

„...seit Jahren höchste Garantieleistungen.“

Andreas Pohlmann, Kölner Pensionskasse, punktet mit kollektiven Rechnungsgrundlagen und ungezillerten Tarifen.

RATINGSieger: Mit dem Maklertarif „Basisrente B“ sind Sie zum Jahresstart 2007 in das Rürup-Geschäft eingestiegen. Lag das Hauptmotiv Ihres Hauses in der Nachbesserung der Basis-Rente mittels des Jahressteuergesetzes 2007?

Andreas Pohlmann: Nein, die Verbesserungen durch das Jahressteuergesetz 2007 waren eher ein willkommener Zusatznutzen. Im Zuge der Übernahme einer anderen Pensionskasse im vergangenen Jahr konnten wir durch eine Satzungsänderung auch Angehörige der freien Berufe versichern, eine Zielgruppe, die uns bis dahin verschlossen war. Hier bieten sich Rürup-fähige Tarife besonders an.

RATINGSieger: Welche neuen Argumente bieten sich nun aus Ihrer Sicht dem Maklervertrieb in Sachen Rürup?

Andreas Pohlmann: Rürup-Tarife werden bislang praktisch nur als klassisch private Rentenversicherung angeboten. Wir dagegen implementieren den kollektiv ausgerichteten Ansatz unseres Hauses in diesen Markt. Das bedeutet, dass unsere Vertriebspartner die Vorteile einer klassischen Pensionskassenlösung nun auch Zielgruppen anbieten können, die bislang davon nicht profitieren konnten.

RATINGSieger: Was unterscheidet Ihr Tarifwerk generell vom Feld der Wettbewerber im Rürup-Segment?

Andreas Pohlmann: Durch die Verwendung ausschließlich kollektiver Rechnungsgrundlagen in Kombination mit echten ungezillerten Tarifen, also Verteilung der Vertriebskosten auf die gesamte Laufzeit, bieten wir seit Jahren höchste Garantieleistungen; zuletzt dokumentiert im Pensionskassenvergleich der Stiftung Warentest im Mai 2007. Mit der Option einer lebenslangen Hinterbliebenenrente erfüllen wir in besonderem Maße die Anforderungen von Verbraucherschützern nach bedarfsgerechtem Hinterbliebenenschutz.

RATINGSieger: Nunmehr lassen sich ja auch Beiträge für den Berufsunfähigkeits-



schutz absetzen, wenn dieser an die Rürup-Police gekoppelt ist. Bietet Ihr Tarif diesen Zusatznutzen?

Andreas Pohlmann: Die Kölner Pensionskasse konzentriert sich mit dem Tarif Basisrente auf die Altersrente und Hinterbliebenenabsicherung. Im Falle einer schon teilweisen Erwerbsminderung (Stufe 1 nach SGB) bieten wir allerdings eine Beitragsbefreiung. Dadurch entfallen aufwändige Gesundheitsfragen.

RATINGSieger: Außer Einzahlen geht ja bei der Rürup-Rente fast nichts. Sehen Sie dennoch ein Ausstiegsprozedere, wenn ein Versicherter dringend an seine Beiträge muss?

Andreas Pohlmann: Für Rürup-fähige Tarife hat der Gesetzgeber bewusst enge Grenzen gezogen. Ansprüche aus dieser Versicherung sind nicht vererblich, nicht übertragbar, nicht beleihbar, nicht veräußerbar und

nicht kapitalisierbar. Die Versicherung kann daher weder abgetreten noch verpfändet werden. Im Falle einer Kündigung oder Beitragsfreistellung errechnen wir eine beitragsfreie Rente. Wir legen den Focus auf die völlige Beitragsflexibilität unserer Tarife. Jederzeit sind sowohl monatlich wechselnde Beiträge, Sonderzahlungen als auch Zahlpausen kostenfrei möglich.

RATINGSieger: Mit welchem Performancemotor wird Ihr Produkt betrieben?

Andreas Pohlmann: Aufgrund der Verwendung ausschließlich ungezillmelter Tarife trifft bei der Kölner Pensionskasse die Überschussbeteiligung von Beginn an auf ein sehr hohes Vertragsguthaben. Dadurch ergibt sich ein materiell viel höherer Wert als der gleiche Überschussatz bei gezillmerten Tarifen.

RATINGSieger: Neben den ungezillmerten Tarifen halten Sie auch eine Tarif-Variante für den Honorarberater vor. Wie nachhaltig ist der Trend zu Nettotarifen?

Andreas Pohlmann: Die Kölner Pensionskasse arbeitet seit Unternehmensgründung ausschließlich mit ungezillmerten Tarifen. Dieser Produktphilosophie wurde schon 2005 durch das Stuttgarter Urteil und aktuell in diesem Frühjahr durch das Urteil des LAG München entsprochen.

Viele Mitbewerber reden nur über ungezillmerte Produkte, wir dagegen sind Vorreiter und praktizieren diese Philosophie seit Anfang an.

Daneben etabliert sich langsam ein Markt für die Honorarberatung, für den wir echte Nettotarife zur Verfügung stellen. Noch herrscht hier allerdings eine gewisse Skepsis in der Vermittlerschaft.

Wir sehen jedoch ein großes Potential auch in diesem Geschäftsfeld und arbeiten daher schon heute mit namhaften Honorarberatern und -verbänden zusammen.