

Mauerblümchen im Vertrieb

Zehn Jahre Eigenheimrente, 1,7 Millionen Verträge: Die Debatte um den richtigen Förderweg fürs Eigenheim geht auch nach der ersten Dekade von Wohn-Riester unvermindert weiter. Trotz steigender Vertragszahlen hat diese Riester-Variante in der Vorsorgeberatung von Maklern einen schweren Stand. Grund für den zurückhaltenden Vertrieb ist die bürokratische und komplexe Struktur. Einige Anbieter haben sich deshalb schon vom Wohn-Riester verabschiedet.

Lieber später als nie: Am 1. Januar 2008 ist das Eigenheimrentengesetz (EigRentG) in Kraft getreten – rückwirkend. Denn im Bundesgesetzblatt wurde das Gesetz am 31. Juli 2008 verkündet, nachdem es am 4. Juli 2008 die Zustimmung des Bundesrates erhielt. Damit hat die Politik das Sparen und die Tilgung für den Bau, Kauf und die Modernisierung der eigenen vier Wände in den Förderkatalog der privaten Altersvorsorge integriert. Knapp zehn Jahre nach Einführung der Riester-Förderung für Haus und Hof schwelt die Debatte um den richtigen Weg in der zusätzlichen privaten Altersvorsorge munter weiter. Ein Blick auf die vierteljährlich aktualisierte Statistik des Bundesministeriums zur privaten Altersvorsor-

Kompakt

- Zehn Jahre nach Einführung von Wohn-Riester zeigen Makler sich eher zurückhaltend.
- Namhafte Anbieter haben die Eigenheimrente aus ihrer Produktpalette genommen.
- Andere Anbieter sehen umso mehr Vertriebspotenzial, eine Chance für Makler.

ge zeigt indessen, dass die Wohn-Riester-Förderung nach wie vor gefragt ist. Der Bestand an Eigenheimrenten-Verträgen hat sich binnen acht Jahren auf etwa 1,7 Millionen erhöht. Im Jahre 2015 betrug der Zuwachs 187.000 Verträge und in den ersten drei Quartalen des Jahres 2016 ka-

men immerhin weitere 100.000 Verträge hinzu. Wohn-Riester kann damit als „Motor“ der Riester-Verträge bezeichnet werden.

Nische im Vertrieb

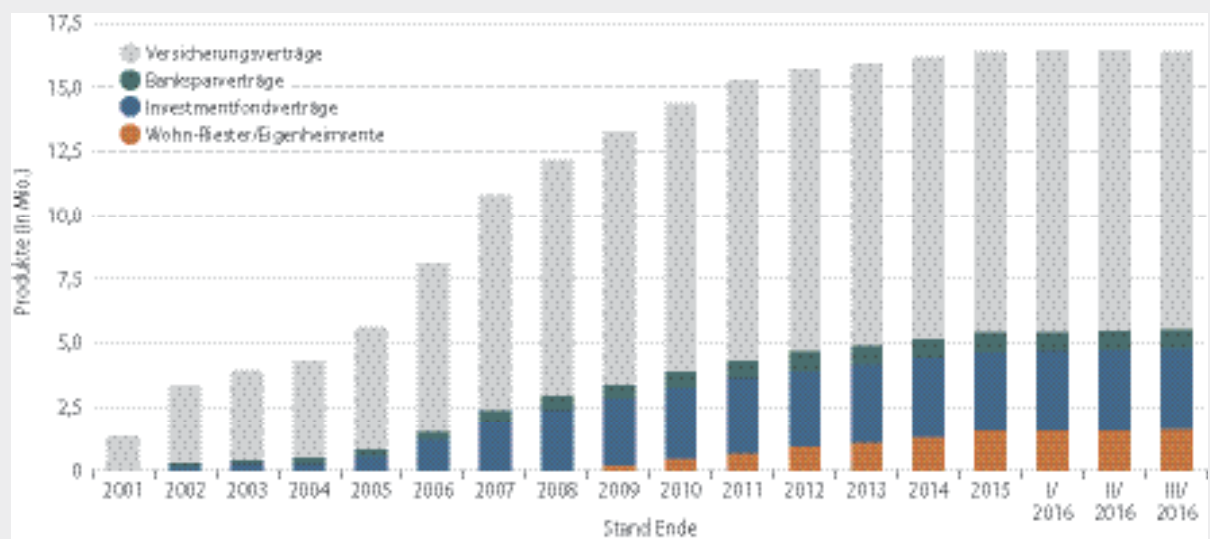
Trotz der steigenden Zahlen von Wohn-Riester-Verträgen stehen sie in der Vorsorgeberatung von Maklern auf der Prioritätenliste vielfach unter „ferner liefern“. Den Bärenanteil der etwa 16,5 Millionen Riester-Gesamtverträge nehmen mit etwa 10,9 Millionen Verträgen immer noch klassische Riester-Rentenversicherungen ein. „Der Wohn-Riester ist bei uns das absolute Nischenprodukt“, sagt etwa Matthias Kschinschig, Geschäftsführer des Maklerpools Aruna GmbH. Auch Guido Steffens von der Netfonds AG berichtet von einer „eher untergeordneten Rolle“, die Wohn-Riester für seinen Maklerpool spielt. Die Nachfrage bei bestehenden Verträgen halte sich in Grenzen, die Handhabung und Bedingungen seien doch sehr umfangreich und vielfältig, sodass immer eine sehr genaue Einzelfallbetrachtung in der Gesamtbeurteilung wichtig sei, so Steffens. „Der Vertrieb von Riester-geförderten Bausparprodukten ist in der Vergangenheit auch eher über Bausparkassen gelaufen und weniger über freie Vermittler und Makler, die mit uns zusammenarbeiten und im Sinne ihrer Kunden eine Beratung durchführen“, sagt Steffens.

Von einem „leichten Zuwachs“ an Wohn-Riester-Anfragen in den vergan-



Foto: © axill / Getty Images / Stock

Entwicklung der privaten Altersvorsorge (Stand: 14. Dezember 2016)



Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

VM-Grafik

genen Jahren berichtet Andreas Seidl, Abteilungsleiter in der vfm-Gruppe. „Im Kern spielt aber die Versorgung mit einer Rente über die Riester-Förderung nach wie vor die Hauptrolle bei unseren Vertriebspartnern“, sagt Seidl. Bei allen Vorteilen wie Zulagen oder Steuervorteilen, die eine Wohn-Riester-Förderung speziell in der Darlehensphase oder auch beim Thema Umschuldung bietet, sollten keinesfalls die Eigenheiten der Wohn-Riester-Variante beim Vertrieb außer Betracht gelassen werden, so Seidl. So gelte es, unter anderem Schlagworte wie Wohnförderkonto, Verlust der Riester-Förderung oder nachgelagerte Besteuerung ins Beratungsgespräch mit einfließen zu lassen und entsprechend ausführlich hierüber aufzuklären. Ebenso sollte auf mögliche Fallstricke eingegangen werden, die im Laufe des Vertragslebens entstehen könnten. Was wäre etwa, wenn der Wohn-Riester-Eigenheimbesitzer aus unvorhersehbarem Grund sein Haus verkaufen muss und ins Mietverhältnis wechselt oder in ein Pflegeheim zieht?

Komplex und zeitintensiv

Ebenfalls „selten“ wird der Bereich Wohn-Riester von den bei der Amexpool AG angeschlossenen Maklern frequentiert. In erster Linie werde Wohn-

Riester ja im Rahmen von Bausparverträgen genutzt. „Hier liegt aber nicht unser Vertriebsziel. Wir konzentrieren uns auf Produkte aus dem Bereich Riester-Rentenversicherungsverträge mit lebenslanger Rentenzahlung“, heißt es denn aus der Amexpool AG. In den meisten Fällen würden Makler mit dem Thema im Wettbewerb mit Banken konfrontiert. „Unserer Erfahrung nach herrscht zum Thema Wohn-Riester am Markt ein sehr großes Wissensdefizit“, so Melanie Greven von Amexpool. Es gebe steuerliche Fallstricke, die der Vermittler sehr genau kennen müsse, damit er seine Kunden korrekt beraten kann. „Insbesondere die nachgelagerte Besteuerung des Wohn-Riester-Kontos sehen wir bei der Beratung kritisch, da hier keine physisch darstellbare Geldleistung besteuert wird“, sagt Greven. Bei Wohn-Riester handle es sich ja auch nicht direkt um ein eigenes Produkt. Die Wohn-Riester-Variante ist eine weitere Art der staatlichen Förderung.

„Unsere Vermittler konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäftsfeld: Altersversorgung in Form einer Rentenversicherung. Auch bei diesen Produkten ist Wohn-Riester nutzbar, sodass die Kunden unserer Vermittler die volle Flexibilität erhalten, ohne dass die eigentliche Verwendungsform einer zusätzlichen lebenslan-

gen Altersrente im Alter verloren geht“, so Greven. Als Gründe für den zurückhaltenden Vertrieb von Wohn-Riester-Verträgen werden von Maklern folglich die komplexe und zeitintensive Beantragung und Handhabung genannt. Von der Beantragung bis zur Gewährung und Auszahlung können Monate vergehen. Dies kann bei einer Nutzung in Form von Sondertilgungen durch die Zeitverzögerung zu Problemen führen. Außerdem wird die staatliche Förderung nach Nutzung zur nachgelagerten Besteuerung auf einem virtuellen Wohnförderkonto vermerkt und dort mit zwei Prozent jährlich weiter verzinst. Viele Finanzierungen besitzen aber aufgrund des Niedrigzinses inzwischen einen Zins, der unter diesem Niveau liegt.

Ab auf die Resterampe

„Der Trend hin zu Sachwerten und der große Wunsch nach den eigenen vier Wänden bieten den Eigenheimrenten-Verträgen weiterhin gute Chancen“, ist der Verband der Privaten Bausparkassen e. V. überzeugt. „Die hohe Akzeptanz des Wohn-Riesters erklärt sich durch dessen spezifische Vorteile“, kommentierte im April vergangenen Jahres der Vorstandsvorsitzende des Verbandes, Andreas J. Zehnder, steigende Bestandszahlen.

Umfangreiches Vertriebspotenzial bei vielen Kundengruppen

Wohn-Riester lohnt sich, die Variante spricht viele Kundengruppen an und bietet durch die staatliche Förderung einen guten Gesprächsansatz für Makler, berichten Anbieter, die die Eigenheimrente nach wie vor forcieren. Vor allem Pflichtversicherte in der gesetzlichen Rentenversicherung sowie Beamte haben Anspruch auf die staatliche Wohn-Riester-Förderung – ein großer Personenkreis mit entsprechendem Vertriebspotenzial.

Alexander Nothhaft, Verband der Privaten Bausparkassen e. V.: Der Trend hin zu Sachwerten und der große Wunsch nach den eigenen vier Wänden bieten den Eigenheimrenten-Verträgen weiterhin gute Chancen. Ärgerlich war und ist allerdings die Debatte um die Riester-Rente generell. Walter Riester befand diese zu recht für „saudumm“. Denn die Politik läuft hier Gefahr, ein Konzept zu verteufeln, für das es keine Alternative gibt: die private Vorsorge fürs Alter. Statt die Menschen auf das Unvermeidbare einzustimmen, werden sie verunsichert. Vertrauen droht verloren zu gehen. Davon aber lebt die private Vorsorge. Sie kann als „Geldrente“ oder „Eigenheimrente“ gestaltet werden – je nach Bedarf und Wunsch. Wichtig ist, die Wahlfreiheit zu erhalten. Politisch gilt es, die bewährte Förderung aufrechtzuerhalten und einer schleichenden realen Entwertung entgegenzuwirken. Der Fördersatz und die jährliche Steuerfreigrenze wurden im Jahr 2001 festgesetzt und seitdem nicht mehr angepasst. Gerade für Normalverdiener wäre in Zeiten der EZB-Nullzinspolitik eine ausreichende Förderrendite entsprechend der ursprünglichen Situation wünschenswert.

Carolyn Großhauser, Bausparkasse Schwäbisch Hall AG: Für Wohn-Riester gibt es eine ganze Reihe von Gründen, die viele Kunden nicht kennen: Die Wohn-Riester-Förderung unterliegt keinen Einkommensgrenzen und gibt es sowohl in der Spar- als auch in der Tilgungsphase eine Bausparfinanzierung. Außerdem ist Wohn-Riester das einzige vom Staat geförderte Vorsorge-Instrument, das schon im aktiven Berufsleben genutzt werden kann. Was viele Kunden auch nicht wissen: Seit 2014 ist Wohn-Riester noch flexibler einsetzbar, etwa zur Ent- und Umschuldung von selbst genutztem Wohneigentum oder zum barriere-reduzierenden Umbau. Wohn-Riester kann zudem mit anderen staatlichen Förderungen wie vermögenswirksamen Leistungen und Arbeitnehmersparzulage sowie der Wohnungsbauprämie kombiniert werden. So kann der Kunde dreifach von Geld vom Staat profitieren. Wichtig ist auch der Hinweis, dass die Wohn-Riester-Sparer ihrem Anbieter Änderungen ihrer Daten mitteilen sollten, etwa Nachwuchs oder ein geändertes Einkommen. Nur so ist sichergestellt, dass der Kunde auch in vollem Umfang von der Förderung profitiert. Tatsache ist, dass die Al-

„Hohe Akzeptanz“, „spezifische Vorteile“ – das reicht wohl einigen der zwölf Mitgliedsunternehmen des Bausparkassenverbandes nicht. Sie haben der Wohn-Riester-Variante den Laufpass gegeben. So hat die Alte Leipziger ihr Wohn-Riester-Angebot zum Jahresende 2016 vom Markt genommen.

Die Bausparkasse Mainz AG verabschiedete sich zwölf Monate vorher vom Wohn-Riester, nämlich zum 1. Januar 2016. Bereits zum 1. Januar 2010 zog die Signal Iduna Bauspar AG die Reißleine für ihr Wohn-Riester-Darlehen, „aufgrund mangelnder Nachfrage und hoher Komplexität beziehungsweise Erklärungsbedürftigkeit“, wie es heißt. Im selben Jahr gab es einschneidende Veränderungen bei der Quelle Bauspar AG. Zum 17. Juni 2010 wurde der Name in BSQ

Bauspar AG umgewandelt. Die Änderung des Namens wurde notwendig, da die Marke „Quelle“ vom Arcandor-Konzern verkauft wurde. Bereits im Oktober 2009 wurde die Quelle Bauspar AG vom Verband der Privaten Bausparkassen und seinen Mitgliedern übernommen. Im Rahmen des neuen Geschäftsmodells wurde die Gesellschaft auf eine reine Bestandsbetreuung umgestellt. Ebenfalls nur noch in den Geschichtsbüchern findet man die Huk-Coburg Bausparkasse AG, die 2012 mit der Aachener Bausparkasse fusionierte. Auch die Aachener Bausparkasse vertreibt keine Wohn-Riester-Verträge mehr, wie Vertriebspartner mitteilen. Bei der Bausparkasse Badenia AG und ihren Vertrieben steht Wohn-Riester „nicht im Fokus der Aktivitäten“. Grund sei vor allem die hohe Komplexi-

tät, infolgedessen nehme Wohn-Riester im Neugeschäft der Badenia auch nur einen sehr kleinen Anteil ein und er weise auch keine hohen Steigerungsraten auf, teilt die Generali mit. Der Bausparkassenverband zeigt sich überrascht. „Nach meinem Kenntnisstand bieten zwei kleinere private Institute mittlerweile keine Wohn-Riester-Verträge mehr an“, sagt Alexander Nothhaft, Pressesprecher des Verbandes der Privaten Bausparkassen.

Auf dem Silbertablett

Dass die Eigenheimrente nicht im Dornröschenschlaf enden muss, zeigen unterdessen die Beispiele der Bausparkassen Wüstenrot und Schwäbisch Hall. Für den Wüstenrot-Vertrieb sei Wohn-Riester ein wichtiges Produkt zur Kundenansprache. Vor allem, weil der Wunsch nach

tersvorsorge in Deutschland angesichts sinkender Renten- und Sparleistungen deutlich zurückgehen wird und es daher zwingend geboten ist, dass die Menschen zusätzlich selbst vorsorgen. Wohn-Riester kann dazu einen wichtigen Beitrag leisten. Das Statistische Bundesamt hat errechnet, dass Wohneigentümer im Rentenalter monatlich 599 Euro mehr zur Verfügung haben als Mieter.

Katja Bäcker-Wittke, Wüstenrot Bausparkasse AG:

Wohn-Riester ist für viele Kundengruppen lohnend. Die attraktive staatliche Förderung ist damit ein guter Gesprächsansatz auch für Makler. Vor allem Pflichtversicherte in der gesetzlichen Rentenversicherung sowie Beamte haben Anspruch auf die staatliche Wohn-Riester-Förderung – ein großer Personenkreis. Dennoch wird die Förderung bei Weitem nicht von allen Anspruchsberechtigten genutzt. Hier bietet sich daher noch umfangreiches Vertriebspotenzial. Der Riester-Bausparvertrag wie auch das Riester-Darlehen stellen äußerst attraktive Finanzierungsbausteine dar, die es Immobilien-Interessenten ermöglichen, die staatliche Förderung für ihren Weg ins eigene Haus oder die selbstbewohnte Eigentumswohnung zu nutzen. 154 Euro Grundzulage zahlt der Staat jährlich für Alleinstehende, Verheiratete erhalten das Doppelte. Hinzu kommen 185 Euro Kinderzulage für jedes kindergeldberechtigende Kind, für seit 2008 geborene Kinder 300 Euro. Der Gesamtbeitrag für die volle Zulagenförderung liegt bei vier Prozent des Vorjahres-Bruttoeinkommens. Bis zu 2.100 Euro Einlagen können so jährlich gefördert werden. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass für viele Zielgruppen die Eigenheim-Rente ein sehr attrak-

tives Produkt ist, weil die Spar- und Darlehensphase gleichermaßen gefördert werden. So können zum Beispiel junge Menschen und junge Familien mit staatlicher Förderung bereits sehr frühzeitig Eigenkapital bilden, um später Wohneigentum zu erwerben. Sie sind schneller schuldenfrei, da die Förderung in der Darlehensphase wie ein Tilgungsturbo wirken kann. Damit haben die Nutzer eine geringere Gesamtbelastung. Durch die Erweiterung des Verwendungszwecks auf die Entschuldung von selbstgenutzten Immobilien und barriere-reduzierende Maßnahmen hat sich die Attraktivität des Wohn-Riesters nochmals erhöht.

Rüdiger Grimmert, BHW Bausparkasse AG:

Für die BHW Bausparkasse ist „Wohn-Riester“ wichtiger Bestandteil des Produktportfolios. Während andere Riester-Formen stagnieren oder sich sogar rückläufig entwickeln, hat diese Form der staatlich geförderten Altersvorsorge in den letzten Jahren Marktanteile gewonnen. Wir legen großen Wert auf eine transparente und auf die Wünsche und Möglichkeiten des Kunden abgestimmte Beratung. Denn eine Abstimmung der Sparleistungen, die Aufklärung über Höhe und Dauer der Förderung sowie die Voraussetzungen oder die Verwendungsmöglichkeiten sind für eine dauerhafte Zufriedenheit des Kunden enorm wichtig. Aus Sicht der BHW Bausparkasse wird Wohn-Riester daher auch in der Zukunft sicherlich stark nachgefragt und die Stellung als beliebtestes Riester-Produkt ausbauen. Hilfreich wäre dabei sicherlich ein Bürokratieabbau rund um das Thema Förderung, Voraussetzungen, Zulagenverwaltung.

den eigenen vier Wänden in Deutschland sehr ausgeprägt ist. „Insoweit passt das Angebot bestens zu den Kundenwünschen“, sagt Sprecherin Katja Bäcker-Wittke. Branchenweit ist rund jeder zehnte neu abgeschlossene Bausparvertrag ein Wohn-Riester-Vertrag.

Auch bei Wüstenrot liege die Quote der Wohn-Riester-Verträge an den Neuabschlüssen in der Regel zwischen acht und zehn Prozent. Gleichwohl, berichtet Bäcker-Wittke, haben die Diskussionen der letzten Zeit in der Öffentlichkeit um die Riester-Rente zu zurückhaltenden Reaktionen geführt. Davon konnte sich auch die Eigenheim-Rente nicht entkoppeln. Nachdem bekannt wurde, dass es Verbesserungen bei der staatlichen Riester-Förderung geben soll, warten viele Interessenten zunächst ab. Für viele Kun-

dengruppen lohne sich Wohn-Riester, und die attraktive staatliche Förderung ist ein guter Gesprächsansatz auch für Makler, so die Erfahrung bei W&W.

Reduzierte Kosten

„Die staatlichen Förderungen bei Wohn-Riester spielen bei der Beratung unserer Kunden eine wichtige Rolle“, sagt auch Schwäbisch-Hall-Sprecherin Carolin Großhauser. Im Vergleich zu ungeförder-ten Finanzierungen benötigten Immobilienfinanzierer mit Wohn-Riester weniger Eigenkapital, verkürzten die Laufzeit ihres Darlehens und reduzierten unterm Strich ihre Finanzierungskosten. Selbst unter Berücksichtigung der nachgelagerten Besteuerung biete Wohn-Riester nach Berechnungen der Stiftung Warentest (Ausgabe 01/14) je nach Familienkonstel-

lation finanzielle Vorteile von bis zu 27.400 Euro. „Da in unserem Portfolio Wohn-Riester das einzige Riester-Produkt ist, haben wir keinen Vergleich zu anderen Riester-Produkten.“

Doch dass heute drei von vier in Deutschland abgeschlossenen Riester-Verträgen Wohn-Riester-Verträge sind, spricht für den Erfolg der Eigenheim-Rente“, sagt Großhauser. Die positive Entwicklung von Wohn-Riester zeige, dass das Produkt beim Verbraucher mehr und mehr ankommt. Wichtig sei dabei eine qualifizierte Beratung durch einen Finanzexperten. ■



Autor: Umar Choudhry ist Fachautor aus Bad Homburg.