

Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge

Ein Standardprodukt als Pfad
für eine zukunftsfeste Rente

Dorothea Mohn/Thomas Köster (Hg.)



Impressum

Herausgeberin:

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. 2018, Sankt Augustin/Berlin

Umschlagfoto: ©iStock/filo und acilo

Gestaltung und Satz: yellow too, Pasiek Horntrich GbR

Die Printausgabe wurde bei der Druckerei Kern GmbH, Bexbach, klimaneutral produziert und auf FSC-zertifiziertem Papier gedruckt. Printed in Germany.

Gedruckt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.



Der Text dieser Publikation lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>).

ISBN 978-3-95721-611-3

Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge

Ein Standardprodukt als Pfad für eine zukunftsfeste Rente

Dorothea Mohn/Thomas Köster (Hg.)

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	
Von Hermann Gröhe	6
<hr/>	
Vorwort	
Von Klaus Müller	8
<hr/>	
1. Einleitung	
Von Dorothea Mohn und Thomas Köster	10
<hr/>	
2. Verbreitung zusätzlicher Altersvorsorge	
Von Thomas Köster	13
<hr/>	
3. Herausforderungen bei der Planung der individuellen Zusatzvorsorge	
Von Christian Ahlers	22
<hr/>	
Exkurs: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz	
Von Thomas Köster	28
<hr/>	
4. Probleme der Riester-Rente	
Von Christian Ahlers	32
<hr/>	
5. Die Extrarente als Modell für ein Standardprodukt	
Von Dorothea Mohn	41
<hr/>	
6. Reformszenarien für die Riester-Rente	
Von Thomas Köster	50
<hr/>	
7. Fazit: Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge, jetzt!	
Von Dorothea Mohn und Thomas Köster	58
<hr/>	

Abbildungen

Abbildung 1: BILD-Zeitungen zur verpflichtenden Riester-Rente im Juni 1999	9
Abbildung 2: Verbreitung der bAV in Betrieben nach Beschäftigtengrößenklassen	11
Abbildung 3: Verbreitung zusätzlicher Altersvorsorge nach Einkommensgruppen	12
Abbildung 4: Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV)	14
Abbildung 5: Entwicklung eines Sparplans nach Kosten	19
Abbildung 6: Effektivkosten von Riester-Rentenversicherungen	20
Abbildung 7: Kosten einer Garantie bei einer Einmalanlage	21
Abbildung 8: Private Altersvorsorge mit der Extrarente	24
Abbildung 9: Die Basisvariante Extrarente 100	26

Tabellen

Tabelle 1: Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge	10
Tabelle 2: Ausgewählte Hemmnisse der Riester-Rente	28

Abkürzungen

BA	Bundesagentur für Arbeit
bAV	betriebliche Altersvorsorge
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
GRV	Gesetzliche Rentenversicherung
DRV Bund	Deutsche Rentenversicherung Bund
KAS	Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
vzbv	Verbraucherzentrale Bundesverband e. V.

Vorwort

Über die dauerhafte Verlässlichkeit des Generationenvertrages in unserer Altersversorgung wird immer häufiger – und mitunter auch immer heftiger gesprochen – nicht nur in Wissenschaft und Politik, sondern auch in der Familie, am Arbeitsplatz oder Stammtisch.

Wie kann eine leistungsgerechte und angemessene Altersversorgung nachhaltig sichergestellt werden? Wie kann dabei eine Überforderung der jungen Generation und der Wirtschaftskraft unseres Landes vermieden werden?

Zumeist steht die gesetzliche Rentenversicherung mit ihren knapp 21 Millionen Rentnerinnen und Rentnern sowie rund 53 Millionen Versicherten im Mittelpunkt der Debatte. Wie entwickelt sich ihr Leistungsumfang, wie die Beitragsbelastung?

Dabei wird die Bedeutung einer zusätzlichen betrieblichen oder privaten Altersversorgung häufig nicht ausreichend beachtet. Denn diese sind mit 20 Millionen Anwartschaften auf Betriebsrenten und 16 Millionen sogenannter „Riester-Verträge“ mittlerweile ganz erhebliche Bestandteile der Lebensstandardsicherung im Alter.

Die Politik hat dies in den letzten Jahren mit einer stärkeren Förderung der betrieblichen und privaten Altersvorsorge unterstützt. Dennoch wurden die damit verbundenen Ziele bislang nicht erreicht, gerade auch im Hinblick auf eine bessere Absicherung einkommensschwächerer Personen. Ist das Glas halbvoll oder halbleer? Was ist zu tun?

Viele Verbesserungsvorschläge im Hinblick auf eine stärkere Verbreitung insbesondere privater Alterssicherungsangebote setzen auf einfachere Verfahren bei der Förderung oder verbesserte Informationen über die verschiedenen Angebote.

Der Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD aus dem Jahr 2018 spricht sich für die „Entwicklung eines attraktiven standardisierten Riester-Produkts“ aus und eine alle Bestandteile der Altersversorgung umfassende Renteninformation unter Aufsicht des Bundes.

Geht es bei einer weiteren Verstärkung der privaten Altersvorsorge um wichtige einzelne Maßnahmen? Oder bedarf es eines „großen Wurfes“, etwa durch eine Verpflichtung zu einer entsprechenden Vorsorge? Kann dies zugleich zu einer stärkeren Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand beitragen?

Ich freue mich, dass der Verbraucherzentrale Bundesverband gemeinsam mit der Konrad-Adenauer-Stiftung in der vorliegenden Schrift Denkanstöße liefert, wie die Entwicklung eines Standardprodukts in der privaten Altersvorsorge einen Beitrag zur nachhaltigen Verlässlichkeit des Generationenvertrages leisten kann.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre dieser Ideen und Vorschläge.

Hermann Gröhe

Stellvertretender Vorsitzender der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Vorwort

Reicht die Rente für ein gutes Leben im Alter? Ist mein Riester-Vertrag gut oder zahle ich unnötige Gebühren? Lohnt sich private Vorsorge überhaupt? Viele Verbraucherinnen und Verbraucher sind verunsichert, wenn es um das Thema Rente geht.

Ein Grund für die Verunsicherung: Die gesetzliche Rente ist über Jahre schlecht geredet worden. Dabei ist und bleibt sie für die allermeisten Verbraucherinnen und Verbraucher das Fundament der Alterssicherung. Ein weiterer Grund: In der politischen Debatte geht es zu häufig um Grundsatzfragen. Was ist besser: Umlage oder Kapitaldeckung? Was ist finanzierbar? Was ist gerecht?

Diese Debatten sind wichtig, weil die sozialen Sicherungssysteme an eine ganze Reihe von Veränderungen angepasst werden müssen. Dennoch bleiben sie für viele Menschen abstrakt. Dabei gehört der Abschluss privater Vorsorgeverträge für viele Verbraucher heute ebenso zur Lebensrealität wie die Suche nach einem Girokonto oder einer Haftpflichtversicherung. Das spiegelt sich auch in der Beratung der Verbraucherzentralen wider. Seit Anfang 2017 erhielten die Verbraucherzentralen bundesweit mehr als 26.000 Anfragen und Beschwerden zum Thema private Altersvorsorge.

Verbraucherpolitik muss dabei einen gesetzlichen Rahmen schaffen, der sowohl eine verlässliche Bedarfsermittlung als auch den Abschluss passender Verträge ermöglicht. An beiden Stellen besteht dringend Handlungsbedarf. Aus diesem Grund ist die politische Debatte um die Einführung eines Standardprodukts in Deutschland gut und richtig. Es ist kein Geheimnis, dass sich der Verbraucherzentrale Bundesverband seit Langem für ein solches Standardprodukt einsetzt. Über die Details der Umsetzung kann und muss diskutiert und im Zweifelsfall gestritten werden. Dazu wollen wir mit der vorliegenden Veröffentlichung einen Beitrag leisten.

Maßgeblich sind dabei die sozialpolitische und die verbraucherpolitische Perspektive. Beide treffen sich im Ergebnis: Eine effiziente und individuell passende Vorsorge schafft Vertrauen und erhöht gleichzeitig die Stabilität der Alterssicherung insgesamt. Gleichwohl ist der Ausgangspunkt ein anderer. Während die Sozialpolitik die Verbreitung der Zusatzvorsorge in der Bevölkerung in den Blick nimmt, beginnt die Verbraucherpolitik – selbstredend – bei Verbrauchern selbst und fragt, welche individuellen Bedürfnisse bestehen und welche Angebote der Markt für Verbraucher bereithält.

Es ist ein wichtiges politisches Signal, beide Perspektiven im Rahmen einer gemeinsamen Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung und des Verbraucherzentrale Bundesverbands zu integrieren. Deutschland braucht eine Reform der kapitalgedeckten Zusatzvorsorge. Die Gründe hierfür finden Sie in dieser Schrift.

Allen Leserinnen und Lesern wünsche ich in diesem Sinne eine informative Lektüre.



Klaus Müller

Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverbands e. V.

1. Einleitung

Von Dorothea Mohn und Thomas Köster

Mit den Rentenreformen Anfang der 2000er-Jahre hat die Politik die Alterssicherung in Deutschland neu ausgerichtet. Die umlagebasierte gesetzliche Rentenversicherung (GRV) wurde durch betriebliche und private Vorsorge über den Kapitalmarkt ergänzt. Seitdem wird häufig das Bild des „Drei-Säulen-Modells“ bemüht, um zu verdeutlichen, dass sich eine langfristig gesamtgesellschaftlich tragbare Altersvorsorge nur über alle drei Vorsorgearten gemeinsam erreichen lässt.

Das Bild der drei Säulen ist jedoch umstritten. Es geht davon aus, dass die Schwerpunkte innerhalb des Systems weiter verlagert werden können. Ein guter Teil der politischen Debatte dreht sich daher um die Grundsatzfrage, ob zukünftig weitere Teile der GRV in die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge überführt werden müssen oder sollten. Um diese Grundsatzdebatte in gebotener Ruhe und mit Augenmaß zu führen, hat die Bundesregierung eine Rentenkommission „verlässlicher Generationenvertrag“ eingesetzt. Anfang 2020 soll sie ihre Empfehlungen vorlegen.

Der erste Beitrag dieses Bandes beschreibt den aktuellen Zustand der kapitalgedeckten Vorsorge. Denn für die allermeisten Menschen in Deutschland gilt: Wer seinen gewohnten Lebensstandard auch im Rentenalter halten möchte, ist auf eine kapitalgedeckte Zusatzvorsorge angewiesen, egal ob betrieblich oder privat.

Ein Blick auf die vergangenen knapp 20 Jahre zeigt dabei Licht und Schatten: Das Vertrauen in die Riester-Rente nimmt massiv ab. Nachdem private Altersvorsorgeverträge zunächst stark anstiegen, stagniert die Anzahl der Riester-Verträge inzwischen seit Jahren. Viele Verträge ruhen aktuell. Die meisten Versicherten nutzen den Förderrahmen nicht voll aus. Einkommensschwache Verbraucher schließen deutlich seltener

Verträge ab als reichere Verbraucher. Die betriebliche Vorsorge (bAV) bleibt bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) unterrepräsentiert.

Ein Problem ist zudem die schlechte Qualität der Vorsorgeverträge. Das betrifft zum einen den provisionsorientierten Vertrieb, aber auch die Vorsorgeverträge selbst. Im aktiven Vertrieb wurden Verbrauchern häufig eher teure Rentenversicherungen angeboten, die entsprechend weniger rentable sind.

Weil die Zinsen fallen und die Lebenserwartung steigt, bleiben die Renditen teils deutlich hinter den Erwartungen zurück. Auch die Riester-Förderung selbst ist heute mehr Hemmschuh als Impulsgeber. Die starren Regelungen, beispielsweise die Pflicht, das eingezahlte Kapital und eine lebenslang mindestens gleichbleibende Rente zu garantieren, begünstigen versicherungsförmige Vorsorgelösungen. Der hohe Verwaltungsaufwand bei Berechnung und Bewilligung von Zulagen treibt die Kosten in die Höhe.

Aus Sicht des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) und der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. (KAS) braucht die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge in Deutschland einen Neustart. Es geht um mindestens zwei Bereiche:

1. Ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt soll eine einfache und effiziente private Vorsorge ermöglichen und für Betriebe und Angestellte keinen großen Aufwand bedeuten. Ein solches Standardprodukt soll eine bessere Rendite und Rente erreichen, als heute übliche Riester-Verträge und einen Anknüpfungspunkt für eine Neugestaltung der zusätzlichen Altersvorsorge bieten. Der Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD sieht die „zügige Einführung“ eines Standardprodukts bereits vor. Nun sollte Schwarz-Rot auch in dieser Legislaturperiode liefern.
2. Gleichzeitig muss die Riester-Förderung effizienter werden. Das Zulagensystem ist zu bürokratisch und intransparent. Auch Abschlussprovisionen müssen mindestens transparenter werden und auf eine dauerhafte Beratung der Kunden ausgerichtet sein.

Die Förderkriterien müssen so angepasst werden, dass Verbraucher die Chancen der Kapitalmärkte nutzen können. So könnte ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt gleichzeitig den Wettbewerb mit privaten Anbietern beleben.

Der vorliegende Beitrag möchte in beiden Feldern die Debatte versachlichen und konkrete Reformoptionen aufzeigen. Dazu werden zunächst die Handlungsfelder vor dem Hintergrund der allgemeinen Rentenentwicklung aufgemacht. Chancen und Herausforderungen der kapitalgedeckten Vorsorge werden ebenso dargestellt wie der noch immer unzureichende Verbreitungsgrad. Die zuletzt beschlossene Reform bei der bAV wird ebenso kritisch gewürdigt, wie die nach wie vor bestehenden Probleme der Riester-Rente. Schließlich folgen die Kernstücke der Publikation: In Kapitel 6 stellen wir mit der Extra-Rente des vzbv einen konkreten Vorschlag für ein Standardprodukt vor. In Kapitel 7 machen wir weitere konkrete Vorschläge zur Verbesserung des Fördersystems.

2. Verbreitung zusätzlicher Altersvorsorge

Von Thomas Köster

Die Frage, ob die Reform der Alterssicherung im Allgemeinen und die Riester-Rente im Speziellen die erhoffte Wirkung erzielt hat, wird unterschiedlich beantwortet. Sinnbildlich dafür stehen zwei Aussagen der jüngeren Debatte: Für Peter Schwark, Mitglied der Geschäftsführung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), ist Riester ein Erfolgsmodell. Er kenne „kein anderes Land weltweit, in dem mit einem freiwilligen System in vergleichbarer Zeit so ein Erfolg erreicht wurde“.¹ Der ehemalige CSU-Vorsitzende Horst Seehofer dagegen sagt: „Die Riester-Rente ist gescheitert.“²

Anbieter privater und betrieblicher Vorsorgeverträge bewerten die Reform positiv. Sie betonen die hohen Förderquoten für Geringverdiener sowie den Abschluss von mehr als 16 Millionen Verträgen. Auch für den Wirtschaftswissenschaftler Axel Börsch-Supan ist der mit der Riester-Reform begonnene Umstieg auf das Drei-Säulen-Modell der Alterssicherung ein Erfolg. Er verweist darauf, dass der Anteil der Haushalte ohne eine zusätzliche kapitalgedeckte Vorsorge zwischen 2001 und 2012 von 73 auf 39 Prozent gesunken sei. Weiterhin bewertet er die große Angebotsvielfalt sowie die relativ hohe Verbreitung Riester-geförderter Verträge unter Familien mit Kindern sowie unter jungen Verbrauchern als Erfolg.³

Immer wieder war auch ein Obligatorium im Gespräch. Die private Vorsorge sollte nach dem Kabinettsentwurf des damaligen Sozialministers Walter Riester verpflichtend für jeden Angestellten sein. Riester selbst schrieb dazu einige Jahre später: „Kaum [...] wurde dies bekannt, startete die Bild-Zeitung ab dem 22. Juni 1999 eine Abwehrkampagne mit den Schlagzeilen, Zwangsrente Riester – Wutwelle rollt auf Bonn.“ Die taz titelte mit dem ihr eigenen Charme: „Keine Sorge – Zwangsvorsorge. Die

Wirkung sowohl in den Regierungsfractionen als auch in der Bevölkerung war fatal".⁴ Der Vollständigkeit halber sei an dieser Stelle erwähnt, dass Riester sich im Datum und den Formulierungen irrt. Sowohl die BILD-Zeitung als auch die taz griffen das Thema fünf Tage vorher, am 17. Juni 1999, mit etwas anderen Überschriften auf. Die taz titelte „Minister Riester: Keine Sorge – Zwangsvorsorge. Streit um Rentenpläne der Bundesregierung: Anstieg gekappt, private Vorsorge wird Pflicht. Für die Mindestrente wird Sozialhilfeniveau angepeilt“⁵ und die BILD-Zeitung „Auch das noch! Riester plant – Zwangs-Rente“ (siehe Abb. 2). Die „Wutwelle“ auf Seite 2 der BILD-Zeitung vom 17. Juni 1999 bezog sich vor allem auf die Steuererhöhungen, die Hans Eichel damals parallel plante. Darauf konzentriert sich auch die BILD-Zeitung am 22. Juni 1999. Dennoch beschreibt Walter Riester die Wirkung korrekt: Das Element eines Obligatoriums wurde in der Ressortabstimmung gestrichen und fand sich im Gesetzesentwurf des Bundeskabinetts nicht mehr wieder.

Abbildung 1: BILD-Zeitungen zur verpflichtenden Riester-Rente im Juni 1999



Quelle: BILD-Zeitung vom 17. Jun. 1999, S.1 und BILD-Zeitung vom 22. Jun. 1999, S. 1, jeweils Bundesausgabe, Foto: Thomas Köster.

Mit Blick auf die noch immer schwache Verbreitung der zusätzlichen Altersvorsorge in Haushalten mit niedrigen Einkommen und in kleinen Betrieben, bleibt die Freiwilligkeit der privaten Vorsorge ein Dauerthema. Denn seit fast 20 Jahren wird diese Frage diskutiert: Schon in den Koalitionsverhandlungen zur ersten großen Koalition 2005, also nur gut drei Jahre nach der Einführung von Riester, war die Debatte um ein Obligatorium neu entfacht. So berichtete bspw. das Magazin „Stern“ über die Koalitionsverhandlungen mit der Überschrift „Zwangsrente für alle“. Wieder fand das Thema einen breiten öffentlichen Anklang. So äußerte sich die damalige GDV-Sprecherin Gabriele Hoffmann: „Geringverdiener werden auch mit einer Zwangsrente nicht erreicht, weil sie häufig keinen festen Arbeitsplatz haben. Aber genau um diese Verbraucher geht es bei Riester.“⁶

Die Debatte ist genauso alt wie die Probleme der Verbreitung der kapitalgedeckten Altersvorsorge. Riester und bAV schaffen es immer noch nur unzureichend, KMUs und Niedriglohn-Empfänger zu erreichen.

Die Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung wuchs nach den Reformen zunächst rapide. Sowohl die absolute Zahl an Anwartschaften und den abgesicherten Personen nahmen eine positive Entwicklung. Seit 2013 steigt die Zahl der Verträge jedoch nur noch sehr langsam. Im Verhältnis zum starken Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ergibt sich daraus eine rückläufige Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge. Die mangelnde Verbreitung trifft insbesondere KMUs, wie eine Übersicht des Alterssicherungsberichtes zeigt.

Tabelle 1: Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge

	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	bAV-Anwartschaften insgesamt	Personen (ohne Mehrfachzählungen)	Verbreitungsquote
2001	28,0	14,560	13,6	48,6 %
2002		15,384		
2003		16,913		
2004		17,327		
2005		18,331		
2006		18,381		
2007		18,649		
2008				
2009		18,748		
2010		19,054		
2011	29,316	19,503	17,1	58,3 %
2012	29,801	19,941	17,4	58,4 %
2013	30,155	20,190	17,606	58,4 %
2014	30,677	20,161	17,563	57,3 %
2015	31,464	20,247	17,616	56,0 %
2016	32,194	20,562	17,903	55,6 %
2017	32,980	20,807	18,130	55,0 %

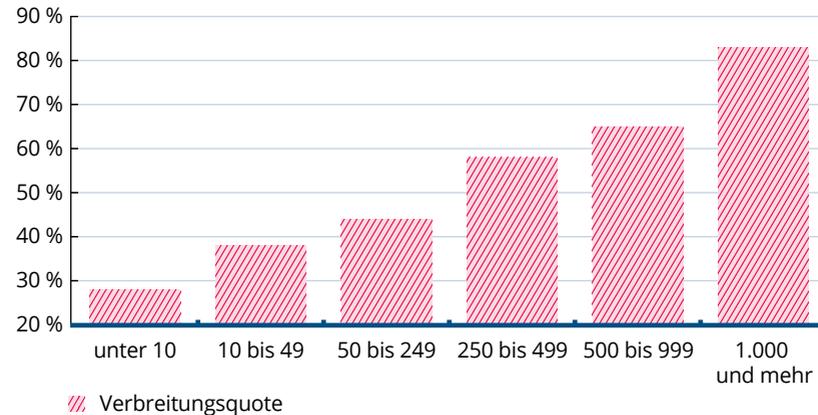
Quellen: BA Statistik, BMAS (2016)⁷ und BMAS (2019)⁸.



Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge

Abbildung 2: Verbreitung der bAV in Betrieben nach Beschäftigtengrößenklassen (in Prozent)

Quelle: BMAS (2016)⁷, eigene Darstellung.

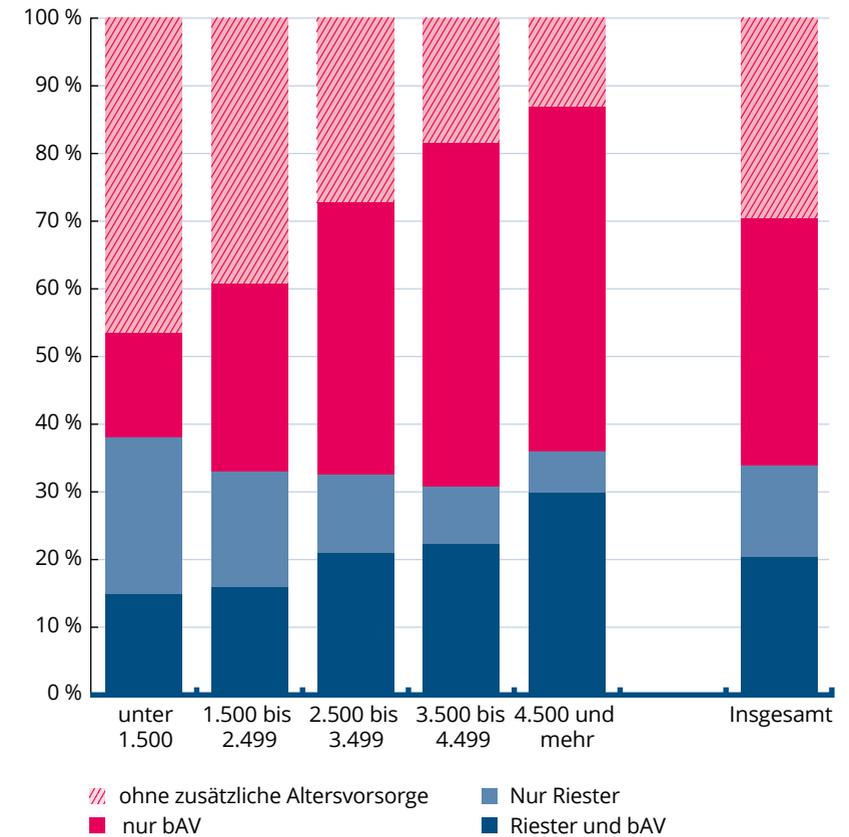


Ein ähnliches Bild zeigt sich beim Blick auf die private Altersvorsorge. Nach einem massiven Anstieg der Vertragsbestände nach 2002 auf über zwölf Millionen Verträge 2008 konnte dann noch einmal der neue Wohn-Riester ab 2009 neue Impulse setzen. 2013 überstieg die Anzahl der Verträge 16 Millionen. Seit 2014 stagniert die Anzahl der Verträge um 16,5 Millionen und sinkt sogar am aktuellen Rand. Viele Verträge werden zudem nicht in vollem Umfang bespart, sodass nur etwa die Hälfte der Berechtigten die volle Riester-Zulage erhalten. Etwa ein Fünftel der Verträge sind derzeit ruhend gestellt.⁹

Auffallend ist aber auch die ungleiche Verteilung der zusätzlichen Altersvorsorge nach Einkommen. Fast die Hälfte der Niedriglohnbezieher (Brutto-Einkommen unter 1.500 Euro) verfügen über keinerlei zusätzliche Altersvorsorge. Das ist bei Beschäftigten mit hohem Einkommen (mehr als 4.500 Euro) eher die Ausnahme. Dort verfügen nur 13 Prozent weder über eine betriebliche Altersvorsorge oder einen Riester-Vertrag. Auffallend ist, dass in den unteren Einkommensklassen der Riester dominiert, während die betriebliche Altersvorsorge in den höheren Einkommensgruppen jeweils immer weit verbreitet ist. Das dürfte auf die attraktiven Fördersätze bei Riester im unteren Einkommensbereich

zurückgehen. Dennoch gelingt es mit dem Instrument Riester bisher nur unzureichend, Haushalte mit geringem Einkommen für die zusätzliche Altersvorsorge zu erreichen.³

Abbildung 3: Verbreitung zusätzlicher Altersvorsorge nach Einkommensgruppen (in Prozent)



Quelle: BMAS (2016).⁷



- 1 Tagesspiegel (2016): „Riester-Rente vor dem Ende?“, Der Tagesspiegel vom 14. Apr. 2016, S. 14, verfügbar auch online unter: <<https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/politiker-streiten-mit-versicherern-riester-rente-vor-dem-ende/13449718.html>> [zuletzt besucht 27.05.2019].
- 2 Handelsblatt (2016): „CSU fordert Rentenreform: Seehofer erklärt Riester für gescheitert“, Handelsblatt vom 08. Apr. 2016, verfügbar auch unter: <<https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/csu-fordert-rentenreform-seehofer-erklaert-riester-fuer-gescheitert/13423222.html>> [zuletzt besucht 27.05.2019].
- 3 Börsch-Supan, Axel, Tabea Bucher-Koenen, Nicolas Goll und Christina Maier (2016), S. 3 f. „15 Jahre Riester – eine Bilanz“, Gutachten im Auftrag des Sachverständigenrats für die Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Arbeitspapier 12/2016, November 2016, verfügbar unter: <<https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg201617/arbeitspapiere/arbeitspapier_12_2016.pdf, https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg201617/arbeitspapiere/arbeitspapier_12_2016.pdf> [zuletzt besucht 27.05.2019].
- 4 Riester, Walter (2010): „Die Riester-Rente: Was wollte der Gesetzgeber, wo besteht Änderungsbedarf? Eine Antwort auf die Kritik des DIW“, DIW-Vierteljahresshefte zur Wirtschaftsforschung, 81. Jahrgang, 02.2012, Seite 43-45, Berlin, verfügbar unter: <https://elibrary.duncker-humboldt.com/r/?item_type=journal_article&item_id=4936&mode=download> [zuletzt besucht 17.07.2019].
- 5 taz (1999): „Minister Riester: Keine Sorge – Zwangsvorsorge. Streit um Rentenpläne der Bundesregierung: Anstieg gekappt, private Vorsorge wird Pflicht. Für die Mindestrente wird Sozialhilfeniveau angepeilt“, taz. Die Tageszeitung vom 17. Juni 1999, Seite 1, verfügbar unter: <<https://taz.de/Archiv-Suche!/1284213&s=zwangsvorsorge&SuchRahmen=Print/>> [zuletzt besucht 15.10.2019].
- 6 Stern (2005): „Riester: Zwangsrente für alle“, Stern, 24. Okt. 2005, verfügbar unter: <<https://www.stern.de/wirtschaft/versicherung/riester-zwangsrente-fuer-alle-3287624.html>> [zuletzt besucht 19.07.2019].
- 7 BMAS (2016): „Alterssicherungsbericht 2016“, Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2016 gemäß § 154 Abs. 2 SGB VI, verfügbar unter: <<https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Pressemitteilungen/2016/alterssicherungsbericht-2016.pdf>> [zuletzt besucht 19.07.2019].
- 8 BMAS (2019a): „Trägerbefragung zur Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (BAV 2017)“, Forschungsbericht 523, Januar 2019 verfügbar unter: <<https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/Forschungsberichte/fb523-traegerbefragung-verbreitung-betriebliche-altersversorgung-endbericht.pdf>> [zuletzt besucht 19.07.2019].
- 9 BMAS (2019b): „Statistik zur privaten Altersvorsorge“, 10. Jul. 2019, verfügbar unter: <https://www.bmas.de/DE/Themen/Rente/Zusaetzliche-Altersvorsorge/statistik-zusaetzliche-altersvorsorge.html> [zuletzt besucht 19.07.2019].

3. Herausforderungen bei der Planung der individuellen Zusatzvorsorge

Von Christian Ahlers

Die Frage nach dem optimalen Maß an kapitalgedeckter Zusatzvorsorge steht in einem Spannungsverhältnis zwischen Sozial- und Verbraucherpolitik. Die kollektive Perspektive der einen deckt sich nicht zwangsläufig mit der individuellen Perspektive der anderen. Aus sozialpolitischer Sicht steht vor allem die fehlende Verbreitung im Mittelpunkt. Demgegenüber ist aus verbraucherpolitischer Sicht zunächst die Frage relevant, wie Verbraucher den eigenen Vorsorgebedarf bestimmen können und welche Herausforderungen dabei zu bewältigen sind.

Tatsächlich ist es für Verbraucher alles andere als leicht, ihren Vorsorgebedarf verlässlich zu ermitteln und die eigene Vorsorge zu planen. Der Weg führt angesichts der schlechten Informationslage häufig über provisionsorientierte Berater oder Vermittler, die ein Interesse daran haben, ein hohes Abschlussvolumen zu erzielen. Unter anderem deswegen sind viele Verbraucher verunsichert, wenn es um das Thema Rente geht.¹⁰

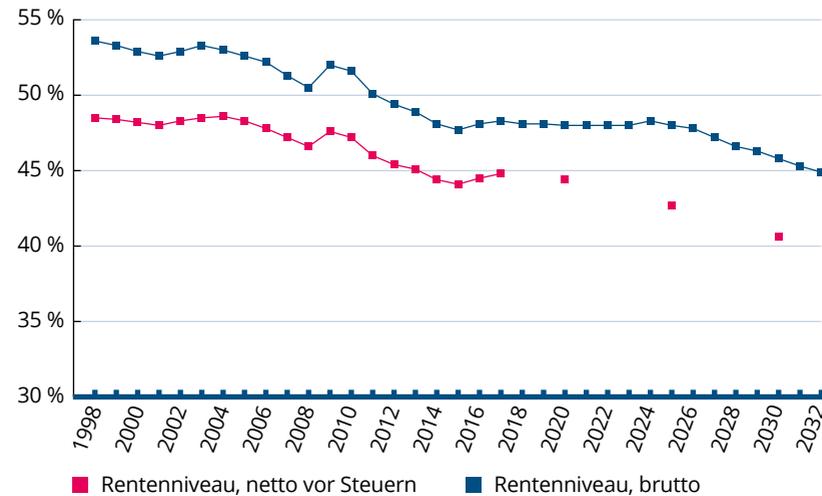
Ziel muss es zunächst sein, die Informationslage von Verbrauchern so zu verbessern, dass bewusste Entscheidungen für ein bestimmtes Volumen und eine bestimmte Form der Vorsorge möglich werden. Da die reine Verfügbarkeit von Informationen aus Verbrauchern aber noch keine Vorsorgeexperten macht, braucht es vor allem mehr unabhängige Beratungsangebote.

Rentenniveau vs. individueller Vorsorgebedarf

Eine mit Blick auf den zusätzlichen Vorsorgebedarf im Alter häufig genannte Größe ist das Rentenniveau. Dieses gibt an, wie sich die Leistungen aus der GRV im Verhältnis zum Lohn entwickeln. Abbildung 4 zeigt, dass ein Rentner, der 45 Jahre lang exakt das durchschnittliche Arbeitsentgelt verdient hat, im Jahr 1998 eine gesetzliche Rente in Höhe von gut 48 Prozent des aktuellen durchschnittlichen Arbeitsentgelts erhalten hat (netto vor Steuern). Bis zum Jahr 2018 ist das Rentenniveau auf rund 45 Prozent gesunken. Bis zum Jahr 2030 wird ein Rückgang auf knapp über 40 Prozent prognostiziert. Das Rentenniveau spiegelt damit das sinkende relative Leistungsniveau der GRV (im Verhältnis zum Lohnniveau) wider. Bei der Interpretation ist jedoch Vorsicht geboten.¹¹

Zunächst bedeutet ein Rückgang des Rentenniveaus nicht, dass die Renten nominal sinken. Sie steigen lediglich langsamer als die Löhne. Dafür sorgen der Riester-Faktor sowie der so genannte Nachhaltigkeitsfaktor innerhalb der Rentenformel. Des Weiteren betrachtet das Rentenniveau einen fiktiven Beispielfall, den so genannten Standard- oder Eckrentner. Dieser hat 45 Jahre lang jeweils das jährliche Durchschnittsentgelt verdient und somit zum Renteneintritt exakt 45 Entgeltpunkte gesammelt. Angegeben wird somit, wie sich die Rente des Eckrentners nach Abzug von Sozialbeiträgen, aber vor Steuern zum aktuellen Einkommen eines Durchschnittsverdieners verhält und wie sich dieses Verhältnis in Zukunft voraussichtlich entwickelt.

Abbildung 4: Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung (in Prozent)



Quellen: Jahre 1998–2017: DRV Bund (2019a)¹², Prognose ab 2018: Netto: BMAS (2018)¹³, Brutto: BMAS (2016)¹⁴, eigene Darstellung.

Damit sagt das Rentenniveau zum einen nichts darüber aus, wie sich die Rente zum Einkommen kurz vor der Rente verhält, ein Vergleich, der für viele Verbraucher in der Praxis relevant ist. Zum anderen enthält das Rentenniveau keine Informationen darüber, wie hoch der individuelle Vorsorgebedarf ist. Denn Verbraucher haben zum einen unterschiedliche Bedürfnisse im Alter. Zum anderen haben sie zum Renteneintritt allenfalls zufällig exakt 45 Rentenpunkte gesammelt. Auch die komplizierten Regeln zu Rentenbesteuerung erschweren es für Verbraucher, das Rentenniveau in Zahlbeträge zu übersetzen.

Wer den individuellen Vorsorgebedarf bestimmen will, muss zuerst fragen, wie viel Geld im Alter benötigt wird. Das setzt in aller Regel eine Reihe von Abwägungen und Entscheidungen voraus. Auch, weil üblicherweise weit in die Zukunft geplant werden muss. Dafür ist es in vielen Fällen sinnvoll, Beratung in Anspruch zu nehmen, wie sie beispielsweise

die Verbraucherzentralen, aber auch Honorarberater und Ruhestandsplaner anbieten. Faustformeln für den Finanzbedarf im Alter, wie etwa 70 Prozent des letzten Nettoeinkommens, können zwar eine grobe Orientierung bieten, helfen im Einzelfall aber wenig. Zunächst sind sie umstritten.¹⁵ Dazu ist das letzte Nettoeinkommen zum Zeitpunkt der Entscheidung über eine private Vorsorge eine Unbekannte. Viele Verbraucher sind hier auf professionelle Unterstützung angewiesen.

Ausgangspunkt Renteninformation

Gelingt es dennoch, den individuellen Finanzbedarf im Alter abzuschätzen, geht es darum, welcher Teil davon durch die GRV gedeckt wird. Die dafür notwendigen Informationen liefert die jährliche Renteninformation der Träger der gesetzlichen Rentenversicherung DRV Bund, die gesetzlich Rentenversicherte per Post nach Hause erhalten. Diese gibt auch die Höhe der zukünftigen Regelaltersrente an. Dabei werden zwei Zahlen genannt: die Höhe der bislang erworbenen Rentenansprüche und die Höhe für den Fall, dass bis zum Renteneintritt weiterhin Beiträge in gleicher Höhe gezahlt werden.

Darüber hinaus gibt die Renteninformation zwei Szenarien für zukünftige Rentenanpassungen an, eine ein- und eine zweiprozentige Steigerung pro Jahr. Diese Information ist für viele Verbraucher wenig hilfreich, da ein höherer Rentenzahlbetrag suggeriert wird, als gemessen an der zukünftigen Kaufkraft zu erwarten ist. Zwar wird im direkten Anschluss auf den Kaufkraftverlust verwiesen. Dass die geschätzten Rentenanpassungen aber in der Größenordnung von eins bis zwei Prozent pro Jahr lediglich die Kaufkraft erhalten, aber keine reale Rentensteigerung bedeuten, wird nicht erläutert.

Die Renteninformation der DRV gibt Verbrauchern davon abgesehen einen guten Überblick über die Ansprüche aus der GRV, bietet aber keinen Gesamtüberblick über die Absicherungslage. Dazu müssten ebenfalls bestehende betriebliche und private Vorsorgeformen berücksichtigt werden.

Chancen einer säulenübergreifenden Renteninformation

Um Verbrauchern zukünftig einen solchen Gesamtüberblick zu ermöglichen, hat die Bundesregierung in ihrem Koalitionsvertrag die Einführung einer säulenübergreifenden Renteninformation angekündigt. Diese soll die bestehende Information der DRV Bund durch ein einfach zu handhabendes Onlineangebot ergänzen.

Wichtig ist dabei, dass die neue Information Verbrauchern eine vollständige und verlässliche Abschätzung des Vorsorgebedarfs ermöglicht. Berücksichtigt werden müssen zunächst, neben den Ansprüchen aus der GRV, diejenigen aus betrieblichen Vorsorgeverträgen sowie bestehende Riester- und Rürup-Verträge. Darüber hinaus müssen Verbraucher aber auch rein private Vermögenswerte wie Sparpläne, Lebensversicherungen oder Aktiendepots integrieren können – auf freiwilliger Basis und unter Berücksichtigung datenschutzrechtlicher Fragen. Andernfalls besteht die Gefahr, dass der tatsächliche individuelle Vorsorgebedarf überschätzt wird.

Ein einfaches Beispiel verdeutlicht die Problematik. Ein Verbraucher hat bei der Planung der privaten Vorsorge für seinen Ruhestand einen nicht gedeckten Finanzbedarf von 500 Euro pro Monat ermittelt. Wird nun kurz vor Renteneintritt eine Lebensversicherung im Wert von 40.000 Euro fällig und steht darüber hinaus eine Erbschaft von 60.000 Euro im Raum, können insgesamt 100.000 Euro privates Vermögen in die Alterssicherung eingebracht werden. Um den Betrag mit einer monatlichen Rentenzahlung zu vergleichen, kann er mittels eines Rentenfaktors umgerechnet und in die Renteninformation integriert werden: Ein Faktor von 30:10 000 würde beispielsweise zu einer Zusatzrente von 300 Euro pro Monat führen. Damit sinkt der zusätzliche Vorsorgebedarf auf lediglich 200 Euro pro Monat. Damit ist nicht gesagt, dass Lebensversicherungen eine gute Vorsorge sind oder Verbraucher ihr privates Vermögen in eine feste monatliche Rente umwandeln sollten. Es zeigt aber, wie eine säulenübergreifende Renteninformation funktionieren sollte, damit Verbraucher ein vollständiges Bild ihrer Absicherungslage im Alter erhalten können.

Kein Wettbewerb um gute Beratung

Eine nach diesen Maßgaben umgesetzte säulenübergreifende Renteninformation wäre für viele Verbraucher eine deutliche Verbesserung. Dennoch darf nicht vereinfacht davon ausgegangen werden, dass Verbraucher durch zusätzliche Informationen zu Vorsorgeexperten werden. Vielmehr braucht es mehr und bessere Beratungsangebote, die eine objektive und unabhängige Bedarfsermittlung und Planung ermöglichen.

Das zentrale Problem ist, dass Beratung zum Thema private Vorsorge neben den oben genannten Optionen vor allem von Anbietern von Vorsorgeverträgen oder provisionsabhängigen Vermittlern angeboten wird. Dabei steht üblicherweise der Abschluss von Vorsorgeverträgen im Mittelpunkt. Die Politik hat diese Problematik in der Vergangenheit unter anderem dadurch verschärft, dass die Abschlusskosten bei der Vermittlung von Riester-Verträgen nur noch auf fünf, anstatt zuvor auf zehn Jahre verteilt werden müssen. Damit gibt es kaum noch Anreize, Verbraucher langfristig zu betreuen und entsprechend zu beraten.¹⁶

Die Tatsache, dass sich gewerbliche Anbieter unabhängiger Beratung auf Honorarbasis am Markt bislang nicht durchsetzen konnten, darf dabei nicht als Entscheidung von Verbrauchern für Provisionsberatung missverstanden werden. Zum einen ist es für Verbraucher nur schwer nachvollziehbar, ob die Beratung an ihren Interessen orientiert ist oder nicht. Verbraucher müssen vielmehr darauf vertrauen, dass ein Berater in ihrem Sinne handelt, und können schlechte Ergebnisse daher nicht wie auf funktionierenden Märkten üblich dadurch bestrafen, dass sie einen anderen Anbieter wählen.

Dieses Problem wird dadurch verschärft, dass Beratungen auf Provisionsbasis weiterhin den falschen Eindruck erwecken, sie seien kostenfrei, wohingegen der Preis einer Beratung auf Honorarbasis durch einen Stundensatz oder ein Pauschalangebot meist direkt ersichtlich ist. Tatsächlich sind die Provisionen, die Berater und Vermittler üblicherweise für einen Vertragsabschluss erhalten, in die Verträge einkalkuliert. Sie werden also ebenfalls von Verbrauchern bezahlt, nur nicht direkt an den Berater, sondern an den Anbieter des Vertrages, der damit wiederum die Beratung bezahlt.

Die bisherigen Versuche, die Beratungskosten auch bei der Provisionsberatung transparent zu machen, haben nicht zu entsprechenden Ergebnissen geführt. Zwar sehen die neuen europäischen Vorgaben für die Beratung zu Wertpapieren und Investmentfonds mittlerweile vor, dass die Kosten der Beratung zu Finanzanlagen wie Investmentfonds jeweils vor Vertragsabschluss sowie einmal jährlich in Euro und Cent anzugeben sind. Die im Frühjahr 2019 erstmals veröffentlichten Kosteninformationen vieler Banken und Sparkassen erlauben es trotz umfangreicher Angaben aber gerade nicht, die Beratungskosten auf einen Blick zu ermitteln. Bei der Beratung und Vermittlung versicherungsförmiger Vorsorgeverträge sind die Kosten für die Vermittlung nur Insidern ersichtlich, da sie schlicht nicht angegeben werden.

Exkurs: Das Betriebsrentenstärkungsgesetz

Von Thomas Köster

Der Gesetzgeber hat bereits einige Maßnahmen zur Überwindung des Verbreitungsproblems eingeleitet. Am 01. Januar 2018 traten die wesentlichen Reformen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes in Kraft. Am 01. Januar 2019 folgte die zweite Stufe der Umsetzung. Dazu gehören viele Einzelmaßnahmen, die die Verbreitung und Attraktivität der Betriebsrente steigern.

Seit 2018 haben Mitarbeiter nicht mehr nur den Anspruch, dass ihnen vom Arbeitgeber eine betriebliche Altersversorgung angeboten wird, sondern die Absicherung kann obligatorisch in Tarifverträgen oder Betriebsvereinbarungen festgeschrieben werden. Der Mitarbeiter muss nicht mehr aktiv nachfragen, ob für ihn eine Betriebsrente abgeschlossen wird, sondern der Arbeitgeber schließt sie automatisch für seine Mitarbeiter ab. Der Mitarbeiter hat dann einmalig die Möglichkeit, innerhalb einer bestimmten Frist zu widersprechen (Opt-out-Modell). Der Gesetzgeber möchte sanften Druck aufbauen: Jeder soll gezwungen werden, sich aktiv mit der Frage der zusätzlichen Vorsorge zu beschäftigen. Gesetzlich gibt es jedoch ein

Schlupfloch: Die Tarifpartner können die genauen Modalitäten bestimmen, also beispielsweise das Verfahren komplett aussetzen oder erst nach einer bestimmten Zeit, wie der Probezeit, anwenden.

Ein weiteres zentrales, bisher jedoch wirkungsloses Element des Betriebsrentenstärkungsgesetzes ist das Sozialpartnermodell. Diese neue Vorsorgeform erlaubt es Tarifpartnern eine Versorgungseinrichtung zu etablieren, die keine Garantien zusichert. So kann das Geld beispielsweise in Aktien investiert werden, die eine höhere Rendite versprechen. Weil viele, vor allem kleinere, Arbeitgeber die Haftung für die betriebliche Altersversorgung scheuen, wurde das Sozialpartnermodell nach dem Prinzip „pay-and-forget“ aufgesetzt. Arbeitgeber schulden den Beitrag, sind von der Haftung für die Rentenzahlung jedoch befreit. Anders als bei anderen tariflichen Versorgungseinrichtungen (Metall-Rente), können hier nicht-tarifgebundene Unternehmen allerdings nicht partizipieren. So will der Gesetzgeber sowohl die Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge verbessern als auch die Tarifbindung stärken. Das Kalkül war, dass KMUs, die den Haftungsvorteil des Sozialpartnermodells nutzen wollen, sich über sogenannte Bezugnahme Klauseln dem Tarifvertrag der Branche anschließen. Bisher wurden jedoch noch keine Versorgungseinrichtungen nach dem Sozialpartnermodell etabliert. Damit kommen die Rendite-Optionen bisher nicht bei den Arbeitnehmern an. Deshalb sollte darüber nachgedacht werden, wie diese Vorsorgeform auch auf anderem Wege Betrieben und Arbeitnehmern verfügbar gemacht werden kann.

In der Vergangenheit wurde zu Recht bemängelt, dass sich die betriebliche Vorsorge bei niedrigen Einkommen oft nicht lohne. Deshalb hat der Gesetzgeber hier Brücken gebaut. So wird ein Freibetrag bei der Grundsicherung eingeführt. Wer etwa fürchtet, im Alter auf staatliche Unterstützung angewiesen zu sein, der kann darauf vertrauen, dass er in jedem Fall bis zu 212 Euro aus der Zusatzvorsorge mehr haben wird. Empfänger von Grundsicherung im Alter erhalten also zusätzlich zur staatlichen Unterstützung bis zu 212 Euro aus ihrer Betriebs- und/oder Riester-Rente. Das Ersparte bleibt bis zu diesem Beitrag also im vollen Umfang erhalten: Wer spart, hat mehr als der, der nicht spart, auch wenn er im Alter auf Grundsicherung angewiesen ist.

Bisher wurden von Angestellten viele verschiedene Gründe angeführt, dem Thema Rente aus dem Weg zu gehen. So könne man es sich nicht leisten, von seinem Gehalt eine Zusatzversorgung zu bestreiten, oder die Rente sei noch so weit weg, dass man sich noch nicht damit beschäftigen wolle. Deshalb wurden nun die Zuschüsse vom Unternehmen und vom Staat optimiert. Viele Arbeitgeber beteiligen sich freiwillig an der Betriebsrente mit einem Zuschuss. Das Betriebsrentenstärkungsgesetz hat hier drei Neuerungen umgesetzt. Bei der Entgeltumwandlung müssen die Arbeitgeber nun in jedem Fall einen Zuschuss in Höhe von 15 Prozent des Umwandlungsbetrages beisteuern. Der steuerliche Förderrahmen wurde von vier Prozent auf acht Prozent erhöht (bis zu acht Prozent des Brutto-Gehalts, max. 508 Euro, können steuerfrei umgewandelt und in betriebliche Altersversorgung eingezahlt werden). Arbeitgeber können Beschäftigten bei Einkommen unter 2.200 Euro brutto Zuschüsse zahlen, die sie vom Staat zum Teil erstattet bekommen.

Auch die betriebliche Riester-Rente wurde deutlich aufgewertet. So steigt die staatliche Riester-Grundzulage auf 185 Euro und für jedes nach 2008 geborene Kind auf 300 Euro. Damit wurde der betriebliche Riester, der über den Arbeitgeber abgeschlossen und direkt vom Gehalt abgeführt wird, attraktiver. Es werden seither keine Sozialversicherungsbeiträge für den betrieblichen Riester mehr erhoben. Der Betrieb soll so als starke Versicherungsgemeinschaft bessere Angebote bei Riester-Anbietern aushandeln als der einzelne Beschäftigte. So kann den Beschäftigten auch die manchmal schwierige Entscheidung für einen passenden Vertrag abgenommen werden.

- 10 Deutsches Institut für Altersvorsorge (2019): „Vertrauen fährt Achterbahn“, verfügbar unter: <https://www.dia-vorsorge.de/private-altersvorsorge/vertrauen-faehrt-achterbahn/> [zuletzt besucht 12.8.2019]. Außerdem: Ruß, Jochen, Schiller, Jörg und Seyboth, Andreas (2018): „Regulierung von Provisionen Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland“. Verfügbar unter: <https://www.uni-hohenheim.de/qisserver/rds?state=medialoader&objectid=11198&application=lsf>.
- 11 Rürup, Bert (2019): Das Rentenniveau: Eine leere Monstranz, verfügbar unter: <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/research-institute/der-chefoekonom-das-rentenniveau-eine-leere-monstranz/24856930.html?ticket=ST-703347-glpv1T1Y9LoarF2UGyez-ap6> [zuletzt besucht 02.08.2019].
- 12 DRV Bund (2019a): „Rentenversicherung in Zeitreihen“, Statistikportal der Rentenversicherung, verfügbar unter: https://statistik-rente.de/drv/extern/zeitreihen/rv_in_zeitreihen/documents/Rvz11_Kenngroessen_und_Bemessungswerte.xlsx [zuletzt besucht 17.07.2019].
- 13 BMAS (2018): „Rentenversicherungsbericht 2018“, Bericht der Bundesregierung über die gesetzliche Rentenversicherung, insbesondere über die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben, der Nachhaltigkeitsrücklage sowie des jeweils erforderlichen Beitragssatzes in den künftigen 15 Kalenderjahren gemäß § 154 Abs. 1 und 3 SGB VI, verfügbar unter: <https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Thema-Rente/rentenversicherungsbericht-2018.pdf> [zuletzt besucht 17.07.2019].
- 14 BMAS (2016): „Alterssicherungsbericht 2016“, Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2016 gemäß § 154 Abs. 2 SGB VI, verfügbar unter: <https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Pressemitteilungen/2016/alterssicherungsbericht-2016.pdf> [zuletzt abgerufen 20.07.2019].
- 15 Ihre Vorsorge (2019): „Faustformeln für die Altersvorsorge“, verfügbar unter: <https://www.ihre-vorsorge.de/nachrichten/lesen/faustformeln-fuer-die-altersvorsorge.html> [Zuletzt abgerufen 06.09.2019]
- 16 Billen, Gerd und Lars Gatschke (2012): „Vorschläge zur Verbesserung der kapitalgedeckten Altersvorsorge aus verbraucherpolitischer Sicht“, Vierteljahresheft zur Wirtschaftsforschung, DIW Berlin, 81. Jahrgang, S. 237–243. Verfügbar unter: https://elibrary.duncker-humboldt.com/r/?item_type=journal_article&item_id=6681&mode=download [zuletzt besucht 15.10.2019].

4. Probleme der Riester-Rente

Von Christian Ahlers

Private Altersvorsorge ist mehr als die Riester-Rente. Viele Verbraucher sorgen privat fürs Alter vor, ohne staatliche Zulagen oder eine Steuerförderung in Anspruch zu nehmen, etwa mit Sparplänen oder Aktienfonds. Trotzdem spielt die Riester-Rente eine zentrale Rolle, wenn es darum geht, die private Vorsorge zu verbessern. Denn Verbraucher bekommen häufig geförderte Verträge angeboten. Die Argumente der Berater sind so einfach wie überzeugend: Warum bei der Vorsorge auf staatliche Zulagen verzichten?

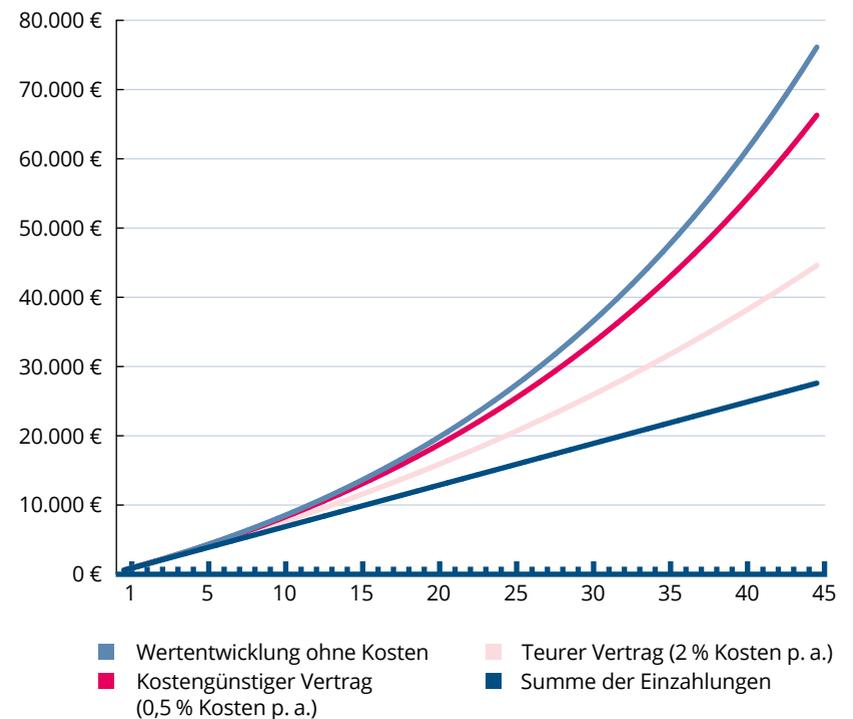
Die banale Antwort lautet: weil die Riester-Rente meist nur auf den ersten Blick eine gute Wahl ist. Zunächst ist sie bürokratisch und unflexibel. Das weiß jeder, der schon einmal einen Riester-Vertrag abgeschlossen hat. Die Frage nach der Förderberechtigung ist ebenso komplex wie die wiederkehrende Berechnung des Mindesteigenbeitrags.¹⁷ Auch die Kommunikation mit der Zulagenstelle erfordert einiges an Geduld und Verständnis staatlicher Sozialpolitik.

Die genannte Riester-Bürokratie bekommen Verbraucher meist direkt zu spüren. Weitaus schwerwiegender sind allerdings die Probleme, die nicht auf den ersten Blick ersichtlich, weil direkt erlebbar sind. Muss beispielsweise die Förderung zurückgezahlt werden, weil ein Vertrag gekündigt wurde, geht für Verbraucher die ganze Rechnung nicht mehr auf. Denn die allermeisten Riester-Verträge lohnen sich erst durch die staatliche Förderung.¹⁸ Der Grund ist die fehlende Qualität der Vorsorgeverträge selbst.

Kernproblem Kosten

Der wohl wichtigste Kritikpunkt betrifft die Kosten von Riester-Verträgen. Dabei sind die Kosten einer Vorsorge nicht bloß ihr Preis im handelsüblichen Sinn. Die Kosten sind ein zentrales Qualitätsmerkmal und können darüber entscheiden, ob ein Vertrag seinen Zweck, bis zum Renteneintritt möglichst viel Kapital aufzubauen, überhaupt erfüllen kann. Ist ein Vertrag zu teuer, bestehen von vorneherein stark verringerte Renditechancen. Abbildung 5 zeigt exemplarisch, wie sich ein Sparplan von 50 Euro pro Monat in Abhängigkeit von den laufenden Kosten pro Jahr im Zeitablauf entwickelt. Nicht berücksichtigt sind dabei einmalige Abschluss- und Vertriebskosten.

Abbildung 5: Entwicklung eines Sparplans nach Kosten



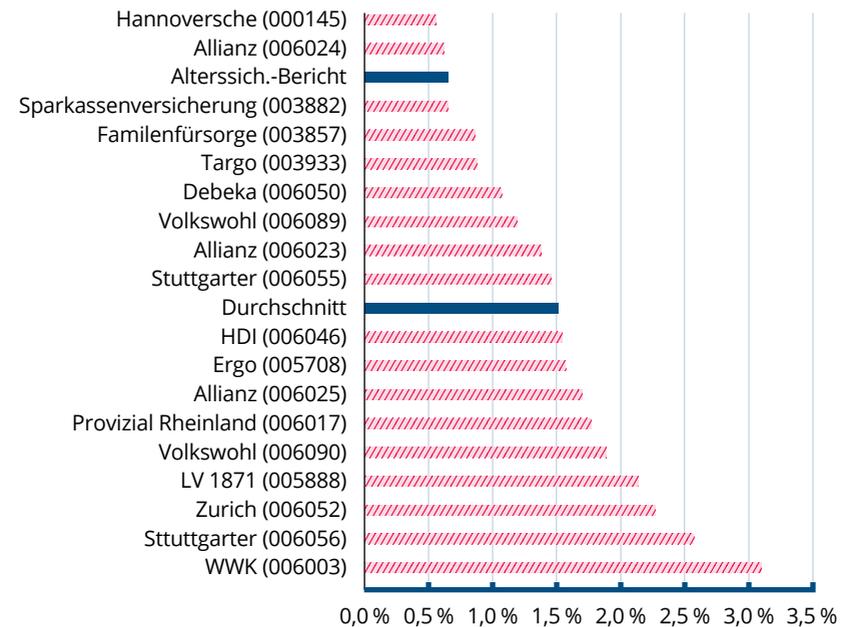
Quelle: Eigene Darstellung. Zu Vergleichszwecken jährliche Verzinsung.

Dargestellt wird zunächst die Wertentwicklung bei einer konstanten Rendite von vier Prozent pro Jahr. Das Endkapital beträgt hier nach 35 Jahren gut 46.500 Euro. Nimmt man nun als Näherung für einen kostengünstigen Vertrag eine jährliche Renditeminderung von 0,5 Prozentpunkten an, sinkt das Endkapital auf gut 42.000 Euro. Bei einem teuren Vertrag, bei dem die Kosten die Rendite um zwei Prozent pro Jahr verringern, beträgt das Endkapital nach 35 Jahren rund 31.000 Euro, ein Unterschied von rund 11.000 Euro. Auf Grund des Zinseszinses wird dieser Unterschied im Zeitablauf größer: Nach 45 Jahren beträgt er bereits über 21.000 Euro.

In ihrem ergänzenden Bericht zum Rentenversicherungsbericht (Alterssicherungsbericht) aus dem Jahr 2012 ist die damalige Bundesregierung davon ausgegangen, dass über die Laufzeit eines Riester-Vertrags zehn Prozent der eingezahlten Beiträge als Kosten anfallen. Kalkuliert wurde weiterhin mit einer Rendite von vier Prozent auf Beiträge und Zulagen.¹⁹ Bei einer 30-jährigen Laufzeit lässt sich daraus eine Effektivkostenquote von 0,65 Prozent der Anlagesumme pro Jahr berechnen.²⁰ Diese impliziten Effektivkosten zeigen, mit welchen Kostenbelastungen bei der Einführung der Riester-Rente in etwa geplant wurde. Dass diese Annahmen dabei immer noch konservativ sind, zeigt ein Blick ins Ausland. Hier liegen die Kosten privater Vorsorge teilweise zwischen 0,3 Prozent und 0,5 Prozent der Anlagesumme pro Jahr.²¹

Vergleicht man die Zahlen hingegen mit den im Rahmen der Riester-Produktinformationsblättern (PIB) veröffentlichten Kostenquoten, zeigt sich, wie schlecht viele Produkte abschneiden. Abbildung 6 zeigt eine Auswahl der Kostenquoten von klassischen und fondsgebundenen Riester-Rentenversicherungen für eine Laufzeit von 30 Jahren. Zunächst wird deutlich, dass es durchaus Verträge gibt, die geringere Kostenquoten ausweisen. Ein Großteil schneidet aber schlechter ab. Im Durchschnitt liegen die Kosten um den Faktor 2,3 beziehungsweise 2,5 höher. Der schlechteste Vertrag im Vergleich liegt um das Fünffache über dem Vergleichswert. Zwar weisen Anbieter darauf hin, dass in den Kostenangaben in den Riester-PIBs Überschussbeteiligungen nicht berücksichtigt seien.²² Dies kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass viele Riester-Verträge von vorneherein stark verringerte Renditechancen aufweisen.

Abbildung 6: Effektivkosten von Riester-Rentenversicherungen



Quelle: Verbraucherzentrale Bundesverband (2018)²⁰, eigene Darstellung.

Streitfall Kapitalgarantien

Neben den Produktkosten drücken weitere Faktoren Renditechancen. Das zeigt das Beispiel Kapitalgarantien. Die aktuelle Gesetzgebung fordert, dass bei Riester-Verträgen das eingezahlte Kapital sowie die staatlichen Zulagen erhalten bleiben müssen (so genannte Beitrags-erhaltungszusage). Auch Verbraucher, die sich bewusst für renditeorientierte Verträge wie zum Beispiel Fondssparpläne entscheiden, legen ihre Beiträge damit auch bei extrem langen Laufzeiten zu erheblichen Teilen in schwankungs- wie renditearmen Anlagen wie Staatsanleihen an. Die Stiftung Warentest hat ermittelt, dass bei Riester-Fondssparplänen anfängliche Aktienanteile zwischen 30 und 45 Prozent keine Seltenheit sind.¹⁸ Was moderat klingt, ist mit Blick auf den verbleibenden

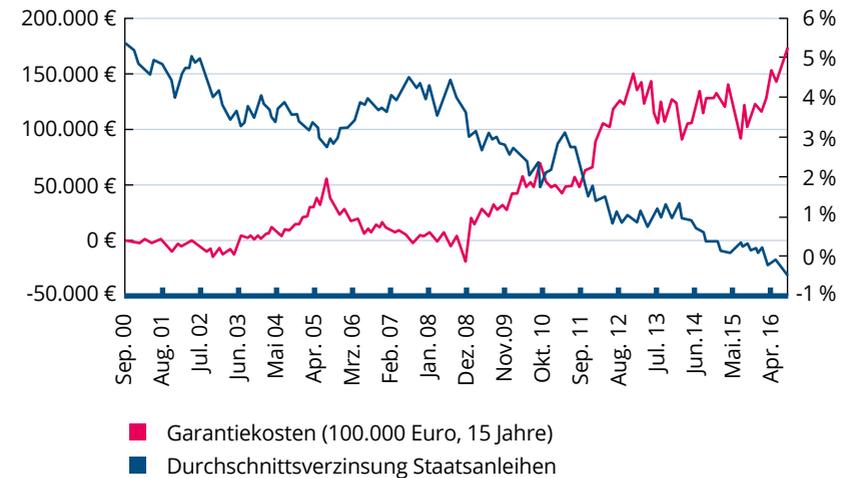
Anlagehorizont kaum der Rede wert. Dazu kann sich der Aktienanteil im Zeitverlauf schnell ändern. Schwanken die Kurse stark, wird zur Sicherstellung der Garantie in Anleihen umgeschichtet. Damit werden unnötige Verluste realisiert. Denn ohne eine Kapitalgarantie könnten die Marktschwankungen einfach ausgesessen werden.

Um den Sinn und Zweck von Kapitalgarantien wird aktuell politisch gerungen. Das Kalkül ist zunächst verständlich: Da Verbraucher nur schwer nachvollziehen können, was genau mit ihren Einzahlungen passiert, sollen Garantien sie davor schützen, dass die Anlage übermäßig risikoreich erfolgt und Anbieter anfangs viel versprechen und am Ende wenig halten. Dazu ist es für viele Verbraucher hilfreich, Planungssicherheit zu haben. Wenn ein fester Betrag zum Ende der Ansparphase und damit eine konkrete Rente garantiert ist, lässt sich der Ruhestand besser planen. Allerdings ist eine solche Planungssicherheit nicht zum Nulltarif zu haben. Kapitalgarantien sind speziell im aktuellen Zinsumfeld sehr teuer.

Abbildung 7 zeigt die durch entgangene Gewinne verursachten Kosten einer Garantie bei einer Einmalanlage von 100.000 Euro über 15 Jahre. Es wird deutlich, dass die Kosten für eine solche Garantie über die vergangenen zehn Jahre deutlich gestiegen sind. Dieser Anstieg liegt im Renditeabstand zwischen Staatsanleihen und Aktien begründet, worauf auch die ebenfalls abgebildete durchschnittliche Rendite von Staatsanleihen hinweist. Die Rechnung ist einfach: Da Garantien dazu führen, dass vorrangig in Staatsanleihen angelegt wird, führt ein großer Renditeabstand zu einer hohen entgangenen Rendite. Je länger die Anlage läuft, desto stärker ist dieser Effekt. So kostet die Garantie einer Einmalanlage von 50.000 Euro über 35 Jahre bereits über 400.000 Euro.²³

Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass die Garantiekosten weiter steigen. Für den Fall eines langfristigen Vorsorgesparplans zeigt Stotz (2019), dass sich die Kosten seit 2018 bis heute nochmals verdoppelt haben.²⁴

Abbildung 7: Kosten einer Garantie bei einer Einmalanlage



Quelle: Stotz (2017).²⁴

Dieser Zusammenhang legt den Schluss nahe, dass die Garantiekosten auch wieder fallen, sobald sich die Kurse und damit die Renditen von Staatsanleihen wieder normalisieren. Ein solcher Schluss ist gewagt, denn er unterstellt, dass der Rückgang der Renditen vorrangig auf politische Entscheidungen zurückgeht. Häufig wird in diesem Zusammenhang die Geldpolitik der EZB und anderer Notenbanken genannt.²⁵ Zwar ist es richtig, dass die zusätzliche Nachfrage nach Staatsanleihen durch Notenbanken isoliert betrachtet die Renditen reduziert. Insgesamt sind die Renditen von Staatsanleihen aber von einer großen Zahl unterschiedlicher Faktoren abhängig, von denen die Geldpolitik einer ist. Dazu kommen Faktoren wie das Angebot und die Nachfrage nach Verschuldung durch Staaten, Unternehmen und Privathaushalte sowie ökonomische und politische Unsicherheiten.²⁶ Welche Renditen sich also für den hypothetischen Fall einer Rückkehr zur konventionellen Geldpolitik ergeben würden, ist schwer abzuschätzen.

Wichtiger ist, dass Kapitalgarantien auch unabhängig von den stark gestiegenen Kosten nur eine vereinfachte und häufig unzureichende

Antwort auf das Sicherheitsbedürfnis von Verbrauchern darstellen. Denn die Schwankungen an den Aktienmärkten gleichen sich über die Zeit aus. Allein die in internationalen Aktienindizes bereits enthaltene Risikostreuung führt dazu, dass die Wahrscheinlichkeit negativer Durchschnittsrenditen bei langen Anlagehorizonten sehr gering ist. Betrachtet man beispielsweise die Renditeverläufe des globalen Aktienindex MSCI World, zeigt sich, dass negative Renditen bislang ab Anlagehorizonten von etwa 15 Jahren ausgeschlossen waren.²⁷ Das bedeutet nicht, dass die Kurse nicht stark schwanken können oder dass diese Schwankungen in Zukunft nicht zunehmen können. Durch den positiven Trend entfernen sich diese Schwankungen aber immer weiter vom Ausgangswert. Übersetzt man das Sicherheitsbedürfnis von Verbrauchern also in eine hohe Wahrscheinlichkeit, das eingezahlte Kapital zu erhalten, und nicht mit der Vermeidung kurzfristiger Schwankungen, ist eine aktienbasierte Anlage ohne eine vertragliche Kapitalgarantie eine ebenso gute Lösung. Bezieht man die Kosten einer Garantie in die Betrachtung ein, ist es eine deutlich bessere Lösung.

Vorsorge ist Geldanlage

Letztlich steht die Debatte um Kapitalgarantien stellvertretend für den Ursprungsfehler, die private Zusatzvorsorge bereits in der Ansparphase als Versicherungsleistung zu denken. Zwar lassen sich ganz unterschiedliche Sparverträge wie Bank- oder Fondssparpläne beziehungsweise Bausparverträge mit einer Riester-Förderung kombinieren. Durch die Zertifizierungskriterien einer Beitragserhaltungszusage und einer festen lebenslangen Rente besteht aber eine Voreinstellung auf Vorsorge im Versicherungsmantel. Dabei ist Zusatzvorsorge über den Kapitalmarkt zuallererst Vermögensaufbau. Der Grundgedanke einer Versicherung – die Kollektivierung von Risiken – kommt erst in der Auszahlungsphase zum Tragen. In der Ansparphase muss das umgekehrte Prinzip gelten: Einzelne Verbraucher müssen bewusst Anlagerisiken eingehen, um auch von den Renditen profitieren zu können.

Darüber hinaus sind versicherungsförmige Anlagen auf Grund der hohen Abschluss- und Vertriebskosten auch unabhängig von der Riester-

Förderung für den Vermögensaufbau häufig ungeeignet. Denn die Kosten sind im Falle eines Vertragswechsels oder einer Stornierung meist verloren. Die Tatsache, dass in Deutschland knapp 90 Millionen Lebensversicherungsverträge bestehen, ist eher darauf zurückzuführen, dass diese Sparform seit Jahrzehnten steuerlich begünstigt wird und dass im Vertrieb seit jeher geringere Transparenzstandards gelten als beim Verkauf von Aktien und Investmentfonds. Zudem bestehen erst seit der Verbreitung des Internets einfache und kostengünstige Alternativen für Verbraucher wie etwa Depots bei Direktbanken und Online-Brokern, die den Kauf von Wertpapieren oder Investmentfonds über die Börse ermöglichen.

-
- 17 Börsch-Supan, Axel, Tabea Bucher-Koenen, Nicolas Goll und Christina Maier (2016): „15 Jahre Riester – eine Bilanz“, Gutachten im Auftrag des Sachverständigenrats für die Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Arbeitspapier 12/2016, November 2016, verfügbar unter: <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg201617/arbeitspapiere/arbeitspapier_12_2016.pdf> [zuletzt besucht 15.10.2019].
 - 18 Stiftung Warentest (2017): „Nur mit Geld vom Staat“, in: Finanztest 10/2017, S. 28–41. Verfügbar unter: <<https://www.test.de/Riester-Rente-im-Vergleich-Versicherung-Sparplan-Fondspolice-4910361-0/>>.
 - 19 Deutscher Bundestag (2012): „Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2012 (Alterssicherungsbericht 2012) und Gutachten des Sozialbeirats zum Rentenversicherungsbericht 2012 und zum Alterssicherungsbericht 2012“, Drucksache 17/11741, S118. Verfügbar unter: <<https://archive.org/details/ger-bt-drucksache-17-11741>> [zuletzt besucht 15.10.2019].
 - 20 Verbraucherzentrale Bundesverband (2018): „Riestern fast immer zu teuer“, verfügbar unter: <https://www.vzbv.de/dokument/riestern-fast-immer-zu-teuer> [zuletzt abgerufen: 14.08.2019].

- 21 Börsch-Supan, Axel, Marcus Roth und Gert C. Wagner (2017): „Altersvorsorge im internationalen Vergleich: Staatliche Produkte für die zusätzliche Altersvorsorge in Schweden und dem Vereinigten Königreich“, BMAS Forschungsbericht 494. Verfügbar unter: <<https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/54605>>[zuletzt besucht 15.10.2019].
- 22 Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (2018): „Warum der Verbraucherzentrale Bundesverband in Sachen Riester irrt“, verfügbar unter: <https://www.gdv.de/de/themen/news/warum-der-verbraucherzentrale-bundesverband-in-sachen-riester-irrt-29882>, [zuletzt abgerufen: 14.08.2019].
- 23 Stotz, Olaf (2017): „Geldanlage und Sicherheitsbedürfnis. Die Kosten einer Kapitalgarantie bei einer einmaligen Geldanlage“, S. 9, Frankfurt School of Finance and Management. Verfügbar unter: <<https://www.frankfurt-school.de/dam/jcr:9228f864-5357-4e28-9856-07aa91447f70/Kosten%20einer%20Garantie%20in%20der%20Einmalanlage.pdf>> [zuletzt besucht 15.10.2019].
- 24 Stotz, Olaf (2019): „Garantiekosten in der Altersvorsorge 2019“- Update des Garantiekostenindexes, Frankfurt School of Finance & Management
- 25 Handelsblatt (2019): „Die EZB könnte die Rendite für die Bundesanleihe noch weiter drücken“, Handelsblatt vom 24.07.2019, verfügbar unter: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/geldpolitik/anleihekaeufo-die-ezb-koennte-die-rendite-fuer-die-bundesanleihe-noch-weiter-druecken/24689870.html?ticket=ST-33838283-J30FkGCpAbSDa5OevX9c-ap6> [Zuletzt abgerufen: 10.09.2019].
- 26 Braunberger, Gerald (2019): „Negativzinsen sind Ausdruck von zu viel Sparen“, verfügbar unter: <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/finanzmarkt/fuer-die-deutschen-kommt-der-zins-von-der-bundesbank-16324222.html>, [zuletzt abgerufen 14.08.2019].
- 27 Deutsches Aktieninstitut (2019): „50 Jahre Aktien-Renditen - Das DAX-Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts (Stand: Dezember 2018)“ vom 25.01.2019. Verfügbar unter: https://www.dai.de/files/dai_usercontent/dokumente/renditedreieck/181231%20DAX-Rendite-Dreieck%2050%20Jahre%20Web.pdf [zuletzt abgerufen 10.09.2019].

5. Die Extrarente als Modell für ein Standardprodukt

Von Dorothea Mohn

In ihrem Koalitionsvertrag hat die Bundesregierung die zügige Einführung eines attraktiven standardisierten Riester-Produkts angekündigt.²⁸ Seitdem werden unterschiedliche Reformvorschläge in der Öffentlichkeit diskutiert. Dazu zählen die Deutschland-Rente der hessischen Landesregierung, der Bürgerfonds von Bündnis 90/Die Grünen und das Vorsorgekonto der Rentenversicherung Baden-Württemberg. Daneben gibt es Forderungen des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft und der Fondsindustrie zur Vereinfachung und Verschlinkung der Förderung. In diesem Abschnitt stellen wir mit der Extrarente ein konkretes Modell für ein Standardprodukt vor.²⁹

Grundidee Vermögensaufbau

Die Extrarente basiert zunächst auf der Idee eines möglichst effizienten Vermögensaufbaus während der Ansparphase. Die Verteilung von Risiken über ein Versicherungskollektiv kommt erst als Option in der Auszahlungsphase zum Tragen. Dementsprechend steht zunächst die Anlage der Vorsorgegelder während der Akkumulationsphase am Kapitalmarkt im Mittelpunkt.

Internationalen Vorbildern folgend, organisiert ein öffentlich-rechtlicher Träger eine kosteneffiziente und möglichst breit diversifizierte Kapitalanlage. Dabei werden private Fondsmanager oder Banken über Ausschreibungsverfahren damit beauftragt, die Vorsorgegelder der Verbraucher über Investmentfonds am Kapitalmarkt anzulegen. Der Blick ins Ausland zeigt, dass so die Kosten für die Kapitalanlage auf etwa 0,2 Prozent der Anlagegelder pro Jahr gesenkt werden können.³⁰

Ob der öffentlich-rechtliche Träger dabei die Auflage von eigenen Investmentfonds ausschreibt oder bestehende Fonds genutzt werden, ist unerheblich. Wichtiger ist, dass die Anlagegrundsätze auf den Erkenntnissen der empirischen Finanzmarktforschung beruhen und ausreichend kompetentes Personal auf Ebene des öffentlich-rechtlichen Trägers existiert (siehe hierzu auch den untenstehenden Abschnitt zu den Herausforderungen bei der Umsetzung). Eine weitere wichtige Eigenschaft der Extrarente: Die Fondsanteile sind zu jeder Zeit Privatbesitz der Verbraucher und werden der geltenden Kapitalmarktregulierung folgend als Sondervermögen von einer Depotbank verwahrt.

Das eingezahlte Geld wird langfristig am Kapitalmarkt angelegt. Entsprechend wird vorrangig in Aktien angelegt. Kapitalgarantien in der Ansparphase sind nicht vorgesehen. Sparern steht aber offen, den Aktienanteil anzupassen und sich so für weniger Risiko in der Anlage zu entscheiden. Ein hoher Aktienanteil ist mit Blick auf Renditechancen erforderlich und mit Blick auf die Langfristigkeit der Anlage möglich. Es gilt, Volatilitäten über die lange Ansparzeit zu akzeptieren, mit dem Ziel, den langfristigen Trend an den Aktienmärkten durch eine breit diversifizierte Anlage mitzunehmen.

Automatische Einbeziehung

Verbraucher zahlen über ihren Arbeitgeber automatisch in die Extrarente ein, können der erstmaligen Einbeziehung aber (einmalig) sechs Monate lang widersprechen und erhalten alle Beiträge zurück (Opt-Out). Verbraucher können die Einzahlungen in die Extrarente ebenso jederzeit beenden. Das angesparte Geld bleibt dann allerdings mindestens bis zum Renteneintritt angelegt. Verbraucher, die nicht automatisch einbezogen werden (wie etwa Selbstständige), können proaktiv in die Extrarente einzahlen, auch mit größeren Einmalbeträgen (Opt-In).

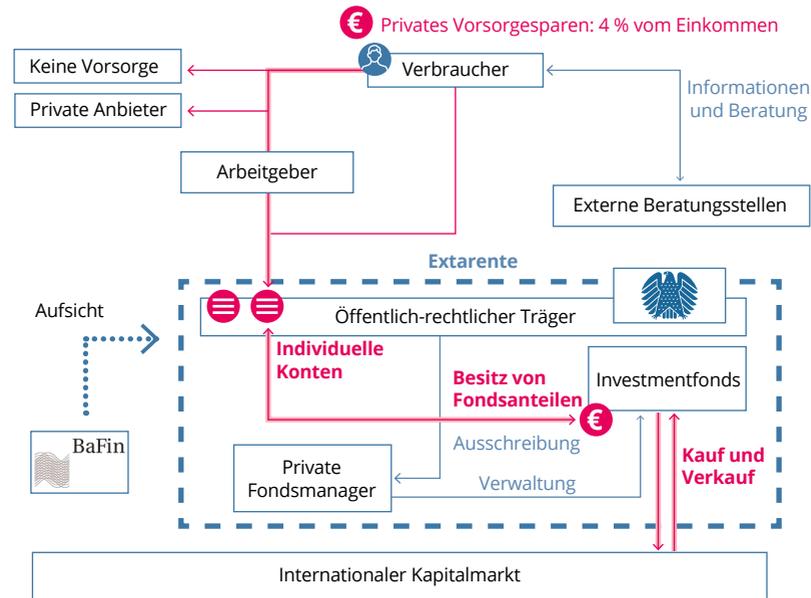
Auch die Änderung des Zahlbetrags ist möglich, in beide Richtungen. Im Rahmen der Extrarente können Verbraucher entscheiden, lediglich ein oder zehn Prozent des Einkommens pro Monat einzuzahlen. Der Ein-

fachheit halber sollte dabei zukünftig über Geldbeträge statt über Einkommensanteile gesprochen werden. Aber auch eine Begrenzung der Einzahlungen nach oben ist denkbar.

Abbildung 8 verdeutlicht das Prinzip der automatischen Einbeziehung. Verbraucher, die nichts tun, zahlen mit dem voreingestellten Betrag über ihren Arbeitgeber auf ein individuelles Konto ein, das vom öffentlich-rechtlichen Träger geführt wird. Auf diesem Konto werden die entsprechenden Anteile an Investmentfonds verbucht, die den Anlagegrundsätzen folgend gekauft werden. Wer das nicht will, erklärt einmalig seinen Widerspruch gegenüber dem Arbeitgeber und kann seine Vorsorge in Eigenregie planen oder ganz darauf verzichten.

Das Prinzip der automatischen Einbeziehung nimmt den meist provisionsgesteuerten Finanzvertrieb aus dem Spiel. Das ist aus Verbrauchersicht positiv. Denn dies spart zum einen Kosten und verhindert zum anderen den Verkauf unpassender und überteuerter Verträge. Gleichwohl begünstigt eine automatische Einbeziehung wohl auch eine bessere Verbreitung.³¹ Ein Opt-Out hat daher sowohl eine verbraucher- wie auch sozialpolitische Dimension.

Abbildung 8: Private Altersvorsorge mit der Extrarente



Quelle: Verbraucherzentrale Bundesverband (2019).

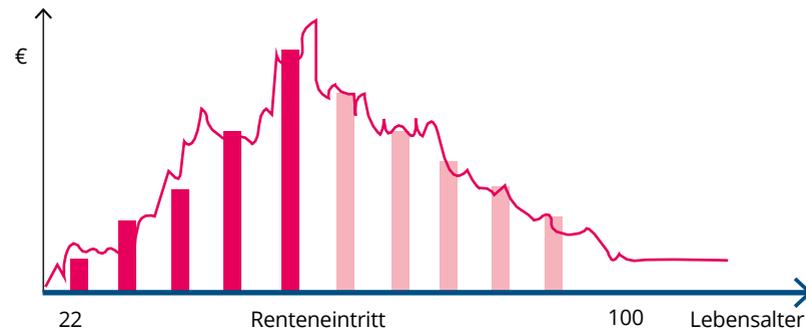
Flexible Auszahlung

In der Auszahlungsphase sollen Verbraucher die größtmögliche Wahlfreiheit haben. So soll zunächst eine vollständige Entnahme des gebildeten Kapitals zum Renteneintritt möglich sein, etwa um eine Immobilie zu entschulden oder den Ruhestand vollständig selbst zu planen. Darüber hinaus sollen Verbraucher innerhalb der Extrarente zwischen einer festen lebenslangen Rente und einem flexiblen Entnahmeplan wählen können. Bei der festen lebenslangen Rente wird das gebildete Kapital zu Renteneintritt vollständig in ein Versicherungskollektiv überführt. Das bedeutet, dass der Betrag mit einem Rentenfaktor in eine lebenslang monatliche Rente umgerechnet wird. Ein Rechenbeispiel, bei dem 45 Jahre lang

monatlich 100 Euro in die Extrarente eingezahlt werden, führt bei einem Rentenfaktor von 33:10.000 Euro zu einer Rente von 571 Euro. Zum Vergleich: Rentiert die Kapitalanlage über den Anlagezeitraum schlechter, etwa, weil Kapitalgarantien ausgesprochen werden oder die Kosten zu hoch sind, fällt die Rente schnell auf 300 Euro. Weil der Kapitalstock zu einem festen Zeitpunkt durch den Verkauf der Fondsanteile realisiert werden muss, wird der Aktienanteil ab dem 49. Lebensjahr schrittweise reduziert. Zum Renteneintritt besteht die Anlage vollständig aus Staatsanleihen.

Die Alternative zur festen lebenslangen Rente – der flexible Entnahmeplan – ist in Abbildung 9 exemplarisch durchgerechnet. „Basisvariante“ meint dabei, dass diese Option als Voreinstellung im Rahmen der automatischen Einbeziehung vorgeschlagen ist. Grundlage der Rechnung ist zunächst derselbe Einzahlungsverlauf wie bei der festen lebenslangen Rente (45 Jahre lang 100 Euro pro Monat). Allerdings fällt bei der Extrarente 100 bereits das Endkapital zum Renteneintritt höher aus, da länger mit einem hohen Aktienanteil gearbeitet werden kann. In unserem Beispiel wird die Aktienquote, erneut beginnend mit dem 49. Lebensjahr, zum Renteneintritt auf lediglich 50 Prozent reduziert. Anschließend können pro Monat durchschnittlich 675 Euro entnommen werden, indem sukzessive Fondsanteile verkauft werden. Durchschnittlich meint, dass die tatsächliche Entnahme im Mittel 675 Euro beträgt, auf Grund der Kursschwankungen aber auch höher oder geringer ausfallen kann. Dieser Unsicherheit steht der Vorteil gegenüber, dass das Kapital weiterhin angelegt bleibt und somit Renditen erwirtschaftet. Auch deswegen ist die durchschnittliche Entnahme höher als die feste lebenslange Rente. Allerdings wird auch hier das Risiko schrittweise weiter reduziert. Bei der Extrarente 100 sinkt der Aktienanteil während der Rentenphase von 50 auf null Prozent.

Abbildung 9: Die Basisvariante Extrarente 100



**Rechenbeispiel auf Grundlage
modellhafter Annahmen**

- ✓ Konstanter Sparbetrag von 100 Euro pro Monat über 45 Jahre. Anlage in Aktien. Ab dem 49. Lebensjahr schrittweise Umschichtung in Anleihen.
- ✓ Ab dem 67. Lebensjahr monatliche Auszahlung von durchschnittlich 675 Euro. Ab dem 100. Lebensjahr feste lebenslange Rente.
- ✓ Alternativ feste lebenslange Rente von 572 Euro.

Basisvariante: Extrarente100

- ✓ Monatliche Auszahlung bis zum Alter von 100 Jahren. Danach feste lebenslange Rente.
- ✓ Geld bleibt während der Auszahlung am Kapitalmarkt angelegt.
- ✓ Im Todesfall wird das Restkapital vererbt.

Quelle: Verbraucherzentrale Bundesverband (2019).

Wichtig ist, dass auch im Rahmen des Entnahmeplans das so genannte Langlebigkeitsrisiko abgesichert wird. Der Entnahmeplan ist so kalkuliert, dass er bis zu einem Lebensalter von 100 Jahren reicht. Anschließend wird eine lebenslange Rente in Höhe der durchschnittlichen Auszahlung von 675 Euro gezahlt. Um die Kosten einer solchen Versicherung zu simulieren, wird im Rechenbeispiel zum Renteneintritt einmalig ein Betrag von 25.000 Euro von allen Sparern mit Entnahmeplan entnommen.

Die vorgestellten Rechnungen sind dabei exemplarischer Natur und sollen zeigen, welche Renten bei sinnvoll definierten Voreinstellungen und beispielhaften Einzahlungsverläufen in etwa erwartet werden können. Zu Erinnerung: Die Voreinstellung eines Einzahlungsbetrags, einer Kapitalanlage sowie einer Verrentung sind notwendig, weil Verbraucher automatisch in die Extrarente einbezogen werden. Wie bereits oben darstellt, sollen Verbraucher grundsätzlich von der Basisvariante abweichen können, etwa, indem die Einzahlung oder der Risikogehalt der Kapitalanlage verändert oder eine andere Verrentungsoption gewählt wird.

Herausforderungen bei der Umsetzung

Dass ein einfaches, kostengünstiges und renditestarkes Standardprodukt zu besseren Renten für Verbraucher führt und damit auch die Alterssicherung insgesamt stabilisieren kann, wird vor dem Hintergrund der beeindruckenden Ergebnisse in Ländern wie Schweden oder Großbritannien kaum bestritten. Gleichwohl sind bei der Umsetzung eine Reihe von politischen und technischen Herausforderungen zu bewältigen, von denen wir hier die wichtigsten kurz anreißen wollen.

1. Formulierung der Anlagegrundsätze

Über die Anlagegrundsätze muss festgelegt werden, in welche Wertpapiere nach welchem Schlüssel investiert wird. Ausgangspunkt müssen dabei die Ergebnisse der empirischen Kapitalmarktforschung sein (siehe oben). Hierfür braucht es entsprechende Kompetenzen, die entweder auf Ebene des Trägers angesiedelt (etwa durch die Beschäftigung professioneller Fondsmanager) oder durch begleitende Expertengremien geschaffen werden. In jedem Fall brauchen die Anlagegrundsätze nach der initialen Formulierung eine laufende Überprüfung durch unabhängige Experten.

2. Unabhängigkeit von politischer Einflussnahme

Die notwendige Unabhängigkeit von politischer Einflussnahme beginnt ebenfalls auf der Ebene der Anlagegrundsätze. In keinem Fall sollte die Anlage der Extrarente dazu genutzt werden, industriepolitische Ziele

zu verfolgen, etwa indem vorrangig in bestimmte Wirtschaftssektoren investiert wird. Gleiches gilt für die Erreichung von Nachhaltigkeitszielen, etwa indem notwendige Investitionen im Rahmen der Energiewende finanziert werden. Auch ein Zugriff des Staates auf die Anlagegelder selbst muss ausgeschlossen sein. Allerdings lässt sich diese Anforderung bereits durch die Konstruktion über einen öffentlich-rechtlichen Träger sicherstellen, der Investmentfonds entweder auflegt oder die Auflage ausschreibt. In beiden Fällen sind die Fondsanteile Sondervermögen im Besitz der Verbraucher.

3. Beratung und Information

Trotz der automatischen Einbeziehung muss es ein einfach zugängliches Beratungs- und Informationsangebot für Verbraucher geben. Dieses sollte mit einer übersichtlich gestalteten App beginnen, aber auch physische Information vor Ort einschließen. Wichtig ist, dass die hierfür anfallenden Kosten durch die Extrarente selbst getragen werden. Siehe hierzu auch den nachfolgenden Punkt.

4. Vereinbarkeit mit Wettbewerbsrecht

Die Extrarente muss wie jedes Angebot mit geltendem Wettbewerbsrecht zu vereinbaren sein. Dafür ist es entscheidend, keine staatlichen Subventionen zu erhalten. Wird beispielsweise eine bereits bestehende Infrastruktur genutzt, müssen die Kosten dafür auch innerhalb der Extrarente getragen werden, indem die Verwaltungskosten steigen. Gleiches gilt für eine Anschubfinanzierung zum Aufbau der Infrastruktur. Ein Kredit der öffentlichen Hand ist möglich, muss aber marktüblich vergütet werden und durch Gebühren getilgt werden. Nach Auffassung des vzbv ist die Extrarente unter Berücksichtigung dieser Grundsätze mit geltendem Wettbewerbsrecht zu vereinbaren.³²

-
- 28 CDU, CSU und SPD (2018) „Ein neuer Aufbruch für Europa Eine neue Dynamik für Deutschland Ein neuer Zusammenhalt für unser Land“ S. 93. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD 19. Legislaturperiode. Verfügbar unter: https://www.cdu.de/system/tdf/media/dokumente/koalitionsvertrag_2018.pdf?file=1 [zuletzt abgerufen 10.09.2019].
 - 29 Verbraucherzentrale Bundesverband (2019): „vzbv stellt „Extrarente“ vor“ Vzbv vom 29.04.2019. Verfügbar unter: <https://www.vzbv.de/pressemitteilung/vzbv-stellt-extrarente-vor> [zuletzt abgerufen 10.09.2019].
 - 30 Börsch-Supan, Axel, Markus Roth und Gert C. Wagner (2017): „Altersvorsorge im internationalen Vergleich: Staatliche Produkte für die zusätzliche Altersvorsorge in Schweden und dem Vereinigten Königreich“, BMAS Forschungsbericht 494, S. 42. Verfügbar unter: <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/54605> [zuletzt besucht 15.10.2019].
 - 31 Roth, Markus (2019): „Einfacher Zugang zu kostengünstiger privater Altersvorsorge Automatische Einbeziehung in ein staatlich organisiertes Standardprodukt“ Jan. 2019, S. 31 f. Verfügbar unter: https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2019/05/17/19-05-04_gutachten_staetlichorganisiertesstandardprodukt.pdf [zuletzt besucht 15.10.2019].
 - 32 Kühling, Jürgen (2018): „Rechtsgutachten über die EU-Wettbewerbsrechtskonformität eines Altersvorsorgefonds“ 19.12.2018. Verfügbar unter: https://www.vzbv.de/sites/default/files/downloads/2019/06/04/19-05-27_gutachten-kuehling-eu-wettbewerbsrechtskonformitaet-ergaenzt.pdf [zuletzt besucht 15.10.2019].

6. Reformszenarien für die Riester-Rente

Von Thomas Köster

Ein Standardprodukt müsste möglichst wettbewerbsneutral etabliert werden. Die Versicherer fürchten eine mögliche Regulierungsarbitrage, wenn ein Standardprodukt ein besseres regulatorisches Umfeld vorfindet als die bisherigen Riester-Anbieter. Deshalb sollte eine Regulierung für ein Standardprodukt möglichst wirkungsgleich auf die Riester-Landschaft übertragen werden. Aus Sicht der Riester-Sparer darf nicht der Eindruck entstehen, einen Fehler mit der Vorsorgeentscheidung gemacht zu haben. Die aktuelle Herausforderung von Riester ist ohnehin die Verbesserung seines schlechten Image. Die negativen Schlagzeilen und die Probleme der Vorsorgeform manifestieren sich auch im Namen Riester. So hält der wissenschaftlich und neutral gehaltene Alterssicherungsbericht der Bundesregierung in Bezug auf die schwache Entwicklung der Riester-Verbreitung fest: „Von Bedeutung dürfte auch die bisweilen sehr einseitige Berichterstattung über die Riester-Rente in vielen Medien sein, die mit zu einer Verunsicherung vieler Bürgerinnen und Bürger beigetragen haben könnte.“³³

Um die Akzeptanz der privaten Altersvorsorge wieder zu stärken, muss eine neue Überschrift, ein neuer Name für das Fördersystem etabliert werden. Verschiedene politische Vorschläge firmierten in den letzten Jahren folgerichtig unter neuen Namen. So kursierten in den letzten Monaten Namensvorschläge wie: Deutschland-, Zulagen-, Plus- oder Extra-Rente sowie Deutschland-, Pensions- oder Bürgerfonds. Dieser Schritt darf allerdings nicht nur Marketing bleiben, sondern muss mit konkreten Verbesserungen des Fördersystems einhergehen. Denn einerseits darf nicht der Eindruck eines Etikettenschwindels entstehen und zweitens sind die aktuellen Hemmnisse bei der Riester-Rente vielfältig (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Ausgewählte Hemmnisse der Riester-Rente

Nachfrageseite	Angebotsseite	Makroökonomisches Umfeld
Fehlende Finanzplanung für das Alter in jungen Jahren	Undurchsichtige Kostenstrukturen	Skepsis durch Kursverluste in der Finanzkrise
Mangelndes Finanzwissen	Markttransparenz und Beratungsqualität	Anhaltendes Niedrigzinsumfeld
Intransparenz der staatlichen Förderung	Allgemeine und spezifische Lebenserwartung (Sterbetafeln)	
Unklarheiten und Komplexität bei der Förderberechtigung		
Fehleinschätzung bei den erwarteten Einkommen		
Zugang zu Informationen		
Fehleinschätzungen bei der eigenen Lebenserwartung		

Quelle: Börsch-Supan et al. (2016).³⁴

Im nächsten Abschnitt wird auf die einzelnen Aspekte näher eingegangen.

Fehlende Finanzplanung in jungen Jahren:

Die Entscheidung für eine zusätzliche Altersvorsorge sollte möglichst in jungen Jahren erfolgen, um die finanzielle Belastung über das Erwerbsleben zu verteilen. Der Zinsezins, Zinsträger und die steuerlichen Vorteile können dann optimal wirken. Leider scheint vor allem für die Jungen das Thema Rente noch sehr weit weg und abstrakt, so dass es in der eigenen Lebenswirklichkeit keine Rolle spielt. Dabei ist der grundsätzliche Systemschwenk zur Lebensstandardsicherung im Alter über drei Säulen ganz besonders fruchtbar für die junge Generation. Deshalb sollte der Gesetzgeber sanften Druck aufbauen und über einen vereinfachten Zugang bei der zusätzlichen Altersvorsorge alle dazu bewegen, aktiv über die eigene Altersvorsorge nachzudenken und sich für eine Vorsorgeform zu entscheiden.

Vereinfachter Zugang

Der vereinfachte Zugang zur zusätzlichen Altersvorsorge wird in vielen Varianten diskutiert. Dabei tauchen Begriffe wie Obligatorium, Nudging, Opt-in und Opt-out oder Auto-Enrolment auf. Diese unterscheiden sich jeweils nach dem Grad des ausgeübten Entscheidungs-Drucks auf die Betroffenen. In der betrieblichen Altersvorsorge existieren bereits Instrumente, mit denen Arbeitgeber die hausinterne Lösung für alle Beschäftigten oder zumindest Neubeschäftigten erstrecken kann. Bei den verschiedenen Modellen rund um ein Obligatorium wird aktuell diskutiert, ob es als Zwang zum Abschluss einer eigenen, selbst ausgewählten Vorsorgeform ausgestaltet wird. Denkbar wäre auch, diesen Zwang mit einem „Rückfallprodukt“ zu kombinieren, das automatisch abgeschlossen wird, wenn der Beschäftigte keine eigene Vorsorgeform auswählt. Bei diesem „Auto-Enrolment“ könnten aber auch Widerspruchsfristen und -pfade vorgesehen werden (Opt-out). Andere Modelle nehmen den Arbeitgeber in die Pflicht, eine Vorsorgeform für seine Beschäftigten abschließen zu müssen. Auch in dieser Variante wird die Möglichkeit des Opt-out für die betroffenen Beschäftigten diskutiert. Die Durchsetzung der Vorsorgepflicht könnte aber auch durch den Staat, bspw. durch die Finanzämter erfolgen. Der Nudge ist schließlich ein Begriff aus der Verhaltensökonomik. Die Idee dahinter ist, dass der Staat durch weichere Maßnahmen (Schubser oder Stubs) gesellschaft-

lich gewolltes Verhalten anstoßen kann ohne dieses per Zwang, Gesetz oder Regulierung erzwingen zu müssen. Eine Vorsorgepflicht wäre ein sehr harter Eingriff, eine Informationspflicht oder eine Widerspruchspflicht wären weichere Maßnahmen. All diese Ideen haben ganz eigene Besonderheiten und Herausforderungen, sind sich aber im Ziel einig, dass es eines vereinfachteren Zugangs zur zusätzlichen Altersvorsorge bedarf.

Mangel an Finanzwissen:

Finanzielle Bildung und das Verständnis für ökonomische Grundzusammenhänge spielen in der Schule kaum eine Rolle, gewinnen aber in der Bildungspolitik zunehmend an Bedeutung. Die systematische Verankerung wirtschaftswissenschaftlicher Inhalte im Unterricht sollte deshalb vorangetrieben werden. Das Fach Wirtschaft oder Kombinationsfächer an den Schulen sollten weiter ausgebaut werden. Dazu gehört auch eine entsprechende Lehrerausbildung an den Universitäten aller Bundesländer, weil die Didaktik von Wirtschaftsunterricht eine eigene Profession sein sollte. Darauf kann die Rentenpolitik schlechterdings nicht warten. Deshalb muss eine Verpflichtung verbunden sein mit einem zertifizierten Standardprodukt, das schlank und effizient ist. Wenn ein Betrieb sich auf die Etablierung einer bAV einlässt, gibt es mit dem Standard-Riester ein vertretbares Substitut. Wenn Beschäftigte individuelle Wünsche bei der Planung ihrer Altersvorsorge haben, können sie sich am Markt ein passgenaues Produkt aussuchen.

Kreis der Förderberechtigten:

Durch häufige Statuswechsel kann es dazu kommen, dass die Menschen in ihrer Erwerbsbiografie mal förderberechtigt sind und mal nicht. So sind Arbeitslose, die im Arbeitslosengeldsystem der Bundesagentur für Arbeit geführt werden, zulagenberechtigt. Arbeitslose SGB II-Leistungsempfänger bei den Jobcentern sind es nicht. Ein Beschäftigter, der ein kleines selbstständiges Nebengewerbe betreibt, ist förderberechtigt. Wird die Selbständigkeit hauptberuflich ausgeführt, entfällt die Zulagenberechtigung. Diese Problematik wird sich in der digitalen Arbeitswelt mit häufigeren Jobwechseln und hybriden Erwerbsverläufen, bei denen sich Phasen der Selbständigkeit und ein Angestelltenverhältnis eher

abwechslern werden, verschärfen. Deshalb sollte der Kreis der Förderberechtigten ausgeweitet und die Kopplung an eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung aufgegeben werden.

Fehleinschätzung bei Alterseinkommen, Lebenserwartung und genereller Zugang zu Informationen:

Die Umsetzung eines säulenübergreifenden Rentenkontos ermöglicht es, mit einem Blick die Einkommenssituation im Alter zu übersehen. Verbraucher können so Rentenlücken identifizieren und bewusstere Rentenentscheidungen treffen. In Dänemark gibt es deshalb ein säulenübergreifendes, elektronisches Rentenkonto. In Deutschland diskutieren wir darüber. Immerhin hat die Forderung Eingang in den Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD gefunden. Auch die Gesellschaft für Versicherungswirtschaft und -verwaltung (GVG) beschäftigt sich schon lange mit dem Vorhaben. Bisher gibt es ausschließlich die Möglichkeit, die Renteninformation der DRV online einzusehen. Im Versicherungsvertrieb werden hingegen vielfältige Übersichten eingesetzt. Eine staatliche, neutrale Option fehlt indes weiterhin. Es werden die rechtliche Verbindlichkeit und Haftung, technische und versicherungsmathematische Schnittstellen, Datenschutzfragen, die Einkommensermittlung (insbesondere Partnereinkommen in Haushalten) sowie die Signalwirkung und der daraus resultierende Beratungsbedarf diskutiert. Diesen Diskussionsstau gilt es schnellstmöglich aufzulösen. Deshalb sollte in einem ersten Schritt die Überleitung von Daten an eine Informationsplattform freiwillig von den Anbietern bereitgestellt werden. Versicherte, deren Anbieter nicht am Programm teilnehmen, sollten die Daten selbständig einpflegen können. Die technischen und versicherungsmathematischen Schnittstellen sollten klar definiert werden. Datenexportschnittstellen würden weitere Beratungspotenziale heben. Mit diesen Maßnahmen könnten bis zu zwei Drittel des Marktes in der Plattform eingepflegt werden und eine erhebliche Transparenzverbesserung erreicht werden. Das dient schlussendlich dem Vertrauen in die Rente insgesamt.

Die Kostenstrukturen bei den einzelnen Riester-Anbietern unterscheiden sich teilweise erheblich; sowohl in der Kategorisierung als auch in der Höhe. Bei den Verwaltungskosten gilt aber auch zu berücksichtigen, dass

Riester-Produkte eine Reihe von Besonderheiten aufweisen, die es bei ungeförderten Altersvorsorgeverträgen nicht gibt. Der Verwaltungsaufwand durch die Regulierung und Abwicklung der Förderungen ist erheblich. Das komplizierte Zulagenverfahren sollte durch die Finanzverwaltung abgelöst werden. Hier laufen alle erforderlichen Daten zusammen und können über die Steuernummern eindeutig zugeordnet werden, so dass mit Hilfe digitaler Technologien Informationsflüsse erheblich vereinfacht werden könnten. Gleichzeitig können die Bürger über den Steuerbescheid über nicht ausgeschöpfte Förderpotenziale informiert werden, die analog zu einer Verlustfortschreibung im Folgejahr nachgeholt werden könnten.

Beratungsqualität:

Derzeit stehen Honorarberatung und Provisionsmodell bei Riester nebeneinander. Beide Modelle sollten weiterhin diskriminierungsfrei nebeneinander stehen, weil beide Varianten ihre eigenen Vor- und Nachteile haben. Gleichwohl sorgt die Provisionsstruktur häufig für Diskussionen. Grundsätzlich gilt, dass eine gute Beratungsleistung honoriert werden muss. Allerdings sollte im Riester-Vertrieb gelten, was bei Fondsvermittlern oder in der Sachversicherung schon lange gilt: Die Provision teilt das Schicksal des Beitrags. Die Provision sollte also über die Beitragszahlungen gestreckt werden. Diese ratierte Provision sollte über eine Startphase (bisher fünf Jahre) gleichmäßig verteilt sein, damit der Zinsträger nicht von Anfang an belastet ist (Zillmerung). Vertriebs- oder Verwaltungskosten auf staatliche Zulagen müssen unterbunden werden. Substanzielle Änderungen am laufenden Vertrag, bspw. durch Anbieterwechsel, Aufstockung der Beitragszahlungen (Differenzprovision) oder denkbaren dynamischen Vertragsmodellen, sollten nur dann vergütet werden, wenn auch eine Beratungsleistung damit verbunden ist. Solche nachträglichen Änderungen sollten mit einer Honorarvergütung im unteren dreistelligen Bereich liegen, damit der Anbieterwechsel verbraucherorientiert bleibt. Gleichzeitig braucht es eine stärkere Verbraucherorientierung bei den Produktinformationsblättern mit verständlicheren Informationen und vergleichbaren Kennzahlen.

Lebenserwartung:

Immer wieder sind die stark über den Annahmen des statistischen Bundesamtes liegenden Sterbetafeln der Versicherer ein Thema in der öffentlichen Debatte. Gleichwohl muss dem betriebswirtschaftlichen Risiko der Versicherer Rechnung getragen werden. Die Versicherungsgemeinschaft ist kein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung und die Versicherer müssen eine Rente bis zum Lebensende garantieren. Versicherungen sollten deshalb transparenter mit den eigenen Sterbetafeln umgehen, um Verunsicherungen vorzubeugen. Gleichzeitig ist der richtige Hebel für den Umgang mit vermeintlich hohen Sterbetafeln eine bessere Beteiligung der Versichertengemeinschaft an den Überschüssen, bei Ableben vor dem Erreichen der Lebenserwartung nach Sterbetafel.

Makroökonomisches Umfeld:

Die Politik sollte einen Beitrag dazu leisten, die Skepsis der Verbraucher gegenüber dem Kapitalmarktrisiko einzudämmen. Denn es gibt einen Mittelweg zwischen vergleichsweise sicheren Anlagen in sicheren Anleihen und spekulativem Handel. Wenn ein Standardprodukt wie die Extra-Rente oder das Sozialpartnermodell mit moderatem Anlagemanagement und ohne Garantie auskommen kann, dann darf den Riester-Anbietern diese Möglichkeit nicht versperrt bleiben (level-playing-field). Der Verbraucher muss selber zwischen Sicherheit und Rendite abwägen können.

Das niedrige Zinsumfeld kann nicht im Rentensystem aufgelöst werden. Gleichzeitig erhöhen die niedrigen Zinsen den Sparaufwand zur Schließung der Rentenlücke. Ein Anfang wäre es, wenn das Fördersystem sich der allgemeinen Entwicklung und der Inflation automatisch anpassen ließe. Dafür könnte der Förderhöchstbetrag an die Beitragsbemessungsgrenze gekoppelt werden, um so auch dynamische Verträge, die mit der Lohnentwicklung wachsen, anbieten zu können. Die Förderbeträge sollten zudem automatisch an die Inflation angepasst werden. Denn auch die Rentenzuschüsse folgen der wirtschaftlichen Entwicklung.

-
- 33 BMAS (2016): „Alterssicherungsbericht 2016“, Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2016 gemäß § 154 Abs. 2 SGB VI, verfügbar unter: <<https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Pressemitteilungen/2016/alterssicherungsbericht-2016.pdf>> [zuletzt besucht 22.07.2019].
 - 34 Börsch-Supan, Axel, Tabea Bucher-Koenen, Nicolas Goll und Christina Maier (2016): „15 Jahre Riester – eine Bilanz“, Gutachten im Auftrag des Sachverständigenrats für die Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Arbeitspapier 12/2016, November 2016, verfügbar unter: <https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg201617/arbeitspapiere/arbeitspapier_12_2016.pdf> [zuletzt besucht 22.07.2019].

Fazit: Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge, jetzt!

Von Dorothea Mohn und Thomas Köster

Der Handlungsbedarf bei der privaten Zusatzvorsorge ist offenkundig. Zu viele Anbieter machen teure, kaum rentable und unflexible Angebote. Neugeschäft findet kaum noch statt. Meckern und mosern allein bringt uns aber nicht weiter. Der vzbv und die KAS machen deshalb Verbesserungsvorschläge und versuchen, möglichst konkrete Reformpfade aufzuzeigen. Wir haben die Idee eines Standardproduktes in unserem Sinne ausgelegt und verbraucher- und sozialpolitische Notwendigkeiten miteinander in Einklang gebracht.

Nicht alles, was in dieser Publikation vorgestellt wird, machen sich die Partner gegenseitig uneingeschränkt zu Eigen. Die Schrift ist vielmehr eine Art Dokumentation unserer Diskussionen. Positionen des jeweils anderen zu respektieren und die Argumente des jeweils anderen ernst zu nehmen, ist das Wesen einer fruchtbaren Debatte. Das Ergebnis ist, so hoffen wir, ein kraftvoller Aufschlag für einen neuen Start bei der privaten Zusatzvorsorge.

Ein Standardprodukt ist geeignet, Rendite, Zugang und Verbreitung der privaten Zusatzvorsorge zu verbessern und den Wettbewerb in diesem Markt möglichst wenig zu stören. Verbesserungen, etwa bei der Kapitalanlage oder den Zulagen, sollten dabei nicht nur für ein neues Standardprodukt gelten, sondern auch für bestehende Riester-Verträge Anwendung finden. Denn angesichts niedriger Zinsen und ungelöster Probleme im Bereich der Altersvorsorge müssen Verbesserungen bei möglichst vielen Sparern ankommen. Die nächsten Reformschritte sollten nun möglichst schnell erfolgen. Entschiedenes Handeln ist nötig. Ansonsten drohen noch mehr Menschen das Vertrauen in die Rente – und insbesondere die kapitalgedeckten Säulen – zu verlieren.

Die Autorinnen und Autoren

Christian Ahlers

ist Referent im Team Finanzmarkt
beim Verbraucherzentrale Bundesverband.
christian.ahlers@vzbv.de

Thomas Köster

verantwortet die Wirtschafts-, Finanz- und
Sozialpolitik in der Hauptabteilung Politik
und Beratung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
thomas.koester@kas.de

Dorothea Mohn

leitet das Team Finanzmarkt beim
Verbraucherzentrale Bundesverband.
dorothea.mohn@vzbv.de

Über kaum ein gesellschaftspolitisches Thema diskutiert das Land seit Jahren so intensiv wie über die Rente. Neben der Generationengerechtigkeit ist eine Reform der privaten Zusatzvorsorge dabei eine der zentralen Herausforderungen. Die vorliegende Kooperation des Verbraucherzentrale Bundesverbands und der Konrad-Adenauer-Stiftung mag überraschen. Tatsächlich überschneiden sich im Bereich der zusätzlichen kapitalgedeckten Altersabsicherung zwei wichtige Arbeitsschwerpunkte beider Organisationen: Verbraucherpolitik und Sozialpolitik. Eine Reform der privaten Zusatzvorsorge müsste schließlich die Alterssicherung insgesamt stabilisieren – und gleichzeitig Verbraucher in die Lage versetzen, einfach und kostengünstig zu einer individuell passende Vorsorgeverträge abzuschließen. Die vorliegende Schrift ist insofern eine logische Konsequenz und ein kraftvoller Appell für einen neuen Start bei der privaten Zusatzvorsorge.

