

Anlage 2

zur Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) zum
Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein „Alterseinkünftegesetz“, BT-
Drucksache 15/2150 vom 9.12.2003

Riester-Rente: Argumente für den Wegfall der Vorschrift des Zertifizierungskriteriums „Verteilung der Abschlusskosten auf mindestens 10 Jahre“ (§ 1 Abs. 1 S.1 Nr. 8 AltZertG) und die Entgegnungen des vzbv

Die nachfolgenden Argumente werden von der Versicherungswirtschaft vorgebracht, um damit die Vorschrift des § 1 Absatz 1 Satz 1 Nr. 8 des Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes (AltZertG) zu Fall zu bringen, die verlangt, dass bei so genannten Riester-Verträgen die Abschlusskosten mindestens gleichmäßig auf 10 Jahre verteilt werden müssen.

1. Argument:

Es sei gar nicht Ziel der zusätzlichen Altersvorsorge, dass Anleger ständig den Vertrag wechseln. Denn bei jedem Wechsel entstünden neue Kosten und auch Rendite gehe verloren. Zudem würde ein unsehrer Wettbewerb angeheizt, wenn sich die Anbieter gegenseitig Kunden abwürben. All dies gehe auf Kosten der Stabilität der Altersvorsorge und die Höhe der späteren Auszahlungen.

Entgegnung:

Die Untersuchungen der Bertelsmann-Stiftung haben gezeigt, dass der weitaus überwiegende Teil der Verbraucher träge ist und von sich aus nur in den seltensten Fällen aktiv wird. Dies deckt sich mit den Erfahrungen der Verbraucherzentralen. Von sich aus würden die Verbraucher also nur in gravierenden Fällen, in denen sich die Notwendigkeit zum Wechsel geradezu aufdrängt, zu einem anderen Anbieter wechseln. Dann aber muss den Verbrauchern die Ausübung dieses Wechselrechts auch tatsächlich möglich sein. Genau das ist aber wegen der erlittenen Zillmerungsverluste nicht möglich: Um die Verluste ausgleichen zu können, muss der Verbraucher bis zum Ende der Ansparphase beim gleichen Anbieter bleiben, also bei einem Anbieter, der – wie z.B. aus den jährlichen Mitteilungen erkenntlich wird – schlecht wirtschaftet.

Aktiv wird der überwiegende Teil der Verbraucherschaft erst durch das Zutun von Vermittlern. Durch die Zillmerung der Abschlusskosten entstehen Anreize für die Vermittler, zuvor woanders abgeschlossene Verträge "auszuspannen", den Verbraucher also zum Wechsel zu motivieren.

2. Argument:

Das bestehende Wechselrecht sei nicht für einen ständigen Angebotsvergleich und häufigen Wechsel gedacht, sondern dazu, dass man eine falsche Anlageentscheidung korrigieren könne. Das werde aber die Ausnahme sein, wenn man sich vorher umfassend informiert habe.

Entgegnung:

Richtig! Wie soll denn der Verbraucher eine falsche Anlageentscheidung wieder korrigieren, wenn er dabei erhebliche Verluste hinnehmen muss, die ggf. höher sind, als hielte er an dieser falschen Entscheidung fest?

3. Argument:

Wenn der Vertrag ohne Wechsel weiterlaufe, sei es unterm Strich praktisch bedeutungslos, ob die Kosten auf einmal oder verteilt anfielen. Denn die Verteilung ändere ja nichts an der Höhe der Kosten, sondern führe lediglich zu einem Zinsvorteil (ca. 1,5% Rente mehr oder weniger).

Entgegnung:

Siehe Entgegnung zu Argument 1. Im Übrigen: Der Zinsvorteil ist enorm; er summiert sich in den Ansparjahren gewaltig auf.

4. Argument:

Wenn erst nach den ersten zehn Jahren gewechselt werde, ergebe sich ebenfalls kein Vorteil, denn die gesamten Kosten seien dann bereits abgezahlt.

Entgegnung:

Warum soll der Verbraucher sich nicht bereits nach drei oder 5 Jahren von einem Anbieter lösen können, der sich so verhält wie ein typischer deutscher Lebensversicherer: Keine ausreichende Information des Kunden über seinen Vertrag, Senkung der Überschussbeteiligung ohne nachvollziehbare Gründe, Abgabe überzogener Überschussversprechen vor Vertragsabschluss (für die hier angeführten Praktiken hat der vzbv Belege).

Im Übrigen spricht dies doch wohl eher dafür, eine gleichmäßige Verteilung auf die gesamte Laufzeit vorzuschreiben statt nur auf zehn Jahre!

Fortsetzung 4. Argument:

Es würden also nur diejenigen profitieren, die unüberlegt einen unvorteilhaften Vertrag abgeschlossen haben und innerhalb der ersten Jahre wechseln wollten. Die große Masse der Riester-Anleger habe von der Verteilung der Kosten somit keinen nennenswerten Vorteil.

Entgegnung:

Es profitieren vor allem die, die sich nicht aktiv für Riester entschieden haben, sondern denen ein Riester-Vertrag verkauft wurde. Das ist jedoch die Mehrzahl der Riester-Kunden. Denn die meisten Riester-Verträge wurden von den drei Versicherungskonzernen Ergo, Aachener & Münchener sowie Allianz verkauft. M.a.W.: Die meisten Riester-Kunden der Versicherer haben ihren Riester-Vertrag nicht gekauft, sondern verkauft bekommen. Von einer bewussten Auswahlentscheidung dieser Kunden kann also keine Rede sein: Leider schließt die Mehrzahl der Verbraucher also nicht allzu überlegt ab, zumindest stellt sie keine Angebotsvergleiche an (u.a. weil sie es wegen der Intransparenz der

Verträge, insbesondere im Bereich der Kosten und wegen fehlender Strukturierungsaufgaben für die Anbieterinformation ja ohnehin nicht könnten)

Der „unüberlegte“ Abschluss ist also an der Tagesordnung: Daher profitiert von dem Wechselrecht die Mehrheit der Verbraucher und nicht nur einige wenige, auch wenn davon nur eine kleine Anzahl der Kunden letztlich Gebrauch machen werden.

Fortsetzung 4. Argument:

Abzuwägen sei also zwischen

- * einem Vorteil für eine kleine Personengruppe (wenn das Kriterium bestehen bleibt) und
- * einer flächendeckenden Ausbreitung der Riester-Rente (wenn das Kriterium fällt und der Vertrieb dadurch einen einen größeren Anreiz erhält).

Entgegnung:

Diese Argumentation ist kurzfristig, ihre Richtigkeit bleibt unbelegt – es handelt sich um eine schlichte Erwartung -, es werden keinerlei Alternativen bedacht, gravierende übergeordnete ordnungspolitische Zusammenhänge werden nicht gesehen.

Zum Ersten gäbe es durchaus noch andere wirksame Maßnahmen zur Ankurbelung des Abschlusses von Riester-Verträgen wie z.B. die im Bereich der betrieblichen Altersversorgung von der Bertelsmann-Stiftung vorgeschlagene opt-out-Lösung: Nach den Untersuchungen von Bertelsmann sind die meisten Verbraucher sehr träge. Sie entscheiden sich nicht aktiv. Sie hätten andererseits aber auch nichts dagegen, wenn andere für sie handeln würden und sie (lediglich) ein entsprechendes Veto-Recht hätten:

Nach den Vorstellungen der Stiftung würde der Arbeitgeber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Vorschlag zur Gehaltsumwandlung oder zum betrieblichen Riestern unterbreiten, das bei Nichtablehnung während einer ausreichend bemessenen Frist als angenommen gelten würde. Nach den entsprechenden Studien würde eine solche Regelung Akzeptanzquoten um die 85% erzeugen.

Zum Zweiten erhält die Riester-Rente durch zwei Faktoren ohnehin Auftrieb:

1. Durch den Wegfall der Kapitalertragsteuerfreiheit auf Versicherungen mit Kapitalwahlrecht
2. Durch den Anstieg der Riester-Treppe.

Zum Dritten halten wir es für eine ordnungspolitische Sünde, das Provisionssystem bei der Riester-Rente zu deregulieren, anstatt es auf die klassische Lebensversicherung auszudehnen.

Ein gesetzliches Gebot zur gleichmäßigen Abschlusskostenverteilung über die gesamte Zeit der Ansparphase würde zu nachhaltigem Wirtschaften anregen und die Beziehungen zwischen Versicherern und deren Kunden verbessern:

- Die Vertreter erhalten derzeit bei den Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherungen **zu niedrige Vergütungen**. Dies kompensieren sie durch Lebensversicherungsabschlüsse. Das könnten sie aber nicht mehr, wenn die Abschlussprovision auf die komplette Vertragslaufzeit gleichmäßig verteilt würde. M.a.W.: Den Versicherern bliebe keine andere Wahl als die Vergütungen für die laufende Kundenbetreuung in der Haftpflicht-, Unfall- und Sachversicherung aufzustocken,

- Es gäbe kaum noch Gründe für spätere "**Ausspannungen**". Diese **Ausspannungen** sind sehr häufig anzutreffen und ein wichtiger Grund dafür, dass die Durchschnittsrendite einer Kapital-Lebensversicherung minus 13,9% beträgt (Untersuchung von Prof. Adams, Hamburg - mehr als die Hälfte der klassischen Kapital-Lebensversicherungsverträge wird nicht durchgehalten - die Untersuchung bezieht diese Verträge mit ein).
- Dürften die Abschlusskosten nur gleichmäßig auf alle Laufzeitjahre (Jahre der Ansparphase) verteilt werden, würde auch die **Kosteninformation** nach § 7 AltZertG **verständlicher**.
- Durch ein Gebot zur gleichmäßigen Verteilung der Abschlusskosten würde das **Produkt** Kapital-Lebens- oder private Rentenversicherung wesentlich **einfacher** und für die Kunden besser verständlich.
- **Vertriebsfirmen**, deren Geschäftsmodell es ist, „die **schnelle Mark**“ zu machen und sich anschließend beim Kunden nur noch einmal zum Zweck der Eigenausspannung sehen zu lassen, **müssten von ihrem Tun ablassen**.
- Versicherer und Kunden hätten deutlich **bessere und vertrauensvollere Vertragsbeziehungen**, weil die Kunden keinen Grund mehr hätten, sich „über den Tisch gezogen“ zu fühlen.
- Kunden rechnen bei ihnen angebotenen Dauerschuldverhältnissen nicht damit, dass sie durch die Zillmerung geknebelt werden sollen – die Auswirkungen des Zillmerens werden ihnen i.d.R. nicht rechtzeitig vor dem Vertragsabschluss offenbart. Während den Verbrauchern beim Autokauf klar ist, dass ein Teil des Preises als Einmalvergütung an den Händler geht, ist es bei einem Dauerschuldverhältnis, bei dem die Zahlung des Verbrauchers wiederkehrend und nicht einmalig erbracht wird, **überraschend, wenn aus noch nicht bezahlten Beiträgen einmalige hohe Vergütungen an Dritte erbracht werden**, die nicht dem Vertragszweck zugute kommen.

Es spricht also sehr viel dafür, vorzuschreiben, dass Abschlusskosten bei allen Ansparprodukten und Lebensversicherungsformen auf alle Laufzeitjahre gleichmäßig verteilt werden. Dagegen spricht nichts für eine Aufgabe oder ein Abspecken des Zillmerkriteriums in § 1 Absatz 1 Satz 1 Nummer 8 AltZertG.

Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)
Fachbereich Finanzdienstleistungen
Berlin, den 23.01.2004