

Rentenlücke vermeiden

Eigenvorsorge stärken

JÜRGEN MAIFARTH

Presse, Funk, Fernsehen, Finanzberater und nicht zuletzt die Politiker weisen gebetsmühlenartig auf die Eigenvorsorge hin. In der Presse war kürzlich zu lesen: „Heutzutage müssen schon die Berufseinsteiger an die Rentenlücke denken.“ Die Informationen sind teilweise angekommen.

Bis Mitte August 2007 wurden ca. 9,1 Mio. Riesterverträge abgeschlossen, bis zum Jahresende wurden ca. 630 000 Rürup-Verträge abgeschlossen. Es entsteht der Eindruck, dass die Rürup-Renten (Basisrenten = 1. Schicht) im Beratungsbereich vernachlässigend behandelt wurden. Dies ergibt sich an der geringen Anzahl der bisher abgeschlossenen Verträge im Vergleich zu den abgeschlossenen Riesterverträgen. Der durchschnittliche Jahresbeitrag pro abgeschlossener Basisrentenversicherung betrug 2006 ca. 2100 € und war somit dreimal höher als bei anderen privat abgeschlossenen Rentenversicherungen.

Aufgrund des am 1. 1. 2005 in Kraft getretenen Alterseinkünftegesetzes haben sich die steuerlichen Möglichkeiten, private Altersvorsorge in der Erwerbsphase zu betreiben, immens verbessert. Der Höchstbetrag der begünstigten Altersvorsorgeaufwendungen für die Basisvorsorge in Höhe von 20 000 € (bei Zusammenveranlagung 40 000 €) eröffnet Möglichkeiten, die vor 2005 nicht gegeben waren. Abzugsfähig sind ab 2005 60 Prozent der Höchstbeträge mit Steigerungssätzen von zwei Prozent bis im Jahr 2025 der gesamtabzugsfähige Höchstbetrag mit 100 Prozent erreicht ist. 2007 waren 64 Prozent von 20 000/40 000 € = 12 800/25 600 € steuerlich berücksichtigungsfähig.

Ein einfaches Beispiel soll dies unter folgenden Prämissen für das Jahr 2007 verdeutlichen:

Steuersatz einschließlich Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag: ca. 48,09 Pro-

zent. Einzahlung in einen Rüruprentenvertrag: 40 000 €. Abzugsfähig bei Ehegatten: 25 600 €. Steuerersparnis: (= 30,78 Prozent von 40 000 € oder 48,09 Prozent von 25 600 €) 12 312 €. Bei einer Einzelveranlagung könnte sich eine Steuerersparnis von bis zu 6156 € ergeben.

Das Alterseinkünftegesetz hält nicht, was der Gesetzgeber sich davon versprochen hat. Beabsichtigt war die Entlastung der jüngeren Generation. Begünstigt wird jedoch mit der Basisrente die ältere, gut-situierte Generation. Wie einem Artikel in „Der Betrieb“ vom 17. 6. 2005 zu entnehmen war, ergeben sich Nachsteuerrenditen bis 14,60 Prozent, wohl gemerkt bei der wohlhabenden Klientel.

Nachbesserungen

Basisrenten 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. 1. 2006 wurde die Günstigerprüfung modifiziert; aber auch in höchstem Maße verkompliziert. Um eine Schlechterstellung nach dem bis zum 31. 12. 2005 geltenden Recht zu verhindern, läuft die Prüfung 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 Basisvorsorge
3. Berechnung des Sonderausgabenabzugs nach bis 2004 geltendem Recht (Höchstbetragsberechnung einschließlich Basisvorsorge)

Obwohl die Gesetzesänderung von Fachleuten kaum noch verstanden wird, bietet gerade diese Günstigerprüfung von der Günstigerprüfung den Beraterinnen und Beratern, insbesondere die selbstständigen Kundenklientel auf weitere Möglich-

keiten der Eigenvorsorge über den Weg der steuerlichen Förderung hinzuweisen. Mit der Neuregelung wurde auch der Produktanbieterkreis erweitert um Banken, Fondsgesellschaften, Pensionskassen und Pensionsfonds.

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

Aufklärung durch Beratung

In Vorträgen kann man allein zwanzig Zielgruppen aufzeigen, für die eine solche Beratung in der Tat geldwert sein kann, einmal um Steuern zu sparen oder zu minimieren oder auch bei abgebrochenen Erwerbsbiografien z. B. nach Kündigungen mit Abfindungszahlungen, die sich daraus ergebenden verminderten Renten aus der gesetzlichen Rentenversicherung mit einer gewünschten kapitalgedeckten Altersversorgung wieder aufzufüllen.

Für alle Zielgruppen, ob es sich u. a. um Freiberufler (Rechtsanwälte, Ärzte, Zahnärzte usw.), Apotheker, Handwerksmeister, Mitarbeiter im öffentlichen Dienst (insbesondere auch Beamte), rentennahe Jahrgänge, gutsituierte Altkunden und Begünstigte mit Ablaufleistungen (Lebensversicherungen, Direktversicherungen) handelt, es ist ganz einfach Beratungsbedarf gegeben.

Gerade hier besteht im Rahmen von Privatkundenveranstaltungen die Möglichkeit, mit einer umfassenden Beratung im Bestands- oder Neukundenbereich, das Ergebnis signifikant zu verbessern und Potenziale zu erschließen.