



Nachgefragt: Vorurteile und Fakten

zur Lebens- und Rentenversicherung.

**INITIATIVE
GEGEN
ALTERSARMUT**

Liebe Leserinnen und Leser,

den Deutschen droht die Altersarmut.

Das ist Fakt und keine interessengeleitete Panikmache der Lebensversicherer. Die demografische Entwicklung führt zu einer Verschlechterung der gesetzlichen Versorgung. Immer weniger Arbeitnehmer finanzieren immer mehr Rentner. Die sozialen Sicherungssysteme werden damit schon bald an ihre Belastungsgrenzen stoßen. Schon heute reicht die gesetzliche Rente vielen Älteren nicht zum Leben.

Befragungen zeigen, dass sich breite Bevölkerungsschichten der drohenden Altersarmut sehr wohl bewusst sind. Viele gehen davon aus, nicht ausreichend für das Alter vorgesorgt zu haben. Und dennoch zögern sie, etwas zu unternehmen. Deshalb stellt sich die Frage, was die Menschen daran hindert, finanziell rechtzeitig oder noch besser und konsequenter für ihr Alter vorzusorgen. Die Antwort lautet: Die anhaltende Niedrigzinsphase, die Berichterstattung der Medien und des Verbraucherschutzes haben die Deutschen stark verunsichert. Sie wissen nicht, welche Produkte geeignet sind und welche nicht. Dazu haben auch die **Lebensversicherer** ihren Beitrag geleistet. Im direkten Wettbewerb mit Bank- und Investmentprodukten haben sie sich auf einen Renditevergleich eingelassen und dabei vernachlässigt, ihre **Kernkompetenz** und ihr **Alleinstellungsmerkmal** in den Vordergrund zu stellen: die **Absicherung des Langlebkeitsrisikos durch Zahlung einer lebenslangen Rente.**

Viele Verbraucher interpretieren und bewerten die private und betriebliche Lebens- und Rentenversicherung als ein Investmentprodukt und nicht als ein kollektives Versicherungsprodukt. Die Lebens- und Rentenversicherung ist aber kein Investmentprodukt. Es geht um die Absicherung eines realen Risikos: der Langlebigkeit. Tatsächlich steigt die durchschnittliche Lebenserwartung stetig an. Die Lebens- und Rentenversicherung garantiert lebenslange Zahlungen. Egal, ob jemand 70, 90 oder über 100 Jahre alt wird. Andere Produkte leisten das nicht: Investmentprodukte mit Auszahlungsplan oder Sparguthaben zum Beispiel enden zu einem bestimmten Zeitpunkt. Was aber ist, wenn das Geld verbraucht und noch Lebenszeit übrig ist? Trotzdem spielt natürlich auch die Rendite eine wichtige Rolle. Finanzstarke Versicherer bieten hier immer noch eine attraktive Verzinsung.

Deshalb vertraut die Mehrzahl der Deutschen nach wie vor auf die private Lebens- und Rentenversicherung. Und diejenigen, die verunsichert sind, wollen wir von der Leistungsstärke einer Lebens- und Rentenversicherung überzeugen. Dazu haben wir die vorliegende Broschüre entwickelt.

Weiterführende Fragen beantwortet Ihnen die Vermittlerin oder der Vermittler Ihres Vertrauens.

Ihre
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.



Deutsche Lebensversicherer bieten das Produkt **private Rentenversicherung** an – das ist eine übergreifende Bezeichnung für alle Versicherungen, die der privaten Altersvorsorge dienen. Zu den zentralen Produkten gehören beispielsweise die Privat-Rente, die Riester- und Basis-Rente wie auch die betriebliche Altersversorgung.

9

Vorurteile im Überblick

„Die gesetzliche Rente genügt mir.“

„Ich habe Ersparnisse – mein Geld wird schon reichen.“

„Andere Produkte bringen mir mehr Rendite.“

„Eine private Rentenversicherung lohnt sich doch gar nicht.“

„Ich habe noch reichlich Zeit, fürs Alter vorzusorgen.“

„Versicherungen mit ihren dubiosen Geschäftspraktiken kann man nicht trauen.“

„Lebensversicherer stecken das Geld nur selber ein.“

„Ich kann die Kosten kaum nachvollziehen und sie erscheinen mir viel zu hoch.“

„Eine private Rentenversicherung passt nicht zu mir – die ist viel zu starr und unflexibel.“

Ein Vorurteil:

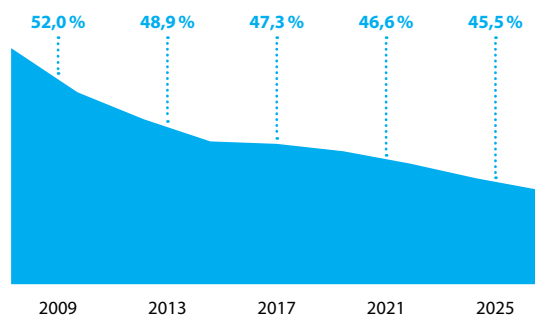
„Die gesetzliche Rente genügt mir.“

Fakt ist:

Wer sich auf die gesetzliche Rente verlässt, muss mit Altersarmut rechnen. Schon heute deckt die Rente nicht einmal die Hälfte des bisherigen Einkommens ab. Und das Rentenniveau sinkt weiter. Zusätzlich schmälern die Inflation sowie Steuern und Sozialabgaben das Budget im Ruhestand. Um den gewohnten Lebensstandard im Alter zu wahren, ist die private Vorsorge unumgänglich.

Rentenniveau auf Sinkflug.

Im Jahr 2009 erhielt ein Ruheständler beispielsweise nach 45 Beitragsjahren 52,0 % seines bisherigen Einkommens als Altersrente. Im Jahr 2025 werden es nur noch 45,5 % sein.



Prozentsatz des durchschnittlichen Netto-Monatseinkommens (vor Steuern), den ein Ruheständler erhält, der 45 Jahre in die staatliche Rentenversicherung eingezahlt hat.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Rentenversicherungsbericht 2014.

Frauen stärker betroffen.

Aufgrund niedrigerer Löhne, Teilzeitbeschäftigung und Kinder- oder Pflegezeiten erhalten Frauen weit weniger gesetzliche Rente als Männer: Im Durchschnitt beträgt diese 645 €, während Männer 1.595 € beziehen.

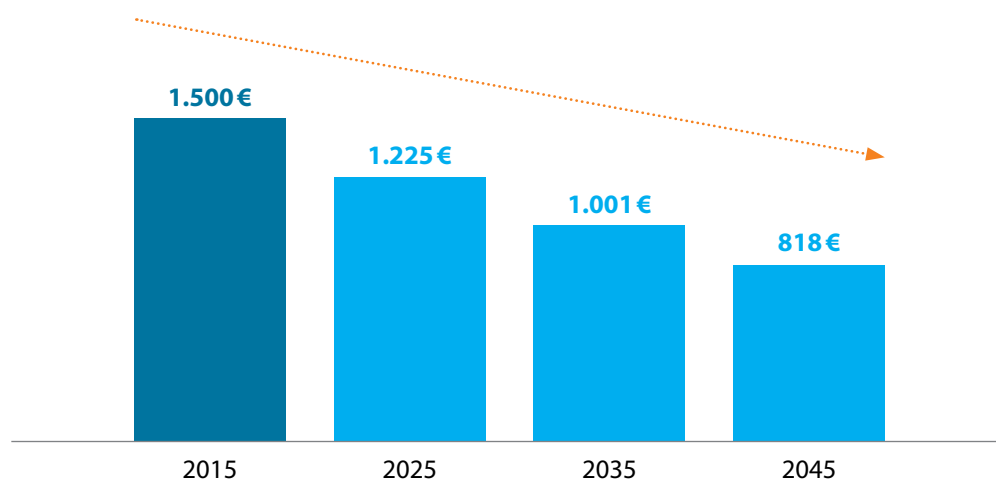


Durchschnittliches eigenes Alterssicherungseinkommen (ohne abgeleitete Ansprüche wie Hinterbliebenenrente).
Quelle: Studie „Gender Pension Gap“, Fraunhofer-Institut für Angewandte Informationstechnik (FIT) für das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, 2012.



Wertverlust der Rente.

Die Preissteigerung lässt die Kaufkraft der Renten erheblich schrumpfen: Bei einer Inflationsrate von 2% ist eine Rente von heute 1.500 € in 30 Jahren lediglich 818 € wert.



Ein Vorurteil:

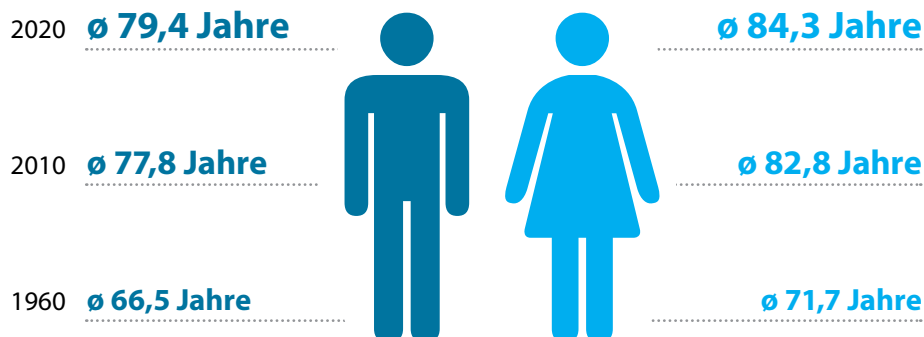
„Ich habe Ersparnisse – mein Geld wird schon reichen.“

Fakt ist:

Wer bei der Altersvorsorge auf Sparguthaben setzt, spielt auf Risiko. Die eigene Lebenserwartung ist eine unbekannt große Größe. Sich hier zu verschätzen, heißt: Über die letzten Lebensjahre oder gar Jahrzehnte sind vielleicht alle Mittel aufgebraucht. Als einzige private Vorsorge garantiert die Rentenversicherung eine lebenslange Rente – unabhängig davon, ob jemand 70, 90 oder über 100 Jahre alt wird.

Längerer Lebensabend.

Die durchschnittliche Lebenserwartung der Deutschen steigt kontinuierlich. So kann ein im Jahr 2010 geborener Junge damit rechnen, 77,8 Jahre alt zu werden – bei einem Mädchen sind es sogar 82,8 Jahre im Durchschnitt. Was der Durchschnittswert nicht zeigt: Rund 30 % der Deutschen werden deutlich älter als die statistische Lebenserwartung.



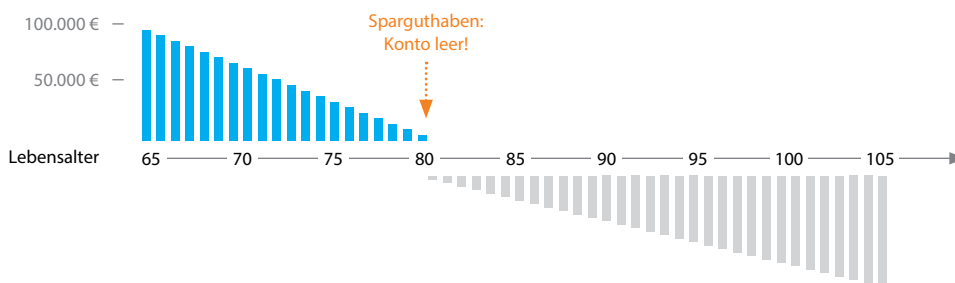
Lebenserwartung in Jahren Männer/Frauen.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bevölkerung Deutschlands bis 2060, 12. koordinierte Bevölkerungsvorhersage, 2009, Basis L1.



Ersparnisse verbrauchen sich.

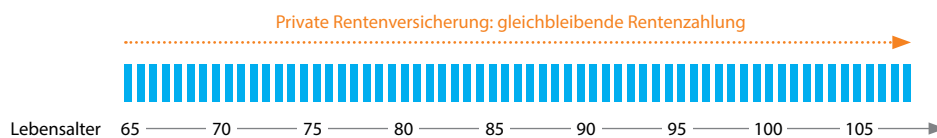
Sparguthaben sorgen über einen begrenzten Zeitraum für ein gesichertes Einkommen. In diesem Beispiel reicht das angesparte Kapital bis zum 80. Lebensjahr. Danach läuft das Vermögen ins Minus – für den Rest des Lebens bleibt nur die gesetzliche Rente.



Schematische Darstellung am Beispiel eines Sparguthabens von 100.000 €

Rente ohne Zeitlimit

Die private Rentenversicherung leistet kontinuierlich für den gesamten Lebensabend – ganz unabhängig davon, wie lange dieser währt.



Ein Vorurteil:

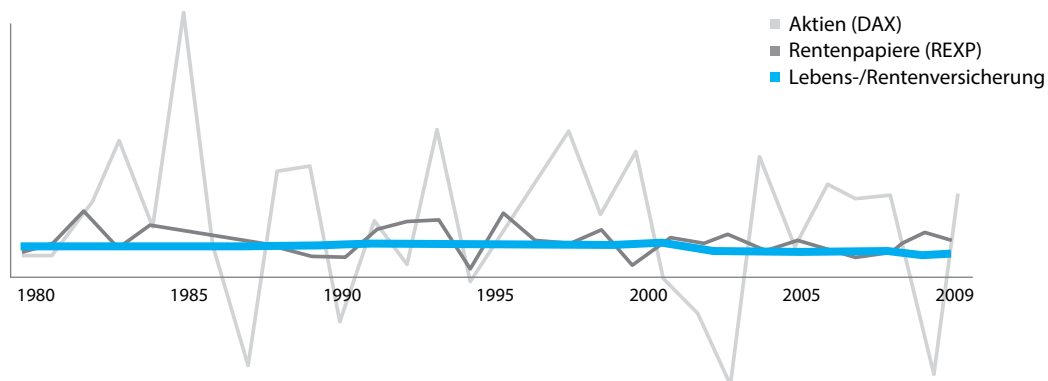
„Andere Produkte bringen mir mehr Rendite.“

Fakt ist:

Viele Investmentformen versprechen attraktive Gewinne. Doch nur die Lebensversicherung mit ihren klassischen Vorsorgeprodukten kombiniert solide Renditen mit langfristiger Sicherheit. Anders als etwa Tagesgeld oder Wertpapiere garantiert sie stabile Alterseinkünfte für den gesamten Ruhestand. Der Lebensabend ist schließlich kein Spekulationsobjekt.

Wertentwicklung auf lange Sicht.

Der Verlauf der Jahresrenditen über drei Jahrzehnte zeigt: Renten- oder Aktienfonds bergen nicht nur hohe Renditechancen, sondern auch Kursschwankungen und Verlustrisiken. Dagegen zeichnet sich eine Lebensversicherung durch eine besonders stabile Wertentwicklung aus.



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Lebensversicherung – verlässlicher Partner in der Altersvorsorge, 2010.





Stark in der Gemeinschaft.

Die Bündelung der Beiträge in der Versichertengemeinschaft bietet ein breites Fundament für den Risikoausgleich und dauerhaft verlässliche Rentenzahlungen. Zudem ist jede Lebensversicherung durch Protaktor, die Sicherungseinrichtung der deutschen Versicherungswirtschaft, insolvenzgeschützt.

Punktet mehrfach im Vergleich.

Der Vergleich alternativer Vorsorgeformen zeigt: Jede Anlageoption hat ihre eigenen Stärken. Doch in ihrer besonderen Kombination von hoher Sicherheit, solider Rendite und komfortabler Abwicklung ist die klassische Rentenversicherung einzigartig.

Vorsorgemöglichkeiten bewertet mit 1–7 Punkten in vier Kategorien:*

	Sicherheit 	Rendite 	Komfort 	Verfügbarkeit 
Tagesgeld	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■	■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Aktien/Fonds	■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■
Rentenfonds	■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Immobilie	■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■	■
Klassische Rentenversicherung	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■	■ ■
Punktebewertung	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7	1 2 3 4 5 6 7

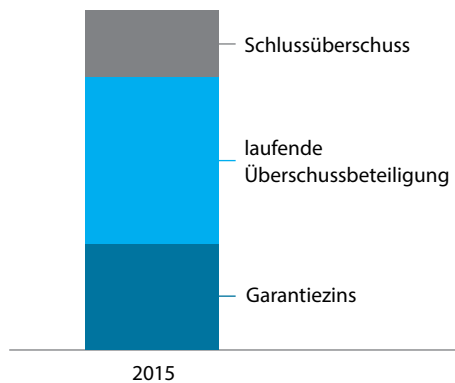
* In Anlehnung an: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Werkstattgespräch, 11.12.2013.



Bausteine der Gesamtverzinsung.

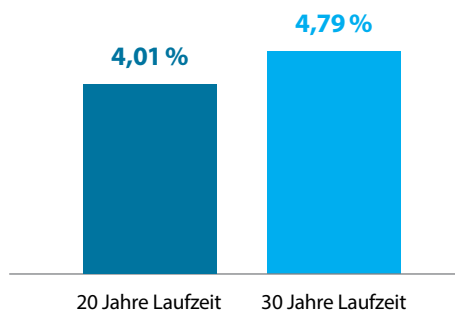
Der gesetzliche Garantiezins von 1,25 % bildet bei der klassischen Rentenversicherung lediglich ein Element der Gesamtverzinsung. Hinzu kommen laufende Überschussbeteiligungen und am Ende der Laufzeit addiert sich der Schlussüberschuss.

Es gibt auch fondsgebundene Varianten einer Rentenversicherung. Diese eröffnen Renditechancen am Kapitalmarkt.



Beeindruckende Ablaufrenditen.

Dass private Vorsorge sich rechnet, belegen die aktuellen Zahlen: Im Jahr 2014 lag die tatsächlich erreichte Ablaufrendite bei deutschen Lebensversicherungen über 4 %, bei längerer Laufzeit sogar deutlich darüber.



Quelle: map-report, 857-859.

Ein Vorurteil:

„Eine private Rentenversicherung lohnt sich doch gar nicht.“

Fakt ist:

Der Blick allein auf den gesetzlichen Garantiezins trügt. Klassische Rentenversicherungen bieten eine attraktive Gesamtverzinsung, die weit mehr umfasst. Neben Überschussbeteiligungen tun Steuervorteile und staatliche Zulagen ein Übriges, um aus der privaten Vorsorge mehr zu machen.

Staatliche Förderung.

Steuerliche Begünstigungen und staatliche Zulagen für verschiedene Versicherungsprodukte erhöhen die Gesamtrendite in der Beitragsphase und bringen finanzielle Vorteile in der Rentenzeit.



Die **Privat-Rente** lässt sich steuerbegünstigt als Einmalkapital oder monatliche Rente auszahlen.



Beiträge zur **Basis-Rente** sind steuerlich absetzbar – und das steigend, Jahr für Jahr.



Mit der betrieblichen **Altersversorgung** sparen Versicherte Steuern und gegebenenfalls Sozialabgaben.



Die **Riester-Rente** genießt eine doppelte staatliche Förderung durch staatliche Zulagen und Steuerersparnisse.

Ein Vorurteil:

„Ich habe noch reichlich Zeit, fürs Alter vorzusorgen.“

Fakt ist:

Wer früh mit der Vorsorge beginnt, kann die Zeit für sich arbeiten lassen. Schon ein geringer Aufwand bringt große Effekte: Durch Zins und Zinseszins führen kleine monatliche Sparbeiträge zu einem beachtlichen Vorsorgekapital im Alter. Mit einer privaten Rentenversicherung lassen sich diese Zinseszinsseffekte voll ausschöpfen.

Dynamik des Zinseszinsseffekts.

Welche Vorteile eine lange Vertragslaufzeit hat, zeigt eine Berechnung über mehrere Jahrzehnte: Ein 25-Jähriger, der 27 Jahre lang Versicherungsbeiträge in Höhe von 100 € monatlich leistet (insgesamt also 32.400 €) verfügt am Ende der Laufzeit über ein Vorsorgekapital von 87.022 €. Den weit größten Betrag von 54.622 € steuern Zins und Zinseszins bei. Wer hingegen erst als 40-Jähriger in seine private Rentenversicherung einzuzahlen beginnt, erzielt mit den gleichen Versicherungsbeiträgen ein Vorsorgekapital von 49.080 €.



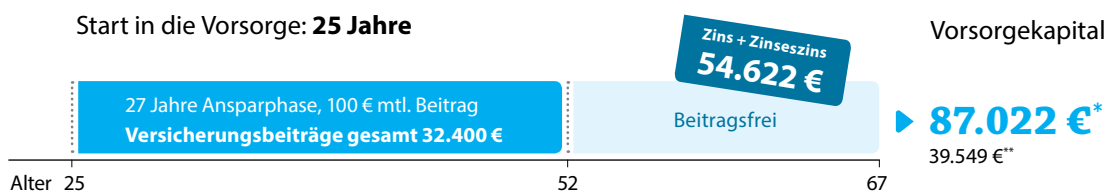
Das ist der Zinseszins

Für Kapital, das über einen längeren Zeitraum angelegt wird, werden in der Regel die Zinsen jährlich dem Vertrag gutgeschrieben. Diese Zinsen werden im Folgejahr ebenfalls verzinst. So entsteht der Zinseszinsseffekt.

Er steigt im Laufe der Jahre immer weiter an, da immer wieder neue Zinsen hinzukommen, die wiederum verzinst werden.



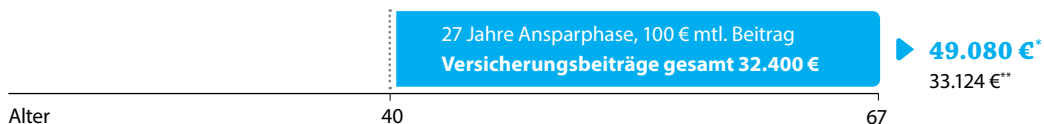
Start in die Vorsorge: **25 Jahre**



Start in die Vorsorge: **30 Jahre**



Start in die Vorsorge: **40 Jahre**



* Stuttgarter FlexRente classic, Tarif 33oG, 5 Jahre Rentengarantiezeit, 100 € Monatsbeitrag. Die dargestellten Werte können nicht garantiert werden und sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen, da sie Leistungen aus der Überschussbeteiligung enthalten.

** Werte sind die garantierten Kapitalabfindungen.



Enge Kontrolle durch den Staat.

Deutsche Versicherer stehen unter ständiger Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).



Die BaFin kontrolliert vor allem, ob:

- die von den Versicherern zugesagten Überschussbeteiligungen angemessen sind,
- die Leistung gegenüber dem Versicherten korrekt erbracht wird,
- die Kapitalanlagen der Versicherer den gesetzlichen Vorschriften entsprechen,
- sich die Anlagepolitik an den Kriterien Sicherheit, Rentabilität, Liquidität, Mischung und Streuung orientiert,
- die Versicherer die kaufmännischen Grundsätze wie zum Beispiel die ordnungsgemäße Buchführung und Rechnungslegung einhalten.

BaFin

Ein Vorurteil:

„Versicherungen mit ihren dubiosen Geschäftspraktiken kann man nicht trauen.“

Fakt ist:

Versicherungen verdienen das Vertrauen ihrer Kunden. Dafür sorgt nicht nur eine strikte staatliche Aufsicht, sondern ein verbindlicher Verhaltenskodex der Versicherer, der dem wirksamen Schutz der Kundeninteressen dient. Darüber hinaus gilt eine rechtliche Vermittlerhaftung für falsche oder unzureichende Beratung.

Freiwillige Selbstverpflichtung.

Über die staatliche Aufsicht hinaus folgt die Mehrzahl der deutschen Versicherer einem verbindlichen Verhaltenskodex für den Versicherungsvertrieb*. Unabhängige Wirtschaftsprüfer bewerten regelmäßig die von den Versicherern getroffenen Maßnahmen.



Auszug aus den Inhalten des Verhaltenskodex für den Vertrieb:

- Die Kundenbedürfnisse stehen im Mittelpunkt von Beratung und Vermittlung.
- Klare und verständliche Informationen ermöglichen die individuelle Entscheidung des Kunden.
- Versicherer arbeiten nur mit qualifizierten und gut beleumdeten Vermittlern zusammen und investieren in deren stetige Weiterbildung.
- Eine nachhaltige Beratung des Kunden erfolgt auch nach Vertragsabschluss.

* Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, 14.11.2012.

Ein Vorurteil:

„Lebensversicherer stecken das Geld nur selber ein.“

Fakt ist:

Vom wirtschaftlichen Erfolg der Versicherungen profitieren in erster Linie die Kunden selbst: Der Großteil der Gewinne, die Versicherungen am Kapitalmarkt erzielen, kommt unmittelbar der Versichertengemeinschaft zugute. Mit Zahlungen von rund 80 Mrd. € pro Jahr leistet die Lebensversicherung einen unverzichtbaren Beitrag zur Altersvorsorge in Deutschland.

Beteiligungsquote.

Im Jahr 2013 wurden die Versicherungsnehmer zu ...

96,3%

... an Kapitalerträgen und erwirtschafteten Überschüssen* der deutschen Lebensversicherer beteiligt.

* Überschüsse aus Risikoüberschüssen und sonstigen Überschüssen.

Die Beteiligungsquote von 96,3% bezeichnet den Anteil an der Summe aus Rohüberschuss und rechnungsmäßigen Zinsen, der den Versicherungsnehmern zufließt.

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

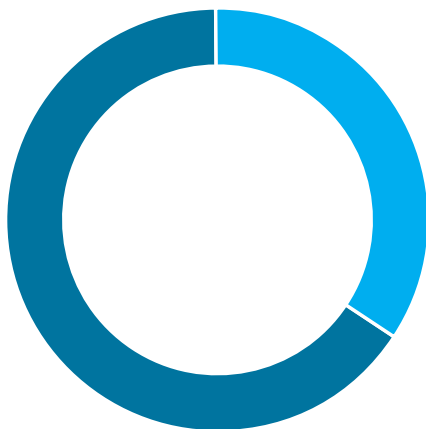


Bedeutender Beitrag zur Alterssicherung.

Die Lebensversicherer in Deutschland sind ein echtes Schwergewicht in der Altersvorsorge. So haben sie im Jahr 2013 rund 80 Mrd. € an ihre Kunden ausbezahlt – etwa ein Drittel dessen, was die gesetzliche Rentenversicherung im selben Zeitraum erbracht hat.

Gesetzliche
Rentenversicherung:

219 Mrd. €*



Private
Lebensversicherer:

80 Mrd. €**

1 Billion €

... haben die privaten
Lebensversicherungen
seit 2000 insgesamt an
ihre Kunden ausbezahlt.

* Statistik der Deutschen Rentenversicherung, Rentenversicherung in Zahlen 2014.

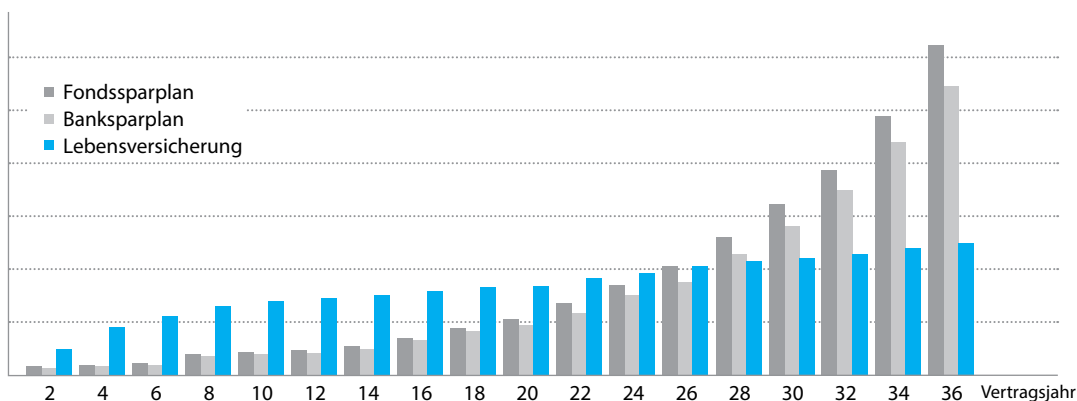
** Auszahlungen 2013 laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2014.



Flache Kostenkurve.

Die anteiligen Kosten einer Lebensversicherung schlagen vor allem in den Anfangsjahren zu Buche. Hingegen wachsen die Kosten bei Fonds- und Bankspartplänen Jahr für Jahr erheblich und machen sie langfristig zu einer vergleichsweise teuren Alternative: In diesem Beispiel betragen sie ab dem 34. Vertragsjahr weit mehr als das Doppelte gegenüber einer Lebensversicherung.

Im Vergleich: Gesamtkosten von Lebensversicherungen, Bank- und Fondssparplänen



Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

Annahmen: Wertentwicklung vor Kosten 4% p. a. Kosten der Versicherung: 8% auf jeden Beitrag. Kosten Fondssparplan: Ausgabeaufschlag Fondsanteile 2,5%, laufende Verwaltungskosten 1% auf gebildetes Kapital p.a. Kosten Banksp Sparplan: Zinsmarge auf Wertentwicklung von 1% (abgeleitet aus Stiftung Warentest, Finanztest, Ausgabe 11/2013, Riester-Banksp Sparpläne).

Ein Vorurteil:

„Ich kann die Kosten kaum nachvollziehen und sie erscheinen mir viel zu hoch.“

Fakt ist:

Kostentransparenz ist ein Rechtsanspruch der Verbraucher. Die Kosten für eine private Rentenversicherung fallen über die Gesamtlaufzeit betrachtet günstiger aus als bei anderen Vorsorgeformen.

Transparenter Kostenausweis.

Die Gesetzgebung regelt eindeutig: In den Produktinformationen der Anbieter ist detailliert aufzuführen, welche Kosten in jedem Versicherungsprodukt stecken.



Ausweis der Abschluss- und Verwaltungskosten, seit 2008:

Sie spiegeln die Kosten für die Vermittlerprovision, den Vertragsabschluss und die laufende Verwaltung.

2008



Ausweis der Effektivkosten (Gesamtkostenquote), seit 2014:

Sie geben an, um welchen Anteil die jährliche Wertentwicklung der Vorsorge sinkt, nachdem die Versicherung ihre gesamten Kosten geltend gemacht hat.

2014

Ein Vorurteil:

„Eine private Rentenversicherung passt nicht zu mir – die ist viel zu starr und unflexibel.“

Fakt ist:

Ob der Studienabschluss ansteht oder ein Hausbau, ob eine Beitragspause gewünscht wird oder eine Zuzahlung außer der Reihe: Eine Rentenversicherung ist so vielfältig wie das Leben. Mit variantenreichen Produkten und flexiblen Angeboten gibt es individuelle Lösungen für jede Situation und jedes Budget.

Private und betriebliche Vorsorgeprodukte der Lebensversicherung.



Die Privat-Rente:

Die flexible, private Altersvorsorge für Angestellte und Selbstständige.



Die betriebliche Altersversorgung:

Die Lösung für Arbeitnehmer, die mit Unterstützung ihres Arbeitgebers eine attraktive Versorgung aufbauen möchten.



Die Riester-Rente:

Die private Altersvorsorge für Angestellte, die staatliche Zulagen und Steuervorteile effektiv nutzen wollen.



Die Basis-Rente:

Die Altersvorsorge für Selbstständige, Freiberufler und gut verdienende Arbeitnehmer, die von steuerlicher Förderung profitieren wollen.



Weil das Leben sich verändert, kann eine Lebensversicherung das auch.

Hier am Beispiel einer Privat-Rente*:



* Stuttgarter FlexRente classic, Tarif 33oG.

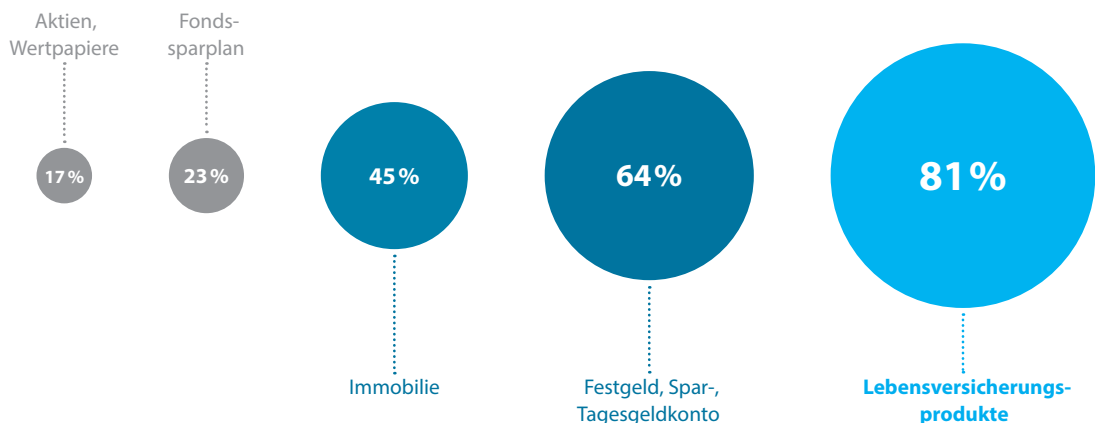
Rundum betrachtet ein Multitalent: die private Rentenversicherung.

Private Rentenversicherungen können mehr als jede andere Form der Altersvorsorge:

Sie vereinen Sicherheit mit solider Rendite und leisten im Rentenalter garantiert. Und das ein ganzes Leben lang. Daher baut schon heute die Mehrheit der Menschen in Deutschland auf eine Lebens-/Rentenversicherung.

Eine repräsentative Umfrage zeigt:

81% sorgen bereits mit einer Lebens-/Rentenversicherung für das Alter vor.



Quelle: Repräsentative Befragung durch TNS Infratest im Auftrag der Stuttgarter Lebensversicherung a.G., im September 2014. Befragt wurden 1.084 deutschsprachige Erwerbsfähige im Alter zwischen 18 und 55 Jahren: „Wie sorgen Sie privat für Ihre finanzielle Absicherung im Alter vor?“

9

Fakten im Überblick

Private Vorsorge: unumgänglich zur finanziellen Sicherheit im Ruhestand.

Lebenslange Leistung – ganz ohne Zeitlimit.

Einzigartige Kombination von Sicherheit und solider Rendite.

Vermögenswachstum durch Ertragsbausteine und staatliche Förderungen.

Volle Kraft des Zinseszins-effekts bei langer Laufzeit.

Schutz der Kundeninteressen durch staatliche Aufsicht und brancheneigene Regeln.

Gewinne im Dienste der Versicherten-gemeinschaft.

Transparente, über die Laufzeit günstige Kosten.

Flexible und vielfältige Produkte für jede Lebenssituation.

Schließung
der Versor-
gungslücke

Lebenslange
Renten-
zahlung

Sicherheit
& Ertrag

Verzinsung
& Förderung

Starkes
Wachstum
für Junge

Aufsicht
& Kontrolle

Ausschüttung
& Leistungen

Kosten
& Transparenz

Produkt-
vielfalt
& Flexibilität

**INITIATIVE
GEGEN
ALTERSARMUT**

Eine Initiative der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Überreicht von Ihrer/Ihrem persönlichen Berater/-in:

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Rotebühlstraße 120 · 70197 Stuttgart
T +49 711 665-0 · F +49 711 665-1516
info@stuttgarter.de · www.stuttgarter.de