

„Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen“

Die Riester-Rente steht in der Kritik. Gleichwohl hält die WWK nicht nur an dem Produkt fest, sondern hat ihren Tarife Ende Juni 2024 umfassend überarbeitet. Cash. sprach mit dem Leiter des WWK-Produktmanagements, Dr. Winfried Gaßner und Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb über den neuen Tarif, die Kampagne „Riester wie früher“ und die Reaktionen des Marktes.

Interview: JÖRG DROSTE, CASH.

Sie hatten am 28. Juni des vergangenen Jahres auf die Anhebung des Rechnungszinses zum 1. Januar 2025 reagiert und einen neuen Riester-Tarif eingeführt. Wie haben Vermittler und Kunden das neue Produkt angenommen?

Heß: Unsere neue Riester-Rente hat sich aus dem Stand zu einem absoluten Bestseller entwickelt. Bereits im letzten Jahr konnten unsere Vertriebspartner eine fünfstellige Anzahl Riester-Kunden für unser Haus gewinnen. Nach erfolgreichem Produktstart zeigten die täglichen Abschlusszahlen in den vergangenen Monaten eine stetig steigende Tendenz, die sich auch in den ersten Wochen des Jahres 2025 dynamisch fortgesetzt. Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen. Vor der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent im Jahr 2022 hat sich die WWK mit konstant hohen Wachstumsraten als führender Anbieter von fondsgebundenen Riester-Produkten etabliert. Der Vertriebs Erfolg des neuen Tarifs schreibt diese Erfolgsgeschichte nun fort.

Wie haben Ihr Slogan und Ihre Kampagne „Riestern wie früher“ beim Vertrieb verfangen?

Heß: Slogan und Kampagne kamen im Vertrieb gut an – die Attraktivität der neuen Riesterrente wurde plakativ transportiert. Kunden profitieren von Steuervorteilen, Zulagen, freier Fondsanlage und garantierter Zusatzrente. Auch für Vermittler ist der neue Riester-Tarif wieder attraktiv. Der erfolgreiche Start liegt in unserer langjährigen Riester-Expertise. Die Höhe des Rechnungszinses ist entscheidend für die Garantie der Beiträge. Daher haben wir früh auf die Empfehlung der Deutschen Aktuarvereinigung reagiert und unsere Produktentwicklung weit vorangetrieben. Als die politische Entscheidung zur Anhebung des Rechnungszinses auf 1,0 Prozent zum 1. Januar 2025 fiel, waren unsere Tarife bereits im Zertifizierungsprozess. Rückblickend betrug unser zeitlicher Vorsprung gegenüber dem „first follower“ vier Monate – das ist in unserem Geschäft enorm. Dieser Zeitvorsprung gepaart mit den Vorteilen für Kunden und Vertriebspartner hat den hohen Absatzerfolg ermöglicht. Unter dem Slogan „Riestern

wie früher“ haben wir die Vorteile des Produkts für Kunden und Vermittler prägnant kommuniziert.

Gab es im Rahmen des Relaunchs weitere Anpassungen?

Gaßner: Die Anhebung des Höchstrechnungszinses auf 1,0 Prozent zum Jahresbeginn 2025 hat für Riester-Kunden verschiedene positive Effekte: Der Garantiemechanismus basiert auf einem iCPPI-Modell. Börsentäglich optimiert der Algorithmus für jeden einzelnen Vertrag die Aufteilung des vorhandenen Kapitals auf das Sicherungsvermögen und auf die frei wählbaren Aktienfonds. Der Algorithmus maximiert dabei Tag für Tag die Anlage in die frei gewählten Fonds unter der Nebenbedingung der Bruttobeitragsgarantie. Das sichert dem Kunden hohe Renditechancen. Grundsätzlich führt ein höherer Rechnungszins dazu, dass zur Darstellung der Bruttobeitragsgarantie weniger Kapital im Sicherungsvermögen erforderlich ist. In der Folge steigt der Anteil, der in chancenreiche Fonds investiert wird. Weitere Vorteile sind ein höherer garantierter Rentenfaktor sowie attraktivere garantierte Rentenleistungen. Mit dem Relaunch wurde aber auch das Fondsuniversum des Produkts deutlich aufgewertet.

Wie umfangreich ist das Fondsuniversum, das Sie im Zusammenhang mit Riester anbieten?

Gaßner: Mit dem Relaunch der Riester-Rente stehen Kunden über 70 Investmentfonds mit vielfältigen Anlageschwerpunkten zur Verfügung – von Aktien- und Rentenfonds über Geldmarktfonds bis hin zu ESG-Optionen. Demnächst ergänzt ein innovativer KI-gesteuerter Fonds unserer WWK Investment S. A. das Angebot. Alle Fonds sind in kostenreduzierten Tranchen verfügbar, die sonst meist institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Neu sind 17 ETFs mit niedrigen Verwaltungskosten und breiter Diversifizierung. Das Fondsuniversum ist derart weit angelegt, dass der Vermittler für jeden Kunden passende Fonds findet. So bieten wir Fonds aller Risikoklassen ebenso an wie Fonds mit verschiedenen ESG-Einstufungen.

Die Reform der privaten Altersvorsorge ist mit dem Bruch der Ampel-Koalition Geschichte. Glauben Sie, dass sich eine kommende Bundes-



Winfried Gaßner (li.) und Thomas Heß: „Aus dem Stand zu einem absoluten Bestseller.“

regierung an eine Riester-Reform heranwagen wird?

Gaßner: Oh doch. Natürlich gibt es Reformbedarf. Kein Produkt ist perfekt. Auch der Vorschlag der Ampel-Koalition hatte viele positive Aspekte, die es wert sind, sie nach der Wahl wieder aufzugreifen. Eine Ausweitung des Kreises der förderfähigen Personen möchte ich hier ebenso nennen wie die Vereinfachung durch eine beitragsproportionale Förderung. Insbesondere die vorgesehene Absenkung der Bruttobeitragsgarantie von 100 Prozent sehe ich durchaus positiv, da sie sich vorteilhaft auf die Renditechancen auswirken würde. Überrascht hatte mich an dem Entwurf, dass keine obligatorische Leibrente mehr vorgesehen war, die dem Kunden eine lebenslange Zahlung garantiert. Nach meinem Verständnis sollte eine Altersvorsorge wie Riester, die aus steuerlichen Mitteln erheblich gefördert wird, letztlich ja gerade auch dem Schutz des Steuerzahlers dienen, indem die Sozialkassen entlastet werden. Endet ein Auszahlplan vorzeitig, trägt das Produkt nicht mehr dazu bei, dass Menschen im Alter davor bewahrt werden, Sozialhilfe in Anspruch nehmen zu müssen. Bis sich unter einer neuen Bundesregierung neue Reformvorschläge ergeben, werden wir unsere Riester-Rente in der aktuellen Version weiter anbieten. Für Kunden gibt es bis dahin keinen Grund, eine Vorsorgeentscheidung aufzuschieben. Wenn es so weit ist, werden wir auch unter neuen Rahmenbedingungen attraktive Produkte anbieten. Dass wir die geförderte Altersvorsorge können, haben wir bewiesen.

Kritikpunkte an der Riester-Rente sind die niedrigen Renditen, hohen Verwaltungskosten, das Zulagenverfahren sowie die Provisionierung. Wie vermitteln Sie den Mehrwert der Riester-Rente in einer Zeit, in der die Attraktivität öffentlich hinterfragt wird?

Gaßner: Ein Riester-Vertrag bringt zwar einen hohen Verwaltungsaufwand und Kosten durch die Garantie der Bruttobeiträge mit sich, doch eine reine Kostenbetrachtung greift zu kurz. Entscheidend ist die Rendite: Leistungsstarke Altersvorsorgeprodukte beteiligen Kunden optimal an den Kapitalmarktchancen. Unsere Garantieprodukte auf iCPPI-Basis ermöglichen durch hohe Aktienfondsquoten nachhaltige

Renditen. Backtests und reale Verträge zeigen, dass über fünf Prozent realistisch sind. Hinzu kommt die „Förderrendite“ durch Zulagen und Steuereffekte. Die pauschale Kritik an Riester teilen wir nicht – echte Zahlen belegen das Gegenteil. Ein Faktencheck einer Familie zeigt: Von 66.659 Euro Altersvorsorgevermögen Ende 2024 stammen nur 29.561 Euro aus Eigenbeiträgen, 16.943 Euro aus Zulagen, der Rest aus Fondsgewinnen. Für die Familie lohnt sich Riester ohne Frage, zumal die Riester-Vorsorge ja risikofrei ist: Die eingezahlten Bruttobeiträge und Zulagen sind bei Renteneintritt garantiert.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um Vermittlern und Kunden die Komplexität des Produkts zu erklären und die Vorurteile abzubauen?

Heß: Wir unterstützen unsere Vertriebspartner mit einer Vielzahl von We-

binaren und Seminaren in allen wesentlichen Fragen zur Riester-Rente, also von der staatlichen Förderung über die Tarifdetails bis hin zu komplexen Investmentthemen. Zudem haben wir ein breites digitales Angebot für Vermittler und Kunden aufgebaut, besonders erwähnenswert ist hier der webbasierte „Wissenspool-Invest“, die Riester-Landingpage für Vermittler www.wwk-riester.de, die Info-seite für Kunden www.wwk-riestercheck.de sowie die Bereitstellung von Fondsdaten und Ratings von Morningstar sowie unser einfach zu bedienender „Fondsfinder“.

Wie nehmen Sie Kunden, die auf Sicherheit gepolt sind, die Furcht vor Börsenverlusten?

Heß: Die Riester-Rente ist eine äußerst verlässliche Form der Altersvorsorge. Alle Anbieter müssen sich an die staatliche Vorgabe halten, dass zu Beginn der Auszahlungsphase mindestens die eingezahlten Beiträge und die staatlichen Zulagen zur Verfügung stehen. Für eine attraktive Rendite sorgt bei der WWK der seit vielen Jahren bewährte iCPPI-Garantiemechanismus. Im Vertragsverlauf können sogar bis zu 100 Prozent der Sparbeiträge in Aktien fließen. Damit sind erstklassige Performancechancen verbunden. Börsenverluste kann das Produkt natürlich nicht ausschließen – es gibt dem Kunden aber die Sicherheit, im „worst case“ am Ende der Laufzeit mindestens die Summe aus eingezahlten Beiträgen und Zulagen für seine Altersvorsorge zur Verfügung zu haben. Der Kunde partizipiert also an den Chancen der Kapitalmärkte und kann trotzdem ruhig schlafen. C.

„Das Comeback der Riester-Rente ist zweifellos gelungen. Wir können geförderte Altersvorsorge“

Thomas Heß & Winfried Gaßner