

Software

# Riester und Rürup Hand in Hand

Den Menschen steht im Rentenalter weniger Geld zur Verfügung und sie müssen mehr vorsorgen. Was können Finanzberater ihren Kunden da empfehlen? Das Konzept Reformer-Plus, sagt Finanzberater Joachim Haid von der Profidas GmbH. Das von ihm entwickelte Konzept wird seit einiger Zeit über HDI-Gerling angeboten und nutzt Liquiditätsgewinne aus dem Alterseinkünftegesetz zur Altersvorsorge.

Der Versicherungskonzern HDI-Gerling sieht in der Paketlösung Reformer-Plus, die Riester- und Rürup-Verträge beinhaltet, ein „einzigartiges Konzept am Markt“. Zu den Vorteilen des Pakets gehören hohe staatliche Zulagen und Steuervorteile und damit geringe finanzielle Belastungen für den Verbraucher. Hinzu kommen Insolvenz- und Hartz IV-Sicherheit. Die variable Top-Mix-Strategie der HDI-Gerling-Produkte will zudem das Verhältnis von Rendite und Sicherheit optimieren. Ansprechen soll das Konzept eine möglichst große Zielgruppe vom Arbeitnehmer bis zum Gesellschafter-Geschäftsführer.

Weswegen das Konzept nun von HDI-Gerling vertrieben wird, hat laut Haid drei Gründe: die Top-Mix-Strategie, das gute

*Peter Donat, HDI-Gerling Lebensversicherung AG, Produktmanagement Privat*



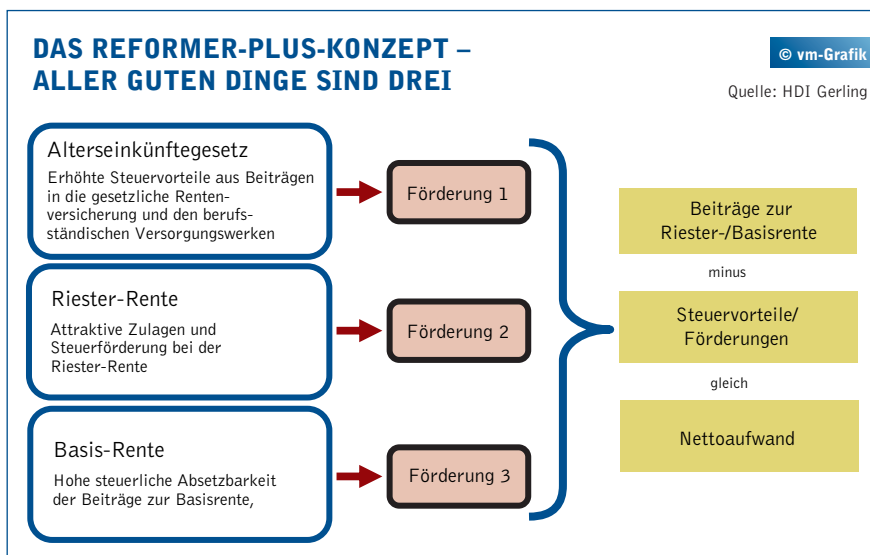
Rating der HDI-Gerling Vorsorgeprodukte und das gute Unternehmensranking nach der Übernahme durch Talanx. Insbesondere die Top-Mix-Strategie hat es Haid angetan: „Damit werden die Fonds automatisch gut betreut und es gibt eine ordentliche Performance.“ Eine erste Testphase verlief sehr erfolgreich: In kurzer Zeit wurden Verträge im Wert von fünf Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen. „Das Konzept hat uns überzeugt, unter anderem, weil es aus der Praxis entwickelt wurde, wie beispielsweise die vielen integrierten Vertriebsansätze zeigen“, betont Peter Donat, Produktmanager bei HDI-Gerling.

Drei Fördertöpfe nutzt das Produkt aus: Der erste Topf ist das Alterseinkünftegesetz. Hier nutzt das Konzept die in der Regel höhere steuerliche Absetzbarkeit von Beiträgen in die gesetzliche Rentenversicherung und berufsständischen Versorgungswerke gegenüber der Regelung bis 2004 aus. Die so gewonnene Liquidität der Versicherten wird in das private Vorsorgekonzept investiert.

Topf Nummer zwei ist die Riester-Rente. Duplex, das Riester-Produkt des Kölner Versicherers, soll als eine Grundsäule der Altersversorgung für Arbeitnehmer ebenso interessant sein wie für Beamte, Angestellte im öffentlichen Dienst, pflichtversicherte Selbständige oder Landwirte sowie für Ehepartner von Personen, die „riestern“. Die Duplex-Rente ist laut HDI-Gerling außerdem für Wehr-



*Joachim Haid, unabhängiger Finanz- und Assekuranzmakler*



oder Ersatzdienstpflichtige wie auch für Mini-Jobber mit freiwilligen Pflichtbeiträgen attraktiv.

Schließlich der dritte Topf: die Basis- oder Rürup-Rente, die mit dem Jahressteuergesetz 2007 optimiert wurde. Sie spricht vor allem Besserverdienende sowie Selbständige und Freiberufler an, denen Riester verschlossen bleibt. Ebenfalls interessant ist Rürup für ältere Menschen, die noch kurzfristig eine weitere Altersabsicherung suchen, aber auch für Angestellte. „Kurzum: für alle Personen mit steuerpflichtigem Einkommen, die steuerbegünstigt für das Alter vorsorgen möchten“, sagt Donat. Hohe Rendite, Hartz IV-Sicherheit, mögliche Sonderzahlungen sowie mit den Jahren steigende steuerliche Förderungen sprechen für die Basis-Rente.

## Balance zwischen Sicherheit und Rendite

Die Produktvorteile kann Donat auswendig herunterbeten: keine Gesundheitsprüfung, garantierte Rente, kundenfreundliches Ablaufmanagement. Dazu kommen Managed-Fund-Konzepte, die auch kombinierbar sind, kostenfreie Shift- und Switch-Möglichkeiten, eine große Auswahl von exzellenten Fonds und eine dem jeweiligen Kunden entsprechende Balance zwischen Sicherheit und Rendite. Ein weiterer Vorteil ist die kurze Amortisationsdauer: Ab Rentenbeginn

sind die Nettogesamtinvestitionen bereits innerhalb kurzer Zeit durch die Renten amortisiert.

## Einfache Software soll Verkauf erleichtern

„Aber selbst die besten Konzepte sind nur erfolgreich, wenn die Vermittler das auch annehmen. Deshalb haben wir uns einiges an Unterstützung einfallen lassen“, berichtet Donat. Der Berater erhält eine Software, die in echten Verkaufsgesprächen erprobt wurde und daraufhin gemeinsam mit HDI-Gerling in eine Softwarelösung umgesetzt wurde. Die Handhabung der Software ist Haid zufolge einfach. Mit nur wenigen Eingaben kommt der Berater zum steueroptimierten, individuellen Angebot. Aufwändige Recherchen hinsichtlich der Vorsorgeaufwendungen entfallen. Kommt die Analyse aber zu dem Schluss, dass eines der beiden Produkte nicht möglich ist, wird das Ergebnis automatisch angepasst.

Die nötigen Informationen für einen Antrag werden auf einer einzigen Seite zusammengefasst. Und mit nur einer einzigen Unterschrift des Kunden werden alle Fördertöpfe angezapft. Ein weiteres gewichtiges Argument in Zeiten der Vermittlerhaftung wird durch die Reformer-Plus-Systematik deutlich entschärft. „Reformer-Plus ist eine folgerichtige Weiterentwicklung unserer Riester- und Rür-

rup-Produkte, die Verbraucher und Vermittler gleichermaßen zufrieden stellen“, so Donat.

## Kurzinterview

**VM:** Das Alterseinkünftegesetz ist aufgrund der Nettorentenbetrachtung für Vermittler sehr aufwändig. Das Produkt „Reformer-Plus“ erweckt den Anschein, als könne es alle Probleme lösen.

**Joachim(?) Haid:** Reformer-Plus ist kein „Auswertungstool“, sondern ein Weg für den Makler und seinen Kunden, unter Berücksichtigung der staatlichen Förderungen, mit einem möglichst minimalen Eigenaufwand einen möglichst maximalen Ertrag darzustellen. Auf die Nettorentenbetrachtung haben wir bei Reformer-Plus großen Wert gelegt, deshalb werden auch die Netto-Renten dem Kunden als Verkaufsansatz gezeigt.

**VM:** Vermittler haben Angst vor Beratungsfehlern und der damit verbundenen Haftung. Können Sie den Vermittlern diese Angst nehmen, wenn er Ihre Software benutzt?

**Joachim Haid:** Der große Vorteil von Reformer-Plus ist, dass der Makler beim doch sehr komplexen Thema des Alterseinkünftegesetzes und der staatlich geförderten Produkte (Riester und Rürup) mit diesem Produkt ideal unterstützt wird. Wer in welcher Höhe und in welchem Bereich förderfähig ist, berechnet die Software automatisch. Seine Haftung kann der Makler aber nur durch korrekte Bedarfsermittlung und eine gute Ausbildung reduzieren.

**VM:** Was ist das Besondere an „Reformer-Plus“?

**Joachim Haid:** Das Besondere ist sicherlich die Kombination der Vorteile des Alterseinkünftegesetzes mit den Förderungen von Riester und Rürup. Das bedeutet, dass Steuervorteile, die der Kunde nach dem alten Recht bereits schon hatte, nicht noch einmal als „Steuervorteil“ dargestellt werden. ■