
PRESSEMITTEILUNG

München, 1. Juli 2026

Jung, DMS & Cie. macht Makler fit für das Altersvorsorgereformgesetz

- ***Mit dem neuen M&M-Fördervergleichsrechner können Vermittler bereits jetzt jedem Kunden individuell aufzeigen, welche Förderwelt die langfristig vorteilhaftere für ihn ist.***
- ***Weitere umfassende Vertriebsunterstützung bietet Jung, DMS & Cie. durch eine eigene Landingpage und regelmäßig Webinare mit wechselnden Gastreferenten.***
- ***Jung, DMS & Cie. und MORGEN & MORGEN planen zudem die Entwicklung eines Altersvorsorgevergleichsrechners. Sobald die ersten Altersvorsorgedepot-Produkte verfügbar sind, können mit dem neuen Tool sowohl Fördermöglichkeiten als auch konkrete Tarifdetails aller Altersvorsorgelösungen verglichen werden.***

Die Reform der geförderten Altersvorsorge kommt und stellt Vermittler vor neue Herausforderungen. Jung, DMS & Cie. liefert seinen angeschlossenen Maklern bereits heute die passende Antwort. Mit dem von MORGEN & MORGEN entwickelten Fördervergleichsrechner steht ihnen ab sofort ein Analysetool zur Verfügung, das transparent aufzeigt, ob und wann die bisherige Riester-Förderung oder die neue Förderwelt des Altersvorsorgedepots für den jeweiligen Kunden den größeren Mehrwert bietet.

Während die Branche noch auf die ersten konkreten Altersvorsorgedepot-Produkte wartet, setzt Jung, DMS & Cie. bewusst früher an. Denn aus Sicht des Maklerpools beginnt gute Beratung nicht mit einem Produkt, sondern mit einer objektiven Analyse der individuellen Fördermöglichkeiten. „Wir möchten verhindern, dass rund um das Altersvorsorgedepot eine reine Wechseldiskussion entsteht. Die entscheidende Frage lautet nicht: Wie schnell kommt der Kunde in die neue Welt, sondern welche Lösung bietet ihm langfristig den größten Nutzen? Genau dafür geben wir unseren Maklern jetzt das passende Werkzeug an die Hand“, sagt Kristina Obermeier, Director Broker Sales der Jung, DMS & Cie. AG.

Förderlogik statt Produktverkauf

Der von MORGEN & MORGEN entwickelte Fördervergleichsrechner analysiert die persönliche Fördersituation des Kunden und berechnet erstmals den individuellen Break-even-Punkt zwischen der bisherigen Riester-Förderung und der neuen Förderlogik des Altersvorsorgedepots. Damit wird kundenindividuell ermittelt, ab welchem Zeitpunkt ein Wechsel in die neue Förderwelt wirtschaftlich sinnvoll sein kann. Makler erhalten so eine objektive Entscheidungsgrundlage, bevor bestehende Verträge angepasst, gewechselt oder neue Lösungen abgeschlossen werden.

„Mit dem Fördervergleich schaffen wir genau die Transparenz, die Vermittler in der Übergangsphase benötigen. Der Rechner bewertet nicht Produkte, sondern Förderlogiken. Erst wenn feststeht, welche Förderwelt für den Kunden wirtschaftlich sinnvoll ist, sollte über konkrete Produktlösungen gesprochen werden“, erklärt Christian Jaffke, Geschäftsführer von MORGEN & MORGEN.

Mehr als ein Fördervergleich

Der Fördervergleichsrechner ist jedoch nur ein Baustein. Parallel hat Jung, DMS & Cie. eine umfangreiche Landingpage aufgebaut, auf der Makler sämtliche Informationen zur Reform, zu den unterschiedlichen Förderwelten sowie alle relevanten Vertriebsunterlagen gebündelt finden. Ergänzt wird das Angebot durch regelmäßige vertriebliche Webinare, in denen aktuelle Entwicklungen, Beratungsansätze und praktische Anwendungsfälle vorgestellt werden. „Wir wollen unsere Makler nicht erst unterstützen, wenn die Produkte verfügbar sind. Wir bereiten sie bereits heute auf die neue Beratungswelt vor. Wissen, Transparenz und die richtigen Werkzeuge sind aus unserer Sicht der Schlüssel für eine erfolgreiche Markteinführung“, betont Kristina Obermeier.

Pressekontakt

Johannes Scherer
Kommunikation & Öffentlichkeitsarbeit
Jung, DMS & Cie.
Mobil: +49 (0)171 634 86 73
E-Mail: johannes.scherer@jungdms.de

Über Jung, DMS & Cie.

Jung, DMS & Cie. ist eine Service- und Technologieplattform für derzeit rund 16.000 Finanzdienstleister in Deutschland und Österreich. Unsere Vertriebspartner profitieren von modernster Prozess- und Beratungstechnologie, spezialisierten Kompetenzcentern und einem erfahrenen Produktmanagement in allen Sparten. Jung, DMS & Cie. stellt ihren Vertriebspartnern über 12.000 Produkte von mehr als 1000 Gesellschaften aus den Bereichen Investmentfonds, Versicherungen, Beteiligungen sowie Finanzierungen und im Haftungsdach unter der Marke JDC HD auch strukturierte Bankprodukte wie beispielsweise Zertifikate oder ETFs zur Verfügung.

Im Rahmen ihrer Advisortech-Strategie bietet Jung, DMS & Cie. innovative Beratungs-, Prozess- und Verwaltungstechnologien für ihre Vertriebspartner. Während viele den technologischen Wandel als Problem und die jungen Fintech-Firmen als neue Wettbewerber sehen, betrachtet Jung, DMS & Cie. den Faktor „Technologie“ als große Chance. Die Advisortech-Lösungen helfen den JDC Vertriebspartnern, ihre Kunden noch besser zu betreuen und im Ergebnis mehr Umsatz

zu generieren. Mit einem notariell beglaubigten Eigenkapital von über 16 Mio. Euro gehört Jung, DMS & Cie. zu den finanzstärksten Service- und Technologie-Dienstleistern für den Finanz- und Versicherungsvertrieb.

Detaillierte Informationen des Unternehmens sowie Pressematerialien zum Download finden Sie unter www.jungdms.de/presse/ bzw. können Sie unter der E-Mail-Adresse im Pressekontakt abfordern.

Disclaimer:

Die Vorstände von Jung, DMS & Cie. halten eine wesentliche Beteiligung an Jung, DMS & Cie. und haben ein Eigeninteresse an Art und Inhalt der in dieser Mitteilung gegebenen Informationen.