

„Riester lohnt sich“

Die Riester-Rente ist am Ende immer eine Rente. Egal ob am Anfang eine Versicherungslösung, Banksparplan, Investmentsparen oder Wohn-Riester steht. Jede Variante hat Vor- und Nachteile.

Die Riester-Rente ist am Ende immer eine Rente. Egal ob am Anfang eine Versicherungslösung, Banksparplan, Investmentsparen oder Wohn-Riester steht. Jede Variante hat Vor- und Nachteile.

Riester lohnt sich

Historisch betrachtet wollte der Gesetzgeber vor über zehn Jahren nur eine Versicherungslösung für die ergänzende Rente. Ohne Versicherung der Ablaufleistung funktioniert die Riester-Rente nicht. Die Banken und Fonds benötigen in der Auszahlungsphase ab dem 85. Lebensjahr eine Rentenlösung. Diese kann nur die Assekuranz liefern. Ein Teil des gebildeten Kapitals muss in eine biometrische Versicherungslösung investiert werden.

Der Gesetzgeber verlangt in der Altersvorsorge nach dem Riester-Modell von den Anbietern, dass sie deutlich mehr informieren und umfassender beraten. Anbieter müssen auf Wunsch des Sparers auch die Beantragung der Zulagen und die weitere Bearbeitung voll und kostenfrei übernehmen. Dies gilt seit 2005, betrifft nur die Anbieter und nicht den Kunden.

Priorität bei Riester-Lösungen ist die Rente

Der Banksparplan weist im Regelfall gar keine Kosten auf. Das Investmentsparen kostet jährlich je nach Produkt zwischen 0,6 und 1,2 Prozent der Anlagesumme. Der Bausparvertrag kostet einmalig ein Prozent der Abschlusssumme.

Bei der Versicherungslösung muss mit vergleichbaren Produkten der Branche der Vergleich erfolgen. In dem Fall sind die Abschluss- und Vertriebskosten von Riester-Versicherungen nicht höher als bei einer Kapitallebensversicherung oder der privaten Rentenversicherung. Wichtig ist dass diese Kosten beim geförderten Produkt über fünf Jahre verteilt werden müssen, was für den Sparer eine günstige Finanzierung ist.

Der Gesetzgeber sieht in der Altersvorsorge die Priorität bei der Sicherheit und nicht in der Rendite. Der Anbieter ist verpflichtet, alle eingezahlten Beträge plus staatliche Förderung zum Ende der Sparphase zu garantieren. Es gibt eine Mindestverzinsung und in der Auszahlungsphase wird lebenslang eine ergänzende Rente ausgeschüttet. Deswegen ist die Versicherungslösung mit Anlageprodukten, die größere Risiken, aber keine Sicherheiten beinhalten, nicht zu vergleichen.

Kritiker der Versicherungslösung blenden die Versicherungsleistung, als Kern dieser Anlageform, völlig aus.

Altersvorsorge hat ein Vertriebsproblem

Altersvorsorge ist notwendig. Leider ist sie nicht etwas, was die Menschen freiwillig kaufen. Das ist kein Nachfrageprodukt. Die Versicherungspflicht wäre hier eigentlich auf noch mehr Bedarfgruppen zu erweitern, als es sie schon heute gibt. Das ist allerdings, wie zum Beispiel bei gering verdienenden Selbständigen oder im Kleingewerbe von den Betroffenen finanziell nicht zu leisten.

Die gesamte Altersvorsorge hat ein Vertriebsproblem. Bei der gesetzlichen Rente löst dies der Gesetzgeber durch die Versicherungspflicht. Die freiwillige private Altersvorsorge läuft nicht von

selbst. Gebraucht werden Menschen, die beraten, überzeugen und verkaufen. Ohne Vermittler, Vertreter und Berater geht es nicht. Das hat sich ganz stark gezeigt, als die Regeln für die Entlohnung der Vermittler geändert wurden. Zuvor waren die Kosten noch auf zehn Jahre verteilt. Jetzt muss dies in fünf Jahren erfolgen und dies bei einer anteiligen Nachhaftung durch die Vermittler.

Die Banksparpläne haben im Regelfall keine Kosten, aber sie sind im Vergleich zur Lösung über Lebensversicherungen schwach in der langfristigen Rendite. Einem Zwanzigjährigen ist diese Lösung nicht zu empfehlen, weil bei Laufzeiten von 30 bis 40 Jahren die Verzinsung minimal sein würde – jedenfalls in Zeiten von Niedrigzinsen die zudem unterhalb der Inflationsrate liegen und so am Verlust von Kaufkraft leiden.

Einem Sparer, der noch mehr als zehn Jahre vorsorgen muss, ist die Versicherungsvariante zu empfehlen. Wer dagegen kurz vor dem Renteneintritt steht, sollte eher ein Produkt mit geringen Kosten wählen. Junge Leute sollten über das Aktiensparen mit Investmentfonds nachdenken, weil dort höhere Renditen möglich sind.

Riestern lohnt sich für alle

Für die meisten Menschen reicht die Rente nicht aus. Das gilt besonders für Geringverdiener. Die Bürger leben immer länger ohne aktives Erwerbseinkommen. Deshalb benötigen die Menschen mehr Rücklagen für das Alter. Versicherungen stecken beim Riester-Modell auch im Banksparplan und in der Fondsvariante. Heute ist die staatliche Sparförderung für die Altersvorsorge noch wichtiger als vor zwölf Jahren.

Es gibt immer mehr Menschen, die nur in Teilzeit, für eine geringe Bezahlung oder für sehr niedrige Löhne arbeiten. Die Folge: deutlich geringere Einzahlungen in die Rentenversicherung und als Folge deutlich geringere Renten in der Zukunft.

Über 30 Prozent der heutigen Riester-Sparer sind Menschen mit einem Einkommen unter 10.000 Euro im Jahr. Weitere 20 Prozent kommen auf ein Jahresverdienst bis 20.000 Euro. Die Trefferquote für die Riester-Förderung ist in der Bedarfsgruppe hoch.

Eine alleinerziehende Mutter in Teilzeit mit zwei kleinen Kindern erhält eine Zulage von 754 Euro im Jahr. Dafür muss sie selbst aufgrund ihres geringen Verdienstes nur 60 Euro pro Jahr sparen. Gerade für Geringverdiener lohnt es sich. Jemand, der Hartz IV bezieht, muss nur diesen sehr geringen Eigenbeitrag leisten, um alle Zulagen zu bekommen.

Bei einem besser verdienenden Alleinstehenden mit 55.000 Euro im Jahr kann sich Riestern lohnen. Er spart 2100 Euro im Jahr, bekommt eine Zulage von 154 Euro und zusätzlich Rückerstattungen über den Steuerausgleich. Damit und mit der Zulage beläuft sich seine Förderung auf 945 Euro. Wenn er klug ist, legt er dieses Geld zusätzlich in der Altersvorsorge an.

Selbst die nachgelagerte Besteuerung, welche seit 2005 Schritt für Schritt für alle anerkannten Produkte der Altersvorsorge eingeführt wurde lohnt sich für jeden, da die Gelder in der Phase der Ansparung unversteuert zur Verfügung stehen.

Die Riester-Bilanz ist gut

Der Verkaufserfolg von Riester-Lösungen ist mit über 15 Millionen Verträgen sehr beachtlich – aus vier Gründen: Erstens handelt es sich um ein Produkt, das sich nicht selbst verkauft. Zweitens gab es in dieser Zeit 2003 und 2008 zwei große Finanzkrisen. Drittens existiert kein Finanzprodukt, das so ideologisch in der Öffentlichkeit angefeindet worden ist. Und viertens ist die Riester-Rente vor einigen Jahren um eine flexible Variante erweitert worden, den Wohn-

Riester. Insbesondere dieses Produkt als Einstieg in Wohneigentum oder dessen Modernisierung wird derzeit stark nachgefragt.

Pressekontakt:

Anke Kassel

Telefon: 0721 / 915 003 30

E-Mail: anke.kassel@vema-eg.de

Unternehmen:

VEMA

Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.

Steinhäuserstraße 3

76135 Karlsruhe

Internet: www.vema-eg.de

