

PRESSEMITTEILUNG

**Verbraucherzentrale verunsichert mit Pauschalkritik:
Alternativen bleiben unerwähnt.**

Der Garantiezins steht vor dem Aus. Wer privat fürs Alter vorsorgen möchte, kann auf fondsgebundene Policen setzen. Die Verbraucherzentrale Hamburg moniert die hohen Kosten und rät „Finger weg“. Aber bei aller Kritik an der Kostenproblematik wird nicht erwähnt, dass es eine Lösung für Verbraucher gibt – sowohl für fondsgebundene als auch für Garantie-Produkte. Das Vergleichsportal *VorsorgeKampagne* bietet Nettotarife in der Altersvorsorge an. Verbraucher sparen bis zu 92% bei ihrer Rentenversicherung.

München, 20.11.2015. Der Artikel „Fondsgebundene Policen: Garantiert hohe Kosten“ der Verbraucherzentrale Hamburg weist auf die hohen Kosten in Altersvorsorgeprodukten hin, die aufgrund der überhöhten Provisionen für Vermittler entstehen. Diese Pauschalaussage trifft jedoch nicht zu, da es einen Anbieter am deutschen Markt gibt, der durch provisionsfreie Nettotarife Altersvorsorgeprodukte bis zu 92% günstiger anbietet. Die geringere Kostenbelastung ist möglich, weil keine Abschlussprovisionen anfallen. Zudem wird der Kunde mit signifikant weniger Verwaltungskosten belastet als in den herkömmlichen Provisionstarifen, da die Verwaltungskosten von Provisionstarifen auch immer einen Courtage-Anteil beinhalten, der bei Nettotarifen wegfällt. Niedrige Kosten erhöhen die erwirtschaftete Rendite.

Die Verbraucherzentrale kritisiert fondsgebundene Rentenversicherungen dafür, dass die Abschluss- und Vertriebskosten für die gesamte Laufzeit in den ersten fünf Vertragsjahren aus den Einzahlungen entnommen werden und der Kunde bei einer frühzeitigen Kündigung aufgrund eines geringen Rückkaufwerts das Nachsehen hat. Auch diese Kritik trifft nur bei Provisionstarifen in der Altersvorsorge zu. Dieses Problem besteht bei Nettotarifen nicht. Es fallen keine Abschluss- und Vertriebskosten an, die dem Ersparten entnommen werden.

Irreführend ist, dass der Artikel der Verbraucherzentrale impliziert, dass „Durchhalten“ eine Lösung sei. Dabei lohnt sich ein Vergleich mit einem

provisionsfreien Nettotarif immer. Vergleicht man die laufenden Kosten bis zum Ablauf seines aktuellen Produkts mit den Kosten eines provisionsfreien Produkts, kann sich ein Wechsel aufgrund erheblich geringerer Kosten (fixe Verwaltungskosten, variable Verwaltungskosten, Kosten auf Zuzahlungen) lohnen.

Wer eine kostengünstige Geldanlagemöglichkeit außerhalb von Tages- oder Festgeldkonten sucht, dem bietet eine fondsgebundene Rentenversicherung als Nettotarif eine Lösung. Für Menschen, die vor allem Sicherheit wollen, gibt es auch Altersvorsorgeprodukte mit Zinsgarantie als Nettotarife. Wer einigermaßen attraktive Garantieprodukte in Zeiten von Niedrigzins wünscht, kommt an Nettotarifen nicht vorbei.

Umso mehr verwundert es, dass der Verbraucherschutz diese Alternative nicht kommuniziert. Unabhängig vom Zinsumfeld haben Garantien schon immer die Rendite aufgrund der hohen Produktkosten geschmälert. Es fiel in Zeiten hoher Zinsen nur weniger auf. Auch Sparer, die in Zeiten von 4% Garantiezins eine Lebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen haben, hätten sich über erheblich mehr Rendite freuen können, wenn Sie einen Nettotarif abgeschlossen hätten. Langfristig war das breit gestreute Fondsinvestment immer erfolgreicher als Zinsprodukte. Das Risiko eröffnet die Chance für eine höhere Rendite als es bei Garantie-Produkten möglich wäre.

Faktisch muss der Verbraucher abhängig von der Restlaufzeit und seiner eigenen Risikobereitschaft eine Wahl zwischen Sicherheit und möglicher Rendite treffen. Wer auf die Garantie verzichtet, kann mit fondsgebundenen Policen eine höhere Rendite als jede Garantie erwirtschaften. Wer Sicherheit möchte, kann ein Garantieprodukt abschließen, verzichtet dabei aber auf die Möglichkeit einer höheren Rendite. Egal, wie sich der Verbraucher entscheidet, er ist in jedem Fall gut beraten, einen Nettotarif abzuschließen, bei dem keine Abschlussprovision und niedrigere Verwaltungsgebühren anfallen.

Da sich die Verbraucherzentrale Bund grundsätzlich für ein Provisionsverbot in Ansparprodukten ausspricht, verwundert es, dass provisionsfreie Nettotarife im Artikel der Verbraucherzentrale Hamburg zu fondsgebundenen Policen keine Erwähnung finden.

Die Verbraucherzentrale spricht Warnungen aus und verunsichert die Verbraucher, ohne ihnen Orientierung zu geben. Die *VorsorgeKampagne* steht den Kosten von Rentenversicherungen aufgrund erhöhter Provisionen und Verwaltungskosten auch sehr kritisch gegenüber, liefert die Lösung

aber gleich mit. Private Vorsorge, auch geförderte private Vorsorge (Riester, Rürup, bav), geht auch garantiert ohne hohe Kosten.

VorsorgeKampagne

VorsorgeKampagne ist Deutschlands erstes Vergleichsportal für provisionsfreie Altersvorsorgeprodukte und eine Marke der i-finance GmbH, ein junges, unabhängiges InsurTech Unternehmen aus München.

Das Unternehmen hat sich darauf spezialisiert, komplexe Finanzthemen für die Verbraucher einfach und transparent zu gestalten.

Durch unabhängige Produktvergleiche unterschiedlicher Versicherungsanbieter legt das Unternehmen die Kosten und Provisionen von Altersvorsorgeprodukten offen.

Es ermöglicht allen Verbrauchern den Zugang zu Honorartarifen, bei denen keine teuren Vertriebsprovisionen anfallen.

Das Unternehmen konnte seinen Kunden so bereits über 1 Mio. Euro an Provisionen und Verwaltungskosten für Vorsorgeprodukte einsparen.

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Juliane Husemann

Corporate Communications
i-finance GmbH
Beichstr. 5
80802 München
www.vorsorgekampagne.de

Email j.husemann@i-fin.de
Tel. 089 – 890 567 05