

Private Rentenversicherungen: Die erste Wahl der VEMA-Makler

Wer sich nur auf die gesetzliche Rente verlässt, ist im Alter weit entfernt von „rich retirement“. Im Grunde weiß das inzwischen jeder, und selbst für die meisten Schulabgänger ist das keine neue Information. Die Möglichkeiten, für das Alter zu sparen, sind vielfältig. Die private Rentenversicherung stellt nach wie vor eine interessante, weil flexible und in der Auszahlung steuerbegünstigte Lösung dafür dar. Fondsgebundene Varianten bieten zusätzlich die Möglichkeit, mit kleineren Monatsbeiträgen eine Streuung der Anlage darzustellen, was in einem reinen Fondssparplan in der Regel nur mit höheren Sparraten umsetzbar ist. Ein Rentenvertrag bietet zudem einen gewissen Schutz für das aufgebaute Altersvermögen, da dieses im Vergleich zu dem Guthaben eines (Fonds-)Sparvertrags in der Regel weniger unmittelbar verfügbar und damit stärker zweckgebunden ist.

In ihrer jüngsten Qualitätsumfrage befragte die VEMA ihre Partnerbetriebe nach deren favorisierten Anbietern im Bereich der privaten Rentenversicherungen. Wo stimmt die Qualität? Wo wurden gute Erfahrungen gemacht?

Klassisch/Klassiknah

1. Allianz (27,42 % der abgegebenen Nennungen)
2. Alte Leipziger (18,01 %)
3. Volkswohl Bund (14,96 %)

Fondsgebunden mit Garantie

1. Alte Leipziger (19,59 %)
2. Allianz (17,01 %)
3. LV 1871 (11,56 %)

Fondsgebunden ohne Garantie

1. Alte Leipziger (17,30 %)
2. LV 1871 (14,48 %)
3. Allianz (12,65 %)

Indexpolice

1. Allianz (30,23 %)
2. Volkswohl Bund (22,48 %)
3. Stuttgarter (13,18 %)

Die VEMA führt in regelmäßigen Abständen Makler-Befragungen zur Produktqualität in verschiedenen Sparten durch. Im Rahmen dieser Qualitätsumfragen wurden die Partnerbetriebe der VEMA gebeten, die drei meistgenutzten Anbieter in den jeweiligen Sparten zu nennen. Mit dieser Begrenzung möchte die Genossenschaft sicherstellen, dass negative Einzelerlebnisse mit Versicherern nicht dominieren. Zu bewerten galt es die Produktqualität, die Qualität der Antragsbearbeitung sowie die Policierung. Und auch nach den Erfahrungen im Leistungsfall und der Erreichbarkeit wurde gefragt.

Die VEMA steht inzwischen mehr als 5.000 mittelständischen Partnerbetrieb mit etwa 33.000 Personen als zentrale Anlaufstelle zur Erleichterung der täglichen Arbeit zur Verfügung. Die Maklergenossenschaft zählt inzwischen zum Kreis der führenden Maklerdienstleister. Getreu dem Firmenmotto „Genossenschaft macht stark!“ schafft man mit einem ganzheitlichen Ansatz Mehrwerte für die angeschlossenen Maklerkollegen von der technischen Abwicklung, durchdachten Deckungskonzepten, bis hin zur Unternehmensoptimierung und Weiterbildung. Die Auswertungen der Umfragen können per E-Mail von eva.malcher@vema-eg.de angefordert werden.