

VEMA: Lebensversicherung lohnt sich

Die klassische deutsche Lebensversicherung ist mehr als nur ein Spar- oder Kapitalanlageprodukt. Die Policen begleiten den Versicherten ein Leben lang und sichern das Risiko der Langlebigkeit, sowie bei Bedarf weitere biometrische Risiken ab. Im Todesfall garantieren sie eine Sofortleistung an die Hinterbliebenen. Nach der Reform der deutschen Lebensversicherung brauchen die Menschen und die Unternehmen Makler als Facheinkäufer mehr denn je, für Marktvergleich und Bestands-Sanierungen. <object type="cosymantecnisbfw" cotype="cs" id="SILOBFWOBJECTID" style="width: 0px; height: 0px; display: block;"></object>

Die klassische deutsche Lebensversicherung ist mehr als nur ein Spar- oder Kapitalanlageprodukt. Die Policen begleiten den Versicherten ein Leben lang und sichern das Risiko der Langlebigkeit, sowie bei Bedarf weitere biometrische Risiken ab. Im Todesfall garantieren sie eine Sofortleistung an die Hinterbliebenen. Nach der Reform der deutschen Lebensversicherung brauchen die Menschen und die Unternehmen Makler als Facheinkäufer mehr denn je, für Marktvergleich und Bestands-Sanierungen.

Ein Bank-Sparplan ist keine Alternative zur biometrischen Lösung über eine klassische deutsche Lebensversicherung. Dieser Ein Bank-Sparplan oder ein Entnahmeplan auf eine Bankeinlage kann am Ende dazu führen, dass das Geld im Alter nicht ausreicht. Aus einem Sparplan mit Bankprodukten kann bei Rentenbeginn nur so viel entnommen werden, wie zuvor angespart wurde. Die Lebensversicherer garantieren im Gegensatz dazu eine bestimmte Rente bis ans Lebensende – völlig unabhängig davon, ob der Versicherte nun 80 Jahre alt wird oder 110 Jahre. Das Geld reicht aus, auch für 365-Tage-Urlaub jedes Jahr neu, und wird zuverlässig Monat für Monat ausbezahlt. Wenn es reicht, dann reicht es vor allem mit Garantie, so lautet die moderne Formel für Wohlstand bis ins hohe Alter.

„Der Gesetzgeber hat in Deutschland mit den staatlich geförderten Vorsorgeprodukten wie Riester- und Rürup-Rente sowie der steuerbegünstigten betrieblichen Altersvorsorge nach § 3 Abs. 63 EStG attraktive Rahmenbedingungen für private Vorsorge geschaffen. Unabhängige Versicherungsmakler helfen bei der optimalen Auswahl, der individuellen Ausgestaltung und kaufen mit Ihren Kunden den besten Versicherungsschutz beim richtigen Versicherer“, erläutert Andreas Brunner, Vorstand der Maklergenossenschaft VEMA e.G. die Bedeutung seines Berufstandes, dem der Versicherungsmakler.

Um ab dem 67. Lebensjahr über eine lebenslange monatliche Zusatzrente von 500 Euro zu verfügen muss ein heute 25jähriger im Durchschnitt bei einer Lebensversicherung nur 90 Euro im Monat investieren. Ein heute 45jähriger muss für eine lebenslange Monatsrente in gleicher Höhe bereits durchschnittlich 270 Euro monatlich investieren. Das wird sich aber lohnen, da diese private Zusatzrente lebenslang geleistet wird – garantiert!

Lebensversicherer investieren sehr nachhaltig

Der Versicherungsexperte Manfred Poweleit (Map-Report) sieht in dem künftig stark veränderten Anlageverhalten der Lebensversicherer die Ursache eines neuen positiven Trends, denn „in den Kapitalanlage-Abteilungen der Lebensversicherer sitzen eigene Profis, die ihren Job können. Statt auf den Bundesschrott deutscher Staatsanleihen zu aktuellen Niedrigzinsen zuzugreifen, wurde in Anleihen anderer Länder und Unternehmen investiert.“ Die Verantwortlichen haben konsequent stärker in Länder investiert, die eine vergleichbare Bonität wie Deutschland, aber auskömmlichere Zinsen ausweisen. Auch der Markt für Unternehmensanleihen ist mit der gebotenen kaufmännischen Vorsicht stärker bedient worden.

Staat stärkt deutsche Lebensversicherer, aber Makler-Rat wird notwendiger

„Die klassische Lebensversicherung ist durch die Reform-Gesetze sicherer geworden. Künftig ist es erlaubt Bewertungsreserven zu Gunsten der langfristig Versicherten einzusetzen. Auch das aktuelle BGH-Urteil über die Gültigkeit von älteren Lebenspolicen, weist die Altersvorsorge-Gegner unter den Verbraucherschützern, in die Schranken. Allerdings ist die Auswahl der richtigen Lebensversicherer für das Neugeschäft mit privaten Kunden und Sanierungen betrieblicher Altersvorsorge eine Domäne für Makler, da es auch schwache Anbieter im Markt gibt und geben wird.“, merkt Brunner kritisch an.

[Pressemitteilung als neutrale PDF-Datei herunterladen.](#)

Pressekontakt:

Irina Löffel

- Akademie-Managerin -

E-Mail: irina.loeffel@vema-eg.de

Unternehmen:

VEMA

Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.

Steinhäuserstraße 3

76135 Karlsruhe

Internet: www.vema-eg.de

