

SDV

SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ:

Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

Stand: Juli 2026 - v1.0



SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Inhaltsverzeichnis

01
Was ändert sich ab 2027?

02
Welche Produkte wird es künftig geben?

03
Wie funktioniert die neue Förderung konkret?

04
Für wen lohnt sich die neue Förderung?

05
Müssen bestehende Riester-Verträge gekündigt oder umgestellt werden?

06
Wo liegt die zentrale Haftungsfalle in der Beratung?

07
Warum bleibt der Versicherungsmantel ein starkes Argument?

08
Warum sollte die Kundenansprache jetzt starten?

09
Wie unterstützt die SDV ihre Partner konkret?

10
Jetzt ist Deine Chance: Sichere Dir die Beratungs-hoheit, bevor es andere tun



SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

1. Was ändert sich ab 2027?

Zum 01.01.2027 startet die reformierte geförderte private Altersvorsorge. Neue Riester-Verträge nach altem Muster werden dann nicht mehr abgeschlossen. Bestehende Riester-Verträge bleiben grundsätzlich erhalten und können weitergeführt werden. Neu ist vor allem: **Die Förderung wird einfacher, verständlicher und deutlich attraktiver** – mit neuen Produktformen, mehr Flexibilität und einer Systematik, die wesentlich leichter erklärbar ist als die bisherige Riester-Förderung.

Für Vermittler ist das eine klare Chance: **Die Reform bringt das Thema private Altersvorsorge zurück in die aktive Beratung.** Wer heute erklärt, vorbereitet und Bestände strukturiert anspricht, sichert sich Gesprächsanlässe, Beratungsmandate und Abschlusschancen im eigenen Kundenbestand.

2. Welche Produkte wird es künftig geben?

Künftig stehen Kunden im Kern zwei Produktwelten offen:

- **Altersvorsorgedepot** – auch als **Standarddepot** – ohne Garantie, dafür mit höheren Renditechancen,
- **Garantieprodukte mit 100 % oder 80 % Beitragsgarantie.**

Das neue **Standarddepot Altersvorsorge** soll als einfaches, kostengünstiges und leicht zugängliches Produkt dienen; beim Standardprodukt sind die **Effektivkosten auf 1,0 % begrenzt.** Gleichzeitig bleibt Raum für individuelle, beratungsintensivere Lösungen – insbesondere dort, wo Sicherheit, Versorgungskonzept und lebenslange Leistungen eine wichtige Rolle spielen.



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

3. Wie funktioniert die neue Förderung konkret?

Die neue Förderung ist **beitragsproportional** – und damit deutlich einfacher als die bisherige Riester-Logik. Das heißt:

- für die ersten **360 € Eigenbeitrag pro Jahr** gibt es **50 Cent staatliche Zulage je eingezahltem Euro,**
- für weitere **1.440 € Eigenbeitrag** gibt es **25 Cent je Euro,**
- daraus ergibt sich eine **Grundzulage von bis zu 540 € pro Jahr**,
- zusätzlich gibt es **bis zu 300 € Kinderzulage je Kind und Jahr,**
- wer **vor dem 25. Geburtstag** einen Vertrag abschließt, erhält zusätzlich **einmalig 200 € Berufseinsteigerbonus,**
- **förderfähig sind Eigenbeiträge bis 1.800 € pro Jahr,** Einzahlungen sind sogar **bis 6.840 € jährlich möglich.**

Die Botschaft ist klar: **Die neue Förderung ist ein echter Fortschritt.** Sie ist nachvollziehbar, planbar und setzt gerade bei kleinen und mittleren Sparbeiträgen starke Anreize. Genau das macht sie für viele Kunden wieder attraktiv.



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

4. Für wen lohnt sich die neue Förderung?

Die neue Förderung ist **grundsätzlich für sehr viele Kunden ein echter Mehrwert** – denn staatliche Förderung sollte genutzt werden, wenn es um den Aufbau zusätzlicher Altersvorsorge geht. Besonders attraktiv ist sie vor allem für:

- **Familien mit Kindern,**
- **Kunden mit kleinen und mittleren Sparbeiträgen,**
- **junge Kunden und Berufseinsteiger,**
- **Selbstständige, Freiberufler und Gewerbetreibende,** die künftig ebenfalls Zugang zur Förderung haben sollen,
- **Riester-Bestandskunden,** bei denen sich eine neue Bewertung von Förderung, Kosten, Garantie und Renditechancen lohnt.

Wichtig ist dabei die klare Beratungsbotschaft:

Die Förderung lohnt sich grundsätzlich – aber die konkrete Lösung muss zum Kunden passen. Denn Altersvorsorge ist kein Standardprodukt für irgendein Sparziel, sondern Teil der **Existenzgrundlage im Alter.** Genau deshalb braucht sie qualifizierte Beratung.



SDV SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

5. Müssen bestehende Riester-Verträge gekündigt oder umgestellt werden?

Nein. **Bestehende Riester-Verträge genießen Bestandsschutz** und können weitergeführt werden. Es gibt keine automatische Umstellung und keine Pflicht zum Wechsel. Gleichzeitig eröffnet die Reform neue Optionen: Ein Wechsel in das neue Fördersystem kann sinnvoll sein – muss aber **im Einzelfall sauber geprüft** werden.

Dabei geht es nicht nur um die Frage, ob die neue Förderung höher ausfällt. Es geht auch um:

- bestehende Garantien,
- Kosten und Restlaufzeit,
- Kinderzulagen und Förderhöhe,
- die gewünschte Auszahlungsform,
- Renditechancen und Risikobereitschaft,
- sowie um die Frage, ob ein Kunde Versorgungssicherheit oder vor allem Kapitalmarktorientierung sucht.

6. Wo liegt die zentrale Haftungsfalle in der Beratung?

Ein besonders sensibler Punkt ist der **Wechsel aus einem bestehenden Riester-Vertrag mit Garantie in eine reine Depotlösung ohne Garantie.** Der Kunde kann dadurch zwar höhere Renditechancen erhalten, verliert aber unter Umständen einen wesentlichen Sicherheitsbaustein seines bisherigen Vertrags.



SDV
SERVICEPARTNER DER VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

Wichtig für die Beratung:

Der Wegfall einer Garantie muss klar angesprochen, sauber dokumentiert und gegen Chancen, Risiken und Alternativen abgewogen werden. Gerade bei der Überführung aus einem Altvertrag in eine reine Depotlösung darf nicht nur auf Förderhöhe oder Renditechancen geschaut werden. Entscheidend ist immer die Frage:
Welche Lösung trägt die Altersvorsorge des Kunden langfristig am besten?

7. Warum bleibt der Versicherungsmantel ein starkes Argument?

Weil ein reines Depot zwar Vermögen aufbauen kann – **das Langlebigkeitsrisiko aber nicht automatisch löst.** Wer sehr alt wird, kann bei einer reinen Depot- oder Auszahlungsplanlösung in die Situation kommen, dass das Kapital nicht lebenslang reicht.

Der **Versicherungsmantel** kann hier entscheidende Vorteile bieten:

- **Absicherung des Langlebigkeitsrisikos durch lebenslange Rentenzahlung,**
- planbare und strukturierte Auszahlungsphase,
- je nach Produkt zusätzliche Garantien und Versorgungssicherheit,
- Möglichkeit, Renditechancen und biometrische Absicherung sinnvoll zu kombinieren.

Gerade hier zeigt sich der Mehrwert qualifizierter Vermittlerberatung:
Nicht nur Rendite zu betrachten, sondern Versorgung im Alter ganzheitlich zu denken.



Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

8. Warum sollte die Kundenansprache jetzt starten?

Weil 2027 viele Marktteilnehmer auf dieselben Kunden zugehen werden: **Banken, Depotanbieter, Vergleichsportale und Direktanbieter.** Wer seine Kunden dann nicht aktiv anspricht, überlässt anderen die Deutungshoheit – und damit häufig auch den Abschluss.

Deshalb gilt:







Wer früh startet, sichert sich Gesprächsanlässe, Wechselprüfungen und Abschlusschancen im Bestand – und positioniert sich rechtzeitig als kompetenter Ansprechpartner für ein Thema, das in den kommenden Monaten stark an Relevanz gewinnen wird.

9. Wie unterstützt die SDV ihre Partner konkret?

Die SDV wird ihre Partner nicht nur fachlich begleiten, sondern vor allem **vertrieblich handlungsfähig machen.** Ziel ist es, aus der Reform **konkrete Beratungs- und Akquisechancen zu entwickeln.**



Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

Dafür stellen wir unseren Kooperationspartnern über MIO und ergänzende Services schrittweise eine praxisnahe Informations- und Arbeitsbasis zur Verfügung. Dazu gehören insbesondere:

- **Bestandsinformationen auf Knopfdruck** zu selbst vermittelten Riester-Verträgen,
- ein Überblick über **übertragene Riester-Bestände** – bereits heute nutzbar, bei laufend verbesserter Datenqualität,
- Transparenz zu **Stornohaftungsrisiken im Bestand,**
- ein **breiter Vertragsüberblick** inklusive relevanter Rürup-/Basisrentenbestände,
- sowie vor allem **einfache Filter- und Selektionsmöglichkeiten in MIO,** um **mögliche Akquise- und Beratungschancen im Bestand gezielt zu identifizieren.**

Unser Anspruch ist klar: Unsere Partner sollen schnell erkennen können,

- **welche Kunden von der neuen Förderung besonders profitieren könnten,**
- **bei wem ein Beratungsanlass rund um Riester, Wechseloptionen oder Neuabschluss besteht,**
- und **wo sich aus dem vorhandenen Bestand konkrete Vertriebsansätze ableiten lassen.**

Ergänzend stellen wir **FAQ, Entscheidungshilfen, Rechenbeispiele, Beratungsansätze und kurze Videos bereit** – damit aus Bestandsdaten konkrete Beratung wird: **einfach, strukturiert und vertrieblich nutzbar.**



Vertriebliche FAQ: Neue geförderte Altersvorsorge ab 2027

Jetzt beraten, bevor es andere tun!

10. Jetzt ist Deine Chance: Sichere Dir die Beratungshoheit, bevor es andere tun

Die neue geförderte Altersvorsorge ist **kein Thema, vor dem man zurückschrecken muss** – im Gegenteil: **Sie ist ein richtiger Schritt für die private Vorsorge in Deutschland.** Sie macht Förderung einfacher, verständlicher und für viele Kunden attraktiver. Und sie eröffnet Ihnen als Vermittler neue, echte Beratungs- und Vertriebschancen.

Denn eines ist klar: **Ab 2027 werden viele Marktteilnehmer auf dieselben Kunden zugehen.** Wer seine Kunden dann nicht aktiv anspricht, riskiert, dass andere diese Lücke besetzen.

Deshalb gilt: **Jetzt mit der Kundenansprache beginnen.** Wer heute seinen Bestand prüft, Förderpotenziale identifiziert und erste Beratungsgespräche vorbereitet, schafft die Grundlage für gezielte Abschlusschancen im Jahr 2027. Gerade im Bestand liegen große Möglichkeiten – bei bestehenden Riester-Verträgen, bei Wechselüberlegungen und bei Kunden, für die die neue Förderung erstmals oder erneut wirklich attraktiv wird.

Unsere Botschaft an Dich lautet deshalb:

Keine Angst vor dem Thema. Die Reform ist leichter vermittelbar, chancenreicher in der Ansprache und ein starkes Signal für die private Altersvorsorge.
Der Versicherungsvermittler muss es beraten – sonst tun es andere!