

Anbieter	Zahl der angebundenen Vermittler - oder Mitglieder	Wie groß wird aus Ihrer Sicht die Bedeutung der Reform der geforderten privaten Altersvorsorge sein?					Gibt es Schulungen zum Altersvorsorgepaket (AVD)? Wenn ja, welche?	Was muss die Vermittlerschaft konkret machen, um ein AVD für ihre Kundschaft zu eröffnen? Wie unterstützen Sie hier praktisch?	Welche AVD-Produkt-Varianten können Vermittler über ihr Haus anbieten?	Welche Provisionen gibt es für die verschiedenen Produktvarianten?	Können Auszahlungspläne über ihr Haus von Versicherungsmaklern angeboten werden? Wenn ja, welche? Und wie funktioniert die praktische Umsetzung?	Welche Strategie/Beratung empfehlen Sie, um Bestandsriester-Kundinnen und -Kunden aktiv zu binden?	Gibt es einen Rechner, der für eine Gegenüberstellung von Riester- und AVD-Sparen genutzt werden kann? Wie schnell ist eine Rechnung möglich? Bitte senden Sie freundlicherweise eine Musterechnung mit.
		sehr stark	stark	mittel-mäßig	schwach	sehr schwach							
Apella AG	3.000	xxx					es gibt online Webinare, und wir haben auf mehreren Veranstaltungen verschiedene Ausbildungsformaten angeboten	Wir sind in der Vertragsverhandlung mit den verschiedenen Anbietern auf der Investment- und Versicherungsseite, um unseren Maklern das Produktangebot rund um das AVD zur Verfügung zu stellen. Eine eigene Apella-Lösung bieten wir nicht an. Auf der Investmentside werden wir auch Lösungen zu Verfügung haben, die ebenfalls von Vermittlern mit Erlaubnis §34i, i GewO etc. (außerhalb §3f und 34h) vermittelt werden können. Zukünftig wird ein eigener Bereich im IntCoCenter unseres MSC sowie eine Webseite den Maklern Unterstützung zu Fragen bieten sowie die Produkte aufzeigen, die für die Endkunden zur Verfügung stehen.	Vermittler können Versicherungen und Vermögensverwaltungen sowie die dazugehörigen Standarddepots ihrer Kundschaft anbieten.	hier sind wir noch in der Gestaltung	Auszahlpläne in Form von Lebrenten- und Auszahlplänen bis zu einem festgelegten Endalter, der im Übrigen auch die Basis für eine Rechner der Beratung inklusive der Berechnung der besser- oder schlechterstellung der bestehenden Riesterverträge erfolgt.	Die Fortführung bzw. Wiederaufnahme des Kontaktes zu den bestehenden Riesterkunden mit dem Hinweis bzw. dem Versprechen, dass der Makler ab Beginn 2027 mit einer Lösung zur Verfügung stellen wird, die nicht nur die Basis für eine Rechner der Beratung inklusive der Berechnung der besser- oder schlechterstellung der bestehenden Riesterverträge erfolgt.	Wir setzen gerade auf einen Produktanbieter eine Lösung um, die es den Unterlagen zum bestehenden Riestervertrag hochladen werden können und daraus eine Handlungsempfehlung für den bestehenden Riestervertrag vorschlägt.
Aruna GmbH	aruna sind ca. 2.600 Vermittler mit der Basis für angeschlossenen	xxx					Wir bieten neben den Schulungen der Partner-Gesellschaften auch eigene in Kooperation u.a. mit dem IVFP und den Rhen Wirt an.	Wir bieten kein eigenes AVD an, sondern alle Lösungen über die Partner-Gesellschaften. Der Zugang erfolgt über den Abrufpunkt aus dem aruna Portal.	Alle Varianten, für die die Erlaubnis nach §34 d GewO berechtigt, also auch Lösungen über Vermögensverwalter. Darüber hinaus arbeiten wir an einer Lösung für unsere Vermittler:innen, die auch über die Erlaubnis nach §34 I GewO verfügen.	Das ist noch in Klärung, weil noch finale Informationen vom Gesetzgeber und infolge von den Produktgebern fehlen.	Ja, in Abhängigkeit von den Lösungen der Produktgeber	Aktive Ansprache mit dem Hinweis auf eine notwendige bedarfsgerechte Beratung, insbesondere Warnung vor vorzeitigem Wechsel zu Standarddepots der Onlinebroker.	Alle aruna Vermittler:innen haben einen kostenfreien Zugang zu den Vollversionen der Rechner der IVFP Plattform, also fairRechner.net und fairRechner.net. Hier gibt es auch einen hervorragenden neutralen Rechner, der im Übrigen eine Basis für eine Rechner der Gesellschaften unter dem jeweiligen Label ist. Die Basisversion ist öffentlich zugänglich unter fairRechner.net. Ein Ausdruck ist nur mit Vollversion möglich.
BCA AG	Die BCA bietet bereits Webinare zum Altersvorsorgepaket an und wird ihr Schulungs- und Informationsangebot fortlaufend ausbauen. Inhaltlich geht es insbesondere um den Stand der Reform, die Förderlogik, Produktvarianten, regulatorische Anforderungen, die Ansprache von Bestandskunden sowie die vertriebliche und digitale Umsetzung. Ergänzt wird das Angebot durch eine zentrale Themenseite Altersvorsorgepaket: Überblick und Einordnung für Makler, den regelmäßig erscheinenden ALTERSORSORGE RADAR, fachliches Vertiebs- und Produkt-Know-how, einen Vorgehensschritte sowie kostenfreie Mustereinschreiben für Riester- und Nicht-Riester-Kunden.	xxx					Ja, Die BCA bietet bereits Webinare zum Altersvorsorgepaket an und wird ihr Schulungs- und Informationsangebot fortlaufend ausbauen. Inhaltlich geht es insbesondere um den Stand der Reform, die Förderlogik, Produktvarianten, regulatorische Anforderungen, die Ansprache von Bestandskunden sowie die vertriebliche und digitale Umsetzung. Ergänzt wird das Angebot durch eine zentrale Themenseite Altersvorsorgepaket: Überblick und Einordnung für Makler, den regelmäßig erscheinenden ALTERSORSORGE RADAR, fachliches Vertiebs- und Produkt-Know-how, einen Vorgehensschritte sowie kostenfreie Mustereinschreiben für Riester- und Nicht-Riester-Kunden.	Die konkrete Eröffnung soll über eine weitgehend digitale Beratungs- und Abschlussstrecke erfolgen. Nach aktuellem Planungsstand werden zunächst die persönliche Förder- und Vorsorgeinformation erfasst und die geeignete Produktvariante ausgewählt. Anschließend werden das Anlage- und Risikoportfolio erstellt, die erforderlichen Kundenanfragen aufgenommen und das Depot digital eröffnet. Bei Riester-Bestandskunden kann zusätzlich geprüft werden, ob ein späterer Übertrag in das neue Fördersystem sinnvoll und möglich ist. Die BCA stellt hierfür die erforderliche Infrastruktur sowie digitale Beratungs- und Abschlussprozesse bereit. Hinzukommen einfacher Vertriebskanäle wie z.B. kostenfreie Mustereinschreiben oder Gesprächsleitfäden. Die endgültige Ausgestaltung einzelner Prozessschritte hängt allerdings noch von den finalen regulatorischen und technischen Vorgaben ab.	Die konkreten Vergütungsmodelle für die einzelnen Varianten sind derzeit noch nicht abschließend abgeklärt. Sie hängen unter anderem von der jeweiligen Produktarchitektur, dem Beratungsumfang, dem gewählten Durchlaufweg und den finalen regulatorischen Vorgaben ab.	Grundsätzlich ja. Die von der BCA vorbereiteten Produkte und Softwarelösungen sehen Auszahlpläne vor. Diese sollen an die endgültigen gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen angepasst und freigeschaltet werden, sobald die Detailvorgaben zur Auszahlungsphase vorliegen. Die praktische Umsetzung soll digital über die jeweiligen Produkt- und Depotlösungen erfolgen. Eine abschließende Aussage zu konkreten Laufzeiten, Ertrahervarianten und möglichen Kombinationen ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht möglich, da die Detailvorgaben noch ausstehen.	Die BCA stellt bereits einen interaktiven Vorsorge-Rechner bereit, mit dem individuelle Vorsorgezusammenfassungen und die Förderung im bisherigen und im neuen System gegenübergestellt werden können. Der Rechner dient dazu, unterschiedliche Annahmen sichtbar zu machen und das persönliche Beratungsgespräch vorzubereiten. Die Ergebnisse hängen von den eingegebenen Kunden- und den zugrunde gelegten Annahmen ab und ersetzen daher nicht die fachliche Beratung. Innerhalb einer vorgesehenen Kopierfrist ist zudem die Nutzung eines weiteren Rechners in Planung, der Riester- und AVD-Sparen vergleicht und beratungsunterstützend dienen kann.		
Blau direkt GmbH	Rund 1.200 PartnerInnen und Partner bzw. Untervermittler nutzen derzeit die Infrastruktur, Technologie und Anbindungen von blau direkt	xxx					Schulungen zum Altersvorsorgepaket sind fest eingeplant und befinden sich aktuell in der Vorbereitung. Konkrete Termine werden angesetzt, sobald seitens der Produktgeber finale Produkte und insbesondere die konkreten digitalen Abschlussstrecken zur Verfügung stehen. Unser Anspruch ist es, von Beginn an praxisnah, professionell und mit Fokus auf die digitale Abwicklung zu schulen. Schon jetzt begleiten wir unsere Partner jedoch intensiv in der Markteinführung. Neben regelmäßigen Updates zu gesetzlichen und marktseitigen Entwicklungen stellen wir umfangreiche Vertreibersunterstützung bereit. Dazu gehören beispielsweise die für die Endkundenkommunikation, konkrete Textvorlagen für die Kundenansprache sowie passender Videocontent, mit dem Vermittler das Thema praxisnah bei ihren Kunden platzieren können.	Der Prozess beginnt mit einer individuellen Bestands- und Bedarfsanalyse. VermittlerInnen und Vermittler prüfen anhand der spezifischen Situation und der Wünsche ihrer Kundinnen und Kunden, welche Produktvariante – ob Standarddepot, individuelles Altersvorsorgepaket oder ein versicherungsbasiertes Produkt – am besten passt. Dabei wird die bisherige Vorsorge einbezogen und analysiert, ob bereits Verträge wie eine klassische Riester-Rente oder eine private Rentenversicherung bestehen. Auch Aspekte der späteren Auszahlungsphase, wie die Flexibilität bei Entnahmen/Entlopfen oder der Wunsch nach einer lebenslangen Verrentung, fließen direkt in die Empfehlung ein. Steht künftig der Eröffnungsprozess digital angestiegen werden, blau direkt unterstützt hierbei durch die kontinuierliche Vorbereitung der technischen Infrastruktur. Wir arbeiten intensiv daran, die künftigen Antrags- und Abwicklungsprozesse nahtlos in unser Systemtwerk rund um das Maklerverwaltungsprogramm AMEISE sowie die angeschlossenen Investmentplattformen einzubringen. Unser Ziel ist eine vollautomatisierte Übermittlung der Anträge an Produktanbieter und Depotbanken, um den administrativen Aufwand für Vermittler von Beginn an auf ein Minimum zu reduzieren.	Über blau direkt erhalten Vermittler Zugang zu allen drei Produktkategorien, die ab dem 01.01.2027 im Rahmen des Altersvorsorgegesetzes zur Verfügung stehen. Dazu gehören die Altersvorsorgepakete ohne Beitragsgarantie, das Standarddepot sowie versicherungsbasierte AVD-Lösungen mit oder ohne Garantien.	Da sich die finalen Produkte der Anbieter und die genauen Ausgestaltungen der gesetzlichen Kostenrahmen noch in der Entwicklung befinden, lassen sich derzeit noch keine konkreten Vergütungsstrukturen beziffern. Die Modelle werden sich voraussichtlich an den marktüblichen Branchenstandards der jeweiligen Produktkategorien orientieren – von klassischen Courtagemodellen im Versicherungs- und Garantiebereich bis hin zu laufenden Servicegebühren oder Honoraransätzen bei reinen Depotlösungen. Als Technologiepartner stellen wir unseren Partnern wie gewohnt alle am Markt verfügbaren Vergütungsmodelle transparent und vollständig zur Verfügung.	Ja, die Abbildung von Auszahlungsplänen ist über unsere Systemwelt vorgesehen. Das Altersvorsorgepaketgesetz sieht hier künftig flexible Modelle vor, von zeitlich strukturierten Auszahlungen und Entnahmenplanen aus dem Depot bis hin zur klassischen Umwandlung in eine lebenslange Rente über angebundene Versicherer. Die praktische Umsetzung in unserer Software wird derzeit vorbereitet. Sobald die gesetzlichen Veränderungen zur genauen Abwicklung der Leistungsphase final feststehen und die Schnittstellen der Produktgeber und Depotbanken stehen, binden wir diese Auszahlungsstrukturen digital in unser Maklerverwaltungssystem AMEISE ein. Ziel ist es, Vermittlern künftig einen durchgängig digitalen Prozess von der Antrags- bis zur Auszahlungsphase zu bieten.	Wir empfehlen Vermittlerinnen und Vermittlern eine klare Strategie der proaktiven Aufklärung und Bestandsicherung, um Kundinnen und Kunden vor übereilten Schwellenschnellen über Klick-Stricken von Neobrokern oder Direktbanken zu schützen. Im Mittelpunkt steht das Schaffen von Vertrauen: Bestehende Riester-Verträge genießen vollständigen Bestandschutz und laufen mit all ihren staatlichen Förderungen unverändert weiter. Vermittler sollten ihre Kundinnen und Kunden ausdrücklich vor eigenmächtigen Kündigungen warnen, da bei einer einfachen Kündigung sämtliche erhaltenen Zulagen und Steuervorteile an den Staat zurückgezahlt werden müssen. Für den eigenen Bestand empfehlen wir eine systematische Clusterung der Altkonten. Verträge mit hohem Garantiefuß (z. B. 2,25 % oder höher) und starken Rentenförderungen bleiben als wertvolle Garantieschätze ungenutzt. Renditeschwache Altkonten werden als potenzielle Wechselkandidaten identifiziert. Sobald die konkreten Tarife der Produktgeber und unsere Vergleichsrechner vorliegen, können im Rahmen einer fundierten Wechselberatung inklusive Günstigkeitsprüfung (Zulage vs. Steuerersparnis) individuelle Entscheidungen getroffen werden. Das neue AVD-Sparen ist wirtschaftlich sinnvoll ist. Darüber hinaus raten wir dazu, den medialen Hype um das AVD-Depot zu nutzen, um den Bestand vorwiegend über eigene Informations- und Workshops zu binden und parallel völlig neue Zielgruppen wie Selbstständige und Freiberufler anzusprechen, die ab 2027 erstmals voll förderberechtigt sind.	Ja, für allgemeine Simulationen und Fördervergleiche stellt blau direkt bereits den IVFP-Fördervergleichsrechner (broadrechner.vfp.de) bereit. Auf Basis der bewährten Rechenlogik des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) lässt sich eine fundierte Aufstellung von Eingebeträgen, staatlichen Zulagen und Förderbeiträgen für den Riester- und AVD-Sparen innerhalb weniger Minuten direkt im Beratungsgespräch erstellen. Da die konkreten Produkte und Tarife der einzelnen Anbieter marktwertbezogen noch nicht bekannt sind, werden die Berechnungen auf Basis der Tarifvergleiche rechtzeitig bis zum Marktstart Ende 2026.
Definet Deutsche Finanz Network AG	Die Definet arbeitet im Wesentlichen für Finanzvertriebe, die die vollständige Dienstleistungspalette der Definet anbieten. Wir fungieren dadurch für unsere Kunden mehr als Finanzengpass-Basiscoff als als Pool. Derzeit sind 250 Finanzvertriebe angebunden.	xxx					Ja, Fachschulungen und Vertriebstrainings für die angeschlossenen Finanzberatungsunternehmen	Es handelt sich um eine „ganz normale“ Produktvermittlung (Versicherung oder Investmentprodukt). Es kommen die sonst auch genutzten Tools und Vermittlungsstrukturen zum Einsatz.	Alle am Markt angebotenen: (Standarddepot, Versicherungslösung, Investmentlösung)	Hierzu möchte ich keine Angaben machen.	Hierzu kann ich noch keine Aussage treffen.	Wir beraten im Kundeninteresse und überprüfen in der Beratung, welche Strategie in der jeweils individuellen Situation passt. Diese wird dann empfohlen.	Wir werden ab Oktober 2026 einen Vergleichsrechner für unsere angeschlossenen Vertriebe bereitstellen. Dieser wird beim Vergleich auch ein eventuelles Guthaben im bestehenden Riestervertrag berücksichtigen und die Möglichkeit bieten, „echte“ Vertragsdaten des bisherigen Riestervertrages zu erfassen und somit eine größere Genauigkeit beizubringen. Zusätzlich zielt der Rechner nicht auf die Förderquote ab, sondern auf das höchste „Nach-Steuer-Ergebnis“ für den Sparer. Ab Dezember werden wir einen weiteren „Rechner“ zur Verfügung stellen, der dann nicht nur Riester und AVD vergleicht, sondern die Anlage in allen Altersvorsorge-Schichten.
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	Der Fonds Finanz ist aktuell rund 31.000 Vermittlerinnen und Vermittler angebunden.	xxx					Die Fonds Finanz bereitet ihre angebundenen Partner bereits seit mehreren Monaten mit einem umfassenden und kostenlosen Weiterbildungsangebot auf das Altersvorsorgepaket auf. Das enorme Interesse bestätigt den hohen Informationsbedarf bei den Maklern. An unseren Online-Schulungen nehmen teilweise mehr als 1.000 Vermittler teil. Ziel ist es, Berater frühzeitig auf die neuen Rahmenbedingungen vorzubereiten, damit sie ihre Kunden bei der Altersvorsorge kompetent begleiten und die daraus entstehenden Beratungschancen bestmöglich nutzen können. Unser Ziel ist es, die Makler nicht nur fachlich über die Reform zu informieren, sondern sie zugleich dabei zu unterstützen, die neuen Möglichkeiten des Altersvorsorgepakets erfolgreich in die Beratungs- und Vertriebspraxis zu integrieren. Die Fonds Finanz begleitet ihre angebundenen Partner bereits seit mehreren Monaten mit einem umfassenden Schulungsangebot rund um das Altersvorsorgepaket. Dazu zählen unter anderem folgende bereits laufende sowie noch geplante Weiterbildungsmaßnahmen: Monatliche Online-Schulungsreihe „2027: Riester läuft aus – Vorsorgepaket kommt“. Hier erhalten die Teilnehmer einen Überblick über das Auslaufen der Riester-Förderung, die Einführung des Altersvorsorgepakets sowie die daraus resultierenden Chancen und Herausforderungen für die Beratungspraxis. Monatliche Online-Schulungsreihe „Grundlagen zum Altersvorsorgepaket“. Im Mittelpunkt stehen die verschiedenen Ausgestaltungsoptionen des Altersvorsorgepakets, die Förderlogik sowie die Einordnung im Vergleich zu bestehenden Riester-Lösungen. Altersvorsorge-Morning-Online-Schulungen zu konkreten Produkten und Tarifen, die im Herbst folgen werden, sobald die entsprechenden Angebote der Produktgeber veröffentlicht sind.	Die konkreten Prozesse zur Eröffnung eines Altersvorsorgepakets werden von den jeweiligen Anbietern vorgegeben. Deshalb lässt sich der genaue Ablauf zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht für alle Produktvarianten abschließend beschreiben. Selbstverständlich werden wir unseren angebundenen Partnern die Zugangs- und Abschlussmöglichkeiten zur Verfügung stellen, die von den jeweiligen Produktgebern angeboten werden. Gleichzeitig unterstützen wir sie umfassend bei der Vorbereitung und praktischen Umsetzung. Dazu gehören Schulungen, aktuelle Fachinformationen, Produktvergleiche sowie digitale Beratungs- und Prozesslösungen. Ergänzend stehen unsere Experten aus dem Kompetenzzentrum der jeweiligen Fachbereiche als direkte Ansprechpartner zur Verfügung. Als führender Maklerpool ist es unser Anspruch, Komplexität aus den neuen Prozessen zu nehmen und unseren Partnern einen möglichst breiten und unkomplizierten Zugang zur neuen Produktwelt zu ermöglichen. So können sich Makler auf ihre wichtigste Aufgabe konzentrieren: die persönliche Beratung ihrer Kunden. Die Auswahl einer Vorsorgeleistung, die wirklich zu deren individueller Situation passt.	Das Altersvorsorgepaket ist für uns weit mehr als die Frage nach einzelnen Produkten. Wir beschäftigen uns bereits seit Monaten intensiv mit den verschiedenen Ausgestaltungsoptionen, den daraus resultierenden Beratungsmöglichkeiten sowie den Anforderungen an Vermittler und Kunden. Gleichzeitig bereiten wir unsere angebundenen Partner mit Schulungen, Fachinformationen und digitalen Unterstützungsoptionen umfassend auf dieses wichtige Zukunftsthema vor und unterstützen sie dabei, das Thema Altersvorsorge bereits heute aktiv bei ihren Kunden zu adressieren. Unser Ziel ist es, unseren angebundenen Partnern das volle Spektrum der am Markt verfügbaren Altersvorsorgeleistungen zugänglich zu machen. Dazu sollen sowohl Versicherungsprodukte als auch Investmentlösungen sowie zulassungsfreie Vermögensverwaltungen gehören. Welche konkreten Produkte und Tarife angeboten werden können, richtet sich nach dem Angebot der jeweiligen Produktgeber. Diese Breite ist für eine unabhängige Beratung entscheidend. Denn je nach Lebenssituation, Risikobereitschaft und Vorsorgeplan können unterschiedliche Produktvarianten interessant sein. Als Maklerpool verstehen wir unsere Aufgabe darin, die unterschiedlichen Lösungsoptionen zugänglich und vergleichbar zu machen und unsere Partner mit dem notwendigen Wissen und geeigneten Beratungsangeboten zu unterstützen.	Die neuen Regelungen zur privaten Altersvorsorge sehen neben einer lebenslangen Rentenzahlung ausdrücklich auch Auszahlungspläne vor. Unsere angebundenen Makler werden ihren Kunden, die von den jeweiligen Produktgebern angeboten werden, Auszahlungsvarianten vermitteln können. Welche konkreten Auszahlungspläne zur Verfügung stehen und wie die praktische Umsetzung erfolgt, hängt vom jeweiligen Anbieter und dessen Produktkonzept ab. Als Maklerpool wird die Fonds Finanz ihren Partnern die entsprechenden Lösungen zugänglich machen und sie bei Bedarf fachlich und vertrieblich begleiten. Entscheidend ist dabei, dass Kunden die Auszahlungsform wählen können, die am besten zu ihrer individuellen Vorsorgestrategie, ihrem Absicherungsbedarf und ihren persönlichen Zielen im Ruhestand passt.	Altersvorsorge des Kunden ganzheitlich zu analysieren, um mögliche Vorsorgeoptionen jetzt zu identifizieren. So bleibt der Makler der zentrale Ansprechpartner für wichtige Vorsorgeentscheidungen und schafft gleichzeitig die Grundlage dafür, dass rechtzeitig die passende Lösung ausgewählt werden kann. Die neuen Produkte sind abschließend sind. Was für den Kunden tatsächlich sinnvoll ist, sollte idealerweise bereits heute beziehungsweise noch im Laufe des Jahres 2026 geklärt werden. Denn die eigentliche Beratung beginnt nicht erst mit dem Produktstart. Das schafft den größten Mehrwert für den Kunden: Er erwartet heute keine Standardlösung, sondern ein individuelles Vorsorgekonzept, das seine persönliche Lebenssituation, seine Ziele und die verschiedenen Vorsorgebausteine berücksichtigt. Genau darin liegt die Stärke einer individuellen Vorsorgeberatung, das seine persönliche Lebenssituation, seine Ziele und die verschiedenen Vorsorgebausteine berücksichtigt. Genau darin liegt die Stärke einer unabhängigen Beratung und eine wichtige Chance für die langfristige Kundenbindung.	Wir würden hier nicht pauschal zu einem Wechsel raten. Vielmehr sollte jeder bestehende Riester-Vertrag individuell betrachtet werden. Entscheidend sind unter anderem vorhandene Garantien, bisherige Förderung, Kosten, Vertragslaufzeit und die persönliche Situation des Kunden. Das Altersvorsorgepaket schafft einen zusätzlichen Beratungsanreiz, bei dem bestehende Verträge überdacht und den neuartigen Möglichkeiten gegenübergestellt werden können. Für Vermittler bietet sich damit die Chance, frühzeitig auf ihre Bestandskunden zuzugehen und gemeinsam zu prüfen, welche Lösung langfristig am besten geeignet ist.	Einem entsprechenden Rechner haben wir bereits implementiert. Er ermöglicht eine Gegenüberstellung bestehender Riester-Lösungen mit dem Altersvorsorgepaket und soll Vermittler dabei unterstützen, die unterschiedlichen Szenarien im Kundengespräch transparent darzustellen. Die Berechnung erfolgt unmittelbar nach Eingabe der relevanten Vertrags- und Kundendaten.
Fondinet Vermögensberatung und -verwaltungen GmbH	Rund 1.300 Hauptvermittler sowie etwa 10.000 Untervermittler sind derzeit an unser Haus angebunden.	xxx					Wir informieren unsere Vermittler bereits heute regelmäßig über die aktuellen Entwicklungen rund um das Altersvorsorgepaket – insbesondere über regulatorische Neuerungen und die technische Umsetzung innerhalb unserer IT-Infrastruktur. Sobald konkrete Produkte am Markt verfügbar und belastbare Vergleiche unterschiedlicher Lösungen möglich sind, werden wir diese ebenfalls in unsere Schulungsangebote aufnehmen. Vorgehen sind unter anderem Online-Seminare und weitere Informations- und Weiterbildungsformate. Außerdem haben wir in der 38. KW unser Beratermeeting, wo das Thema eine größere Rolle einnimmt inkl. unserer Beratungsstrecke zum AVD.	Wir werden innerhalb unserer Plattform eine eigene AVD-Beratungsstrecke zur Verfügung stellen, die den Vermittler durch den Beratungs- und Abschlussprozess führt. Unser Anspruch ist, dabei nicht nur den eigentlichen Produktabschluss abzubilden, sondern auch Förderfähigkeit, Anlageauswahl und die erforderliche Beratungsdokumentation möglichst weitgehend in den digitalen Prozess zu integrieren. Die konkrete Ausgestaltung hängt allerdings noch von den finalen regulatorischen und technischen Vorgaben ab. Und wir sehen es ganzheitlich, d.h. dass auch bisherige Vorsorgeformen wie die bAV und die Rürup-Rente von uns als sehr geeignet für viele Kundensituationen angesehen werden.	Eine abschließende Aussage ist derzeit noch nicht möglich. Der Markt befindet sich in der Produktentwicklung, und konkrete, final ausgestaltete Angebote liegen bislang nur sehr eingeschränkt vor. Unser Ziel ist grundsätzlich, unseren Vermittlern eine möglichst breite Auswahl geeigneter AVD-Lösungen zur Verfügung zu stellen. Es werden aber Lösungen mit und ohne Garantie sein.	Hierzu können wir zum jetzigen Zeitpunkt noch keine belastbare Aussage treffen. Die konkreten Vergütungsmodelle werden von der Ausgestaltung der jeweiligen Produkte und Anbieter abhängen.	Auszahlpläne sind im Rahmen des Altersvorsorgepakets grundsätzlich vorgesehen und werden entsprechend auch Bestandteil der späteren Umsetzung über unsere Plattform sein. Welche konkreten Lösungen und Anbieter unsere Vermittler zur Verfügung stehen werden, lässt sich derzeit allerdings noch nicht abschließend beantworten. Dies obliegt ohnehin dem Produktanbieter, nicht uns als Maklerpool.	Wir würden hier nicht pauschal zu einem Wechsel raten. Vielmehr sollte jeder bestehende Riester-Vertrag individuell betrachtet werden. Entscheidend sind unter anderem vorhandene Garantien, bisherige Förderung, Kosten, Vertragslaufzeit und die persönliche Situation des Kunden. Das Altersvorsorgepaket schafft einen zusätzlichen Beratungsanreiz, bei dem bestehende Verträge überdacht und den neuartigen Möglichkeiten gegenübergestellt werden können. Für Vermittler bietet sich damit die Chance, frühzeitig auf ihre Bestandskunden zuzugehen und gemeinsam zu prüfen, welche Lösung langfristig am besten geeignet ist.	Einem entsprechenden Rechner haben wir bereits implementiert. Er ermöglicht eine Gegenüberstellung bestehender Riester-Lösungen mit dem Altersvorsorgepaket und soll Vermittler dabei unterstützen, die unterschiedlichen Szenarien im Kundengespräch transparent darzustellen. Die Berechnung erfolgt unmittelbar nach Eingabe der relevanten Vertrags- und Kundendaten.
Germanbroker.net AG	Nach der Fusion mit Charta rd. 950 Maklerunternehmen	xxx					Ja, gibt es: online-Seminare zu den Basics und zur Kundenkommunikation über Förderrechner bis zur Umsetzung bzw. ggf. Abschluss. Teleskope können die Makler auch auf unserer Tagung (M1-Convention) im Oktober erfahren	Wir stellen schon lange Vergleichsrechner und Zugänge zu allen Versichererportalen zu Verfügung, so nun auch zum AVD. Wenn das Marktangebot vorliegt, werden wir Tariforientierungen zu Verfügung stellen.	Derzeit gibt es noch keine konkreten Angebote, im Versicherungsbereich voraussichtlich alle Möglichkeiten, im Investmentbereich je nach adäquaten Kooperationsmöglichkeiten für unsere Plattform	Bisher liegen uns noch keine konkreten Nachrichten der Produktgeber vor, es zeichnen sich eher laufende Courtagen ab.	Voraussichtlich ja, aber auch hier gibt es noch keine konkreten Angebote	Frühzeitige Kundenansprache mittels unserem Kommunikationsangebot: Einbindung von Landingspages zu Fördervergleich auch unter Berücksichtigung aller AV-Schichten sind bereitgestellt.	Ja, gibt es. Es ist uns wichtig, dass die Makler eine Einordnung in alle AV-Möglichkeiten nutzen kann. Unser Rechner erlaubt auch die Einordnung eines ETF-Sparplans ohne Versicherungsanteil. Die Alternativen können in Bezug auf Förderung, Rendite und steuerlichen Aspekten für den Kunden „auf Knopfdruck“ dargestellt werden.
Jung DMS & Co. AG	Derzeit sind rund 16.000 Vermittler angebunden	xxx					Wir haben bereits im Mai als einer der Vorreiter unter den Pools begonnen, unsere Vertriebspartner mit Webinaren zu informieren und konkrete Handlungsempfehlungen auszusprechen. Zusätzlich hatten wir eine Landingspage aufgebaut, auf der man sämtliche Fachinformationen zur Reform selbst, zur künftigen Produktarchitektur, zu den Tools wie den Fördervergleichsrechner und sämtliche Veranstaltungsinformationen bzw. Webinaren zum Thema findet. In den regelmäßigen Webinaren mit wechselnden Gastredatoren erklären wir nicht nur fachliche Eckpunkte der Reform, sondern geben auch eine Einschätzung zu den Chancen und Risiken aus Maklersicht. Bereits im Juni haben wir unsere PartnerInnen den MAM Fördervergleichsrechner zur Verfügung gestellt. Gemäß den kundenindividuellen Voraussetzungen können damit die Förderlogiken von Riester und das Altersvorsorgepakets miteinander verglichen werden. Im Ergebnis kann damit ein kundenindividueller „Break-even“ ausgewiesen werden – also zu welchem Zeitpunkt der Wechsel der Förderung vom Riester zum AVD sich auszahlt. Ende des Quartals folgt der MAM Altersvorsorgevergleichsrechner inklusive Riester-Performance-Check. Im Rechner kann die komplette Produktarchitektur – Standarddepot, AVD als Versicherungslösung, AVD als Investmentlösung – miteinander verglichen werden. Sobald die Tarife bzw. Sparplandetails veröffentlicht sind, können die konkreten Produkte hinsichtlich sämtlicher Ausgestaltungsoptionen verglichen werden. Aktuell sind wir mit den Anbietern bezüglich der Abschlussstrecken im Gespräch, um diese direkt zum Start anzubieten.	Wie bei jeder traditionellen Versicherungs- oder Investmentlösung holen die Poolpartner für ihre Kunden die passenden Angebote bei den Produktgesellschaften ein, vergleichen sie und beraten ihre Kunden anschließend über die individuell optimale Lösung. Eröffnen müssen die Kunden ein AVD allerdings dann persönlich.	Wir werden unseren Poolpartnern alle AVD-Produkte zur Verfügung stellen können, die an den Markt kommen, da wir als Service- und Technologiepartner zu allen relevanten Anbietern entsprechende Schnittstellen haben.	Es wird keine speziellen Courtagen für die neuen Altersvorsorge-Varianten geben, sondern die bei den üblichen Vertriebswegen beim Abschluss von Versicherungen oder Investmentprodukten über unser Haus.	Wir entwickeln ja selbst kein Altersvorsorgepaket und betreiben auch keine eigene Depotbank-Infrastruktur. Für uns liegt der Schwerpunkt darauf insbesondere auf der Anbindung der Produktgeber und Depotbanken an unsere Beratungs- und Abwicklungsprozesse. Entscheidend sind Schnittstellen, über die Produktlebenszyklen, Beratungsprozesse, Antrag beziehungsweise Depotöffnung und perspektivisch auch Bestandsinformationen möglichst menschenbündlich verarbeitet werden können. Auf Seiten der Anbieter selbst sind darüber hinaus unter anderem Depotöffnung, Order- und Sparplanprozesse, Förder- und Steuerlogik sowie die Auszahlungsphase abzubilden.	Der Fokus der Berater und Vermittler sollte nicht nur auf dem neuen Produkt liegen, sondern auf der richtigen Beratung. Die entscheidende Frage lautet nicht „Riester oder Altersvorsorgepaket“, sondern vielmehr „Für wen ist welche Förderlogik die richtige?“ Ausdrücklich weisen wir darauf hin, dass die Auswahl zwischen Riester und AVD nicht pauschal entschieden werden kann. Wichtig ist für Makler auch der Punkt, dass ein Wechsel der Förderlogik – je nach Kundensituation – auch erst in einigen Jahren Sinn machen kann. Die Entscheidung zwischen Riester und AVD sollte daher nicht pauschal, sondern individuell und unter Berücksichtigung des individuellen Vermögens und der Sparplankapitalanlage zum Laufzeitende – sollten bei einem Produktwechsel geprüft werden. Digitale Analyse- und Vergleichstools, wie wir sie anbieten, werden zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Wer den Beratungsprozess digital unterstützt, wird die größten Chancen bei der Altersvorsorge haben.	Wir bereits oben erwähnt, können unsere Poolpartner bereits jetzt den MAM Fördervergleichsrechner nutzen, um die verschiedenen Förderlogiken zwischen Riester und AVD zu vergleichen, und damit kundenindividuell beraten, wann für wen ein Wechsel sinnvoll ist. Und mit dem MAM Altersvorsorgevergleichsrechner inklusive Riester-Performance-Check und dem AVD-Sparplanvergleichstool, das zur Verfügung steht, kann die komplette Produktarchitektur – Standarddepot, AVD als Versicherungslösung, AVD als Investmentlösung – miteinander verglichen werden.
Netfonds AG	Aktuell sind rund 5.000 Vermittlerinnen und Vermittler an unser Haus angebunden	xxx					Ja, Den Auftakt machte Anfang September ein sehr gut angenommenes Kick-Off-Webinar für unsere Berater. Darauf aufbauend folgen praxisnahe Schulungen zu fachlichen, vertriebslichen und systemseitigen Themen, die Inhalte von den rechtlichen Grundlagen über die Beratung bis hin zur konkreten Abwicklung im System abdecken werden. Im kommenden Jahr nach Markteinführung werden wir unsere Partner kontinuierlich mit zielgerichteten Schulungen unterstützen.	Wir entwickeln einen schranken, digitalen und vollständig in Infrat integrierten Prozess. Die Vermittler oder der Vermittler führt den Kunden durch eine klar strukturierte und einfache Abschlussstrecke oder schaltet diese in Execution-Only-Verfahren frei, sodass der Kunde den Abschluss selbst übernimmt. Sämtliche Hintergründprozesse – von der Dokumentation und Abwicklung über das Zulagemanagement bis hin zu regulatorischen Anforderungen und der After-Sales-Betreuung – übernehmen wir, um den operativen Aufwand für unsere Partner so gering wie möglich zu halten.	Im Fokus stehen das Standarddepot sowie das Individualdepot. Für beide Varianten planen wir, über eine Vermögensverwaltungsausgewählte Strategien renommierter Produktanbieter anzubieten, die jeweils aus einem Risiko- und einem Sicherheitsbaustein bestehen. Damit bedienen wir die gesamte Bandbreite von ETFs bis hin zu aktiv gemanagten Fonds für unterschiedliche Zielgruppen. So findet bei uns jeder Berater eine Lösung, die zu ihm und seinen Kunden passt. Im Depotmarkt werden wir keine Garantieprodukte anbieten – diese stehen den Partnern dann als Versicherungslösung auf dem etablierten Vertriebsweg zur Verfügung.	Wir werden unseren Poolpartnern alle AVD-Produkte zur Verfügung stellen können, die an den Markt kommen, da wir als Service- und Technologiepartner zu allen relevanten Anbietern entsprechende Schnittstellen haben.	Für beide Depotvarianten gilt dasselbe Vergütungsmodell: Die Vermittlern oder der Vermittler erhält eine sehr attraktive, laufende Vergütung, die sich am Volumen des betreuten Altersvorsorgepakets bemisst. Ein Ago oder eine andere Form der Abschlussprovision ist in der Depotlösung dagegen nicht vorgesehen. Dieses Modell stellt die höchste Betreuung über die gesamte Vertragslaufzeit in den Mittelpunkt. Dieses Modell stellt die höchste Betreuung über die gesamte Vertragslaufzeit in den Mittelpunkt.	Riester-Bestandskunden brauchen vor allem eine klare Orientierung. Was soll mit dem bestehenden Vertrag geschehen – behalten, auf die neue Förderung umstellen oder in ein Altersvorsorgepaket übergeben? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, sondern hängt von der individuellen Situation des Kunden ab. Genauso hier setzen wir an und stellen unseren Kunden Werkzeuge an die Seite – insbesondere unsere ForenCheck, die der Wege für den Kunden transparent aufschlüsseln. Kundenbindung entsteht aus einer fairen und kompetenten Beratung. Wir sehen Kunden sehr vielversprechend durch die Reform begleitet, wird auch langfristig sein Ansprechpartner bleiben.	An einer solchen Lösung arbeiten wir derzeit aktiv gemeinsam mit Partnern und Fachexperten aus verschiedenen Bereichen. Der Rechner wird den Beratern noch in diesem Jahr in der Gegenüberstellung zur Verfügung stehen. Er ist so konzipiert, dass Berechnungen schnell und unkompliziert möglich sind und sich nahtlos in den Depotöffnungsprozess integrieren lassen. Der Rechner wird den Beratern noch in diesem Jahr in der Gegenüberstellung zur Verfügung stehen. Er ist so konzipiert, dass Berechnungen schnell und unkompliziert möglich sind und sich nahtlos in den Depotöffnungsprozess integrieren lassen.
Vema Versicherungs-makler Gemeinschaft eG	Aktuell haben wir 5.157 angeschlossene Maklerbetriebe, 2.405 davon sind Vermögensvermittler und 2.752 sind Maklerbetriebe.	xxx					Ja, wir hatten bereits Mitte Juli online eine Live-Schulung in der alles zur neuen Förderung erklärt wurde. Diese Schulung kann auch jederzeit in unserer Mediathek abgerufen werden.	Bei den Rentenvarianten muss ein entsprechender Antrag gestellt werden. Bei den Depotvarianten muss zunächst ein Depot eröffnet und dann ein entsprechender Sparplan eingerichtet werden.	Alle, die unsere Kooperationspartner (Versicherer und BCA) dann zur Verfügung stellen. Derzeit gibt es noch keine maklerrelevanten Produkte auf dem Markt.	Das können wir erst beantworten, wenn es Produkte gibt und ggf. die Courtagezusagen entsprechend ergänzt wurden.	Unsere Maklerlegen sind in der Regel schon etwas länger und mit großem Erfolg in der Branche tätig. Wir denken nicht, dass wir ihnen bringen müssen, wie man einen Vertrag abschließt.	Wir empfehlen, frühzeitig auf alle Kunden zuzugehen und diese zumindest grob über das Wesen und die Summen der neuen Förderung zu informieren. Dies muss aber mit dem ausdrücklichen Hinweis verbunden sein, dass man sich nicht zu unbefriedigenden Schlussfolgerungen verleiten lassen sollte. Wenn es eine Auswahl an Produkten gibt, müssen sich Kunde und Vermittler zusammensetzen und herausfinden ob a) Riester oder AVD die intendierte Lösung für die jeweilige Familienkonstellation ist und falls AVD b) welche Durchführungsform bei welchen Anbietern passt. Der Makler muss der Lotse bleiben und sich immer wieder als dieser anbieten.	IVFP-Fördervergleichsrechner. Eine Berechnung dauert etwa 3 Minuten.
VFM Vermögens- & Finanzmanagement GmbH	Der vfm-Gruppe sind derzeit rund 1.200 Versicherungsvertreter angeschlossenen	xxx					Ja, Die vfm-Gruppe bereitet ihre Vermittler umfassend auf die Veränderungen vor. Bereits im Februar fand die erste Schulung zum Altersvorsorgepaket statt. Darüber hinaus wurde das vfm-Portal mit neuen ausführlichen Leitfäden ausgestattet. Dieser gibt einen Überblick darüber, welche Maßnahmen im Jahr 2020 relevant sind und welche weiteren Aspekte sich mit den Inkrafttreten der neuen Regelungen im Jahr 2027 ergeben. Für September ist außerdem eine gemeinsame Schulung mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) vorgesehen. Im November folgt ein Thementag zum Altersvorsorgepaket mit allen relevanten Ergänzungen innerhalb unserer Vermittler regelmäßig über Newsletter. Für die Kundenansprache stehen bereits vorbereitete Mailings zur Verfügung, eines für Kunden mit bestehendem Riester-Vertrag und eines für Kunden ohne Riester-Vertrag.	Zunächst ist zwischen dem gesetzlichen Standarddepot und den alternativen Produktlösungen der Versicherer und Kapitalverwaltungen getrennt zu unterscheiden. Beim gesetzlichen Standarddepot steht grundsätzlich keine klassische Produktanpassung beziehungsweise Produktanpassung zur Verfügung. Bei alternativen Depots oder Versicherungsleistungen besteht hingegen Beratungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf Leistungsmerkmale, Garantien, Kosten, Anlagestrategien und die Unterschiede zum Standarddepot. Die vfm-Gruppe unterstützt ihre Vermittler dabei mit einer strukturierten Übersicht der verfügbaren Lösungen zwischen Standarddepot und Kapitalverwaltungen. Zusätzlich stellen wir ein vfm-Portal Handlungsempfehlungen und Informationen für die praktische Umsetzung bereit.	Ja, zu den möglichen Auszahlungsplänen und zur praktischen Umsetzung stellt die vfm-Gruppe ihren Partnern eine ausführliche Handlungsempfehlung im vfm-Portal zur Verfügung. Darin werden die relevanten Schritte und Gestaltungsmöglichkeiten erläutert. Die konkrete Umsetzung richtet sich nach der jeweiligen Produktanpassung und den Vorgaben des Produktanbieters. Vermittler können dadurch strukturiert prüfen, welche Lösung für den jeweiligen Kunden und dessen Vorsorgeziele geeignet ist.	Die Vergütungsmodelle unterscheiden sich je nach Produktart und Produktvariante und sind derzeit noch nicht bei allen Anbietern abschließend geklärt. Für das gesetzliche Standarddepot ist nach aktuellem Stand bei einzelnen Anbietern nur eine geringe Vergütung vorgesehen. Bei alternativen Depots und Versicherungsleistungen bestehen je nach Anbieter unterschiedliche Vergütungsmodelle. Diese reichen von einer einmaligen Vergütung bis hin zu laufenden Vergütungsmodellen. Eine abschließende und einheitliche Aussage zu den konkreten Vergütungsmodellen ist aktuell noch nicht möglich.	Ja, zu den möglichen Auszahlungsplänen und zur praktischen Umsetzung stellt die vfm-Gruppe ihren Partnern eine ausführliche Handlungsempfehlung im vfm-Portal zur Verfügung. Darin werden die relevanten Schritte und Gestaltungsmöglichkeiten erläutert. Die konkrete Umsetzung richtet sich nach der jeweiligen Produktanpassung und den Vorgaben des Produktanbieters. Vermittler können dadurch strukturiert prüfen, welche Lösung für den jeweiligen Kunden und dessen Vorsorgeziele geeignet ist.	Aus unserer Sicht sollten Bestandskunden zunächst sachlich informiert und vor allem beruhigt werden. Für bestehende Riester-Verträge besteht kein unmittelbarer Handlungsdruck, insbesondere sind nach aktuellem Informationsstand keine kurzfristigen Fristen zu beachten. Zudem sind die Produktlösungen des Marktes noch nicht vollständig entwickelt. Das Jahr 2026 kann genutzt werden, um bestehende Verträge zu überprüfen. Bei bestehungsausgewählten Riester-Verträgen kann – abhängig von Vertragskonditionen, Vertragslaufzeit und individueller Kundenkonstellation – ein Wechsel zu einem lebenslangen Rentenplan sinnvoll sein. Dadurch bleibt im Jahr 2027 die notwendige Handlungsempfehlung. Einmalige Kunden- und Bestandskundenkommunikation ist erforderlich, um die jeweiligen gegebenenfalls mit einem verbesserten Vertrag, oder in eine neue geöffnete Lösung wechseln, sofern diese besser zu seinen Zielen und Bedürfnissen passt. Ob bei einem Abschiedswort auch das vorhandene Guthaben übertragen werden sollte, muss je nach Einzelfall geprüft werden. Hier sind unter anderem die Vertragsbedingungen, die steuerlichen Auswirkungen, die Förderhistorie und die persönliche Situation des Kunden zu berücksichtigen. Für die Ansprache der Bestandskunden hat die vfm-Gruppe ein entsprechendes Mailing vorbereitet.	Für einen Fördervergleich kann unter anderem der Rechner des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) genutzt werden. Dieser ist im Markt weit verbreitet und wird auch von Versicherungsunternehmen in angepasster beziehungsweise individueller Form eingesetzt. Der Rechner ist ein wertvolles Werkzeug, das bei der Gegenüberstellung von Riester- und AVD-Sparen sehr hilfreich sein kann, beispielsweise die Contentanalyse. Wie schnell eine Berechnung erstellt werden kann, hängt von der Komplexität der Daten ab. Bei der Gegenüberstellung von Riester- und AVD-Sparen ist eine Berechnung in der Regel kurzfristig möglich. Eine Auswertung des IVFP liegt in der Regel etwa 30 Minuten.