

# Riester-Renten-Beratung

## Selten wird die Riester-Rente richtig verkauft – oft tappen die Kunden in sämtliche Fallen eines Riestervertrags

*Der Vertrieb für Riester-Renten-Produkte ging erst dann so richtig los, als die Provisionen für die Vermittler lukrativ wurden und die steuerlichen Vorteile für den vorherigen Verkaufsrenner, die Lebensversicherung immer mehr abgeschafft wurden. Seither wird die Riester-Rente beworben wie das weise Kalb einer heiligen Kuh der Altersvorsorge. „Riester eignet sich für jeden“ ist eines der Gebote, an denen zu rütteln einer Gotterlästerung nahe zu kommen scheint. DER FREIE BERATER hat dennoch immer wieder Riester als Allheilmittel der Altersvorsorge hinterfragt – so wurden die Verbraucher klüger und der Riester-Renten-Vertrieb musste sein Verkaufsstory um intelligentere Argumente erweitern: Wie intelligent diese sind, zeigt unser Redakteur hier auf.*

Von Andreas Müller-Alwart

**Zu Beginn des** Riester-Renten-Vertriebes spielte einige Aspekte gar keine Rolle – der Verweis auf die Fördermittel (Steuervorteile und Zulagen) des Staates schien ausrei-

chend zu sein, um mit dieser Verkaufsstory die Kunden anzulocken. Viele Monate gingen ins Land, in denen sich die sogenannten Fach- und Verbrauchermagazine einig waren: Riester lohne sich praktisch für jeden und wer die Steuervorteile nicht einsacken würde, der müsse sich wohl psychisch überprüfen lassen. Riester eignet sich für jeden – fertig, basta. Ein paar wenige Journalisten ließen sich dennoch nicht das Mitdenken verbieten und betrachteten die Riester-Rente erneut.

### Tröpfchenweise zur Wahrheit der Riester-Rente

- Die Betrachtung führte zur Erkenntnis, dass Geringverdiener bei der Riester-Rente so wenig ansparen, dass

sie später nicht mehr Rente erhalten wie ohne einen Riestervertrag, sondern lediglich die staatlichen Leistungen bis zum Erreichen des Sozialhilfe- bzw. Grundrentenniveaus schmälern. Im Klartext: Wer zu wenig verdient, um ausreichend von den Steuervorteilen und Zulagen profitieren zu können, spart für den Staat und die Versicherungsgesellschaft, aber nicht für sich selbst. Natürlich wurden auch diese findigen Journalisten der Pauschalierung bezichtigt und aufgrund der Tatsache, dass sie ihre Betrachtungen nicht ausreichend dialektisch dargestellt hätten, ebenfalls in die Schublade der psychisch angeschlagenen Gotteslästerer gesteckt. Riester-Rente lohnt sich für alle – fertig – basta!

### Koste es, was es wolle

- Eine andere Gruppe selbst denkender Journalisten wandte sich kurz darauf den Kosten von Riester-Renten-Verträgen zu. Die Kosten solcher Versicherungsverträge er-



mitteln und auch noch wahrheitsgemäß veröffentlichen zu wollen, war schon eine dreiste Idee – also gewissermaßen eine nicht normale Verhaltensweise. Dann aber auch noch die ungeschminkte Erkenntnis zu veröffentlichen, dass nämlich bei vielen Riester-Renten-Verträgen die Kosten so hoch seien, dass sie häufig die staatlichen Zulagen aufzehren, ist keine Geschichte die den Verkauf von Riester-Renten-Verträgen verbessert. Da sind die Verbraucher endlich mal aktiv bei der Altersvorsorge, kaufen von sich aus diese Rentenpolen und da kommt eine Handvoll Journalisten auf die Idee, dieses Produkt für Geringverdiener infrage zu stellen, während eine andere Handvoll Schreiberlinge die hohen Kosten auf dem Silberteller präsentiert. Verunglimpfungen ließen nicht lange auf sich warten – wegdiskutieren ließen sich die hohen Kosten allerdings nicht. So kommen auch die Autoren des überaus empfehlenswerten „Lexikon der Finanzirrtümer“ zu folgendem Ergebnis: „Irrtum: Die Riester-Rente ist für jeden sinnvoll. Richtig ist: Viele Riester-geförderte Produkte sind so teuer, dass jedweder Vorteil von den Vertragskosten aufgefrisst wird.“ Mittlerweile kommen viele selbstständig Denkende zu diesem



Ergebnis. Um erneuten Verunglimpfungen der Autoren vorzubeugen, kann der skeptische Leser sich gerne im Infokasten über den Leumund des jeweiligen Autors informieren.

### Das Dogma: „Riester lohnt sich für jeden“

■ Für die Finanzbranche war das Rütteln am Dogma „Riester lohnt sich für jeden“, ein Rütteln an der Verkaufsstory und somit ein Angriff auf einen der provisionsreichsten Umsatzrenner im Finanzvertrieb. Nachdem die Angriffe auf die Heiligkeit der Riester-Rente nicht mehr mit Verunglimpfungen gegen die Autoren solcher Veröffentlichungen zu bremsen waren, musste ein Umdenken in der Krisenkommunikation erfolgen, was in puncto Pu-

blic Relations stets Folgendes bedeutet: Argumente der Gegner verschweigen, anzweifeln, verwässern oder am besten widerlegen.

**Verschweigen:** Im Beratungsgespräch ist es auch heute noch üblich, die Thematik der hohen Vertragskosten regelmäßig zu verschweigen. Ein Kunde, der nicht fragt, wird auch nicht offen informiert.

**Verwässern:** Ein Kunde, der offen fragt, erfährt nur einen Teil der Kosten – dokumentiert werden die Gesamtkosten nach unserer Kenntnis praktisch nie.

**Anzweifeln:** Kritische Fragen des Kunden, z. B. nach der Frage der Rückzahlung der Förderung bei späterem Wohnsitz im Ausland,

## DAS LEXIKON DER FINANZIRRTÜMER

Die Autoren dieses Lexikons, Werner Bareis und Niels Nauhauser, sind nicht nur selbstständig denkend, sondern auch bestens ausgebildet: Werner Bareis ist Diplom Betriebswirt (BA) und unterrichtet an einer privaten Wirtschaftsschule, ist außerdem freiberuflicher Dozent für Finanzierung und Controlling an den Berufsakademien Stuttgart, Mannheim und Eisenach. Niels Nauhauser ist Diplom-Kaufmann, arbeitet bei der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, wo er den Fachbereich Finanzdienstleistungen leitet und sich neben der persönlichen Beratung von Verbrauchern insbesondere der Öffentlichkeitsarbeit widmet. Nauhauser ist freiberuflich als Dozent und Prüfer an der Frankfurt School of Finance & Management tätig.

werden angezweifelt. „Das ist doch gar nicht so...“ (Originalantwort einer Beraterin einer Bank).

**Verwässern:** Oder der kritisch fragende Verbraucher wird mit Halbwissen abgespeist: „Solange Sie Ihren Hauptwohnsitz in Deutschland haben, müssen Sie die Zulagen nicht zurückzahlen“.

■ Am häufigsten wird nicht nur beim Anlocken der Kunden mittels Werbefolder und Werbeanzeige, sondern später im Beratungsgespräch selbst, der irreführende Eindruck beim Kunden verstärkt, die Zulagen seien geschenkte Fördermittel.

### Ein Nullnummernspiel, das keines ist

■ Die Kombination aus diesen „Nachlässigkeiten“ in der Beratung und der gleichzeitig irreführenden Werbung ist eine klassische Fehlberatung. Da schließen dann Kunden eine Riester-Rente ab, die mangels Einkommen kaum Steuervorteile haben und die später eine

so geringe Rente erhalten, dass sie trotz Sparvertrag auf die staatliche Förderung angewiesen sind. Da schließen Kunden eine Riester-Rente ab, bei der die Kosten so hoch sind, dass die staatlichen Zulagen praktisch durch die Kosten aufgezehrt werden. Was sich hier noch als ein Nullsummenspiel für den Kunden anhört, kann sich in Wahrheit ganz schnell zum Verlustgeschäft entwickeln: Wenn nämlich der Kunde die Fördermittel (Zulagen) zurückzahlen müsste, so hätte er dennoch die Kosten für die Police zu tragen und diese würden den Ertrag der Riester-Rente negativ werden lassen.

### RIESTER-MERKREGEL 1 UND 2:

1. Erstens sind die Fördermittel für die Riester-Rente „eher geliehenes als geschenktes Geld“ (1).

2. Die Riester-Rente muss im Alter versteuert werden.

### Volle Zulagen nur bei vollem Engagement

■ Egal wen der „Berater“ vor sich sitzen hat. Beworben wird der Abschluss einer Riester-Rente immer mit möglichen Steuervorteilen und den Fördermitteln. Volle Zulagen erhält nur, wer 4% seines Bruttoeinkommens in einen Riester-Vertrag einzahlt. Steuerliche Vorteile kann nur geltend machen, wer Steuern bezahlt und wer seine Einzahlung sowie die staatlichen Zulagen als Sonderausgaben geltend macht. Der Steuervorteil wird nicht automatisch mit der Gehaltsabrechnung gewährt – wie z. B. bei der betrieblichen Altersvorsorge im Bruttosparen –, sondern muss quasi rückwirkend vom Sparer geltend gemacht werden.

■ Hier ein sehr treffendes Beispiel aus dem „Lexikon der Finanzirrtümer“:

„Nina Findig ist 30 Jahre alt und zahlt jährlich nur so viel in die Riester-Rente ein, wie nötig ist, um die vollen Zulagen zu erhalten. Sie verdient 30.000,- Euro brutto jährlich. Die folgende Tabelle stellt die Eckpunkte der staatlichen Förderungen ihres Vertrags zusammen: (siehe Tabelle rechts)

■ Um die volle Grundzulage zu erhalten, müssen 4 Prozent von 30.000,- Euro, also 1.200,- Euro, auf das Riester-Konto fließen. Davon übernimmt 154,- Euro der Staat, 1.046,- Euro muss Nina selbst aufbringen. Das Finanzamt errechnet aufgrund der als Sonderausgabe absetzbaren Einzahlung in Höhe von insgesamt 1.200,- Euro bei einem angenommenen Steuersatz

von 30 Prozent eine Einkommenssteuerrückerstattung von 360,- Euro. Diesen Betrag verrechnet es mit der Zulage in Höhe von 154,- Euro und erstattet den Restbetrag.“ (206,- Euro)

### Kosten verzehren Förderung

■ Die Vertragsförderung (Zulage 154 Euro und steuerlicher Vorteil 206 Euro) von zusammen 360 Euro kann durch die Vertragskosten aufgezehrt werden. Das Problem für den Kunden ist, dass ihm die Vertragskosten praktisch nie übersichtlich und vollständig aufgelistet werden. Selbst Uwe Wystup, Professor für Quantitative Finance an der Frankfurt School of Finance & Management muss sich eingestehen: „Es ist fast aussichtslos für Kunden, sich in den Vertragsunterlagen einen Überblick über die Gebühren zu verschaffen. Es ist zu komplex.“ (2) Für vier Vertragsprodukte wurden Kosten in Höhe zwischen 7,3 und 16,6 Prozent gefunden, die aber vor allem die Vertriebskosten – aber noch nicht die eigentlichen Kosten der Kapitalanlage umfassen. Bei einer Einzahlung von 1.200 Euro pro Jahr (wie im Beispiel der Kundin Nina Findig)

ergeben sich so vorläufige Kosten zwischen 87,60 und 199,20 Euro pro Jahr. Allein durch diese ersten Kosten würde die Grundzulage von 154,- Euro pro Jahr bereits in vielen Fällen aufgezehrt werden, in einigen Fällen wird sogar der Steuervorteile zu einem beachtlichen Teil durch die Vertragskosten aufgebraucht.

### Kosten knabbern an Zulagen und Sparvermögen

■ Als weitere Kosten – nämlich für die laufende Verwaltung der Kapitalanlage selbst – muss man seriöserweise 1,5% Prozent des eingesetzten Kapitals annehmen, also mindestens 18 Euro bei einem jährlichen Einsatz von 1.200 Euro. Rechnet man diese 18 Euro Anlagekosten zu den 199,20 Euro Vertragskosten hinzu, wird der steuerliche Vorteil von 206,- Euro um 11,20 Euro überschritten. Wer weniger als 30% Steuersatz bezahlt, für den wird die Kostenstruktur noch unvorteilhafter. Je geringer der Steuervorteil, desto mehr zehren die Kosten an den Fördermitteln des Staates.

■ Auch Edda Castelló von der Verbraucherzentrale Hamburg stellt fest: „Nicht selten sind die Verwaltungskosten so hoch, dass sie die Zulage auffressen und sogar noch das Angesparte anknabbern.“ (3) Übrigens auch die Verbraucherzentrale Hamburg und besonders die engagierte Frau Castelló steht auf der Liste der zu verunglimpfenden Wahrsager in der Finanzbranche ganz oben. Eine Formulierung wie „Jetzt knallt die Verbraucherzentrale durch“ (4) gehören noch zu den moderaten Tönen, die in der Branche angesungen werden. Während der Etat so mancher staatlich geförderter Stiftung tendenziell eher steigt, schwinden die Etats der Verbraucherzentralen bundesweit deutlich.

FÖRDERUNG DER RIESTERENTE	
Bruttoeinkommen	30.000,- Euro
davon insgesamt 4 Prozent für max. Zulage	1.200,- Euro
davon Grundzulage vom Staat	154,- Euro
davon Eigenbeitrag	1.046,- Euro
Außerdem: erstattete Einkommenssteuer (30% Steuersatz inkl Soli, Kirchensteuer angenommen)	206,- Euro

## RIESTER-MERKREGEL 3 UND 4:

**3. Die Kosten eines Riester-Renten-Vertrages gänzlich zu durchschauen, ist für Kunden praktisch fast nicht möglich. Und dies, obwohl das Versicherungsvertragsgesetz eine weitgehende Offenlegung von Kosten vorschreibt.**

**4. Je geringer der Steuervorteil ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Vertragskosten den Steuervorteil aufzehren und sich sogar an den staatlichen Fördermitteln gesundstoßen.**

Es könnte sich der Eindruck einschleichen, dass Wahrheiten und Engagement selbstständig denkender Verbraucherschützer weniger honoriert werden als die redaktionelle Tätigkeit mancher Redaktion, die ebenfalls einen Gutteil ihres Etats aus dem Staatsäckel bezieht.

### Die Riester-Wette: Je älter der Kunde wird, desto höher die Rendite

■ Doch zurück zum Riester-Renten-Vertrag. Es gibt ja auch günstige Anbieter, die an der Kostenuntergrenze Verträge anbieten. Und es gibt Möglichkeiten, diese Anbieter zu finden. Die Autoren des Lexikons rechnen für die Kundin Nina Findig mit einem Rentenbetrag von 360,- Euro nach Steuern, der mit 67 Jahren dann bis ans Lebensende von Nina bezahlt wird. Im derzeitigen Markt ist dies eine

weit überdurchschnittliche Rentenaussicht. Diese Monatsrente erhält Nina auch nur, wenn der Anbieter seine bisher guten Überschussleistungen auch zukünftig beibehalten kann. Wir wollen an dieser Stelle nicht diskutieren, wie wahrscheinlich dies angesichts der Finanzkrise und wachsender Staats- und Unternehmensschulden ist. Wie rentabel der Vertrag für Nina ist, hängt – wie bei jedem Rentenlebensversicherungsvertrag auch – von der Lebenserwartung der Kundin ab. Die Versicherer rechnen gerne mit längeren Lebenserwartungen, um auf der sicheren Seite zu sein. Für Nina dürfte wohl 95 als Endalter angesetzt werden. Die Kunden selbst kalkulieren lieber mit niedrigeren Erwartungen und Nina selbst geht deswegen von 90 Jahren aus. Für die Rendite des Vertrages ist dies ganz entscheidend. Während bei 95 Jahren Lebenserwartung noch eine Rendite von 4% nach Steuern erzielt wird, beträgt bei der Berechnung mit 90 Jahren Lebenserwartung die nachsteuerliche Rendite nur noch 3,6%. Diese Renditen werden nur dann erzielt, wenn die Überschussbeteiligung die nächsten Dekaden annähernd so hoch bleibt wie heute. Andernfalls kann man nur die garantierte Rendite betrachten. Bei 90 Lebensjahren wäre diese bei 1,6% – ebenfalls nach Steuern. Wobei für die Nachsteuerberechnung immer nur die heute für Rentner bekannten Steuersätze angesetzt werden können – eine Sicherheit für die Zukunft gibt es auch hier nicht.

■ An dieser Stelle sei noch – der Ordnung halber – erwähnt: In diesem Vertragsbeispiel erhält Nina 360,- Euro Rentenbeitrag monatlich, wenn...

- a) ihr Steuersatz so niedrig liegt wie heute bei Rentnern üblich
- b) der Überschussbetrag der Versicherungsgesellschaft sich in den nächsten Dekaden genauso weiterentwickelt wie bisher
- c) sie nicht vor Erreichen der Rentenbezugszeit verstirbt (andernfalls könnte sie bestenfalls einen Teil des aufgelaufenen Vermögens steuerschädlich vererben)
- d) die Kaufkraft gleich bleibt, denn die Inflationsrate von 2-3% pro Jahr lässt 360,- Euro in 20 Jahren auf eine Kaufkraft von rund 240,- Euro schrumpfen, in 30 Jahren auf eine Kaufkraft von 196,37 Euro.

## RIESTER-MERKREGEL 5 UND 6:

**5. Die tatsächliche Lebenserwartung ist häufig geringer als die in der Vertragskalkulation zugrunde gelegte Lebenserwartung. Dadurch wird die Rendite der Riester-Rente nach Steuern deutlich geringer als erwartet.**

**6. Renditeberechnungen, die nur auf Überschussbeteiligungen hochrechnen, sind unseriös. Seriöserweise kann die Vertragsrendite nur betrachtet werden, wenn man die nachsteuerliche Rendite auf Basis des Garantiezinses und die nachsteuerliche Rendite des Gesamtzinses (inkl. Überschuss) betrachtet. Die eigentliche Rendite liegt dann voraussichtlich zwischen diesen errechneten Renditewerten.**

■ Im Regelfall gilt für den Renditeeffekt durch die Förderung der Riester-Rente: „Je niedriger die Steuern in der Rentenbezugszeit im Vergleich zur Erwerbsphase sind, desto größer ist der Fördereffekt.“ (5)

### Automatisch geht (fast) gar nichts

■ Die Mehrzahl der Riester-Kunden ist weiterhin der Auffassung, dass sie sowohl die Fördermittel (Zulagen) als auch die steuerliche Förderung mit dem Abschluss eines Riestervertrags und dem regelmäßigen Einbezahlen der Beiträge automatisch bekommen. Dieser Irrtum kostet die Verbraucher jedes Jahr einige Millionen Euro.

■ Riester-Sparer haben zwei Jahre Zeit die Förderung abzurufen, aber sie müssen dies aktiv tun. „Die jüngste Statistik der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen stammt vom Herbst 2007. Zu diesem Zeitpunkt hatte jeder vierte Riester-Sparer die Zulagen des Jahres 2005 noch nicht beantragt.“ (7) Die Frist hierfür endete Ende 2007. Im Dezember 2009 ist die Frist für die Zulagenbeantragung des Jahres 2007 abgelaufen.

■ Doch nicht nur die Zulagen gibt es nur auf Antrag: Auch die steuerlichen Vorteile müssen beim Finanzamt als Sonderausgaben geltend gemacht werden, da die Riester-Rente nicht wie z. B. die betriebliche Altersvorsorge direkt beim Lohn oder Gehalt abgezogen werden würde (kein Bruttosparen). „Es könnte so einfach sein: Die Zulagenstelle könnte den Finanzäm-

tern automatisch mitteilen, welcher Betrag auf einen Riester-Vertrag eingezahlt wurde, damit dieser automatisch in der Steuererklärung berücksichtigt würde.“ (7) Nun gut – was bei den vermögenswirksamen Leistungen mit Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmersparzulage seit Jahrzehnten nur per Antrag funktionierte, wurde hier konsequent und kundenunfreundlicher Weise bei der Riester-Rente wieder genauso bürokratisch geregelt.

■ Deswegen gilt: Jeder Riester-Sparer erhält eine Bescheinigung seiner Riester-Versicherung. Diese „Bescheinigung für das Finanzamt“ muss jährlich mit der Einkommenssteuererklärung vorgelegt werden, um in den Genuss der Steuervorteile zu gelangen. In der Steuererklärung werden die Einzahlungen und Zulagen als Sonderausgaben eingetragen.

### RIESTER-MERKREGEL 7 UND 8:

**7. Die Zulagen müssen jährlich neu beantragt werden – andernfalls endet nach zwei Jahren die Antragsfrist und die Zulagen sind verloren.**

**8. Die steuerliche Förderung muss jährlich per Einkommenssteuer als Sonderausgabe geltend gemacht werden, indem die „Bescheinigung für das Finanzamt“ des Versicherers eingereicht wird.**

- (1) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 205  
 (2) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 206  
 (3) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 207  
 (4) „Finanzforum“ / Nr. 15 2009 / Seite 10  
 (5) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 209  
 (6) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 225  
 (7) „Lexikon der Finanzirrtümer“ / Seite 226



### Steuerschädliche Verwendung

■ Zum Abschluss soll die steuerschädliche Verwendung der Riester-Rente, die im Vertragsstörfall (Kündigung, Tod mit Vererbung, permanente Steuerpflicht im Ausland) auftreten kann, betrachtet werden. Tritt ein solcher Fall ein, so ist die Förderung zurückzuzahlen. Zur Erinnerung: Bei Nina beträgt die jährliche Vertragsförderung 360,- Euro – bestehend aus 154,- Euro und einem steuerlichen Vorteil von 206,- Euro). Bei 30 Jahren Vertragslaufzeit könnten sich sowohl die Zulagen als auch die steuerliche Situation stark verändern. Da dies nicht bekannt ist, können nur die heutigen Werte hochgerechnet werden. Bei 30 Jahren Vertragslaufzeit erhält Nina – linear hochgerechnet – 10.800,- Euro Fördermittel. Bei einer moderat gerechneten zweiprozentigen Inflationsrate entspricht dies in 30 Jahren einem Rückzahlungsanspruch von 19.562,71 Euro. Von der monatlichen Rente werden solange Teilbeträge einbehalten, bis dieser Anspruch getilgt ist. Dieser Umstand ist in der Diskussion nach Auffassung unserer Redaktion noch nirgendwo angekommen. Die Monatsrente wird zur späteren Kaufkraft ausgezahlt – während die Rückzahlung von Fördermitteln als nominaler Anspruch zur späteren Kaufkraft geltend gemacht werden wird.