

Rede vor dem „Kleinen Kreis“ des deutschen Fondsverbands BVI

Klaus Müller am 24. September 2018

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrter Herr Richter,
sehr geehrte Abgeordneten und Abgeordnete,
sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland debattiert über die Rente. Das ist gut so. Denn die Realität ist, dass viele Menschen in Deutschland auf einen finanziell unsicheren Lebensabend zusteuern.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung hat jüngst berechnet, dass mehr als die Hälfte der heute 55-64 Jährigen vor erheblichen finanziellen Einbußen im Alter stehen. Aber wohlgemerkt: Hier geht es um rentennahe Jahrgänge, nicht um zukünftige Generationen von Rentnern.

Bedenklich ist aber, dass Riester- und Rürup-Verträge die Rentenlücke kaum verkleinern werden. Erst wenn das sonstige private Vermögen in den Topf geworfen wird, reicht die Rente am Ende des Tages.

Es sind solche Befunde die zeigen, dass etwas schief läuft mit der Altersvorsorge; und dass die Politik reagieren muss. Bei der privaten Vorsorge darf es nicht länger darum gehen, bloß staatliche Zulagen zu verteilen. Private Vorsorge muss Vermögenspolitik sein.

Das gilt nicht zuletzt, weil finanzielle Einschränkungen im Alter angesichts von Steuereinnahmen auf Rekordniveau und einem Exportmotor auf Hochtouren von vielen als ungerecht empfunden werden. Manche sagen, Teile der Bevölkerung hätten den Glauben an die soziale Marktwirtschaft verloren. Aber ich finde: Mit solchen Aussagen sollte man vorsichtig sein. Denn ein solcher „Alltagspopulismus“ relativiert immer auch den echten, radikalen Populismus an den politischen Rändern.

Ganz nüchtern betrachtet besteht trotzdem politischer Handlungsbedarf. Zuallererst bei der gesetzlichen Rente und der privaten Altersvorsorge.

Lassen sie mich allerdings bevor wir uns dem Thema der Altersvorsorge widmen zuvor zwei Themen ansprechen, die mir wichtig sind. Das sind zum einen das Thema Verbraucherinformation und das Thema finanzielle Bildung.

Erstens zum **Thema Verbraucherinformation.**

Verbraucher, die Geld anlegen wollen, haben heute viel Papier zu bewältigen. In meinen Augen zu viel Papierkram. Überforderung durch Informationen kann aber nicht Ziel von Politik sein. Es muss darum gehen, die richtigen Informationen zusammenzufassen und darzustellen – klar und verständlich.

Leider werden Verbraucherinformationen oft als bequeme Alternative benutzt, wenn die Kraft für das Bohren dicker Bretter nicht reicht. Frei nach dem Motto: Informationen über schlechte Produkte werden schon dabei helfen, dass sie niemand kauft. Das ist ein Irrweg.

Stattdessen muss es darum gehen, gute Verbraucherinformationen für die zu schaffen, die selbstständig Entscheidungen treffen können und wollen. Für alle anderen braucht es Alternativen. Zuerst mehr und bessere Beratung.

Aktuell wird viel über die neuen EU-weit gültigen Basisinformationsblätter (nach PRIIPS-Verordnung) diskutiert. Dazu drei kurze Anmerkungen:

1. Die Grundidee ist gut. Denn der neue Standard lässt den für viele Verbraucher unverständlichen Unterschied zwischen Fonds und Versicherungen hinter sich. Die europäische Politik hat sich getraut, vom Kunden aus zu denken. Davon brauchen wir mehr.
2. Im Detail ist dabei bei Weitem nicht alles gut. Die Darstellung der zukünftigen Wertentwicklung haben wir von Anfang an kritisiert. Das Prinzip Glaskugel hat in Verbraucherinformationen nichts verloren. Leider haben wir Recht behalten. Bei vielen Zertifikaten sind die Renditeangaben grob irreführend.
3. Brüssel muss schnell handeln und zwei Dinge tun: Die größten Fehler bis Ende des Jahres abstellen; und den neuen Standard auch für Investmentfonds verbindlich machen.

Zweitens: **Das Thema finanzielle Bildung** ist wichtig. Und schwierig.

Ich höre häufig, viele Fehlentscheidungen ließen sich vermeiden, wenn Verbraucher besser verstehen würden, was man ihnen gerade verkaufen will. Ich halte den Gedanken, dass Verbraucher und Anbietern auf Augenhöhe agieren, für utopisch. Natürlich muss es unser Ziel sein, Verbraucher bestmöglich zu unterstützen. Zum Beispiel indem grundlegende Zusammenhänge vermittelt werden. Etwa dazu, wie eine global arbeitsteilige Wirtschaft funktioniert und was die Vor- und Nachteile sind. Wir nennen das eine „umfassende ökonomische Verbraucherbildung“.

Was nicht hilft, sind Rufe nach mehr und besserer Bildung ohne Bezug zur Verbraucherrealität. Hier wird suggeriert, alles sei gut im Kauf- und Vertriebsland, nur sei der Kunde ein klein wenig zu dumm für das Produkt. Umgekehrt wird ein Schuh daraus: zuerst gute Informationen und unabhängige Beratung, dann umfassende Bildung.

Eines will ich an dieser Stelle ganz deutlich sagen. Mich ärgern die vielen ganz offensichtlich auf Kundenbindung abzielenden Bildungsinitiativen von Unternehmen; auch im Finanzsektor. Verkäufer und Werbestrategen haben in Schulen nichts verloren; ihr Werbematerial auch nicht. Mein Appell an alle, die in Unternehmen und Verbänden für das Thema verantwortlich sind lautet: Machen Sie sich ehrlich. Unterstützen sie unabhängige Angebote zu Information und Qualifikation und überzeugen Sie durch gute Produkte. Außerhalb von Schulhöfen.

Doch nun zurück zum Thema Altersvorsorge.

Wenn wir Verbraucherschützer die Menschen fragen, was sie sich von der Politik wünschen, dann stehen Themen wie Vereinfachung und Verlässlichkeit bei der Rente ganz oben. Deswegen ist es richtig, dass die Bundesregierung das Thema zu einem Schwerpunkt in ihrem Koalitionsvertrag gemacht hat. Neben der Stabilisierung der gesetzlichen Rente ist aus unserer Sicht das wichtigste Projekt die Einführung eines Standardprodukts für die private Altersvorsorge.

Vor über 15 Jahren hat der Gesetzgeber das Rentensystem grundlegende reformiert. Viele wissen: Ich war nicht nur live dabei, sondern unmittelbar beteiligt. Die Lage war nicht einfach. Es ging darum das Rentensystem an eine doppelte Herausforderung anzupassen. Erstens die alternde Bevölkerung. Zweitens die Öffnung des Arbeitsmarktes gegenüber Osteuropa.

Unternehmen und Steuerzahler stärker zu belasten war angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage schwer vorstellbar. Stattdessen musste es um mehr Eigenverantwortung und private Vorsorge gehen. Ergebnis war die Riester-Rente.

Aus heutiger Sicht, und mit zehnjähriger Erfahrung als Verbraucherschützer, würde ich mindestens zwei Dinge anders machen.

Erstens: Hoher Arbeitslosigkeit begegnet man am besten mit mehr Arbeitsplätzen. Das wurde erreicht. Allerdings auch auf Kosten der Qualität. Niedrige Löhne und unfreiwillige Teilzeit sind ein zentraler Grund für geringe Renten. Deswegen lässt sich das Problem niedriger Renten auch nicht allein rentenpolitisch lösen. Vielmehr sind Anstrengungen in anderen Politikfeldern ebenso wichtig. Am Ende hätte es stärker darum gehen müssen, die gesetzliche Rente als Eckpfeiler der Alterssicherung zu erhalten. Denn nur mit einer starken ersten Säule im Rücken kann private Vorsorge am Kapitalmarkt gelingen.

Zweitens ging es bei der Riester-Rente auch darum, die Menschen an den Rendite-Chancen des Kapitalmarktes zu beteiligen. Dieses Argument ist weiter richtig. Falsch war, Produkte und Vertrieb dem Markt zu überlassen. Nicht nur die Politik, sondern auch viele Menschen in Deutschland sind von Banken, Versicherungen und Vermittlern bitter enttäuscht. Am Ende haben wir die Schwächen der Finanzberatung durch Produkthanbieter in die Altersvorsorge importiert. Besser wäre es gewesen, unabhängige Beratung zu gewährleisten und ein einfaches und kostengünstiges Standardprodukt zu schaffen.

Aus heutiger Sicht ist es zunächst wichtig, Verbrauchern mehr Angebote für anbieter- und produktunabhängige Beratung zu machen. Der Behauptung, dass Verbraucher nicht bereit wären für Beratung zu bezahlen, kann man dabei nur schwer widersprechen. Es ist trotzdem kein Grund, an der gescheiterten Idee der Beratung auf Provisionsbasis festzuhalten. Denn am Ende bezahlen Verbraucher jede Beratung vollständig selbst. Sei es direkt, oder über höhere Produktkosten.

Ich behaupte, dass Verbraucher ein anderes Bild von kostenpflichtiger Beratung auf Honorarbasis hätten, wenn der durchschnittliche Stundensatz der Provisionsberatung klar und deutlich ersichtlich wäre. Deswegen tritt der vzbv, bei allen Kontroversen dafür ein, bei der Beratung zu Finanzanlagen einen Neustart zu wagen. Wer berät, muss sich dafür direkt bezahlen lassen. Ein Ende der scheinbaren Kostenloskultur kann der Anfang einer tatsächlichen Qualitätskultur sein.

Zusätzlich dazu müssen wir all denjenigen ein Angebot machen, die sich nicht proaktiv um private Vorsorge kümmern können oder wollen. Als die Riester-Rente eingeführt wurde, hat die politische Kraft nicht gereicht, um ein einfaches und kostengünstiges Standardprodukt einzuführen. Das muss jetzt korrigiert werden. Deswegen ist es gut, dass die Bundesregierung ein Standardprodukt für die private Altersvorsorge angekündigt hat. Jetzt muss es darum gehen, dieses Standardprodukt konsequent an den Bedürfnissen von Verbrauchern auszurichten. Dafür möchte ich fünf Prüfsteine formulieren:

- Ein Standardprodukt muss, erstens, einfach und kosteneffizient sein. Der beste Weg das zu erreichen ist ein Produkt, das frei ist von allem überflüssigen Ballast. Der vzbv plädiert deswegen für ein Produkt in öffentlich-rechtlichen Trägerschaft. Damit gäbe es kein eigenes Gewinninteresse des Anbieters. Zentraler Zweck wäre Rendite für Verbraucher. Für das konkrete Handeln am Kapitalmarkt halten wir ein

Ausschreibungsmodell für sinnvoll. So würden Profis das umsetzen, was der Träger kontrolliert von Aufsichtsgremien als Anlagestrategie festschreibt.

- Ein Standardprodukt muss, zweitens, breit diversifiziert in Aktien anlegen. Denn die viel beschworenen Renditen jenseits des Lohnwachstums gibt es nicht in schwankungsarmen Rentenpapieren. Dass sich viele Verbraucher vor allem Sicherheit wünschen, ist dabei eine der zentralen politischen Herausforderungen bei der Umsetzung und fordert auch von uns Verbraucherschützern einen Spagat. Einerseits gilt es, eine gute Antwort auf das individuelle Sicherheitsbedürfnis der Menschen zu geben. Andererseits gilt es zu vermitteln, dass die gewünschte Sicherheit mit Kapitalgarantien nicht erreicht werden kann. Im Gegenteil. Nominale Kapitalgarantien sind vielmehr der sicherste Weg in reale Vermögensverluste. Stattdessen muss es darum gehen, das Vertrauen in das System der Altersvorsorge insgesamt zu erhöhen. Hier kann ein gutes Standardprodukt helfen.
- Ein Standardprodukt darf, drittens, keinem anderen Zweck dienen als der privaten Altersvorsorge. Vor allem darf es nicht zu politisch motivierten Eingriffen in die Kapitalanlage kommen. Wirtschaftsförderung, Infrastrukturinvestitionen oder der Ausbau erneuerbarer Energien sind wichtige politische Ziele. Es dürfen aber keine primären Ziele für das Standardprodukt sein.
- Ein Standardprodukt muss, viertens, unabhängig sein. Das heißt, ein direkter Zugriff des Staates auf die angelegten Mittel muss ebenso ausgeschlossen sein wie die gerade angesprochene politisch motivierte Kapitalanlage. Es braucht daher einen breiten politischen Konsens über Sinn und Zweck des Standardprodukts. Darüber hinaus müssen Rechtsform und Regelwerk so beschaffen sein, das größtmögliche Unabhängigkeit garantiert ist.
- Ein Standardprodukt muss abschließend nicht zwangsläufig biometrische Risiken, also etwa Langlebigkeit, absichern. Zumindest nicht in der Ansparphase. Wenn die Politik bei der Grundsatzentscheidung einer rein privaten Vorsorge bleibt, müssen sich Verbraucher auch gegen eine lebenslange Rente entscheiden dürfen. Aus der Beratung der Verbraucherzentralen wissen wir, dass es oftmals gute Gründe für eine solche Entscheidung gibt. Damit ist nicht gesagt, dass die Absicherung biometrischer Risiken per se unnötig wäre. Es handelt sich um eine individuelle Entscheidung. Ein privates Standardprodukt muss das berücksichtigen und sollte Verbrauchern die nötige Flexibilität geben.

Wie eine Verrentung organisiert werden sollte, muss sorgfältig abgewogen werden. Wer hier Wettbewerb um Rentenfaktoren und Todesfallleistungen will, muss die politischen Voraussetzungen für diesen Wettbewerb schaffen. Sonst wiederholen sich die Fehler der Riester-Rente.

Im europäischen Ausland, etwa in Schweden und Großbritannien, gibt es gute Beispiele dafür, wie ein Standardprodukt helfen kann, die Menschen am Kapitalmarkt und damit am Produktivvermögen der Wirtschaft zu beteiligen. Wichtig ist es, den Auftrag des Koalitionsvertrags ernst zu nehmen und in der laufenden Legislaturperiode eine politische Initiative auf den Weg zu bringen. Worum es dabei gehen muss, sollte klar sein: um ein Standardprodukt für Verbraucher.

Vielen Dank!