

bankassurance + allfinanz

Wohn-Riester: Herausforderung für die Beratung

Nachdem die BaFin Anfang November die ersten 27 förderfähigen Bauspar-Tarife genehmigt hat, starten die Anbieter mit dem „Wohn-Riester“ durch. Dabei ist die Palette der angebotenen Produkte außerordentlich breit. Neben dem Wohn-Riester-Bausparvertrag, den die Bausparkassen vor allem damit bewerben, dass das Sparziel durch die staatlichen Zulagen schneller erreicht wird, gibt es

- das Riester-Darlehen, bei dem die staatlichen Zulagen komplett in die Tilgung fließen, so die Eigenleistung reduzieren und dadurch die Liquidität in der Tilgungsphase erhöhen,
- die Möglichkeit, die eigene Immobilie mit dem abgesparten Altersvorsorgekapital zu entschulden
- oder auch Riester-Renten mit der Option auf einen späteren Baukredit zu Sonderkonditionen, wie sie die Allianz als erster Anbieter offeriert.

Eigenheim als Altersvorsorge im Aufwind

Das Umfeld für die neuen Angebote ist sicher nicht schlecht. Generell haben die Deutschen einer im Oktober veröffentlichten Postbank-Studie zufolge zwar ihre monatlichen Ausgaben für die Altersvorsorge auf den niedrigsten Wert seit 2005 zurückgefahren. Mit monatlich 188 Euro beträgt das Minus gegenüber dem Vorjahr sieben Prozent. Und 52 der Menschen planen auch keinen weiteren Ausbau ihrer privaten Altersvorsorge. Das Interesse am Erwerb eines Eigenheims und an Bausparverträgen hat sich jedoch zulasten anderer Vorsorgeformen erhöht. 65 Prozent der

Befragten (im Vorjahr 58 Prozent) halten das Eigenheim für die ideale Form der Alterssicherung.

Nachgelagerte Besteuerung als Wettbewerbsnachteil

Inwieweit das „Wohn-Riestern“ von diesem Trend zum Eigenheim profitieren kann, ist dennoch fraglich, wie eine Studie der Investors Marketing AG, Frankfurt, belegt. Zum einen fehlt es dieser Form der Altersvorsorge noch an Bekanntheit. Dem können und werden die Anbieter vermutlich mit entsprechenden Kampagnen und Vertriebsbemühungen begegnen.

Schwerer aber wiegt vermutlich das geringe Interesse. Insgesamt waren 4,3 Prozent der 1 400 Befragten der Meinung, dass ein Riester-Bausparvertrag für sie interessant sein könnte. Auch wenn die Landesbausparkassen vorrechnen, dass sich Wohn-Riester (die steuerliche Absetzbarkeit mit eingerechnet) betragsmäßig für viele Kunden mit der alten Eigenheimzulage messen kann, fehlt dem Konzept also deren Popularität.

Grundübel sind hier vermutlich die komplizierten Förderbedingungen (wie zum Beispiel die langjährige Bindung an die Selbstnutzung) und die nachgelagerte Besteuerung, die in den Vertriebskonzepten der Bausparkassen und Baufinanzierer bislang bestenfalls sehr zurückhaltend thematisiert wird. Insbesondere sie dürfte sich als Wettbewerbsnachteil im Vergleich mit den anderen Riester-Varianten erweisen. Denn während beim Bank- oder Fondssparplan oder der Rente im Alter lediglich Auszahlungen besteuert werden, entsteht durch den Wohn-Riester in der

Rentenphase zusätzliches Einkommen nur indirekt durch die Entlastung bei den Wohnkosten. Sichtbar aber wird das verfügbare Alterseinkommen durch die steuerliche Belastung des fiktiven Wohnförderkontos geschmälert. Dass der BVI im Vorfeld der Einführung von einem „Ausbluten der privaten Altersvorsorge“ sprach, war insofern zwar sicher interessengesteuert (schließlich nimmt dadurch die Zahl der Wettbewerber um den Riester-Kuchen zu), ist aber doch nicht ganz von der Hand zu weisen.

Chancen in der Beratung

Immerhin weist die Studie Chancen auf, die sich vor allem durch gute Beratung nutzen lassen. Denn die Einschätzungen von Verbrauchern, die sich auf eigene Faust sehr gut informiert haben, und solchen, die durch ihre Banken ebenfalls sehr gut informiert wurden, unterscheiden sich signifikant. So wollen von denen, die sich selbst informiert haben, 72 Prozent das Wohn-Riestern nicht nutzen, 15 Prozent überlegen noch und lediglich zwölf Prozent planen einen entsprechenden Abschluss. Bei den von ihrer Bank Informierten liegt dagegen die Ablehnungsquote „nur“ bei 54 Prozent, 24 Prozent erwägen einen Abschluss und bei 21 Prozent ist eine Abschlussbereitschaft zu erkennen.

Mit der Publikation von Absatzzielen tun sich die Anbieter deshalb schwer. Immerhin: Schwäbisch Hall erwartet den Abschluss von jährlich mindestens 50 000 Wohn-Riester-Verträgen. Und die Allianz veröffentlicht erste Absatzerfolge: Die Riester-Rente mit Darlehensoption wurde Mitte August bis Ende Oktober 28 000 mal verkauft.