

FK | Klartext. So sehe ich das.

# AVRG – Revolution? Was Makler JETZT tun sollten .



Frank Kozlowski – Ihr Maklerberater



## AUFGEPASST! SCHON GEHÖRT?

Eure Kunden bekommen neue Verehrer. Und die schlafen nicht.  
Das Altersvorsorgereformgesetz bringt ab 2027 nicht einfach ein paar neue Altersvorsorgeprodukte.

Es bringt neue Wettbewerber, neue Spielregeln und neue Zugangswege zu euren Kunden.

**Grund zur Panik? Nein. Grund, sich jetzt damit zu beschäftigen? Unbedingt.**

Heute deshalb keine Produktwerbung -  
sondern meine ganz persönliche Einschätzung als Maklerberater – in fünf Thesen:

## 1 | Das Quasi-Monopol der Versicherer ist Geschichte

Direktbanken, Depotbanken, Neobroker, Investmentgesellschaften, Pools und Vermittler mit Investmentzulassung entdecken die geförderte Altersvorsorge.

**Und sie werden nicht höflich warten, bis eure Kunden bei euch anrufen. Sie sind bereits heute digital näher an manchen Kunden, als uns lieb sein kann.**

## 2 | Förderung wird wieder sexy

Klingt komisch? Ist aber so. Unsere Kunden haben durch gestiegene Lebenshaltungskosten weniger Geld zum Sparen – aber deshalb nicht weniger Bedarf an Altersvorsorge.

Die logische Konsequenz: Wenn ich nicht mehr sparen kann, muss mehr aus meinem Sparbeitrag werden. Und plötzlich wird staatliche Förderung ziemlich attraktiv. Ob bestehender Riester oder künftig Altersvorsorgedepot: **Förderung ist Pflicht auf dem Beratungstisch.**

## 3 | „Welcher Tarif ist der beste?“ war gestern

2027 wird die spannendere Frage: „Welche Vorsorgewelt passt zu meinem Kunden?“ Und eigentlich kennen wir das Werkzeug dafür längst:

RENDITE – SICHERHEIT – FLEXIBILITÄT.

Wie viel Garantie braucht mein Kunde?  
Wie viel Renditechance möchte er?  
Und wie viel Freiheit braucht er mit seinem Geld?  
Depot, Versicherung, Garantie oder Kapitalmarkt?

**Das Leben wird vlt. schöner - aber einfacher wird es nicht.  
Und genau deshalb braucht es Beratung.**

#### 4 | Auch bei Courtage kommt Bewegung rein

Standarddepot und Altersvorsorgedepot erhöhen den Kostendruck.  
Wer glaubt, dass neue, besonders kostengünstige Produktwelten gleichzeitig unbegrenzt Platz für hohe Abschlussvergütungen lassen, könnte enttäuscht werden. Weniger Abschluss? Längere Verteilung? Mehr laufende Vergütung? Wir werden sehen.  
**Aber wir sollten uns darauf einstellen, dass nicht nur die Produkte neu gedacht werden.**

#### 5 | Und was verkaufen wir jetzt?

Jetzt kommt die vielleicht wichtigste Nachricht: **Im Moment erst einmal gar nichts (Neues).**  
Die AVD-Produkte sind noch nicht da. Kosten, Bedingungen und konkrete Ausgestaltungen werden erst in Wochen oder Monaten sichtbar.

Also bitte nicht hektisch bestehende Verträge infrage stellen oder Kunden in vermeintlich neue Welten schicken, die noch gar nicht existieren. **Kein Aktionismus! Aber genauso wenig würde ich die nächsten Monate verschlafen.**

### Mein Fazit - was tun?

**Geht auf Eure Kunden zu, bevor es andere tun. Aber nicht mit einem Antrag – sondern mit Kompetenz.**

Sagt ihnen: „Ja, da verändert sich etwas. Ich beschäftige mich damit. Ich behalte für dich den Überblick. Und sobald die Lösungen auf dem Tisch liegen, schauen wir gemeinsam, was wirklich zu dir passt.“

Das schafft etwas, was kein ETF-Rechner und keine Broker-App so einfach ersetzen kann: **Vertrauen.**

Das AVRГ ist deshalb keine Bedrohung für den Maklermarkt – **sondern riesige Beratungschance.**

Denn je größer die Produktvielfalt wird, desto wichtiger wird jemand, der sie verständlich macht.

Der Ansatz dafür ist simpel:

Förderung nutzen. Bedarf erkennen. Rendite, Sicherheit und Flexibilität gewichten. Passende Vorsorge bauen.

**Und diesen Weg möchte ich gerne gemeinsam mit Euch gehen – mit klarer Meinung, ohne Scheuklappen und natürlich mit einem Versicherer im Rücken, der bereits heute zeigt, dass kostengünstige kapitalmarktorientierte Vorsorge im Versicherungsmantel und lebenslanges Einkommen verdammt gut zusammenpassen können.**

*2027 wird spannend.*

*Die Frage ist nicht, ob sich unser Markt verändert.*

*Die Frage ist, wer die Veränderung nutzt.*

## TIPP! Veranstaltung / Cooler Förderrechner!

The banner features a photograph on the left showing a blue book titled 'AVRG 2027 Altersvorsorge reform Gesetz', a glass jar labeled 'ZUKUNFT' filled with coins, and several wooden blocks with icons representing family, a house, a heart, and a graduation cap. On the right, the text 'Online-Workshop' is displayed above the date and time '11. August 2026, 10.00 h – 11.00 h'. Below this, a question mark icon precedes the topic 'Thema: AVRG – Praxisfragen, Fördermodelle, Beratungsansätze'. A person icon is followed by the speaker 'Referent: Max Ermer, Produktmanager Continentale'. A red button with a white cursor icon says 'Jetzt anmelden.' and the 'Die Continentale' logo is in the bottom right corner.

**Online-Workshop**

11. August 2026, 10.00 h – 11.00 h

**Thema:** AVRG – Praxisfragen, Fördermodelle, Beratungsansätze

**Referent:** Max Ermer, Produktmanager Continentale

**Jetzt anmelden.**

**Die Continentale**

Lohnt sich die neue Förderung? Oder ist die Riester-Förderung besser? Diese Frage interessiert bereits viele.

Mit unserem Förderrenten-Check geben Sie Ihren Kunden dazu ganz einfach eine schnelle, erste Orientierung. Eine tolle Basis für Ihre Beratung. So können Sie sich als kompetenter Ansprechpartner positionieren.

- Schneller Vergleich der Fördersystem mit nur wenigen Eingaben
- Anschauliche Darstellung der Ergebnisse für Ihre Beratung
- Einfache Bedienung durch übersichtliches Design auf einer Seite

The banner has a dark blue background. On the left is a magnifying glass icon with 'AVRG' inside. To its right, the text 'Förderrenten-Check' is followed by the description 'Schnell, einfach und anschaulich die bisherige und die neue Förderung vergleichen.' On the far right is a red button with the text 'Förderrechner starten' and a small link icon.

**AVRG**

**Förderrenten-Check**

Schnell, einfach und anschaulich die bisherige und die neue Förderung vergleichen.

**Förderrechner starten**

Viel Erfolg & bleiben Sie gesund - wünscht Ihnen Ihr:

Ihr Maklerberater:

**Frank Kozlowski**



### **Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit**

i.A. Frank Kozlowski  
-Versicherungsfachwirt (IHK) -

Maklerdirektion Süd-West (Personen)  
Hauptstätter Str. 99, 70178 Stuttgart  
Telefon: (07392) 9633672  
Telefax: (0231) 919 988236  
Mobil: (0173) 5115681  
<mailto:frank.kozlowski@continentale.de>