

Fairr.de GmbH | Pintschstr. 16 | 10249 Berlin  
An die Ausschüsse des Bundestages  
- Arbeit und Soziales  
- Recht und Verbraucherschutz  
- Finanzen

## Stellungnahme zur Leistungsfähigkeit der Riester-Rente

24.02.2015

Sehr geehrte Abgeordnete,

die Fairr.de GmbH (fairr.de) ist ein Start-Up in Berlin, deren Gründer ihre Altersvorsorge aus Frustration über das bestehende Angebot an Riester-Produkten heraus selbst in die Hand genommen haben. In Zusammenarbeit mit der Sutor Bank aus Hamburg bietet fairr.de Sparern seit Juli 2014 einen Riester-Fondssparplan, der auf den Kriterien Kosteneffizienz und Transparenz basiert. Der Verzicht auf teure Mittelsmänner und Abschlussprovisionen ist Firmenphilosophie. Stattdessen setzt die Fairr.de GmbH auf den Direktvertrieb über das Internet sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Honorarberatern.

Wir, die Gründer von fairr.de, begrüßen die öffentliche Auseinandersetzung darüber, wie die private Altersvorsorge in Deutschland – mit Hinblick auf den demografischen Wandel und das sinkende Rentenniveau – ausgestaltet und gefördert werden sollte. Korrekturen sind notwendig, um wirksame Anreize zu setzen, die eine sozial gerechte Förderung durch alle Gesellschafts- und Einkommensschichten hindurch sicherstellt.

Bezugnehmend auf die Kleine Anfrage der Fraktion BÜNDNIS 90 / DIE GRÜNEN vom 2. Dezember 2014 (BT-Drucksache 18/3467) zur Leistungsfähigkeit der Riester-Rente und der darauffolgenden Berichterstattung in den Medien warnen wir jedoch vor einer undifferenzierten Debatte, in der einzelne Schwächen in der Konstruktion mit den branchenbedingten Auswüchsen von überteuerten und leistungsschwachen Riester-Produkten vermengt werden.

Die bisher geplanten Maßnahmen verfolgen das richtige Ziel einer erhöhten Transparenz und Vergleichbarkeit, führen jedoch durch eine Überregulierung im Detail zu einer Zementierung des Status quo. Das miserable Stimmungsbild zur Riester-Rente ist unserer Ansicht nach jedoch in erster Linie nicht auf einzelne Schwächen in der Konstruktion, sondern maßgeblich durch eine Branchenstruktur bedingt, die auf falsche Anreize setzt. Für eine breitere Akzeptanz der Riester-Rente sind übergeordnete Maßnahmen notwendig:

### 1. Fokus auf die Vergütungs- und Anreizstruktur richten

Die Branche für Finanzdienstleistungen reagiert hochsensibel auf ökonomische Anreize. Historisch betrachtet konnten Anbieter von Altersvorsorgelösungen nur durch Vertriebsgesellschaften den Zugang zum Kunden finden. Anbieter glaubten daher, Produkte für einen Vertrieb entwickeln zu müssen, der oftmals durch kurzfristige Provisionen und hohe Abschlusskosten mehr am Verkauf selbst, als an der Aufklärung und Beratung von Sparern interessiert ist.

Verstärkt werden diese Anreize durch Kickback-Regelungen bei fondsgebundenen Riester-Rentenversicherungen. Dabei handelt es sich um Bestandsprovisionen, die für den Einsatz aktiv gemanagter Fonds fließen. Kickbacks gehen direkt zu Lasten der Rendite, die das Produkt für den Kunden

erzielen könnte. Sie sind zumeist verdeckt und für den Verbraucher nicht ersichtlich.

Wir fordern ein Verbot von verdeckten Kickback-Regelungen sowie die separate Ausweisung aller anfallenden Gebühren. Abschlussprovisionen für Altersvorsorgeprodukte sollten ebenso wie das veraltete Zillmerungsverfahren durch sinnvolle Vergütungsstrukturen ersetzt werden. An dieser Stelle begrüßen wir die Schritte, die bisher zur Stärkung der Honorarberatung in Deutschland unternommen werden.

## **2. Rolle der Versicherungen korrekt einordnen**

Lebensversicherungen nehmen in der Historie der privaten Altersvorsorge in Deutschland eine starke Rolle ein. Bei den Produktlösungen zur Riester-Rente haben sich Versicherer den größten Marktanteil gesichert. Es ist jedoch unverständlich, dass die Ansparphase innerhalb eines Versicherungsmantels stattfindet, obwohl zum Ende der Ansparphase die Beitragsgarantie greift und mindestens 70 Prozent des angesparten Kapitals in eine Leibrente umgewandelt werden. Die Rolle der Versicherungen ist die Absicherung gegenüber Risiken und nicht das Erwirtschaften von Erträgen durch langfristige Geldanlage. Dies ist richtigerweise die Rolle von Kapitalanlagegesellschaften, Banken und Vermögensverwaltern. Schon jetzt spart jeder dritte Riester-Sparer mit einem Fondssparplan, Banksparplan oder Wohn-Riester, also außerhalb eines Versicherungsmantels. Dennoch konzentrieren sich Regulierungsvorhaben zu oft auf den Versicherungsmarkt.

Die Konstruktion der Riester-Rente ist sinnvoll und zukunftsweisend für die Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge. Ein Versicherungsmantel während der Ansparphase erübrigt sich durch das Regelwerk zur Auszahlungsphase in Form einer Leibrente. Erst an dieser Stelle ist der Fokus auf Versicherungslösungen zur Bewältigung von Langlebigkeits- und Sterberisiken richtig gesetzt und ermöglicht den Sparern das gesicherte Fortführen des Lebensstandards aus der Zeit des Erwerbslebens.

## **3. Transparente Produktlösungen erzwingen**

In einer zielführenden Debatte über die Leistungsfähigkeit der Riester-Rente müssen insbesondere die bestehenden Produktlösungen in den Fokus gerückt werden. Die Verärgerung auf Seiten der Sparer ist nachvollziehbar, wenn zahlreiche Anbieter Kosten verdecken und leistungsschwache Produkte vertreiben können. Das Motto lautet weiterhin: Riester-Produkte werden ver- und nicht gekauft, verdeckte Provisionen sind an der Tagesordnung. So wurde und wird das Vertrauen der Sparer durch einzelne Vertriebsabteilungen der Finanz- und Versicherungswirtschaft systematisch ausgenutzt, um schnelle Gewinne zu realisieren.

An dieser Stelle sind gesetzliche Regelungen erforderlich, um Verbraucher vor leistungsschwachen Riester-Produkten zu schützen. Das geplante einheitliche Produktinformationsblatt ist ein guter Ansatz, verfehlt in der Konsequenz unserer Ausführungen jedoch seine Wirkung. Etliche Anbieter werden weiterhin intransparente Produkte bewerben. Die Ausweisung einzelner Kennziffern und der nominalen Höhe einzelner Gebühren hat für viele Produktlösungen zu wenig Aussagekraft und wurde vom Bund der Versicherten zu Recht kritisiert.

Produkte würden in Zukunft noch mehr auf regulatorische Kennzahlen wie zum Beispiel die RiY (Reduction in Yield) hin optimiert, während innovativen Lösungen der Marktzutritt erschwert wird. Auch eignen sich einzelne Kennzahlen kaum, um die vielfältigen Produktlösungen im Markt zu erfassen. Nur verständliche Gebührenstrukturen und eine eindeutige Ausweisung von Provisionsflüssen, Verwaltungskosten, Fondskosten und Abschlusskosten führen zu Transparenz und Vergleichbarkeit. Mit Hinblick auf die Regelungen im Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) kritisieren wir den Rückzieher bei der Offenlegung von Provisionsflüssen scharf.

#### **4. Regelwerk zur Riester-Rente sozial gerecht gestalten**

Große Verunsicherung und Verärgerung besteht weiterhin bei der Verrechnung von Einkünften aus der Riester-Rente mit der bedarfsgerechten Grundsicherung. Diese betrifft viele Sparer, die fürchten, trotz hoher Förderquoten im Alter nicht über die Grundsicherung hinaus zu kommen und daher lieber gänzlich auf die notwendige private Vorsorge verzichten. Auf die Überlegungen einer Zuschussrente müssen zeitnah weitere Lösungsvorschläge folgen. Eine Möglichkeit wäre hierzu die Einführung eines Freibetrages. Um die Wirksamkeit der Riester-Förderung langfristig zu gewährleisten, sollten die Zulagen dynamisiert und erhöht werden, wie es bereits bei der Basisrente geschehen ist. Die derzeitige Höhe für den Sonderausgabenabzug von 2.100 EUR sollte an die Beitragsbemessungsgrenze gekoppelt werden.

#### **5. Verbrauchervertrauen stärken**

Es bedarf eindeutiger Signale für Verbraucher, die mit leistungsstarken Riester-Produkten von der staatlichen Förderung profitieren würden, aber durch die Vielzahl leistungsschwacher Riester-Produkte und der damit einhergehenden einseitig negativen medialen Berichterstattung verunsichert sind. Die Riester-Förderung bietet nach wie vor wichtige Anreize für Sparer, die privat vorsorgen können.

Ein wichtiges Signal hat das Bundesfinanzministerium damit ausgesandt, bis 2019 weiterhin mit mehr Fördergeld zu rechnen. Darüber hinaus bedarf es dringend an Aufklärung für jene Verbraucher, welche die Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge neben der gesetzlichen Rente bisher nur als gescheiterten Versuch begreifen und das notwendige Nebeneinander von gesetzlicher und privater Rente noch nicht erfasst haben.

#### **6. Markteintrittsbarrieren gering halten**

Wichtig ist, dass der Markt trotz aller notwendigen bürokratischen Regulierungen für neue Anbieter von Riester-Produkten offen bleibt, damit sich leistungsstarke Produktlösungen durchsetzen können und sich das Image der Riester-Rente wandeln kann. Ein wichtiger Schritt hierzu war die Deckelung der Wechselkosten durch das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz.

Dass sich trotz der hohen Kostenstruktur vieler Produkte nach und nach einige Anbieter aus dem Markt zurückgezogen haben, zeigt, dass sich der Markt auch von selbst bereinigt. Diesen Vorgang gilt es mit wohl überlegten Impulsen zu unterstützen.

Für einen Dialog stehen wir gerne zur Verfügung

und verbleiben mit freundlichen Grüßen.



Jens Jennissen,  
Gründer und Geschäftsführer



Dr. Alexander Kihm,  
Gründer und CTO



Ambros Gleißner,  
Gründer und CMO