

RIESTER-REFORM GEFÄHRDET ALTERSVORSORGE

Aktuelle Vorschläge würden Kosten für Verbraucher weiter erhöhen

Verbraucherinnen und Verbraucher¹, die ihren Lebensstandard auch im Ruhestand aufrecht erhalten wollen, sind auf eine Zusatzvorsorge über den Kapitalmarkt angewiesen. Diese einfache Wahrheit ist für viele Verbraucher ein Problem, denn die staatlich geförderte Riester-Rente funktioniert nicht. Sie ist intransparent, teuer und Rendite lässt sich meist überhaupt nur durch staatliche Zulagen erzielen.

In ihrem Koalitionsvertrag hat die Bundesregierung daher angekündigt, die private Altersvorsorge zu verbessern und einfacher zu gestalten. Dazu soll ein attraktives standardisiertes Riester-Produkt geschaffen werden. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) hatte das Vorhaben begrüßt und mit der Extrarente ein Konzept für ein öffentlich-rechtlich organisiertes Standardprodukt vorgeschlagen.²

Die aktuell diskutierten Vorschläge zur Reform der Riester-Rente sind aus Sicht des vzbv hingegen nicht geeignet, die Altersvorsorge zu verbessern.

Vielmehr drohen weitere Verschlechterungen für Verbraucher, vor allem durch steigende Kostenbelastungen. Die wichtigsten Kritikpunkte des vzbv lauten:

- ❖ Eine **Absenkung der bisher geltenden Beitragserhaltungszusagen (Garantien) auf 70 bis 80 Prozent** würde nicht zu höheren Renten für Verbraucher, sondern zu höheren Produktkosten führen. Den notwendigen Garantieverzicht darf es nur im Rahmen eines öffentlich-rechtlich organisierten Standardprodukts geben.
- ❖ Eine **Erhöhung der Zulagenförderung auf 40 Prozent und eine einheitliche Kinderzulage von 300 Euro** würden den Vertrieb teurer und unrentabler Verträge weiter erleichtern. Bereits heute wird die Förderung vielfach zum Vertrieb überteuerter Verträge missbraucht. Die Riester-Förderung darf nur im Rahmen eines öffentlich-rechtlichen Standardprodukts aufrechterhalten werden.
- ❖ Eine **Deckelung der Effektivkosten bei 1 Prozent** würde die Kosten von Riester-Verträgen nicht wirksam begrenzen. Vielmehr sind sogar höhere Kosten bezogen auf die Beiträge zu erwarten. Die Bundesregierung sollte sich stattdessen an der Initiative für ein paneuropäisches Vorsorgeprodukt orientieren und die Kosten für Vorsorgeverträge auf 1 Prozent des Anlagekapitals pro Jahr begrenzen oder ein kostengünstiges öffentlich-rechtlich organisiertes Standardprodukt einführen.

¹ Die gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf weibliche und männliche Personen. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Doppelbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

² Vgl.: vzbv (2019): „vzbv stellt „Extrarente“ vor“, online verfügbar unter <https://www.vzbv.de/pressemitteilung/vzbv-stellt-extrarente-vor>. Zuletzt abgerufen am 29.9.2020.

Der vzbv warnt eindringlich vor einer solchen Riester-Reform und fordert die Bundesregierung auf, die verbleibende Zeit bis zum Ende der Legislaturperiode für die Entwicklung eines öffentlich-rechtlich organisierten Standardprodukts zu nutzen.

GARANTIEABSENKUNG WÜRDE PRODUKTE VERTEUERN

Bisher gilt für die Riester-Rente eine formale Beitragserhaltungszusage. Dass solche Garantien für die Altersvorsorge sowohl überflüssig als auch schädlich sind, hat der vzbv an anderer Stelle ausführlich dargelegt.³ Im Kern führen Garantien zu erheblichen Renditeverlusten, ohne für Verbraucher zusätzliche Sicherheit zu schaffen. Einer der zentralen Vorteile eines alleinstehenden öffentlich-rechtlich organisierten Standardprodukts wie der Extrarente wäre, dass auf Kapitalgarantien vollständig verzichtet werden könnte. Innerhalb des Riester-Systems wären hingegen sowohl ein Verzicht als auch eine Absenkung der Kapitalgarantien gefährlich: Statt eine bessere Anlagestrategie für Verbraucher umzusetzen, führen geringere Garantien dazu, dass Anbieter höhere Kosten in die Verträge einkalkulieren.

Der Grund ist, dass Kapitalgarantien gerade wegen ihrer schädlichen Wirkung auf die Rendite eine rechnerische Obergrenze für die Kostenkalkulation darstellen. Denn die Verzinsung eines Vertrags darf insgesamt nicht negativ werden. In Verbindung mit den zurzeit geringen Kapitalmarktrenditen für sichere Anlagen stellt die Kapitalgarantie bei Riester damit ein erhebliches Problem für Produkthanbieter dar. In Folge fallender Renditen drohen immer geringere Margen, womit auch die Möglichkeit der Kostenbelastung sinkt. Andersherum fällt es Anbietern bei geringeren Kapitalgarantien leichter, auch höhere Kosten einzukalkulieren.

Die Stiftung Warentest hat den Zusammenhang zwischen Garantieniveau und Kostenbelastung für (nicht Riester-geförderte) Rentenversicherungen untersucht und kommt zu dem Ergebnis, dass Verträge mit geringerem Garantieniveau teurer sind als Verträge mit hohen Garantien.⁴ Anbieter nutzen also die höhere Freiheit durch eine verminderte Garantie tatsächlich nicht primär dazu, höhere Rendite für Verbraucher zu erzielen, sondern höhere Kosten einzupreisen. Dies wird auch an anderer Stelle bestätigt: Vergleiche zwischen Riester- und Rürup-Verträgen zeigen, dass die Effektivkosten bei den Rürup-Verträgen durchweg höher sind. Auch hier wirkt die Kapitalgarantie bei Riester kostendämpfend.⁵

MEHR FÖRDERUNG WÜRDE VERTRIEB TEURERER PRODUKTE ZULASSEN

Auf die auch bisher schon erhebliche Kostenbelastung von Riester-Verträgen hat der vzbv bereits mehrfach hingewiesen.⁶ Eine Folge dieser Kostenbelastung ist,

³ Vgl. Ahlers, Christian (2019): Probleme der Riester-Rente, in: Dorothea Mohn/Thomas Köster, Ein neuer Start für die private Zusatzvorsorge: Ein Standardprodukt als Pfad für eine zukunftsfeste Rente, Konrad-Adenauer-Stiftung, Sankt Augustin/Berlin, 2019.

⁴ Vgl. Stiftung Warentest (2019): Vorsorge für Methusalem, in: Finanztest 12/2019, S. 42-45.

⁵ Eine stichprobenartige Erhebung von Produktinformationsblättern von Riester- und Rürup-Rentenversicherungen aus dem Jahr 2017 ergab, dass die Rürup-Varianten vergleichbarer Produkte mit einer abgesenkten oder fehlenden Garantie bis auf eine Ausnahme zum Teil deutlich höhere Effektivkosten auswiesen.

⁶ Ein Vergleich der Effektivkosten von Riester-Rentenversicherungen mit den Annahmen des Alterssicherungsberichts der Bundesregierung zeigt, dass diese im Mittel um den Faktor 2,5 über dem Vergleichswert liegen. In der Spitze sind Riester-Rentenversicherung mit Effektivkosten von 2,5 bis 3 Prozent vier- bis fünfmal so teuer wie der

dass sich Riester-Verträge in aller Regel nur durch die staatliche Förderung rechnen. So titelte die Stiftung Warentest in ihrem letzten produktübergreifenden Riester-Test aus dem Jahr 2017 treffend: „Nur mit Geld vom Staat“.⁷ Tatsächlich betragen die Ausgaben für die Förderung von bestehenden Verträgen im Jahr 2018 insgesamt gut 3,8 Milliarden Euro.⁸

Das zentrale Problem der Förderung ist dabei, dass sie Produktwettbewerb verhindert und in der Praxis einseitig zur Absatzförderung missbraucht wird. Verbrauchern werden von Banken, Versicherern und Vermittlern mit Verweis auf die Zulaufen attraktive Renditen versprochen. Auf die offensichtlichen Schwächen der Produkte wie geringe Flexibilität und hohe Kosten wird in aller Regel nicht hingewiesen. Auch die Tatsache, dass die Zulagenförderung bzw. der ergänzende Steuerabzug nur ein Teil der Rechnung sind, wird meist verschwiegen. Die Riester-Rente muss im Alter voll versteuert werden. Ohne Förderung und vorherigen Steuerabzug ist sie für Verbraucher ein Minusgeschäft.⁹

Die vorgeschlagene Ausweitung der Zulagenförderung auf 40 Prozent der eingezahlten Beiträge und die Anhebung der Kinderzulage auf einheitlich 300 Euro pro Kind würde, verbunden mit einer Ausweitung des Kreises der Förderberechtigten, damit nicht nur zu einer erheblichen Mehrbelastung des Bundeshaushalts führen: Vertrieben würde es nochmals leichter fallen, teure Verträge ohne jede Renditechance Verbrauchern gegenüber als lohnenswert dazustellen.

Problematisch ist in diesem Zusammenhang auch die diskutierte Abschaffung des Sonderausgabenabzugs: Gerade gegenüber Gutverdienern, deren Einbeziehung über die Ausweitung des Kreises der Berechtigten explizit gefordert wird, lässt sich eine Förderung von 40 Prozent der eingezahlten Beiträge im Vertrieb deutlich einfacher darstellen als die Förderung über den Steuerabzug. Auch eine Vernachlässigung der nachgelagerten Besteuerung wird für Vertriebe nochmals leichter. Es muss schlicht überhaupt nicht mehr über Steuern gesprochen werden.

Aus Sicht des vzbv muss ein steuerfinanzierter Renditeschwindel dieser Art beendet statt ausgeweitet werden. Private Vorsorgeverträge müssen sich aus sich selbst heraus rechnen. Wenn eine Zulagenförderung gezahlt wird, muss sie ausschließlich Verbrauchern zugutekommen. Eine denkbare Alternative zum bisherigen System wäre etwa, die Förderung in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen oder ein alleinstehendes öffentlich-rechtlich organisierten Standardprodukts einzuführen. Solange die Riester-Rente auf private Vertriebe setzt, verhindert die staatliche Förderung hingegen Produktwettbewerb.

Referenzvertrag (0,65 Prozent). Vgl.: vzbv (2018): Riestern fast immer zu teuer, online verfügbar unter: <https://www.vzbv.de/dokument/riestern-fast-immer-zu-teuer>. Zuletzt abgerufen am 29.9.2020.

⁷ Vgl. Stiftung Warentest (2017): Nur mit Geld vom Staat, in: Finanztest 10/2017, S. 28-41.

⁸ Vgl. Bundesministerium der Finanzen (2019): Statistische Auswertungen zur Riester-Förderung, online verfügbar unter: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerliche_Themengebiete/Altersvorsorge/2019-11-15-Statistische-Auswertungen-Riester-Foerderung-bis-2018.html. Zuletzt abgerufen am 29.9.2020.

⁹ Vgl. Stiftung Warentest (2017).

KOSTENDECKEL WÜRDE KOSTEN NICHT SENKEN

Die wiederholte Kritik des vzbv an den hohen Kosten von Riester-Verträgen hat dazu geführt, dass eine Deckelung der Effektivkosten bei 1 Prozent diskutiert wird, wobei die Deckelung nur für Standardprodukte gelten soll. Solange die eben diskutierte staatliche Förderung aber auch für nicht-gedeckelte Produkte gilt, findet kein Wettbewerb statt. Vertrieben würde es weiter leichtfallen, teurere Produkte zu verkaufen, solange die Förderung selbst für Rendite sorgt.

Das schwerwiegendere Argument gegen einen Effektivkostendeckel ist allerdings, dass er gar nicht zu geringeren Kosten für Verbraucher führt. Verbunden mit einer Garantieabsenkung ist eher damit zu rechnen, dass die Kosten auf die Beiträge langfristig sogar steigen. Der Grund ist die Definition der Effektivkosten als kostenbedingte Renditeminderung (Reduction in Yield). Je geringer der Rechnungszins (und je länger die Laufzeit), desto kleiner fällt diese Renditeminderung aus.¹⁰ Bei gegebener Renditeminderung (Kostendeckel) sind also umso höhere Kosten auf die Beiträge möglich, je geringer die Rendite (und je länger die Laufzeit) ist.

Die Tabelle auf der folgenden Seite zeigt, dass für die Renditeannahme des Alterssicherungsberichts (4 Prozent pro Jahr) bei einem Effektivkostendeckel von 1 Prozent und 30 Jahren Laufzeit immer noch 15 Prozent Kosten auf die Beiträge möglich wären. Von 100 eingezahlten Euro würden also nur 85 Euro in das Vorsorgevermögen fließen. Bei einer Renditeerwartung von 2 Prozent wären bereits 21 Prozent Kosten auf die Beiträge möglich.¹¹ Damit würde über ein Fünftel der gezahlten Beiträge gar nicht erst in das Vorsorgevermögen fließen.

Aus Sicht des vzbv führt eine vorgeschlagene Deckelung der Effektivkosten daher in die Irre. Die Initiative für ein paneuropäisches Vorsorgeprodukt sieht eine maximale Kostenbelastung von 1 Prozent bezogen auf den Jahresbeitrag vor.¹² Wenn die Bundesregierung an der Deckelung der Kosten festhalten will, sollte sie sich daran orientieren. Allerdings muss dann zusätzlich sichergestellt werden, dass anstelle der gedeckelten Verträge nicht deutlich teurere verkauft werden, etwa indem der Deckel konsequent für alle Produkte gilt. Die Alternative zu einem so weitreichenden Markteingriff wäre die Schaffung eines öffentlich-rechtlich organisierten Standardprodukts, das nicht gewinnorientiert arbeitet und Vorsorgesparen zu extrem günstigen Konditionen anbieten könnte. Der vzbv hat dazu bereits im vergangenen Jahr das Konzept der Extrarente vorgeschlagen.

¹⁰ Der Grund ist, dass der Zinseszinsseffekt geringer ausfällt.

¹¹ Die Definition der Effektivkosten führt dazu, dass im Extremfall von dauerhaften Nullrenditen über eine Laufzeit von 40 Jahren trotz eines Deckels von 1 Prozent 40 Prozent Kosten auf die Beiträge möglich wären. Von 100 eingezahlten Euro würde demnach lediglich 60 Euro in das Vorsorgevermögen fließen.

¹² Vgl. Artikel 45 Absatz 2 der Verordnung 2019/1238 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2019 über ein Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt (PEPP).

EFFEKTIVKOSTEN UND BEITRAGSKOSTEN BEI 30 JAHREN LAUFZEIT¹³

Kosten auf den Beitrag	Effektivkosten bei 4 Prozent Rendite p.a.	Effektivkosten bei 2 Prozent Rendite p.a.	Erläuterungen
10 %	0,65 %	0,46 %	Angaben des Alterssicherungsberichts: 4 Prozent Rendite und 10 Prozent Kosten auf den Beitrag.
11 %	0,71 %	0,51 %	
12 %	0,78 %	0,55 %	
13 %	0,84 %	0,60 %	
14 %	0,91 %	0,64 %	
15 %	0,97 %	0,69 %	Bei 4 Prozent Rendite ermöglicht ein Effektivkostendeckel von 1 Prozent 15 Prozent Kosten auf den Beitrag.
16 %	1,04 %	0,74 %	
17 %		0,78 %	
18 %		0,83 %	
19 %		0,87 %	
20 %		0,92 %	
21 %		0,97 %	Bei 2 Prozent Rendite ermöglicht ein Effektivkostendeckel von 1 Prozent 21 Prozent Kosten auf den Beitrag.
22 %		1,01 %	

¹³ Eigene Darstellungen: Berechnung der Effektivkosten als Renditeminderung (Reduction In Yield) über 30 Jahre Laufzeit bei monatlichen Einzahlungen von 87 Euro und voller Grundzulage.

Kontakt

*Verbraucherzentrale
Bundesverband e.V.*

*Team
Finanzmarkt*

*Rudi-Dutschke-Straße 17
10969 Berlin*

finanzen@vzbv.de