

Private Vorsorge bleibt alternativlos

„VGH Rente“ bietet mehr Aussicht auf Rendite

Das anhaltend niedrige Zinsniveau am Kapitalmarkt erschwert es Versicherern, langjährige Garantiezusagen zu erwirtschaften. Deshalb reduzieren viele Lebensversicherer ihre Garantieverprechen oder streichen diese ganz. Dass es auch anders geht, zeigen die VGH Versicherungen als regionaler Marktführer in Niedersachsen.

Das finanzielle Umfeld und die gesetzlichen Rahmenbedingungen werden herausfordernder. Doch zu privater Altersvorsorge gibt es nach wie vor keine Alternative. Auch und gerade in Deutschland werden die Menschen immer älter und bekommen immer weniger Kinder. Die Einkommen aus der umlagefinanzierten, gesetzlichen Rentenversicherung sinken kontinuierlich, die „Rentenlücke“ wächst. Niemand wird deshalb um verstärkte Eigenanstrengungen herumkommen, wenn er seinen gewohnten Lebensstandard im Alter halten will.

Um die Niedersachsen optimal zu unterstützen, hat die VGH ihre Produktfamilie unter dem Namen „VGH Rente“ komplett runderneuert. Seit dem 1. März bietet sie auch Tarifvarianten mit mehr Aussicht auf Rendite an. Die neue VGH Rente ermöglicht eine individuelle, in drei Säulen gegliederte Auswahl an speziell auf die [Altersvorsorge](#) ausgerichteten Kapitalanlagen – ein Novum im deutschen Versicherungsmarkt. Alle Lösungen zur privaten Ruhestandsabsicherung bieten auf Wunsch nach wie vor umfangreiche Garantien. Möglich wird dies durch ein erfolgreiches Kapitalanlagemanagement, dem eine Erfahrung von mehr als 260 Jahren Unternehmensgeschichte zugrunde liegt.

Die Klassik: Hohe Gesamtverzinsung

Schon die sicherheitsorientierten Produkte der ersten Säule „Klassik“, also der klassischen Kapitalanlage eines Lebensversicherers, bieten eine hohe Gesamtverzinsung, die sich aus Garantiezins und Überschussbeteiligungen zusammensetzt. Zirka 75 Prozent der Sparbeiträge werden in sehr sicheren

festverzinslichen Wertpapieren angelegt, etwa 25 Prozent in risikoreicheren Anlagen.

Zusätzliche Ertragschancen

Wem das zu langweilig ist, liegt mit der VGH Rente „Garant“ richtig. Diese zweite Säule kombiniert den garantierten Erhalt der eingezahlten Beiträge und eine ebenfalls garantiert verzinst Rente mit zusätzlichen Renditeaussichten am Kapitalmarkt. Die laufende Überschussbeteiligung kann jährlich in einem extra für die VGH aufgelegten Sachwerteindex angelegt werden: ein Mix aus Aktien, Immobilien, Rohstoffen und Gold. Im besten Falle vervielfacht der Kunde sein eingesetztes Geld, im schlimmsten Fall verliert er höchstens die Überschüsse eines Jahres.

Maßgeschneiderter Altersvorsorgefonds

Die dritte Säule heißt „Invest“. Hier fließen die kompletten Sparbeiträge in einen eigens aufgelegten VGH Altersvorsorgefonds. Auch in dieser Variante begrenzt der öffentlich-rechtliche Traditionsversicherer das Risiko, indem er auf langfristig solide Renditen statt kurzfristige Spitzenrenditen setzt. Der VGH Altersvorsorgefonds ist inhaltlich mit dem zweiten Portfolio der Klassik-Variante identisch. Er ist also für das klassische Versicherungsgeschäft optimiert – Vorsorgen statt Zocken ist auch hier oberstes Gebot. Im Gegensatz zu herkömmlichen Fondsprodukten verlagert der Versicherer das Risiko der Wahl zwischen zahlreichen alternativen Zielfonds nicht auf den Kunden und den Versicherungsvermittler, sondern kümmert sich vollständig und dauerhaft darum – nachhaltig, krisenfest und ertragsstark. Zudem kostet die Verwaltung des von der VGH gemanagten Altersvorsorgefonds den Kunden deutlich weniger als die meisten anderen fondsgebundenen Versicherungsprodukte am Markt.

Individuelle Gewichtung

Dank dieser drei Varianten können Versicherte künftig noch differenzierter individuell zwischen Sicherheit und Renditechancen gewichten. Weitere Informationen und eine persönliche Beratung erhalten Interessierte in allen VGH-Vertretungen und Sparkassen oder [hier](#).

Über die VGH Versicherungen:

Die VGH ist der größte öffentliche Versicherer in Niedersachsen – mit einem lückenlosen Angebot an Schaden- und Personenversicherungen. Rund 4.600 Mitarbeiter sind direkt oder indirekt für den regionalen Marktführer tätig, darunter etwa 450 VGH-Vertreter und ihre Mitarbeiter. Gemeinsam mit dem zweiten Vertriebspartner, den Sparkassen, bilden sie ein flächendeckendes Servicenetz zur Betreuung von rund 1,8 Millionen Kunden. Nicht nur als Versicherer und Arbeitgeber, auch als Sponsor zahlreicher Projekte und Programme im sportlichen, kulturellen und sozialen Bereich engagiert sich die VGH traditionell für die Menschen in ihrem Geschäftsgebiet.

