

Berlin, den 19. Januar 2015

Forderungen für eine wettbewerbsneutrale Behandlung von Altersvorsorgeprodukten

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. – vzbv
Geschäftsbereich Verbraucherpolitik – Team Finanzen

Markgrafenstr. 66
10969 Berlin
Tel.: 030 / 25 800 309

fdl@vzbv.de
www.vzbv.de

1. Einleitung

Die fehlende produktneutrale Besteuerung und Förderung von Altersvorsorgeprodukten führt zu **Wettbewerbsverzerrungen** zwischen diesen verschiedenen Produkten und zu einer massiven **Verkomplizierung der Vorsorgeentscheidung**. Darüber hinaus bedingen die unterschiedlichen staatlichen Förderbedingungen einen **faktischen Ausschluss bestimmter Bevölkerungsteile von der Förderung**. So sind Selbständige, die weder von der Riester-Rente noch von der Entgeltumwandlung profitieren können, am deutlichsten ausgegrenzt. Schließlich führen die unterschiedlichen Rahmenbedingungen auch dazu, dass Verbraucher **von der Bedarfsgerechtigkeit der zur Auswahl stehenden Altersvorsorgeprodukte abgelenkt werden**. Das heißt wichtige Aspekte, wie die Verfügbarkeit beziehungsweise Flexibilität des Kapitals, Sicherheits- und Rentabilitätsansprüchen an die Kapitalanlage oder die Frage der Notwendigkeit bestimmter mit der Altersvorsorge verbundene Zusatzversicherungen treten in den Hintergrund.

Aus unserer Sicht wäre es zu begrüßen, wenn für alle Arten der Altersvorsorge einheitliche Rahmenbedingungen und für die geförderte Altersvorsorge einheitliche Förderbedingungen gelten würden, unabhängig von der Vorsorgeform, dem Durchführungsweg und dem Beschäftigungsstatus. Die Förderung sollte danach vereinheitlicht werden und sich konsequent an der Eigenschaft der Produkte, für die Altersvorsorge geeignet zu sein, orientieren. Im Einzelnen geht es um:

- einheitliche Besteuerungsregeln
- einheitliche Regelungen zur Erhebung von Sozialabgaben
- einheitliche Pfändungsschutzregeln
- einheitliche Förderhöchstgrenzen
- einheitliche Regelungen zur Verteilung der Vertriebsprovisionen und
- einheitliche Regelungen zur Abschlusskostenverteilung.

2. Besteuerung

Eklatant sind die steuerlichen Ungleichbehandlungen und die daraus resultierende Beeinflussung des Produktwettbewerbs. Lediglich die steuerliche Behandlung der betrieblichen Entgeltumwandlung und der Riester-Förderungen laufen nach denselben Grundsätzen. Alle sonstigen Privatrenten sowie die so genannte Rürup-Rente werden steuerlich völlig anders behandelt so:

- können bei der Besteuerung von **Kapitallebensversicherungen**, die **vor 2005** abgeschlossen wurden, Beiträge zum größten Teil steuermindernd abgesetzt werden. In der Auszahlung sind Kapitallebensversicherungen steuerfrei, sofern die Auszahlung frühestens nach zwölf Jahren beginnt und mindestens fünf Jahre lang Beiträge geleistet wurden.
- unterliegen bei der Besteuerung von **Kapitallebensversicherungen**, die **nach 2005** abgeschlossen wurden, die Kapitalerträge grundsätzlich der vollen Besteuerung. Nach wie vor steuerbegünstigt sind dabei Verträge, die mindestens zwölf Jahre laufen und erst nach dem 60. Geburtstag des Versicherungsnehmers fällig werden. Hier unterliegt nur die Hälfte der Erträge der Besteuerung (Halbeinkünfteverfahren).
- kann für **Kapitallebensversicherungen**, die **ab April 2009** abgeschlossen wurden, das Halbeinkünfteverfahren nur noch angewendet werden, wenn der Vertrag einen Mindesttodesfallschutz beinhaltet.

- kommt für **Kapitallebensversicherungen**, die **ab 2012** abgeschlossen wurden, eine weitere Anforderung hinzu. Hier kann das Halbeinkünfteverfahren nur noch angewendet werden, wenn die Auszahlung nicht vor dem 62. Lebensjahr erfolgt.
- sind Einnahmen aus **Rentenversicherungen** mit dem Ertragsanteil zu versteuern. Der zu versteuernde Anteil richtet sich nach dem vollendeten Lebensjahr bei Rentenbeginn und danach, ob die Rentenversicherung **vor** oder **nach 2005 abgeschlossen** worden ist. Bei einem Rentenbeginn mit beispielsweise 65 Jahren sind 27 Prozent (Vertragsabschluss vor 2005) beziehungsweise 18 Prozent (Vertragsabschluss nach 2005) der Rente steuerpflichtig. Die Ertragsanteile wurden damit für Verträge ab 2005 deutlich um neun bis zwölf Prozentpunkte abgesenkt.
- müssen für Einnahmen aus **Rentenversicherungen** Abgeltungssteuer abgeführt werden, wenn der Vertrag mit einer ausländischen Versicherungsgesellschaft mit Sitz in Deutschland geschlossen wurde.
- sind Einnahmen aus **Rentenversicherungen**, welche **ab dem Juli 2010** abgeschlossen wurden, nur abgeltungssteuerfrei, wenn der früheste Rentenbeginn nicht unter zehn Prozent der verbleibenden Lebenserwartung des Versicherten liegt (maßgeblich sind hierbei Sterbetafeln).
- fallen Zins- und Dividendenerträge aus **Kapitalanlagen, wie Bank- und Fondssparpläne** sowie Kursgewinne aus Veräußerung unter die Abgeltungssteuer.

Die komplizierten und produktabhängig höchst unterschiedlichen steuerlichen Rahmenbedingungen zwingen Verbraucher in ihrer Vorsorgeentscheidung förmlich dazu, sich nicht an der individuellen Bedarfsgerechtigkeit des Produktes (Verfügbarkeit des Kapitals, Sicherheits- und Rentabilitätsansprüchen, Erfordernis von Zusatzversicherungen) zu orientieren, sondern vielmehr an ihrer steuerlichen Behandlung. Die Beratung von Anlage-, Vermögens- und Steuerberatern tut ein Übriges.

Unsere Forderung:

- Anreize zu Ausweichreaktionen oder zu Altersvorsorgestrategien, die allein aus steuerlichen Erwägungen getroffen werden, sollten unseres Erachtens durch eine konsequente Vereinheitlichung der Besteuerung abgeschafft werden.
- Im Bereich privater Vorsorge- und Kapitalanlagen sollte ein Steuerkonzept entwickelt werden, nach dem alle Kapitalerträge, ob Zinsen, Überschussbeteiligungen, Dividenden, Spekulations- oder Kursgewinne, steuerlich gleich behandelt werden. Die Erträge sind entweder jährlich (bei jährlich zufließenden Kapitalerträgen) oder endfällig mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern.
- Spekulationsfristen, Steuerstundungen, sonstige Steuerprivilegien oder nur auf bestimmte Kapitalerträge bezogene Freibeträge sollten abgebaut werden.

3. Sozialabgaben

Die unterschiedlichen Regelungen hinsichtlich der Erhebung von Sozialabgaben führen zu einer Diskrepanz zwischen privater und betrieblicher Altersvorsorge und in Teilen zu einer doppelten Belastung mit Beiträgen zur Kranken- und Pflegeversicherung:

- Sparbeiträge zur **privaten Altersvorsorge**, ob staatlich gefördert oder ungefördert, werden ausnahmslos aus verbeitragtem Einkommen gezahlt, das heißt bezogen auf diese Beiträge wurden zuvor sämtliche hierauf entfallende Sozialabgaben (Renten-, Arbeitslosen-, Krankenkassen- und Pflegeversicherungsbeitrag) erbracht. Auf private Rentenleistungen sind entsprechend keine Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung abzuführen.
- Auf Leistungen aus **Betriebsrenten** werden Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung fällig. Dafür sind Einzahlungen in die betriebliche Altersvorsorge von der Sozialabgabepflicht befreit. Hierdurch profitieren sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber, indem sie jeweils etwa 21 Prozent Sozialabgaben sparen. (gilt für gesetzlich Krankenversicherte).
- **Betriebliche Riester-Verträge** (Nettoentgeltumwandlung) werden doppelt mit Beiträgen zur Kranken- und Pflegeversicherung belastet. Denn hier gilt keine Sozialabgabenfreiheit in der Ansparphase. Das heißt, auf alle Beiträge und auf alle Rentenleistungen sind Sozialabgaben zu entrichten.

Unsere Forderung:

- Abschaffung der Fälle der doppelten Erhebung von Beiträgen zur Kranken- und Pflegeversicherung.
- Gleichmäßige Behandlung privater und betrieblicher Vorsorge hinsichtlich der Sozialabgabepflicht. Der praktikabelste Weg wäre dabei, sämtliche Beiträge zur Altersvorsorge, ob zur privaten oder betrieblichen Vorsorge, aus verbeitragtem Einkommen aufzubringen. Im Gegenzug sollten die späteren Betriebs- und Privatrenten ohne Abgaben zur Kranken- und Pflegeversicherung ausgezahlt werden.

4. Pfändungsschutzregeln

Auch bezüglich des Pfändungsschutzes und der Verwertbarkeit von Vorsorgekapital im Falle des Arbeitslosengeld-II-Bezugs gelten - in Abhängigkeit von der Produktart – unterschiedliche Rahmenbedingungen. So sind die staatlich geförderten Vorsorgeformen der betrieblichen Entgeltumwandlung, der Riester- und Rürup-Rente sowohl von der Pfändung als auch von der Anrechenbarkeit und Verwertbarkeit im Falle einer Prüfung der Bezugsberechtigung von Arbeitslosengeld II geschützt. Private, nicht geförderte Vorsorgeprodukte genießen diesen Schutz nicht. Eine besondere Ungleichbehandlung sehen wir darin, dass mit Ausnahme von Riester-Produkten stets einseitig Versicherungsprodukte den Schutz vor Pfändung und Verwertbarkeit genießen:

- Der Pfändungsschutz der **Rürup-Förderung** gilt allein bezogen auf Rentenversicherungen und ist zudem noch eingeschränkt, wenn die Rente das Existenzminimum überschreitet.
- Das **Gesetz zum Pfändungsschutz der Altersvorsorge**, durch den insbesondere Selbständige ihr Vorsorgekapital im Falle der Insolvenz vor

dem Gläubigerzugriff schützen können, sieht diesen Schutz allein für Rentenversicherungen vor.

- Der zum 1. Januar 2005 mit dem Sozialgesetzbuch II zur Grundsicherung für Arbeitssuchende eingeführte zusätzliche **Freibetrag für ALG-II-Empfänger** in Höhe von inzwischen 750 Euro je vollendetem Lebensjahr kann nur in Form von Rentenversicherungsprodukten genutzt werden. Sonstige, ebenfalls der Altersvorsorge dienende Kapital ansparende Produkte sind ausgeschlossen.

Diese Ungleichbehandlung und einseitige Privilegierung von Versicherungsprodukten führt zu einer massiven staatlichen Beeinflussung des Wettbewerbs und zur einseitigen Begünstigung von Versicherungsprodukten.

Unsere Forderung:

- Der geplante Pfändungsschutz der Altersvorsorge darf nicht allein auf Rentenversicherungen bezogen werden, sondern nach dem Vorbild der Riester-Kriterien gleichermaßen auf Fonds- und Banksparpläne.
- Der zusätzliche Freibetrag für ALG-II-Empfänger sollte gleichermaßen auch für Fonds- und Bankprodukte gelten.
- Die Rürup-Rente ist auf Fonds- und Bankprodukte auszuweiten.

5. Förderhöchstgrenzen

In der betrieblichen und privaten Förderung klaffen die Förderhöchstgrenzen stark auseinander. Die deutlich höheren Förderhöchstbeträge in der betrieblichen Entgeltumwandlung gegenüber der privaten Riester-Rente muten willkürlich an und wirken aus sozialpolitischer Sicht ungerecht, da die Entgeltumwandlung trotz Rechtsanspruch faktisch nicht jedem Arbeitnehmer offen steht. So gelten folgende Fördergrenzen:

- Im Zuge der **Riester-Förderung** werden derzeit Einzahlungen in Höhe von maximal 2.100 Euro gefördert. Die Förderhöchstgrenze von 2.100 Euro ist dabei eine feste Größe. Eine flexible und geeignete Anpassung an sich ändernde Einkommensverhältnisse fehlt.
- In der **betrieblichen Entgeltumwandlung** hingegen gilt eine variable Förderhöchstgrenze von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung. Das entspricht momentan 2.856 Euro. Bei Neuverträgen (Versicherungsbeginn ab 1. Januar 2005) erhöht sich dieser Betrag nochmals um 1.800 Euro. Es entsteht so ein maximaler jährlicher Förderbetrag von 4.656 Euro, der betrieblich steuerfrei angespart werden kann.

Unsere Forderung:

- Es sollte erwogen werden, einen allgemeinen Förderhöchstbetrag einzusetzen, der entweder privat oder betrieblich oder in Kombination genutzt werden kann.
- Zumindest sollte jedoch eine Angleichung der Förderhöchstgrenzen vorgenommen werden.
- Im Fall der Riester-Rente geht es ebenfalls um eine variable Anpassung der Fördergrenze beispielsweise an die Lohnentwicklung.

6. Verteilung von Vertriebskosten

Auch die den Vertrieb lenkenden Provisionssysteme unterliegen unterschiedlichen gesetzlichen Bestimmungen mit der Konsequenz einer entsprechenden Verzerrung des Produktwettbewerbs - letztendlich zugunsten der Produkte, die die besten und frühzeitig erzielbaren Einnahmen für den Vertrieb bieten. Dies geht in aller Regel zu Lasten einer für den Vorsorgenden bedarfsgerechten Empfehlung, das heißt, einer Produktempfehlung, die den Ansprüchen des Verbrauchers nach Rentabilität, Sicherheit, Verfügbarkeit beziehungsweise Flexibilität des Vorsorgeproduktes entspricht.

- Die Abschluss- und Vertriebskosten bei Kapital ansparenden **Versicherungen** dürfen **gezillmert** werden, das heißt am Anfang der Vertragslaufzeit erhoben werden. Dabei besteht bisher mit Ausnahme von Riester-Produkten kein Auskunftsrecht über die Höhe der Provision.
- Bei **Fondssparplänen** gilt hingegen eine **sehr eingeschränkte Zillmermöglichkeit**. Hier dürfen die Abschluss- und Vertriebskosten beziehungsweise die voraussichtlich zu zahlenden Ausgabeaufschläge nicht vollständig am Anfang der Vertragslaufzeit erhoben werden, sondern es darf von jeder für das erste Jahr vereinbarten Zahlung höchstens ein Drittel für die Deckung von Kosten verwendet werden. Die restlichen Kosten müssen gleichmäßig auf alle späteren Zahlungen verteilt werden. Im Falle einer vorzeitigen Kündigung des Vertrags entstehen dem Verbraucher keine finanziellen Verluste durch eine überproportionale Vergütung der Provision. Aus der Perspektive des Vertriebs entsteht so ein gewisser Druck auf die Beratungsqualität, so bedarfsgerechte Produkte zu vermitteln, dass diese möglichst auch durchgehalten werden.

Gezillmerte Gebührenmodelle führen bei einer vorzeitigen Vertragskündigung oder Beitragsfreistellung unweigerlich zu finanziellen Verlusten. Da die Provision vorfinanziert wird, ist die Vermittlungsgebühr im Falle einer vorzeitigen Beendigung stets überproportional. Je kürzer die tatsächlich zurückgelegte Vertragslaufzeit im Verhältnis zur geplanten ist, desto höher sind die vom Sparer hinzunehmenden Verluste.

Aufgrund der hohen Stornoquoten sowohl in der Versicherungs- als auch in der Investmentfondswirtschaft entstehen Verluste in Milliardenhöhe (nur 20 Prozent der Kapitallebensversicherungen werden bis zur vereinbarten Vertragslaufzeit durchgehalten, Fondssparpläne werden im Durchschnitt nach 3,5 Jahren beendet).

Unsere Forderung:

- Die Abschluss- und Vertriebskosten müssen grundsätzlich gleichmäßig über die Vertragslaufzeit verteilt werden.

7. Minderung von Vertriebsprovisionen

Bei Versicherungen und Investmentfondssparplänen gelten unterschiedliche gesetzliche Regeln zur Verteilung der Vertriebsprovision, die wiederum eine Beeinflussung des Wettbewerbs darstellen, gleichzeitig aber auch einen Preiswettbewerb verhindern, der sich zugunsten eines kostengünstigen Vertriebs sowie einer Vergütung der Beratung gemäß der Beratungsintensität auswirken würde.

- In Folge des **Provisionsabgabeverbotes darf bei Versicherungen** die Höhe der Provision nicht frei zwischen Vermittler und Versicherten verhandelt werden, auch wenn dies schon oft Streitpunkt vor verschiedenen Gerichten war. Vermittlern ist es verboten, Provisionsrabatte zu gewähren.
- Ganz anders gestalten sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen bei Fondssparplänen. Im Vertrieb von **Investmentfonds** und Investmentfondssparplänen ist es gängige Praxis, in Abhängigkeit vom Vertriebsweg **Rabatte auf die Ausgabeaufschläge** zu gewähren. Es besteht kein Provisionsabgabeverbot. So erheben die Banken Ausgabeaufschläge von bis zu sechs Prozent auf den Erwerb eines Fondsanteils, hingegen gewähren so genannte Fondsshops oder Direktbroker Rabatte auf die Ausgabeaufschläge von 50 bis sogar 100 Prozent. Als „Preis“ für die Rabatte müssen Investoren auf eine Beratung verzichten.

So entsteht im Fondssektor eine aus unserer Sicht wichtige Wahlmöglichkeit, Beratung in Anspruch zu nehmen und entsprechend zu vergüten oder eben nicht. Im Gegensatz dazu müssen Verbraucher bei der Wahl für eine Versicherung auch dann Provisionen zahlen, wenn keine Beratung in Anspruch genommen wurde. Hierdurch wird es für den Verbraucher wirtschaftlich unattraktiv, sich unabhängig gegen Honorar beraten zu lassen.

Unsere Forderung:

- Abschaffung des Provisionsabgabeverbots im Vertrieb von Versicherungsprodukten.
- Gesetzliche Vorschrift zur Einführung so genannte „Nettotarife“ (Tarife ohne Abschluss und Vertriebskosten), um die Bereitschaft der Verbraucher zu fördern, sich unabhängig von Provisionsinteressen beraten zu lassen.

8. Provisionsoffenlegung

Je nach Altersvorsorgeproduktart gelten unterschiedliche gesetzliche Bestimmungen zur Offenlegung der Provisionszahlungen und anderer monetärer Anreize. Dies generiert ein Ungleichgewicht im Wettbewerb und Kunden können die Ihnen angebotenen Produkte nicht nach gleichen Maßstäben vergleichen.

- Kreditinstituten müssen ihre Kunden vor dem Verkauf von **Kapitalanlageprodukten** wie **Zertifikaten, Investmentfonds** und **Aktien** über mögliche Zuwendungen durch Dritte an die Bank oder den Berater und deren Höhe und Art informieren.
- Kreditinstitute müssen Zahlungen aufgrund **sogenannter „Kick-Backs“**, also verdeckter Provisionszahlungen durch Rückvergütung bei einer Vermittlung an Fondsgesellschaften, dem Kunden darlegen. Wenn ein Festpreisgeschäft vorliegt, muss der Kunde darüber ebenfalls informiert werden.
- Für **kapitalansparende Versicherungen** liegt vom Gesetzgeber keine Pflicht zur Provisionstransparenz vor. Es müssen lediglich die Gesamtvertriebskosten offengelegt werden.

Diese Ungleichbehandlung ruft zudem Ausweichreaktionen bei den Anbietern hervor. So werden viele reguläre Geschäfte von Kreditinstituten als Festpreisgeschäfte deklariert oder Kapitalanlageprodukte werden im Versicherungsmantel angeboten, um der Offenlegung zu umgehen. Es muss ein Gleichklang zwischen

den angebotenen Produkten bestehen, um garantieren zu können, dass der Berater seinem Kunden auch stets das individuell geeignetste Produkt empfiehlt. Kunden müssen zudem durch transparente Provisionen im Zweifelsfall Interessenkonflikte der Berater erkennen können.

Unsere Forderung:

- Eine einheitlich geltende Pflicht zur Offenlegung sämtlicher monetärer Anreize der Berater und Gesellschaften in Euro und Cent bei der Vermittlung von allen Altersvorsorge- und Finanzprodukten sollte eingeführt werden.