

## **Riester und Rürup unter einem Dach**

### **Neues Vorsorgekonzept nutzt drei verschiedene staatliche Fördermöglichkeiten**

Für HDI-Gerling ist die Rente ReformerPlus, die Riester- und Rürup-Verträge beinhaltet, ein „einzigartiges Konzept am Markt“. Da die Vorsorge aus 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 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 Testphase wurden Verträge im Wert von fünf Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen.

„Aber selbst die besten Konzepte sind nur erfolgreich, wenn die Vermittler sie auch annehmen. Deshalb haben wir eine Software-Unterstützung entwickelt“, erläutert 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“ berichtet **Haid**, der gegenwärtig Schulungen in ganz Deutschland durchführt. Dabei sei man auf überwiegend positive Resonanz gestoßen.