

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Sonderdruck aus der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung vom 14. Dezember 2008

## Riester ist gut – nur wechseln ist teuer

Eine Million Sparer fliehen aus ihren Riester-Policen. Und wechseln von einem teuren Vertrag zum nächsten. Versicherer verdienen prächtig/VON NADINE OBERHUBER

Am Anfang sprachen alle von einer Massenflucht. Bei näherem Hinsehen stellte sich heraus, dass es keine war. Zwar ist die Masse wirklich in Bewegung: Zwölf Millionen Deutsche haben inzwischen eine Riester-Rente abgeschlossen, den Vertrag zur staatlich geförderten Altersvorsorge. Doch eine Million von ihnen, knapp jeder Zehnte, hat einen solchen Vertrag bereits wieder aufgelöst. Obwohl das Riestern erst seit sechs Jahren möglich ist. Und obwohl sich alle Experten einig sind, dass es sich wegen der staatlichen Zulagen für fast alle lohnt.

Ist das die Furcht verunsicherter Sparer um ihr Geld? Das ist eher unwahrscheinlich. Oder ist es nur ein Zeichen von mehr Souveränität, weil viele Sparer nicht ganz aus den Verträgen fliehen, sondern nur ältere Verträge kündigen, um nahtlos in

neue Riester-Verträge zu wechseln, in bessere? Das zumindest würde die Finanzbranche gern suggerieren, die sagt: Die Stornoquote sei bloß ein Ausdruck für mehr Wettbewerb bei Riester-Produkten. Das lässt sich aber so nicht belegen. Also: Was ist mit den Sparern los?

Vielleicht müsste man die Frage umdrehen und fragen: Was ist bloß in der Versicherungsbranche los? Denn die eine Million Geflohenen, so bestätigte das Bundesarbeitsministerium inzwischen, kamen ausnahmslos aus Rentenversicherungspolicen. Entsprechende Zahlen der Fonds- oder Banksparplananbieter sind nicht bekannt. Einige große Fondsgesellschaften winken auf Nachfrage jedoch ab, sie könnten keine großen Vertragswanderungen beobachten.

Die Versicherer jedenfalls finden den Abgang von rund zehn Prozent ihrer Kun-

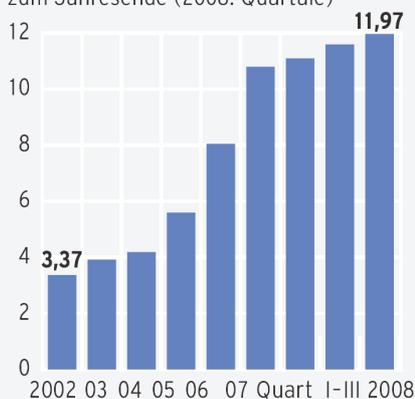
den ganz normal und können darin „keine besorgniserregende Kündigungsquote erkennen“, wie Peter Schwark sagt, Mitglied der Hauptgeschäftsführung vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft.

Das ist traurig, aber wohl wahr. Klassische Lebens- und Rentenversicherungen haben sich tatsächlich an noch viel üppigere Kündigungsquoten gewöhnt: Nicht einmal die Hälfte der geschlossenen Versicherungsverträge laufen bis zum Ende. Bei extrem langfristigen Vorsorgeverträgen, die auf 30 Jahre abgeschlossen werden, sieht die Quote noch verheerender aus: Davon werden 80 Prozent vorzeitig storniert. Jeder zweite davon sogar innerhalb der ersten fünf Jahre.

Würden sich diese Quoten tatsächlich auch für die Riester-Rente einpendeln,

### Falsch geriestert

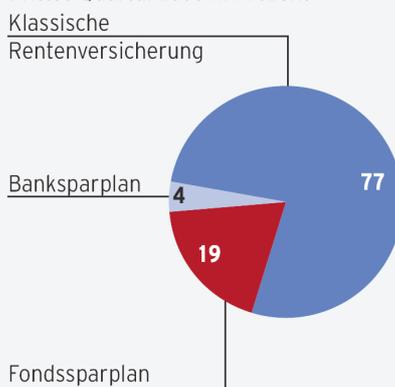
Anzahl der Verträge in Millionen zum Jahresende (2008: Quartale)



1) Nach Musterrechnungen der Anbieter. Quelle: BVI/F.A.Z.-Grafik Niebel

### Riester-Verträge nach Produkten

Drittes Quartal 2008 in Prozent



### Kosten von Riester-Versicherungen<sup>1)</sup>

Beispiele; Monatsbeitrag 162,17 €

	Abschlusskosten	Verwaltungskosten	in €
LV 1871 Rie-Star	3343	6633	9976
Axa Twin-Star	5106	4246	9352
Nürnberger ZR Doppelinvest	3729	5245	8974
Fondssparplan zum Vergleich: DWS Riesterrente Premium	4016	4555	539

wäre das fatal. Jedenfalls für die Kunden. Denn für die bedeutet eine Kündigung immer einen großen finanziellen Verlust. Beim Abschluss einer Rentenversicherung – und ein Großteil der Riester-Verträge wird immer noch als klassische oder als fondsgebundene Rentenversicherung verkauft – sind erst einmal hohe Abschlusskosten fällig (siehe Grafik). Die betragen rund vier Prozent der Vertragssumme, bei einer Police mit 100 000 Euro Auszahlung also 4000 Euro.

Das Abstottern dieser Kosten wird über die ersten fünf Vertragsjahre verteilt. Das heißt, die Versicherung steckt sich in diesem Beispiel fünf Jahre lang von jedem eingezahlten Beitrag erst einmal 800 Euro in die eigene Tasche. Zahlt der Sparer nicht mindestens 800 Euro im Jahr ein, rutscht er für Jahre in die Miesen. Das heißt auch: Wechselt er in dieser Zeit den Vertrag, dürfte er zwar sein angespartes Kapital in den neuen Vertrag umschichten – theoretisch. Praktisch jedoch besitzt er noch gar kein Kapital zum Übertragen.

Würde er nun in einen Fondssparplan wechseln, rechnen Finanzberater vor, so wäre dieser Verlust zwar schmerzlich, aber wenn der Anbieter nur 0,1 Prozent günstiger ist, würde sich ein Wechsel lohnen. Das schaffen die meisten Fondssparpläne, weil

sie nicht nur erheblich geringere Kosten haben, sondern auch höhere Erträge abwerfen. Unterm Strich darf sich ein 30-jähriger Fondssparer bei 2000 Euro Einzahlung im Jahr und gleicher Renditeannahme am Ende über 80 000 Euro mehr Kapital freuen als ein Policensparer.

Das Problem ist aber: Den Kunden wird nicht zum Fondssparen geraten, sondern dazu, in andere Rentenpolen ihres Versicherungsanbieters zu wechseln oder zur Konkurrenz. In beiden Fällen zahlen sie erneut Abschlusskosten.

Dass die Versicherer die Massenbewegung der Riester-Sparer von einer Versicherung in die nächste also nicht stört, ist klar: Sie verdienen daran prächtig. So sagen Verbraucherschützer: „Die hohe Stornozahl ist kein Ausdruck von mehr Wettbewerb. Sondern sie zeigt, wie sehr die Vermittler die Kunden in überteuerte Produkte treiben.“

Den Wettbewerb um das beste Produkt müsste längst ein anderer gewinnen: der Riester-Fondssparplan. Sogar Bankspargpläne wären oft besser als die Rentenpolice. Die aber führen immer noch ein Mauerblümchendasein bei den Sparern.

Kein Wunder: „Sowohl Versicherungsvermittler als auch Bankberater verkaufen viel lieber Rentenversicherungen.“ Selbst

wenn Kunden bei der Deutschen Bank fragen, zu der die Fondsgesellschaft DWS mit eigenem Riester-Fondssparplan gehört, bekommen sie dort eher eine Versicherung angeboten als den Fonds. Weil der Berater für den Fonds nämlich kaum Provision bekommt.

Verbraucherschützer Niels Nauhauser kann das sogar schriftlich belegen: Ihm liegt die interne Vertriebsanweisung eines Versicherers vor. Sie rät Vermittlern, wie sie bei der Übertragung einer alten Riester-Police in einen neuen Tarif möglichst viel Provision für sich herausholen. Und sie schließt mit dem Tipp: Im Beratungsprotokoll dürfe der Hinweis nicht fehlen, der Kunde sei informiert worden, dass der neue Vertrag zwar eine „Chance auf höhere nicht garantierte Rentenleistungen“ biete, aber dass die Aufgabe des alten Vertrages eine „niedrigere garantierte Rentenleistung zur Folge hat“. Das Ganze freilich ist so verklausuliert, dass es kein Wunder ist, dass die wenigsten merken, was sie da nun kaufen.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. [www.faz-archiv.de/sonderdrucke](http://www.faz-archiv.de/sonderdrucke).