



# Private Altersvorsorge 2026 – Chancen jetzt nutzen. Klare Entscheidungslogik für Bestandskunden mit Riester

1

## Zusammenfassung

Die Reform der geförderten Altersvorsorge ist kein Kündigungsanlass, sondern ein Optimierungsanlass.

### Die richtige Reihenfolge lautet:

1. Bestehenden Riester prüfen und optimieren
2. Neue Förderung vergleichen
3. Basisrente steuerlich ergänzen
4. Kündigung oder Beitragsfreistellung nur in Ausnahmefällen
5. Abschluss eines neuen Vertrags

Das Ziel ist nicht ein Produktwechsel. Das Ziel ist eine maximale Förderung + eine maximale Nettorente.

2

## Die Förder- und Steuerlogik im Überblick

### A) Riester (Bestandsverträge)

#### Förderung:

- 175 € Grundzulage
- Förderung bis max. 2.100 € p. a. (inkl. Zulagen)
- Günstigerprüfung möglich (zusätzlicher Steuervorteil)
- 300 € pro Kind (185 € für ältere Jahrgänge)

#### Mechanik:

- 4 % vom Vorjahres Brutto als Zielgröße
- Wird dieser Beitrag nicht erreicht » Zulagenkürzung

#### Besteuerung:

- Nachgelagerte Besteuerung im Alter
- Bis 30 % Kapitalauszahlung möglich

#### Stärke:

- Extrem attraktiv für Familien mit mehreren Kindern.

### B) Neues gefördertes Produkt (Reformmodell)

#### Förderung:

- 50 % staatliche Zulage auf Einzahlungen bis 360 € p. a.  
» maximal 180 € Förderung
- 25 % staatliche Zulage auf weitere Einzahlungen bis insgesamt 1.800 € p. a.  
» zusätzlich maximal 360 € Förderung
- Maximale Grundzulage: 540 € p. a.
- Kinderzulage: bis zu 300 € je Kind p. a.  
» volle Kinderzulage bereits bei 25 € Monatsb

#### Mechanik:

- Kein 4%-Einkommensbezug
- Einfacher Zuschuss pro Euro Einzahlung

**Besteuerung:**

- Nachgelagert (volle Versteuerung der Rente)

**Stärke:**

- Attraktiver für Kinderlose oder Singles und mit mittlerem Einkommen

**C) Basisrente (Rürup)****Förderung:**

- Steuerlich abzugsfähig bis ca. 30.000 € p.a. (Ledige)
- Je höher der Steuersatz, desto höher die Förderung

**Besteuerung:**

- Nachgelagert

**Stärke:**

- Hervorragend für Gutverdiener und Selbständige

**3**

## Konkrete Handlungsempfehlung nach Kundentyp

**Familie mit 2 Kindern****Alt (Riester):**

- Förderquote oft über 50% des Eigenbeitrags

**Neu:**

- Bis 540 € Grundzulage + bis 300 € je Kind

**Empfehlung:**

- Riester am besten behalten und optimieren. Beitrag anpassen und die Dynamik prüfen.

**Kinderlos, 60.000 € Einkommen****Alt (Riester):**

- 175 € Zulage » geringe Förderquote

**Neu:**

- 540 € Zuschuss deutlich attraktiver

**Empfehlung:**

- Übertragung ins neue Produkt prüfen, wenn eine Übertragung möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist.

**35.000 € Einkommen****Alt (Riester):**

- Förderquote moderat

**Neu:**

- Bis zu 30% deutlich verständlicher und einfacher

**Empfehlung:**

- Neues Modell ist oftmals attraktiver

## 120.000 € Einkommen

### Alt:

- Begrenzte Zulagenwirkung

### Neu:

- Max. 540 € relativ gering

### Basisrente:

- Hoher Steuereffekt und damit schnell im Geldbeutel spürbar.

### Empfehlung:

- Basisrente als Hauptbaustein. Riester oder Reformmodell ggf. ergänzend oder strategisch prüfen.

4

## Der 4-Stufen-Beratungsplan

### Stufe 1 – Fördercheck

- Erhält der Kunde / die Kunden volle Zulagen?
- Wurde das Einkommen angepasst?
- Ist der Beitrag noch optimal?
- Sind Kinder korrekt berücksichtigt?

! **Viele Kunden verlieren jedes Jahr 100–300 € Förderung.**

### Stufe 2 – Wirtschaftlicher Vergleich Riester vs. Reformmodell

#### Folgende Punkte sind hier zu überprüfen:

- Förderquote
- Kosten
- Restlaufzeit
- Garantiebedarf
- Renditeerwartung

### Stufe 3 – Steuerliche Gesamtstrategie

#### Folgende Fragen sollten hier berücksichtigt werden:

- Grenzsteuersatz heute?
- Sinnvolle Kombination mit Basisrente?
- Erwarteter Steuersatz im Alter?

### Stufe 4 – Die Entscheidung

#### Es gibt drei sinnvolle Optionen:

1. Weiter besparen & optimieren
2. Förderunschädlich übertragen in ein anderes Produkt
3. Das Portfolio erweitern mit einer Basisrente

Eine Kündigung ist fast nie die beste Lösung.

5

## Steuerliche Realität – ehrlich und klar

### Alle drei Produkte funktionieren nach dem gleichen Prinzip

- Förderung heute
- Besteuerung im Alter

Die Rente ist nicht steuerfrei.

### Aber:

- Der Steuersatz im Alter ist in der Regel niedriger als der aktuelle Steuersatz.

## Strategische Kernaussage für Kundinnen und Kunden

„Wir entscheiden nicht ideologisch zwischen alt und neu.  
Wir entscheiden danach, wo Ihre Förderung am höchsten und Ihre Nettorente am größten ist.“

## Die wichtigste Botschaft für Beraterinnen und Berater

### Die Reform ist:

- ✗ Kein Kündigungsimpuls
- ✗ Kein Produktzwang

### Sondern:

- ✓ 100 % Beratungsanlass
- ✓ Förderlücken schließen
- ✓ Beitragserhöhungen realisieren
- ✓ Mandattiefe erhöhen
- ✓ Cross-Selling öffnen

## Die nüchterne wirtschaftliche Wahrheit

Wenn nur 30 % eines Bestands durchschnittlich 30–40 € mehr besparen, entstehen Millionen an zusätzlichem Jahresvolumen – ohne extra Neukundenakquise.

Das ist Bestandswachstum mit minimalen Akquise Kosten und staatlichem Ausgangsimpuls.

## Absolute Strategie-Empfehlung

### Die richtige Strategie lautet:

- Bestand optimieren
- Förderlogik sauber vergleichen
- Steuerstrategie integrieren
- Wechsel nur bei klarer wirtschaftlicher Überlegenheit
- Nicht Produktpolitik, sondern Fördermaximierung