



Private Altersvorsorge 2026 – Chancen jetzt nutzen Ansprache-Konzepte für Vermittler

1

Das „Sie verlieren gerade Geld“-Konzept

Warum es funktioniert:

Menschen reagieren rund **dreimal stärker auf Verlust** als auf Gewinn.

Viele Kundinnen und Kunden verlieren tatsächlich **100–300 € Förderung pro Jahr**.

Telefonansprache:

„Herr/Frau ...,

ich melde mich kurz wegen Ihrer Altersvorsorge.

Wir stellen aktuell bei vielen Kunden fest, dass staatliche Zulagen verloren gehen, weil sich z. B. das Einkommen oder die Kinderzulagen verändert haben.“

Pause.

„Teilweise sind das **100 bis 300 Euro pro Jahr**.“

„Ich mache deshalb gerade bei meinen Kunden einen kurzen **Förder-Check**, damit keine Zulagen verschenkt werden.“

Abschlussfrage:

„Das dauert 15 Minuten – passt Ihnen Dienstag oder Donnerstag besser?“

2

Das Reform-Update Konzept

Psychologie:

Wenn sich Regeln ändern, wollen Menschen vor allem eins: **keine falsche Entscheidung treffen**.

Telefonansprache:

„Herr/Frau ...,

ich wollte Sie kurz informieren: Die **staatlich geförderte Altersvorsorge** wird gerade neu aufgestellt.

Viele Kunden fragen sich aktuell:

Soll ich meinen Vertrag behalten?

Wird das neue Modell besser?

Oder lohnt sich eher eine steuerliche Lösung?“

Pause.

„Deshalb mache ich mit meinen Kunden gerade ein kurzes **Altersvorsorge-Update**, damit sie wissen, welche Förderung künftig für sie am meisten bringt.“

Termin:

„Das dauert etwa **20 Minuten**.“

Das Fördermaximierungs-Konzept

Positionierung:

Nicht Produktverkauf – **Förderstrategie**.

Ziel: **maximale Förderung + maximale Nettorente**

Ansprache:

„Herr/Frau ...,

die spannende Frage bei der Altersvorsorge ist heute nicht mehr: Riester oder nicht.

Die Frage ist:

Wo bekommen Sie die höchste Förderung vom Staat?“

Pause.

„Genau das prüfen wir aktuell bei unseren Kunden.“

Termin:

„Ich zeige Ihnen kurz, **wo Sie die höchste Nettorente erreichen.**“

Das Familienförderungs-Konzept

Hintergrund:

Familien erreichen häufig eine **Förderquote von über 50 %**.

Ansprache

„Herr/Frau ...,

ich melde mich kurz wegen Ihrer Altersvorsorge.

Gerade Familien mit Kindern erhalten oft **besonders hohe staatliche Förderungen.**“

Pause.

„Das Problem ist: Wenn Einkommen oder Beiträge nicht angepasst werden, **geht jedes Jahr Förderung verloren.**“

Termin:

„Ich prüfe deshalb gerade bei Familienkunden, ob sie noch **die volle Förderung** bekommen.“

Das Steuer-Hebel Konzept

Hintergrund:

Die Basisrente kann steuerlich **sehr attraktiv** sein.

Ansprache:

„Herr/Frau ...,

ich melde mich wegen eines steuerlichen Themas zur Altersvorsorge.

Viele Kunden mit höherem Einkommen nutzen aktuell **nicht den vollen steuerlichen Abzug**.“

Pause.

„Je nach Steuersatz kann der Staat hier **30–40%** mitfinanzieren.“

Termin:

„Ich prüfe kurz mit Ihnen, wie sich **Förderung und Steuerersparnis** optimal kombinieren lassen.“

Das Beitragsoptimierungs-Konzept

Hintergrund:

Schon kleine Beitragserhöhungen erzeugen spürbar mehr Wirkung.

Ansprache:

„Herr/Frau ...,

viele Altersvorsorgeverträge laufen seit Jahren mit dem gleichen Beitrag.

Wenn sich das Einkommen verändert hat, passt die Förderung oft **nicht mehr optimal**.“

Pause.

„Mit kleinen Anpassungen von **30–40 € im Monat** lässt sich die Förderung häufig **deutlich verbessern**.“

Termin:

„Ich prüfe das kurz mit Ihnen.“

Das Strategiegelgespräch Konzept

Ansprache:

durch die Reform ergeben sich aktuell drei mögliche Strategien:

- 1 bestehenden Vertrag optimieren
- 2 Förderung über das neue Modell nutzen
- 3 steuerlich über Basisrente ergänzen

Welche Lösung sinnvoll ist, hängt stark ab von:

- Einkommen
- Kindern
- Steuersatz
- Laufzeit.“

Termin:

„Deshalb mache ich gerade mit meinen Kunden ein **strategisches Altersvorsorge-Update**.“

Das 30-Sekunden WhatsApp / Mail Ansprache

„Viele verlieren aktuell staatliche Förderung in ihrer Altersvorsorge.“

Die häufigsten Gründe

- Einkommen gestiegen
- Beitrag nicht angepasst
- Kinderzulagen fehlen

Ich mache deshalb gerade einen kostenlosen **15-Minuten-Förder-Check**.

Dabei prüfen wir:

- ✓ volle Zulagen
- ✓ Förderquote
- ✓ mögliche Steuerersparnis“

Der perfekte Beratungs-Pitch

„Heute geht es gar nicht um die Frage alt oder neu.“

Entscheidend ist: **Wie holen wir für Sie die höchste Förderung heraus – und am Ende die höchste Nettorente?“**

Die ultimative Abschlussfrage

Nach jedem Gespräch:

„Wenn wir Ihre Förderung erhöhen können und gleichzeitig Ihre Nettorente steigern – gibt es einen Grund, warum wir das **nicht umsetzen** sollten?“