

Gehen oder bleiben?

Riester-Kunden müssen sich entscheiden, ob (und wie) sie ihren Vertrag weiterführen oder ob sie in ein neues gefördertes Produkt wechseln



Gehen oder bleiben? Es ist tatsächlich eine Art systematische Beziehungsberatung, die Vermittler bei Riester-Kunden durchführen müssen. Anhand zahlreicher Kriterien ist zu entscheiden, welche Möglichkeit für den Kunden passender und lukrativer ist. Aber es gibt eine wichtige Botschaft: Riester-Kunden müssen sich aktuell nicht beeilen – sie haben Zeit für die „Beziehungspflege“ mit ihrem Vertrag.

„Gelingt es dabei, beim Kunden schon heute einen Anker zu setzen für eine spätere ausführliche Beratung zum Altersvorsorge-depot, wird er kaum voreilig im Internet einen alternativen Vertrag abschließen.“

Themen im Überblick:

- Vorsicht vor falschen Werbebotschaften
- Persönliche Beratung wird zum Gamechanger
- Tools zum Vergleich verschiedener Szenarien werden zentral
- Die Zukunft der Riester-Bestände
- BCA Perspektive



Mark Mauermann,
Organisationsdirektor
Vertriebsdirektionen WWK



Die befragten Versicherer haben eine zentrale Message: Riester-Kunden haben noch keinen Zeitdruck. Dringende Empfehlung an die Vermittler ist, die Kunden proaktiv anzusprechen: um Orientierung zu schaffen, voreilige Fehlentscheidungen zu vermeiden und die tatsächliche Vorsorgesituation zu erfassen. Die Kunden sollen laut WWK dafür sensibilisiert werden, dass für sie aktuell noch kein Handlungsbedarf besteht: „Gelingt es dabei, beim Kunden schon heute einen Anker zu setzen für eine spätere ausführliche Beratung zum Altersvorsorgedepot, wird er kaum voreilig im Internet einen alternativen Vertrag abschließen“, sagt Mark Mauermann, Organisationsdirektor Partnervertrieb, Vertriebsdirektionen Deutschland bei der WWK Lebensversicherung a. G..

Der richtige Zeitpunkt für das fundierte Beratungsgespräch zum Altersvorsorgedepot komme dann ab dem Jahreswechsel, denn weder eine Optimierung des bestehenden Riestervertrags durch einen Wechsel in das neue Fördersystem noch ein Vertragsschluss in der neuen Welt könnten voraussichtlich vor dem 01.01.2027 durchgeführt werden. Dies bekräftigt Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben bei der Continentale und EUROPA: „Das Altersvorsorgereformgesetz tritt erst am 01.01.2027 in Kraft.“

Vor diesem Termin kann man auch keine Verträge nach neuer Couleur und neuer Förderung abschließen. Erst nach Vorlage aller relevanten Informationen und einer objektiven Beratung sollten Entscheidungen getroffen werden.“ Kunden seien derzeit vielen Informationen ausgesetzt, manche davon seien auch sehr tendenziös.

Vorsicht vor falschen Werbebotschaften

„Rund um die Reform ist mit vielen werblichen Botschaften zu rechnen, die bei Kunden falsche Erwartungen wecken oder zu vorschnellen Entscheidungen führen können“, so auch Maximilian Buddecke, Generalbevollmächtigter Persönlicher Vertrieb bei der Bayerischen.

Sehr deutlich wird Rudolf Lohaus, Key-Koordination VOLKSWOHL BUND Versicherungen: „Wer jetzt falsche Entscheidungen trifft ohne individuelle Beratung oder ohne den Vergleich der Fördersysteme, kann das später nicht mehr zurückdrehen. Insbesondere sollten die Kunden davor bewahrt werden, übereilt per Klick bei Online-Anbietern Verträge abzuschließen.“

Vermittler müssten ihren Kunden Unsicherheiten zur Altersvorsorgereform nehmen. Und ganz wichtig: Es bestehe keine Eile. Laut WWK treten zum Jahreswechsel mit Banken, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Neo-Brokern zahlreiche neue Anbieter in den Markt der geförderten Altersversorgung ein. Insbesondere Neo-Broker seien bereits mit offensiver Werbung auf Kundenfang im Internet unterwegs. Gerade deswegen sollten Berater unbedingt schon jetzt auf ihre Kunden zugehen.

„Rund um die Reform ist mit vielen werblichen Botschaften zu rechnen, die bei Kunden falsche Erwartungen wecken oder zu vorschnellen Entscheidungen führen können.“



Maximilian Buddecke,
Leiter des Persönlichen
Vertriebes der Bayerischen und
Generalbevollmächtigter



Die Alte Leipziger verweist darauf, dass bestehende Verträge weiter laufen und Bestandsschutz genießen. Für das Jahr 2026 sollten Kunden ihre Verträge grundsätzlich wie vorgesehen bedienen, um die bisherige Förderung und mögliche steuerliche Vorteile zu nutzen. Gleichzeitig hätten viele Kunden hohen Informationsbedarf. „Eine Kündigung ist in der Regel keine sinnvolle Reaktion, da dadurch Zulagen und mögliche Steuervorteile verloren gehen oder zurückgezahlt werden müssen. Häufig stehen bessere Alternativen zur Verfügung“, betont Christian Häsch, Leiter Vertrieb der Alte Leipziger Lebensversicherung.

Versicherer informieren Vermittler frühzeitig

Die Alte Leipziger habe ihre Vermittler deshalb bereits sehr früh über die Reform informiert. Für die Kundenansprache gäbe es u.a. eine vorbereitete Kampagne und ein Musteranschreiben. Vermittler könnten zudem ihre Riester-Bestände im Vermittlerportal gezielt selektieren. Man wolle Kunden frühzeitig informieren und die konkrete Entscheidung erst dann treffen, wenn alle relevanten Informationen vorlägen und ein belastbarer Vergleich möglich sei. Allianz Leben habe fast 1,5 Mio. Kunden mit einer Allianz RiesterRente per Brief informiert und auf die Beratungs- und Informationsangebote hingewiesen. Eine Allianz-Befragung unterstreiche die Wichtigkeit der proaktiven Ansprache: 75% der Kunden mit einem Riester-Vertrag wollten sich von ihrem Anbieter dazu beraten lassen, wie es mit der geförderten Altersvorsorge weitergehe. „Und ebenfalls drei Viertel der Befragten erwartet, dass ihr Anbieter aktiv auf sie zugeht und sie dazu anspricht. Sollte ein Wechsel von Riester in die neue geförderte Altersvorsorge in Frage kommen, möchten sich 6 von 10 Befragten (58%) auf jeden Fall persönlich beraten lassen, entweder vor Ort oder z.B. per Video-Call“, stellt Unternehmenssprecher Franz Billinger dar. Und auch zur Wechselbereitschaft habe man gefragt: 60% der Befragten mit Riester-Vertrag würden nur dann in die neue Produktwelt wechseln oder einen neuen Vertrag abschließen, wenn sich dadurch deutliche Vorteile ergäben.

Bei der DWS erfolge die Ansprache und Beratung der Kunden grundsätzlich über den jeweils betreuenden Vermittler, Berater bzw. die zuständige Vermittlerorganisation. Die Reform der privaten Altersvorsorge werde bei vielen Kunden Fragen zu den unterschiedlichen Handlungsoptionen aufwerfen und damit zusätzlichen Beratungsbedarf schaffen. „Die DWS unterstützt ihre Vertriebspartner dabei mit umfangreichen Informationen und Veranstaltungen und bereitet sich intensiv auf den Start des Altersvorsorgedepots vor. Wir stellen unseren Partnern und Kunden hierzu auf unserer Website in einem eigenen Bereich wesentliche Informationen rund um die Altersvorsorgereform zur Verfügung“, sagt Verena Gebele, Leiterin Vertrieb IFAs & Pools bei DWS.

„Sollte ein Wechsel von Riester in die neue geförderte Altersvorsorge in Frage kommen, möchten sich 6 von 10 Befragten (58%) auf jeden Fall persönlich beraten lassen, entweder vor Ort oder z. B. per Video-Call.“

*Franz Billinger,
Pressesprecher im Bereich
Lebensversicherungen, Allianz*



Was eine qualitative Beratung umfassen muss

Und was zählt für die richtige Entscheidung? Dazu Häsch: „Eine qualitative Beratung muss ergebnisoffen sein. Es gibt keine pauschale Empfehlung, einen bestehenden Riester-Vertrag fortzuführen, beitragsfrei zu stellen oder das Kapital in ein neues Altersvorsorgedepot zu übertragen.“ Auch für Buddecke von der Bayerischen ist eine ganzheitliche Beratung entscheidend. Sie sollte bei der Absicherung grundlegender Risiken beginnen und anschließend die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten einbeziehen. Dabei müssten die persönlichen Ziele, Wünsche, die finanzielle Situation und der bestehende Vertrag des Kunden berücksichtigt werden: „Denn jede Lösung hat spezifische Stärken und Schwächen. Die beste Entscheidung lässt sich deshalb nur im individuellen Vergleich treffen“, sagt Buddecke.

Auch Pollmer sagt: „Jede Kundensituation ist hier individuell zu bewerten, um festzustellen, ob das alte oder das neue Förderregime langfristig vorteilhafter sind. Dies kann sich im Laufe des Lebens auch ändern, zum Beispiel wenn Kinderzulagen hinzukommen oder wegfallen.“ Zu berücksichtigen seien u.a. mindestens die Zulagenberechtigung, also ob es sich um einen mittelbar oder unmittelbar geförderten Vertrag handle, das Alter des Kunden, die Anzahl der Kinder und Zulagenberechtigung, der persönliche Steuersatz bzw. das zu versteuernde Einkommen und der aktuelle Beitrag. Auf jeden Fall müsse die Beratung aus zwei Schritten bestehen: der Prüfung, welches Förderregime vorteilhafter sei und der Beratung, welches Produktkonzept (Riester oder AVR) den Bedürfnissen des Kunden am besten entspreche.

Auch die verbleibende Vertragslaufzeit spielt eine wichtige Rolle. „Besondere Aufmerksamkeit ist bei älteren Kunden, kurzen Restlaufzeiten und Verträgen mit werthaltigen Garantien erforderlich. Hier kann ein Wechsel trotz einer möglicherweise attraktiveren neuen Förderung wirtschaftlich nachteilig sein“, sagt Häsch.

Auch mögliche Wechselkosten müssten ausdrücklich betrachtet werden. Das Bundesfinanzministerium weist darauf hin, dass bei einer Übertragung zwar keine bisherige Förderung zurückgezahlt werden müsse, jedoch Kosten entstehen könnten. Der Volkswohl Bund beschreibt ein Beratungsszenario zu einem möglichen Tarifwechsel so: Ist der Altvertrag für den Kunden besser, bspw. aufgrund der hundertprozentigen Beitragsgarantie oder einer kurzen Restlaufzeit? Enthält der Vertrag vielleicht wichtige Bausteine wie bspw. einen BU-Einschluss oder ein PflegePlus? Oder ist doch eine Variante des neuen Produktspektrums besser? Mit möglicherweise größeren Renditechancen bei weniger Garantie? Ist eine lange Laufzeit abzusehen und ist die Option auf einen Auszahlungsplan statt einer lebenslangen Rente für den Kunden interessant? Entscheidend sei hier stets die individuelle Situation des Kunden, verbunden mit seinen Anlagepräferenzen.

„Jede Kundensituation ist hier individuell zu bewerten, um festzustellen, ob das alte oder das neue Förderregime langfristig vorteilhafter sind.“

Thomas Pollmer,
Leiter des
Produktmanagements Leben,
Continental Versicherungen





Handlungsoptionen objektiv vergleichen

Die Alte Leipziger ergänzt, dass in vielen Fällen nicht nur der Vertrag des Kunden, sondern auch der des Ehepartners zu analysieren und die dortigen Auswirkungen des Förderwechsels zu berücksichtigen seien. Anschließend sollten die Handlungsoptionen unter vergleichbaren Annahmen gegenübergestellt werden. Dabei gehe es nicht nur um die Höhe der Zulagen. Auch bestehende Garantien, Kosten des Bestandsvertrags, steuerliche Vorteile, Renditechancen, Flexibilität, Auszahlungsregelungen, die spätere Leistung sowie die Sicherheits- und Renditepräferenz des Kunden verbunden mit der Frage, wie wichtig eine lebenslange Rente und die Absicherung des Langlebkeitsrisikos sei, seien zu berücksichtigen. „Das neue Altersvorsorgedepot ermöglicht eine stärker kapitalmarktorientierte Anlage ohne verpflichtende Beitragsgarantie. Damit sind höhere Renditechancen verbunden, zugleich trägt der Kunde aber auch ein höheres Kapitalmarktrisiko. Für sicherheitsorientierte Kunden können bestehende Garantien oder neue Garantieprodukte weiterhin einen hohen Wert haben“, erläutert Vertriebschef Häsch.

„Das neue Altersvorsorgedepot ermöglicht eine stärker kapitalmarktorientierte Anlage ohne verpflichtende Beitragsgarantie. Damit sind höhere Renditechancen verbunden, zugleich trägt der Kunde aber auch ein höheres Kapitalmarktrisiko. Für sicherheitsorientierte Kunden können bestehende Garantien oder neue Garantieprodukte weiterhin einen hohen Wert haben“



Christian Häsch,
Alte Leipziger



Persönliche Beratung wird Gamechanger

Zahlreiche Punkte sind also zu beachten. Um als Riester-Kunde die richtige Entscheidung zu treffen, bedarf es daher in jedem Fall einer ganzheitlichen Beratung. „Mit der Reform der privaten Altersvorsorge werden die Handlungsmöglichkeiten für Verbraucher deutlich vielfältiger. Umso wichtiger wird eine qualifizierte und individuelle Beratung“, unterstreicht Gebele. Aus Sicht der DWS sollten dabei die persönliche Lebens- und Vorsorgesituation sowie die Wünsche des Kunden ganzheitlich betrachtet werden. Dazu gehörten u.a. bestehende Vorsorgeverträge, das vorhandene Altersvorsorgevermögen, die individuelle Einkommenssituation, der Anlagehorizont, die Risikobereitschaft sowie die persönlichen Ziele für die Altersvorsorge. Aus dem Zusammenspiel dieser Faktoren können Berater gemeinsam mit ihren Kunden die verschiedenen Optionen einordnen und bewerten. „Eine pauschale Empfehlung kann es dabei nicht geben. Gerade die Reform schafft neue Wahlmöglichkeiten, die je nach Ausgangssituation unterschiedliche Chancen eröffnen können. Der Mehrwert persönlicher Beratung liegt darin, die individuellen Rahmenbedingungen des Kunden zu berücksichtigen und daraus eine passende Vorsorgestrategie abzuleiten und für Fragen der Kunden zur Verfügung zu stehen“, so Gebele. „Eine persönliche Beratung durch einen kompetenten und vertrauten Makler ist aus unserer Sicht unverzichtbar für eine Überprüfung der Zukunftsfähigkeit eines Riestervertrags und eine etwaige Optimierung zum Vorteil des Kunden“, bringt es Mauermann von der WWK auf den Punkt.

Tools zum Vergleich verschiedener Szenarien werden zentral

Tools, die den Kunden verschiedene Szenarien präsentieren und Versorgungslücken anzeigen, werden künftig eine zentrale Rolle bei der Beratung spielen: „Die Berechnungen können recht komplex sein, weshalb sich der Einsatz eines Fördervergleichsrechners auf jeden Fall auszahlt“, so Pollmer von der Continentale. Auch laut DWS können digitale Tools künftig eine wichtige unterstützende Rolle in der Beratung spielen, da die Entscheidung zwischen der Weiterführung eines bestehenden Riester-Vertrags, einer Beitragsfreistellung oder einem Wechsel in das Altersvorsorgedepot von vielen individuellen Faktoren abhängen. Hierzu zählen bspw. Einkommen, Familienstand, Kinderzulagen, Anlagehorizont, Förderberechtigung sowie die persönliche Risiko- und Renditepräferenz. „Aus unserer Sicht können geeignete Tools dabei helfen, unterschiedliche Handlungsoptionen und deren mögliche Auswirkungen transparent zu veranschaulichen. Sie können die Beratung unterstützen und den Kunden helfen, ersetzen jedoch nicht das persönliche, ganzheitliche Beratungsgespräch. Die letztlich passende Lösung hängt stets von der individuellen Situation und den persönlichen Zielen des Kunden und dessen Informationspräferenz ab“, hebt Gebele hervor.

„Mit der Reform der privaten Altersvorsorge werden die Handlungsmöglichkeiten für Verbraucher deutlich vielfältiger. Umso wichtiger wird eine qualifizierte und individuelle Beratung.“



Verena Gebele,
Vertriebs- und
Vorsorgespezialistin,
DWS



Tools können die persönliche Beratung nicht ersetzen

Die Allianz bietet Kunden und Vermittlern seit Mai den „Förderindikationsrechner“. Dieser gebe eine erste, schnelle Einschätzung zum Vergleich zwischen der bisherigen Förderung und der Förderung ab dem Jahr 2027. Anhand von Daten wie Familienstand, Zahl der Kinder, Bruttoeinkommen und Sparbeitrag erhielten die Kunden eine allgemeine Orientierung, basierend auf einer vereinfachten Steuerberechnung gemäß dem Einkommensteuertarif 2026. Bereits beim Einstieg erfolge der Hinweis, dass es sich nur um eine erste Einschätzung handle, dass aktuell kein Handlungsdruck und zudem keine Frist bestehe, um einen etwaigen Förderwechsel anzustoßen. Der Rechner richte sich vornehmlich an Riester-Kunden. Interessierte Neukunden gäben dann einfach einen fiktiven bisherigen Sparbeitrag ein. „Voraussichtlich ab Herbst können wir einen detaillierteren Vergleich zur Förderung bieten. Interessierte können sich jetzt schon anmelden und werden dann informiert“, so Billinger. Auch Alte Leipziger, Volkswohl Bund und WWK bieten ihren Vertriebspartnern schon jetzt erste Tools zum Vergleich der Fördermöglichkeiten unterschiedlicher zukünftiger Szenarien. „Dabei sind alle denkbaren Szenarien einstellbar, die sich in der Beratungssituation des Maklers ergeben können. Zur Vertriebsunterstützung werden die Inhalte auf der Landingpage laufend aktualisiert und in den kommenden Wochen weiter ausgebaut“, beschreibt Mauermann. Lohaus ergänzt: „Außerdem können Tools künftig dabei helfen, den Kunden zu einer ganzheitlichen, schichtenübergreifenden Altersvorsorge zu verhelfen.“ Jedoch kann ein Tool die persönliche Beratung nicht ersetzen.

Tools müssen methodisch vergleichbar sein

Laut Alte Leipziger hängen die Ergebnisse von der Dateneingabe und den zugrunde gelegten Annahmen ab. Insbesondere Modellrechnungen zur künftigen Wertentwicklung seien keine Prognosen. Gute Beratung müsse deshalb die Ergebnisse einordnen, Chancen und Risiken erklären und auch solche Vertragsmerkmale berücksichtigen, die sich nicht vollständig in einer Förder- oder Renditeberechnung abbilden ließen, wie bestehende Garantien oder der Wert einer lebenslangen Rentenzahlung. Entscheidend sei zudem, dass die Szenarien methodisch vergleichbar seien. Kosten, Laufzeiten, Beiträge, Renditeannahmen und Auszahlungsformen müssten auf einer einheitlichen Grundlage dargestellt werden. Nur dann erhalte der Kunde eine belastbare Entscheidungsgrundlage. Auch laut Allianz spielen Vermittler eine zentrale Rolle, weil sie durch eine professionelle Beratung den Kunden helfen, die individuell richtige Entscheidung zu treffen. „Wir informieren unsere Vermittler sowie Makler bereits umfassend über die jeweiligen Online-Portale, stellen Folien und FAQ-Listen zur Verfügung und bieten Podcasts an. Dieses Informationsangebot werden wir laufend und begleitend zum Projektfortschritt ausbauen“, sagt Billinger.



Die Zukunft der Riester-Bestände

Wie sehen die Häuser die Zukunft ihrer Riester-Bestände? Grundsätzlich wird die Reform als Chance gesehen, die geförderte Altersvorsorge neu und differenziert zu betrachten, wie es die Alte Leipziger beschreibt. Die Versicherer planen - je nach individuellem Beratungsergebnis des Kunden - die für ihn optimale Lösung anzubieten. „Gleichzeitig erwarten wir, dass die Reform spürbare Bewegung in die Riester-Bestände der Branche bringen wird“, sagt Buddecke für die Bayerische.

Pollmer sagt: „Es wird sicherlich eine gewisse Anzahl von Kunden geben, für die ein Wechsel in das neue AVR-G-Regime und dessen Produkte besser passt als der alte Riester. Im Umkehrschluss gibt es aber auch zahlreiche Konstellationen, bei denen das Gegenteil der Fall ist. Eine konkrete Prognose fällt schwer, weil bei der Vertragsführung eben die individuellen Situationen des Kunden nicht ausreichend gespeichert sind, um objektiv per Massenberechnungen zu ermitteln, was für den Kunden besser ist – zumal die persönlichen Bedürfnisse auch eine gewichtige Rolle spielen sollten.“ Optimistisch ist der Volkswohl Bund. Lohaus: „Die geförderte private Altersversorgung gewinnt wieder an Bedeutung, deshalb gehen wir davon aus, dass die Bestände wachsen, auch wenn sie künftig einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sind. Wichtig ist eine gute Beratung, die sich stabilisierend auf bestehende Verträge auswirkt.“ Das bei bestehenden Riester-Verträgen eine individuelle Betrachtung entscheidend sei, ergänzt auch Mauermann. So sind Rechnungszins, Restlaufzeit, garantierter Rentenfaktor, Risikoneigung und Fördermodell nur einige der Faktoren, die bei einer Entscheidung über die Zukunft des Vertrags berücksichtigt werden sollten.

„Die geförderte private Altersversorgung gewinnt wieder an Bedeutung, deshalb gehen wir davon aus, dass die Bestände wachsen, auch wenn sie künftig einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt sind. Wichtig ist eine gute Beratung, die sich stabilisierend auf bestehende Verträge auswirkt.“



Rudolf Lohaus,
Key-Koordinator bei den
VOLKSWOHL BUND
Versicherungen

**Expertenstimme:
Martin Gräfer,
Mitglied des Vorstands,
Die Bayerische**



„Herr Gräfer, viele Makler sitzen auf einem großen Riester-Bestand, dessen Zukunft ab 2027 unklar ist. Welche Vertriebschancen sehen Sie für Makler im Umgang mit diesen Bestandskunden, wenn das Altersvorsorgedepot als Nachfolgelösung ins Spiel kommt?“

„Ich würde sogar sagen, für Makler entsteht hier eine der größten Beratungschancen der kommenden Jahre. Denn die Zukunft bestehender Riester-Verträge ist zunächst einmal klar: Sie genießen Bestandsschutz. Aber ab 2027 haben Kunden deutlich mehr Wahlmöglichkeiten. Genau deshalb wird Beratung wichtiger. Es geht nicht darum, Millionen Riester-Verträge pauschal in ein Altersvorsorgedepot umzudecken. Es geht darum, jeden Vertrag neu anzuschauen! Passt die bisherige Förderung noch? Ist ein Wechsel in die neue Fördersystematik sinnvoll? Oder bietet ein neues Garantieprodukt beziehungsweise ein Altersvorsorgedepot für diesen Kunden bessere Perspektiven?

Für Makler ist das ein enormer Gesprächsanlass mit einem Bestand, zu dem bereits Vertrauen besteht. Wer diese Reform nur als Produktwechsel versteht, denkt zu klein. Sie ist eine Einladung, Altersvorsorge mit Millionen Kunden noch einmal grundsätzlich neu zu planen und daraus neue Möglichkeiten zu schöpfen!“



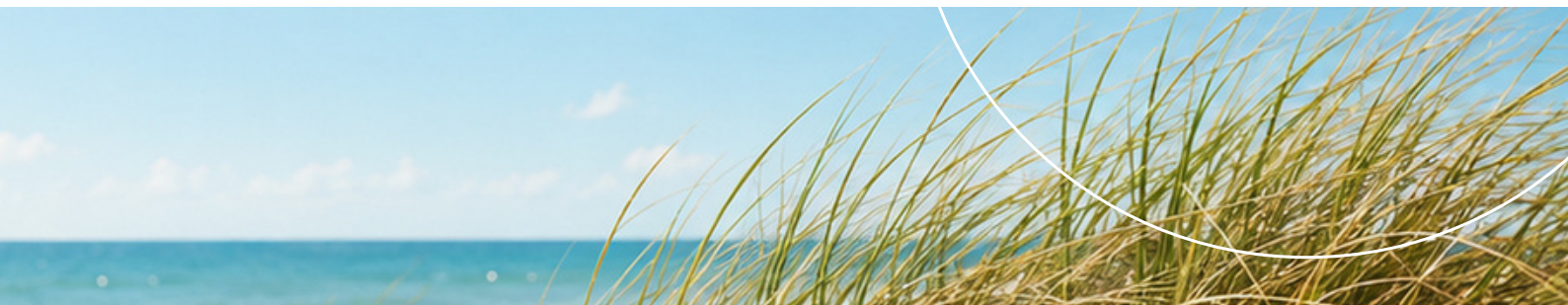
GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN

**GEHEN ODER BLEIBEN?
RIESTER-KUNDEN MÜSSEN
SICH ENTSCHEIDEN**

BCA Perspektive Dr. Frank Ulbricht, Vorstand BCA AG



„Vermittler haben jetzt die Chance, mit ihren Riester-Bestandskunden das Gespräch zur privaten Altersvorsorge zu suchen. Hier eröffnet sich eine große Möglichkeit, denn viele Kunden brauchen Orientierung. Ziel jeder Beratung sollte sein, die für den Kunden beste Lösung zu finden: die, die seinen individuellen Vorsorgezielen den größten Nutzen bietet. Dafür sind Fachwissen, Einordnung und Kommunikationsstärke gefragt – sowohl in Versicherung als auch Investment. Die BCA unterstützt ihre Vermittler dabei mit konkreten Hilfestellungen: von fachlichem Support, Webinaren und Vorsorgerechner bis hin zu kostenfreien Musterbriefen für Riester- und Nicht-Riester-Kunden. Das Altersvorsorgedepot ist dabei weit mehr als ein Nachfolgeprodukt für Riester. Es stärkt Kapitalmarktorientierung, Transparenz und Renditechancen in der privaten Vorsorge. Für Vermittler entsteht daraus die wichtige Aufgabe, Kunden durch die neuen Möglichkeiten zu lotsen. Wir sind überzeugt, dass das Altersvorsorgedepot sehr gute Marktchancen hat. Es öffnet den Markt aktiv für Selbstständige, Freiberufler und jüngere Zielgruppen. Damit entsteht erhebliches Marktpotenzial: rund 46 Millionen Menschen in Deutschland kommen grundsätzlich für das Altersvorsorgedepot infrage.“



Altersvorsorgereformgesetz: Was jetzt wichtig wird – Einordnung auf unserer Website

Mit dem ALTERSVORSORGE RADAR schafft die BCA AG ein regelmäßiges Informations- und Einordnungsformat zu den aktuellen Entwicklungen rund um das Altersvorsorgereformgesetz und das Altersvorsorgedepot. Gemeinsam mit ausgewählten Versicherungs- und Investmentgesellschaften bündelt der Maklerpool BCA damit Wissen, Marktperspektive und Praxisbezug.

Auf der zentralen Themenseite der BCA AG finden Vermittler und Medienvertreter alle relevanten Informationen rund um das Altersvorsorgedepot: Produkteinordnung, regulatorische Hintergründe, operative Unterstützung und aktuelle Entwicklungen im Gesetzgebungsverfahren – fortlaufend aktualisiert.

Jetzt informieren 

Auf unserer AVD-Landingpage findest Du

- Die wichtigsten Fakten zum Altersvorsorgedepot
- Einen intuitiven Rechner für individuelle Vorsorgeszenarien
- Kostenfreie Musterbriefe für Riester-Kunden
- Webinare rund um das Thema Altersvorsorge

Bleibe informiert

Mit unserem News-Ticker auf der Landingpage erhalten Sie laufend aktuelle Informationen rund um das Altersvorsorgedepot.

- Aktuelle Entwicklungen und politische Beschlüsse
- Auswirkungen auf Kunden, Beratung und Markt
- Chancen und Herausforderungen für Berater
- Laufende Updates zur Reform