



von Daniel Shahin

Die letzte Hoffnung einer gestrandeten Lebensversicherungsbranche Riesterrente - Rüruprente

Ein Jahr des Schreckens und Erwachens für die Lebensversicherungsbranche ist zu Ende gegangen. So froh wie die Marktteilnehmer über das Jahresendgeschäft 2004 waren, als sich noch etliche Verbraucher den Vorteil einer steuerfreien Lebensversicherungspolice sichern wollten, so niederschmetternd ist das Ergebnis des ersten Jahres nach dem Zeitalter der steuerfreien Police. Wo geht der Trend hin, was unternehmen die Marktteilnehmer, um sich aus dieser Miesere herauszukatapultieren?

Das Jahr begann noch hoffnungsfroh in der Lebensversicherungsbranche. Immerhin haben diverse Anbieter die Umsätze des Jahresendgeschäftes 2004 in ihren Statistiken für das erste Quartal 2005 erfasst. So sah ja erst einmal niemand, dass sich "Neugeschäft" in 2005 zu einem Fremdwort entwickelte. Erst brauchten die Anbieter selbst einige Wochen, um sich mit der neuen Tarifwelt auseinanderzusetzen, dann wurden die Vermittler informiert. Doch es änderte sich nichts. Jetzt kann man vermuten, dass Vermittler auch verunsichert waren, was sicherlich auch richtig ist. Doch auch das dritte und vierte Quartal lässt keine Hoffnung aufkommen. Im Gegenteil: Die Vermittlungen von Policen sind auf ein Minimum heruntergegangen. Die meisten Versicherer erzielen gerade mal noch 20% ihrer üblichen Umsatzzahlen. Da bleibt abzuwarten, welche Folgen dies für die Branche hat. Immerhin ist die Lebensversicherung das Produkt, das den Versicherern die meisten Gewinne erwirtschaftet hatte. Die Branche, die sich sonst mit Milliarden Neuumsätzen gebrüstet hatte, muss ernüchert erkennen, dass nicht nur Neuabschlüsse fehlen, sondern das "Umdecken" von Policen stagniert. Diese Umdeckung, also das Neugeschäft in Verbindung mit der Stornierung bestehender Policen, blieb 2005 aus.

Vermittler zu anspruchsvoll oder Produkte zu niveaulos?

Es stellt sich die Frage: Sind die Vermittler so anspruchsvoll, dass sie auf die Tarifwelt 2005 nicht zugreifen wollen, oder sind sie vielmehr nicht imstande, mit der neuen Situation umzugehen? Im ersten Fall wäre es tödlich für die Anbieter, im zweiten Fall würde die Zeit die Wunden heilen.

Wir gehen davon aus, dass es keine Frage der Zeit ist sondern hegen die Hoffnung, dass die Vielzahl der Vermittler einfach einen Anspruch an die Produktwelt stellt, der von den gegebenen Tarifen nicht erfüllt wird. In unseren Augen werden die Tarife einfach den heutigen Anforderungen aus Kundensicht nicht gerecht. Deshalb widmen wir uns heute diesem Thema, damit Sie einschätzen können, warum und weshalb Ihnen Produkte angeboten werden. Und dann auch abschätzen können, ob Sie diese Produkte wirklich möchten, oder nur auf Anraten eines Vermittlers zeichnen. Wie immer - so gilt auch hier: Bedenken Sie, wer Auftraggeber Ihres Vermittlers ist. Ist ein Vermittler nur für einen bestimmten Arbeitgeber tätig, sollten Sie generell nicht auf diesen hören. Seine Argumente sind geschult und antrainiert nach Maßgabe seiner Gesellschaft. Außerdem hat der eine Umsatzvorgabe zu erfüllen. Niemand sollte ernst genommen werden, wenn er aus Sicht einer

Gesellschaft geschulte und antrainierte Argumente vorbringt, um seinen von oben auferlegten Umsatzzahlen nach zu kommen. Im Gegensatz dazu kann sich ein unabhängiger Vermittler seine Produkte selbst frei auswählen. Das ist zwar auch noch keine Garantie für eine qualitativere Beratungsdienstleistung, jedoch zumindest die zwingende Basis. Doch nicht einmal diese Basis ist beim Firmenvertreter gegeben.

Die neue Produktwelt 2005

Die verschiedenen Anbieter haben nun wirklich alles versucht, neue Tarife zu bewerben, die die Vermittler begeistern und wieder zu Umsätzen führen sollten. Doch der Kenner wurde schon verschreckt, wenn er sich die Werbeaussagen der Anbieter kritisch betrachtete. Als großer Vorteil der altbekannten Fondspolices aller Anbieter wurde plötzlich mit Flexibilität geworben. Nun sei es möglich, flexiblere Ansparphasen zu wählen, Zahlungen, gänzlich freie Zahlungen, Aussetzungen und was man hier nicht alles angeboten hat sowie flexiblere Auszahlungsphasen. Dies, auch um vorrangig die Versteuerung nach dem Halbeinkünfteverfahren auf mehrere Jahre zu verteilen und dadurch einen geringeren (jährlichen) Steuersatz zu erreichen.

Im Ergebnis muss man sagen: Wunderbar! Tolle Idee, jetzt eine Police als flexibel zu bewerben. Da kommt ja so richtig Begeisterung auf. Da wird geworben mit einem Highlight, das bei der Alternative des reinen Investmentsparens lange schon gegeben ist. Also wirklich ein richtiger Trumpf, den die Anbieter hier ausgepackt haben. Doch dies ist wohl mehr ein Witz und stechen kann man damit auch nicht. Peinlich, peinlich kann man hierzu nur sagen...

Damit wurde eine alte Diskussion wieder neu entfacht: Was ist nun besser, die (Fonds)Police oder reines Investmentsparen?

Sicherlich geht ein großer Traum durch die Versicherungsbranche, sowohl bei Verkäufern als auch bei Vorständen. Möge die Politik doch endlich die steuerliche Handhabung beim Investmentsparen der von Policen anpassen. Denn dann erst kann man annähernd von einer Gleichstellung dieser beiden konkurrierenden Produkte reden. Derzeit dürfte es keine zwei Meinungen geben: Das Investmentsparen bietet in jedem Fall Vorteile gegenüber dem Lebensversicherungs-sparen. Doch - ist das so?

Beispiel:

Die Lebensversicherung unterliegt dem Halbeinkünfteverfahren (50% der Überschüsse sind steuerpflichtig) nur dann, wenn die Lebensversicherung mind. 12 Jahre gelaufen ist und nicht vor dem Endalter 60 vom Versicherungsnehmer in Anspruch genommen wird. Im Klartext: Ein Produkt für die Rente. Ansonsten sind die Überschüsse voll steuerpflichtig.

Nun gibt es zwei Meinungen. Die einen - dazu gehörte auch Ex-Bundeskanzler Gerhard Schröder - wollen sicherstellen, dass die Leute ihr Angespartes auch wirklich erst und nur für die Rente verwenden können. Auf keinen Fall sollen sie später dem Staat auf der Tasche liegen. Die anderen sind genau gegen diese Bevormundung, die zum einen unterstellt, dass die Leute keine Eigenverantwortung an den Tag legen würden und zum anderen, dass Jedermann ohne eine Lebensversicherung im Alter zum Sozialfall werden würde. Welcher Standpunkt entspricht Ihrer Überzeugung? Sollte man den Verbraucher entmündigen, ihm die Freiheit absprechen und zwingen, sein Kapital bis ins hohe Alter stehen zu lassen, damit er als Rentner eben nicht dem Staat auf der Tasche liegt?

Noch ein weiteres Argument spricht dagegen: Auch früher schon galt, dass die Überschüsse innerhalb von Lebensversicherungsauszahlungen vor dem 12. Vertragsjahr in Gänze steuerpflichtig





waren. Obwohl dies so war, hat die deutsche Lebensversicherung im Markt eine durchschnittliche Lebensdauer von maximal 8 Jahren verzeichnen dürfen. Also wurden die Verträge in einer Zeit aufgelöst, in der eine volle Versteuerung der Überschüsse die Folge war. In Wahrheit also verdient hier der Staat einfach nur ordentlich mit. Denn dieser wusste doch um die durchschnittliche Lebensdauer eines Vertrages oder etwa nicht?

Beim Investmentsparen gilt, dass bei Aktienfonds ab einer Haltedauer von 12 Monaten Kurssteigerungen gänzlich steuerfrei bleiben. Lediglich die Dividenden unterliegen der Versteuerung nach dem Halbeinkünfteverfahren. Solange der Anleger also in Aktienfonds investiert ist, was bei einer längerfristigen Anlagedauer sinnvoll wäre, tangiert ihn das Thema Steuer gar nicht. Das wird erst anders, wenn das Kapital in Investmentfonds umgeschichtet wird, um z. B. die erhaltenen Gewinne im Alter zu sichern. Die Erträge aus diesen Investmentfonds wären dann auch steuerpflichtig. Im Gegensatz zu einer Police wären diese dann auch sofort im Jahr des Zuflusses (Buchung auf dem Kontoauszug) zu versteuern und nicht erst in den Jahren und im Verhältnis, in dem Zahlungen entnommen werden (wie bei Policen). Ob dies nun ein Vorteil oder gar Nachteil ist, muss jeder selbst entscheiden.

Generell kann man aber festhalten, dass auch das Argument der Policenfreunde, dass sicherlich die steuerliche Handhabe bei Investmentfonds bei unserer staatlichen Finanzsituation schon bald angepasst wird, kein wirklich stechendes ist. Denn selbst wenn diese erhoffte Anpassung käme, wäre dies zwar eine Verschlechterung für das reine Fondssparen, doch damit wäre kein Kunde wirklich schlechter gestellt als bei der Police. Allenfalls gleichwertig wären diese Produkte damit.

Und so bleibt es wie es ist: Der letzte Blick gilt den Kosten einer Police und den eines Sparplans. Die Kostenfrage wird dann letzten Endes entscheiden, welches Produkt wirklich geeigneter ist. Denn weder eine Drohung steuerlicher Nachteile noch eine Laufzeitverpflichtung konnte in der Vergangenheit jemals den Sparer davon abhalten, seine Verträge frühzeitig aufzulösen. Da mag

am Ende dann doch Ex-Bundeskanzler Schröder vielleicht Recht gehabt haben...

Alterseinkünftegesetz 2005

Somit ging Herr Schröder bei den Umsetzungen des Alterseinkünftegesetzes und den neuen privaten Rententariifen, wie auch schon bei der Riesterrente, einen Schritt weiter: Die Verfügbarkeit soll bei den zwischenzeitlich eingeführten Rententariifen ausgeschlossen sein. Also auch bei der unterstellten Bereitschaft, Überschüsse zu versteuern, sollte der Zugriff ausgeschlossen sein. Damit heißt die Devise: Sparen für die Rente! Mit der Rüruprente, auch Basisrente genannt, reiht sich ein weiteres Produkt brav in die Reihe der unflexiblen, mit staatlichen Zuschüssen (quasi als Lockvogel) geschminkten Produkte ein.

Basisrente

Mit Jahresbeginn 2005 kam die nach dem Ökonomeprofessor und Wirtschaftsweisen Bernd Rürup benannte Rüruprente, oder besser Basisrente genannt, auf den Markt. Jede Bank sowie alle großen Strukturvertriebe hatten in 2005 nichts Besseres zu tun, als gegenüber ihren Kunden so aufzutreten, als gäbe es eine neue, einzigartige und großartige Förderung, die man nur noch beantragen müsse. So erlangte man wenigstens Einlass beim Kunden, wir hoffen - und die Zahlen belegen dies, mindestens genauso schnell aber auch wieder Auslass.

Bei dieser Rentenversicherung wurde als Bonbon angepriesen, dass Beitragszahlungen bis zu einem Höchstbeitrag steuerfrei blieben. Dafür schlägt der Fiskus dann aber bei Auszahlung am Ende voll zu. Hoffentlich wurde auch das den Sparern erläutert.

In der Ausgabe II/2005 hat *Der Freie Berater* bereits ausführlich über dieses Produkt berichtet: Sie muss eine lebenslange Rentenzahlung bringen, beginnend frühestens ab dem 60. Lebensjahr. Daneben darf eine Rürup-Rente weder vererbbar, noch übertragbar, beleihbar, veräusserbar oder kapitalisierbar sein. Damit hat das

Produkt schnell den Beigeschmack der "fünf Neins" erhalten.

Angebote

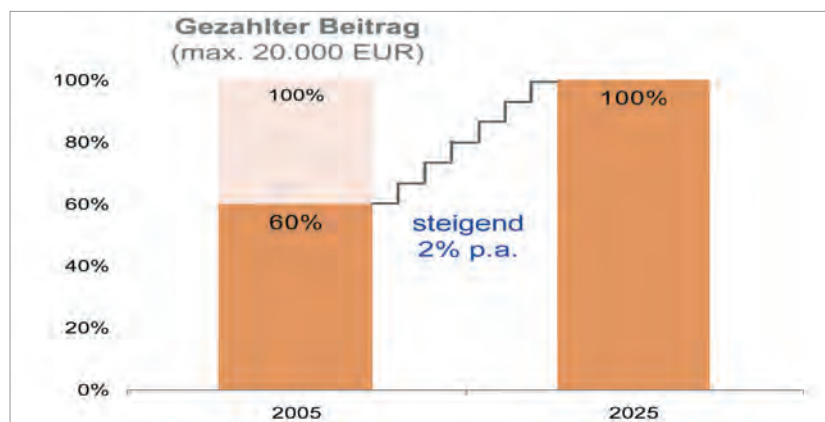
Anders als bei den Riester-Produkten kann eine Rürup-Rente ausschließlich von Lebensversicherungsgesellschaften angeboten werden. Man gewinnt den Eindruck, als habe man auf Seiten der Politik diese Steilvorlage deshalb an die Versicherungswirtschaft geliefert, da man auf anderer Seite die Steuervorteile der Lebensversicherung (steuerfreie Auszahlung und Absetzbarkeit der Beitragsaufwendungen) gestrichen hat.

Die staatliche Förderung

Die Beiträge in eine Basisrente sind als Sonderausgaben absetzbar. Diese können in der Ansparphase steuerlich geltend gemacht werden. In der Rentenphase sind die Auszahlungen dann allerdings voll steuerpflichtig. Allerdings sind erst bei Rentenbeginn ab 2040 100 Prozent der Rürup-Renten zu versteuern. Im Gegenzug wirken sich erst ab 2025 die kompletten Beiträge für eine Basisrente steuermindernd aus (Schaubild).

2005 können 60 Prozent der Beiträge, maximal 12.000 Euro (bei Verheirateten 24.000 Euro), als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Bis 2025 steigt der Prozentsatz jährlich um zwei Prozentpunkte, der Höchstbetrag also um jeweils 400 Euro (bei Verheirateten 800 Euro) auf 20.000 Euro (bei Verheirateten 40.000 Euro) an.

Arbeitnehmer müssen jedoch eine weitere Einschränkung beachten: Bei rentenversicherungs-pflichtigen Arbeitnehmern vermindert sich 2005 der anteilige Höchstbetrag von 12.000 Euro um den Arbeitgeberanteil sowie um den steuerlich absetzbaren Arbeitnehmerbeitrag (20 Prozent) zur gesetzlichen Rentenversicherung, maximal bis zur jeweiligen Beitragsbemessungsgrenze. Bei Beamten reduziert sich der Höchstbetrag um einen fiktiven Abzug des Bruttogehalts (2005: 11,7 Prozent).



Was muss an Steuern bezahlt werden?

Wer 2005 die erste Rentenzahlung erhält, muss 50 Prozent versteuern. Bis 2020 steigt der Besteuerungsanteil um zwei Prozentpunkte, von 2021 bis 2040 um einen Prozentpunkt pro Jahr an. Bei Rentenbeginn ab 2040 sind dann schließlich 100 Prozent der jeweiligen Rente steuerpflichtig.

Riesterrente - die zweite Pleite mit einer Verewigung im Finanzmarkt

Einige Jahre zuvor kam die erste staatliche geförderte Rente auf den Markt: Die Riesterrente. Im Gegensatz zur Basisrente, die nur Versicherer anbieten können, können Riesterrenten, trotz der Namensgebung, von allen Gesellschaften angeboten werden, die die staatlichen Vorgaben erfüllen.

Wer erhält eine Förderung?

Die Riester-Rente ist vor allem für Arbeitnehmer gedacht, aber auch Beamte können davon profitieren. Selbstständige dagegen gehören nicht zu der Zielgruppe. Zulagen erhalten nur Personen, die Pflichtmitglieder der gesetzlichen Rentenversicherung sind. Gefördert werden Personen, die in der gesetzlichen Rentenversicherung pflicht-versichert sind (auch Angestellte und Arbeiter

Förderungsberechtigte Personen

- rentenversicherungspflichtige Angestellte
- Bezieher von Lohnersatzleistungen wie Kranken- und Mutterschaftsgeld oder Arbeitslosenhilfe
- nichterwerbstätige Eltern während der Kindererziehung
- alle geringfügig Beschäftigten auf Basis von 400 Euro, die auf die Sozialversicherungsfreiheit verzichtet haben
- pflichtversicherte Selbstständige (wie Handwerker)
- Wehr- und Zivildienstleistende
- Pflichtversicherte in der Altenversicherung der Landwirte
- Beamte, Richter und Berufssoldaten
- Arbeitnehmer mit einer "beamtenähnlichen Gesamtversorgung" - also fast alle Arbeiter und Angestellten im öffentlichen Dienst
- Seelotsen
- Künstler und Publizisten, die nach dem Künstlersozialversicherungsgesetz versichert sind

Nicht förderungsberechtigte Personen

- Geringfügig Beschäftigte (bis 400 Euro), die Sozialversicherungsfreiheit in Anspruch nehmen
- Selbstständige, die nicht rentenversicherungspflichtig sind
- Freiberufler

des öffentlichen Dienstes) und die wegen der Absenkung des Rentenniveaus in Zukunft geringe Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu erwarten haben.

Wichtig: Wenn nur ein Ehepartner zum geförderten Personenkreis gehört, kann auch der Partner die Zulage erhalten, selbst wenn dieser nicht zu den förderfähigen Personen zählt. Dabei ist Voraussetzung, dass beide gemeinsam steuerlich veranlagt werden und jeweils einen eigenen Riester-Vertrag abgeschlossen haben.

Einkommensgrenzen gibt es keine, bei der Riester-Rente können somit auch Besserverdienende Personen mit von der Partie sein.

Wie wird gefördert?

Die steuerliche Förderung ist als kombiniertes System aufgebaut, das zunächst von der Gewährung von Zulagen ausgeht und diese - soweit das für den Arbeitnehmer günstiger ist - durch einen Sonderausgabenabzug ergänzt. Ist der Sonderausgabenabzug für den Steuerpflichtigen günstiger, wird der über die Zulage hinausgehende Betrag erstattet. Welche der beiden Alternativen für den Arbeitnehmer günstiger ist, prüft das zuständige Finanzamt von Amts wegen.

Was wird gefördert?

Auch die steuerliche Förderung ist nach oben und unten begrenzt. Die Begrenzung nach unten erfolgt durch einen so genannten Sockelbetrag für die Gewährung von Zulagen. Die Begrenzung nach oben liegt in der Festschreibung von Obergrenzen für den alternativen Sonderausgabenabzug.

Das Förderkonzept geht zunächst von der Gewährung von Zulagen zu den Altersvorsorgeaufwendungen des Arbeitnehmers aus, die auf dessen Antrag direkt an den Versorgungsträger ausbezahlt werden. Die Zulage knüpft nicht an die Bedürftigkeit des Anspruchsberechtigten an und wird unabhängig vom Einkommen des Berechtigten gezahlt. Die Zulage setzt sich zusammen aus einer Grundzulage und einer Kinderzulage. Kinderzulagen erhält nur, wer auch Kindergeld bezieht.

Um diese Zulagen in voller Höhe in Anspruch nehmen zu können, muss der Arbeitnehmer einen so genannten Mindesteigenbeitrag für seine Altersvorsorge leisten. Wird der Mindesteigenbeitrag nicht erreicht, wird die Zulage anteilig gekürzt. Der Mindesteigenbeitrag ergibt sich aus einem feststehenden Prozentsatz des in der Rentenversicherung beitragspflichtigen Einkommens, das der Arbeitnehmer im vorangegangenen Kalenderjahr erzielt hat. Er verringert sich um die Grund- und Kinderzulage.

Zur Vermeidung von verwaltungsaufwendigen aber unrentablen Kleinstanwartschaften setzt die Gewährung der Zulage zusätzlich eine Mindestleistung in Form des so genannten Sockelbetrags voraus. Der Sockelbetrag belief sich in dem Veranlagungszeitraum 2005 90 Euro, wenn kein Kind zu berücksichtigen ist, 75 Euro, wenn 1 Kind zu berücksichtigen ist bzw. 60 Euro, wenn 2 Kinder zu berücksichtigen sind.

Welche Produkte es gibt

Über 3.600 Produkte liefern die Produktgeber zwischenzeitlich. Banksparpläne, Fonds sowie private Rentenversicherungen. Staatliche Prämien gibt es nur für solche Anlageformen, die von

der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (Bafin) eine Art "Unbedenklichkeitsbescheinigung" erhalten. Damit werden diese Produkte "riesterfähig". Damit erhält allerdings keines der Produkte eine Art "Qualitätssiegel", sondern die Zertifizierung sichert lediglich, dass die zulasungspflichtigen Kriterien erfüllt sind.

Gesamturteil: Negativste Parameter

Diese Produkte werfen mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit kaum eine ansprechende Rendite ab. Erwartungen von Experten beziffern zwei und teilweise weniger Prozent Rendite. Selbst mit Hinzurechnung der steuerlichen Vorteile über die Jahre lässt sich hier kaum eine ansprechende Rendite darstellen.

Bei diesen Rentenverträgen ist und bleibt das Kapital gebunden bis ins hohe Alter! Keine Verfügbarkeit, keine Beleihung, keine freie Übertragung, keine Vererbbarkeit, nichts geht hier. Zusätzlich ist am Ende, frühestens mit dem 60. Lebensjahr, ausschließlich eine lebenslange Rentenzahlung zu vereinbaren (bei der Riesterrente können maximal 30% des angesammelten Kapitals entnommen werden). Eine Kapitalauszahlung ist ausgeschlossen.

Nun die entscheidende Frage:

Bei solchen Voraussetzungen, diesen unflexiblen Knebelbedingungen und einer derart schlechten Renditeerwartung, die letzten Endes wahrscheinlich nicht einmal die Inflation auffangen wird - was bitte schön soll dann für diese Rentenverträge sprechen? Abgesehen davon, dass man mit dem Argument, einzigartige und neue staatliche Förderung abgreifen, einmal mehr billigsten Kundenfang betreiben kann?

Unser Urteil: Ein Produkt, das in der heutigen Zeit kein Mensch wirklich braucht! Das, was wir heute brauchen, sind flexible Kapitalanlagen, die oberhalb der Inflation performen und verfügbar sind. Dies ist weder bei der Riester- noch bei einer Rüruprente gegeben.

Also lautet unser Tipp:

Setzen Sie lieber von Anfang an auf frei verfügbare Verträge. Lassen Sie sich nicht mit billigen Prämien locken. Dieser Staat ist sowieso lange schon bankrott und jeder Cent, der Ihnen heute vermeintlich "geschenkt" wird, kostet Sie morgen schon einen Euro. Bei genauer Betrachtung stellt der Profi sowieso fest, dass bei Vergleich der staatlich geförderten Sparverträge mit denen der so genannten "dritten Ebene", die freien Policen zum Beispiel, - vergleicht man jeweils die Auszahlungen bei demselben aufzuwendenden Nettoeigenbeitrag, kaum Unterschiede bei den Auszahlungen nach den Jahren festzustellen sind (siehe Beispiel im Kasten). Und genau dann stellt man sich schon die Frage, warum ein Verbraucher derartige Knebelverträge eingehen soll? Warum soll er dann auf jede Flexibilität und Verfügbarkeit verzichten?

In Wahrheit sind diese mit staatlichen Förderungen beworbenen Produkte einmal mehr gut für eine Branche, und ihre Anbieter selbst, aber sicherlich nicht für die Verbraucher. Wir sprechen dem Verbraucher seinen Verstand und persönliche Verantwortung für seine Altersversorgung sicherlich nicht ab. Und wir empfehlen deshalb auch keine Produkte, die keinerlei Flexibilität gewähren, selbst dann nicht, würden sie einige Euro mehr versprechen (was nicht einmal der Fall ist).

Beispieldarstellung - ausgehend von immer demselben Eigenaufwand

	Riesterrente	Basisrente	Fondspolice/ Sparpläne
Eigenbeitrag	50 Euro	50 Euro	50 Euro
Staatliche Förderungen	Grundzulage/ Kinderzulage	Steuerersparnis durch Bruttobeitragszahlung	keine
Gesamtbeitrag	100 Euro	80 Euro	50 Euro
Angesammeltes Kapital	40.000 Euro	40.000 Euro	40.000 Euro

Diese Abbildung wurde nur zur Darstellung vereinfacht gewählt. Im Ergebnis soll klar werden, dass immer der gleiche Eigenaufwand zum gleichen Ergebnis führt, bei der sehr renditeschwachen Riesterrente, der renditeschwachen Basisrente und der performancestarken Fondspolice bzw. des Sparplans. Doch die Produkte der dritten Ebene lassen die komplette Auszahlung zu, auch frühzeitig jederzeit sowie alle im Bericht genannten anderen Punkte.