



## Rürup-Renten: Chancen im Vorsorgemarkt 2007 unter steuerlichen Aspekten

Von **Jürgen Maifarth**,

Steuerberater und Referent zu aktuellen steuerlichen Fragestellungen bei  
Unternehmen der Finanz- und Versicherungswirtschaft

Während die Riester-Rente seit 2006 einen regelrechten Aufschwung erlebt, entsteht der Eindruck, dass die Rürup-Renten (Basisrenten) im Beratungsbereich vernachlässigend behandelt wurden. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) informiert, dass 2006 zirka 166.000 Rürupverträge abgeschlossen wurden, zirka 9% mehr als 2005, davon knapp zwei Drittel im letzten Quartal 2006. Der durchschnittliche Jahresbeitrag pro abgeschlossener Basisrentenversicherung betrug zirka 2.100 € und war somit dreimal so hoch wie bei privaten Rentenversicherungen. Bei insgesamt 320.000 abgeschlossenen Verträgen ist ein wesentliches Potenzial vorhanden. Hier ist die Branche der Finanzberater gefragt.

Aufgrund des am 1. Januar 2005 in Kraft getretenen Alterseinkünftegesetzes haben sich die steuerlichen Möglichkeiten zur Altersvorsorge in der Erwerbsphase bekanntlich verbessert. Der Höchstbetrag der begünstigten Altersvorsorgeaufwendungen für die Basisversorgung in Höhe von 20.000 € (bei Zusammenveranlagung 40.000 €) eröffnet Möglichkeiten, die vor 2005 nicht gegeben waren. Abzugsfähig sind seit 2005 60% der Höchstbeträge mit Steigerungssätzen von 2%, bis im Jahr 2025 der gesamtabzugsfähige Höchstbetrag mit 100% erreicht ist. In 2007 sind 64% von 20.000/40.000 € abzugsfähig (= 12.800/25.600 €).

### Beispiel für einen ledigen Steuerpflichtigen 2007:

Prämisse: Steuersatz einschließlich Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag 48,09%

Einzahlung in einen Rürup-Rentenvertrag 20.000 €

Abzugsfähig 12.800 €

Steuerersparnis (= 30,78% von 20.000 € oder 48,09% von 12.800 €) 6.156 €

(Bei Zusammenveranlagung Steuerersparnis bis zu 12.312 € möglich)

Das Alterseinkünftegesetz hält nicht, was der Gesetzgeber sich davon versprochen hat. Beabsichtigt war die Entlastung der jüngeren Generation. Begünstigt wird jedoch mit der Rürup-Rente die ältere, gutsituierte Generation. Wie einem Artikel in „Der Betrieb“ vom 17. Juni 2005 zu entnehmen war, ergeben sich Nachsteuerrenditen bis 14,60%, wohlgerneht bei der wohlhabenden Klientel. So konnte zum Beispiel ein 60-Jähriger mit Soforteinzahlung in 2005 und sofort beginnender Rente mit einer Rendite von 9,02% rechnen. Hingegen erzielte der in 2005 erst 30-Jährige mit einer Einzahlung in 2005 und der Rentenauszahlung ab 2040 lediglich eine Rendite von 3,18%.

Rürup-Renten sollen den Anreiz zur Eigenvorsorge für das Alter bieten. Aus diesem Grund hat der Gesetzgeber im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2007 nachgebessert. Rückwirkend auf den 1. Januar 2006 wurde die Günstigerprüfung modifiziert (aber auch in höchstem Maß verkompliziert), um Beiträge besser abziehbar gestalten zu können. Durch die bis zum 31. Dezember 2005 geltende Günstigerprüfung sollten bis zum Jahr 2019 steuerliche Schlechterstellungen vermieden werden. Diese bis zu dem Zeitpunkt 2005 geltende Regelung führte in bestimmten Fallkonstellationen dazu, dass zusätzliche Beiträge zur Altersversorgung zu keiner Erhöhung der berücksichtigenden Sonderausgaben führen konnten. Um dies zu verhindern, wurde das Einkommensteuergesetz dahingehend geändert, dass die bestehende Günstigerprüfung um eine zusätzliche Günstigerprüfung erweitert wurde, das heißt der Abzugsbetrag nach altem Recht bis 2004 wurde um einen Erhöhungsbetrag ergänzt. Die Prüfung läuft nunmehr in folgenden drei Schritten ab:

1. Berechnung des Sonderausgabenabzugs nach dem Recht ab 2005
2. Berechnung des Sonderausgabenabzugs nach dem bis 2004 geltenden Recht (Höchstbetragsberechnung ohne Beiträge zur Rüruprentenversicherung) zuzüglich eines Erhöhungsbetrages aus der neu abgeschlossenen Rüruprentenversicherung

### 3. Berechnung des Sonderausgabenabzugs nach bis 2004 geltendem Recht (Höchstbetragsberechnung einschließlich Rüruprentenversicherung)

Obwohl die Gesetzesänderung von Fachleuten kaum noch verstanden wird, bietet gerade diese Günstigerprüfung von der Günstigerprüfung den Beratern aus dem Vertrieb, insbesondere für die selbstständige Kundenklientel, auf weitere Möglichkeiten der Eigenvorsorge über den Weg der steuerlichen Förderung hinzuweisen.

Mit der Neuregelung wurde auch der Kreis der Produkthanbieter für diese Art der Eigenvorsorge erweitert. Es können nun auch Banken, Fondsgesellschaften und bestimmte betriebliche Versorgungseinrichtungen (wie Pensionskassen und Pensionsfonds) entsprechende Produkte anbieten. Man darf der Hoffnung Ausdruck geben, dass den Steuerpflichtigen oder Interessierten neben der besseren steuerlichen Förderung auch eine Steigerung der Rentabilität winkt.

### Steuern – Anknüpfungspunkt für die Beratung

Die Steuerpflichtigen sind verunsichert. Der Gesetzgeber gibt den Beratern mit der geschaffenen Basis- oder auch Rürup-Rente ein Instrumentarium von steuerlichen Möglichkeiten an die Hand; es gilt diese Möglichkeiten zur optimalen Kundenberatung zu nutzen. Insbesondere die gutsituierte Schicht von älteren Personen, die noch Steuern zahlen, sind für jeden guten Rat dankbar, um die Steuerzahlungen zu minimieren.

Zielgruppen und Institutionen, für die eine solche Beratung in der Tat Geld wert sein kann – um Steuern zu sparen oder bei abgebrochenen Erwerbsbiografien, zum Beispiel nach Kündigungen mit Abfindungszahlungen –, gibt es genügend. Für alle Zielgruppen, ob es sich um Ärzte, Apotheker, Mitarbeiter im öffentlichen Dienst (insbesondere auch Beamte), rentennahe Jahrgänge, Rentner und Pensionäre, Handwerksmeister und Freiberufler handelt, ist Beratungsbedarf gegeben. Somit ist auch eine lukrative Neukundengewinnung über den Zugangsweg Rürup-Renten möglich.

Der Berater, der seit Jahren und in manchen Fällen seit Jahrzehnten seine Kunden betreut, hat umfassende Kenntnisse über die persönlichen und finanziellen Verhältnisse seines Kunden. Das heißt, der Berater hat ein Heimspiel. Hier ist es möglich, über ein Spezialprodukt auch im familiären Umfeld des Kunden Umsätze zu generieren (hin bis zu den Enkelkindern) oder auch die Chance zu nutzen, über das Empfehlungsmarketing neue Kunden zu erschließen (Tennisclub, Golfclub...).

### Fazit

Die Finanzberatungsbranche hat heute bessere Möglichkeiten denn je, weil der Gesetzgeber die Bürger mit neuen Gesetzen nicht mehr verständlich erreicht. Die Unsicherheit ist riesengroß. Es eröffnet sich die große Chance, neben Empfehlungskunden, Netzwerkaufbau und anderen Formen der Neukundengewinnung, mit Aufklärungsarbeit über Vortragsveranstaltungen Neukunden zu erreichen. Wichtig ist hier, das richtige Thema zum richtigen Zeitpunkt auszuwählen. So bieten sich aktuell die Themen Alterseinkünftegesetz, Rürup- oder Riester-Renten, Erben und Schenken, steuerliche Veränderungen an. Mailings, Internetpräsenz und Kaltakquise haben keinesfalls den Stellenwert der vorgenannten Kanäle zur Neukundengewinnung.

Hier ist ein Ansatz für eine erfolgreiche Kooperation zwischen dem Finanz- und dem Steuerberater gegeben.

Weitere Informationen unter [www.maifarh.de](http://www.maifarh.de).



### Vorsorge für Selbständige. Mit Steuervorteil.

GENERATION basic, die fondsbasierte „Rürup-Rente“ der Canada Life, bietet Selbständigen die Möglichkeit der staatlich geförderten Altersvorsorge.

#### GENERATION basic bietet:

- Steuerliche Abzugsfähigkeit der Beiträge
- Attraktive Renditechancen durch Anlage der Beiträge in den UWP-Fonds der Canada Life
- Zusatzoptionen wie z. B. Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit

#### Nutzen Sie die Verkaufschancen.

Mehr Informationen auf [www.canadalife.de/basisrente](http://www.canadalife.de/basisrente)



**Canada Life**™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.