



Checkheft Altersvorsorge

Der Verbraucherleitfaden zum passgenauen Vertragsabschluss



Altersvorsorge
macht Schule.

Inhalt

Stellen Sie Ansprüche an Ihren Vorsorge-Vermittler!	Seite	5
Ihr Weg zum passenden Altersvorsorge-Produkt	Seite	6
1. Was der Vermittler von Ihnen wissen muss	Seite	6
2. Worüber der Vermittler Sie informieren muss	Seite	10
3. Wie Sie das passende Angebot erkennen	Seite	15
4. Wie Sie eine vernünftige Entscheidung treffen	Seite	20
Hier finden Sie neutrale Beratung	Seite	22

Diese Symbole helfen Ihnen bei der schnellen Orientierung



zeigt Ihnen wichtige Zusatzinformationen an.



gibt Ihnen praktische Ratschläge.



weist auf Punkte hin, bei denen Sie vorsichtig sein sollten.

Und dank  übersehen Sie keinen wichtigen Schritt auf Ihrem Weg zum passenden Vertrag: Was erledigt ist, können Sie abhaken.

Stellen Sie Ansprüche an Ihren Vorsorge-Vermittler!

Gerade bei der Altersvorsorge ist gute Beratung sehr wichtig. Mehr als jede andere Geldanlage muss das Sparen für den Ruhestand genau auf die eigene Person zugeschnitten sein. Denn das Zusatzpolster muss am Ende stimmen – einen zweiten Anlauf gibt es nicht.

Egal, ob Sie sich bei einer Bank, von einem Versicherungsvermittler oder anderen Finanzdienstleistern beraten lassen: Stellen Sie hohe Ansprüche – schließlich geht es um Ihr Geld und um Ihre persönliche Zukunft. Sie sind kein Bittsteller, sondern der Geldgeber.

Bestehen Sie auf einer individuellen Beratung, in der man sich Zeit für Ihre Fragen nimmt. Verlangen Sie vom Vermittler klare Informationen über seine Angebote und Empfehlungen. **Dabei soll Sie das Checkheft unterstützen.** Es zeigt Ihnen,

- worauf Sie bei der Beratung oder dem Verkaufsgespräch ganz besonders achten sollten und
- was Sie vom Vermittler erwarten und auch verlangen dürfen, damit er Ihnen die bestmögliche Beratung gibt.

Ihr Weg zum passenden Altersvorsorge-Produkt

1. Was der Vermittler von Ihnen wissen muss

Eine gute Altersvorsorge-Beratung beginnt mit der genauen Bestandsaufnahme Ihrer persönlichen und finanziellen Situation. Schließlich soll das Ergebnis genau zu Ihnen passen. Dazu muss der Vermittler Sie eingehend befragen, sich ein Bild von Ihrer Situation machen und Ihr persönliches Risikoprofil erstellen.

Das muss der Vermittler wissen:

Ihre persönliche Situation heute. Dazu gehören

- Familienstand und Kinder
- berufliche Situation
- Einnahmen und Ausgaben
- abzuzahlende Schulden
- monatlich möglicher Sparbetrag



Ihre bisherige Vorsorge, also

- die Absicherung Existenz bedrohender Risiken (Tod, Invalidität, Haftpflicht)
- vorhandene Liquiditätsreserven
- bereits getroffene Altersvorsorge



Ihre Zukunftspläne und -aussichten, zum Beispiel

- Heirat und Kinder
- Eigenheim oder andere größere Anschaffungen
- voraussichtlicher Rentenbeginn
- voraussichtliche gesetzliche Rente oder Pension



Stellen Sie diese und andere Informationen, die Ihnen wichtig erscheinen, bereits vor der Beratung zusammen.

Ihr persönliches Risikoprofil

Ihr individuelles Risikoprofil bestimmt, wie viel Sicherheit ein Vorsorge-Produkt Ihnen bieten muss. Dazu ermittelt der Vermittler

- Ihre **Risikamentalität** –
Sind Sie bereit, Risiken zu akzeptieren, um höhere Renditen erzielen zu können?
Oder machen mögliche Verluste Sie nervös?
- Ihre **persönliche Situation** –
Wer jung und ungebunden ist, kann eher ein höheres Risiko eingehen als
Menschen mit familiärer Verantwortung oder kurz vor der Rente.



Weniger Vorkenntnisse, mehr Beratung: Gerade bei einer Anlageberatung muss der Vermittler Sie auch zu Ihren Kenntnissen der Finanzmärkte befragen, um entscheiden zu können, wie intensiv er beraten muss.



Ermitteln Sie selbst Ihre Risikamentalität, etwa im Internet unter www.ihre-vorsorge.de > Suche nach „Risikoprofil“. Bestehen Sie darauf, dass der Vermittler in einer umfangreichen Befragung ein Risikoprofil erstellt und gewissenhaft prüft, ob einzelne Produkte für Sie geeignet sind. Im Anlagegeschäft und Wertpapierhandel ist er dazu verpflichtet; doch auch jede andere Altersvorsorge-Beratung sollten Sie ohne gemeinsam abgestimmtes Risikoprofil nicht fortführen.

2. Worüber der Vermittler Sie informieren muss

Die Beratung muss klar vermitteln, ob die empfohlenen Produkte Ihnen das bringen, was individuell zu Ihnen passt. Nur so können Sie am Ende zielsicher entscheiden. Achten Sie deshalb auf vollständige und verständliche Information – und die Aushändigung eines schriftlichen Protokolls der Beratung.

Darüber sollte der Vermittler Sie informieren:

- Ob er an bestimmte Anbieter gebunden ist
- Eigenschaften der empfohlenen Produkte (Produktart, Leistungsumfang und -ausschlüsse, Kosten, Ihre Pflichten)
- seine Provision, also die Vergütung, die ihm der Anbieter zahlt, wenn er Ihnen ein Produkt vermittelt



Bei Versicherungen sind seit 2008 die Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten in Euro und Cent offenzulegen – nicht nur als Prozentsätze. Das gilt auch bei Riester-Verträgen und Fondspolizen.

Wer einen Versicherungsvertrag beantragt, muss sofort das zugehörige Produktinformationsblatt vorgelegt bekommen. Es ist Anbietern nicht mehr erlaubt, erst im Vertrag selbst über die Vertragsbestimmungen und allgemeinen Versicherungsbedingungen aufzuklären.



Fragen Sie den Vermittler nach seiner Qualifikation und Berufserfahrung und lassen Sie sich seine Berufsbezeichnung erläutern. Fragen Sie auch dann nach seinen Provisionen, wenn er nicht zur Auskunft verpflichtet ist. Wer ein Geheimnis daraus macht, hat vielleicht noch mehr zu verbergen.

Keine Beratung ist kostenlos

Egal ob Bank, Versicherung oder anderer Finanzdienstleister – keine Beratung ist kostenlos. Und was den meisten nicht bewusst ist: Den Vermittler bezahlt immer der Kunde – oft nur indirekt durch Provisionen.

Jeder Vermittler, der seine Leistung nicht in Rechnung stellt, erhält Geld vom Anbieter: Für jeden Vertragsabschluss fließen Provisionen, die in die Kosten des Produkts schon einkalkuliert sind. Und das oft nicht zu knapp. Ein Beispiel: Wer in eine Rentenversicherung 35 Jahre lang 200 Euro monatlich investiert, zahlt davon durchaus rund 4000 Euro Provisionen an den Vermittler.

90 Prozent aller Finanzvermittler arbeiten auf Provisionsbasis. Zu ihnen zählen Versicherungsmakler und -vertreter genauso wie Bankberater oder Mitarbeiter von Vertriebsorganisationen, so genannten Strukturvertrieben. Manche von ihnen mögen zwar rechtlich nicht an bestimmte Anbieter gebunden sein. Die finanziellen Anreize der Anbieter dürften aber nicht wenige Vermittler bei ihren Produktempfehlungen beeinflussen.

Ein Honorarberater ist unabhängig von Provisionen. Gesetzlich geregelt ist bisher nur der Berufsstand Versicherungsberater. Die rund 200 in Deutschland zugelassenen Versicherungsberaterinnen und -berater werden direkt vom Verbraucher beauftragt und bezahlt, vermitteln aber keine Produkte. Ihre Unabhängigkeit ist rechtlich vorgeschrieben. Daneben gibt es Honorarberater auch bei Geldanlagen. Auch sie stellen ihre Dienstleistung direkt in Rechnung – selbst dann, wenn es nicht zum Vertragsabschluss kommt. Im Gegenzug kann die Kundin oder der Kunde davon ausgehen, ein wirklich geeignetes Produkt zu bekommen – und nicht das, an dem der Vermittler am meisten verdient.



Viele freie Vermittlerinnen und Vermittler kombinieren Honorar und Provisionen. Wer absolut reine Honorarberater sucht, wird auf der Internetseite des Bundesverbands der Versicherungsberater (www.bvzb.de) oder auf www.berater-lotse.de fündig. Die dort gelisteten Beraterinnen und Berater haben sich verpflichtet, nur gegen Honorar zu arbeiten und keine Provisionen zu nehmen.

Das Beratungsprotokoll – nachlesbar und nachweisbar dokumentiert

Vermittler sollten jede Beratung – auch telefonische – schriftlich festhalten. Bei Versicherungen muss Ihnen der Vermittler das Protokoll überlassen. Dokumentiert werden muss alles, was Sie in der Beratung besprechen. Das muss nicht wörtlich geschehen; die wesentlichen Inhalte reichen aus. Das hilft Ihnen auch, falls Sie später etwaige Beratungsmängel belegen müssen.



Lesen Sie das **Beratungsprotokoll** in Ruhe durch und unterschreiben Sie den Vertrag erst, wenn Sie der Meinung sind, dass die Beratung wahrheitsgemäß dokumentiert ist. Lassen Sie sich das Protokoll unterschrieben aushändigen. Nehmen Sie ebenso alle weiteren Notizen mit nach Hause. Bestehen Sie auch bei einer telefonischen Beratung auf einem Protokoll und unterschreiben Sie den Vertrag erst nach Erhalt und Kontrolle des Protokolls.



Verzichten Sie niemals auf Beratung und Dokumentation! Sonst verlieren Sie Ihre etwaigen Ansprüche auf Schadensersatz gegenüber dem Vermittler.

3. Wie Sie das passende Angebot erkennen

Empfeht der Vermittler Ihnen eines oder mehrere Produkte, muss er klar erläutern, warum. Ob das Angebot für Sie geeignet ist, entscheiden Sie. Fragen Sie nach der Rentabilität, den Kosten, den Risiken und vor allem danach, ob das Angebot zu Ihrer individuellen Lebenssituation passt. Hinterfragen Sie diese Kriterien ganz genau!

Rentabilität – wie viel springt später wirklich heraus?

Die Rentabilität ist die Ertragskraft einer Geldanlage. Sie entscheidet, ob sich Ihre Investition lohnt. Denn schließlich will jeder wissen: Was wird das jahrelange Sparen am Ende bringen? **Lassen Sie sich vom Vermittler deshalb genau aufschlüsseln:**

- Welche Auszahlungssumme ist tatsächlich **garantiert**?
- Was kann der Anbieter darüber hinaus nur **unverbindlich in Aussicht** stellen, weil es abhängig ist von Zinsentwicklungen und Veränderungen am Kapitalmarkt; etwa die Höhe der Überschussbeteiligung?

Die Vergangenheit ist keine Wahrsagerin: Wie hoch die Renditen, also Erträge aus Zinsen, Kursgewinnen und mögliche Überschussbeteiligungen oder Dividenden in den letzten Jahren ausgefallen sind, ist lediglich ein Indiz für ihre mögliche zukünftige Entwicklung.



Ein guter Maßstab für Renditen von sicheren Anlagen ist die aktuelle Verzinsung zehnjähriger Bundesanleihen. Die bekommen Sie im Wirtschaftsteil überregionaler Tageszeitungen oder bei jedem Kreditinstitut. Liegt die versprochene Rendite höher, ist die Anlage auch riskanter. Renditen von zehn und mehr Prozent jährlich sind in aller Regel nur mit hochspekulativen Anlagen erzielbar – und mit dem Risiko von Teil- oder Totalverlust!



Wird Ihnen eine solch hohe Rendite garantiert, sollten Sie stutzig werden. Eine absolut sichere Anlage mit garantiert hohem Ertrag gibt es nicht. Je mehr Rendite ein Produkt verspricht, desto mehr Risiko birgt es auch.

Kosten – alles, was die Zusatzrente schmälert

Das mindert Ihre Altersvorsorge:

- Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten
- Kurs- und Zinsschwankungen
- mögliche Steuern während oder nach dem Sparen



Lassen Sie sich **alle Kosten schriftlich** zusammenstellen, damit Sie einen sicheren Überblick kriegen.

Risiko – wie viel Sicherheit ist eingebaut?

Um ein Angebot auch auf seine Risiken abzuklopfen, stellen Sie diese Fragen:

- Wie solvent ist der Anbieter? Sind meine Einlagen geschützt?
- Wie gestaltet sich das Anlagerisiko? Wie hoch ist etwa der maximale Aktienanteil (Aktienquote)?
- Wie stark schwanken die Werte und die Erträge in der Ansparphase?
- Welche Verluste muss ich einkalkulieren, wenn ich vorzeitig über das Geld verfügen möchte oder den Anbieter wechsle?
- Wie sicher sind erreichte Kapitalstände in der Ansparphase?
- Sind mir mindestens meine Beiträge sicher (Kapitalerhalt)? Gibt es höhere Garantien für das Ende der Ansparphase?
- Zu welchem Zeitpunkt gilt eine ausgesprochene Garantie?

Persönliches – passt das Produkt zu Ihnen?

Lassen Sie sich von dem Vermittler anhand Ihres Vorsorge-Profiles erläutern, warum die Produktempfehlung genau dem entspricht, was Sie brauchen. Dabei sollte er auf alle Punkte Ihrer aktuellen und zukünftigen persönlichen Situation sowie Ihr Risikoprofil eingehen.

Fragen, die Sie hier auch klären sollten:

- Passt das Produkt zu den anderen (Spar-)Verträgen, die Sie haben?
- Passt es zur verbleibenden Anspardauer bis zum Rentenalter?
- Bleiben Ihnen mit der vorgesehenen Rate ausreichend freie Mittel monatlich übrig?
- Berücksichtigt die Empfehlung Möglichkeiten staatlicher Förderung?
- Wie flexibel ist das Produkt? Können Sie zum Beispiel die Beiträge zeitweise aussetzen, absenken, anheben oder Einmalbeiträge einzahlen?

4. Wie Sie eine vernünftige Entscheidung treffen

Nehmen Sie sich Bedenkzeit, lassen Sie sich zum Vertragsabschluss nie überreden und fühlen Sie sich zu nichts verpflichtet – egal, wie nett der Vermittler sich gekümmert hat. Denn es ist Ihr Geld und es geht um Ihre Zukunft.



Lassen Sie sich alle Fachbegriffe erklären, die Sie nicht kennen, und fragen Sie immer nach, wenn Sie etwas nicht wirklich verstanden haben – dafür ist der Vermittler da. Kaufen Sie kein Produkt, das Sie in seiner Wirkungsweise nicht verstanden haben.

Lesen Sie alle Informationen zu Hause noch einmal in Ruhe durch und überdenken Sie diese. Lassen Sie sich auch nicht von Ängsten oder dem Gefühl der Unsicherheit leiten! Gerade weil die zusätzliche Altersvorsorge langfristiges Engagement braucht und Sie mit Ihrer Unterschrift eine wichtige und notwendige Weiche stellen, sollten Sie umso überlegter bei der Auswahl vorgehen.



Holen Sie **Vergleichsangebote** ein! So schützen Sie sich auch vor möglicher Fehlberatung. Stellen Sie dazu bei verschiedenen Anbietern eine der folgenden Fragen: Wie viel muss ich bei Ihnen investieren, um im Ruhestand eine monatliche Zusatzrente von Summe X zu bekommen? Wie viel monatliche Zusatzrente bekomme ich im Ruhestand, wenn ich bei Ihnen monatlich Summe Y investiere?



Beantworten Sie alle Fragen in den Anträgen **penibel und wahrheitsgemäß**. Sonst kann es passieren, dass der Anbieter im Versicherungsfall zwar alle gezahlten Prämien behalten darf, Ihnen aber keine Leistung zahlen muss – wegen „vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung“.

Setzen Sie zusätzlich auf absolut **unabhängige Auskunft und Beratung** – bei der Deutschen Rentenversicherung, den Verbraucherzentralen oder mit den Kursen von **Altersvorsorge macht Schule** in über 500 Volkshochschulen bundesweit.

Hier finden Sie neutrale Beratung

Die **Deutsche Rentenversicherung** unterhält rund 950 Auskunft- und Beratungsstellen. Adressen und erste Informationen erhalten Sie über das kostenlose Servicetelefon 0800 – 10 00 48 00 oder unter www.deutsche-rentenversicherung.de. Weitere Informationsportale zur Altersvorsorge sind www.ihre-vorsorge.de und www.infonetz-altersvorsorge.de.

Mehr als 200 Beratungsstellen der **Verbraucherzentralen** leisten unabhängige Interessenvertretung. Die Beratungsstelle in Ihrer Nähe finden Sie auf dem gemeinsamen Internetportal der Verbraucherzentralen www.verbraucherzentrale.de. Weitere Informationen zur Altersvorsorge sind unter www.vzbv.de und www.vorsorgedurchblick.de zu finden.

Die bundesweite Initiative **Altersvorsorge macht Schule** macht Sie zum Vorsorge-Experten in eigener Sache. In Kursen an über 500 Volkshochschulen informieren Fachleute der Deutschen Rentenversicherung unabhängig und verständlich zu allen Fragen der Altersvorsorge. Kaufempfehlungen sind tabu – die Initiative ist anbieter- und produktunabhängig.

Mehr unter www.altersvorsorge-macht-schule.de.

Impressum

Herausgeber

Die Bundesregierung

Bestellungen

Best.-Nr. A 844

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Referat Information, Publikation, Redaktion

53107 Bonn

Telefon 01805 - 151510* Fax 01805 - 151511*

E-Mail info@bmas.bund.de

Internet www.bmas.de

Stand März 2009

Konzeption und Text MediaCompany - Agentur für Kommunikation GmbH, Berlin

Gestaltung PEPERONI Werbeagentur GmbH, Potsdam

Druck DMP - Digital- und Offsetdruck GmbH, Berlin

*Festnetzpreis 14 Cent/ Min., Mobilfunkpreise abweichend.

 **Altersvorsorge
macht Schule.**

Altersvorsorge macht Schule ist eine Initiative von:

