



Altersvorsorge offensiv angehen

Clevere Rürup- und Riesterverträge - der Staat hilft beim Sparen

Eines hat sich inzwischen herumgesprochen. Die gesetzliche Rente allein stellt keine ausreichende Versorgungsbasis dar. Für Landwirte gilt dies noch mehr als für den Rest der gesetzlich Versicherten. So liegen die landwirtschaftlichen Altersrenten weit unter 600 Euro monatlich und reichen deshalb nicht aus, um im Alter den Lebensstandard zu erhalten.

Ein wichtiger Baustein zur Verbesserung der Grundabsicherung ist die **Rürup-Rente**. Sie gibt es seit 2005. Für Freiberufler und Selbstständige ist sie die einzige Form der steuerlich geförderten Altersvorsorge, aber auch für Angestellte oder sogar Rentner kann sie interessant sein. Der Clou: Aufgrund einer Neuerung zum Jahressteuergesetz 2007 lassen sich jedes Jahr sehr hohe Beiträge steuerlich berücksichtigen. Im Jahr 2007 können Selbstständige-Sparer 64 (aus bis zu 20.000 Euro) Prozent ihrer Prämien, maximal 12.800 Euro, als Sonderausgaben bei der Steuer geltend machen; Verheiratete das Doppelte.

Auflagen: In der Auszahlungsphase, ab dem 60. Lebensjahr, wird die Rürup-Rente steuerpflichtig. Die Rürup-Rente ist nicht vererbbar. Die Policen sind nicht übertragbar, sie lassen sich nicht kündigen oder beleihen. Das Geld liegt also fest und soll ausschließlich für den persönlichen monatlichen Lebensunterhalt eingesetzt werden, so will es der Gesetzgeber.

Spielräume: So streng die gesetzlichen Vorhaben auch sein mögen, zwei Lockerungen gibt es: Die Rürup-Rente darf mit Hinterbliebenen- oder Berufsunfähigkeitsschutz ergänzt werden. Das mindert das Altersgeld, kann aber sinnvoll sein - weil sich die Kosten für die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) steuermindernd auswirken, was bei normalen BU-Policen nicht der Fall ist. Und: Wenn man ansonsten keinen günstigen BU-Schutz mehr bekommt, fällt in Ergänzung mit der Rürup-Rente die erforderliche Gesundheitsprüfung einfacher aus, sagen die Experten von der Zeitschrift Focus-Money. Damit das angesparte Geld im Todesfall nicht verfällt, lassen sich die Hinterbliebenen, Ehepartner sowie Kinder, mit einer Zusatzversicherung absichern.

Beispiel¹: Zahlt ein 40-jähriger Mann monatlich 150 Euro in eine Basisrente ein, kann er etwa bei der Allianz-Rente mit 67 Jahren mit einer garantierten monatlichen Auszahlung von 309 Euro (inkl. Überschüsse 740 Euro) rechnen. Sollte die Frau (35 Jahre) beim Tod ihres Ehegatten 60 Prozent der versicherten Rente bekommen, schmälert dies die eigene Leistung des Gatten um rund 60 Euro. Bei einigen Unternehmen lässt sich das beim Tod des Versicherten noch vorhandene Guthaben zu Gunsten der Ehefrau verrenten. Auf jeden Fall sinnvoll ist ein Vertrag mit Beitragsrückgewähr im Todesfall. Diese Option ist meist nicht teuer. Aber so sind die aus eigener Tasche bezahlten Beiträge im Todesfall nicht verloren.

Rürup-Policen: Bei den klassischen Rürup-Versicherungen wird den Kunden schon beim Abschluss des Vertrages die Mindesthöhe der späteren Rente fest zugesagt. Derzeit gilt dabei eine Garantieverzinsung von 2,25 Prozent auf den Sparanteil. Bei den fondsgebundenen Rürup-Versicherungen wird das Geld überwiegend in Investmentfonds angelegt. Darin enthalten sind auch Aktien, deren Kursverläufe sich nicht vorhersehen lassen, weshalb es keine Garantie über die Rentenhöhe geben kann. Die Rendite-Chancen sind hier deutlich besser als bei den klassischen Verträgen, gleichzeitig ist das Risiko höher. Viele Anbieter versprechen allerdings eine Mindestrente und/oder einen nachhaltigen Rentenfaktor. Dieser gibt an, wie viel Rente der Kunde in Abhängigkeit vom angesparten Fondsguthaben erhält.

Neben der gesetzlichen Rentenversicherung und der Rürup-Rente zur Grundabsicherung gibt es als zweite große Säule die so genannte betriebliche Altersvorsorge. Dazu zählen

1 aus FOCUS MONEY 29/2006

Direktversicherungen, Pensionsfonds, Unterstützungskasse und die Riester-Rente.

Bei der **Riester-Rente** gibt es eine hohe staatliche Förderung, die man auf alle Fälle mitnehmen sollte, wenn man die Möglichkeit dazu hat. Eine Riester-Rente können alle abschließen, die im Beitragsjahr einkommenssteuerpflichtig und gesetzlich versichert waren. Dazu zählen auch die Mitglieder der Landwirtschaftlichen Alterskasse. Für Landwirte und Ehegatten mit höheren steuerlichen Einkommen ist der Steuerabzug sehr attraktiv und für Familien mit Kindern lassen sich hohe Förderbeträge ausschöpfen.

Beispiel: Die Ehefrau eines Landwirts mit zwei Kindern kann ihren eigenen Riester-Vertrag abschließen. Einzahlen tut sie lediglich einen Sockelbeitrag von 60 Euro im Jahr - solange sie kein eigenes zu versteuerndes Einkommen hat. Ansonsten muss man mindestens drei Prozent vom Einkommen einzahlen (ab 2008 4%). Vom Staat bekommt sie eine Grundzulage von 114 Euro. Außerdem bekommt sie 138 Euro pro Kind. Insgesamt beträgt der Gesamtzuschuss 390 Euro ($114 + 138 + 138 = 390$) bei einem Eigenbeitrag von nur 60 Euro. Ab 2008 steigt der Zuschuss sogar auf 524 ($154 + 185 + 185 = 524$) Euro an. Durch diese starke Förderung wird das eingezahlte Geld in den Riester-Verträgen höchst profitabel mit zum Teil zweistelliger Rendite verzinst.

Was kann man für die Altersvorsorge noch alles tun? Neben Rürup- und Riester-Rente gibt es als dritte große Säule die **private Vorsorge**. Dabei handelt es sich um das riesige Feld verschiedenster Formen der Geldanlage von der klassischen Kapital- und Rentenversicherung bis zu den **Investmentfonds**. Bei der privaten Vorsorge gibt es zwar keine staatliche Förderung. Im Gegenzug ist man aber deutlich flexibler und muss keinerlei Verpflichtungen eingehen. Durch den Zinseszinsseffekt macht sich regelmäßiges Sparen erst nach vielen Jahren richtig bemerkbar. Aus einem Betrag von 25.000 oder 30.000 Euro wächst das Vermögen nach 20 Jahren durch die Zinsen auf locker 120.000 Euro bis 130.000 Euro an.

Wichtig ist: Denken Sie heute schon an später. Auch eventuelle Pflegekosten sollten mit einkalkuliert werden. Denn während sich von der heutigen Generation 60-Plus noch fast die Hälfte dazu bereit erklärt, die Pflege von Angehörigen zu übernehmen, so eine Umfrage, wären von den heute 40-Jährigen nur noch drei Prozent dazu bereit. Soll heißen: Wenn die Menschen älter werden, nimmt die Zahl der Pflegefälle zu. Diese Pflegeleistung gibt es nicht zum Nulltarif. Angehörige sind im Allgemeinen immer weniger bereit oder in der Lage, diese Last auf sich zu nehmen.

Was auch immer Sie tun: Die LBV-U hilft Ihnen, mehr finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit zu erreichen. Ziel ist es, Ihr eigenes Vermögen auszubauen und zu vergrößern. Ihre Interessen stehen im Mittelpunkt. Dabei spielt die Höhe Ihres Vermögens keine Rolle. Vielmehr geht es darum, das Beste daraus zu machen.

Vertrauen Sie der LBV-U: Geld hat etwas mit Vertrauen zu tun. Deshalb ist eine finanzielle Beratung immer etwas Persönliches. Die hochqualifizierten LBV-U Mitarbeiter sind auf die Aufgaben, die Sie ihnen stellen, bestens vorbereitet. In der Beratung steht Ihnen ein Ansprechpartner für alle Fragen mit Rat und Tat zur Seite.

Starke Partner: LBV-U Gründer Gerhard Geiger setzte vor knapp 15 Jahren erstmals preiswerte Tarife für eine Schlepperhaftpflichtversicherung durch – und das auf einem geradezu kartellartig verkrusteten Versicherungsmarkt. Heute zählt die LBV-U mit ihren über 60 Mitarbeitern, rund 20.000 Mandanten und einem breit aufgestellten Produktportfolio zu einem Global Player in allen landwirtschaftlichen Versicherungsfragen. Fast alle der großen namhaften Unternehmen arbeiten mit der LBV-U zusammen. Mit Hilfe ihrer Größe und Unabhängigkeit schafft es die LBV-U, für ihre Kunden Jahr für Jahr die besten Angebote herauszuholen. Dadurch sparen Sie bares Geld.

Interessiert? per Fax an 07524 – 9752-55

.....
Name Vorname

.....
Straße

.....
PLZ, Ort

.....
Telefon Fax

.....
Handy Email