

## Riester – eine Frage der Perspektive

**Eine Zigarre kann als Gefahr für die Gesundheit gesehen werden, oder als Genussmittel. Für frühe Psychologen hatten Zigarren eine ganz besondere Symbolik, weshalb Freud irgendwann bemerkte: „Manchmal ist eine Zigarre auch einfach nur eine Zigarre“. Manchmal ist ein Riestervertrag auch einfach nur eine Alternative, für den Herbst und Winter des Lebens vorzusorgen.**

**Eine Zigarre kann als Gefahr für die Gesundheit gesehen werden, oder als Genussmittel. Für frühe Psychologen hatten Zigarren eine ganz besondere Symbolik, weshalb Freud irgendwann bemerkte: „Manchmal ist eine Zigarre auch einfach nur eine Zigarre“. Manchmal ist ein Riestervertrag auch einfach nur eine Alternative, für den Herbst und Winter des Lebens vorzusorgen.**

Das [Bundesministerium für Arbeit und Soziales](#) meldet, dass die Zahl der Riester-Verträge in 2012 um 370.000 Stück gestiegen ist. Insgesamt bestehen inzwischen 15,7 Millionen Riester-Verträge. Bei knapp 42 Millionen erwerbstätigen in Deutschland (Stand 2012) könnte die Abdeckung sicherlich deutlich besser ausfallen. Die unterschiedlichen Möglichkeiten, für das Alter vorzusorgen, bei jeder sich bietenden Gelegenheit schlecht zu reden, wie dies in den letzten Monaten in Deutschland permanent geschieht, ist da naturgemäß wenig hilfreich.

chart

Während also das Bundesministerium für Arbeit und Soziales in der Berichterstattung den Zuwachs der Verträge in den Vordergrund stellt, berichten mit Datum vom 27.3.2013 das [Versicherungsjournal](#) und mit Datum vom 26.3.2013 die [Wirtschaftswoche](#) eher wieder im Katastrophenmodus. Das verführt dazu, einmal mehr Dr. Eckart von Hirschhausen zu zitieren: "Wir Deutschen haben ein zusätzliches Hirnteil. Zum Stirnlappen haben wir noch einen Jammerlappen, der zieht uns herunter." Aber, so scheint es, only bad news are good news.

In Fragen der Altersvorsorge beherrschen negative Diskussionen die letzten Monate fast vollständig. Die Niedrigzinsphase, von der zugegebenermaßen niemand weiß, wie lange sie andauern wird, ist dabei eines der vorrangigen Themen. Da wir über sehr langfristige Verträge reden, es in der Vergangenheit allerdings ebenfalls nicht immer Hochzins-Phasen gab, sollte der Aspekt, grundsätzlich langfristig Reserven aufzubauen, in den Vordergrund rücken.

Fest steht nämlich andererseits, und das zeigen aktuelle Diskussionen rund um das Thema Renteneintrittsalter, welches weiter herauf geschraubt werden soll, dass es ohne Absicherung für den Herbst und Winter des Lebens nicht geht. Und das sollte doch eigentlich für Vermittler das Signal sein, ganz besonderes Augenmerk auf Altersvorsorge, aber auch die Pflegeversicherung zu legen. Und wenn der Kunde schlussendlich einen Wohn-Riester gegenüber Versicherungsprodukten bevorzugt, dann sollte auch dies kein Hinderungsgrund sein. Die Kunden weiterhin zu verunsichern ist auf alle Fälle nicht zielführend.

Volker P. Andelfinger