

Finanzwelt online Juni 2007

Riester und Rürup unter einem Dach

Neues Vorsorgekonzept nutzt drei verschiedene staatliche Fördermöglichkeiten (fw) Wenig soll sie den Verbraucher kosten, aber eine optimale private Alterssicherung bieten – die Rede ist von der **Rente ReformerPlus**, die von HDI-Gerling seit einiger Zeit angeboten wird. Entwickelt wurde das Vorsorgekonzept allerdings nicht vom Kölner Versicherungsriesen, sondern von einem Finanzberater: **Joachim Haid** von der Profidas GmbH.

Für HDI-Gerling ist die Rente **ReformerPlus**, die Riester- und Rürup-Verträge beinhaltet, ein „einzigartiges Konzept am Markt“. Da die Vorsorge aus gleich drei staatlichen Fördertöpfen schöpft, sollen die finanziellen Belastungen für die Verbraucher vergleichsweise gering sein. Zu den weiteren Vorteilen zählen HDI-Gerling und **Haid** die Insolvenz- und Hartz IV-Sicherheit sowie die variable Top-Mix-Strategie der HDI-Gerling Produkte. Ansprechbar soll das Konzept eine möglichst große Zielgruppe vom Arbeitnehmer bis zum Gesellschafter-Geschäftsführer.

Die drei Fördertöpfe liefern das Alterseinkünftegesetz sowie die Riester- und Rürup-Förderungen. „Außerdem kommen hier zusätzlich die Stärken unserer Duplex-Rente und der Basisrente Dynamic voll zum tragen“, betont Peter Donat, Produktmanager bei HDI-Gerling. Zu den Vorteilen zählt er: hohe Renditen, mögliche Sonderzahlungen sowie mit den Jahren steigende steuerliche Förderungen bei der Basis-Rente. Dazu kommt noch bei Rürup der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung, garantierte Rente, kundenfreundliches Ablaufmanagement sowie Managed-Fund-Konzepte, eine große Auswahl von exzellenten Fonds und eine individuell einstellbare Balance zwischen Sicherheit und Rendite.

Der „klassische“ ReformerPlus Kunde erhält sowohl eine Riester- wie auch eine Basis-Rente. Und der Makler, der **ReformerPlus** anbietet, verfügt über einen Beratungsansatz, der ihn von anderen Mitbewerbern unterscheidet, findet **Haid**: „Das ist eine Art Alleinstellungsmerkmal.“ Während einer ersten erfolgreichen Testphase wurden Verträge im Wert von fünf Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen.

„Aber selbst die besten Konzepte – und **ReformerPlus** gehört eindeutig dazu – sind nur erfolgreich, wenn die Vermittler das auch annehmen. Deshalb haben wir eine praxiserprobte Software-Unterstützung entwickelt“, berichtet Donat. Der Berater erhält eine Software, deren Grundkonzeption von Profidas entwickelt und erprobt wurde. Kommt die Analyse zu dem Schluss, dass eines der beiden Produkte – also Riester oder Rürup – nicht möglich ist, wird das Ergebnis automatisch angepasst. Bei der Maklerschaft scheint das Produkt gut anzukommen: „Wir haben inzwischen 1700 bis 2000 Makler bundesweit geschult. 99 Prozent sind von **ReformerPlus** hellauf begeistert, weil es einfach zu handhaben ist und weil es sich deutlich Umsatz steigernd auswirkt“, berichtet **Haid**, der gegenwärtig Schulungen in ganz Deutschland durchführt.