

Pressemitteilung

- **Riester-Sparen ist ein Erfolgsmodell**
- **BDV-Mitglieder vermitteln 2021 über 145.000 neue Verträge**
- **Bei Nettopolicen zahlt der Vermittler die Zeche**

Erneut konnten die Mitglieder des BDV (Bundesverband Deutscher Vermögensberater) im Jahr 2021 Riester-Verträge in großer Stückzahl vermitteln. Über 145.000 Neuabschlüsse waren es, 63 Prozent mehr als im Vorjahr. Die immense Steigerung kam vor allem im letzten Quartal zustande, weil viele Bürger noch die staatlichen Zulagen und Steuervorteile nutzen wollten.

Neue Bundesregierung will Bestandsschutz geben

Zum Hintergrund: Wegen der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent haben die meisten Anbieter ihre Riester-Produkte zum 1.1.2022 vom Markt genommen, da sie so kostendeckend nicht mehr kalkulierbar sind. Gleichzeitig hat die neue Bundesregierung im Koalitionsvertrag für bestehende Riester-Verträge einen Bestandsschutz zugesagt. „Es ist doch nur logisch, dass sich gerade Bürger mit niedrigen Einkommen und mit Kindern vor „Torschluss“ einen Riester-Vertrag mit Zulagen gesichert haben. Denn allein mit den Zulagen lässt sich eine sehr attraktive jährliche Rendite erzielen“, so Alexandra Nussbaum, Mitglied im Vorstand des BDV und selbst Vermögensberaterin in Ravensburg.

Politische Reformen dringend notwendig

Der Vorsitzende des Verbandes, Dr. Helge Lach, sieht die Verantwortung nun bei der Politik: „Die vielen Neuabschlüsse belegen eindeutig, dass Riester im Grunde ein Erfolgsmodell war und ist. Wir wünschen uns sehr, dass die neue Regierung nun endlich die Bruttobeitragsgarantie absenkt oder abschafft, damit es wieder Angebote gibt. Eine solche Maßnahme ist auch für die über 16 Millionen bestehenden Verträge dringend notwendig. Denn die Guthaben der Kunden sind wegen der Garantie überwiegend in Zinspapieren angelegt, die bekanntlich nichts abwerfen. Die Anbieter haben also kaum Spielraum für rentable Kapitalanlagen. Außerdem verlieren die Verträge bei hohen Inflationsraten von Jahr zu Jahr an Wert, weil die Zulagen nicht steigen. Das ist alles ganz klar zum Nachteil der Riester-Sparer. Hier besteht dringender Handlungsbedarf“, so Lach.

Nettopolicen mit Honorarberatung sind ein Irrweg

Dass inzwischen einige Versicherer Riester-Renten als Nettopolicen ohne einkalkulierte Provision anbieten, sieht der Verband kritisch, da so am Ende der Vermittler die Zeche zahlt. Denn die Alternative, eine Beratung gegen ein Honorar, das der Kunde selbst bezahlt, hält der Verbandsvorsitzende für einen Irrweg: „Riester ist sehr komplex und deshalb beratungsintensiv,

die Beiträge sind aber meist niedrig. Honorare, die dem Zeitaufwand des Vermittlers gerecht werden, sind so nicht durchsetzbar“.

Nach Auffassung des Verbandes bringen Politik und einige Versicherer so den Vermittler in eine echte Zwickmühle: Weil es noch Angebote und Zulagen gibt und Riester-Zulagen für viele Bürger attraktiv sind, müsste es bei einer kundenorientierten Beratung angeboten werden. Eine Vergütung für den Vermittler soll es aber nicht geben bzw. diese wäre nicht durchsetzbar. Am Ende führt dies dazu, dass entweder der Kunde oder der Vermittler leer ausgeht. „Wir wünschten uns, dass es hier bald eine politische Lösung gibt. Die Neuabschlüsse im Jahr 2021 zeigen: Die Idee des Riester-Sparens ist gut und richtig. Mit einer Reform könnte es eine gute Zukunft haben“, so Lach.

Über den BDV:

Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV) vertritt als größter Berufsverband die Interessen selbstständiger Vermögensberater in Deutschland. Der BDV mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 1973 vom heutigen Ehrenvorsitzenden Professor Dr. Reinfried Pohl (+) gegründet und zählt aktuell über 14.500 Mitglieder. Vorsitzender des Verbandes ist Dr. Helge Lach. Geschäftsführer sind Katja Dieffenbach-Rilk und Lutz Heer. Weitere Informationen unter www.bdv.de

Kontakt:

BDV Geschäftsführung: Lutz Heer, Katja Dieffenbach-Rilk
Tel.Nr.: 069 256261-30 | bdv@bdv.de | www.bdv.de