

Neue Wege in der Altersvorsorgeberatung dringend geboten

Laut map-Report beträgt die Rendite von klassischen Rentenpolicen aktuell nur noch 1,5% pro Jahr. Einige Lebensversicherer kommen damit in die Gefahr, nicht einmal mehr ihre Kosten zu decken. Als Alternative wird die "Neue Klassik" beworben, die bei reduzierten Garantien überdurchschnittliche Renditen versprechen. Den Verbrauchern wird damit "jede Menge Sand in die Augen gestreut."

So urteilen die Analysten von Öko-Test in der März-Ausgabe. Nachhaltig wirkungsvolle neue Wege in der Altersvorsorgeberatung sind also dringend geboten.

Um Garantien zu sichern, muss auch bei "Neue Klassik"-Tarifen der überwiegende Teil der Beiträge in festverzinsliche Wertpapiere investiert werden. Nur ein kleiner Teil kann in renditeträchtige Anlagen wie Aktien, Zertifikate oder Optionen gesteckt werden. Je niedriger der Marktzins desto geringer fällt dieser Teil aus. Kunden können daher allenfalls geringfügig bessere Ablaufleistungen erwarten als mit der "alten" Klassik und gefährden damit ebenfalls ihre Altersversorgung.

Um die Altersvorsorge ihrer Kunden in dieser schwierigen Marktsituation zu verbessern, sollten Versicherungsmakler und Finanzberater ihre Komfortzone verlassen und neue Wege gehen:

- Kosten senken mit Nettotarifen, ETFs und kostengünstigen „passiven“ Fonds
- Garantien reduzieren
- Höhere Aktienanteile wagen
- Mit „Buy and Hold“ Cost Average-Effekt nutzen
- Rebalancing mindestens einmal pro Jahr durchführen

Finanzberatern des Honorarberaternetzwerks der con.fee AG stehen die kostengünstigsten Produkte und passive Modellportfolios zur Verfügung. Damit können sie die Rendite Ihrer Kunden um mehr als 2%-Punkte pro Jahr erhöhen. Treten Börsenschwächen auf, verbessert sich diese Rendite bei langlaufenden Fondsspar- bzw. Fondsrentenverträgen aufgrund des Cost Average-Effekts noch einmal erheblich. Und mit einem jährlichen Rebalancing kommen durchschnittlich weitere 0,5 Prozentpunkte p.a. hinzu.

Neu denkende, unabhängige Versicherungs- und Finanzmakler sollten sich mit dieser Thematik intensiver befassen. Die con.fee AG führt laufend Webinare und Tagesseminare zu diesen Fragestellungen durch.

Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Teilnahme sind unter confee.de/termine zu finden.

Pressekontakt:

Dr. Walter Hubel
Telefon: 0228 / 97 147 - 400
Fax: 0228 / 97 147 - 500
E-Mail: walter.hubel@confee.de

Unternehmen

con.fee AG
Hegelstraße 14
53177 Bonn

Internet: www.conftee.de

Über con.fee AG

Seit zehn Jahren unterstützt die con.fee AG die honorarbasierte Finanzberatung. Sie stellt Versicherungsmaklern, unabhängigen Finanzberatern und Honorarfinanzanlagenberatern über 300, teils exklusive Honorartarife, spezielle Fondskonzepte und ein umfangreiches Software- und Dienstleistungspaket rund um die Honorarberatung zur Verfügung. An der con.fee AG sind keine Produktgesellschaften beteiligt. Die con.fee AG ist unabhängig und inhabergeführt.