

**Wirtschaft**

Artikel aus der  
Stuttgarter Zeitung  
vom 23.07.2005

[«« zurück]

**Reform der Riester-Rente lässt Anleger kalt****Staatlich geförderte private Altersvorsorge ist bisher kein großer Erfolg - Ladenhüter Rürup-Rente**

Die Riester-Rente soll in diesem Jahr endlich ihren Fehlstart wettmachen - so hoffen es die Finanzinstitute und die Bundesregierung. Trotz einiger Verbesserungen ist die staatlich geförderte Altersvorsorge bei den Kunden aber weiterhin alles andere als ein Selbstläufer.

Von Holger Paul, Frankfurt

Selten sind sich Großversicherer und Finanzdienstleister so einig gewesen wie zu Beginn dieses Jahres. Die Riester-Rente müsse 2005 den Durchbruch schaffen, hieß es allerorten, angesichts der trüben Aussichten für die gesetzliche Rente sei es dafür allerhöchste Zeit. Ganz uneigennützig waren diese Aussagen natürlich nicht. Schließlich müssen Assekuranz und Finanzvertriebe den Kunden seit Jahresbeginn ein Alternativprodukt anbieten, nachdem bei der klassischen Lebensversicherung die Steuervorteile gestrichen wurden.

Aber es gab auch gute Gründe, wenigstens auf einen "Miniboom" der Riester-Rente zu hoffen. Seit diesem Jahr entfällt für die Kunden die lästige Pflicht, jedes Jahr einen neuen Zulagenantrag zu stellen. Es reicht, das - immer noch sehr umfangreiche - Formular einmal auszufüllen, sofern sich die Zahl der Kinder nicht verändert. Auch für bereits abgeschlossene Riester-Verträge kann diese Dauerzulage nachträglich beantragt werden. Neu ist auch, dass der Kunde sich bei Rentenbeginn bis zu 30 Prozent der angesparten Summe auf einmal auszahlen lassen kann. Und zu guter Letzt haben vor allem Männer in diesem Jahr noch einen besonderen Anreiz, einen Vorsorgevertrag abzuschließen. Von 2006 an gelten bei Versicherungen grundsätzlich die gleichen Tarife für beide Geschlechter. Im Ergebnis heißt das: Die Rendite der Versicherungen wird für Männer geschmälert - um bis zu 15 Prozent, wie Beispielrechnungen ergeben haben.

Und dennoch ist von einer Renaissance der Riester-Rente kaum etwas zu spüren. Zwar seien die Vertriebsberater der großen Konzerne darauf getrimmt worden, aktiv für das Produkt zu werben. Und das passiere auch allein schon deshalb, weil der Verkauf von Lebensversicherungen seit Jahresbeginn praktisch zum Erliegen gekommen ist, wie ein Branchenkenner sagt. Aber die Skepsis der Kunden gegenüber der Riester-Rente ist offenbar unverändert hoch. Wer sich Sorgen um seine Zukunft mache, der investiere nicht in die private Altersvorsorge. "Die Menschen fürchten, dass das Geld nicht zur Verfügung steht, wenn man es braucht", erläutert Achim Tiffe vom Hamburger Institut für Finanzdienstleistungen (IFF) die Situation. Weitaus drastischer drückt es Thomas Adolph, Chef der Frankfurter Finanzberatungsfirma AFW, aus: "Die Riester-Rente ist verbrannt, und die Erleichterungen sind in der Bevölkerung gar nicht angekommen."

Ganz so schwarz will man allerdings nicht überall malen. Zwar ist die Finanzbranche derzeit auffallend zurückhaltend mit Angaben über die Zahl der abgeschlossenen Riester-Verträge in diesem Jahr. Es gebe noch keine genauen Zahlen, heißt es sowohl beim Versicherungsverband als auch bei einzelnen Unternehmen. Die Zeichen im Markt seien von Firma zu Firma unterschiedlich, sagen Branchenkenner. Dagegen spricht die Fondsbranche ganz offen von einer Enttäuschung.

Nach Ansicht von MLP-Produktvorstand Gerhard Frieg ist es jetzt aber noch viel zu früh für eine Bilanz. "Es wäre ein Fehler, wenn man das erste Halbjahr nach der Einführung des Alterseinkünftegesetzes zum Maßstab machen würde", sagt er. In diesem Jahr liege der Absatzhöhepunkt im

dritten und vierten Quartal. Die Kunden winkten in den Beratungsgesprächen auch keineswegs ab, wenn das Thema aufs Tapet komme, so Frieg. "Die Riester-Rente ist für alle Bürger hochattraktiv, auch wenn das der ein oder andere immer wieder in Frage stellt." Und eine gute Beratung könne das klar machen.

Auch die Stiftung Warentest hat sich diesem Urteil angeschlossen, aber es wird in der Branche keineswegs von allen geteilt. Die Riester-Rente sei in erster Linie etwas für Frauen oder Teilzeitarbeiter, die zudem noch ein oder mehrere Kinder haben, sagt AFW-Chef Adolph. In diesem Fall sind die staatlichen Zulagen deutlich höher als der Steuervorteil. Bei höheren Einkommen lohne sich das Ganze dagegen nicht, hier seien eine betriebliche Altersvorsorge oder Fondssparpläne attraktiver, meint er. MLP-Vorstand Frieg kommt zu einem anderen Ergebnis: "Selbst für Ledige oder Singles lohnt sich die Riester-Rente, da sich der Gesamtvorteil aus Zulage und Steuerersparnis ergibt", betont er. Solche unterschiedlichen Aussagen dürften auch ein Grund dafür gewesen sein, dass von den 30 Millionen förderfähigen Bürgern erst jeder fünfte eine Riester-Rente abgeschlossen hat, wie das Deutsche Institut für Altersvorsorge ermittelt hat. Und die Quote wird sich nach Ansicht von Achim Tiffe bis zum Jahresende auch nicht mehr wesentlich erhöhen. "Die Vertriebsberater tun bereits, was sie können, und es wird keine weitere Verbesserung der Rahmenbedingungen mehr geben", sagt der IFF-Experte.

Zwar hat die Regierung, die zum Jahresende einen Bericht zum Verbreitungsgrad der Riester-Rente vorlegen muss, in dieser Woche erklärt, das Produkt erreiche genau die Zielgruppen (Geringverdiener, Frauen, Familien). In der Finanzwelt hört man diese Botschaft jedoch mit Skepsis. "Unsere größte Sorge ist, dass Riester genau von den Menschen nicht genutzt wird, für die es am wichtigsten wäre", sagt Tiffe. Hinzu kommt: "Viele Menschen starten in die Riester-Rente mit zu niedrigen Beträgen und erhöhen diese auch nicht mehr." Die durchschnittliche Einzahlung liege bei 40 Euro im Monat - zu wenig, um den Rückgang der gesetzlichen Rente in Zukunft ausgleichen zu können.

War die Riester-Rente bei vielen Menschen zumindest ein Gesprächsthema, so wurde der "kleine Bruder" Rürup-Rente vom Start weg zum Ladenhüter. Als steuerbegünstigte Rentenversicherung in erster Linie für Selbstständige konzipiert, hat das Produkt nur wenige Anhänger gefunden. Das liegt neben den geringen Wahlmöglichkeiten auch daran, dass das Finanzministerium im Frühjahr ein klassisches Eigentor geschossen hat.

Da wurde ins Einkommensteuergesetz ein Passus eingefügt, wonach die Finanzämter automatisch prüfen müssen, was für den Sparer günstiger ist: eine Steuererleichterung für die Rürup-Beiträge oder die alte Regel, wonach Beiträge zur Kranken- oder Haftpflichtversicherung abgesetzt werden können. Im Endergebnis heißt das, ein Selbstständiger muss mindestens 370 Euro im Monat oder 4448 Euro pro Jahr in die Rürup-Rente einbezahlen, damit sie sich steuerlich lohnt. Gerade Arbeitnehmer und Selbstständige mit einem Bruttoeinkommen bis zu 25 000 Euro im Jahr können die Rürup-Rente "nicht sinnvoll nutzen", erläutert Thomas Adolph. Für sie sei das Produkt "ein Zuschussgeschäft und in den allermeisten Fällen wirtschaftlicher Unsinn", warnt er.

MLP hat einen etwas anderen Blickwinkel. Selbstständige, die ihren Steuerfreibetrag noch nicht vollständig ausgeschöpft haben, können ihn mit Rürup-Beiträgen auffüllen, sagt Gerhard Frieg. Zudem lohne sich diese Basisrente vor allem für Angestellte mit höherem Einkommen sowie Selbstständige, die auch Beiträge in ein Versorgungswerk einzahlen. Hinzu komme: "Auch die Prämien für eine Berufsunfähigkeitsversicherung können in Verbindung mit einer Rürup-Rente steuerlich abgesetzt werden", betont Frieg. Damit werde die Rürup-Rente zum Produkt mit der höchsten Nachsteuerrendite. Hinzu kommt, dass die Beiträge im Falle der Arbeitslosigkeit oder Insolvenz nicht in die nachfolgenden Verfahren einbezogen werden dürfen. Tiffe: "Rürup ist vor Hartz IV und den Gläubigern sicher." Ein durchaus gewichtiges Argument.

23.07.2005 - aktualisiert: 23.07.2005, 06:17 Uhr

 nach oben

---

© 2005 Stuttgarter Zeitung online | Impressum | Leserbrief schreiben

**URL dieser Druckversion:**

<http://www.stuttgarter-zeitung.de/stz/page/detail.php/960625>

**Original-Artikel:**

<http://www.stuttgarter-zeitung.de/stz/page/detail.php/960625>