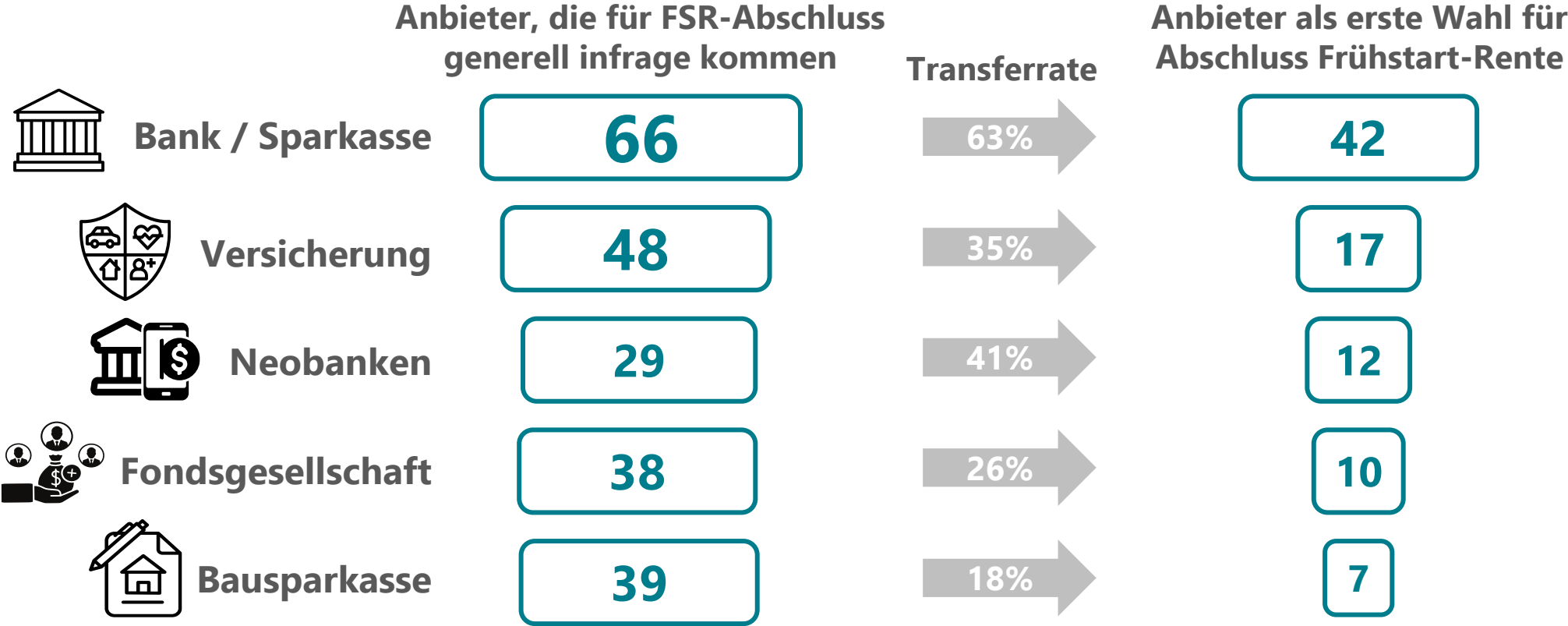
Wie würden Sie sich am ehesten zu den verschiedenen Anlagemöglichkeiten für eine Frühstart-Rente [Kind] informieren oder beraten lassen?



Basis: n=802, Angaben in %, Mehrfachnennung möglich, Ranking nach Gesamt alle Zielgruppen

Banken und Sparkassen sind bevorzugte Abschlussorte

Marketing-Empfehlungen: Anbieterpräferenz (Eltern)



Basis: Eltern, n=802, Angaben in %



Kundenorientierte Angebotsgestaltung als Erfolgstreiber

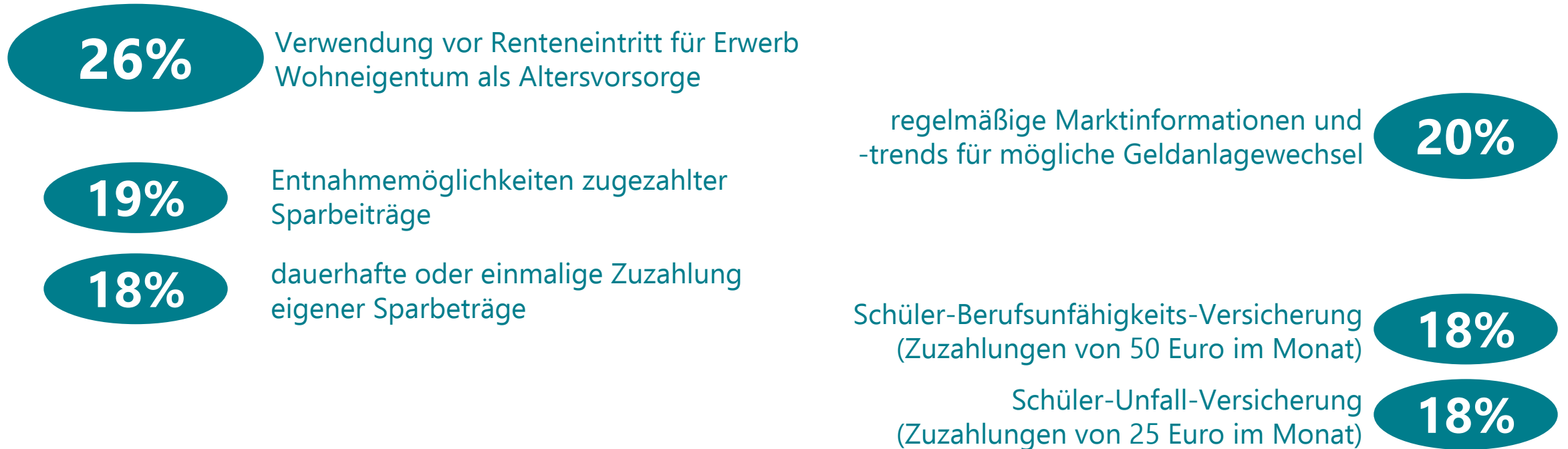
3. Empfehlungen für die Angebotsgestaltung

Die Nutzung der Frühstart-Rente für den Immobilienerwerb ist für ein Viertel der Eltern hoch relevant

Angebotsgestaltung: Relevanz von Zusatzleistungen (Eltern)

Frühstart-Renten können noch mit weiteren Zusatzleistungen ausgestattet werden. Welche dieser Zusatzleistungen spielen eine entscheidende Rolle bei Ihrer Produktwahl für [Kind]?

Anteil wichtigster Entscheidungsgrund



Basis: Eltern, n=802, Angaben in %

Angebotstest mit drei fondsgebundenen Rentenversicherungen: Nur 11 Prozent wählen keins der drei Angebote aus

Hervorhebungen / Farben nur für den Bericht, in der Befragung nicht zu sehen

Angebote für eine Frühstart-Rente			
Angebot	A	B	C
Produkt	fondsgebundene Renten-Versicherung	fondsgebundene Renten-Versicherung	fondsgebundene Renten-Versicherung
Auswahl möglicher Geldanlagen	50 unterschiedliche ETFs, Aktien- und Rentenfonds	100 unterschiedliche ETFs, Aktien- und Rentenfonds	50 unterschiedliche ETFs
Auswahl besondere Anlagestrategien	Auswahl aus defensiv, ausgewogen oder wachstumsorientiert	Auswahl aus defensiv, ausgewogen oder wachstumsorientiert	-
Einstiegsberatung	KI-Chatbot	persönlich bei Vertreter	persönlich bei Vertreter
Zuzahlung	bis 100 Euro / Monat	mind. 25 bis 200 Euro / Monat	mind. 50 bis 500 Euro / Monat
flexible Entnahmemöglichkeit zugezahlter Sparbeiträge	ja	nein	nein
Zusatzversicherung	-	Unfall-Versicherung mit 500 Euro Unfall-Monatsrente	Berufsunfähigkeits-Versicherung mit 1.000 Euro BU-Monatsrente
Auszahlung nach Renteneintritt	feste monatliche Rente bis zum Lebensende	50% Auszahlung und 50% feste monatliche Rente bis zum Lebensende	feste monatliche Rente bis zum Lebensende
Verwaltungsgebühren pro Jahr in % des angesammelten Kapitals	je nach Auswahl der Geldanlage 0,20% bis 0,80%	Kostenbremse: max. 2%	0,20% bis 0,80%

Wahlanteile

29%

46%

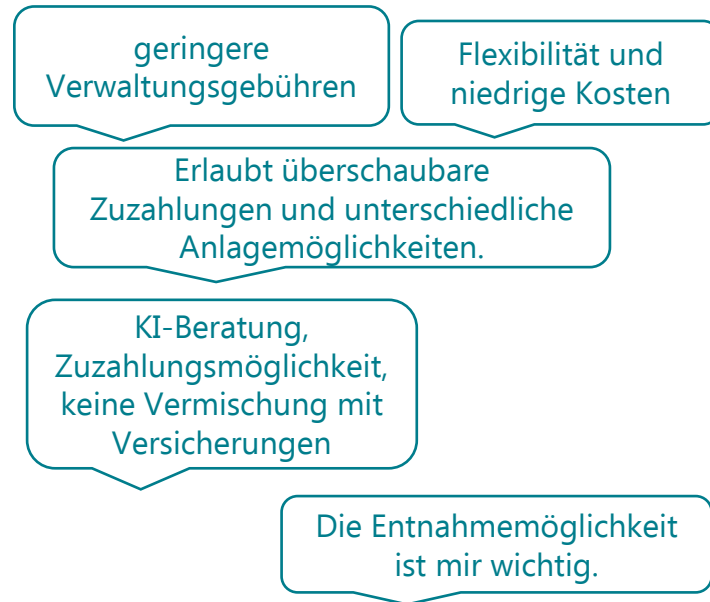
13%

RV mit persönlicher Beratung: größere Flexibilität als Vorteil, z. B. größere Auswahl an Fonds und variablere Zuzahlungsmöglichkeiten

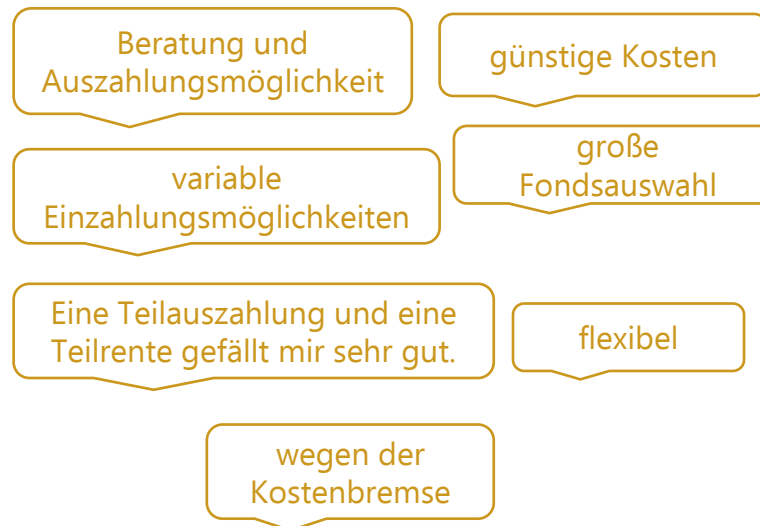
Angebotsgestaltung: Angebotstest fondsgebundene Rente – offene Begründung der Auswahl

Wie begründen Sie Ihre Entscheidung für eins der Angebote bzw. gegen diese Angebote?

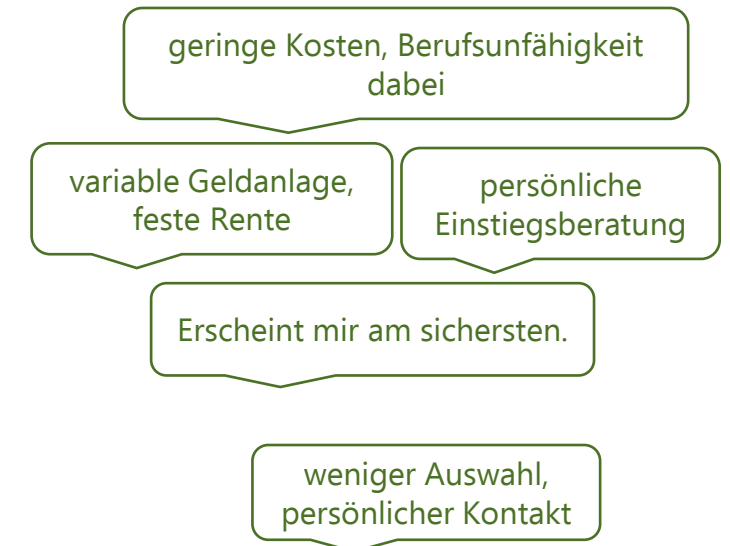
A KI-Chatbot und ohne Zusatz-Versicherung



B persönliche Beratung und Unfall-Versicherung



C persönliche Beratung und BU-Versicherung



Basis: n= 253, Auswahl an offenen Nennungen

Anbieter- und Produktvielfalt maximiert das politische Ziel einer maximalen Verbreitung der Frühstart-Rente

Fazit



Breite Akzeptanz für unterschiedliche Produkte vom Wertpapier-Depot, über Rentenversicherung bis zum Bausparvertrag.

Produktdifferenzierung für den Point of Sale sinnvoll, z. B. in die Richtungen

Online-Depot mit großer Auswahl bei den Anlagemöglichkeiten

Fondsgebundene Rentenversicherung mit sicherer Rente und optionale Zusatzversicherungen

kostengünstiges **Bausparprodukt** mit Nutzung für Immobilienfinanzierung

Bei Fragen spricht mich gerne an

Kontakt



Dr. Oliver Gaedeke

Gründer & Geschäftsführer

Oliver.Gaedeke@siriuscampus.de

Direkt: +49 152 38 24 66 40

weiter **Infos** zur Untersuchung [hier](#)
oder über QR-Code



Verkaufst du noch oder gestaltest du schon den Entscheidungsprozess deiner Kunden?

Forschung und Beratung auf Basis von Behavioral Economics