

Finanzmarkt

FAZ 5.11.2005

Riester-Rente nimmt Fahrt auf

Nachbesserungen vom Jahresanfang zeigen Wirkung / „Talsole ist durchschritten“

sfu. FRANKFURT, 4. November. Die vielgescholtene Riester-Rente hat sich in diesem Jahr zu einem Umsatzträger von Versicherern und Finanzvertrieben entwickelt. Schon zur Jahresmitte hatte die deutsche Versicherungswirtschaft fast so viele neue Verträge abgeschlossen wie im Gesamtjahr 2004. Inzwischen soll das Geschäft von Woche zu Woche besser laufen. Der größte deutsche Lebensversicherer Allianz Leben berichtet per Ende Oktober von rund 90 000 neuen Verträgen seit Jahresbeginn. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres waren es 13 000. „Die Talsole ist durchschritten“, kommentiert ein Sprecher der Gesellschaft diese Zahlen. Der größte deutsche Finanzvertrieb Deutsche Vermögensberatung (DVAG) spricht ebenfalls von 90 000 Verträgen, die in den ersten zehn Monaten dieses Jahres verkauft wurden. „2005 wird ein Riester-Jahr“, hatte DVAG-Vorstandschef Reinfried Pohl schon in diesem Frühjahr verkündet.

Dabei galt die Riester-Rente noch vor einem Jahr als große Enttäuschung. Zu kompliziert für den Kunden, zu wenig attraktiv für den Verkäufer, lautete die gängige Begründung für den Absatzeinbruch in den Jahren 2003 und 2004, nachdem der Start dieser neuen Form der über staatliche Zulagen geförderten privaten Altersvorsorge im Jahr 2002 durchaus gelungen war. Um die Akzeptanz zu fördern, nahm der Gesetzgeber einige Verbesserungen vor, die zu Beginn dieses Jahres in Kraft traten und inzwischen offensichtlich Wirkung zeigen.

So bringt die neue Regelung, daß ein Altersvorsorgesparer die staatliche Zulage nicht mehr jährlich, sondern nur noch bei Veränderungen beantragen muß, eine enorme Vereinfachung mit sich. Sehr positiv wurde auch die Möglichkeit aufgenommen, daß Altersvorsorgesparer künftig auf 30 Prozent des angesammelten Betrags als Einmalzahlung Zugriff haben. Für Vertreter ist wiederum der Verkauf von Riester-Renten attraktiver geworden, weil die Provisionszahlung nicht mehr auf zehn Jahre,

sondern nur noch auf fünf verteilt wird. Zudem ist der Zeitpunkt für eine Wiederbelebung der Riester-Rente günstig. Im vergangenen Jahr konzentrierten sich die Verkaufsbemühungen der Versicherer auf die klassische kapitalbildende Lebensversicherung vor dem Wegfall des Privilegs der steuerfreien Auszahlung. Nach diesem Schlußverkauf mit Rekordabschlüssen finden Vertreter nun offenbar endlich die Zeit, ihren Kunden auch die Vorzüge des staatlichen Zulagesystems für die Riester-Rente zu erklären und schließlich zu einem Abschluß zu bewegen. „Die Riester-Rente wird von den Menschen als Zusatzversicherung betrachtet – dabei ist sie ein Ersatz für Kürzungen in der gesetzlichen Rente aus dem Jahr 2001“, betonte DVAG-Gründer Pohl in einem Gespräch mit dieser Zeitung. Unter den künftigen Rentenempfängern wird dies offenbar allmählich wahrgenommen.

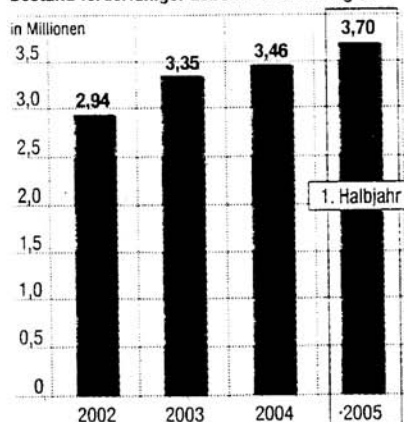
Als zusätzliches Verkaufsargument dient bis zum Jahresende die Einführung sogenannter Unisex-Tarife im kommenden Jahr. Wegen ihrer statistisch geringeren Lebenserwartung bekommen Männer bislang

eine höhere Auszahlung aus der Riester-Rente als Frauen. Ab 2006 läßt der Gesetzgeber nur noch Tarife ohne geschlechtsspezifische Unterschiede zu. Nach ersten Beispielrechnungen des Finanzvertriebs MLP würde das die Auszahlungen an Männer um 7 bis 15 Prozent schmälern. Vom „Männer-Schlußverkauf“ ist in der Branche vor diesem Hintergrund schon die Rede. Allerdings sei trotz der Verschlechterung noch kein Übergewicht an männlicher Kundschaft unter den neu abgeschlossenen Verträgen zu beobachten, ist von der Allianz Leben zu hören. Lebensversicherer spielen für die Verbreitung der Riester-Rente eine Schlüsselrolle. Insgesamt hatten die im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) organisierten Anbieter Mitte des Jahres 3,7 Millionen Verträge in ihrem Bestand und steuern nun die 4-Millionen-Schwelle an. Inzwischen verzeichnet auch die Fondsbranche einen leichten Nachfrageschub, spielt mit derzeit rund 380 000 Verträgen im Bestand aber weiterhin nur eine Nebenrolle.

„Riester-Rente ist besser als ihr Ruf“, Seite 24

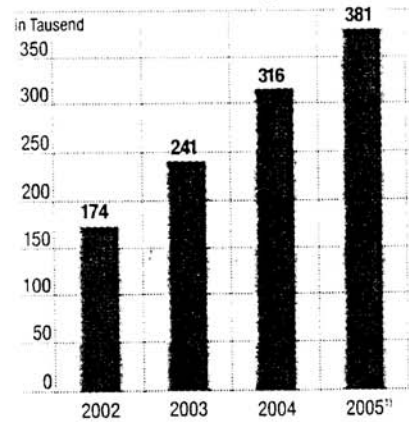
Wachstumsschub

Bestand förderfähiger Lebensversicherungen



¹⁾ Bestand am 30. September.

Bestand an Riester-Fonds-Verträgen



Quellen: GDV, BVI/F.A.Z., Grafik Niebel