

PRESSEMITTEILUNG

Rentenversicherung – das wohl größte Missverständnis der Versicherungswelt

Berlin, 03.07.2018: Die ungewisse und steigende Lebenserwartung der Bürger ist das größte Risiko der Ruhestandsplanungsberatung. Die einzige wirksame Lösung ist die (private) Rentenversicherung. Renten sind keine Investmentprodukte, sondern die biometrische Absicherung von Langlebigkeit und damit die wichtigste Basis einer Einkommensstrategie im Ruhestand, um den Lebensstandard zu sichern.

Häufig ist selbst bei Experten zu lesen, dass man 20 oder 25 Jahre leben muss, damit sich die Rente lohnt. Für viele ist die Rentenversicherung immer noch die Wette, die die man als Kunde stets verliert. Aus Sicht der Initiative Ruhestandsplanung sind das alles vertraute Geschichten, haben aber nichts mit Fakten und der Realität zu tun.

Zu den Fakten: Klassische Rentenprodukte sind „Zwitterprodukte“. Es gibt nahezu immer eine (An)Sparphase, in der es natürlich um die Wertentwicklung der Anlage, d.h. den Vermögensaufbau, geht. Hier stehen Rentenversicherungen dann auch im Wettbewerb mit z.B. Fondslösungen. Die zweite relevante Phase ist die Rentenphase. Hier geht es nicht mehr um Performance, sondern um die Absicherung des wichtigen biometrischen Risikos „Langlebigkeit“, also der steigenden Lebenserwartung. Hier ist die Rentenversicherung dann ein reines Versicherungsprodukt zur Absicherung der Langlebigkeit und konkurriert nicht mit anderen Investmentprodukten.

Warum ist die Rentenversicherung so wichtig in der Ruhestandsplanung? Dazu Olaf Neuenfeldt, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung: „Die private Rentenversicherung ist das einzige Produkt in der wichtigen Einkommensstrategie im Ruhestand, das ein lebenslanges Einkommen garantiert und somit Lebensstandard und Konsum sichert. Dieses Thema ist von der Wichtigkeit noch nicht von genug Marktteilnehmern erkannt worden. Ich bin immer wieder überrascht, wie wenig

gerade die klassischen Experten im Markt die Themen richtig einordnen. Garantierte Ausgabenströme benötigen auch garantierte Einnahmen!“

„Die Missverständnisse sind riesig!“ bestätigt Ronald Perschke, Vorstand der Initiative Ruhestandsplanung. „Man merkt, dass sich die Themen über Jahrzehnte in den Köpfen der Kunden aber auch der Berater und der Versicherungsbranche im Ganzen festgesetzt haben. Z.B. der Vergleich mit Investmentlösungen oder das fehlende Verständnis für die Struktur des Produktes. Es ist einfach ein unverstandenes Produkt. Hier können und wollen wir helfen“.

Das fehlende Verständnis bemerkt man vor allem beim klassischen Einwand: „Da muss ich ja mindestens 85 oder 90 werden, damit sich die Rente lohnt!“ Hier wird ein Risikoprodukt mit Investmentkriterien verglichen. So ein Vergleich ist nicht zulässig. Eine Gebäudeversicherung lohnt sich ja auch nicht erst im Falle eines Brandes, sondern bietet Schutz bei wichtigen Risiken. Die Rente lohnt sich, weil sie im Gesamtkontext der Sicherung des Einkommens (also des Lebensstandards), lebenslang Einkommen liefert. Lebenslang bedeutet auch bis 90 oder 100 oder noch länger! Und da heute 65jährige Frauen mit 34%iger Chance und Männer mit knapp 20% das Alter 95 erreichen (Tendenz klar steigend), ist die Langlebigkeit ein sehr relevantes „Finanzrisiko“ in der Ruhestandsplanung!

Die Initiative Ruhestandsplanung: Hinter der Initiative Ruhestandsplanung steht ein Netzwerk von Experten aus vielen Bereichen der Finanzvorsorge. Die Initiative Ruhestandsplanung ist Ansprechpartner von Politik, Finanzvorsorgeunternehmen, Vertriebsgesellschaften und Verbänden zu allen Themen in Bezug auf die Ruhestandsplanung der Zielgruppe 50plus. An der demografischen Entwicklung kommt niemand mehr vorbei. „Wir bieten mit unserem Verein in Deutschland ein umfassendes und professionelles Netzwerk für die Entwicklung dieser Zielgruppe“.

Pressekontakt

Initiative Ruhestandsplanung e.V.

Olaf Neuenfeldt

0174-9799520

olaf.neuenfeldt@initiativeruhestandsplanung.de