



► **Private Altersvorsorge** Die Vielzahl von Rentenprodukten schreckt Verbraucher oft ab, das wichtige Thema systematisch anzugehen. Ein guter Berater kann dabei helfen. Ein Blick auf die staatliche Förderung lohnt sich meist. Frauen sollten bei auf sie zugeschnittenen Policen skeptisch sein

## Vom Ladenhüter zum Bestseller

Fast zehn Millionen Riester-Verträge verkauft

VON ANJA KRÜGER

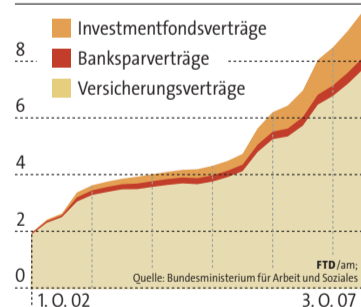
Nach anfänglichen Startschwierigkeiten ist der Boom der Riester-Rente ungebrochen. Mehr als 635 000 Kunden haben im dritten Quartal 2007 einen Abschluss gemacht. Nach Angaben des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales haben damit insgesamt 9,7 Millionen Verbraucher einen Vertrag.

Der Staat fördert mit den nach dem ehemaligen Arbeitsminister Walter Riester benannten Verträgen den Aufbau einer privaten Altersvorsorge in Form von Zulagen und Steuervorteilen. Die Zulagen liegen zurzeit bei 114 € für Erwachsene und 138 € pro Kind. Ab 2008 bekommen Erwachsene 154 €, für den Nachwuchs gibt es jeweils 185 €. Für Kinder, die ab 2008 geboren werden, zahlt der Staat sogar 300 €. Außerdem können Kunden die Beiträge als Sonderausgabenabzug steuerlich geltend machen, jetzt bis zu 1575 €, ab 2008 bis zu 2100 €. Voraussetzung für die Förderung ist, dass Kunden drei und ab 2008 vier Prozent ihres Bruttoeinkommens in den Vertrag stecken.

Doch viele Kunden haben die Zulagen, die ihnen zustehen, nicht abgerufen. Bei der Allianz Leben, einem der Marktführer auf diesem Feld, haben 23 Prozent der Kunden für das Jahr 2005 noch keinen oder nur einen unvollständigen Zulagenantrag gestellt. „Das entspricht einem Gegenwert von 9,5 Mio. €“, sagt ein Sprecher. Zwar haben Kunden noch bis Ende dieses Jahres Zeit, den Antrag für 2005 zu stellen. Aber nach den Erfahrungen der Allianz Leben werden 15 Prozent der vermeintlichen Riester-Rentner das nicht tun. „Viele glauben, sie müssten den Zulagenantrag nicht stellen, weil sie von der Steuerersparnis profitieren“, sagt der Sprecher. Doch das ist ein Irrtum. Bei der Steuerberechnung geht das Finanzamt automatisch davon aus, dass die Zulagen geflossen sind, und zieht diese Beträge ab.

### Immer beliebter

Anzahl der Riester-Policen in Mio.



# Zu viel Auswahl, zu wenig Zeit

Welche Altersvorsorgeprodukte die richtigen sind, ist bei jedem verschieden. Auf Beratung sollte deshalb niemand verzichten

VON KATRIN BERKENKOPF

Die sicheren Tipps zur Altersvorsorge gibt es nicht – wenn es um einzelne Produkte geht. Dazu sind die Lebensläufe zu verschieden, darin stimmen die Experten heute überein. Einige allgemeine Regeln lassen sich dennoch aufstellen. Die wichtigste: „Man sollte so früh wie möglich etwas machen“, sagte Bernd Katzenstein vom Deutschen Institut für Altersvorsorge (DIA), das der Deutschen Bank nahesteht.

Wer mit 25 Jahren schon mit der Altersvorsorge anfängt, sollte vier Prozent seines Bruttogehalts investieren. Bei 35-Jährigen sind es schon sechs bis acht Prozent. Zehn bis zwölf Prozent dann bei denjenigen, die erst mit 50 starten. Auch Flexibilität der gewählten Altersvorsorge gehört zu den wichtigsten Anforderungen. „Die Jungen sollten einfach sparen und in möglichst flexible Produkte investieren, also keine Rentenversicherung. In jungen Jahren kann man Vermögensaufbau und Altersvorsorge nicht trennen“, betonte Katzenstein.

Doch es kursieren auch Faustregeln für die Wahl der Anlage für den Ruhestand, etwa „100 minus Lebensalter gleich Aktienanteil am Ersparten“. Der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) zum Beispiel propagiert diese Formel. „Für den langfristigen Vermögensaufbau, und nichts anderes ist ja private Altersvorsorge, sind Sparpläne mit Investmentfonds der Königsweg“, sagte BVI-Expertin Gabriele Wetzell. Jüngste Auswertungen des Verbands hätten bestätigt, dass über die vergangenen 30 Jahre mit solchen Plänen eine jährliche Wertsteigerung von zehn Prozent erreicht worden sei.

Verbraucherschützer und Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein bleibt bei solchen Regeln skeptisch. „Es gibt keinen Königsweg“, sagte der Referent für Altersvorsorge und Geldanlage beim Bundesverband der Verbraucherzentralen. Entscheidend für die künftigen Rentner sei deshalb vor allem, „unabhängige Beratung einzuholen“.

Gerade darauf verwenden viele Deutsche aber nur ungerne ihre Zeit. Eine Studie für die Commerzbank ergab 2005, dass Verbraucher 20 Stunden in die Planung ihrer Altersvorsorge investierten, für ein neues Auto nahmen sie sich dagegen durchschnittlich 37 Stunden Zeit. Das hat sich nicht verändert, meint Markus Krebber, Bereichsleiter Vermögensanlage und Vorsorge im Privatkundengeschäft der Bank. „Dass jemand aktiv nach Altersvorsorgeberatung sucht, ist selten.“

## RATGEBER ALTERSVORSORGE

- Verdrängen nützt nichts** Stellen Sie sich dem Thema! Möglicherweise haben Sie gar kein Problem mit Ihrer Altersvorsorge. Falls Sie 50 Jahre oder älter sind: Keine Panik! Für jede Altersgruppe gibt es spezielle Strategien. Wenn Sie noch jung sind, sollten Sie nicht zu lang warten.
- Bilanz** Stellen Sie fest, wie viel Geld Sie im Alter wahrscheinlich brauchen und wie viel Sie voraussichtlich haben werden. Vergessen Sie bei Ihrer Aufstellung nicht Inflation, Steuern, Rentenanpassungen und angespartes Kapital. Lassen Sie im Zweifel Ihre Vorsorge von einem unabhängigen Experten prüfen.
- Schulden** Falls Sie Schulden haben, kümmern Sie sich erst einmal darum. Wenn Sie den Dispokredit ständig überziehen, machen Sie mit einem Altersvorsorgevertrag die Finanzbranche doppelt glücklich. Der Vertrag kann nicht so rentabel sein, dass er 14 Prozent Überziehungszinsen übertrifft.
- Förderung** Prüfen Sie, ob die Instrumente zur Altersvorsorge, die der Staat fördert, für Sie infrage kommen. Der Staat bezuschusst den Aufbau privater Altersvorsorge mit Zulagen oder steuerlichen Vorteilen. Investieren Sie aber nicht mehr, als Sie für die maximale Förderung müssen.
- Planung** Stellen Sie Ihre eigenen Richtlinien auf: Wollen Sie eine Altersvorsorge, die flexibel ist? Das könnte richtig sein, wenn Sie in fünf Jahren selbstständig sein oder ein Haus kaufen wollen. Ist Ihre Lebensplanung dagegen voraussehbar, kann eine langfristige Bindung das Richtige sein.
- Beratung** Lassen Sie von einem unabhängigen Berater ausrechnen, wie groß Ihre Altersvorsorge ist und welche Verträge die richtigen sind. Wirklich unabhängig sind Berater, wenn sie statt Provision ein Honorar bekommen, wie Verbraucherzentralen und spezielle Versicherungsberater.
- Verträge** Manche Honorarberater unterstützen Sie bei der Suche nach dem richtigen Vertrag. Diese Berater nehmen direkt Kontakt zu dem Anbieter auf, der in diesem Fall die Provision aus dem Preis für den Vertrag herausrechnet. Es wird für Sie also billiger.
- Haftung** Kaufen Sie über einen Vermittler, sollten Sie niemals auf die Beratung verzichten. Einen Verzicht müssen Sie dem Vermittler schriftlich bestätigen, Sie verlieren damit aber sämtliche Haftungsansprüche gegen den Verkäufer. Heben Sie die Dokumentation des Beratungsgesprächs gut auf.
- Auswahl** Lassen Sie sich bei Aktienfonds nicht von kurzfristigen Betrachtungen blenden. Positive Ausreißer bei der Renditeentwicklung sind nicht aussagekräftig. Betrachten Sie lange Zeiträume, um Schwankungen zu erkennen. Eine Durchschnittsrendite von fünf bis acht Prozent ist ein gutes Zeichen.
- Fallstricke** Schließen Sie niemals einen Vertrag ab, den Sie nicht verstehen. Ist ein Berater oder Vermittler nicht in der Lage, Ihre Frage zu beantworten, taugt er nichts. Achten Sie darauf, welche Kosten in einem Vertrag stecken. Seien Sie skeptisch, wenn der Anbieter dazu keine Aussagen machen will.

IHR VERTRAG

Die Einführung der Rürup- und Riester-Rente habe der Bank aber neue Argumentationshilfen gegeben, sagte Krebber. Statt einfach die drohende Rentenlücke zu beschwören, könne man jetzt dafür werben, sich staatliche Zuschüsse nicht entgehen zu lassen. Junge Menschen sollten aber vor der Rente noch ein anders Risiko absichern. „Mit 20 oder 25 Jahren würde ich mir mehr Sorgen um die Berufsunfähigkeit machen als um die Altersvorsorge“, sagte Krebber.

Gutverdiener sparten signifikant mehr für das Alter, so Krebber. Sie investierten dabei allerdings weniger in die klassischen Vorsorgeprodukte als in den allgemeinen Vermögensaufbau. Leitende Angestellte oder Geschäftsführer seien zudem oft über betriebliche Altersvorsorge zusätzlich abgesichert, die in den meisten Fällen auch beim Wechsel des Arbeitgebers mitgenommen werden könne. Auch unter Akademikern gibt es aber viele, die auf ihr künftiges Gehalt oder eine Erbschaft vertrauen und wegen unsicherer Zukunftsaussichten kaum an Altersvorsorge denken, ergab eine Untersuchung des DIA. Dabei müssen die Besserverdienenden wegen der Deckelung der staatlichen Rente über die Beitragsbemessungsgrenze deutlich mehr sparen, um das Niveau des letzten Gehalts halten zu können.

Immer wieder zeigen Umfragen, dass sich viele Menschen mit der Planung der Altersvorsorge überfordert fühlen. „Es ist ein übles Vorurteil, dass Altersvorsorge so schrecklich kompliziert ist“, meinte dagegen DIA-Sprecher Katzenstein. Allerdings sei das finanzielle Basiswissen in Deutschland deutlich niedriger als in anderen Ländern.

„Altersvorsorge scheint ein Argument zu sein, mit dem viele ihr Produkt an den Mann und die Frau bringen wollen“, sagt Verbraucherschützer Kleinlein. So würden selbst Geringverdiener mit der Aussicht auf Steuerersparnis in Verträge gelockt, die sich für sie nicht rentieren. Auch die Tatsache, dass nur ein Drittel der lang laufenden Rentenversicherungsverträge bis zum Schluss durchgehalten werden, zeige Mängel in der Beratung. „Da ist es offensichtlich nicht das passende Produkt gewesen.“

Die Beratungsqualität werde sich durch die Vermittlerrichtlinie und die Richtlinie für Märkte in Finanzinstrumenten (Mifid) verbessern, hofft Kleinlein. Am Ende rät er vor allem eines: „Man soll nur das abschließen, was man selbst versteht.“

[WWW.FTD.DE/VORSORGE](http://www.ftd.de/vorsorge)  
Der Altersarmut entgegenwirken

## Was gute professionelle Hilfe ausmacht

Verbraucher sollten ihre Altersvorsorgeberatung selbst bezahlen. Denn Honorarberater holen für den Kunden häufig mehr heraus als ihre Kollegen auf Provisionsbasis

VON FRIEDRIKE KRIEGER

Vertreter, Mehrfachagenten, Makler, Honorarberater – der Verbraucher trifft auf eine Vielzahl an Helfern, wenn er Rat in Sachen Altersvorsorge sucht. Unklar bleibt, wer wirklich gut berät.

„Vernünftig beraten kann nur derjenige, der weiß, wen er vor sich sitzen hat“, sagt Thomas Bieler, Altersvorsorgeexperte der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Wenn ein Bankberater dem Kunden nach nur zwei Fragen zur persönlichen Lebenssituation ein Produkt präsentiert, sollte der misstrauisch werden. „Der Berater muss den gesamten persönlichen Hintergrund des Kunden kennen. Er muss wissen, welche Vorsorgeprodukte der Kunde bereits besitzt und was dieser noch alles vorhat“, sagt Bieler. So sollte nicht das gesamte Kapital in langfristigen Verträgen gebunden

sein, wenn der Kunde noch einen Hausbau plant.

„Es gibt gute Vertreter, gute Makler und gute Berater“, urteilt Versicherungsberater Frank Begas. Auch ein Allianz-Vertreter könne eine gute Beratungsleistung abliefern. „Man muss sich allerdings über seine finanziellen Interessen im Klaren sein“, erläutert er. So bekommt der Vertreter sein Geld nur, wenn er dem Kunden eine Versicherung der Allianz verkauft. „Einen unabhängigen Marktüberblick kann er nicht bieten“, sagt Begas. Das können Makler eher, denn sie rühmen sich damit, unabhängig zu sein und dem Kunden aus einer Vielzahl an Angeboten das Beste herauszusuchen.

Allerdings lebt auch ein Makler von Courtagen und Provisionen. Es besteht die Gefahr, dass er nicht die Produkte ampreist, die für seinen Kunden am vorteilhaftesten sind, sondern in den Vordergrund rückt,

was ihm am meisten Geld bringt.

„Der Kunde kann sich nur sicher sein, dass die Empfehlung seines Beraters nicht von der Höhe der Provision abhängt, wenn er ihn direkt selbst bezahlt“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des Verbunds Deutscher Honorarberater (VDH). Eine kurze Einmalberatung ist in der Regel für 100 bis 150 € pro Stunde zu bekommen. Auch die Verbraucherzentralen bieten eine Altersvorsorgeberatung gegen Honorar an. Wer eine umfassende Betreuung wünscht, muss ein monatliches Pauschalhonorar zahlen, das sich nach dem Einkommen richtet. Üblich ist auch eine einmalige Zahlung von 0,75 bis 1 Prozent des betreuten Vermögens an den Berater.

Noch hält sich die Nachfrage nach den Leistungen der rund 1300 Honorarberater in Grenzen. „Der Marktanteil liegt unter einem Prozent“, sagt Rauch. Er ist aber opti-

### Qualität ist erkennbar

**Recherche** Ein guter Altersvorsorgeberater sollte detaillierte Fragen zum persönlichen Hintergrund seines Kunden stellen, zum Beispiel, welche Vorsorgeprodukte er bereits besitzt und ob er plant, ein Haus zu bauen.

**Honorar** Nur wenn der Kunde seinen Berater aus eigener Tasche bezahlt, kann er sicher sein, dass die Empfehlung nicht von der Höhe der Provision für das Altersvorsorgeprodukt abhängt.

**Qualifikation** Der Berater sollte mindestens einen Abschluss als Fachwirt, besser noch als Certified Financial Planner vorweisen können, rät der Verband der Honorarberater.

mistisch, dass der Anteil steigt, wenn das neue Versicherungsvertragsgesetz Anfang 2008 in Kraft tritt. Dann müssen Vertreter und Makler dem Kunden die Höhe ihrer Provisionen mitteilen. Viele Verbraucher würden derzeit nicht realisieren, dass sie mit einem Teil ihrer Beiträge den Vermittler bezahlen. „Durch die Offenlegung der Provisionen wird ihnen klar, dass Beratung schon immer Geld gekostet hat, und sie werden sensibler, was das Preis-Leistungs-Verhältnis angeht“, sagt Rauch.

Hier könnten die Honorarberater punkten. In einer Beispielrechnung lässt er einen 30-Jährigen mit einem Jahreseinkommen von 45 000 € in Versicherungen und Kapitalanlagen investieren – einmal betreut von einem Honorarberater, ein anderes Mal von einem Helfer auf Provisionsbasis. Im Rentenalter bleiben dem Kunden auch nach Abzug des

Honorars rund 52 000 € mehr übrig als im Provisionsfall, weil Honorarberater über den VDH Produkte zu Nettokonditionen abschließen können. „Da sie auf alle Produktlösungen im Markt zurückgreifen, kommen auch kostengünstige Alternativen wie börsennotierte Indexfonds zum Einsatz“, sagt Rauch. In der Provisionsberatung würden sie nicht stattfinden, weil sie unrentabel für den Vertreter seien.

Rauch rät, auch auf die fachliche Qualifikation des Beraters zu achten. „Er sollte mindestens ein Fachwirt sein, besser noch ein Certified Financial Planner“, sagt er. Von einer Zertifizierung der Beratungsleistung an sich, wie sie die Dekra anbietet, hält er dagegen wenig. „Die Beratung der Commerzbank war auch zertifiziert, und trotzdem haben viele Anleger ihr Vermögen durch Investition in die empfohlenen Medienfonds verloren“, sagt er.