



Das richtige Sparmodell für Ihre Kunden

| Sparmodell | Wie funktioniert's? | Vorteile | Nachteile |
|--|--|---|--|
| bAV (arbeitgeber-finanziert) | Der Arbeitgeber Ihrer Kunden spart mit Firmengeldern für die Betriebsrenten seiner Belegschaft an. | Ihre Kunden erhalten eine Zusatzrente zur staatlichen Rente, ohne selber dafür gezahlt zu haben. | Gibt es eigentlich nicht, da Ihre Kunden die Zusatzrente ja nicht selber zahlen, allerdings finanziert das natürlich nicht jeder Arbeitgeber. |
| bAV (arbeitnehmer-finanziert) | Ihre Kunden zahlen einen Teil des bAV-Beitrags von ihrem Bruttolohn und sparen darauf Steuern und Sozialabgaben. Der andere Teil kommt vom Arbeitgeber. Dieser muss mindestens 15% des Gesamtbeitrags ausmachen. | Ein Teil der Sparrate wird vom Arbeitgeber finanziert. Während des Arbeitslebens spart Ihr Kunde Steuern und Sozialabgaben ein, da sich das Bruttolohn durch den bAV-Beitrag reduziert. | Der Vertrag wird in der Regel vom Arbeitgeber geschlossen und ist somit an das jeweilige Unternehmen gebunden. Ihre Kunden können nicht frei darüber verfügen. Bei einem Arbeitswechsel ist die Fortführung des Vertrags nicht gewährleistet. Zudem gehen die Beiträge zu Lasten der gesetzlichen Rentenversicherung. |
| Riester-Rente | Ihre Kunden zahlen bis zu vier Prozent (max. 2.100 Euro) ihres Einkommens als Grundeigenbetrag und erhalten darauf steuerliche Vorteile und staatliche Zuschüsse. Letztere belaufen sich auf mind. 175 Euro pro Jahr und 185 oder 300 Euro pro Kind (je nach Geburtsjahr). Es gibt vier Riester-Arten: Banksparrplan, Fondssparplan, fondsgebundene Rentenversicherung und Wohn-Riester. | Die Riester-Beiträge sind steuerfrei. Die Rentenauszahlungen sind lebenslang garantiert. Das eingezahlte Kapital plus der staatlichen Zulagen steht Ihren Kunden in jedem Fall zur Verfügung. | Auf die ausgezahlte Riester-Rente (frühestens ab 60 Jahren) fällt Einkommenssteuer an. Die Beiträge werden also nachträglich besteuert. Je nach Anbieter und Produkt sind die Abschluss- und Verwaltungskosten sehr hoch. Die Renditechancen sind überschaubar. Zudem müssen Ihre Kunden eigenständig auf die Anpassung des Vertrags achten, wenn sich z.B. das Gehalt ändert oder ein Kind geboren wird. Das angesparte Geld kann zudem ausschließlich für die Altersvorsorge verwendet werden. |

| Sparmodell | Wie funktioniert's? | Vorteile | Nachteile |
|--|--|--|--|
| Rürup-Rente | Dieses Modell richtet sich vor allem an Ihre selbstständigen Kunden. Diese zahlen regelmäßig in eine klassische oder fondsgebundene Rentenversicherung ein. Dabei profitieren sie von steuerlichen Vorteilen in der Ansparphase. Die Beiträge können bis zu einem Höchstbetrag bei der Steuererklärung angegeben werden und so die Steuerlast senken. Es können max. 26.528 Euro geltend gemacht werden. | Die Beiträge können Ihre Kunden bei der Steuer absetzen. Zudem sind die Beiträge sicher und werden bei einer eventuellen Arbeitslosigkeit nicht als Vermögen angerechnet. | Während der Vertragslaufzeit kommen Ihre Kunden nicht an ihr Geld ran. Mit Beginn der Rente wird das Guthaben lebenslang ausgezahlt – eine Einmalauszahlung ist nicht möglich. Das Guthaben kann nicht auf jemand anderen übertragen oder vererbt werden. |
| Fondsgebundene Rentenversicherung | Ihre Kunden investieren ihr (meist monatlich) eingezahltes Geld in Investmentfonds. Allerdings entfällt ein Teil des Geldes dabei auf das Versicherungsprodukt selbst. Die Auszahlung richtet sich danach, was die Fonds erwirtschaftet haben. | Die Abgeltungssteuer, die normalerweise auf Gewinne aus Geldanlagen gezahlt werden muss, entfällt bei dieser Anlageform im „Versicherungsmantel“. Ihre Kunden können sich auch während der Laufzeit Geldbeträge flexibel auszahlen lassen und im besten Fall entscheiden, ob sie ihr Geld weiter investieren oder es in schwierigen Börsenzeiten als sicheren Betrag ruhen lassen wollen. Zudem decken Fondspolizen das „Langlebigkeitsrisiko“ ab. | Es gibt keine sicheren, planbaren Auszahlungsbeträge zur Rentenzeit, da diese vom erwirtschafteten Gewinn der Fonds abhängig sind. Über eine lange Laufzeit gleichen sich Schwankungen allerdings in der Regel immer wieder aus. Daneben sind die Kosten einiger Versicherungsprodukte relativ hoch. |
| ETF-Sparpläne | Ihre Kunden zahlen einen monatlich festgelegten Betrag in ein Portfolio ein, das aus einem oder mehreren ETFs besteht. Diese bilden jeweils einen bestimmten Börsen-Index nach. | Ihre Kunden können jederzeit an ihr Geld. Zudem sind die Renditechancen gut und Verlustrisiken relativ gering. | Die Kapitalerträge aus dem jeweiligen Portfolio müssen jährlich mit dem Abgeltungssteuersatz versteuert werden – auch dann, wenn ein ETF Dividenden nicht ausschüttet, sondern wieder im Fondsvermögen anspart. Beim Verkauf eines jeweiligen Fonds wird auf den Gewinn ebenfalls Abgeltungssteuer fällig. |