

Die Basis-Rente im Vertrieb

Von Dragica Csader



Bildquelle: 337195_R_by_Rike_pixello.de

In den Augen der Autorin Dragica Csader wird das Produkt Basis-Rente – im Gegensatz zur Riester-Rente – im Vertrieb bei Banken und Sparkassen geradezu verkannt. Dabei seien gerade die steuerlichen Vorteile bei Besser-, aber auch bei Durchschnittsverdienern enorm. Auch wenn diese freilich von gewissen Rahmenbedingungen abhängen und der Kunde zudem in der Auszahlungsphase nicht zwischen der Kapitalzahlung und der Rentenvariante wählen kann. Für Selbstständige und Freiberufler ist die Basis-Rente die einzige staatlich geförderte private Altersvorsorge. Red.

Altersvorsorgeberater wissen es längst: Einen Ruhestand ohne finanzielle Sorgen wird es allein mit der gesetzlichen Rente nicht mehr geben. Deshalb fördert der Staat die zusätzliche private Altersvorsorge; seit Beginn des Jahres 2002 mit der Riester-Rente über staatliche Zulagen und Steuervorteile. Mit dem Altersein-künftigesetz 2005 wurde dann mit der steuerlichen Begünstigung der Altersvorsorgeaufwendungen die Basisrente eingeführt.

Bei vielen Bankberatern ist dieses Produkt aber nach wie vor ein verkanntes Kind: Während die Riester-Rente von Beratern und Kunden gleichermaßen akzeptiert wird und im Jahr 2010 rund 10,3

Millionen Verträge bestanden, existierten laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft in Deutschland nur rund 1,3 Millionen Basisrenten-Verträge. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat für diese jedoch ein Potenzial von etwa zehn Millionen Verträgen errechnet.

Die Erfahrung der Versicherungskammer Bayern zeigt, dass Bankberater gegenüber der Basisrente noch immer starke Vorbehalte haben. Dies liegt zum einen an der Unsicherheit in Bezug auf Steuerfragen, aber auch an unklaren Zielgruppen und vermeintlichen Restriktionen.

Steuervorteil ausspielen

Die Steuerersparnis ist der große Vorteil der Basisrente. Oft sehen die Berater gerade hier die größte Hemmschwelle, da sie keine Steuerexperten sind. Doch in der Beratung lässt sich der Steuervorteil anhand eines einfachen Beispiels demonstrieren: Beahlt der Kunde 10 000 Euro

an Beiträgen im Jahr in eine Basisrente ein, so kann er im Jahr 2011 davon 72 Prozent steuerlich absetzen. Das bedeutet, sein steuerpflichtiges Einkommen senkt sich um 7 200 Euro. Ausgehend von einem Steuersatz von 30 Prozent beträgt die Steuerersparnis für den Kunden 2 160 Euro. Der Kunde kauft also für 10 000 Euro eine Leistung ein, bezahlt aber nur 7 840 Euro dafür!

Doch für wen eignet sich die Basisrente? Mit dieser Frage sehen sich viele Berater konfrontiert. Viele denken, sie ist nur für Spitzenverdiener interessant. Die Basisrente lohnt sich durch die steuerliche Förderung aber ebenso für Durchschnittsverdiener. Deshalb gehört sie grundsätzlich in die Standard-Produktpalette für jede Vorsorgeberatung.

Betrachtet man beispielsweise einen 40-jährigen ledigen Arbeitnehmer mit einem Brutto-Jahresgehalt von 30 000 Euro, der jeden Monat 100 Euro in eine Basisrente einzahlt: Der Staat übernimmt durch die Steuerentlastung im Durchschnitt jedes Jahr 356 Euro, bis zum Beginn der Rente mit 67 Jahren. Das macht eine gesamte Steuerersparnis von knapp 10 000 Euro und damit 30 Prozent der Beiträge aus (siehe Abbildung).

Bei Angestellten mit höherem Einkommen ist der Anspruch auf die gesetzliche Rente durch die Beitragsbemessungsgrenze limitiert. Die daraus entstehende Ver-

Zur Autorin

Dragica Csader ist Hauptabteilungsleiterin für Produkte Leben und Prokuristin bei der Versicherungskammer Bayern, Versicherungsanstalt des öffentlichen Rechts, München.

sorgungslücke lässt sich mit einer Basisrente schließen. Und sie profitieren zusätzlich von einer großzügig bemessenen Förderung. Beispiel: Ein lediger 40-jähriger Arbeitnehmer mit einem Brutto-Monatsgehalt von 6 000 Euro schließt eine Basisrente mit einem Beitrag von monatlich 500 Euro ab. Bis zum Rentenbeginn mit 67 Jahren zahlt er 162 000 Euro ein und profitiert von einer Steuerersparnis über insgesamt 71 220 Euro. Anders ausgedrückt: 44 Prozent seiner Beiträge in die Basisrente fördert der Staat und kosten ihn keinen Cent!

Im persönlichen Gespräch kann abhängig vom Einkommen und dem Steuersatz des Kunden gezielt die Basisrente denjenigen angeboten werden, für die sie aufgrund möglicher Steuervorteile attraktiv ist. Wichtig dabei ist zu berücksichtigen, dass verheiratete Kunden bis zu 40 000 Euro jährlich in die Basisrente einzahlen können und von der gesetzlichen Vererbbarkeit der Rente an den Ehegatten profitieren.

Zielgruppe Selbstständige und Freiberufler

Nicht zu vergessen die Zielgruppe der Selbstständigen. Für sie ist die Basisrente besonders interessant. Denn sie haben keine Rentenansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Die Basisrente ist die einzige staatlich geförderte private Altersvorsorge. Die regelmäßige Bewertung des Kreditengagements anhand der Bilanzen bietet einen willkommenen Anlass um diese Kunden anzusprechen. Und auch für Freiberufler zahlt sich die Basisrente aus. Diese sind in der Regel über berufsständische Versorgungswerke abgesichert. Doch sollten Berater gerade diese Kunden darauf hinweisen, dass auch die Renten aus den Versorgungswerken sukzessive und ab dem Jahr 2040 in vollem Umfang steuerpflichtig sind und dadurch geschmälert werden.

Vor allem rentennahen Jahrgängen kommt mit der Basisrente ein doppelter

Spareffekt zugute. Sie profitieren von der Übergangsregelung, das heißt die Beiträge sind als Altersvorsorgeaufwendungen absetzbar, die Rente wird aber noch nicht in voller Höhe nachgelagert besteuert. Zudem ist der individuelle Steuersatz im Rentenalter bei den meisten Rentnern deutlich geringer als in der Erwerbsphase. Hier ist insbesondere die sofort beginnende Basisrente zu empfehlen.

Beispiel: Ein 60-Jähriger schließt im Jahr 2011 eine sofort beginnende Basisrente gegen Einmalbeitrag ab. Er kann 72 Prozent des Beitrags steuerlich absetzen, aber nur 62 Prozent der erhaltenen Leistungen sind steuerpflichtig.

Vorteile Flexibilität und Sicherheit hervorheben

Viele Berater zögern, ihren Kunden die Basisrente anzubieten, da diese als wenig flexibel gilt. Dies ist aber nicht der Fall. Denn die Basisrente passt sich an die individuelle Lebensplanung an. Der Versicherte kann die Beiträge monatlich, viertel-, halbjährlich, jährlich oder als Einmalbeitrag bis zu einem Höchstbetrag von 20 000 Euro für Ledige beziehungsweise 40 000 Euro für Verheiratete im Jahr einzahlen.

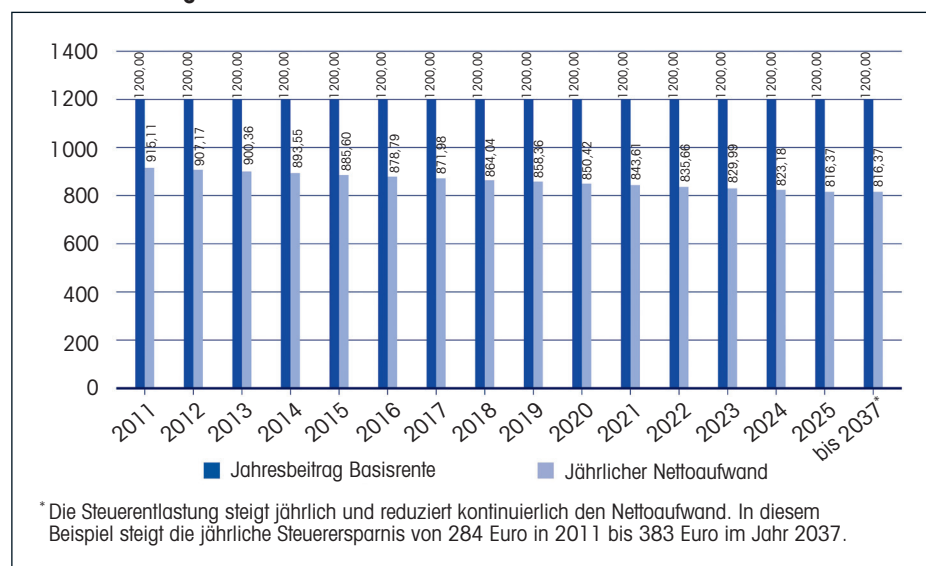
Abhängig vom Geschäftsverlauf können dann zum Beispiel Selbstständige oder freiberuflich tätige Kunden mit Sonderzahlungen ihre Steuerlast im Geschäftsjahr mindern und gleichzeitig die eigene Altersvorsorge ausbauen. Angestellte können zum Beispiel das Weihnachtsgeld als Sonderzahlung investieren.

In finanziell schwierigen Zeiten besteht die Möglichkeit, die Beiträge auszusetzen. Während der Beratung sollte auch das Thema Sicherheit angesprochen werden. Eingezahlte Beiträge in die Basisrente sind vor dem Zugriff von außen geschützt. Bei einer Insolvenz oder Hartz IV bleibt das angesparte Kapital in jedem Fall unangetastet. Auch wenn Vorsorgesparer beispielsweise für ein pflegebedürftiges Elternteil finanziell aufkommen, muss die eigene Altersvorsorge nicht angetastet werden.

Auch Einschränkungen ansprechen

In der Beratung sollten jedoch auch aktiv die gesetzlichen Einschränkungen der Basisrente angesprochen werden. Analog der gesetzlichen Rentenversicherung hängen die Steuervorteile von gewissen Rahmenbedingungen ab. Zum einen sehen die gesetzlichen Bestimmungen vor, dass

Steuertlastung bei der Basis-Rente eines Durchschnittsverdieners



die Basisrente frühestens mit dem 60. Lebensjahr ausbezahlt werden kann. Ab 2012 steigt diese Altersgrenze auf das 62. Lebensjahr. Da die Basisrente der Altersvorsorge dient, wird sie als lebenslange, monatliche Rente ausbezahlt. Es lohnt sich, den Kunden darauf hinzuweisen, wie wichtig ein geregeltes monatliches Einkommen im Alter ist. Eine einmalige Kapitalzahlung ist schnell aufgebraucht und deckt diese Kosten nicht über Jahre.

Zum anderen sieht das Gesetz eine eingeschränkte Vererbbarkeit der Basisrente vor. Im Todesfall des Versicherten erhalten Ehegatten und kindergeldberechtigte Kinder als Begünstigte eine Rente; eingetragene Lebenspartnerschaften sind nicht begünstigt. Mit einem zusätzlichen Baustein „BeitragsSchutz“, wie ihn die Versicherungskammer Bayern als gleichnamiges Produkt anbietet, kann jeder als Begünstigter für den Todesfall frei bestimmt werden. Dieser erhält dann die eingezahlten Beiträge als einmalige Kapitalzahlung.

Gesprächsanlässe definieren

Wann bieten sich Gelegenheiten um den Kunden anzusprechen? Grundsätzlich bei jeder Beratung zur Altersvorsorge. Konkrete Anlässe entstehen zusätzlich, wenn Sparverträge auslaufen für die steuerbegünstigte Anlage des Beitrags. Oder um vor Renteneintritt fällige Anlagen in eine lebenslange Rente umzuwandeln und gleichzeitig Steuern zu sparen. Auch Handwerker, die ihre Pflichtbeitragszeit von 18 Jahren erfüllt haben und sich von der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen, können den Beitrag mit der Basisrente profitabel für die Altersvorsorge einsetzen. Beim Bilanzgespräch mit Selbstständigen lässt sich mit Blick auf den Steuerbescheid die individuelle Steuersparnis durch eine Basisrente aufzeigen. Es lohnt sich, diese Vertriebschancen konsequent auszuschöpfen und sich den Vertriebs Erfolg zu sichern. ■■■■