expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Altersvorsorgedepot: JDC und BCA bringen Makler in Stellung

Michael Fiedler

Kurz vor dem Start des Altersvorsorgedepots bauen die Maklerpools ihre Unterstützung aus. Jung, DMS & Cie. stellt einen Produktnavigator für den Vergleich unterschiedlicher Vorsorgelösungen bereit. BCA warnt dagegen vor übereilten Abschlüssen und setzt auf die frühzeitige Vorbereitung von Beratungsgesprächen.

JDC will die gesamte Vorsorgelaufzeit vergleichbar machen

Jung, DMS & Cie. stellt seinen Poolpartnern einen Altersvorsorgedepot-Produktnavigator zur Verfügung. Das Analysewerkzeug wurde auf Grundlage der Produktdatenbank der JDC-Tochter MORGEN & MORGEN entwickelt. Damit sollen sich unterschiedliche Produktarchitekturen gegenüberstellen lassen: das Standarddepot, versicherungsförmige Altersvorsorgelösungen und kapitalmarktorientierte Investmentlösungen. Der Vergleich beschränkt sich nach Unternehmensangaben nicht auf Kosten und mögliche Renditen während der Ansparphase. Auch Garantien, Kapitalentwicklung, lebenslange Rentenzahlungen und Auszahlpläne sollen berücksichtigt werden. Dafür verbindet das Tool klassische Hochrechnungen mit stochastischen Simulationen, die unterschiedliche Kapitalmarktentwicklungen abbilden. Eine gesonderte Simulation der Auszahlungsphase soll zeigen, wie stark sich spätere Auszahlungen unter verschiedenen Marktbedingungen verändern können. JDC bezeichnet sich als ersten Maklerpool mit einem solchen Produktnavigator. Eine unabhängige Überprüfung dieses Alleinstellungsanspruchs liegt nicht vor.

Riester-Vergleich bereits seit Mitte des Jahres verfügbar

Bereits Mitte 2026 hatte JDC einen ebenfalls von MORGEN & MORGEN entwickelten Fördervergleichsrechner eingeführt. Er soll Vermittlern zeigen, unter welchen Voraussetzungen die bisherige Riester-Förderung oder die neue Fördersystematik für einen Kunden vorteilhafter ist. Der Produktnavigator erweitert diesen Ansatz nun um den Vergleich der konkreten Vorsorgelösungen. „Digitale Analyse- und Vergleichstools, wie wir sie anbieten, werden zum entscheidenden Erfolgsfaktor für die großen Beratungs- und Vertriebschancen, die die Altersvorsorgereform unseren Maklern und Investmentberatern bietet“, sagt JDC-Chef Dr. Sebastian Grabmaier. Ergänzend bietet der Pool eine

Informationsplattform mit Unterlagen zur Reform sowie regelmäßige Webinare an.

BCA warnt vor vorschnellen Entscheidungen

Einen anderen Schwerpunkt setzt die BCA AG. Im aktuellen Altersvorsorge-Radar betont der Maklerpool, dass Kunden nicht unmittelbar zum Marktstart einen Vertrag abschließen müssen. Hintergrund ist die neue beitragsproportionale Förderung. Wer erst im Laufe des Jahres 2027 einen geförderten Vertrag abschließt, kann grundsätzlich noch die volle Jahreszulage erhalten, sofern die erforderlichen Eigenbeiträge rechtzeitig eingezahlt werden und die weiteren Fördervoraussetzungen erfüllt sind. „Beim Altersvorsorgedepot geht es um eine Entscheidung für Jahrzehnte. Die Förderung lässt dafür genug Zeit, und die sollten Kunden nutzen“, sagt BCA-Vorstand Dr. Frank Ulbricht. Das bedeutet allerdings nicht, dass ein späterer Einstieg in jedem Fall vorteilhaft wäre. Wer mit dem Sparen wartet, verzichtet während dieser Zeit auch auf mögliche Kapitalmarkterträge. BCA sieht deshalb die Aufgabe der Vermittler darin, frühzeitig Beratungsbedarf zu identifizieren, ohne Kunden zu einem schnellen Abschluss zu drängen.

Bestehende Riester-Verträge erfordern besondere Aufmerksamkeit

Ein Schwerpunkt liegt auf dem Umgang mit bestehenden Riester-Verträgen. Diese können auch nach Einführung der neuen Förderwelt mit der bisherigen Förderung weitergeführt werden. Alternativ ist ein Wechsel in die neue Fördersystematik möglich. Dabei ist zwischen dem Wechsel der Förderung und einem tatsächlichen Produktwechsel zu unterscheiden. Bei einem neuen Vertrag können bisherige Garantien verloren gehen und zusätzliche Kosten entstehen. Besonders wichtig: Wer neben einem bestehenden Riester-Vertrag einen neuen geförderten Vertrag abschließt, muss beachten, dass damit auch für seine bisherigen Riester-Verträge die neue Fördersystematik gilt. Ein Wechsel zurück in die alte Förderung ist nicht vorgesehen. Eine pauschale Empfehlung zum Wechsel wäre deshalb problematisch. Entscheidend sind unter anderem die bisherigen Garantien, die verbleibende Vertragslaufzeit, die individuelle Zulagenberechtigung und die Kosten.

Beratung soll über den Depotabschluss hinausgehen

Für seinen Altersvorsorge-Radar hat BCA Einschätzungen von sieben Unternehmen eingeholt: der Bayerischen, DWS, Fidelity, Haus des Beraters, ODDO BHF, VOLKSWOHL BUND und WWK. Die Beteiligten begrüßen grundsätzlich die wachsende Aufmerksamkeit für die private Altersvorsorge. Zugleich warnen sie davor, die Entscheidung allein auf niedrige Kosten oder eine möglichst einfache digitale Abschlussstrecke zu reduzieren. Die Bayerische verweist beispielsweise darauf, dass nicht nur die Kapitalanlage, sondern auch die spätere Verwendung des angesparten Vermögens entscheidend ist. Ein Auszahlplan kann weiterhin Kapitalmarktchancen bieten, ist aber zeitlich begrenzt. Eine lebenslange Rente sichert dagegen das Langlebigkeitsrisiko ab. Auch die laufende Betreuung gewinnt an Bedeutung. Veränderungen beim Einkommen, in der Familie oder beim geplanten Rentenbeginn können eine Anpassung der Vorsorgestrategie erforderlich machen. BCA bietet Vermittlern gemeinsam mit ODDO BHF Asset Management und der Xaver Group eine sogenannte Pre-Onboarding-Phase an. Dabei können Daten und Unterlagen bereits vor dem Marktstart zusammengestellt werden, um spätere Beratungsgespräche vorzubereiten.

Maklerpools positionieren sich für den Wettbewerb

Die beiden Initiativen verdeutlichen, wie sich die Anforderungen an die Vermittlung geförderter Altersvorsorge verändern. JDC setzt vor allem auf den datenbasierten Vergleich unterschiedlicher Produkte und Auszahlungsmodelle. BCA betont die Vorbereitung, die Einordnung bestehender Verträge und die langfristige Begleitung der Kunden. Beide Ansätze reagieren auf dieselbe Herausforderung: Das Altersvorsorgedepot erweitert die Auswahlmöglichkeiten, macht die Entscheidung für Kunden und Vermittler aber nicht zwangsläufig einfacher.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4952937/Altersvorsorgedepot-JDC-und-BCA-bringen-Makler-in-Stellung/