

# Einfachere Riesterförderung

## Vermögensberater sprechen sich für niedrigere Garantie aus

pik. FRANKFURT. Der Absatz neuer Riesterverträge ist seit Anfang dieses Jahres deutlich erschwert. Weil der Höchstrechnungszins für Versicherer auf 0,25 Prozent fiel, ist es für Produktgeber nicht mehr erschwänglich, solche geförderten Verträge anzubieten. Denn wenn man Abschluss- und Vertriebskosten einkalkuliert, bleibt nicht mehr ausreichend Gewinn für Kunde und Anbieter. Deshalb ist die Ampelkoalition bestrebt, das Verfahren zu vereinfachen. Im Jahressteuergesetz will sie die schon von der Vorgängerregierung eingeführte Vorabprüfung der Zulagenberechtigung festschreiben. Außerdem soll der Datenaustausch zwischen Finanzämtern und der Zulagenstelle einfacher werden.

Aus Sicht von Vertretern der Branche sind diese Schritte zwar hilfreich, aber bei Weitem nicht ausreichend. Priorität müsse es haben, dass Produktgeber überhaupt wieder ein Angebot bereitstellen können, sagt Helge Lach, Vorsitzender des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater, in dem viele Vermittler der DVAG Mitglied sind, deren Vorstand er ebenfalls ist. „Im ersten

Schritt sollten wir die Beitragsgarantie auf 60 bis 80 Prozent abschwächen, damit wir fürs Neugeschäft überhaupt wieder Tarife haben“, sagte er der F.A.Z. Auch in Bestandsverträgen sollten abgesenkte Garantien die geringeren Renditeaussichten kompensieren.

Im zweiten Schritt sollten dann Vereinfachungen erfolgen. Die nun im Raum stehende Vorabprüfung der Zulagenberechtigung sei eine deutliche Verbesserung. Sie verhindert, dass Riester-sparer eine einmal gewährte Zulage zurückzahlen müssen, wenn sich nachträglich herausstellt, dass ihnen zum Beispiel für Kinder keine Zulage mehr zugestanden hätte. Das aber sei inzwischen schon gängige Praxis und somit keine zusätzliche Verbesserung. Großen Bedarf sieht er, die Kinderzulage zu vereinfachen. Ob Vertragsinhabern eine Zulage zusteht, solle an den Kindergeldbezug geknüpft werden, da die Zulagenstelle Daten mit den Familienkassen abgleiche. Zudem solle die Förderung für alle Berufsgruppen geöffnet werden.

„Die Politik soll das Produkt vereinfachen, dann ist es auch günstiger, und

Renditerechnung sieht ganz anders aus“, sagte Lach. Die Komplexität des Riestersystems hätten weder die Branche noch die Vermittler zu verantworten. „Es ist ärgerlich, wenn das den Produktanbietern in die Schuhe geschoben wird.“ So sieht er auch kaum Möglichkeiten, die Absicht der Bundesregierung zu realisieren, ein einfacheres Standardprodukt für die Altersvorsorge einzuführen, bei dem weniger als ein Prozent der Beitragssumme als Abschlusskosten anfallen. Die Initiative der EU, paneuropäische Altersvorsorgeprodukte (PEPP) einzuführen, habe bislang erst ein einziges Angebot in Tschechien hervorgebracht. Auch provisionsfreie Angebote müssten teuer beworben werden – zum Beispiel über Google.

„Riesterprodukte sind kleinteilige Verträge, bei denen der Durchschnittsbeitrag deutlich geringer als bei durchschnittlichen Rentenversicherungen ist“, sagte Lach. „Dadurch hat man automatisch eine prozentual höhere Kostenbelastung.“ Er wundere sich, warum Versicherer nicht angehalten werden, ihre IT-Kosten zu senken.