

Sternberger-Frey, Barbara

Article

Was bringen Riester-Produkte dem Verbraucher~? Analyseergebnisse einer anbieterunabhängigen Testorganisation

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Sternberger-Frey, Barbara (2012) : Was bringen Riester-Produkte dem Verbraucher~? Analyseergebnisse einer anbieterunabhängigen Testorganisation, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 1861-1559, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 81, Iss. 2, pp. 115-132, <https://doi.org/10.3790/vjh.81.2.115>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/99697>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Was bringen Riester-Produkte dem Verbraucher? Analyseergebnisse einer anbieterunabhängigen Testorganisation

BARBARA STERNBERGER-FREY

Barbara Sternberger-Frey, Mitarbeiterin und wissenschaftliche Beraterin (Geldanlage, Altersvorsorge) von ÖKO-TEST, E-Mail: sternberger-frey@pressebuero.org

Zusammenfassung: Mit Einführung der Riester-Rente wollte der Gesetzgeber seinen Bürgern ermöglichen, die seinerzeitigen Kürzungen bei der gesetzlichen Rente wenigstens teilweise zu kompensieren – und damit einen wichtigen Beitrag zur Armutsvermeidung leisten. Doch die Praxis zeigt: Die Beteiligung an der staatlich geförderten Privatvorsorge ist unzureichend. Das Gros der Riester-Produkte ist zu teuer, zu intransparent und zu kompliziert, um Verbraucher zum Vorsorgesparen zu animieren. Vor allem kommt die staatliche Förderung kaum bei den Sparern an, sondern wird oft ganz oder teilweise durch Abschluss- und Vertriebskosten oder von überzogenen Gewinnerzielungsabsichten der Anbieter aufgezehrt. Um den Zielen der Riester-Reform gerecht zu werden, ist daher eine grundlegende Überarbeitung der Förderregeln und Produktvorschriften geboten. Ein Lösungsvorschlag, um die Riester-Rente einfacher und attraktiver zu machen, könnte auch das Altersvorsorgekonto sein, für das sich unter anderem die Verbraucherkommission Baden-Württemberg stark macht.

Summary: The Riester pension scheme was initiated by the government in order to compensate for the reductions in the state pension scheme, thus, avoiding, or at least alleviating, the looming threat of poverty among the elderly. Nevertheless, experience shows that public participation in government-subsidized pension-saving products is insufficient. Most Riester products are too expensive, too complicated and not transparent enough to encourage consumers to save more for their pensions. Furthermore savers only marginally benefit from government grants and subsidies due to acquisition expenses, administration charges, and excessive profit-margins of Riester products. In order to meet the original objectives of the Riester reform, a fundamental revision of the eligibility rules and regulations product is warranted. One solution to make the Riester pension scheme more attractive for consumers is the retirement provision account called "Altersvorsorgekonto", as suggested by the Consumer Commission of Baden-Württemberg. It is characterized by its simplicity, transparency, flexibility and security.

→ JEL Classification: D14, G22, G23

→ Keywords: Riester pension, poverty among the elderly, expectancy of life, Reduction in Yield

I **Einleitung**

Wenn heutzutage über die Riester-Rente diskutiert wird, tritt allzu oft in den Hintergrund, was der Gesetzgeber mit der staatlich geförderten Zusatzrente eigentlich bezweckte: Der Staat wollte Anreize zum Aufbau einer kapitalgedeckten privaten Altersvorsorge geben, deren Abschluss zwingend notwendig ist, um die seinerzeit eingeführten Niveausenkungen in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) wenigstens teilweise zu kompensieren. Kurz: Die Riester-Rente sollte den Bürgern ermöglichen, trotz Rentenkürzung weiterhin den im Erwerbsleben erreichten Lebensstandard im Alter zu erhalten (Deutscher Bundestag 2001). Bis 2001 wurde dieses Versorgungsniveau allein durch die gesetzliche Rente gesichert, seither ist es – wenn überhaupt – nur durch den zusätzlichen Abschluss eines Riester-Vertrags erreichbar. Vor diesem Hintergrund stellt die Riester-Rente zugleich einen wichtigen Baustein zur Vermeidung von Altersarmut dar. Denn infolge der GRV-Reform wird mit der gesetzlichen Rente allein in vielen Fällen künftig keine armutsfeste Altersversorgung mehr möglich sein. Darüber hinaus verband der Gesetzgeber mit Einführung der Riester-Rente auch die Hoffnung, durch eine kapitalgedeckte Altersvorsorge höhere Renditen als mit der gesetzlichen Rente zu erzielen.

Zehn Jahre nach Verabschiedung der Reform haben jedoch nur 40 Prozent aller Anspruchsberechtigten überhaupt einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Bei Geringverdienern und anderen Bevölkerungsgruppen, die auf die Zusatzrente besonders angewiesen sind, weist die Riester-Rente sogar nur eine unterdurchschnittliche Verbreitung auf (Geyer 2011). Das wirft nicht nur die Frage auf, ob das auf Anreize setzende Fördersystem als Rezept gegen Altersarmut funktioniert. Eng damit verknüpft ist vielmehr auch die Frage, ob die angebotenen Riester-Produkte transparent und effizient genug sind, um die mit der Reform seinerzeit verbundenen Ziele zu erreichen. Dieser Frage geht auch der vorliegende Beitrag nach. Er basiert auf Studien zur Riester-Rente, auf Stellungnahmen der Verbraucherorganisationen und insbesondere auf den Erfahrungen und Analysen, die von ÖKO-TEST seit Einführung der Riester-Rente im Rahmen von Produkttests gemacht werden konnten.

2 **Die Rentenreform 2001 und ihre Auswirkungen**

2001 wurde das Alterssicherungssystem der Deutschen grundlegend reformiert. Um die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) demografiefest(er) zu machen und auch künftige Generationen nicht zu stark zu belasten, wurde einerseits der Beitragsanstieg in der gesetzlichen Rentenversicherung begrenzt. So sollen die Beiträge zur GRV bis 2030 nicht über 22 Prozent der Bruttolöhne steigen. Andererseits wurde das Rentenniveau abgesenkt – und zwar zunächst auf 67 Prozent. Später wurde festgelegt, dass das neu definierte „Nettorentenniveau vor Steuern“ bis 2030 nicht unter 43 Prozent absinken soll. Zum Ausgleich für die bis dahin härtesten Einschnitte bei der GRV, die auch auf andere Versorgungssysteme wie zum Beispiel die Beamtenpensionen übertragen werden sollten, wurde die staatlich geförderte Zusatzvorsorge eingeführt, die aus der privaten Riester-Rente und dem neu eingeführten Rechtsanspruch auf eine Betriebsrente durch Entgeltumwandlung bestand. Kurz: Die Riester-Rente wurde keinesfalls eingeführt, damit Verbraucher ihren Lebensstandard im Alter verbessern – und ihre womöglich schon 2001 bestehenden Versorgungslücken schließen konnten. Im Gegenteil! Ziel der Reform war einzig und allein, mit Hilfe der Riester-Rente wegfallendes staatliches Renteneinkommen zu ersetzen

oder, wie es das Bundesministerium der Finanzen (BMF) seinerzeit formulierte, „Verbrauchern zu ermöglichen, ihren (bisherigen) Lebensstandard im Alter zu wahren.“ (BMF 2002).

Mit der Förderung durch Steuervorteile und Zulagen wollte der Gesetzgeber seinen Bürgern Unterstützung bei dem ökonomischen Kraftakt geben, den er ihnen abverlangte. Denn die damalige Reform markiert einen weiteren wichtigen Einschnitt in der Alterssicherung der Deutschen: Die Abkehr von der paritätischen Finanzierung der Alterssicherung. Seinerzeit wurde nicht nur beschlossen, die bisherige Lebensstandardsicherung im Alter ab sofort auf zwei verschiedenen Säulen abzustützen, die GRV und die staatlich geförderte Zusatzvorsorge. Vielmehr wird nur eine dieser Säulen, die – gekürzte – umlagefinanzierte gesetzliche Rente, weiterhin hälftig durch Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge finanziert. Die kapitalgedeckte Zusatzvorsorge, die für den Erhalt der bisherigen Versorgungsniveaus unerlässlich ist, müssen Verbraucher seither allein finanzieren.

Für Arbeitnehmer hat sich die Altersvorsorge damit signifikant verteuert. Zu dem auf maximal 22 Prozent begrenzten Beitragssatz für die GRV kommt seit 2002 ein Beitrag zur Privatvorsorge von mittlerweile vier Prozent hinzu. Macht insgesamt 26 Prozent. Davon tragen Arbeitnehmer aber 15 Prozent (elf Prozent plus vier Prozent), Arbeitgeber dagegen nur elf Prozent.

Es soll an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden, ob die Abkehr von der paritätischen Finanzierung der Alterssicherung mit der Reform 2001 der richtige Weg war oder ob der damalige Paradigmenwechsel nicht vielleicht den „Weg zurück ins 19. Jahrhundert“ markiert, wie es Schmähl (2006) formulierte. Doch Fakt ist: Die Riester-Rente und ihre Förderung ist vor dem Hintergrund dieses Strukturwandels im deutschen Alterssicherungssystem in einem anderen Licht zu sehen, als es viele Anbieter von Riester-Produkten tun. Sie erwecken in der Werbung gern den Eindruck, als ob „der Staat“ den Bürgern die Förderung „schenkt“ und Vorsorgesparer dadurch einen signifikanten Zusatznutzen erzielen. Dabei ist die Förderung nur der Ausgleich für die Zusatzbelastung, die der Staat seinen Bürgern seit 2002 abverlangt. Zudem sollen Geringverdiener und Familien mit Kindern durch die Zulagenförderung überhaupt erst in die Lage versetzt werden, ausreichend Eigenvorsorge zu betreiben.

3 **Gesamtbeitrag versus Eigenbeitrag: Die Rolle der Zulagen bei der Produktanalyse**

In der aktuellen Diskussion um die Frage, ob sich die Riester-Rente lohnt oder vielleicht doch eine grundlegende Reform geboten ist (Hagen und Kleinlein 2011), spielt es vor diesem Hintergrund daher eine große Rolle, wie die Zulagen eingestuft werden beziehungsweise ob der Fördereffekt mit der Produktanalyse verknüpft wird oder ob eher Einzelanalysen der beiden Einflussfaktoren angebracht sind. Kritiker der Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin), wie der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) oder Ortmann (2012) stützen ihre Analysen zum Beispiel auf die Berechnung einer sogenannten „Individualrendite“, die für jeden Modellfall berechnet wird. Bei dieser Methode wird die Rendite der Produkte nur auf den Eigenbeitrag des Sparer berechnen und die staatlichen Zulagen fließen quasi als „Zusatzertrag“ beziehungsweise als „zusätzliche Verzinsung“ renditesteigernd in die Berechnung mit ein.

Kasten 1

Gesetzlich oder privat vorsorgen?

Sollen sich Selbstständige gesetzlich oder privat für das Alter absichern – diese Frage diskutiert derzeit die Politik. ÖKO-TEST hat die Probe aufs Exempel gemacht und beide Vorsorgevarianten verglichen. Basis für den Vergleich waren die Daten zur Standardrente, wie sie die Deutsche Rentenversicherung Bund in ihren Statistikergebnissen 2011 (Rentenversicherung in Zahlen 2011) veröffentlicht hat. Daraus wurde ermittelt, wie hoch die Altersrentenansprüche für einen 30-jährigen und einen 55-jährigen Musterkunden wären, wenn sie die gleichen Beiträge (100 Euro im Monat für den 30-Jährigen beziehungsweise 175 Euro für den 55-Jährigen) wahlweise in eine private Riester-Rente (Klassiktarif) oder in die gesetzliche Rente investiert hätten. Die Kosten für zusätzliche Leistungen des Staates, die die untersuchten privaten Produkte nicht bieten, wie die Erwerbsminderungsrente, Rehabilitationsmaßnahmen und Hinterbliebenenrenten, wurden dabei heraus gerechnet.

Methodik: 2011 konnte mit 100 Euro Beitrag ein Gesamtrentenanspruch von 0,46 Euro erworben werden. Da die gesetzliche Rente neben der Altersrente zusätzliche Leistungen wie die Erwerbsminderungsrente, Rehabilitationsmaßnahmen und Hinterbliebenenrente umfasst, wurde das Beitrags-Leistungsverhältnis entsprechend bereinigt. Genau wie die Deutsche Rentenversicherung Bund (2004, 2009) sowie der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage (2007), der Sozialbeirat (2004) und die Deutsche Bundesbank (2000) ist ÖKO-TEST davon ausgegangen, dass nur 80 Prozent der Beiträge, die in die gesetzliche Rentenkasse fließen, zum Aufbau der Altersrente verwendet werden. Mit den restlichen 20 Prozent werden dagegen die zuvor erwähnten Zusatzleistungen finanziert. Unter dieser Annahme war ein reiner Altersrentenanspruch von 0,46 Euro bereits mit 80 Euro Beitragsaufwand zu erwerben. Alle weiteren Berechnungen wurden daher auf Basis dieser Relation des Rentenwertes durchgeführt. Anhand der Beitragszahlungen in den Musterfällen wurden auf diese Weise die garantierten Rentenleistungen ermittelt. Zur Ermittlung der prognostizierten Leistung wurde der zuvor ermittelte Rentenwert zusätzlich mit 0,99 Prozent dynamisiert. Diese Dynamik entspricht der Rentensteigerung 2011. Auch die Erhöhungen der prognostizierten Rente im Rentenbezug erfolgt unter Annahme einer jährlichen Erhöhung von 0,99 Prozent.

Gleichzeitig wurden die so ermittelten garantierten und prognostizierten Renten um etwaige Abschläge wegen vorzeitigem Rentenbeginns gekürzt. Im Musterfall 1 will der 30-jährige Selbstständige bereits mit 65 Jahren in Rente gehen – also 24 Monate früher, als es dem gesetzlichen Rentenalter entspricht. Das ist nur mit einem Rentenabschlag von 7,2 Prozent möglich. Der 55-jährige Selbstständige will ebenfalls mit 65 in Rente gehen, also elf Monate früher, als es dem regulären Rentenalter für den Geburtsjahrgang 1957 entspricht. Dafür muss er 3,3 Prozent Rentenabschlag in Kauf nehmen. In

Dieser Modellansatz ist aber völlig ungeeignet, um zu ermitteln, ob die Riester-Rente den bei ihrer Einführung gesteckten Zielen gerecht wird. Denn wenn die Förderung die Rendite pusht, lässt sich zum Beispiel nicht mehr ermitteln, ob die kapitalgedeckte Vorsorge wirklich bessere Erträge bringt als das Umlageverfahren, wie seinerzeit vor dem Hintergrund der Kapitalmarktentwicklung bis zur Jahrtausendwende vom Mainstream der Politik und der Wirtschaftswissenschaften vermutet wurde. Nicht nur kritische Studien über die demografisch bedingten Veränderungen der Kapitalmärkte (Börsch-Supan et al. 2003) warnten schon damals davor, einseitig von der Überlegenheit der kapitalgedeckten Vorsorge im Vergleich zum Umlageverfahren auszuge-

Tabelle

Der Staat zahlt mehr – Staatliche Rente und private Vorsorge im Vergleich

Musterfall: Mann, 30 Jahre alt, 100 Euro Monatsbeitrag

Anbieter	Tarif	Garantierte Monatsrente in Euro	Rentenrendite pro Jahr in Prozent	Prognostizierte Rente in Euro	Rentenrendite pro Jahr in Prozent	Anmerkungen
Deutsche Rentenversicherung	Vorgezogene Altersrente für langjährig Versicherte	222,16	0,84	313,76	2,33	Ermittelt unter Berücksichtigung von 7,2 Prozent Rentenabschlag wegen vorzeitigen Bezugs der Altersrente (um 24 Monate)
Private Riester-Rente	Durchschnittswert	172,82	0,30	294,92	2,71	Tarife jeweils mit Todesfallleistung Vertragsguthaben in der Ansparphase. Ohne Todesfallleistung im Rentenbezug
	Bester Anbieter	186,50	0,56	316,49	2,88	
	Schlechtester Anbieter	161,44	0,08	259,77	2,42	

Quelle: Eigene Zusammenstellung anhand Analyseergebnisse von ÖKO-TEST, April 2012.

beiden Musterfällen wurden daher sowohl die garantierten als auch die prognostizierten Werte der Rente vom Staat dauerhaft um die entsprechenden Abschläge gekürzt. Unberücksichtigt blieb in der Vergleichsrechnung lediglich, ob der 55-Jährige im Musterfall 2 überhaupt mit 65 in Rente gehen könnte. Nach geltendem Rentenrecht kann eine vorzeitige Altersrente nur nach 35 Beitragsjahren in Anspruch genommen werden. Doch dieser Aspekt kann für den Leistungsvergleich vernachlässigt werden. Anschließend wurden nach gleichem Muster wie bei den privaten Vorsorgeangeboten die Rentenrenditen ermittelt. Einziger Unterschied: Während die prognostizierten Rentenrenditen privater Anbieter auch einen Zuschlag für etwaige Risikogewinne enthalten, gibt es diesen bei der gesetzlichen Rente nicht. Denn hier fallen keine Risikogewinne an.

hen (Döring et al. 2005). Neuere Untersuchungen vor dem Hintergrund der aktuellen Euro- und Staatsschuldenkrise lassen erkennen, dass die gesetzliche Rente zwar keine üppigen Renditen bringt, aber höhere und verlässlichere garantierte Rentenwerte erwarten lässt als die kapitalgedeckte Privatvorsorge (Joebges et al. 2012). Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt ÖKO-TEST (Tabelle in Kasten 1). So würde ein 30-jähriger Mann, der monatlich 100 Euro in die gesetzliche Rente investiert, auf Basis des Rentenniveaus 2011 – und ohne weitere Rentenerhöhungen kalkuliert, immerhin eine garantierte Rentenrendite von 0,84 Prozent erzielen. Steckt er den gleichen Betrag dagegen in ein privates Riester-Produkt der Tarifgeneration 2012, sind ihm bestenfalls

– also bei einem kostengünstigen Versicherer – 0,56 Prozent Rentenrendite sicher. Bei einem teuren Anbieter würde er sogar Verluste machen, sofern dieser nur die garantierte Leistung zahlt. Denn die garantierte Rentenrendite liegt bei minus 0,08 Prozent (ÖKO-TEST 2012a).

Die Ermittlung der „Individualrendite“, wie der GDV seine Berechnungen nennt, verhindert aber auch jede tieferegehende Produktanalyse. So kann auch die Frage, ob die Riester-Produkte den staatlichen Vorgaben entsprechen und Vorsorgesparern wirklich eine kostengünstige, transparente und effiziente Zusatzvorsorge ermöglichen, ebenfalls nicht mehr eindeutig beantwortet werden, wenn die staatlichen Zulagen als Zusatzertrag behandelt werden. Vor allem bleibt dann die wahre Kostenbelastung der Produkte im Nebel.

Darüber hinaus lassen sich die Ergebnisse trefflich manipulieren. Denn je höher die staatliche Förderung – durch die Zahl der Kinder – und je niedriger das eigene Einkommen und damit der Eigenbetrag des Sparer im gewählten Musterfall sind, desto besser sieht die individuelle „Vertragsrendite“ aus, auch wenn das Produkt selbst überhaupt nicht günstig ist. Wie viel das ausmacht, zeigt ein Vergleich am Beispiel des Gothaer-Tarifs: Während eine 35-jährige Mutter mit zwei Kindern auf den Gesamtbeitrag von 1200 Euro pro Jahr eine garantierte Rendite von 0,38 Prozent erzielt und mit Überschüssen 2,77 Prozent Rentenrendite erwarten kann, bietet der Vertrag bezogen auf den Eigenbeitrag – anfänglich 676 Euro pro Jahr – mit 1,49 Prozent fast das Vierfache an garantierter Rendite und mit 4,0 Prozent gut das anderthalbfache an prognostizierter Rentenrendite. Dabei ist der Vertrag eigentlich teuer: Die Gesamtkosten belaufen sich nach ÖKO-TEST-Berechnung auf insgesamt 6704 Euro (ÖKO-TEST 2012d).

Bei Berechnung mit der GDV-Methode würde das aber niemand vermuten. Denn die ausgewiesenen 1,49 Prozent garantierte Rentenrendite sehen so aus, als würden Jahr für Jahr nur 0,26 Prozent vom derzeitigen Garantiezins (1,75 Prozent) für Vertragskosten drauf gehen. In Wirklichkeit zwackt die Gothaer insgesamt jedoch 1,37 Prozent vom Garantiezins an Vertragskosten ab. Der Vertrag ist also mehr als fünfmal so teuer kalkuliert, wie die Eigenbeitragsrendite vermuten lässt. Doch bei dieser Berechnungsmethode wird die tatsächliche Renditeminderung durch Kosten durch die renditeerhöhende Verbuchung der Zulagen ganz oder teilweise kompensiert.

Die Einrechnung der Förderung als Zusatzertrag ist aber auch politisch fragwürdig. Denn die Förderung ist kein „Geschenk“. Der Staat gleicht damit nur jene Nachteile aus, die Arbeitnehmern durch den Ausstieg aus der paritätischen Finanzierung des bisherigen Versorgungsniveaus erst entstanden sind – und auch das nicht einmal immer in voller Höhe. Mit Ausnahme von Familien mit Kindern erreichen die Riester-Sparer im Schnitt lediglich eine Förderquote von 30 bis 40 Prozent (VZ NRW 2005). Das bedeutet: Durch Zulagen und Steuervorteile werden im Schnitt gerade einmal 30 bis 40 Prozent der jährlichen Gesamteinzahlungen in den Riester-Vertrag vom Staat finanziert. Unterm Strich stehen sich viele Sparer daher trotz Riester-Förderung schlechter als bei der früheren paritätischen Finanzierung ihres Alterseinkommens. Hier kam jeder Arbeitnehmer in den Genuss eines 50-prozentigen Zuschusses in Form des steuerfreien Arbeitgeberanteils.

Einen echten Zusatzertrag bringt die Förderung schon gar nicht – oder allenfalls in Ausnahmefällen. Mit dem System aus Zulagen und Steuervorteilen werden lediglich die Beiträge für die Riester-Rente in der Ansparphase steuerfrei gestellt. Dafür muss die Rente in der späteren Auszahlphase jedoch voll versteuert werden. Für viele, insbesondere gut verdienende Vorsorgesparer, die erst spät in Rente gehen und daher auch die gesetzliche Rente bereits voll versteuern müssen,

ist das fast ein Nullsummenspiel. Was der Staat heute an Förderung gibt, holt er sich später an Steuereinnahmen wieder zurück. Ausnahmen gelten lediglich für Geringverdiener ohne hohe Steuerlast. Doch auch sie standen sich im alten System oft besser.

Angesichts dieser Ausgangssituation ist es umso wichtiger, dass der Staat dafür sorgt, dass den Bürgern effiziente und kostengünstige Produkte für die geförderte Zusatzvorsorge angeboten werden. Nur so kann sicher gestellt werden, dass die Riester-Rente die mit ihr verbundenen Ziele überhaupt erreichen kann. Insbesondere muss die staatliche Förderung auch ungeschmälert beim Verbraucher ankommen – anstatt ganz oder teilweise durch Abschluss- und Vertriebskosten aufgezehrt oder von überzogenen Ansprüchen der Gewinnerzielung der Anbieter verschluckt zu werden. Andernfalls läuft nicht nur der einzelne Sparer Gefahr, das mit der Riester-Rente verfolgte Versorgungsziel nicht zu erreichen. Auch der Staat läuft Gefahr, sich dem Vorwurf auszusetzen, Steuergelder verschleudert und im Kampf gegen Altersarmut versagt zu haben. Denn wenn Bürger infolge ineffizienter Produkte die Kürzungen bei der gesetzlichen Rente doch nicht kompensieren können und später – trotz jahrelanger Sparanstrengungen – in Altersarmut abgleiten, müssen sie durch Grundsicherung aufgefangen werden. Das würde jedoch bedeuten, die mit Steuermitteln finanzierte Förderung der Riester-Rente wäre als Subvention für die Versicherungsbranche verpufft und der Staat – beziehungsweise die Bundesländer als Finanziere der Sozialhilfe – müssten ein zweites Mal in die Tasche beziehungsweise zu Steuermitteln greifen, um Altersarmut zu verhindern. Die ÖKO-TEST-Kritik an der Riester-Rente setzt daher vor allem bei den Produkten an.

4 **Riester-Produkte sind teuer und intransparent**

Seit Einführung der Riester-Rente wurde mit Tests (ÖKO-TEST 03/2002, Fnanztest 2002a) untersucht, ob die zum Ansparen der Riester-Rente angebotenen Produkte von Versicherungen, Banken, Fondsgesellschaften und später auch von Bausparkassen transparent und effizient genug sind, um Vorsorgesparern zu ermöglichen, die mit der Riester-Reform verbundenen Ziele zu erreichen. Schon kurz nach Einführung der Riester-Rente musste ÖKO-TEST dabei allerdings feststellen, dass die geförderten Produkte so teuer sind, dass allein in der Ansparphase bis zu 15,85 Prozent der Einzahlungen – Eigenbeiträge und Zulagen – für Vertragskosten draufgehen (ÖKO-TEST 2002). Das Ergebnis deckt sich mit Untersuchungen des vzbv aus dem gleichen Jahr, der durchschnittliche Kostenquoten von 11,89 bis 13,72 Prozent ermittelte, je nach Laufzeit des Vertrags. Bei einzelnen Anbietern konnten aber auch schon damals bis zu 17,1 Prozent der Einzahlungssumme für Vertragskosten draufgehen (vzbv 2002).

Darüber hinaus haben die Anbieter die vom Gesetzgeber erstmals bei Riester-Renten geforderte Kostentransparenz von Anfang an geschickt umgangen. Denn statt die Gebühren kurz und knapp in einer Summe zusammenzufassen, splitten die Anbieter die Kosten für Abschluss und Verwaltung der Verträge in ein ganzes Sortiment an unterschiedlichen Posten und Pöstchen auf (VZ NRW 2002, ÖKO-TEST 2002). Bedauerlicherweise ist die schon vor zehn Jahren erhobene Kritik nach wie vor aktuell. Der Gesetzgeber hat die Transparenzvorschriften längst mehrfach verschärft, zuletzt durch die Informationsverordnung zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG-Info-VO) und die entsprechende Anpassung des Alterszertifizierungsgesetzes (AltZertG) vom 29.7.2008. Zudem sind die Anbieter zum Ausweis der Gesamtkosten in Euro und Cent mittlerweile sogar verpflichtet. Doch kein einziger Anbieter hält sich daran, wie schon das ZEW

Übersicht

Kostenklauseln im Vergleich – Allen Gesetzesänderungen zum Trotz bleiben die Klauseln nahezu gleich

Anbieter	Kostenklausel	Quelle
Asstel 2003	„Verwaltungskosten aus den gezahlten Beiträgen von 3 Prozent, zzgl. 0,0125 Prozent der Summe der gezahlten Beiträge pro Monat; Verwaltungskosten aus den gezahlten Zulagen von 5 Prozent, zzgl. 0,0125 Prozent der Summe der gezahlten Zulagen pro Monat.“	Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. 2003: 52
Asstel 2012	„Anfallende laufende Kosten vor Rentenbeginn: 33,36 Euro pro Jahr (linear fallend bis auf 0,06 Euro pro Monat in den letzten Jahren vor dem frühesten Rentenbeginn) plus 0,0130 Prozent der Summe der bis zum jeweiligen Monat gezahlten Eigenbeiträge pro Monat [...]. Werden auf den Vertrag Zulagen gutgeschrieben: 5 Prozent je Zulagen, linear fallend bis auf 0,1 Prozent der Zulagen in den letzten Jahren vor dem frühesten Rentenbeginn plus 0,0130 Prozent der Summe der bis zum jeweiligen Monat gezahlten Zulagen.“	ÖKO-TEST 2012

Quelle: Eigene Darstellung.

feststellte (Westerheide et al. 2010). „Die Kostenangaben sind nach wie vor eine einzige Katastrophe“, musste ÖKO-TEST bei seinem diesjährigen Riester-Test (2012b) zum wiederholten Mal (2011c) feststellen. Um die Lippenbekenntnisse angeblich transparenter Kostenangaben (Zimmerer 2011) seitens der Anbieter zu entlarven, werden die in den Produktinformationsblättern enthaltenen Angaben von ÖKO-TEST mittlerweile bei jedem Riester-Test veröffentlicht. Denn diese Kostenangaben sind derart verwirrend, dass nicht einmal Fachleute die Chance hätten, daraus die tatsächlichen, von den Versicherten zu zahlenden Kosten zu errechnen. Bestes Beispiel sind die Kostenangaben des Kölner Versicherer Asstel, den der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) bereits vor Jahren wegen Kostenintransparenz anprangerte (vzbv 2003). Dennoch verwendet der Kölner Versicherer die nahezu unveränderte Kostenklausel weiterhin (Übersicht). Einziger Unterschied zwischen den Angaben aus 2003 und 2012: Wurden früher alle Kosten lediglich in Prozent angegeben, so wird heute ein Teil der Verwaltungskosten in Euro und Cent ausgewiesen, um den neuen Vorschriften zum Kostenausweis wenigstens teilweise zu genügen.

Die aufgezeigte Intransparenz bei den Kostenangaben wird mittlerweile auch durch wissenschaftliche Studien ebenso belegt, wie das Problem, dass die gesetzlich vorgeschriebenen Angaben in den Angebotsunterlagen für Kunden bisweilen sogar komplett fehlen (Oehler 2009; Westerheide et al. 2010). Vor diesem Hintergrund bemüht sich die Branche nach deren eigener Darstellung auch selbst um mehr Transparenz (Zimmerer 2011). Darüber hinaus hat das BMF angesichts der massiven Kritik Vorschläge für eine Verbesserung des Produktinformationsblattes erarbeiten lassen, die aber zurzeit noch geprüft werden (Tiffe et al. 2012a).

5 **Reduction in Yield versus Reduction in Payment – Die Wahl der Kostenquote offenbart die Bereitschaft zur Transparenz**

Solange es jedoch keine verbindlichen Vorschriften für einen standardisierten Kostenausweis in Euro und Cent gibt, steht zu befürchten, dass an der nunmehr zehnjährigen Praxis zur Ver-

schleierung der Vertragskosten wenig geändert wird. In der Diskussion um die Kostenangaben im neuen, standardisierten Produktinformationsblatt macht sich die Anbieterseite zum Beispiel lediglich für den Ausweis der prozentualen Minderung der Rendite durch Kosten, der sogenannten Reduction in Yield (RiY) stark. Abgesehen davon, dass diese Kostenquote faktisch nur von Experten wirklich verstanden werden kann, ist sie in hohem Maße manipulationsanfällig, wie schon der vzbv (2011) kritisiert. Zum Produktvergleich durch Verbraucher ist sie ohnehin nicht geeignet, da nur Verträge mit gleicher Laufzeit und gleichem Ertrag vor Kosten verglichen werden können. Schon bei ein und demselben Anbieter können hier aber Differenzen auftreten (ÖKO-TEST 2012e). Zudem müssen sich Vorsorgesparer häufig zwischen Verträgen mit unterschiedlichen Laufzeitvarianten entscheiden. Hier führt die RiY möglicherweise sogar zu Fehlentscheidungen, wie ÖKO-TEST (2011a) aufdeckte.

Nicht nur der vzbv plädiert daher für den Ausweis der Gesamtkosten von Riester-Verträgen auf Basis der sogenannten Reduction in Payment (RiP) (vzbv 2011). Diese Kostenquote gibt an, wie viel Kapital dem Vorsorgesparer bis Rentenbeginn durch Vertragskosten verloren geht. Sie lässt sich zudem für (fast) alle Riester-Produktlinien ermitteln – und erlaubt daher auch einen produktübergreifenden Vergleich. Zudem lässt sich die RiP nicht nur in Prozent ermitteln, sondern auch in Euro und Cent. Verbraucher können anhand dieser Kenngröße daher auf einen Blick den gesamten Vermögensverlust erfassen, den sie bis Rentenbeginn durch Vertragskosten erleiden. Das erleichtert auch den Produktvergleich.

ÖKO-TEST berechnet die Riester-Vertragskosten seit 2011 auf Basis dieser Gesamtkostenquote. Die ermittelten RiP-Zahlen machen allerdings auch verständlich, warum sich die Anbieter so vehement gegen die Angabe der Gesamtkosten wehren und stattdessen die RiY vorziehen. Denn die RiP belegt, was Verbraucherschützer und Studien schon seit Jahren kritisieren, bislang aber oft nur ansatzweise beweisen konnten: Teilweise fressen die Vertragskosten (fast) die gesamten Zulagen auf, die der Staat spendiert. So können sich die Abschluss- und Verwaltungskosten für den Riester-Vertrag bei teuren Anbietern für einen 35-jährigen Durchschnittsverdiener mit zwei Kindern, bei dem jährlich 1200 Euro aus Eigenbeitrag und Zulagen (insgesamt 38400 Euro) auf den Vertrag fließen, allein in der Ansparphase zum Beispiel auf stattliche 8863 Euro summieren. Das sind im Beispielsfall fast 89 Prozent der Zulagen von insgesamt 9954 Euro, die der Staat bis zum Rentenbeginn gewährt. Schließt der 35-Jährige bei einem kostengünstigen Anbieter ab, müsste er im gleichen Musterfall dagegen nur 2621 Euro Gesamtkosten einkalkulieren. Auch das sind aber immer noch 26 Prozent der Zulagenförderung (ÖKO-TEST 2011b).

Bei den Neutarifen 2012 müssen jüngere kinderlose Sparer, die lediglich Anspruch auf Grundzulage haben, bisweilen sogar noch tiefer in die Tasche greifen. Ein 30-jähriger Durchschnittsverdiener muss als Single mittlerweile durchschnittlich 7486 Euro an Vermögensverlust durch Vertragskosten einkalkulieren. Das ist umgerechnet das 1,3-fache der Zulagensumme von 5698 Euro, die der Staat in 37 Sparjahren überweist (ÖKO-Test 2012b). Bei teuren Anbietern können die Vertragskosten mit bis zu 11950 Euro im gleichen Musterfall sogar mehr als das Doppelte der Förderung ausmachen.

Das Problem ist nur: Ohne Offenlegung der Gesamtkosten durch die Anbieter können Verbraucher das nicht erkennen – und die Offerten verschiedener Versicherer auch nicht vergleichen. Nach wie vor gilt daher, was schon vor einigen Jahren Oehler (2009) in einer Studie für den vzbv feststellte: Die Auswahl eines Riester-Vertrags kommt einem Lotteriespiel gleich.

6 Die übervorsichtige Kalkulation der Lebenserwartung benachteiligt Riester-Sparer

Zu den Riester-Kosten gehören aber nicht nur die Abschluss- und Verwaltungskosten des Vertrags in der Ansparphase. Großen Einfluss hat auch die Frage, mit welcher Sterbetafel das angesparte Kapital später verrentet wird. Denn jeder Riester-Vertrag besteht aus zwei Teilen: einer Ansparphase, in der das Kapital für die spätere Rente aufgebaut wird, in der noch gar keine biometrischen Risiken abgedeckt werden müssen und die mit einem ganz normalen Sparvertrag vergleichbar ist. Anschließend folgt die Auszahlphase, in der das angesparte Kapital verrentet wird. Ab diesem Zeitpunkt wird der Riester-Vertrag zu einer Versicherung gegen das Langlebkeitsrisiko.

Zweifelsohne müssen Versicherer dieses Risiko vorsichtig kalkulieren. Doch bei der Kalkulation der Riester-Rente gehen sie durchweg davon aus, dass alle Sparer steinalt werden – und weil manche Anbieter besonders vorsichtig sind, legen sie noch ein Schüppchen drauf, wie aus Tabelle 1 zu entnehmen ist. So wird ein heute 30-jähriger Riester-Sparer beim Gros der Anbieter im Schnitt 91,2 Jahre alt, besonders vorsichtig kalkulierende Anbietern gehen von einer Lebenserwartung bis 98,2 Jahre aus. Anbieter von fondsgebundenen Riester-Renten rechnen gar, dass das bei Rentenbeginn angesparte Kapital bis zum 106. Lebensjahr des Kunden reichen muss. Entsprechend mickrig fällt die monatliche Rente für die Riester-Sparer aus. Denn je länger das Kapital reichen muss, desto geringer ist der Rentenzahlbetrag.

Kurioserweise gilt die Annahme der sehr hohen Lebenserwartung allerdings ausschließlich für Rententariife. Bei der Kalkulation von Risiko- und Kapitallebensversicherungen rechnet die Branche genau umgekehrt. Danach hätte ein heute 30-jähriger Sparer (oder eine 30-jährige Sparerin) maximal die Chance, knapp 76 Jahre (80,3 Jahre) alt zu werden. Mehr noch: Obwohl die Sterbetafel für Risikotarife (DAVo8 T) erst 2008 aktualisiert wurde, geht die Branche nur bei Kunden im mittleren Lebensalter bis 65 beziehungsweise 67 Jahren überhaupt von einem signifikanten Rückgang der Sterblichkeit aus. Im fortgeschrittenen Alter – bei den über 80-Jährigen – nimmt die Sterblichkeit nach Schätzung der Versicherer dagegen nicht ab, sondern sogar zu. Das bedeutet: Die Branche rechnet damit, dass die Sterblichkeit der Hochbetagten tendenziell eher zunimmt und das Gros der Kunden gar nicht so alt wird, wie noch vor drei Jahren unterstellt. Diese Einsicht berücksichtigt die Branche jedoch nur bei Risikotarifen, bei Rententariifen gilt weiterhin das Gegenteil.

Mit der Lebenswirklichkeit der Deutschen hat diese Kalkulation des Langlebkeitsrisikos wenig zu tun. Vertraut man dem Statistischen Bundesamt, wird ein heute 30-jähriger Musterkunde gerade einmal 84 Jahre alt. Eine gleichaltrige Frau könnte statistisch gesehen 88,6 Jahre alt werden. Viel älter wird der Bevölkerungsdurchschnitt nach Schätzung der Statistiker jedoch nicht – und bei diesen Werten ist der Trend zur weiteren Zunahme der Lebenserwartung bereits berücksichtigt. Für Raucher, Menschen mit Vorerkrankungen aber auch für Geringverdiener und sozial Schwache gelten zudem deutlich niedrigere Werte.

Das berücksichtigen die Anbieter jedoch nicht – obwohl die Riester-Rente eigentlich ein Massenprodukt und die Förderung speziell auf Geringverdiener ausgelegt ist. Doch zu allem Überfluss kalkuliert die Versicherungsbranche bei der Riester-Rente stattdessen noch sogenannte Selektionseffekte – also weitere Risikozuschläge – mit ein. Dahinter steht die Annahme, dass sich nur Vorsorgesparer, die sich zu Rentenbeginn noch ausreichend gesund fühlen und schon bei den El-

Tabelle 1

Wie alt werden die Deutschen wirklich?

Beispielangaben aus derzeit verwendeten Sterbetafeln, mit denen Versicherer, das Statistische Bundesamt und ÖKO-TEST kalkulieren

Alter	heute: 30 Jahre			heute: 45 Jahre			heute: 55 Jahre		
	Frau	Mann	Unisex-Tarif	Frau	Mann	Unisex-Tarif	Frau	Mann	Unisex-Tarif
Sterbetafeln für Renten- und Risikotarife	So alt werden sie voraussichtlich laut Sterbetafel								
DAV04R ¹	99,4	95,8	98,2	96,8	92,6	95,4	95,4	91,5	94,1
DAV04R ^{1a}	92,9	87,9	91,2	91,5	86,8	89,9	90,9	86,6	89,4
DAV04R ^{1b}	107,1	104,1	106,1	104,4	100,6	103,1	102,8	99,1	101,6
DAV08T ²	80,3	75,8	77,1	80,8	76,4	77,7	81,5	77,5	78,6
Destatis V2 ³	88,6	84,0	-	87,3	82,9	-	87,0	82,9	-
ÖKO-TEST ⁴	90,5	84,3	87,1	89,2	83,2	85,9	88,9	83,3	85,8

1 Sterbetafel der Versicherer für Rententarife, DAV 2004 R Altersverschiebung. 1a Sterbetafel der Versicherer für Rententarife, Aggregatstafel 2. Ordnung. 1b Sterbetafel der Versicherer für fondsgebundene Rententarife mit geminderter Sterblichkeit. 2 Sterbetafel der Versicherer für Risikotarife (Kapitallebens, Risikoleben). 3 Prognosestafel des statistischen Bundesamtes. 4 ÖKO-TEST-Tafel für Rententarife.

Quelle: Eigene Zusammenstellung anhand der DAV 2004R, DAV08T, Destatis V2, Prognosestafel des Statistischen Bundesamtes und der von methconcepts für ÖKO-TEST entwickelten Sterbetafel.

Tabelle 2

Nicht geförderte private Renten bieten mehr – Riester-Produkte und nicht geförderte private Rentenpolice im RenditevergleichMusterfall: Mann, 30 Jahre alt¹

Anbieter	Tarif	Garantierte Monatsrente	Rentenrendite pro Jahr in Prozent	Prognostizierte Rente in Euro	Rentenrendite pro Jahr in Prozent	Garantiekapital zu Rentenbeginn in Euro	Prognostiziertes Kapital zu Rentenbeginn in Euro
Riester-Rente	Durchschnittswert	168,42	0,14	288,75	2,89	50 984,03	87 163,00
Private Rentenversicherung (ohne Förderung)	Durchschnittswert	178,09	0,32	315,19	3,09	50 963,67	89 880,14

1 Vertrag mit 35 Jahren Laufzeit, Todesfallleistung mindestens Beitragsrückgewähr in der Ansparphase, keine Todesfallleistung im Rentenbezug. Einzahlungen auf den Vertrag pro Jahr 1 200 Euro, dieser Betrag setzt sich bei der Riester-Rente aus 1046 Euro Eigenbeitrag plus 154 Euro Zulagen zusammen. Quelle: Eigene Zusammenstellung anhand der Analyseergebnisse von ÖKO-TEST, September 2012.

tern und Großeltern beobachten können, dass diese sehr alt werden, letztlich für die Auszahlung des angesparten Kapitals in Form einer lebenslangen Rente entscheiden. Alle anderen – so die hinter dem Selektionseffekt steckende Annahme – lassen sich das angesparte Kapital dagegen zu Rentenbeginn auf einen Schlag auszahlen.

Das mag in der Praxis bei nicht geförderten Rentenversicherungen zutreffen, bei der staatlich geförderten Vorsorge jedoch nicht. Denn Riester-Sparer haben infolge der Förderbedingungen de facto gar keine Wahlmöglichkeit zwischen Kapitalentnahme oder Rentenbezug. Bei der Riester-Rente ist die komplette Kapitalentnahme zu Rentenbeginn als sogenannte „förderschädliche Verwendung“ sanktioniert: Der betreffende Sparer müsste dann die erhaltene Förderung plus etwaige Steuervorteile auf einen Schlag zurückzahlen. Das macht die Kapitalabfindung höchst unattraktiv. Allenfalls eine 30-prozentige Kapitalabfindung zu Rentenbeginn ist förderunschädlich möglich (§ 1 Abs. 1 S. 1 Nr. 2 und 4 Buchstabe a AltZertG).¹ Kurz: Die Selektionseffekte sind entweder gar nicht gegeben oder zumindest deutlich schwächer, als die Anbieter derzeit unterstellen.

7 **Verteilungsvorschriften für Risikogewinne gehen voll zu Lasten der Kunden**

Die Beispiele belegen eindrucksvoll, dass die Versicherer die Lebenserwartung ihrer Riester-Sparer mehr als übervorsichtig kalkulieren. Das hat nicht nur Auswirkung auf die anfängliche Höhe der Rente – beeinflusst also die Effizienz der Produkte –, sondern geht voll zu Lasten der Kunden. Werden diese nämlich nicht so alt wie unterstellt, dürfen die Versicherer 25 Prozent der sogenannten Risikogewinne für sich behalten. Doch finanziert werden die Risikokosten zu 100 Prozent aus den Beiträgen der Vorsorge-Sparer. Das bedeutet: Je vorsichtiger die Versicherer agieren und je mehr Puffer sie in ihren Sterbetafeln und Beiträgen der Kunden einkalkulieren, desto geringer ist ihr eigenes unternehmerisches Risiko. Gleichzeitig steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Risikoüberschüsse entstehen – und davon dürfen die Versicherer dann immerhin 25 Prozent als Gewinn für sich behalten oder an ihre Aktionäre ausschütten. Das macht die übervorsichtige Kalkulation des Langlebigerkeitsrisikos zu einem lukrativen Geschäft – für die Anbieter!

Diese Bestimmung gilt allerdings erst seit 2008. Bis dahin hat die Finanzdienstleistungsaufsicht nur eine zehnpromtente Beteiligung der Versicherer an den Risiko- und Kostengewinnen als angemessen angesehen. Das hat die BaFin seinerzeit bestätigt, als ÖKO-TEST (2006) erstmals die kritische Frage aufgeworfen hat, wer eigentlich an der staatlich geförderten Altersvorsorge verdient. Warum Politik und Aufsicht bei den Risikogewinnen inzwischen das Zweieinhalbfache für fair halten und bei Kostengewinnen gar das Fünffache, ist kaum nachvollziehbar. Offiziell begründet wurde das seinerzeit damit, dass die Höhe des Risikoergebnisses auch durch unternehmenspolitische Entscheidungen wie Annahmepolitik und Qualität der Risikoprüfung beeinflusst werde. Wo das „erhöhte Risiko“ für Versicherer bei der staatlich geförderten Altersvorsorge liegt, ist aber nicht erkennbar. Im Gegenteil – der Gewinn ist umso höher, je weniger Risiko die Anbieter selbst tragen!

¹ Bei Rürup-Renten ist eine Kapitalabfindung sogar komplett ausgeschlossen (§ 10 Abs. 1 Nr. 2 Buchstabe b Einkommensteuergesetz (EStG)).

Verbraucherpolitisch ist die neue Mindestzuführungsvorschrift daher ein Skandal. Denn unterm Strich zahlen sich die neuen Regeln nur für die Versicherer, nicht aber für ihre Kunden aus. Das zeigen nicht nur die jährlichen Produktanalysen. Wie ÖKO-TEST unter anderem anhand der BaFin-Daten und der jährlichen Untersuchungen der Rating-Agentur Assekurata zur Überschussbeteiligung feststellte, geht die Beteiligung der Kunden an den von den Versicherern erwirtschafteten Überschüssen seit der Jahrtausendwende Jahr für Jahr weiter zurück. Wurden im Jahr 2000 zum Beispiel noch durchschnittlich 96,68 Prozent vom Rohüberschuss an die Kunden ausgeschüttet, so waren es 2009 nur noch 90 Prozent (ÖKO-TEST 2011e). In der Öffentlichkeit wird dieser Trend gern verschleiert, indem der starke Rückgang der Überschussgutschriften mit der Lage am Kapitalmarkt begründet wird. Damit lassen sich zwar die rückläufigen Überschusserträge erklären, nicht aber die sinkende prozentuale Beteiligung der Kunden daran. Wie Analysen zeigen, haben es einzelne Anbieter in den letzten zehn Jahren zudem geschafft, trotz rückläufiger Kapitalmarkterträge Jahr für Jahr mehr Gewinn an die Aktionäre auszuschütten (Weinmann 2011). Das geht natürlich zu Lasten der Kunden, zu denen auch die Riester-Sparer zählen.

Obendrein werden die 2008 eingeführten Gewinnbeteiligungsvorschriften von einigen Anbietern auch noch weiter ausgehebelt, wie einige Kostenklauseln zeigen. Entnimmt der Versicherer einen Teil der Kosten nicht aus den Beiträgen, sondern aus dem angesparten Kapital, können Zinsgewinne nämlich ganz einfach in Kostengewinne umgewidmet werden. Auf diese Weise können die Anbieter dann ganz legal sogar 50 Prozent statt zehn Prozent von einem Teil der Zinsgewinne für sich abzweigen – und die Kunden haben das Nachsehen. Wie dieser Trick funktioniert, hat ÖKO-TEST (2011d) ausführlich beschrieben.

8 Nicht geförderte Rentenversicherungen bringen oft mehr

Solange der Staat solche Geschäftspraktiken nicht eindämmt beziehungsweise durch entsprechende Vorschriften verhindert, wird die Kritik an den Riester-Produkten kaum abreißen. Denn ein gutes Geschäft sind Riester-Renten dann für die Finanzdienstleister – allerdings auf Kosten ihrer Kunden. Sichtbar wird das vor allem, wenn die staatlich geförderten Produkte mit ihren nicht geförderten Vertragsvarianten verglichen werden. Eigentlich sollte davon ausgegangen werden können, dass die staatlich geförderten Produkte allein aufgrund der stärkeren Regulierung und der speziellen Riester-Vorschriften nicht nur transparenter, sondern auch leistungsstärker sind als nicht geförderte Policen. In der Praxis ist jedoch meist das Gegenteil der Fall. Auch das stellte ÖKO-TEST (2009) anhand eines Vergleichs von Riester-Rentenversicherungen mit nicht geförderten privaten Rentenpolicen fest. Eine aktuelle Analyse anhand der Tarife 2012 bestätigt diesen Trend. Abgesehen von wenigen Ausnahmen bringt eine Riester-Rente einem 30-jährigen Durchschnittsverdiener im Schnitt fast zehn Euro weniger an garantierter Rente im Monat als eine nicht geförderte Police – gleiche Einzahlungen, gleiches Eintrittsalter und gleiche Laufzeit des Vertrags vorausgesetzt. Einziger Unterschied: Während der Sparer seinen Jahresbeitrag bei dem nicht geförderten Produkt aus seinem Nettoeinkommen finanziert, setzt sich der Jahresbeitrag beim Riester-Sparer aus dem Eigenbeitrag plus den staatlichen Zulagen zusammen. Der Fördereffekt wird bei diesem Vergleich außen vor gelassen. Denn nur so lässt sich erkennen, ob der Versicherer ein Riester-Produkt teurer oder günstiger als einen nicht geförderten Vertrag kalkuliert.

Auf den ersten Blick ist das angesparte Garantiekapital bei den Riester-Tarifen 2012 bisweilen einen Tick höher als bei der nicht geförderten Police. Doch bei Auszahlung als Rente geht dieser Vorteil komplett verloren – was entweder an höheren Verwaltungskosten im Rentenbezug oder höheren Biometriekosten liegt. Ohnehin sind Riester-Renten fast durchweg teurer als nicht geförderte Verträge. Das zeigt schon die Gegenüberstellung des angesparten Gesamtkapitals inklusive Überschuss bei Rentenbeginn. Bei Riester-Verträgen liegen im Schnitt 2 717 Euro weniger auf dem Kundenkonto als bei nicht geförderten Policen (ÖKO-TEST 2012c).

Bester Kostenindikator zum Vergleich der Tarife ist allerdings die Rentenrendite, die Vorsorger bei Erhalt der garantierten Rente erzielen. Sie zeigt an, wie viel von der garantierten Verzinsung der Police (derzeit 1,75 Prozent) über die gesamte Vertragsdauer durch Kosten aufgezehrt wird und wie viel vom Ertrag beim Kunden ankommt. Während die nicht geförderte Rente dem 30-jährigen Sparer immerhin eine garantierte Rentenrendite von 0,32 Prozent bringt, springt bei einer Riester-Rente mit 0,14 Prozent nicht einmal die Hälfte davon heraus. Auch bei der Rendite auf die Rente inklusive Überschuss schneiden Riester-Verträge mit 2,89 Prozent Rendite rund 0,21 Prozentpunkte schlechter ab als beim nicht geförderten Vertrag (durchschnittlich 3,09 Prozent Rentenrendite) (Tabelle 2, Seite 125). Das belegt eindrucksvoll: Riester-Renten sind teurer als nicht geförderte Rentenpolicen.

9 **Vorsicht Falle: Auch die Auszahlvariante beeinflusst die Rendite**

Sichtbar wird das aber nur bei Analysen, die den Fördereffekt ausblenden, also die Rendite auf die gesamten Einzahlungen in den jeweiligen Vertrag ermitteln. Denn nur so wird deutlich, wie gut – oder schlecht – der jeweilige Anbieter mit dem ihm anvertrauten Kapital, arbeitet – und zwar unabhängig davon, aus welcher Quelle die Mittel stammen. Auch wenn es darum geht, den Erfolg oder den Misserfolg der Riester-Reform zu evaluieren, spricht vieles dafür, zunächst einmal die einzelnen Einflussfaktoren separat zu analysieren. Denn nur so lässt sich feststellen, wo es bei der Umsetzung der Riester-Reform jeweils hakt, an dem Fördersystem oder an der Qualität der Produkte. Untersuchungen, wie sie der GDV (2011) in seiner Replik auf die DIW-Studie vorlegte, vermengen den Fördereffekt dagegen untrennbar mit der Anbieterleistung. Das hilft, Produktschwächen zu verstecken. Das gilt umso mehr, als die Versicherungsbranche die Verträge bei ihren Modellrechnungen auch noch „aufhübscht“. Denn während das DIW Berlin – genau wie ÖKO-TEST – bei allen Analysen von einer Auszahlung des Riester-Vertrags in Form einer dynamischen Gewinnrente ausgeht, hat der GDV seine Berechnungen auf eine teildynamische Rente gestützt, wie ÖKO-TEST feststellte (2012d). Doch die liegt deutlich höher als die dynamische Auszahlvariante, weil hier auch Gewinne mit einkalkuliert werden, die der Anbieter erst im Rentenbezug machen will (Kasten 2).

Die Wahl der teildynamischen Auszahlvariante hat eine große Wirkung: Im ersten Musterfall wird vom GDV (2011) eine Berechnung für Mark Z vorgelegt. Mark Z ist ein Normalverdiener (30 000 Euro Jahresbruttoeinkommen). Er bespart seinen Vertrag „zulagenoptimal“, zahlt also nur so viel Eigenbeitrag ein, wie nötig ist, um die volle Zulage zu erhalten. Das sind im Musterfall 1 046 Euro Eigenbeitrag pro Jahr. Dafür kann er nach Berechnungen des GDV mit 67 eine anfängliche Jahresrente von 4 284 Euro erwarten. Bei voll dynamischer Auszahlvariante würden Mark Z jedoch nur 3 571 Euro Anfangsrente gezahlt. Kurz: Der GDV hat Mark Z gleich von Anfang an 713 Euro mehr Überschusserträge rentenerhöhend gutgeschrieben, die der Versicherer

Kasten 2

Auszahlvarianten bei privaten Riester-Renten

Verbraucher können bei Rentenversicherungen oft wählen, in welcher Form die vom Versicherer auch in der Rentenphase noch zu erwirtschafteten Überschüsse an sie ausgezahlt werden sollen. Mit der Entscheidung bestimmen sie zugleich die Höhe der Monatsrente. Bei Riester-Tarifen stehen vor allem zwei Varianten zur Auswahl:

Die *dynamische Gewinnrente* wird zunächst allein auf Basis der bis Rentenbeginn erwirtschafteten Leistungen und Überschüsse kalkuliert. Erwirtschaftet der Versicherer in der Rentenphase weitere Überschüsse, werden diese dem Riester-Sparer in Form von jährlichen Rentenerhöhungen gutgeschrieben. Der Vorteil: Die Rente steigt von Jahr zu Jahr an. Das ermöglicht auch einen Inflationsausgleich. Darüber hinaus kann die einmal erreichte Rentenhöhe nicht wieder gekürzt werden. Sofern der Versicherer später weniger Überschuss als angenommen erzielt, fällt vielleicht die nächste Rentenerhöhung geringer aus oder der Riester-Rentner muss ganz auf Erhöhung verzichten. Das einmal erreichte Rentenniveau wird aber nicht wieder gekürzt. Der Nachteil: Die anfängliche Rente ist im Schnitt vergleichsweise niedrig und steigt erst im Laufe der Jahre an. Lukrativ ist sie eigentlich nur für Vorsorgesparer, die ein sehr hohes Alter erreichen. Dafür bietet allerdings auch jeder Versicherer diese Auszahlvariante an.

Bei der *teildynamischen Rente* wird dem Kunden dagegen gleich zu Rentenbeginn schon ein Teil der Überschüsse gutgeschrieben, die der Versicherer erst im Rentenbezug erwirtschaften will. Dadurch fällt zwar die Anfangsrente höher aus. Doch die späteren Rentenerhöhungen sind magerer als beim voll dynamischen Tarif. Denn rentenerhöhend wirkt sich nur der Überschuss aus, den der Versicherer noch nicht einkalkuliert hat. Darüber hinaus drohen Risiken: Erwirtschaftet der Versicherer weniger Überschuss als prognostiziert, kann die teildynamische Rente später vom Versicherer gekürzt werden – und zwar bis in Höhe der Rente bei einem voll dynamischen Tarif. Weiteres Manko: Längst nicht alle Versicherer bieten die Riester-Rente auch mit teildynamischer Auszahlung an.

aber erst im Rentenbezug erwirtschaften will. Auf Basis dieser höheren Leistung ermittelt der GDV dann eine Rentenrendite von 3,50 Prozent auf die Gesamtsumme der Einzahlungen. Das sieht deutlich besser aus als der korrekte Wert von 3,39 Prozent, der bei voll dynamischer Rente anzusetzen wäre. Kein Wunder daher, dass der Vergleich hinkt. Denn eigentlich liegt der GDV-Vertrag nur wenig über den 3,23 Prozent der Rentenrendite, die das DIW für den gleichen Musterfall auf die Rente inklusive Überschuss ausgerechnet hat. Die kleine Rendite-Differenz zwischen beiden Verträgen lässt sich zudem leicht erklären: Während der GDV für seinen Vergleich einen besonders kostengünstigen Vertrag wählte, kalkuliert das DIW mit durchschnittlich teuren Verträgen.

IO Fazit

Festzuhalten ist, dass das Gros der angebotenen Riester-Produkte zu teuer, zu intransparent, zu unflexibel und die Förderregeln zu kompliziert sind, um Verbraucher zum Vorsorgesparen zu animieren. Dabei gibt es längst einen Lösungsvorschlag, um die Riester-Rente zu vereinfachen und attraktiver zu machen: das Altersvorsorgekonto, das die Verbraucherkommission Baden-Württemberg (2010) schon Mitte 2010 auf der Verbraucherministerkonferenz der Länder vorgeschlagen hat – und das von ÖKO-TEST ebenso unterstützt wird wie vom Verbraucherzentrale Bundesverband. Während die Verbraucherministerkonferenz das Vorsorgekonto zunächst nur in einer einzigen risikolosen Anlageform anbieten will, macht sich ÖKO-TEST (2011f) zusätzlich für eine sachwertgestützte und inflationssichere weitere Anlageform stark, wie sie zum Beispiel Weber für den Arero Weltfonds entwickelt hat.

Da das Konto von einer Institution ohne Gewinnerzielungsabsicht angeboten werden soll, entfallen Abschluss- und Vertriebsprovisionen. Die Verwaltungskosten können auf ein Minimum begrenzt werden. Die Lebenserwartung sollte entsprechend der durchschnittlichen Lebenserwartung der Bevölkerung – inklusive Trend – kalkuliert werden, wobei etwaige Risikogewinne zu 100 Prozent dem Kollektiv zu Gute kommen sollten. Extreme Langlebkeitsrisiken könnten bei Bedarf zusätzlich durch den Staat abgesichert werden. Dann wächst nicht nur das angelegte Geld auf dem Vorsorgekonto kräftiger und schneller als auf jedem Sparvertrag. Auch die Renten würden deutlich höher ausfallen als bei den aktuellen privaten Riester-Tarifen.

Literaturverzeichnis

- BMF – Bundesministerium der Finanzen (2002): Checkliste zur steuerlichen Förderung der privaten kapitalgedeckten Altersvorsorge.
- Börsch-Supan, Axel, Florian Heiss, Alexander Ludwig und Joachim Winter (2003): Pension Reform, Capital Markets, and the Rate of Return. *German Economic Review*, 4 (2), 151–181.
- Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (2004): Berechnungen der BfA zur Rendite in der gesetzlichen Rentenversicherung. www.ak-sozialpolitik.de/doku/05_soziales/sgb_vi/seminare/2004_10_0708_faq_rendite.pdf
- Deutsche Bundesbank (2000): Zu den Auswirkungen der Reform auf die „Rendite“ der Altersvorsorge. Monatsbericht 11, 61. Frankfurt a. M.
- Deutscher Bundestag (2001): Bericht des Ausschusses für Arbeit und Sozialordnung (11. Ausschuss) zum Entwurf eines Gesetzes zur Reform der gesetzlichen Rentenversicherung und zur Förderung eines kapitalgedeckten Altersvorsorgevermögens (Altersvermögensgesetz – AVmG). Bundestagsdrucksache 14/5150.
- Döring, Diether und Rainer Buth (2005): Stehen wir vor der Gefahr eines Asset Meltdowns im Zug der demografischen Entwicklung? Studie im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung. Böcklerimpuls, 19.
- Finanztest (2002a): Riester-Rente: Richtig einsteigen. Juni.
- Finanztest (2002b): Riester-Banksparpläne: Sicher ist sicher. August.
- Finanztest (2002c): Riester-Rentenversicherungen: Die Lücke schließen. September.
- Finanztest (2002d): Riester-Fondssparpläne: Zeit bringt Geld. Oktober.
- Finanztest (2002e): Riester-Rentenversicherung: Nur selten vollen Einblick. Dezember.

- Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (2011): 10 Jahre Riester Rente: Und sie lohnt sich doch. Pressemitteilung vom 6.12.2011.
- Geyer, Johannes (2011): Riester-Rente: Rezept gegen Altersarmut? *Wochenbericht des DIW Berlin*, Nr. 47, 16 ff.
- Hagen, Kornelia und Axel Kleinlein (2011): Zehn Jahre Riester: Kein Grund zum Feiern. *DIW Wochenbericht* Nr. 47, 3–14.
- Joeoges, Heike, Volker Meinhardt, Katja Rietzler und Rudolf Zwiener (2012): Kapitaldeckung in der Krise – Die Risiken privater Renten- und Pflegeversicherungen. WISO Diskurs. Juli. Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Oehler, Andreas (2009): *Alles „Riester“? – Die Umsetzung der Förderung in der Praxis*. Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e. V., Bamberg.
- Ohsmann, Sabine und Reinhold Thiede (2009): Rendite – Unterschiede zwischen gesetzlicher Rentenversicherung und kapitalgedeckter Vorsorge. Vortrag auf dem Pressefachseminar der Deutschen Rentenversicherung Bund, 13.–14.7.2009, Erkner.
- ÖKO-TEST (2002): Grüne Riester-Renten – Gewissensfrage auf Cent und Euro. März.
- ÖKO-TEST (2006): Altersvorsorge – Die heimlichen Gewinner. März.
- ÖKO-TEST (2008): Wer verdient an der Rente? – Die unheimlichen Gewinner. Ratgeber Rente, Geld & Versicherungen.
- ÖKO-TEST (2010): ÖKO-TEST – Kompakt Riester. Januar. 13 f.
- ÖKO-TEST (2011a): Allianz Transparenzoffensive – Kein Durchblick für Verbraucher. März.
- ÖKO-TEST (2011b): Riester-Rente – Reise ins Labyrinth. Juni.
- ÖKO-TEST (2011c): Riester-Rente – Das böse Verwirrspiel um die Kosten. Juni.
- ÖKO-TEST (2011d): Geförderte Altersvorsorge – in welchen Taschen Ihr Geld verschwindet. Oktober.
- ÖKO-TEST (2011e): Geförderte Altersvorsorge – So wird abkassiert. Ratgeber Rente, Geld & Versicherungen.
- ÖKO-TEST (2011f): Altersvorsorgekonto – Ein Konto für alles. Ratgeber Rente, Geld & Versicherungen.
- ÖKO-TEST (2012a): Altersvorsorge für Selbstständige – Der Staat zahlt mehr. April.
- ÖKO-TEST (2012b): Riester-Renten – Weniger Leistung, mehr Risiko. September.
- ÖKO-TEST (2012c): Die Kosten fressen die Zulagen auf. September.
- ÖKO-TEST (2012d): So trickst die Versicherungslobby. September.
- ÖKO-TEST (2012e): Kühl kalkulierte Verbrauchertäuschung. September.
- Ortmann, Mark (2012): *10 Jahre Riester-Rente – empirische Analyse der Renditeentwicklung bei Riester-Verträgen 10 Jahre nach Einführung des AltZertG*. Berlin, Institut für Transparenz in der Altersvorsorge.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage (2007): Jahresgutachten 2007/2008 – Soziale Sicherung: Mehr Licht als Schatten.
- Schmähl, Winfried (2006): Der Weg zurück ins 19. Jahrhundert ist falsch. Thesen zur Situation und weiteren Entwicklung der Alterssicherung in Deutschland. *Frankfurter Rundschau* vom 13.1.2006. Zuletzt abgerufen am 10.9.2012 bei: www.sozialpolitik-aktuell.de/tl_files/sozialpolitik-aktuell/_Politikfelder/Alter-Rente/Dokumente/schmaehl.pdf
- Sozialbeirat (2004): Gutachten des Sozialbeirats zum Rentenversicherungsbericht 2004. Bundestagsdrucksache 15/4498 vom 1.12.2004. Abschnitt VIII (Zur Rendite der gesetzlichen Rentenversicherung).

- Tiffe, Achim, Michael Feigl, Jürgen Fritze, Veruschka Götz, Claudia Grunert, Lena Jaroszek und Ilonka Rohn (2012a): Zusammenfassung der Studie: Ausgestaltung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge. Im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen in Zusammenarbeit mit dem ZEW.
- Tiffe, Achim, Michael Feigl, Jürgen Fritze, Veruschka Götz, Claudia Grunert, Lena Jaroszek und Ilonka Rohn (2012b): Ausgestaltung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge. Studie im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen in Zusammenarbeit mit dem ZEW.
- Verbraucherkommission Baden-Württemberg (2010): Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen im Bereich der geförderten Altersvorsorge. Vorlage der Arbeitsgruppe Finanzen für das Ministerium für Ländlichen Raum, Ernährung und Verbraucherschutz Baden-Württemberg, Juni.
- VZ NRW – Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (Hrsg.) (2002): Durchblick: Die Riester-Rente. Düsseldorf, Juni 2002.
- VZ NRW – Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen (Hrsg.) (2005): Die Riester-Rente, Planungshilfen, Finanzierungsformen, Fördermöglichkeiten, Vorsorge im Betrieb. Düsseldorf, Januar 2005, 50.
- vzbv – Verbraucherzentrale Bundesverband (2002): Nachhaltige Anlagestrategien bei der privaten Altersvorsorge. Berlin, Dezember 2002, 57 ff.
- vzbv – Verbraucherzentrale Bundesverband (2003): Vorsorgender Verbraucherschutz in der privaten Altersvorsorge. Berlin, Februar 2003, 52.
- vzbv – Verbraucherzentrale Bundesverband (2011): Stellungnahme zum Diskussionsentwurf zur Einführung eines Produktinformationsblattes für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge. Berlin, Juni 2011, 5 f.
- Weinmann, Hermann (2011): Verursachungsgerechte Beteiligung der Kunden am Ergebnis ist schwierig. *Versicherungswirtschaft*, 5, 321–323.
- Westerheide, Peter, Michael Feigl, Lena Jaroszek, Johannes Leinert und Achim Tiffe (2010): Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten. Abschlussbericht im Rahmen von Projekt Nr. 7/09 des Bundesministeriums der Finanzen. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim.
- Zimmer, Maximilian (2011): Allianz geht den Weg der Transparenz weiter. Präsentation anlässlich eines Pressegesprächs am 19.1.2011 in Berlin.