

„Riester-Rente“: Abschließen, oder noch abwarten?

Finanz- und Versicherungsmakler Karl Wutz im Echo-Interview: Wer wann wie für sich privat vorsorgen sollte

CHAM/TREFFELSTEIN (rh). „Riester-Rente“ - Ein Schlagwort, dass zu Diskussionen unter Arbeitskollegen, an Stamm- und Wohnzimmerkrepeln Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften die Ärmel hoch, um einen Milliarden-Markt aufzurollen. Die ersten Werbekampagnen rollen an - Was tun, fragte das Bayerwald Echo den unabhängigen Finanz- und Versicherungsmakler Karl Wutz aus Treffelstein.

„Riester-Rente“ - der Staat fördert den privaten Aufbau der Rente. Was unterstützt eigentlich der Arbeits- und Sozialminister konkret?

Wutz: Ab 2002 wird die private Vorsorge durch neue Zulagen oder den Abzug der Beiträge vom zu versteuernden Einkommen gefördert. Damit gibt es im ersten Jahr eine Zulage von 75 DM, für Ehepaare 150 DM, zuzüglich 90 DM je Kind. Falls es für den Einzelnen lukrativer ist, sind Einlagen bis gut 1000 Mark steuerlich absetzbar. Diese Beträge werden bis 2008 stufenweise vervierfacht. Die für den Steuerpflichtigen günstigste Lösung wird bei der Einkommensteuererklärung vom Finanzamt ermittelt. Ist die Steuerersparnis höher als die Zulage, wird der Differenzbetrag überwiesen.

Wieviel muss man jährlich zur Seite legen, um in den Genuss von Zulage oder Steuervorteilen zu kommen?

Wutz: Mindestaufwand für die volle staatliche Förderung sind ab 2002 ein Prozent des Bruttogehalts, höchstens 525 Euro. Das erhöht sich

alle zwei Jahre um je ein Prozent bis 2008 der Höchstbetrag von vier Prozent, oder höchstens 2100 Euro pro Jahr erreicht wird. Außerdem ist der Gesamtaufwand als Sonderausgaben abzugsfähig. Die möglichen Zulagen werden am Ende wieder gegengerechnet. Die staatliche Förderung beträgt oftmals mehr als 40 Prozent, teilweise sogar mehr als die Hälfte des Eigenbetrages.

Welchen Erfolg sehen Sie Ihrer Branche durch die „Riester-Reform“ beschieden - brechen ähnlich goldene Zeiten an, wie Ende 1999, als die Besteuerung von Lebensversicherungen im Gespräch war und viele Versicherungsvertreter Anfang 2000 sich erstmal ein paar Wochen zum Skifahren oder in die Karibik verabschiedeten?

Wutz: Dieser Anreiz ist erneut und wohl längerfristig ein gutes Verkaufsargument für Versicherungen, Banken und Fondsgesellschaften. Allein die Lebensversicherer rechnen im Jahr 2002 mit einem Neugeschäft im Volumen von bis zu 56 Milliarden Mark.

Gibt es gesetzlich definierte Standards, die von allen Anbietern eingehalten werden müssen?

Wutz: Die Produkte sollen zum Rentenbeginn, frühestens ab Vollendung des 60. Lebensjahres, die eingezahlten Beträge garantieren und lebenslang eine monatliche Rente finanzieren.

Konkret Welche Anlageformen sind möglich?

Wutz: Grundsätzlich eignen sich zur Altersvorsorge Banksparpläne; Investmentfonds und Versicherun-

gen.

Könnten Sie kurz die populärsten Vertreter dieser Anlageformen erläutern?



Profunder Branchenkenner: Karl Wutz aus Treffelstein

Wutz: Banksparpläne bieten im Gegensatz zu den meisten Fondssparplänen ein Plus an Sicherheit. Das eingezahlte Kapital wird angesammelt, verzinst und am Ende der Laufzeit eventuell sogar noch mit einem Bonus belohnt. Der jährliche Zinssatz ist dabei variabel, der mögliche Bonus steht bereits bei Vertragsabschluss fest.

Investmentfonds dagegen bieten eine Kapitalbeteiligung an Aktien-, Renten- oder Immobilienanlagen. Je nach Risikogewichtung können die Anteilswerte schwanken, bieten aber dafür die Chance auf höhere Gewinne. Genau diese Kursschwankungen stellen die Fondsgesellschaften vor die schwierige Aufgabe, Lösungen zu finden, die am Ende eine Garantie bieten, dass die eingezahlten Beiträge erhalten bleiben. Die Versicherer sind mit

ihren bisherigen Produkte am dichtesten an der „Riester-Rente“ dran: Private Rentenversicherungen werden regelmäßig bespart und gewährleisten ab einem im voraus vereinbarten Termin eine lebenslange Rente. Die neue Anforderung hier ist die Kostenverteilung auf zehn Jahre und die Informationspflicht über Gebühren und Anlageerfolg. Bisher fielen die gesamten Abschlusskosten bereits bei Vertragsbeginn an und schmälerten die Rendite von Lebensversicherungen beträchtlich.

Wie hilft Herr Riester denen, die ein Haus gebaut haben, oder es noch bauen wollen?

Wutz: Ab 2002 werden Investitionen in Immobilien noch stärker staatlich gefördert werden. Sparer sollen die Möglichkeit haben, zwischen 10.000 und 50.000 Euro steuerfrei aus ihren Spareinlagen zu entnehmen, um eine eigengenutzte, in Deutschland befindliche Immobilie zu finanzieren. Der Hausbesitzer ist dann allerdings verpflichtet, die entnommene Summe in monatlich gleichbleibenden Raten bis zum 65. Lebensjahr wieder auf sein Vorsorgekonto einzuzahlen - dann natürlich ohne Zuschüsse...

Aber ein bereits gebautes Eigenheim ist doch in der Regel bereits durch finanziert und die Darlehensbelastung ist doch für viele Häuslebauer bereits hoch genug...

Wutz: Genau hier dürfte ein Knackpunkt liegen, da dies für den Bauherren bedeutet, dass er neben den regelmäßigen Aufwendungen für Zinsen und Tilgung auch noch seine Vorsorge „zurück bezahlen“ muss. Erschwerend kommt hinzu, dass vor Rentenbeginn eine Beleihung oder

Abtretung untersagt ist.

Also zinslose Darlehen für künftigen Wohnhausbau oder Zuschüsse für Sparverträge bis mindestens 60....

Wutz: Insgesamt bleibt festzuhalten, dass es das „ideale“ Produkt für die Aufbesserung der Rente nicht gibt. Die Entscheidung, welches das richtige Angebot ist, hängt vom Alter, den persönlichen Lebensplänen, dem jeweiligen Einkommen und den bestehenden Anlageformen ab. Hier empfiehlt sich auf jeden Fall eine individuelle und unabhängige Beratung.

Wann? Schnell informieren oder noch abwarten, ob noch maßgeschneiderte Angebote für einen kommen?

Wutz: Die staatliche Förderung beginnt ab 2002, dann fließen erst Zuschüsse, solange verpasst niemand etwas. Das Argument, wer frühzeitig ab schließt, hat später mehr auf seinem Vorsorgekonto ist zwar richtig, steht aber nicht im Zusammenhang mit den neuen Fördermöglichkeiten. Die ersten wirklich „neuen“ Produkte werden ohnehin erst ab Juli auf dem Markt sein.

Die Grundvoraussetzung, dass ein Produkt gefördert wird ist seine Zertifizierung. Eine sogenannte Zertifizierungsbehörde wird in jeden Einzelfall prüfen, ob ein Produkt die nötigen Kriterien erfüllt. Diese Zertifizierungsbehörde ist noch nicht einmal eingerichtet. Anbieter von Vorsorgeprodukten werben derzeit damit, dass ihre Produkte garantiert nachträglich zertifiziert werden oder so umgestrickt werden, dass eine Zertifizierung möglich ist. Dies könnte allerdings zu heute noch nicht erkennbaren Kosten führen.