

Altersvorsorge

So rechnet sich Rürup im Vertrieb

Die Rürup-Rente wurde vom Gesetzgeber vor allem für Selbstständige mit steuerlichen Vorteilen gespickt. Aber auch für Rentner und Pensionäre, die Steuern sparen wollen, ist diese Form der Vorsorge eine interessante Anlagealternative. Vertriebler sollten daher verstärkt die Chance nutzen, ihre Kunden umfassend zu informieren.

Bild: istock.com

Mit Einführung des Alterseinkünftegesetzes hat der Gesetzgeber drei Schichten der Altersvorsorge eingeführt. Damit hat der Versicherungsvertrieb ein praktisches Instrumentarium erhalten, um neues Geschäft zu generieren. Denn auf private Altersvorsorgeprodukte wie Riester-Rente oder Rürup-Verträge (Basisrente) sowie die betriebliche Altersversorgung oder Altersvorsorgeinvestmentfonds wird die seit 1. Januar 2009 eingeführte Abgeltungssteuer nicht erhoben.

Das heißt, die Erträge und Wertsteigerungen dieser Anlagen werden während der Ansparphase nicht besteuert. Der Fiskus greift den Sparern also erst in der

Rentenphase je nach individuellem Steuersatz in die Tasche.

So hat der Vertrieb in Sachen Riester-Rente in der Vergangenheit bereits gute Arbeit geleistet. Seit 2002 wurden an die zwölf Millionen dieser Verträge zur privaten Altersvorsorge abgeschlossen. Manche Experten gehen davon aus, dass insgesamt 25 bis 30 Millionen Abschlüsse möglich sind. Neuen Schwung soll vor allem das Wohn-Riester-Modell bringen.

Rürup-Rente: Chance als Erfolgsmodell im Vertrieb

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) geht von insgesamt rund 700.000 abgeschlossenen Basisvorsorgeverträgen zum Ende 2008 aus. Dabei schlossen die Versicherten durchschnittlich Policen mit etwa 2.300 Euro Beitragsleistung ab – ungefähr das

Dreifache eines normalen nicht geförder- ten Rentenversicherungsvertrages.

Seit dem Jahr 2005 ist es für den Bürger steuerlich deutlich einfacher geworden, Aufwendungen für Altersvorsorgeprodukte als Sonderausgaben in der Erwerbsphase abzusetzen: Der Höchstbetrag der begünstigten Altersvorsorgeaufwendungen für die Basisrente liegt bei 20.000 Euro (Ehegatten 40.000 Euro). Abzugsfähig sind ab 2005 60 Prozent der Höchstbeträge mit Steigerungssätzen von zwei Prozent (ab 2006 bis 2025), bis der ge-



Jürgen Maifarth, Steuerberater

Weitere Informationen unter www.maifarth.de

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Laut Experten bieten sich noch immer Vertriebschancen für Vermittler in privater Altersvorsorge.
- Berater können vor allem mit den steuerlichen Vorteilen der Rürup-Rente beim Kunden punkten.
- Im Gespräch mit dem Kunden lassen sich auch Zusatzprodukte wie beispielsweise die Berufsunfähigkeitsabsicherung an Interessierte vermitteln.

samtabzugsfähige Höchstbetrag von 100 Prozent erreicht ist. Ab 2009 sind somit 68 Prozent von 20.000 (40.000) Euro als Sonderausgabe (=13.600/27.200 Euro) absetzbar. Ein Beispiel eines ledigen selbstständigen Steuerpflichtigen soll dies für das Jahr 2009 verdeutlichen (Prämisse: Steuersatz einschließlich Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag beträgt bis zu 48,09 Prozent):

Einzahlung in einen Basisversorgungsvertrag	20.000 Euro
Abzugsfähig 68 %	13.600 Euro
Steuerersparnis (bis zu 32,70 % von 20.000 Euro oder 48,09 % von 13.600 Euro)	6.540 Euro
(Steuerersparnis bei Zusammenveranlagung 13.080 Euro möglich)	
Quelle: Jürgen Maifarth	

Allerdings hält das Alterseinkünftegesetz nicht, was der Gesetzgeber sich davon versprochen hat. Beabsichtigt war die Entlastung der Jüngeren. Begünstigt wird jedoch mit der Basis- oder Rürup-Rente die ältere, gutsituierte Generation.

Basisrente bevorteilt Ältere

Bereits 2005 berechnete die Zeitschrift „Der Betrieb“, dass sich Nachsteuerrenditen in Höhe von bis zu 14,60 Prozent ergeben. Danach konnte ein zum damaligen Zeitpunkt 60-Jähriger mit einer Einmaleinzahlung in die Basisrente und sofort beginnender Rentenzahlung mit einer Rendite von 9,02 Prozent rechnen. Wer 2005 erst 30 Jahre alt war, musste sich bei einer Einzahlung und der Rentenzahlung ab 2040 mit einer Rendite von 3,18 Prozent zufriedengeben. Der Grund: Der Besteuerungsanteil nach der Tabelle des Einkommensteuergesetzes nach § 22 Nr. 1 Satz 3 a) aa) des 60-jährigen lag 2005 bei 50 Prozent. Der erst 30-Jährige hat zum Rentenbeginn 2040 einen Besteuerungsanteil von 100 Prozent.

Damit diese Form der Eigenvorsorge interessanter für die Verbraucher wird, hat der Gesetzgeber mit dem Jahressteu-

ergesetz 2007 rückwirkend zum 1. Januar 2006 die so genannte Günstigerprüfung modifiziert. Ursprünglich sollte diese zunächst von 2005 an bis zum Jahr 2019 verhindern, dass sich der Steuerpflichtige bei der Berücksichtigung der Sonderausgaben nicht schlechterstellt als vor dem Jahr 2005. Mit der Regelung von 2005 war es jedoch denkbar, dass Einzahlungen in die Basisversorgung teilweise oder gar nicht steuerlich relevant erfasst werden konnten (so genannter „Verpuffungseffekt“). Ab 2006 war es dann möglich, Beiträge nach dem bis 2004 geltenden alten Recht zu erfassen (Höchstbetragsberechnung ohne Basisversorgung) zusätzlich eines Erhöhungsbetrags aus der Einzahlung etwa in einen Rürup-Vertrag. Somit wurde die Abzugsfähigkeit der eingezahlten Beiträge im zuvor genannten Rahmen gewährleistet.

Für die Berater bietet sich hier eine große Chance, vor allem die selbstständige Klientel, aber auch viele Rentner und Pensionäre, die ihre vorhandene Steuerlast verringern wollen, auf die Möglichkeiten der Eigenvorsorge über die steuerliche Förderung hinzuweisen. Aber auch für alle anderen Steuerpflichtigen kann sich eine solche Basisversorgung durchaus rechnen, sofern ihnen entsprechende freie Gelder zur Verfügung stehen. Die Basisabsicherung bietet dem Vertriebler also eine Vielzahl von Zielgruppen, die er mit guten Argumenten ansprechen kann. Das gilt vor allem für Steuerpflichtige, die nur im Rahmen von Schicht eins vorsorgen können, weil ihnen Schicht zwei nach dem Alterseinkünftegesetz nicht zur Vorsorge offensteht.

Denn es macht in der Tat einen großen steuerlichen Unterschied, ob der Bürger im Rahmen dieser Vorsorge mit einem Einsatz von bis zu 20.000 Euro Sonderausgaben in Höhe von 13.600 Euro wirksam erfassen kann oder im Rahmen der anderen Altersvorsorgemöglichkeiten mit geringeren Beträgen kalkulieren muss.

Die Förderung der betrieblichen Altersversorgung erfolgt zum Beispiel über die Steuerfreistellung bis zu 4.392 Euro (auf die Sozialversicherungsfreiheit in Hö-

he von bis zu 2.592 Euro soll hier nicht weiter eingegangen werden), und bei der Riester-Rente können bis zu 2.100 Euro zusätzlich neben den anderen Sonderausgaben erfasst werden.

Beratung als Event gestalten

Die Chance, die die Basisrente aus steuerlicher Sicht für den Vertrieb bietet, sollte der Vermittler daher sinnvoll nutzen. Denn viele Verbraucher haben gerade in puncto Rürup-Rente einen hohe Informations- und Beratungsbedarf. Es bietet sich daher die Möglichkeit, das Angebot dem potenziellen Kunden einfach und übersichtlich darzustellen. Die Klientel lässt sich beispielsweise über einen „Sonntagsworkshop“ oder ein „Steuerfrühstück am Sonntag“ erreichen. Vor allem an diesem Tag haben auch Selbstständige Zeit, sich über das Angebot zu informieren. Ohne den Verkauf von Verträgen in den Vordergrund zu rücken, werden die Zuhörer so für die entsprechenden Produkte sensibilisiert.

Gut einbauen lassen sich dann auch Informationen zu Zusatzprodukten, etwa im Bereich der Berufsunfähigkeit und/oder der Hinterbliebenenversorgung. Wichtig: Berater sollten hierbei darauf achten, dass mehr als 50 Prozent der gezahlten Beiträge auf die eigene Altersvorsorge entfallen müssen. Ob dies sinnvoll ist, muss der Vermittler im persönlichen Gespräch mit seinem Kunden herausfinden. Besonders wichtig ist zu erwähnen, dass es für alle gesetzlich Rentenversicherten, die ab dem 1. Januar 1961 geboren sind, keine Berufsunfähigkeitsrenten gibt. Sie müssen sich mit einer Teilrente begnügen. Insbesondere junge Menschen brauchen deshalb eine umfassende Beratung. Als mögliche Alternativen bieten sich beispielsweise auch ein Abschluss einer separaten Berufsunfähigkeitsversicherung sowie die Absicherung der Familie über eine günstige Risikolebensversicherung an. Nur so kommen alle Einzahlungen auf die eigene Altersvorsorge einer später auszuzahlenden höheren Rente wirklich zugute. ■