

# Der falsche Riestervertrag wird teuer

Studie zeigt: Trotz neuer gesetzlicher Deckelung zahlen Kunden bis zu 680 Euro bei Versicherungswechsel

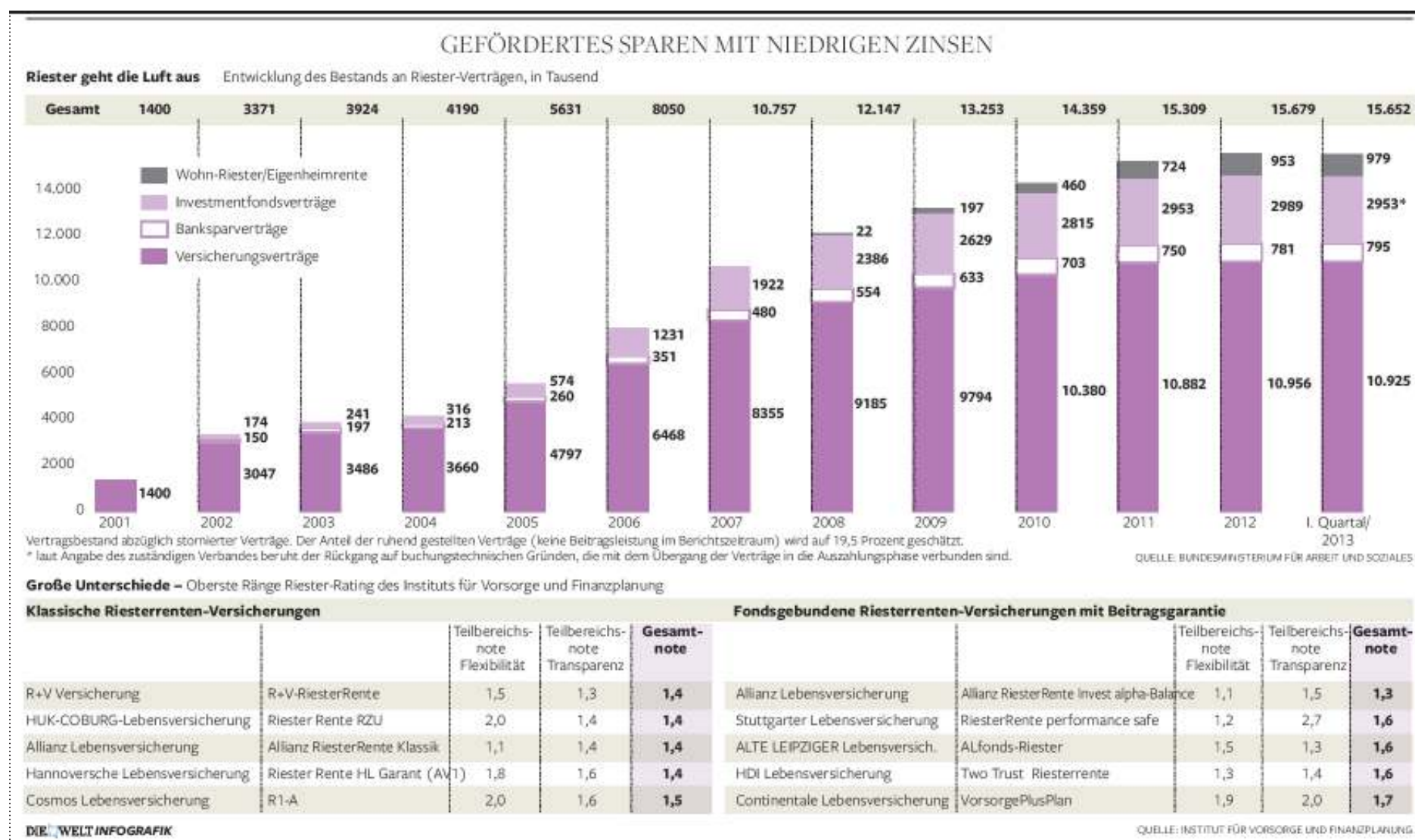
KATHRIN GOTTHOLD

Die aktuellen Zahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales sprechen eine deutliche Sprache: Die Zahl der Riester-Sparer stagniert bei rund 15,7 Millionen. Obwohl das Wort „stagnieren“ noch zu positiv ist: In den ersten drei Monaten des Jahres 2013 sank die Zahl der Verträge gar um fast 30.000 Einheiten. Selbst beim Wohn-Riester, das vielen Versicherungsgesellschaften noch im vergangenen Jahr als Wachstumsmotor galt, gibt es im ersten Quartal dieses Jahres kaum noch Zuwächse. Noch schlimmer aber: Auf jeden fünften dieser Riesterverträge zahlen Sparer nach Schätzung des Ministeriums mittlerweile nicht mehr ein. Das bedeutet, mehr als drei Millionen Verträge ruhen, obwohl sie sich noch in der Ansparphase befinden. Und das, obwohl Riestern mit im Schnitt fast 320 Euro pro Jahr vom Staat bezuschusst wird.

Gründe für die Riestermüdigkeit sind vielfältig. Das Ministerium macht eine Marktsättigung aus, die Bundesregierung hatte bereits im vergangenen Jahr die Finanzkrise in Verdacht. In ihrem Altersversicherungsbericht warnte sie, dass sich innerhalb der Bevölkerung eine „zunehmende Skepsis gegenüber kapitalgedeckter Altersvorsorge“ breit machen würde.

Dazu kommt, dass viele Verbraucher das Vertrauen in Riester verloren haben. Ohne Grund ersichtlich hohe Provisions- und Verwaltungskosten sowie intransparente Klauseln bringen keine Neukunden. Die Versicherungsbranche verweist auf negative Medienberichte und Meinungsmache durch Verbraucherschützer - vergisst aber auch nicht, die „wenigen“ schwarzen Schafe in den eigenen Reihen einzugestehen. Dazu zeige das Konstrukt „Riester“ Schwachstellen auf, die auch durch das erst Anfang des Monats in Kraft getretene Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz nicht überwunden seien.

Eine Schwachstelle ist die Berechnung der Beiträge. Ein Teil der Riester-Sparer, die nicht mehr auf ihren Riestervertrag sparen, können sich das nicht weiter leisten. Der Grund ist oft simpel: Die monatliche Rate für Riester-Renten berechnet sich auf Grundlage des Einkommens aus dem Vorjahr. Wer also Gehaltseinbußen hinnehmen muss, ist ein weiteres Jahr an höhere Beiträge gebunden. Und wer jetzt zu einem günstigeren oder sonst passenderen Anbieter wechseln möchte, weil er mit seinem Vertrag nicht zufrieden ist, muss dafür oft tief in die Tasche greifen. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat insgesamt 77 Tarife von



57 Versicherungsgesellschaften anhand von 84 Kriterien geprüft. Ein Ergebnis der Studie, die der „Welt“ exklusiv vorliegt: Wer seinen Vertrag wechseln möchte, muss damit rechnen, saftige „Willkommenskosten“ an den neuen Anbieter zu zahlen - die die Rendite schmälern.

Das Institut hat geprüft, wie hoch die Kosten sind, wenn im 20. Versicherungsjahr 10.000 Euro Kapital von einem Versicherer zu einem anderen mitgenommen werden. „Im schlechtesten Fall waren das in unserer Studie 680 Euro“, sagt Frank Nobis, Geschäftsführer des IVFP.

Das Altersvorsorgeverbesserungsgesetz sollte den Wechsel zu einem neuen Versicherer erleichtern - und billiger machen. Dennoch müssen abtrünnige Riester-Sparer weiterhin saftige Kapital- und damit Renditeverluste bei Anbieterwechsel einkalkulieren.

Ein weiterer Punkt, mit dem das Altersvorsorgeverbesserungsgesetz optimiert soll, sind einheitlich und transparenter gestaltete Produktionsinformationsblätter - denn vor einem Wechsel und einem Ab-

„Es sind noch viele Schritte zur Vereinfachung notwendig“

Frank Nobis,  
Geschäftsführer IVFP

schluss gleichermaßen sollte immer der Vergleich verschiedener Produkte stehen. Nobis zeigt sich nicht beeindruckt von dem neuen Gesetz: „Von einem Altersvorsorgeverbesserungsgesetz hätte ich persönlich mehr erwartet“, sagt der Vorsorge-Spezialist. Der Anspruch müsse sein, die Altersvorsorge grundsätzlich einfacher zu gestalten. Das aber habe die Regierung nicht geschafft. „Meines Erachtens sind noch viele Schritte zur Vereinfachung notwendig, um die private Altersvorsorge auf den richtigen Weg zu bringen.“

In Sachen Transparenz zeigt sich Nobis zuversichtlich: Eine geringe Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr gab es in der Darstellung der monatlichen Abschluss- und Vertriebskosten bezogen auf die monatliche Sparrate. In der aktuellen Untersuchung sind sie bei 28 Prozent aller Tarife nach seinem Dafürhalten klar ersichtlich. Im Vorjahr lag der Wert bei 26 Prozent. Lediglich ein Drittel aller klassischen Tarife weise hingegen eine Gesamtkostenquote aus.

Immerhin: „Die Transparenz für Kosten bei Zuzahlung weisen rund 60 Prozent der Tarife konkret aus. Fünf Prozent mehr als 2012“, sagt Nobis. Untersucht hat das IVFP, was eine Zuzahlung von 1000 Euro kostet. Im Schnitt sind es 79 Euro, zwei Euro weniger als im Vorjahres-Ranking. Bei 16 Prozent liegen die Kosten unter 50 Euro. „Zehn Prozent der Tarife setzen allerdings doppelt so hohe Kosten an - mindestens 100 Euro“, sagt Nobis. Ein Anbieter verlange gar 200 Euro. Die Einteilung der untersuchten Tarife erfolgte wie bereits im Vorjahr in klas-

sische und fondsgebundene Produkte mit Beitragserhaltsgarantie. Bei klassischen Tarifen durfte die Anlage der Beiträge ausschließlich im Sicherungsvermögen oder ausschließlich in einem sicherheitsorientierten Sondervermögen erfolgen, der Kunde erhält auf den Sparanteil einen festen Zinssatz beziehungsweise den gesetzlichen Höchstrechnungszins von 1,75 Prozent. Unter die Kategorie fondsgebundene (oder auch hybride) Rentenversicherungen fallen im Ranking Produkte mit Beitragsverhalt, die zumindest während der Ansparphase teilweise in Fondsanlagen investieren.

In der Kategorie „klassisch“ sind R+V, HUK Coburg, Hannoverscher sowie Allianz vorne. Cosmos, HanseMerker, HUK Coburg und Hannoversche haben im Bereich „Rendite“ die besten Noten vom IVFP. HanseMerker und HanseMerker24, aber auch die Allianz sollen besonders flexibel sein. In der Kategorie „fondsgebunden mit Beitragsgarantie“ stehen Allianz, Stuttgarter, Alte Leipziger und HDI oben auf der Liste.