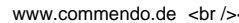




Garantiezins oder Renditechancen: Vor- und Nachteile kapitalbildender und fondsgebundener Rentenversicherungen

Garantiezins oder Renditechancen: Vor- und Nachteile kapitalbildender und fondsgebundener Rentenversicherungen
- Klassische kapitalbildende oder fondsgebundene Rentenversicherung - welche ist für junge Menschen besser geeignet zur Altersvorsorge?
Grundsätzlich gilt: Solange keine Kinder im Haus sind, sind Rentenversicherungen (RV) eher zu empfehlen als Lebensversicherungen (LV), da kein Todesfallschutz benötigt wird. In der RV ist damit der Sparanteil deutlich höher. Zudem bieten nur Rentenversicherungen die Möglichkeit, das Kapital am Ende der Laufzeit in monatlichen Raten statt auf einen Schlag auszuzahlen.
Die klassische kapitalbildende Rentenversicherung (KRV) zeichnet sich durch einen garantierten Zinssatz, den sogenannten Garantiezins, auf den Sparanteil aus. Im Moment liegt dieser bei 1,75 Prozent. Zusätzlich bekommen Anleger meist eine Überschussbeteiligung. Das sind die Gewinne, die der Versicherer über den Garantiezins hinaus erwirtschaftet.
Allerdings sind Versicherer nicht verpflichtet, offen zu legen, wie sie die Gelder ihrer Kunden anlegen und Kunden können auch keinen Einfluss darauf ausüben. Zudem ist in der Vergangenheit der Garantiezins auf neu abgeschlossene Lebensversicherungen mehrfach gesenkt worden: Bekam man 1995 noch mindestens 4,0 Prozent Zinsen über die gesamte Laufzeit, sind es heute nur noch 1,75 Prozent. Bei einer durchschnittlichen Inflationsrate von zwei bis drei Prozent im Jahr sichert der aktuelle Zinssatz nicht einmal den Werterhalt.
Anders bei fondsgebundenen Rentenversicherungen (FRV): Hier wird das Kapital in Fonds angelegt. Erzielte Kapitalerträge werden wieder investiert, wodurch Anleger ein zweites Mal profitieren können. Idealerweise können Anleger die Fonds in ihrer RV selbst auswählen und nach Bedarf wechseln. FRVs bieten höhere Renditechancen, dem steht allerdings auch ein höheres Anlagerisiko entgegen, so dass auch zeitweise Verluste möglich sind.
Besonders bei jungen Menschen gleicht die lange Laufzeit Kursschwankungen in der Regel aus. Zwischen 1990 und 2010 ist der DAX im Durchschnitt um knapp sieben Prozent pro Jahr gestiegen. Als Faustregel für den Anteil aktienorientierter Produkte in der Altersvorsorge gilt "100 minus Lebensalter". Gerade am Ende der Laufzeit können gemachte Gewinne über Garantiefonds gesichert werden.
Dies war Teil 2 der 5-teiligen Ratgeber-Serie zur Altersvorsorge junger Menschen. Mehr zum Thema Altersvorsorge zwischen 18 und 35: www.heidelberger-leben.de/investment-kompetenz/
Teil 1: Der demographische Wandel und seine Auswirkungen auf die Altersvorsorge www.heidelberger-leben.de/bedarfsanalyse/lebensstandard-erhalten/
Teil 3: Flexibilität in der Altersvorsorge. Zeichenzahl (2.643 inklusive Leerzeichen)
Der Abdruck ist frei.
Ansprechpartner für die Medien:
Thomas Klein
Heidelberger Lebensversicherung AG
Forum 7
69126 Heidelberg, Deutschland
Telefon: +49 (6221) 872 2238
Fax: +49 (6221) 872 2934
Mobil: +49 (172) 725 2056
E-Mail: mailto:thomas.klein@heidelberger-leben.de
Internet: www.heidelberger-leben.de
Eingetragen im Handelsregister Mannheim unter der Nummer HRB 334289.
Ansprechpartner der betreuenden Agentur:
Michael Bürker
ComMenDo Agentur für Unternehmenskommunikation
Hofer Straße 1
81737 München, Deutschland
Telefon: +49 (89) 67 91 72-0
Fax: +49 (89) 67 91 72-79
E-Mail: michael.buerker@commendo.de
Internet: www.commando.de


Pressekontakt

Ansprechpartner für die Medien:

69126 Heidelberg, Deutschland

<mailto:thomas.klein@heidelberger-leben.de>

Firmenkontakt

Heidelberger Lebensversicherung AG

69126 Heidelberg, Deutschland

<mailto:thomas.klein@heidelberger-leben.de>

Die Heidelberger Lebensversicherung AG ist ein Spezialist für Altersvorsorgelösungen und einer der Top-Anbieter fondsgebundener Lebensversicherungen im deutschen Markt. Das Unternehmen wurde 1991 gegründet und verwaltet mit seinen knapp 300 Mitarbeitern derzeit ein Vermögen in Höhe von 4,3 Milliarden Euro. Im Geschäftsjahr 2011 erwirtschaftete die Gesellschaft einen Jahresüberschuss von 32,8 Millionen Euro. Rund 300.000 Kunden vertrauen der Heidelberger Leben insgesamt zirka 620.000 Versicherungsverträge an.