

# Beamte und die Altersvorsorge

Der Ratgeber für Sie!



BEAMTE



**MAKLERBÜRO  
SCHRICKER**

# Beamte und die Altersvorsorge – der Ratgeber für Sie!

Herzlich willkommen bei Ihrem Altersvorsorgeratgeber und vielen Dank, dass Sie sich für den Download entschieden haben.

## WAS ERWARTET SIE HIER?

Wir bieten Ihnen eine klare Linie mit komprimiertem Wissen. Unser Ziel ist es nicht, Sie mit Informationen zu überfluten. Zusammen sprechen wir über die allgemeinen Herausforderungen und stellen einige Fakten klar dar, denn auch Beamte haben eine Versorgungslücke im Alter!

Wir bemühen uns, auf sogenanntes ‚Fachchinesisch‘ weitestgehend zu verzichten. Dies ist leider nicht immer möglich, daher finden Sie am Ende des Ratgebers ein Glossar, das wichtige Begriffe erläutert und so das Verständnis erleichtert. Insgesamt haben wir die Informationen so für Sie zusammengestellt, dass sie zwar kurzgehalten sind, ihren Informationsgehalt aber nicht verlieren. Sie geben überdies unser Wissen aus über zwölf Jahren Praxiserfahrung an Sie weiter.

Wir stellen uns hier auch als Berater vor, erklären Ihnen unsere Beratungsphilosophie und warum eine Versicherungslösung funktionieren kann, wenn sie individuell auf jede Einzelperson zugeschnitten ist. Daher gehen wir auch auf die größten Irrtümer und Probleme bei der Beamtenversorgung und der richtigen Auswahl der Altersvorsorgemöglichkeiten ein. Gemeinsam mit Ihnen nutzen wir Ihre vorhandenen Grundlagen und ergänzen sie durch auf Sie zugeschnittene Lösungen.

Gegenstand unserer gemeinsamen Gespräche sind die vorliegenden Fakten der Altersvorsorge, die wir für Sie so aufbereiten, dass Sie diese nachvollziehen können. Dies ist wichtige Voraussetzung für die Gespräche. Sie sollen die nachweisbaren Versorgungslücken erkennen und verstehen können. Wir legen sehr viel Wert auf Transparenz!

Deshalb erfahren Sie in diesem Ratgeber, wie die Altersvorsorge in Deutschland überhaupt geregelt wird und welche Besonderheiten es für Sie als Beamten gibt. Sie erfahren auch, welche Versorgungslücken für Sie bestehen, welche Produkte für Sie infrage kommen und was es eigentlich genau mit den Kosten auf sich hat.

Wir wünschen Ihnen interessante Einblicke mit diesem Ratgeber und freuen uns jetzt schon auf Ihre Fragen.

**IHR MAKLERBÜRO SCHRICKER**

# Inhaltsverzeichnis

<b>Wer sind wir?</b>	<b>4</b>
<b>Wie arbeiten wir?</b>	<b>6</b>
Häufige Fehler und Fehleinschätzungen	6
Welche Fehler werden am häufigsten gemacht?	8
<b>Wie ist die Altersvorsorge in Deutschland geregelt?</b>	<b>11</b>
Das Drei-Säulen-Modell der Altersvorsorge	12
Die Vorsorgepyramide	15
Wie ist die Beamtenversorgung aufgebaut?	17
Wie ist die Altersversorgung für Beamte geregelt?	18
Wann darf ein Beamter in Pension gehen?	18
Wie hoch ist die Beamtenpension?	20
Wie wird die Beamtenpension berechnet?	22
Gibt es auch eine Rentenlücke für Beamte?	23
Private Altersvorsorge für Beamte: sinnvoll oder nicht?	23
Tarifmerkmale für die Altersvorsorge	24
Welche weiteren Bausteine sollten in einer guten Versicherung noch enthalten sein?	30
Bausteine für die Altersvorsorge	34
<b>Der Beratungsablauf</b>	<b>51</b>
<b>Schlusswort</b>	<b>55</b>
<b>Glossar</b>	<b>58</b>
<b>Impressum</b>	<b>60</b>

## Wer sind wir?

Damit Sie sich ein besseres Bild von uns machen können und uns schon im Vorfeld kennenlernen, möchten wir uns kurz vorstellen.

Mein Name ist Andreas Schricker, ich bin Versicherungsmakler und Experte in der Beamtenversorgung. Als Inhaber des Maklerbüros Schricker werde ich Sie mit diesem Ratgeber begleiten und Ihnen unsere Sichtweise und Kundenphilosophie präsentieren. Frau Rauchfuß ist an meiner Seite verantwortlich für den Marketingbereich, die Onlinepräsenz und administrativen Aufgaben. Gemeinsam haben wir diesen Ratgeber erstellt, damit Sie sich ein klares Bild über die Altersvorsorge, die Beamtenversorgung und deren Lücken machen können.

Angefangen hat alles im Jahr 2007, nach meiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann. Ich wollte von Anfang an mein eigener Chef sein und die Dinge so gestalten, wie es meiner Überzeugung entspricht. Bereits kurze Zeit später wechselte ich in den Bereich der Finanzdienstleistungen. Ich war tätig für ein größeres Strukturunternehmen, zu Beginn als Experte für die Baufinanzierung. Dort lernte ich schnell, dass die Immobilienfinanzierung und deren Absicherung zusammengehören, zum Beispiel über die Absicherung der Arbeitskraft, die Risikolebensversicherung und natürlich die Wohngebäudeversicherung. Für mich ergab es bereits damals durchaus Sinn, dass hierfür keineswegs verschiedene Ansprechpartner benötigt werden, sondern vielmehr ein Ansprechpartner und ein klares Versorgungskonzept eine deutlich sinnvollere Lösung darstellen.

Das Thema wurde so interessant für mich, dass ich den Bereich der Baufinanzierung einem Kollegen übergab. Mir machte es immer mehr Spaß, meine Kunden mit einer großen Auswahl an Produkten verschiedenster Gesellschaften optimal beraten zu können und ihnen Lösungen und Wege vorzuschlagen, die genau auf sie abgestimmt waren. Darunter waren auch die ersten Beamtenkonzepte. Deswegen absolvierte ich eine zusätzliche Ausbildung zum Versicherungsfachmann (IHK) und widme mich seitdem der Erstellung der Kundenkonzepte in unserem Büro. Die Kollegen gaben ab diesem Zeitpunkt diese Aufgabe der Erarbeitung von Konzepten immer an mich ab, da sie selbst eher Produktverkäufer und nicht Konzeptersteller waren.

2012 verließ ich das Unternehmen, um vollkommen unabhängig von Dritten nach meinen Bedürfnissen und Wünschen die Kundenkonzepte erstellen zu können. Daraus ist dann das Konzept der ganzheitlichen Beratung entstanden. Ich wollte nicht einfach nur Produkte anbieten und schnell verkaufen, sondern meinen Kunden einen ganzheitlichen Ansatz in der Beratung bieten, und zwar vollkommen neutral und unabhängig.

Was heißt das jetzt für Sie?

Für einen Kunden ist nichts schlimmer, als fünf verschiedene Meinungen von fünf

verschiedenen Beratern zu erhalten. Wie soll da der Laie den Durchblick behalten, sucht er doch gerade wegen des Überangebotes den Rat eines Experten?

Ich wusste stets, dass es einen einheitlichen Weg der Beratung zu entwickeln gilt, welchen der Kunde nachvollziehen und auch verstehen kann. Das war mein Ansatz: Aus Kundensicht heraus zu arbeiten und zu verstehen, was der Kunde braucht, wenn er Hilfe sucht. Daraus entwickelte sich immer mehr meine Arbeitsweise der konzeptbasierten Beratung.

Vor etwa einem halben Jahr konnte ich Frau Rauchfuß für das Unternehmen gewinnen und gemeinsam als Team wollen wir noch näher und transparenter für unsere Kunden da sein. Bei uns steht der Mensch im Fokus! Daher geht es uns in erster Linie um das Kennenlernen des Kunden, das Verstehen seiner Wünsche und Bedürfnisse sowie seine Meinung und Interessen.



## Wie arbeiten wir?

Zu Beginn der Beratung erstellen wir gemeinsam Ihr persönliches Profil, das dann in ein ganzheitliches Konzept eingebettet wird. Zudem werden Ihnen die bestehenden Voraussetzungen nähergebracht. Das geht mit einer speziellen **zertifizierten Beratungstechnologie** nach einem einheitlichen DIN-Standard vonstatten. Mithilfe dieser Software können Sie als Kunde ganz klar und vor allem auf einen Blick sehen, wo Sie genau stehen und welche Versorgungslücken Sie haben.

Würden alle Berater mit so einer speziellen Software arbeiten, würden Sie als Kunde mit hoher Wahrscheinlichkeit bei fünf Beratern auch fünf Mal das gleiche Ergebnis erhalten, wenn wir an dieser Stelle die möglichen Präferenzen eines Beraters einmal außen vor lassen. Leider ist dies nicht der Fall. Das unterscheidet uns von vielen anderen Maklern. Uns ist es sehr wichtig, Ihnen ein verständliches und nachvollziehbares Konzept anbieten zu können. Wir sind bestens gerüstet mit den besten Werkzeugen, um Ihnen wirklich einen vernünftigen Überblick verschaffen zu können. Nur dies schafft das Vertrauen und die Transparenz, die Sie sich als Kunde wünschen.

Sie behalten bei uns jederzeit die Kontrolle, Ihnen wird nichts ‚aufgeschwatzt‘. Sie bekommen eine nach DIN-Standard ausgearbeitete Analyse Ihrer aktuellen Vorsorgesituation. Erst dann entscheiden Sie, welche Strategien Sie mit uns gemeinsam angehen möchten. Soll es zum Beispiel zunächst einmal um die Grundsicherung gehen, oder um die Absicherung des Ruhestandes? In diesem Ratgeber hier und heute geht es aber um die Absicherung Ihres Ruhestandes.

Um Ihnen das Thema leichter verständlich zu machen, arbeiten wir nach dem Prinzip der lebenslangen Ausgabenabsicherung. Dort finden sich beide Konzepte der Grundsicherung und der Ruhestandsplanung wieder, denn Ausgaben hat jeder Mensch ein Leben lang, gleichgültig, ob während des Erwerbslebens oder im Ruhestand – die Ausgaben verteilen sich mit der Zeit eben nur anders. Daher sind für verschiedene Lebensphasen auch verschiedene Konzepte notwendig, die aber alle nur ein Ziel haben: Vorhandene Versorgungslücken zu schließen und Bausteine zu nutzen, die eingesetzt werden, um Lücken zu füllen.

Sie müssen sich das wie bei Lego-Bausteinen vorstellen: Wir legen gemeinsam fest, welche Ziele wir erreichen wollen und welche Bausteine dafür infrage kommen. Dann geht es daran, gemeinsam herauszufinden, welche Steine eingesetzt werden müssen. Nach und nach entwickelt sich Ihr Projekt, bis am Ende alles so steht, wie Sie es sich vorgestellt haben.

## Häufige Fehler und Fehleinschätzungen

Über die Höhe der Beamtenpensionen besteht in der Öffentlichkeit eine ganze Reihe von Irrtümern, auch bei den Beamten selbst. Für die Fakten und Wahrheiten über die Beamtenpensionen interessieren sich leider nur wenige.

Hier kommen unsere Top 10 der häufigsten Fehleinschätzungen zu Beamtenpensionen und möglichen Bausteinen, wie wir sie in der Praxis immer wieder erleben mussten:

- Warum soll ich überhaupt privat für das Alter vorsorgen? Ich bekomme doch eine hohe Pension.
- Damit habe ich mich jetzt noch nicht befasst, das hat noch Zeit.
- Um das zu verstehen, muss man Experte sein.
- Meine Kollegen sagen, das ist alles Quatsch, die machen das ganz anders.
- Ich benötige nicht so viel Geld im Alter, da ich sparsam bin. Jetzt reicht es mir ja auch.
- Ich bin für so etwas zu jung und kenne schon meine Ansprüche, die reichen mir.
- So alt werde ich eh nicht.
- Die Kosten für die Produkte sind viel zu hoch.
- Die Rendite ist doch viel zu gering, ich packe mir das Geld unter das Kopfkissen.
- In der heutigen Zeit investieren, nee, da kann ich das Geld gleich verbrennen.

Diese und natürlich noch weitere Aussagen sind uns sehr häufig bei den Beratungen untergekommen. Was folgt, sind immer die gleichen Verhaltensweisen.



## Welche Fehler werden am häufigsten gemacht?

Nachfolgend zeigen wir Ihnen die häufigsten Fehler auf, die auch im Zuge dieser Fehleinschätzungen gemacht werden:

- *Es wird zu spät begonnen:* Der Volksmund sagt: „Der frühe Vogel fängt den Wurm“. Dies gilt auch für die Altersvorsorge.
- *Auf den Staat verlassen:* Politische Diskussionen zeigen immer wieder, wie schwer es ist, die gesetzliche Versorgung auf einem lebenswerten Mindestmaß zu halten. Einschnedungen in das System lassen sich nur schwer durch politische Leitlinien vermeiden. Nehmen Sie als Beispiel die Diskussion über den Renteneintritt mit 70 Jahren. Zudem wachsen Pensionsansprüche stetig an, der Staat hat aber nicht unbegrenzt Geld zur Verfügung. Ein Verlassen auf den Staat kann daher eine trügerische Entscheidung sein, denn das Pensionsniveau wird auch weiter fallen und immer weniger Menschen erreichen die vollen Dienstjahre.
- *Durchhalten ist angesagt:* Wer zu früh aufgibt oder häufig die Produkte wechselt, verbrennt unter Umständen Geld. Denken sie beispielsweise nur an die Gebühren der Produkte, die bei Neuabschluss anfallen.



- *Mein Partner spart für uns beide:* Sich nur allein auf den Partner zu verlassen, ist ein schwieriger Pfad. Was passiert, wenn der Partner nicht mehr da ist oder nicht mehr sparen kann?
- *Ich werde nicht so alt:* Keiner weiß, wie alt er wird, aktuell wird jede Generation im Schnitt fünf Jahre älter als die vorherige.
- *Ich will eine gute Rendite mit Sicherheiten kombiniert, das ist der beste Weg.* Dies ist ein nachvollziehbarer Aspekt. In Zeiten einer schwierigen Geldmarktpolitik ist gerade der Aspekt der Rendite ein wichtiger und auch schwieriger Punkt. Jedoch gibt es Produkte, die beides kombinieren. Mehr Sicherheit hat aber immer auch einen Einfluss auf die Rendite. Daher gilt es, genau zu prüfen, welche Produkte für Sie infrage kommen. Dies bleibt immer eine sehr individuelle Entscheidung.
- *Ich lebe im Hier und Jetzt!* Wer weiß schon, was in 30–40 Jahren ist? Dies ist zwar eine nachvollziehbare Lebenseinstellung, schützt Sie aber auch nicht vor Ihrer Pensionslücke!
- *Meine Versorgungslücke im Alter ist nicht so groß:* Ja, das glauben leider sehr viele Menschen, diese Fehleinschätzung werden wir hier noch genau erklären.
- *Das ist mir alles zu kompliziert!* Diese Meinung hören wir oft und wir möchten widersprechen: Nein, ist es nicht. Es ist unser Antrieb, dass Sie diese Zusammenhänge rasch und umfassend verstehen, deshalb ist uns auch Transparenz so wichtig. Wer einmal versteht, wird auch zukünftig leicht mit dieser Materie umgehen können.
- *Investieren in Versicherungen ist zu teuer.* Das stimmt nur dann, wenn Sie die falschen Partner oder Produkte wählen.

Aus unserer Expertensicht sind die beiden größten Fehler, die man machen kann:

1. Man fängt zu spät an.
2. Man unterschätzt die Rentenlücke.

Die meisten Menschen beschäftigen sich auch nicht damit, weil es Arbeit macht und es einfach kein schönes Thema ist, teils langweilig und auch zu kompliziert.

Man möchte sich jetzt noch nicht vorstellen, was in ca. 30–40 Jahren sein wird.

Deshalb sagen wir:

Der Zeitpunkt, sich um seine finanzielle Absicherung im Alter zu kümmern, ist immer genau JETZT!

Dazu auch noch ein sehr schönes Zitat von Mahatma Gandhi:

**„Die Zukunft hängt davon ab,  
was wir heute tun.“**

Überlegen Sie einmal selbst:

Welche Fehler sind am gravierendsten?

Welche Fehler machen wir am häufigsten und geben sie uns selbst gegenüber nicht zu?

Haben Sie sich bei den Fehleinschätzungen oder Fehlern wiedergefunden?



## Drei-Säulen-Modell der Altersvorsorge

Öffentlich-rechtliche Pflichtsysteme	Betriebliche Altersvorsorge	Private Vorsorge
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesetzliche Rentenversicherung</li> <li>• Beamtenversorgung</li> <li>• Alterssicherung der Landwirte</li> <li>• Berufsständige Versorgung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Direktversicherung</li> <li>• Pensionskasse</li> <li>• Pensionsfonds</li> <li>• Unterstützungskasse</li> <li>• Direktzusage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Private Rentenversicherung</li> <li>• Private Lebensversicherung</li> <li>• Immobilien</li> <li>• Aktien</li> <li>• Bargeld</li> </ul> <p>... und vieles mehr</p>

### Erste Säule/Schicht 1: öffentlich-rechtliche Pflichtsysteme

Diese ist die zentrale Säule des deutschen Altersvorsorgesystems. Hier finden Sie all jene Vorsorgelösungen, die für die künftigen Rentner/Pensionäre eine sogenannte Basisversorgung sicherstellen sollen. Dazu gehören unter anderem die gesetzliche Rentenversicherung oder auch berufsständische Versorgungswerke, über die bestimmte freie Berufe verpflichtend abgesichert sein müssen, z. B. Anwälte, Ärzte, Apotheker, Architekten, Steuerberater und andere. Dazu gehören auch die Beamtenversorgung und die Alterssicherung der Landwirte.

Sogenannte ‚Rürup-Renten‘ (Basisrenten) zählen auch zur ersten Säule, da sie der gesetzlichen Rentenversicherung gleichgestellt sind. Die Idee bei der Einführung dieser Rente war, vor allem Selbstständigen eine Alternative zur gesetzlichen Rentenversicherung zu geben, da diese häufig dort nicht versichert sind. Ebenso

wollte man gut verdienenden Angestellten und Beamten eine zusätzliche Möglichkeit der privaten, geförderten Altersvorsorge zugänglich machen.

Allen hier aufgelisteten Vorsorgeformen ist die steuerliche Förderung gemein, denn sämtliche Beiträge zählen zu den steuerlich anrechenbaren Sonderausgaben. Beiträge der gesetzlichen Rentenversicherung und der Versorgungswerke können von den Sparern vollständig abgesetzt werden. Eine Ausnahme stellt nur die Basisrente dar. Hier konnten im Jahr 2021 nur 92 Prozent abgesetzt werden, dieser Betrag steigt aber bis 2025 auf 100 Prozent. Wichtig ist für Sie, zu wissen, dass die hier genannten Renten später ab Rentenbeginn versteuert werden müssen.

Die zweite und die dritte Säule teilen sich gemäß obiger Abbildung in die betriebliche und die private Vorsorge auf. Wir möchten an dieser Stelle von der ‚klassischen‘ Einteilung gemäß Abbildung abweichen und die Säulen in geförderte und nicht geförderte Vorsorgeprodukte unterscheiden, weil eine Förderung für viele Menschen einen wichtigen Aspekt darstellt.

## Zweite Säule/Schicht 2: geförderte private Vorsorgeprodukte

In der zweiten Säule nach unserer modifizierten Einteilung befinden sich die geförderten Altersvorsorgeprodukte. Hierzu zählen alle sogenannten ‚Riester-Verträge‘ und die Produkte der betrieblichen Altersvorsorge.

Diese beiden genannten Vorsorgeformen kommen vor allem für Angestellte infrage. Für Beamte kann die Riester-Rente ein zusätzliches Instrument sein, um die Pensionslücke im Alter schließen zu können.

Der Vorteil der Riester-Rente ist, dass der Staat Ihnen Zulagen zahlt und die Beiträge sich von der Steuer absetzen lassen.

Bei der betrieblichen Altersvorsorge sparen Angestellte direkt in einer Form der Rentenversicherung an, welche der Arbeitgeber bereitstellt oder der Arbeitnehmer sich selbst aussuchen kann. Dies muss immer individuell geprüft werden. Auf die Beiträge, die in diese Versicherungsform fließen, müssen keine Steuern und Sozialabgaben bezahlt werden, gefördert werden jedoch maximal 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung. Seit 2019 ist der Arbeitgeber verpflichtet, für Neuverträge 15 Prozent der Beiträge dazuzugeben. Für bestehende Verträge greift diese Regelung erst ab 2022.

Die späteren Renten müssen aber auch hier, wie in der ersten Säule, im Alter voll nachversteuert werden. Bei der betrieblichen Altersvorsorge zahlen Sie im Alter ebenso auch die vollen Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung.

## Gibt es auch eine Rentenlücke für Beamte?

Wie im vorherigen Teil beschrieben, besteht im besten Fall eine Versorgungslücke hinsichtlich des maximalen Ruhegehaltssatzes von fast 30 Prozent. Sie kennen wahrscheinlich die alte Faustformel, nach der man im Alter rund 80–90 Prozent seines letzten Einkommens zur Verfügung haben sollte, um seinen gewohnten Lebensstandard halten zu können.

Die Frage nach Ihrer Rentenlücke hängt also zuerst davon ab, was für Sie der gewohnte Lebensstandard bedeutet, wie Sie als Pensionär im Alter leben möchten und wie viel Geld Sie regelmäßig benötigen.

*Expertentipp: Denken Sie hierbei auch an Ihre Krankenversicherungsbeiträge im Alter.*

Ausgaben haben Sie ein Leben lang, diese verteilen sich nur anders. Beim Thema der Altersvorsorge geht es um ein Konzept der lebenslangen Ausgabenabsicherung, vergessen Sie das bitte nicht.

Gehen wir einfach mal vom besten Fall aus: Sie erhalten als Beamter die vollen 71,75 Prozent aus Ihren letzten Bezügen als Beamter. Wenn Sie nur 80 Prozent ihres alten Einkommens im Alter benötigen, bleibt jetzt eine Lücke von ca. 10 Prozent.

Ist das aber realistisch? Wissen Sie jetzt schon, wie viel Geld Sie im Alter benötigen?

Fakt ist: Es wird eine Lücke geben. Die Frage ist nur, wie hoch diese sein wird und welche Wünsche und Ziele Sie im Alter haben werden.

## Private Altersvorsorge für Beamte: sinnvoll oder nicht?

Die private Altersvorsorge ist auch für Beamte ein sehr sinnvolles und sehr wichtiges Thema, denn auch Sie werden eine Lücke im Alter haben. Die Frage ist, wie hoch diese sein wird und wie Sie Ihren Ruhestand verbringen möchten.

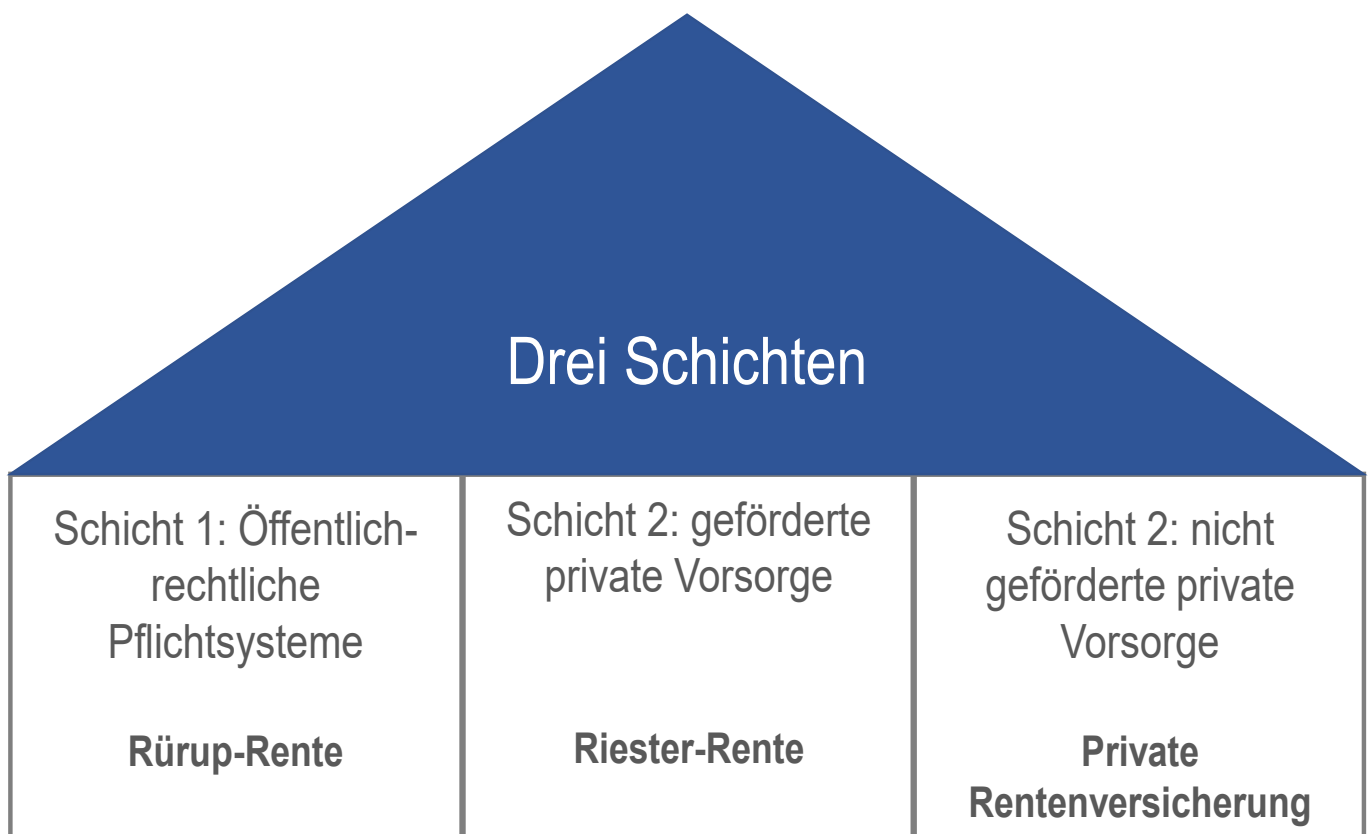
Ihre Rentenlücke wird zwar aufgrund der **Bifunktionalität** nicht ganz so gravierend ausfallen wie bei der Mehrzahl der Arbeitnehmer in Deutschland, dennoch ist sie vorhanden und nicht zu unterschätzen. Daher ein ganz klares **Ja**, zusätzliche Altersvorsorge ist auch für Beamte **sinnvoll** und **wichtig**.

# Bausteine für die Altersvorsorge

Nachdem Sie nun die wichtigen Kriterien kennengelernt haben, nach denen Gesellschaften und Altersvorsorgeprodukte beurteilt und eingeordnet werden können, werden im Folgenden die möglichen Vorsorgevarianten im Versicherungsbereich beschrieben.

Sie haben in diesem Ratgeber den Einblick in die allgemeine Struktur der Altersversorgung in Deutschland gewonnen. Daher wissen Sie auch, dass nicht jede Vorsorgeform für Sie als Beamten möglich ist, wie z. B. die betriebliche Altersvorsorge.

Zu Beginn dieses Ratgebers hatten wir die drei Säulen der Altersvorsorge vorgestellt und drei Schichten beschrieben. Nun werden passend zu diesen Schichten drei Bausteine der Altersvorsorge aufgeführt, die Ihnen dabei helfen können, Ihre Vorsorgeziele im Alter zu erreichen. Ebenso bekommen Sie einen Ausblick auf mögliche Konzeptvarianten, bei denen wir zwei oder drei Bausteine miteinander kombinieren können.





## Welche Varianten gibt es?

Grundsätzlich gibt es zwei verschiedene Varianten:

Die erste Form ist eine ‚aufgeschobene Rentenversicherung‘, bei welcher der Versicherte über Jahre hinweg regelmäßig Beiträge einzahlt und das angesparte Kapital dann zum Rentenbeginn als monatliche Rente ausgezahlt wird. Als Alternative steht einem auch die Kapitaloption zur Verfügung. Hierbei kann der Versicherungsnehmer entscheiden, ob er das gesamte Kapital auf einmal entnehmen möchte oder nur einen Teil.

Die zweite Form ist die sogenannte ‚Sofortrente‘. Hier zahlt der Versicherte einmal einen hohen Betrag ein. Die Versicherung wandelt diesen dann unverzüglich in eine sofortbeginnende monatliche Rente um. Es ist aber auch möglich, die Rente etwas aufzuschieben und den Rentenstart somit zu verlegen.

**Expertentipp:** Achten Sie bei Vertragsabschluss auf einen hohen garantierten Rentenfaktor ohne eine sogenannte ‚Treuänderklausel‘.

### *Das Wichtigste in Kürze:*

- Wir lernen Sie als Kunden und Menschen kennen, Sie uns auch
- Ihre Ziele und Wünsche stehen an erster Stelle
- Objektive Lösungen, unabhängig von Provision und Courtagen
- Beratung nach DIN-Normen
- Datenschutz und Einhaltung von Verbraucherschutzrichtlinien
- Haftung für Beratungsfehler
- Der Gesetzgeber hat auch hier verpflichtende Produktinformationsblätter geschaffen, um einzelne Produkte vergleichbar zu machen

## 1. Das Kennenlernen oder auch das Vorgespräch

Im ersten Vorgespräch, das wir führen werden, egal, ob über Telefon oder in einer Onlinekonferenz, stellen wir uns Ihnen als Firma noch einmal ausführlich vor. Wir präsentieren Ihnen unsere Unternehmensphilosophie und unseren Ansatz in der Beratung.

Sie sollen sich von Anfang an bei uns gut betreut und aufgehoben fühlen. Hier entscheidet der erste Eindruck, hören Sie auf Ihr Gefühl. Wir werden Ihnen keine Produkte anbieten, ohne Sie vorher ausführlich kennengelernt zu haben. Ebenso ist es nicht unsere Aufgabe, Sie zu belehren oder zu bevormunden.

Zusammen besprechen wir Ihre Wünsche und welches Ziel Sie mit uns erreichen möchten.



## Schlusswort

Wir sind am Ende unseres Ratgebers angekommen. Wir bedanken uns bei Ihnen für Ihre Zeit, die Sie mit dem Lesen hier verbracht haben und hoffen, Ihnen damit neue Erkenntnisse und wichtige Informationen geliefert zu haben – alles, ohne Sachen neu zu erfinden. Wir wollten Ihnen mit diesem Ratgeber einfach mal eine andere Sichtweise bieten, die rein nur auf Lösungen von Versicherungsseite aus setzt.

Natürlich gibt es so viel mehr Bausteine, Produkte oder Lösungsansätze. Bedenken Sie, wie die Altersvorsorge in Deutschland geregelt ist, und schauen auch immer wieder mit einem Auge auf die Vorsorgepyramide. Eine lebenslange zusätzliche Rentenzahlung ist nur über eine Versicherungslösung möglich.

Existenzsicherung und die lebenslange Ausgabenabsicherung sind die wichtigsten Bausteine in jedem Vorsorgekonzept. Das zusätzliche Sparen, die reine Rendite, sollte immer der letzte Baustein sein, wenn die Grundsicherung steht (siehe Vorsorgepyramide).

Für mich als zertifizierten Berater für den öffentlichen Dienst und für Beamte ging es auch darum, mit Falschaussagen und falschen Tatsachen aufzuräumen. Als unabhängiger Makler kann ich nicht nur provisionsbasierte Tarife anbieten, sondern auch die Möglichkeit der Honorarberatung, das bedeutet, dass Sie bei uns ebenso in den Genuss von sogenannten ‚Nettotarifen‘ kommen, wenn es gewünscht wird.

Sollte dies für Sie ein Thema sein, sprechen Sie uns darauf an und wir erstellen Ihnen auch dazu ein individuelles Angebot.

Auch bekommen Sie über uns bei vielen Gesellschaften einen Kostennachlass, welcher die Produkte zusätzlich für Sie günstiger macht und die Gesamtkosten reduziert. Das bedeutet für Sie mehr Gesamtkapital und dadurch mehr Rente.

Noch eine Anmerkung, die uns wichtig ist: Viele junge Start-ups versuchen, Kunden auf ganz neue Weise zu überzeugen und mit falschen Aussagen zu locken. Man kann das Rad jedoch nicht neu erfinden. Wir sehen dies leider immer öfter.

Hier möchte ich einfach mal einen sehr guten Freund und Wirtschaftspsychologen zitieren, den ich sehr schätze. „Es gibt viele Menschen da draußen, die ihre Unwissenheit zelebrieren. Diese sind auch noch stolz darauf, ohne Wissen an andere zu vermitteln. Sie sind davon überzeugt, dass sie etwas Gutes tun. Das Schlimme in der heutigen Zeit ist, dass jeder einfach alles ungefiltert raushauen kann, um andere Berufsgruppen damit auflaufen zu lassen.“

Damit möchten wir auch schließen und diese Worte wirken lassen.

Wir sind der festen Überzeugung, Ihnen mit diesem Ratgeber weitergeholfen zu ha-

ben und würden uns sehr freuen, wenn Sie diesen weiterempfehlen und mit Ihren Kollegen teilen.

Sollten Sie noch besondere Wünsche oder Feedback für uns haben, so schreiben Sie uns gerne an und wir prüfen, ob und wie wir es einbauen können.

# Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

## Ihr Maklerbüro Schricker



### *Kontakt*

Maklerbüro Schricker

Inh. Andreas Schricker

Teichstr. 23

06179 Teutschenthal OT Langenbogen

Telefon: 034601 – 691286

Telefax: 034601 – 691287

Handy: 0176 – 21119041

E-Mail: [kontakt@maklerbuero-schricker.com](mailto:kontakt@maklerbuero-schricker.com)

Webseite: [maklerbuero-schricker.com](http://maklerbuero-schricker.com)

[zum Kontaktformular](#)

# Impressum

## Angaben gemäß § 5 TMG

Firma

Maklerbüro Schricker

Inh. Andreas Schricker

Teichstr. 23

06179 Teutschenthal OT Langenbogen

Telefon: 034601 – 691286

Telefax: 034601 – 691287

Handy: 0176 – 21119041

E-Mail: [kontakt@maklerbuero-schricker.com](mailto:kontakt@maklerbuero-schricker.com)

Webseite: [maklerbuero-schricker.com](http://maklerbuero-schricker.com)

## Zuständige Registrierungsbehörde

IHK Halle-Dessau

Franckestr. 5

06118 Halle (Saale)

Telefon: 0345-2126-224

Telefax: 0345-212644-224

Webseite: <http://www.halle.ihk.de>

Tätig als Versicherungsmakler mit Erlaubnispflicht nach

§ 34d Abs. 1 GewO

Registrierungsnummer: D-LUL3-CGJ5S-36

## Hinweis zu den Abbildungen und Tabellen:

Sofern kein Quellennachweis direkt angegeben ist handelt es sich entweder um eigene Darstellungen oder erworbene Bildrechte. Die Bildrechte wurde auf der Seite <https://stock.adobe.com/de> erworben.