



**Rendite
zum Abheben:**
Riestern lohnt
sich – mit den
richtigen Tarifen

Sicherheit und Rendite

Was bringt die **Riester-Rente**? Die Ampelkoalition will die Altersvorsorge reformieren. Doch noch können Kunden riestern. Euro hat die Tarife verglichen VON FRANK PÖPSEL

Demokratie ist die schlechteste aller Staatsformen, aber ich kenne auch keine bessere“, soll der britische Premierminister Winston Churchill einmal gesagt haben. Ganz ähnlich ist es mit der Riester-Rente. „Zu teuer, zu bürokratisch, zu wenig Rendite“ lautet die Kritik. Doch wo gibt es eine andere Anlage, bei der das Kapital zu 100 Prozent abgesichert ist und der Staat für jeden Euro, den

der Sparer einzahlt, im Durchschnitt 40 Cent dazuzahlt?

Da ist zunächst einmal die Grundzulage: Sie beträgt seit 2018 pro Person 175 Euro jährlich. Dann die Kinderzulage: Wenn mindestens ein Kind in Ihrem Haushalt lebt, für das Sie Kindergeld beziehen, erhalten Sie ebenfalls eine staatliche Förderung. Pro Kind, das bis Ende 2007 geboren wurde, zahlt Ihnen der Staat 185 Euro Riester-Zulage. Für Kin-

der, die ab 2008 geboren wurden, bekommen Anleger pro Kind 300 Euro pro Jahr. Dann der Berufseinsteigerbonus: Bis zum 25. Geburtstag zahlt der Staat einmalig einen Bonus von 200 Euro auf Ihr Riester-Konto ein. Und last but not least die Steuervorteile: Die geleisteten Riester-Beiträge können in der Steuererklärung per Sonderausgabenabzug berücksichtigt werden. Insgesamt können Sparer jedes Jahr bis zu 2100 Euro von

BILD: SEZERYADIGAR/GETTY IMAGES

der Steuer absetzen. Das Finanzamt prüft dann durch die Günstigerprüfung die Höhe der Steuerersparnis, die dem Sparer durch die Riester-Rente zusteht. Dabei gilt: Ist die Steuerersparnis höher als die Summe der Zulagen, zahlt das Finanzamt die Differenz aus. Fällt die Steuerersparnis niedriger aus als die Summe der Zulagen, geschieht nichts.

Allerdings ist das Angebot an Riester-Policen mehr als überschaubar. Viele Versicherten haben Probleme, die geforderte Bruttobeitragsgarantie zu Rentenbeginn darzustellen.

Im Test vertreten sind zwei verschiedene Modelle: die neue Klassik und der garantierorientierte Hybrid. Bei der neuen Klassik wird der Sparanteil der Beiträ-

ge jährlich fest verzinst und dient der Erwirtschaftung der garantierten Mindestleistung zum Ablauf. Die Beiträge und Zulagen werden mit den jährlich deklarierten Überschusszinssätzen verzinst. Die erwirtschafteten Überschüsse werden in Fonds angelegt.

Das garantierorientierte Hybrid-Modell ist etwas flexibler. Hier können die Beiträge sowohl chancenreich in Fonds als auch ganz sicher in einem konventionellen Teil angelegt werden. Die optimale Aufteilung des Vermögens in Fonds und konventionelle Anlage wird vom Versicherten regelmäßig an die aktuellen Kapitalmarktbedingungen angepasst. Ziel ist es, den größtmöglichen Teil des Guthabens in Investmentfonds anzulegen,

die vereinbarte Beitragsgarantie bleibt dabei jederzeit gesichert.

Testsieger im Euro-Vergleich auf Basis der Daten der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg ist die WWK. Der Versicherte punktet mit einer besonders hohen Rente und Kapitalleistung bei einem guten Kapitalmarktumfeld und liegt auch in einem schlechten Kapitalmarktumfeld mit der Konkurrenz auf Augenhöhe. „Durch unser Modell der täglichen Umschichtung können wir unseren Kunden immer die optimalen Aktienquoten bieten“, so WWK-Vertriebsvorstand Rainer Gebhart.

Die Riester-Rente ist also doch nicht die schlechteste aller Altersvorsorgeformen. →



SO WURDE GETESTET

Basis für die Bewertung der Tarife sind die Ratingnoten der Agentur Franke & Bornberg. Für das beste Rating „FFF+“ vergibt Franke & Bornberg die Note 0,5, für „FFF“ die Note 1. Genauso wurden die garantierten und hochgerechneten Ablaufleistungen für Rente und Kapital benotet. Die Gesellschaft, die im jeweiligen Segment die höchste Rente/das höchste Kapital aufweist, erhält die Note 0,5, wer maximal fünf Prozent darunter liegt ebenfalls die Note 0,5. Wer bis zu zehn Prozent darunter liegt, erhält die Note 1, bis 15 Prozent 1,5, bis 20 Prozent 2 usw. Aus den einzelnen Ablaufnoten wurde jeweils für 15 Jahre, 25 Jahre und 35 Jahre eine Gesamtnote gebildet. Diese Gesamtnote fließt zu 50 Prozent in den Vergleich ein, die anderen 50 Prozent macht die Tarifnote von Franke & Bornberg aus.

Gesellschaft	Produktname	Rating-note	Produkt-konzept	Rente (monatlich)				Kapital				Rente-faktor in €	Note Rente/Kapital	Note gesamt
				garant. in €	gem. PIA ¹ 2 % in €	gem. PIA ¹ 4 % in €	mögl. 6 % inkl. Überschuss in €	garant. in €	gem. PIA ¹ 2 % in €	gem. PIA ¹ 4 % in €	mögl. 6 % inkl. Überschuss in €			
15 Jahre														
WWK	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantierorient. Hybrid	77,08	82,00	94,00	114,40	26.913	28.550	32.832	39.945	28,64	0,75	0,63
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	80,23	83,23	95,94	95,24	27.726	28.686	33.049	32.806	–	1,00	0,75
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Garantierorient. Hybrid	78,67	87,22	100,02	94,59	26.913	29.850	34.231	32.372	26,52	1,10	0,80
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	80,52	88,82	103,55	89,49	26.913	29.686	34.609	29.912	–	0,94	0,97
25 Jahre														
WWK	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantierorient. Hybrid	122,16	134,00	171,00	241,66	44.914	49.268	62.787	88.847	27,20	0,94	0,72
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Garantierorient. Hybrid	124,62	146,36	182,90	177,03	44.914	52.760	65.935	63.818	25,26	1,25	0,88
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	125,63	135,98	172,57	162,72	45.726	49.312	62.580	61.546	–	1,69	1,10
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	127,51	153,65	200,57	155,66	44.914	54.122	70.648	54.830	–	1,38	1,19
35 Jahre														
WWK	protect Tarif RR10 NT	0,5	Garantierorient. Hybrid	163,20	187,00	266,00	443,85	62.914	72.199	102.452	171.104	25,94	1,56	1,03
Continentale	Invest Garant Tarif RRIIG	0,5	Garantierorient. Hybrid	166,35	208,41	282,66	304,35	62.914	78.823	106.906	115.111	24,21	2,00	1,25
HanseMerkur	Care Tarif RA	1,0	Neue Klassik	170,13	224,60	331,09	228,85	92.914	83.058	122.439	84.628	–	1,81	1,40
Allianz	Perspektive Tarif ARSKU2U	0,5	Neue Klassik	166,91	189,35	266,07	258,42	63.726	72.017	101.198	98.290	–	2,56	1,53

Stichtag: 01.06.2022; ¹Produktinformationsstelle Altersvorsorge; Quelle: Franke & Bornberg, eigene Recherchen

Interview **Rainer Gebhart**, Vertriebsvorstand WWK

Sie rechnet sich doch

€uro: Gratulation zum Testsieg. Was zeichnet die Riester-Rente der WWK aus Ihrer Sicht aus?

Rainer Gebhart: Für die WWK ist Riester eine wahre Erfolgsgeschichte. Wir haben in den letzten Jahren sehr viele Kunden gewonnen und sind mittlerweile der Marktführer im fondsgebundenen Segment. Das liegt stark am Produktdesign: Kunden profitieren in der Ansparphase von der börsentäglichen Allokation jedes einzelnen Vertrags zwischen Sicherungsvermögen und frei wählbaren Aktienfonds mit hohen Renditechancen. Bis zu 100 Prozent des Gelds kann in Aktien fließen.

Warum bietet die WWK die Riester-Rente noch an? Das Gros der Konkurrenz hat den Vertrieb eingestellt.

Riester sieht sich oft mit dem Vorwurf konfrontiert „zu teuer“, „zu unrentabel“. Wir sehen das anders. Die Aussage „Riester rechnet sich nicht“ ist aus Kundensicht schlichtweg falsch. Die Riester-Rente ist nach wie vor ein attraktiver Vorsorgeweg. Dies gilt auch nach der Senkung des Höchstrechnungszinses. Ich gehe davon aus, dass sich die Bundesregierung in diesem Jahr mit der Riester-Rente beschäftigen wird. Die Veränderungen werden aber wohl erst 2023 greifen. So lange werden wir unser Riester-Produkt noch anbieten, haben es aber wegen des gesunkenen Höchstrechnungszinses modifiziert. Die Provisionsregeln wurden geändert, um die Garantie weiter darstellen zu können. Damit ist das Produkt für den Vermittler nicht mehr so attraktiv. Gleichzeitig zählen wir zu den wenigen Anbietern von Riester-Renten, mit deren Hilfe ein Vermittler bestehende Kundenbedürfnisse abdecken kann.

Die Ampelkoalition will, dass die Altersvorsorge aktienlastiger wird. Was halten Sie davon?

Wir sind sehr dafür, die bestehende Riester-Rente zu reformieren und fit für

die Zukunft zu machen. Dazu gehört aus unserer Sicht in erster Linie eine Reduktion des Garantieniveaus auf beispielsweise 80 Prozent der eingezahlten Beiträge. Eine höhere Performance für den Kunden ist eben nur möglich, wenn der Kunde auch stärker ins Risiko geht. Und das funktioniert nur über die Aktienmärkte. Darüber hinaus müsste das Zulagenverfahren vereinfacht und der förderfähige Personenkreis erweitert werden.

Im Vergleich bieten Sie den höchsten garantierten Rentenfaktor. Warum ist Ihnen das so wichtig?

Der Rentenfaktor ist eine Art Umrechnungsfaktor. Er bestimmt, wie viel Monatsrente aus einem noch nicht feststehenden Kapital zum vorgesehenen Termin gezahlt wird. Angegeben wird er pro 10 000 Euro. Das heißt: je niedriger der Rentenfaktor, desto weniger Rentengarantie. Diese Kennzahl spielt beim Vergleich von Altersvorsorgeprodukten eine wichtige Rolle, zumal der Rentenfaktor bereits bei Vertragsabschluss mit den zu diesem Zeitpunkt gültigen Rechnungsgrundlagen festgelegt wird. In der öffentlichen Wahrnehmung wird dies jedoch noch zu wenig beachtet. Die WWK ist am Markt seit Langem für einen stabilen und hohen „Garantierten Rentenfaktor“ und somit für Sicherheit im Rentenbezug bekannt. Davon profitieren unsere Kunden über die gesamte Vertragslaufzeit.

Wie beraten Sie den Kunden beim Abschluss eines Vertrags? Online oder persönlich?

Wir sehen in der persönlichen Beratung einen großen Mehrwert für Kunden, insbesondere in der Altersvorsorge. Komplexe Produkte wie Berufsunfähigkeitsversicherungen oder Fondspolice brauchen Beratung. Onlinevertrieb ist nur dort sinnvoll, wo es um einfache Versicherungsprodukte geht.



Viele Wettbewerber ziehen sich „aus der Fläche“ zurück. Ist persönliche Beratung heute noch zeitgemäß?

Kunden informieren sich zwar online. Aber ohne Beratung digital auf Knopfdruck einen Vertrag abschließen wollen die meisten dann doch nicht. Daher setzen wir als Serviceversicherer nach wie vor auf die Ausbildung und laufende Qualifizierung unserer Berater. Gleichzeitig stellen wir zeitgemäße digitale Rahmenbedingungen bereit. Denn viele Kunden möchten zwar gern persönlich beraten werden, der Kontakt muss aber heute nicht mehr zwingend in der Geschäftsstelle stattfinden.

Heißt das, Sie bauen Ihre Vertriebsmannschaft sogar aus?

Ja. Wir sind vom Wert der persönlichen Beratung so überzeugt, dass wir unser Vertriebsnetz ausweiten wollen. Dabei kommt uns die steigende Wechselwilligkeit durch den Rückzug vieler Versicherer aus dem stationären Vertrieb und dem Schließen von Bankfilialen stark entgegen. Wir suchen in der Versicherungs- und Bankenbranche gezielt qualifizierte Führungspersönlichkeiten für unsere Stammorganisation, die eine entsprechende Vertriebsmannschaft aufbauen können. Damit wollen wir uns zukunftsfest aufstellen. Wir suchen bundesweit Filialdirektoren, Bezirksdirektoren und Profis für den Vertrieb von betrieblicher Altersvorsorge im Angestelltenverhältnis. Wir zentralisieren die Leitungsfunktionen unseres Vertriebs nicht, sondern setzen verstärkt auf regionale Nähe.

