

Warum sich Riester für Verbraucher und Vermittler lohnt

Starke Argumente für ein unterschätztes Produkt

Das Image der Riester-Produkte ist angeschlagen. In den Medien wird Riester eher kritisch betrachtet. Für Verbraucher und Vermittler wird es durch eher pauschal formulierte negative Bewertungen und widersprüchliche Diskussionen schwer, eine Entscheidung zu treffen. Insbesondere dann, wenn den kritischen Ablehnungen keine verträgliche Alternative gegenübergestellt wird. Hier sind die Vermittler als Berater gefragt. Eine aktuelle Studie und eine umfangreiche Recherche zu den Medienberichten über Riester im letzten Jahr helfen uns, den Umgang mit Riester-Produkten und ihre Vorteile genauer zu beleuchten.

Sprechen wir Verbraucher und Vermittler auf Riester an, so erhalten wir häufig die Antwort, dass sich Riester-Produkte für die Altersvorsorge nicht eignen. Konkrete Argumente erfolgen auch bei Nachfrage leider nicht. Stattdessen werden Klischees wiederholt: Rendite stimmt nicht, Zulage bringt nichts, Kosten sind zu hoch, in der Bearbeitung zu aufwendig. Hier zeigt sich das Dilemma einer kontroversen Diskussion, die diejenigen, die sich mit den Riester-geförderten Produkten auseinandersetzen müssen und für die sie gedacht sind, ratlos im Regen stehen lässt.

Studie macht Mut: Klischees mit konkreten Chancen entgegnet

Verbraucher sind unterschiedlich, sie befinden sich in wechselnden Lebenssituationen, kein Haushalt gleicht dem anderen haargenau. Das heißt, bevor die Entscheidung für oder gegen Riester getroffen wird, ist zunächst zu klären, in welcher Situation sich der Verbraucher befindet. Erst dann lässt sich sagen, welches Riester-Produkt das passende ist. Angeboten werden z. B. Rentenversicherung, Banksparrplan, Bausparvertrag, Fondspolizen und Darlehen. Zum Teil haben diese Produkte in den letzten Jahren gute Renditen erzielt. Von vornherein zu sagen, Riester passt nicht, wäre bei dieser Auswahl fahrlässig.

Eine aktuelle Studie weist zum Beispiel nach, dass kindererziehende Personen und einkommensschwächere Personen besonders von der Riester-Förderung profitieren. Auch die häufig zu hohen Kosten bei den Riester-Produkten im Vergleich zu ungeforderten Produkten werden in dieser Studie entkräftet. Mehr über die Studie erfahren Sie im Artikel „Studie belegt: Riester rechnet sich“ in der nächsten Ausgabe.

Lebenssituation in den Mittelpunkt stellen

Für das Verkaufs- und Beratungsgespräch ist es wichtig, zunächst das Ziel oder die Einsatzmöglichkeit, die mit der Altersvorsorge verbunden ist, zu klären und dann eine geeignete Altersvorsorge-Strategie zu entwickeln, die sich so weit wie möglich auch den wechselnden Lebenssituationen anpasst. Hieran lässt sich der Vorsorge-Charakter des Riester-Produktes besonders deutlich darstellen. Im Beratungsgespräch sollte vermittelt werden, dass es sich bei Riester in erster Linie um ein Altersvorsorgeprodukt handelt, bei dem der Vorsorgegedanke nicht in erste Linie auf eine besonders hohe (und mit Risiken verknüpfte) Rendite abzielt, sondern die lebenslange Altersversorgung inklusive Vererbbarkeit der erwirtschafteten Kapitalien im Mittelpunkt steht. Sowohl das unverbrauchte Kapital (noch nicht gezahlte Altersvorsorgeleistungen) als auch das mit WohnRiester geförderte Haus stehen der nächsten Generation zur Verfügung. Eventuell ist die Förderung anteilig zu kürzen.

Zulagen richtig beantragen

Untersuchen zeigen, dass gerade der größte Vorteil des Riester-Produktes, nämlich die Zulage, viel zu wenig genutzt wird. Nur circa 60 Prozent der Riester-Kunden erhielten 2012 die volle Zulage. Das bedeutet im Umkehrschluss, 40 Prozent der Zulageempfänger mussten Kürzungen aufgrund unvollständiger oder fehlerhafter Angaben und zu geringer Beiträge hinnehmen. Die Ursachen für Zulagekürzungen sind vielschichtig: Häufig werden die Zulageanträge erst gar nicht gestellt oder der Mindesteigenbeitrag wird nicht erreicht. Aber auch fehlerhafte Angaben im Zulageantrag oder der Umstand, dass sich mehrere Verträge die Zulage teilen müssen, führen zu Zulagenkürzungen.

Beratungsgespräche wichtiger denn je

An dieser Stelle ist die aktive und individuelle Beratung durch den Vermittler gefragt. Im Mittelpunkt des qualifizierten Beratungsgesprächs stehen nach Erhalt des sogenannten Jahrespakets oder der Förderunterlagen der Zulagenantrag und Kinderbogen, das Datenblatt zur Mitteilung von Änderungen im Rahmen der Dauervollmacht sowie die Bescheinigung § 92 EStG und § 7 AltZertG.

Mithilfe eines zielgerichteten Fragebogens lässt sich im jährlichen Beratungsgespräch die Lebenssituation auf Veränderungen abklopfen, so wird an alles Wesentliche gedacht. Wichtige Voraussetzung für die Zulagenförderung ist die jährliche Überprüfung und Anpassung ausschlaggebender Daten. Dabei sind folgende Ereignisse von Bedeutung: Hat es eine Änderung der Wohnverhältnisse gegeben? Haben sich die Familien- oder Einkommensverhältnisse verändert? Umzug in ein Eigen- oder Pflegeheim, Heirat, Geburt oder Scheidung beeinflussen die Zulage ebenso wie Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Tod.

Kundenbindung und Cross-Selling durch Förderberatung

Dadurch, dass der Vermittler aktiv daran beteiligt ist, die volle Riester-Förderung für seinen Kunden zu sichern, entwickelt sich ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Vermittler. Die in der Förderberatung aufgetretenen geänderten Lebenssituationen bedeuten für den Verbraucher eine neue (erweiterte oder reduzierte) Absicherungs- oder Bedarfssituation. Ansätze ergeben sich zum Beispiel, wenn die Kinderzulage entfällt oder der Ehepartner vom unmittelbar zum mittelbar Zulageberechtigten wird.

Digitalisierung und Normen erleichtern Zulagenprozess für Vermittler

Der bisher papiergebundene Zulageantragsprozess wird sich zukünftig durch schlanke digitale Prozesse und neue Normen vollständig wandeln. Aufseiten der Vermittler und Anbieter können so enorme Kostenpotenziale gehoben werden. Ermöglicht wurde diese Entwicklung durch ein Projekt des BiPRO e.V., einer neutralen Organisation der Finanzdienstleistungsbranche, das 2011 unter dem Titel „MgAV – Marktprozesse der geförderten Altersvorsorge“ gestartet wurde. An diesem Projekt waren 35 Teilnehmer aus 23 Unternehmen (u. a. Versicherer, Softwareentwickler, Fachberater) beteiligt. Ziel war es, Geschäftsprozesse bei Riester zu optimieren und die aufwendigen Papierprozesse durch BiPRO-Schnittstellen zu ergänzen und schneller und umfassender über die Zulagegewährung zu informieren.

Die geänderten und neuen Normen sind bereits in die aktuellen BiPRO-Releases eingeflossen, sodass die BiPRO-Mitglieder mit der Implementierung beginnen können. Werden diese Normen von IT-Unternehmen, die Beratungs-, Angebots- und Verwaltungssysteme für Vermittler herstellen, gemeinsam mit Anbietern von Riester-Produkten umgesetzt, können sehr schnell enorme Vorteile für den Vermittler und den Anbieter entstehen, zum Beispiel durch erweiterte Geschäftsvorfälle.

Erweiterung der Geschäftsvorfälle

Damit die Vermittler schneller erfahren, dass es zu einer Zulagekürzung oder auch zu einer kompletten Streichung der Zulage gekommen ist, wurden die Geschäftsvorfälle erweitert. Es werden im Einzelnen die Geschäftsvorfälle „Riester-Zulagenkorrektur“, „Riester-Jahresabrechnung/Infopflichten“, „Riester-Zulagenantrag fehlt/fehlerhaft“ und „Sonstiges“ übermittelt. So können zusätzlich sehr qualifizierte Hinweise gegeben werden, wie z.B. „Es wurde keine Zulage gewährt, da die Antragsfrist verstrichen ist“.

Vermittler sollten jetzt ihren Verwaltungssystem- bzw. Beratungssoftwarehersteller ansprechen, wann die neuen Normen im Rahmen der Marktprozesse geförderte Altersvorsorge unterstützt werden. Fragen Sie bei Ihren Riester-Produktanbietern nach, wann diese Themen umgesetzt werden.



Martin Gattung
Gründer und Geschäftsführer
Aeiforia GmbH und
Aeiforia Trainings GmbH

Fazit

Die Argumente für Riester können sich sehen lassen. Die Kosten liegen im Vergleich zu ungeforderten Produkten im Rahmen. Verbraucher, die besonders von Riester profitieren, lassen sich klar ausmachen. Das Produkt und die Förderung lassen sich individuell an die Lebenssituation anpassen (zum Beispiel durch Anbieterwechsel und Wohnbauentnahme). Die qualifizierte Beratung durch den Vermittler ist nach wie vor wichtig. Durch die jährlichen Gespräche zur Förderberatung können unvollständige und fehlerhafte Angaben vermieden und Zulagen gesichert werden. Gleichzeitig können Anpassungen aufgrund des geänderten Vorsorgebedarfs erkannt und vorgenommen werden (Cross-Selling). Zukünftige digitale und schlanke Prozesse bieten dem Vermittler Transparenz über die aktuellen Zulagedaten. So ist zum Beispiel eine Erfassung der aktuellen persönlichen Situation des Versicherungsnehmers möglich, mit der dann die Förderanträge von zukünftigen Beitragsjahren bereits vorbefüllt werden können. Damit werden nicht nur vergangene Zulagenbeantragungen bearbeitet, sondern auch bereits zukünftige Anträge richtig gestellt. Machen Sie Riester zu Ihrem Gesprächseinstieg bei allen Kundengesprächen. Bauen Sie Vorurteile ab und Vertrauen auf. ■