



Die Riester-Rente: „Abwracken“ oder „Aufrüsten“?

**Evolution der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge
– Möglichkeiten und Chancen**

Juli 2019

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	IV
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Management Summary.....	1
Vorwort	2
1 Einleitung.....	3
2 Riester-Rente: Status quo.....	5
2.1 Zahlen und Fakten	5
2.1.1 Verbreitung der Riester-Rente	5
2.1.2 Zulagen und Steuerersparnis.....	8
2.2 Gründe für die Stagnation	9
2.2.1 Negativdarstellung der Riester-Rente in der Öffentlichkeit.....	9
2.2.2 Alternativvorschläge zur Riester-Rente.....	10
2.2.3 Riester-Rente im Niedrigzinsumfeld.....	11
2.2.4 Komplexität der Riester-Rente	12
2.3 Rentabilität der Riester-Rente – (empirische) Ergebnisse	13
2.3.1 Riester-Rendite-Index.....	14
2.3.2 Break-Even-Alter	15
2.3.3 Rentenleistungen aus Riester-Verträgen	15
3 Update der Ergebnisse der ersten Garantiestudie des IVFP	17
3.1 Aktuelle Chancen und Risiken von Riester-Produkten gemäß PIB.....	17
3.2 Kostenvergleich von Riester-Produkten: 2017 vs. 2019	19
3.3 Zinsumfeld und Riester-Rente.....	22
3.4 Fazit der Überprüfung	25
4 Reformvorschläge.....	26
4.1 (Ausgewählte) Reformvorschläge	27
4.1.1 BVI	27
4.1.2 GDV.....	28
4.1.3 Wirtschaftsrat Deutschland.....	28
4.2 Auswirkungen ausgewählter Reformvorschläge.....	30
4.2.1 Förderkreis erweitern.....	30
4.2.2 Vereinfachung der Fördersystematik gemäß BVI.....	30
4.2.3 Auswirkungen der „neuen“ Fördersystematik gemäß BVI auf die Rentenhöhe.....	33

4.2.4	Flexibilisierung der Garantien	34
4.3	Risiken ohne Reform	35
5	Zusammenfassung und Fazit	36
	Risikohinweise / Haftungsbeschränkung	39
	Literaturverzeichnis	40
	Anhang	V

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Verteilung der Rentenversicherungen im Jahr 2017	7
Tabelle 2: Ausgewählte Ergebnisse aus der Untersuchung des IVFP zu “Rentenleistungen aus Riester-Verträgen“	16
Tabelle 3: Überblick über die Kostenstruktur 2017 vs. 2019 fondsgebundener Riester-Produkte gemäß PIB – Laufzeit 30 Jahre.....	21
Tabelle 4: Vergleich der Förderhöhen bei aktueller und neuer Systematik für unterschiedliche Musterfälle – ohne Kinder.....	32
Tabelle 5: Vergleich der Rentenhöhe bei Besparung gemäß aktueller und neuer (BVI) Systematik für unterschiedliche Musterfälle	34

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Entwicklung der Riester-Rente (Stand: März 2019).....	6
Abbildung 2: Einkommensstruktur der Zulagenempfänger in Abhängigkeit vom Geschlecht – Beitragsjahr 2015	7
Abbildung 3: Entwicklung des Fördervolumens nach Förderform für die Beitragsjahre 2002 bis 2016 zum Auswertungstichtag 15. 5. 2018	8
Abbildung 4: Laufende Verzinsung der Lebensversicherer in Deutschland seit Einführung der Riester-Rente im Jahr 2001.....	12
Abbildung 5: Riester-Rendite-Index und Renditen ausgewählter Kapitalanlagen.....	15
Abbildung 6: Klassifizierung von Riester- und Basisrenten-Produkten in CRK – Laufzeit 30 Jahre.....	18
Abbildung 7: Entwicklung der Rendite 10- bzw. 30-jähriger Bundesanleihen November 2017 bis Mai 2019).....	22
Abbildung 8: Guthabenverteilung der ersten 10 Jahre bei einem dynamischen 3-Topf-Hybrid für unterschiedliche Rechnungszinsen (RZ) – Laufzeit: 30 Jahre.....	23
Abbildung 9: Spannweite (5 % und 95 % Quantil) und Verteilung der Ablaufleistungen generischer Riester-Produkte auf Basis von Simulationen und einer Rückbetrachtung (MSCI World) – Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € p. M.....	24

Management Summary

Vor knapp 20 Jahren hat die Politik begonnen, neben der gesetzlichen Rentenversicherung die betriebliche und private Altersvorsorge zu stärken, um den erwarteten Rückgang der gesetzlichen Rente zu kompensieren. Insbesondere wurde im Rahmen des Altersvermögensgesetzes im Jahre 2002 die staatlich geförderte, private Zusatzversorgung „Riester-Rente“ eingeführt. Nach anfänglichen Schwierigkeiten wurde die Riester-Rente zu einem Erfolgsmodell. Auch wenn das Wachstum seit einigen Jahren stagniert, existieren aktuell mehr als 16,5 Millionen Riester-Verträge, was die Bedeutung dieser Form der Altersvorsorge hervorhebt. Die Zahlen zeigen jedoch auch, dass der Bestand an Riester-Verträgen im letzten Jahr erstmals rückläufig war. Gleichzeitig rufen viele Riester-Sparer nicht die volle Zulagenförderung ab. Für viele Politiker und Verbraucherschützer Grund genug, die Riester-Rente am liebsten durch andere „Produkte“ ersetzen oder gar abschaffen zu wollen. Anhand der Riester-Zahlen lässt sich der Vorwurf einer geringen Marktdurchdringung jedoch nicht nachweisen. Ferner stellt die hohe Komplexität der Riester-Rente ein großes Problem für Verbraucher und Vermittler dar. Auch die inzwischen lang anhaltende Niedrigzinsphase befeuert den Kritikpunkt der geringen Rentabilität von Riester-Verträgen. Fundierte empirische Überprüfungen – die vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) erstmals 2014 durchgeführt wurden und seitdem regelmäßig erneuert werden – zeigen auf, dass sich der Abschluss eines Riester-Produkts für einen Großteil der Verbraucher gelohnt hat. Auch Vergleichsberechnungen mit Kennzahlen aus dem Rentenversicherungsbericht scheinen darauf hinzudeuten, dass die Erwartungen des Gesetzgebers erfüllt wurden und die Riester-Rente den Rückgang des Versorgungsniveaus zumindest teilweise auffangen konnte.

Da sich die Rahmenbedingungen für Riester-Produkte (Chancen-Risiko-Klasse, Kostenstruktur und Marktumfeld) seit der Vorgängerstudie nicht erheblich verändert haben, ergibt eine Überprüfung der damaligen Ergebnisse, dass sich die Kernaussagen aufrechterhalten lassen. Durch den gesetzlich vorgeschriebenen Beitragserhalt ist der Kunde, der auf eine chancenreiche Kapitalanlage setzen möchte, erheblich eingeschränkt, da hohe Aktienquoten bei der Anlage der Sparbeiträge – insbesondere in den ersten Vertragsjahren – weiterhin kaum möglich sind. Deshalb erneuert das IVFP seine Forderung nach einer Flexibilisierung der Garantien. Garantiefreie Riester-Produkte – bei der Basisrente übrigens schon immer vorhanden – stellen eine sinnvolle und nach Meinung des IVFP auch notwendige Ergänzung zu den bisherigen geförderten Tarifen dar. Es sollte jedoch auf keinen Fall ein Verbot der Bruttobeitragsgarantie eingeführt werden.

Neben einer Flexibilisierung der Beitragsgarantie fordern unterschiedliche Verbände zudem eine Erweiterung des förderfähigen Personenkreises sowie eine Vereinfachung der Fördersystematik bzw. des Zulageverfahrens. Um die Komplexität sowohl bei der Beratung als auch bei der Verwaltung von Riester-Verträgen deutlich zu reduzieren, erachtet das IVFP unter anderem folgende Reformvorschläge als sinnvoll:

- Eine Ausweitung des förderfähigen Personenkreises auf alle unbeschränkt steuerpflichtigen Personen. Dadurch würde auch eine Unterscheidung zwischen unmittelbar, mittelbar und nicht förderfähig hinfällig.
- Förderung von Riester-Verträgen über Zulagen, d. h. eine Abschaffung des Sonderausgabenabzugs, aus folgendem Grund: Die staatliche Förderung würde zukünftig allein in den Aufbau der Altersvorsorge fließen. Der vom BVI konkretisierte Vorschlag des Wirtschaftsrats erscheint dabei sinnvoll, da die Fördersystematik mit einer deutlich verbesserten Verständlichkeit bei der Förderhöhe einhergehen würde und eine Bündelung der staatlichen Förderung bei einer einzigen Stelle möglich wäre. Zudem wären Riester-Sparer mit geringem Einkommen und / oder mit Kindern die größten Profiteure.

Vorwort

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat im vergangenen Jahr die Renditechancen der (fondsgebundenen) Riester-Rente unter Zugrundelegung des damaligen Marktumfeldes untersucht. Insbesondere wurden dabei die Renditeaussichten fondsgebundener Riester-Renten in einem Niedrigzinsumfeld analysiert und bewertet. Die Untersuchung zeigte auf, dass die derzeitige Ausgestaltung der Riester-Rente die Verbraucher bei der Auswahl geeigneter Produkte deutlich einschränkt. Das IVFP empfahl daher, die Bruttobeitragsgarantie auch bei Riester-Produkten zu flexibilisieren, wie es bei der staatlich geförderten Basisrente schon immer der Fall ist.

Seit geraumer Zeit beschäftigt sich auch die Rentenkommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ mit der Zukunftsfähigkeit des Rentensystems und soll ein Gesamtkonzept für eine generationengerechte Alterssicherung erarbeiten.¹ Zudem wurde im Koalitionsvertrag unter anderem festgelegt, dass am Drei-Säulen-Modell festgehalten und die private Altersvorsorge weiterentwickelt werden soll mit dem Ziel einer Erstellung eines attraktiven standardisierten Riester-Produktes.²

Ziel dieser Studie ist eine Analyse des aktuellen Stands der Riester-Rente unter Berücksichtigung der Ergebnisse der vorangegangenen Untersuchung. Insbesondere werden aktuelle Zahlen und Fakten zur Riester-Rente zusammengefasst, eine Überprüfung der Ergebnisse der letzten Studie³ vorgenommen und aktuelle Reformvorschläge diskutiert.

¹ (Kommission Verlässlicher Generationenvertrag, 2019).

² (Koalitionsvertrag, 2018).

³ Unter folgendem Link steht die Studie zum Download bereit: <https://www.ivfp.de/die-renditechancen-der-fondsgebundenen-riester-rente-im-aktuellen-marktumfeld/>.

1 Einleitung

Der Markt für Altersvorsorgeprodukte durchlief seit den 2000er Jahren massive Veränderungen. Primäres Ziel der Politik war und ist, neben der gesetzlichen Rentenversicherung die betriebliche und private Altersvorsorge zu stärken um auf diese Weise die Versorgung der Bundesbürger im Rentenalter auf mehrere solide Standbeine zu stellen. Neben der Einführung des Alterseinkünftegesetzes im Jahr 2005, das den Weg in die schrittweise Einführung der nachgelagerten Besteuerung aller Alterseinkünfte einleitete, ist als weitere große Initiative der Politik auch die Einführung der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge, der nach dem damaligen Arbeitsminister Walter Riester benannten "Riester-Rente", zu nennen.

Um den Beitragssatz der gesetzlichen Rentenversicherung bis zum Jahr 2030 auf ein Niveau von maximal 22 Prozent zu begrenzen und den damalig erwarteten Rückgang der gesetzlichen Rente zu kompensieren, wurde die staatlich geförderte, private Zusatzversorgung „Riester-Rente“ im Rahmen des Altersvermögensgesetzes im Jahre 2002 eingeführt⁴. Am 1. Januar 2002 trat das Gesetz zur Reform der gesetzlichen Rentenversicherung und zur Förderung eines kapitalgedeckten Altersvorsorgevermögens („Altersvermögensgesetz AVmG“ vom 26.06.2001, BGBl. I S. 1310) in Kraft.

Die Riester-Rente hatte einen schwierigen Start, was nicht zuletzt an einschränkenden, komplizierten und damit für Anbieter, Vermittler und Verbraucher zunächst abschreckenden Rahmenvorgaben lag. Im Zuge des Alterseinkünftegesetzes („AltEinkG“ vom 05.07.2004, BGBl. I S. 1427) wurden die deutliche Reduzierung der Anzahl der Zertifizierungskriterien, sowie die Einführung diverser Vereinfachungen wie etwa des Dauerzulagenantrages beschlossen. In der Folge wurde die Riester-Rente als zentrale Komponente der privaten Altersvorsorge auch von der breiten Öffentlichkeit akzeptiert. Nicht zuletzt deshalb, weil der Großteil der Bevölkerung erkannt hat, dass private Vorsorge unumgänglich ist, um auch im Rentenalter den gewohnten Lebensstandard zu erhalten. Die Akzeptanz war unter anderem vermutlich auch so groß, weil erstmals außerhalb der betrieblichen Altersversorgung auch nicht sozialversicherungspflichtig Angestellte mit einer staatlichen Förderung erreicht wurden.

Mitte 2014 hat der Gesetzgeber das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) verabschiedet, um die Leistungsfähigkeit der Lebensversicherungen zu sichern und den Verbraucherschutz zu stärken. Zudem hat der Gesetzgeber durch die Absenkung des Höchstzillmersatzes von 4 auf 2,5 Prozent Anreize geschaffen, die Höhe der im Voraus belasteten Abschlusskosten zu senken. Vor dem Hintergrund der Evaluierung des LVRG stellt sich jedoch die Frage, ob die bisherigen Kostensenkungen ausreichen, um die Politik zufrieden zu stellen. Im Raum steht immer wieder eine Deckelung der Abschlusskosten auf 2,5 Prozent. Im 1. Quartal 2019 legte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) einen Referentenentwurf vor, der für Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen künftig einen Korridor zwischen 2,5 und 4,0 Prozent vorsieht.⁵

Ein besonderes Augenmerk bei der Einführung des LVRG galt dabei der Steigerung der Produkttransparenz z. B. durch die Einführung einer einheitlichen Kostenkennzahl für Lebensversicherungsprodukte ("Effektivkosten"). Allerdings wurde vom Gesetzgeber erst mit Einführung der AltVPIBVO im Jahr 2017 – und auch nur für geförderte Altersvorsorgeprodukte (Riester- und Basisrente) – ein ein-

⁴ Vgl. (Ruland & Rürup, 2008), S. 256.

⁵ Vgl. (BMF, 2019).

heitlicher und verbindlicher Kostenausweis für alle Anbietergruppen verpflichtend. Die Vorgaben zur Berechnung der Effektivkosten werden von der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) verpflichtend festgelegt. Außerdem ordnet die PIA jedem Produkt bzw. Tarif zur besseren Orientierung der Verbraucher eine Chancen-Risiko-Klasse zu. All diese Informationen findet der Verbraucher in einem standardisierten Produktinformationsblatt. Die Riester-Rente ist somit heute bereits transparenter als beispielsweise die betriebliche Altersversorgung oder private Rentenversicherungen der dritten Schicht.

Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) hat der Gesetzgeber im Jahr 2017 zusätzlich eine Reihe von Maßnahmen verabschiedet, die auch die Riester-Rente attraktiver machen. Darunter ist neben der Zulagenerhöhung (von 154 auf 175 Euro) vor allem auch die Abschaffung der vollen Anrechenbarkeit auf die Grundsicherung, die insbesondere auch den Kleinst- und Geringverdienern zu Gute kommt.

Doch nicht nur die Produkthanbieter mussten sich mit wesentlichen regulatorischen Veränderungen auseinandersetzen. Auch der Vertrieb wurde in den letzten Jahren deutlich stärker reguliert. Mit der Einführung der „Markets in Financial Instruments Directive II“ (kurz: „MiFID II“) und der „Insurance Distribution Directive“ (kurz: „IDD“) sollte vor allem der Vertrieb von Investmentfonds und Versicherungsprodukten vereinheitlicht werden. Durch die Einführung der Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung sowie der Verpflichtung zum standardisierten Kostenausweis sollen sowohl die Anlageziele und -wünsche des Kunden stringenter vom Vertrieb abgefragt und erfasst werden, als auch die Kosten der Produkte lückenlos offengelegt werden. Im Rahmen der Beratung soll auf Basis der finanziellen Situation des Kunden, seiner Kenntnisse und Erfahrungen, sowie seiner konkreten Anlageziele die Versicherungs- bzw. Fondslösung gefunden werden, die seinen Bedürfnissen am besten entspricht. Dazu wird der Kunde in eine Risikoklasse eingestuft. Je höher seine Kenntnisse und Erfahrung und seine Risikotragfähigkeit, desto chancenreicher soll er investieren dürfen. So soll jeder Kunde die Kapitalanlage erhalten, die zu seiner Risikoneigung und seinen Anlagezielen passt.

Im Rahmen der letztjährigen Studie "Die Renditechancen der (fondsgebundenen) Riester-Rente im aktuellen Marktumfeld" wurde untersucht, inwieweit die aktuelle Marktphase extrem niedriger Zinsen sich auf die Renditechancen fondsgebundener Riester-Produkte auswirkt. Das Ergebnis war eindeutig: Die Riester-Rente benötigt dringend eine Flexibilisierung der obligatorischen Beitragsgarantie, um Kunden wieder mehr Renditechancen bieten zu können.

Seit Durchführung der Studie im letzten Jahr überschlagen sich auch die Berichte über die Zukunft der Riester-Rente. Es schwirren diverse Vorschläge von Marktexperten, Verbänden, Verbraucherschützern aber auch der Politik selbst im Raum, die von der Ablösung der Riester-Rente durch einen staatlich gesteuerten Fonds bis hin zu einer radikalen Veränderung der Rahmenbedingungen der Riester-Rente reichen.

Die folgende Untersuchung gibt zunächst einen Überblick über den aktuellen Stand der Riester-Rente. Bevor Kapitel 4 aktuelle Reformvorschläge diskutiert, überprüft Abschnitt 3 die Ergebnisse der Vorgängerstudie. Kapitel 5 fasst die Ergebnisse zusammen und gibt Empfehlungen.

2 Riester-Rente: Status quo

Die staatlich geförderte, private Zusatzversorgung „Riester-Rente“ hatte bei ihrer Einführung im Rahmen des Altersvermögensgesetzes im Jahre 2002 zum Ziel, den damals erwarteten Rückgang der gesetzlichen Rente zu kompensieren. Einen Riester-Vertrag abschließen kann zunächst jeder. Jedoch ist nur ein bestimmter Personenkreis förderberechtigt. Unmittelbar förderberechtigt sind unter anderem in der gesetzlichen Rentenversicherung Pflichtversicherte und Beamte. Ausgenommen sind bspw. Selbstständige und Studenten. Zudem sind alle Ehepartner von unmittelbar Förderfähigen berechtigt, einen Riester-Vertrag abzuschließen und Zulagen sowie Steuerersparnis zu erhalten. Diese nennt man dann mittelbar Riester-förderfähig. Um folglich zu prüfen, ob jemand in den Genuss der staatlichen Riester-Förderung kommen kann, sind aktuell wichtige Grundinformationen notwendig.

Häufig wird der Riester-Rente dabei vorgeworfen, die erhoffte Marktdurchdringung nicht erreicht zu haben. Besonders unter den Geringverdienern sei die geförderte, private Altersvorsorge nicht weit genug verbreitet. Um jedoch die Versorgungslücke im Alter, die im Zuge der Reform der gesetzlichen Rentenversicherung (2000/2001)⁶ bewusst für die Gesamtbevölkerung vergrößert wurde, verringern zu können, müssen alle Personen zusätzlich privat vorsorgen, damit der Lebensstandard auch im Alter weiterhin gewährleistet ist. Also nicht nur Geringverdiener, sondern alle Einkommensschichten sollten private Vorsorge betreiben, um auch im Alter den Lebensstandard halten zu können. Dementsprechend ist die Riester-Rente nicht nur als das Vorsorgeprodukt für untere Einkommensschicht geschaffen worden, sondern eben für Jedermann.

Mit der Riester-Rente wurde erstmals überhaupt eine staatlich geförderte Altersvorsorge für eine Bevölkerungsgruppe geschaffen, die kein sozialversicherungspflichtiges Einkommen bezieht. Folglich erreicht die Riester-Rente sogar – in einem gewissen Umfang – die "Garnicht-Verdiener". So können beispielsweise auch Hausfrauen und -männer, als sogenannter "mittelbar" förderberechtigter Personenkreis, je nach Konstellation sogar massiv von der Riester-Förderung profitieren. Aber auch Arbeitslose, Selbstständige, die nicht rentenversicherungspflichtig sind, Bezieher einer Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeitsrente, Sozialhilfeempfänger oder geringfügig Beschäftigte, die von der Versicherungspflicht befreit sind, kann die Förderung der Riesterrente erreichen, wo andere geförderte Vorsorgeformen, wie beispielsweise die betriebliche Altersversorgung, nicht greift. Der Sockelbeitrag von 60 Euro jährlich ist darüber hinaus eine extrem niedrige Einstiegshürde, die vielen Bürgern den Einstieg in eine attraktive Förderung überhaupt erst ermöglicht.

2.1 Zahlen und Fakten

2.1.1 Verbreitung der Riester-Rente

Dem rasanten Anstieg der Anzahl der Riester-Verträge bis zum Jahr 2011 steht aktuell eine Stagnation bei etwa 16,6 Mio. Verträgen entgegen. Im vergangenen Jahr ist der Riester-Gesamtbestand zum ersten Mal gesunken. Vergleiche hierzu Abbildung 1. Bei einer isolierten Betrachtung der einzelnen

⁶ In Folge dieser Reform wurde das Nettorentenniveau des „Eckrentners“ von 70 % auf 67 % reduziert. Diese Reduzierung sollte durch staatliche Förderung ausgeglichen werden. Der sogenannte „Eckrentner“ ist das Profil eines idealtypisch sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, der 45 Jahre lang regelmäßig genau den Durchschnittsbeitrag eingezahlt hat und demnach 45 Entgeltpunkte gesammelt hat.

Riester-Produktformen kann man die Gründe für diese Stagnation feststellen. Riester-Versicherungsverträge und insbesondere Bankspaarverträge leiden seit den Jahren 2012 / 2013 an Bestandsverlusten, die durch die erhöhten Absatzzahlen von Investmentfondsverträgen und vor allem Wohn-Riester-Verträgen aufgewogen werden.

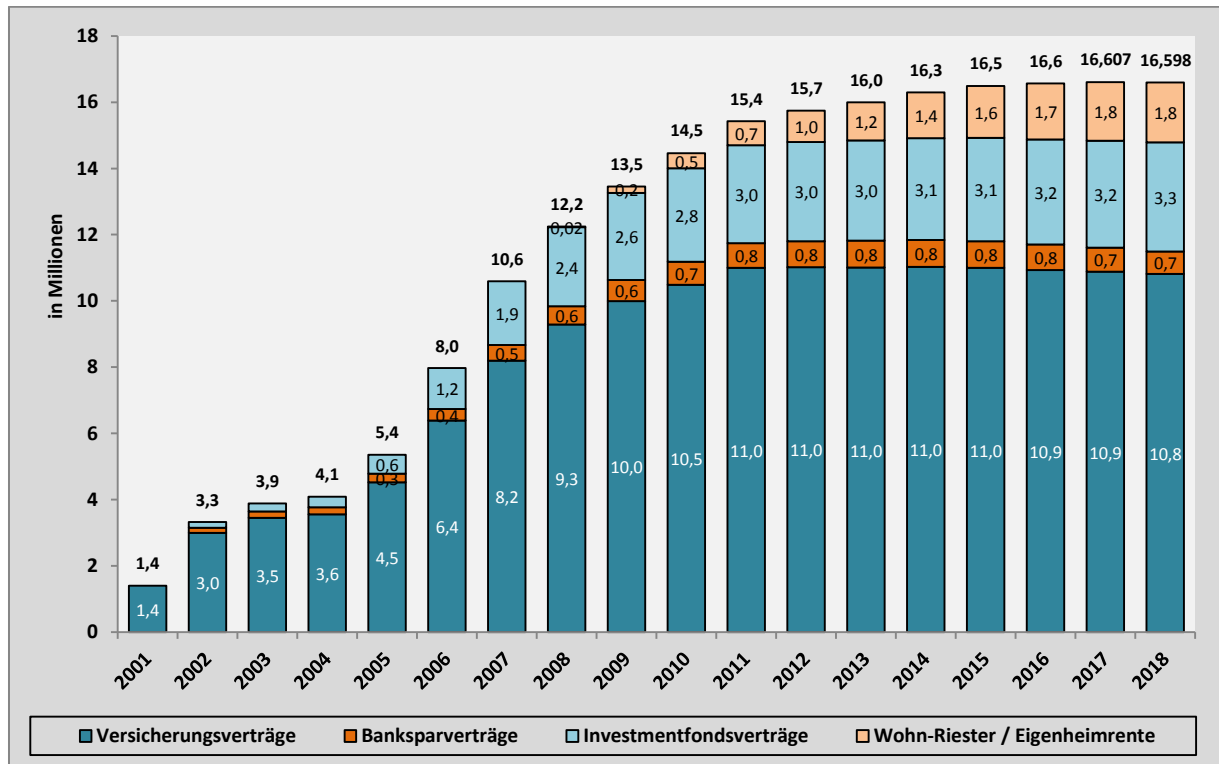


Abbildung 1: Entwicklung der Riester-Rente (Stand: März 2019)

Quelle: (BMAS, 2019a); eigene Darstellung.

Im Vergleich hierzu wurden Stand Dezember 2017 bei den Trägern der betrieblichen Altersversorgung für etwa 20,8 Millionen aktiv Versicherte Beiträge geleistet.⁷ Rechnet man allerdings aus den 20,8 Millionen Versicherten in der betrieblichen Altersversorgung die ca. 5,7 Mio. Pflichtversicherten aus der Zusatzversorgung des Öffentlichen Dienstes heraus, erreichen die privat organisierten Formen der betrieblichen Altersversorgung etwa 15,1 Mio. Bürger. Dies belegt, dass die Riester-Rente mit 16,6 Millionen Verträgen eine starke und notwendige Stütze bei der Verbesserung der Altersversorgung darstellt.

Betrachtet man zudem die Gesamtheit aller Rentenversicherungsverträge⁸, so ist ein deutlicher Anstieg seit dem Jahr 2000 zu beobachten. Im Betrachtungszeitraum hat sich der Bestand auf heute knapp 43 Millionen Verträge mehr als vervierfacht. Vergleiche hierzu Abbildung A 2 im Anhang. Dabei entfällt knapp jeder vierte Rentenversicherungsvertrag auf eine Riester-Rente, was die Bedeutung dieser Form der Altersvorsorge hervorhebt. Siehe hierzu Tabelle 1.

⁷ Vgl. (BMAS, 2019c) und Tabelle A 1 im Anhang.

⁸ Ohne Pensionskassen und Pensionsfonds.

Vertragsart	Anzahl in Tsd.
Riester-Rente	10.660
Basisrente	2.118
Direktversicherungen	8.112
Rückdeckungsversicherungen	3.466
Pensionskassen / Pensionsfonds	4.196

Tabelle 1: Verteilung der Rentenversicherungen im Jahr 2017

Quelle: (GDV, 2018), eigene Darstellung.

Des Weiteren lässt sich beobachten, dass die Riester-Rente nicht speziell von Gering- oder Großverdienern abgeschlossen wird sondern quer durch alle Einkommensschichten. Betrachtet man zudem die Einkommensstruktur der Zulagenempfänger im Beitragsjahr 2015 (siehe Abbildung 2), zeigt sich, dass mehr als die Hälfte der geförderten Personen ein Einkommen von unter 30.000 Euro aufweisen. Circa ein Fünftel des geförderten Personenkreises sind dabei Geringstverdiener. Generell fällt auch die sehr ausgeglichene Verteilung der Förderung über alle Einkommensgruppen auf. Diese Zahlen erlauben zwar keine Aussage auf die Verbreitung der Riester-Geförderten nach Einkommenshöhe, da die Einkommensverteilung der (förderfähigen) Gesamtbevölkerung nicht bekannt ist, jedoch verdeutlichen sie aber, dass das Argument der geringen Verbreitung von Riester-Verträgen unter Geringverdienern nicht haltbar ist.⁹ Betrachtet man die Förderung über die Einkommensgruppen nach Geschlecht, zeigt sich außerdem, dass insbesondere in den Einkommensgruppen unterhalb von 30.000 Euro überproportional viele Frauen von der staatlichen Förderung profitieren.

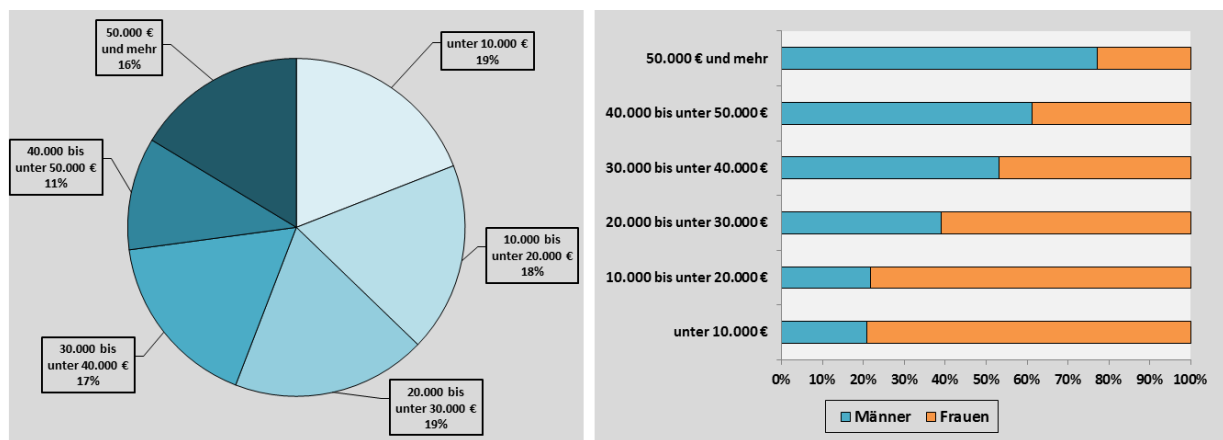


Abbildung 2: Einkommensstruktur der Zulagenempfänger in Abhängigkeit vom Geschlecht – Beitragsjahr 2015

Quelle: (BMAS, 2018a); eigene Darstellung

⁹ Der Verbreitungsgrad von Riester-Verträgen in der Gesamtbevölkerung lässt sich nicht anhand der Daten der Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) eruieren. Der Grund hierfür liegt darin, dass die Datenbasis lediglich die Riester-Sparer umfasst. Eine Veröffentlichung (vgl. (Geyer, 2012)) aus dem Jahr 2012 versucht dennoch, auf Basis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) die Verbreitung der Riester-Rente bei Personen in Abhängigkeit des Haushaltseinkommens zu analysieren. Im Ergebnis zeigt sich, dass Personen mit geringem (Haushalts-)Einkommen unterdurchschnittlich oft „riestern“. Allerdings ist ersichtlich, dass über 15 Prozent der Bevölkerung mit einem Haushaltseinkommen im untersten Quintil einen Riester-Vertrag besitzen. Da hier der Bezug auf das Haushaltseinkommen hergestellt wird, stellt besonders für diese Gruppe die Anrechnung der Riester-Rente auf die Grundsicherung eine Gefahr dar. Die Anreize für einen Abschluss einer Riester-Rente waren für diese Personengruppe dementsprechend gering. Es bleibt abzuwarten, ob der ab dem Jahr 2018 geltende Freibetrag für die Grundsicherung die Riester-Rente in diesem Einkommensquintil erhöhen kann.

2.1.2 Zulagen und Steuerersparnis

Um die staatliche Förderung in Anspruch nehmen zu können (d. h. Zulagen und Steuerrückerstattungen zu erhalten), sieht der Gesetzgeber die Zahlung von jährlichen Mindesteigenbeiträgen vor. Wird in einem Jahr kein Beitrag geleistet, fließt auch keine staatliche Förderung. Dementsprechend hoch ist Anzahl der ruhend gestellten Riester-Verträge (d. h. aktuell keine Beitragsleistungen in der Ansparphase). Der Anteil wird auf gut ein Fünftel geschätzt.¹⁰ Dies würde bedeuten, dass momentan gut 3,3 Millionen Verträge ruhen und keine laufende Förderung erhalten.

Darüber hinaus zeigt sich aktuell, dass viele der Riester-Verträge nicht die volle Zulagenförderung abrufen. Sollte der Sparer nicht den erforderlichen Mindesteigenbeitrag von vier Prozent des sozialversicherungspflichtigen Vorjahreseinkommens einzahlen, wird die Zulage entsprechend gekürzt. Das Bundesministerium für Finanzen hat in ihrer statistischen Erhebung festgestellt, dass lediglich 53 Prozent der Riester-Sparer diesen Mindesteigenbeitrag leisten und deshalb die komplette Zulagenförderung realisieren. In ein Fünftel der Verträge fließt weniger als die Hälfte der möglichen Förderung. Somit wird die eigentlich zur Verfügung stehende Förderung nicht annähernd ausgeschöpft. Vergleiche hierzu Tabelle A 3 im Anhang. Hier besteht folglich ein großes Potenzial auch ohne direkte Änderung am Produktkonstrukt durch Maßnahmen, die zur Erhöhung des Zulagenabrufs führen, die Situation wesentlich zu verbessern.

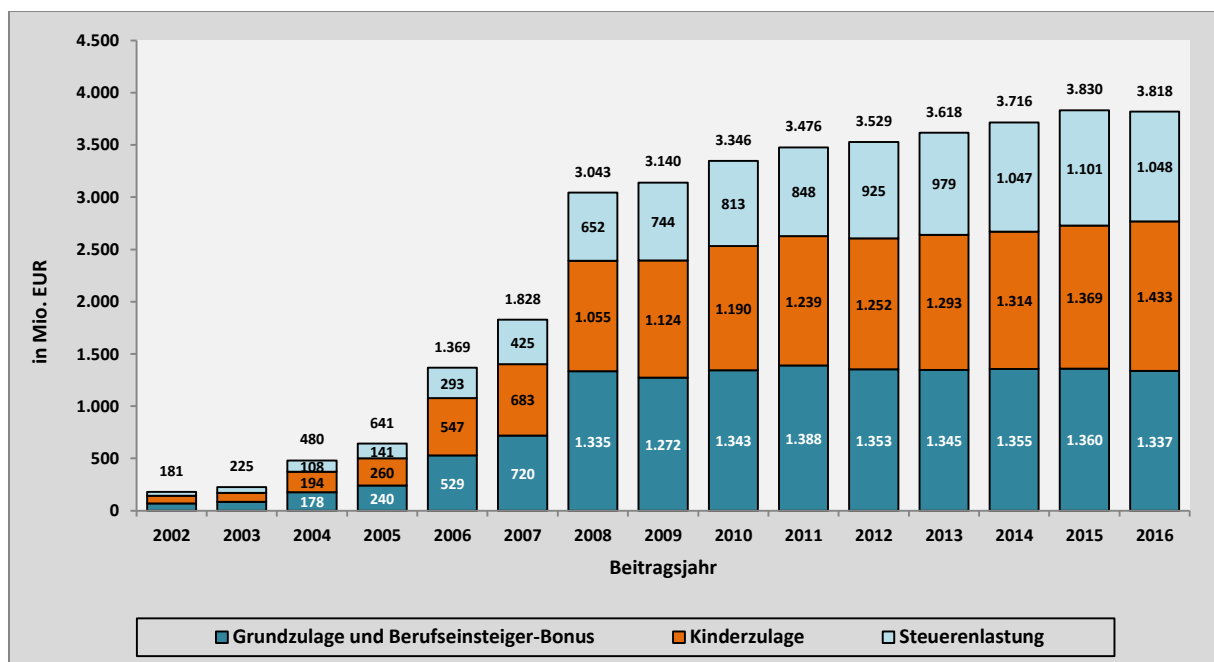


Abbildung 3: Entwicklung des Fördervolumens nach Förderform für die Beitragsjahre 2002 bis 2016 zum Auswertungstichtag 15. 5. 2018¹¹

Quelle: (BMAS, 2018a)

Dennoch flossen im Jahr 2015 über 3,8 Milliarden Euro an Fördergeldern an die Riester-Sparer. 2,7 Milliarden Euro davon entfallen auf Zulagen und 1,1 Milliarden Euro erhielten die Riester-Kunden durch Steuerentlastungen. Zusätzlich dazu wurden Eigenbeiträge (Tilgungen) der Kunden in Höhe von knapp 8,5 Milliarden Euro in die Altersvorsorgeverträge eingezahlt. Siehe hierzu auch Abbildung 3.

¹⁰ Vgl. (BMAS, 2019a).

¹¹ Für das Beitragsjahr 2016 sind die Zahlen als vorläufig zu betrachten.

Zusammenfassend ist der Vorwurf einer zu geringen Marktdurchdringung bei Riester-Verträgen, die als freiwilliges Instrument eingeführt wurden und das zudem aktiv abgeschlossen werden müssen, auf Basis bisheriger Daten nicht nachweisbar. Entgegen der marktüblichen Meinung steht die Riester-Rente in Hinblick auf die Anzahl der erreichten Kunden der betrieblichen Altersversorgung in nichts nach. Fakt ist auch, dass durch die Rentenreform und die dadurch beschlossene Einführung der Riester-Rente das Bewusstsein in der Bevölkerung nachhaltig gestärkt wurde, zusätzlich privat vorzusorgen. Vielmehr existieren über 16 Millionen Riester-Verträge und knapp 11 Millionen Bundesbürger profitieren von einer staatlichen Förderung. Auch erreicht die Riester-Rente die „richtigen“ Kunden: Mehr als 50 Prozent weisen ein Jahreseinkommen von unter 30.000 Euro auf. Der Anteil der Frauen ist im Einkommensbereich unter 30.000 € überproportional stark vertreten.

Eine Verbreitungsquote der Riester-Sparer von unter 50 Prozent der Förderberechtigten zeigt aber auch auf, dass noch erhebliches Potenzial für eine stärkere Verbreitung besteht. Allerdings gibt es keine ausreichenden Studien darüber, ob die Nicht-Riester-Sparer eventuell andere Formen der Altersvorsorge in Anspruch nehmen. Hierzu würden die staatlich geförderte Basisrente, die betriebliche Altersversorgung und die private Rentenversicherung der dritten Schicht zählen. Unumstritten ist, dass die Verbreitungsquote weiter erhöht werden sollte, damit ein Großteil der künftigen Rentner ihren Lebensstandard auch im Alter aufrechterhalten kann. Durch die Senkung der gesetzlichen Rente muss die Mehrheit der Bundesbürger, und nicht nur Geringverdiener, zusätzlich privat vorsorgen. Und hierfür eignet sich unter anderem die Riester-Rente.

Voraussetzung sollte aber sein, dass die staatliche Förderung vollständig ausgenutzt wird. Aber auch hier zeigen die Zahlen, dass nur etwas mehr als die Hälfte aller Riester-Sparer die volle Zulage erhalten und die Riester-Sparer dadurch auf einen zum Teil beachtlichen Anteil der Förderung verzichten. Voraussetzung hierfür wird aber sein, dass durch eine Reduktion der Komplexität Riester-Produkte so einfach wie möglich verständlich werden. Eine Kombination eines „einfachen“ Produktes und vernünftige Aufklärungskampagnen können dazu beitragen, dass die Riester-Sparer mehr in die geförderte Altersvorsorge investieren und somit die maximale Förderung in Anspruch nehmen. Dies ist in der Regel notwendig, um das reduzierte Versorgungsniveau aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu kompensieren.

2.2 Gründe für die Stagnation

2.2.1 Negativdarstellung der Riester-Rente in der Öffentlichkeit

Negativ-Schlagzeilen über die Riester-Rente gibt es beinahe schon so lange wie diese selbst. Bereits im Jahre 2010 berichtet die Süddeutsche Zeitung im Artikel „Die Riester-Abzocke“, dass die Gebühren die Zulagen auffressen.¹² Bis heute ist das Argument zu hoher Kosten der Riester-Rente beliebt und wird regelmäßig dafür verwendet, sie schlecht zu reden. Aber auch die zu geringe Rentabilität von Riester-Produkten wird immer wieder von der Presse aufgegriffen. Aussagen wie „Rendite oft so schlecht wie beim Sparstrumpf“¹³ oder „Rente für Methusalem“¹⁴ haben das Vertrauen in die private geförderte Altersvorsorge stark beschädigt. Spätestens seitdem der damalige bayerische Ministerpräsident Horst Seehofer Anfang 2016 die Riester-Rente für gescheitert erklärt hat und eine Rückab-

¹² Vgl. (Nohn, 2010).

¹³ Vgl. (DIW, 2011).

¹⁴ Vgl. (Oberhuber, 2011).

wicklung forderte, herrscht eine starke Verunsicherung unter den Verbrauchern. Die ehemalige Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles versuchte den Schaden zu begrenzen, indem sie entgegnete: "Der Staat garantiert, dass alle Riester-Inhaber ihr Geld ausgezahlt bekommen. Auch für die staatlichen Zulagen gibt es Vertrauensschutz, die zahlt der Staat weiterhin."¹⁵ Die unklare oft nicht eindeutige Faktenlage bei der Riester-Rente aufgrund des für Rentenkonzepte geringen Zeitraums von gerade einmal 17 Jahren scheint einige Politiker, Teile der Presse und Verbraucherschützer nicht davon abzuhalten, Behauptungen aufzustellen, die in der Bevölkerung Ängste schüren und damit zur Verschlechterung der Situation beizutragen. Denn die schlechteste Vorsorge ist es letztendlich gar keine Vorsorge zu haben.

In der Vergangenheit war das öffentliche Interesse an Untersuchungen, die die Riester-Rente in positives Licht rückten, aber oftmals verschwindend gering. Weder die Politik, noch die Verbraucherschützer, noch die Medien hatten in den letzten Jahren großes Interesse, den Verbrauchern die Vorteile der geförderten Altersvorsorge zu verdeutlichen. So stellte das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) im Jahr 2013 einen Vergleich zwischen der Riester-Rente und der betrieblichen Altersversorgung an und untersuchte, welche Vorsorgeform wann für wen besser geeignet ist. Das Ergebnis: In 34 Musterfällen unterschiedlichster Familienkonstellationen lag die Riester-Rente in 23 Fällen vorne. Nur in 11 Fällen wäre die betriebliche Altersversorgung nach Steuern und Sozialabgaben die bessere Wahl gewesen.¹⁶

Auch die Deutsche Bundesbank hat sich mit der der Riester-Rente beschäftigt. Fundierte Berechnungen aus dem Jahr 2016 belegen, dass die Riester-Rente sehr wohl zu einer Verbesserung der Rentensituation führt, selbst wenn lediglich die eingezahlten Beiträge inklusive der Zulagen für eine Verrentung zur Verfügung stünden. Auch diese Studie hat die Öffentlichkeit kaum erreicht.¹⁷

2.2.2 Alternativvorschläge zur Riester-Rente

Trotz der unklaren Faktenlage zur Wirkung der Riester-Rente scheint es gerade en vogue zu sein, im Zuge der aktuellen Rentendiskussion immer wieder neue Ideen aufzuwerfen, die die Riester-Rente ersetzen bzw. ergänzen sollen. So schlägt das hessische Finanzministerium eine Deutschland-Rente nach schwedischem oder norwegischem Vorbild vor.¹⁸ Das ifo Institut bringt einen deutschen Bürgerfonds¹⁹ und die Verbraucherzentrale Bundesverband eine Extrarente²⁰ ins Spiel. Die Ratingagentur Scope empfiehlt einen staatlichen Pensionsfonds.²¹ All diese Vorschläge würden bedeuten, dass das aktuelle und zum Teil bereits komplizierte Rentensystem um eine weitere Produktgattung ergänzt wird, was den Beratungsaufwand zusätzlich steigern und das System noch komplexer machen würde. Ob weitere Produkte, die „Rentenproblematik“ lösen können, darf zumindest stark angezweifelt werden.

¹⁵ Vgl. (Die Welt, 2016).

¹⁶ Vgl. (Bockholt, 2013).

¹⁷ Vgl. (Deutsche Bundesbank, 2016), S. 69 ff.

¹⁸ Vgl. (Hessisches Ministerium für Finanzen; Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung; Hessisches Ministerium für Soziales und Integration, 2017).

¹⁹ Vgl. (Fuest, Hainz, Meier, & Werding, 2019).

²⁰ Vgl. (Verbraucherzentrale Bundesverband e.V., 2019).

²¹ Vgl. (Scope Ratings, 2019).

Weiterhin gibt es von Seiten der Politik Vorschläge, die staatliche Förderung in die gesetzliche Rentenversicherung zu überführen.²² Würde man die staatliche Förderung (Zulagen und Steuerersparnis) in Höhe von 3,8 Milliarden Euro in die Rentenkasse einzahlen, würde bei einer gleichmäßigen Verteilung auf alle 21 Millionen Rentner²³ eine Mehrleistung von umgerechnet ca. 18 Euro pro Monat resultieren. Ein Jahr lang. Man könnte mit solchen Maßnahmen also von keiner merklichen Verbesserung für die Rentner ausgehen. Eine Rücknahme der Reformen ist zudem unrealistisch und würde das Vertrauen in die Rentenpolitik nachhaltig schädigen. 30 Millionen Altersvorsorgende (bAV, Basisrente, und Riester-Rente) haben ein Recht auf Vertrauensschutz.

2.2.3 Riester-Rente im Niedrigzinsumfeld

Bei der Einführung der Riester-Rente lag die laufende Verzinsung deutscher Lebensversicherer noch deutlich jenseits der Fünf-Prozent-Marke (vgl. Abbildung 4). Eine Rendite, die den Aufbau eines angemessenen Kapitalstocks für die Verrentung ermöglichen und somit den erwarteten Rückgang der gesetzlichen Rente auffangen würde. Hierzu ermittelt das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) seit dem Jahr 2005 jährlich in dem Rentenversicherungs- bzw. Alterssicherungsbericht das Gesamtversorgungsniveau für „typische“ Rentnerinnen und Rentner²⁴. Um die entsprechenden Modellrechnungen durchzuführen, wird eine Vielzahl von Annahmen getroffen. Um die Auswirkungen aus einem geförderten Altersvorsorgevertrag (Riester-Rente) auf das Versorgungsniveau zu eruieren wird insbesondere unterstellt, dass die eingezahlten Beiträge über den gesamten Zeitraum mit vier Prozent²⁵ verzinst werden. Betrachtet man die laufende Verzinsung der deutschen Lebensversicherer war diese Annahme bis vor wenigen Jahren durchaus realistisch. Doch die inzwischen lang andauernde Niedrigzinsphase – ein Ende ist nicht in Sicht – hat dazu geführt, dass die Verzinsung von (klassischen) Riester-Verträgen²⁶ deutlich unter die Vier-Prozent-Marke gefallen ist. Seit dem Jahr 2016 wurde deswegen auch die Annahme einer konstanten Verzinsung von vier Prozent für Riester-Produkte bei der Ermittlung des Gesamtversorgungsniveaus verworfen und entsprechend der Zinsentwicklung immer wieder neu angepasst.²⁷ Davon betroffen sind jedoch auch Produkte über alle Schichten hinweg, die (hohe) Garantien beinhalten. Dies zeigt, dass die Riester-Rente in ihrer aktuellen Ausgestaltung kaum noch in der Lage ist, die Leistungen, die unter damals getroffenen Annahmen prognostiziert wurden, zu erreichen.

²² Vgl. (Antrag der Abgeordneten Matthias W. Birkwald et al. und der Fraktion DIE LINKE an den Deutschen Bundestag: Die Riester-Rente in die gesetzliche Rentenversicherung überführen, 2016).

²³ Vgl. (Deutsche Rentenversicherung, 2019), Stand Februar 2019.

²⁴ Vgl. (BMAS, 2006), S. 206.

²⁵ Vgl. (BMAS, 2006), S. 222.

²⁶ Aber auch fondsgebundene Riester-Verträge, die in jüngerer Vergangenheit abgeschlossen wurden, haben aufgrund der verpflichtenden Bruttobeitragsgarantie kaum das Potenzial, Renditen von vier oder mehr Prozent zu erzielen. Vgl. (IVFP, 2018a).

²⁷ Verzinsung der Riester-Rente bis 2014: 4,0 %, 2015: 3,5 %, 2016: 3,0 %, 2017: 2,5 %, 2018: 2,5 %, 2019: 2,5 % danach schrittweiser Anstieg auf 4,0 % bis 2022, vgl. (BMAS, 2019b), S. 39.

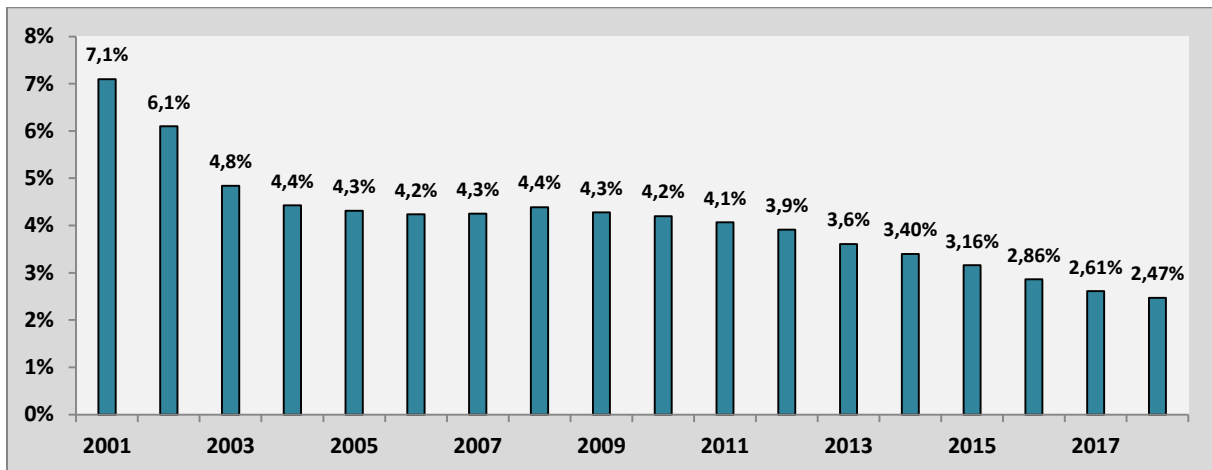


Abbildung 4: Laufende Verzinsung der Lebensversicherer in Deutschland seit Einführung der Riester-Rente im Jahr 2001
Quelle: (statista, 2019)

2.2.4 Komplexität der Riester-Rente

Ein weiterer Kritikpunkt ist die Komplexität der Riester-Rente. Wer ist förderberechtigt? Wie erhalte ich die Zulage? Wie erfolgt die Besteuerung? Was passiert beim Tod des Versicherten? Sind Kapitalentnahmen möglich? Wie funktioniert die Wohnbauförderung? Wie hoch sind die Kosten für die unterschiedlichen Produkte? Dies sind nur wenige Fragen, die entstehen, wenn man sich mit der geförderten Altersvorsorge beschäftigt. Der Gesetzgeber hat inzwischen einige Versuche unternommen, die Komplexität der Riester-Rente zu entschärfen. So wurde z. B. im Jahr 2005 der Dauerzulagenantrag eingeführt. Um die Transparenz innerhalb der unterschiedlichen Produkte zu erhöhen, wurde zur Stärkung des Verbraucherschutzes bei steuerlich geförderten privaten Altersvorsorgeprodukten die Produktinformationsstelle Altersvorsorge gGmbH (PIA)²⁸ gegründet. Die Hauptaufgabe dieser Stelle bestand darin, einen Standard für die Ermittlung der Effektivkosten zu entwickeln. Weiterhin ordnet die PIA geförderte Produkte in Chancen-Risiko-Klassen (CRK) ein.

Die hohe Komplexität ist aber nicht nur eine hohe Einstiegshürde für Neukunden. Sie belastet auch Bestandsverträge massiv und reduziert so auch maßgeblich deren Rentabilität. Im Beitragsjahr 2017 gab es über 800.000 Zulagenrückforderungen durch die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA). Um sich die Förderung als Kunde wieder „zurückzuholen“ – falls überhaupt möglich – muss in einem aufwendigen Festsetzungsverfahren der konkrete Fall von der ZfA geprüft werden. Weiterhin stellt bereits die Prüfung, ob ein Kunde unmittelbar oder mittelbar förderberechtigt ist, für Endkunden, aber auch für Berater, eine echte Herausforderung dar. Dementsprechend ist dies auch der häufigste Fall, der zu einer Rückforderung von Zulagen führt. Weiterhin gibt es regelmäßig Probleme bei der Berechnung des Mindesteigenbeitrags, der sich – je nach Gehaltsentwicklung – von Jahr zu Jahr ändern kann. Die notwendige Überprüfung erhöht den Aufwand beim Kunden und Berater unnötig. Entsprechend hoch sind die Quoten der Verträge (knapp ein Drittel), die die staatliche Förderung aufgrund des Mindesteigenbeitrags nicht voll oder gar nicht ausschöpfen.²⁹

²⁸ Die Produktinformationsstelle Altersvorsorge gGmbH (PIA) ist die Stelle, die im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen die Chancen-Risiko-Klassifizierung der geförderten Altersvorsorgeprodukte übernimmt und zu dem die Berechnungsmethodik für die in dem PIB aufgeführten Effektivkosten vorgibt.

²⁹ Siehe hierzu auch Abbildung A 4 im Anhang.

Gerade vor dem Hintergrund unterschiedlicher Erwerbsbiografien mit häufigen Wechseln zwischen Selbstständigkeit, Angestelltenverhältnis oder aber auch Arbeitslosigkeit sollte eine breit angelegte, staatliche Förderung so ausgestaltet sein, dass deren Erfolg und Rentabilität nicht von der richtigen Beantragung abhängt.

Die Gründe dafür, warum die Riester-Rente in den letzten Jahren nur noch wenig Zuspruch findet, sind vielfältiger Natur. Negativ-Schlagzeilen und Aussagen ohne belastbare Datenbasis von Teilen der Presse, vieler Verbraucherschützer und auch von einigen Politikern sind nicht hilfreich, um die private Altersvorsorge in Deutschland zu stärken. Fundierte Ergebnisse aus Untersuchungen, die zugunsten der Riester-Rente ausfallen, fanden hingegen kaum Gehör.

Zudem tauchen immer wieder neue Vorschläge auf, die die Riester-Rente ersetzen bzw. ergänzen sollen, was das Vertrauen in dieses Produkt weiter senken dürfte. Aber auch das inzwischen lang anhaltende Niedrigzinsumfeld trägt dazu bei, dass die kapitalgedeckte Altersvorsorge weniger lukrativ erscheint. Unumstritten ist die Riester-Rente ein komplexes und anspruchsvolles Produkt, das auch durch sehr gut geschultes Personal kaum verständlich beraten und betreut werden kann. Dementsprechend muss die Fördersystematik deutlich vereinfacht werden, damit die staatliche Förderung unwiderruflich an den Riester-Sparer fließen kann. Nur wenn die staatliche Förderung einfach für jeden nachvollziehbar und auch über lange Sparzeiträume zuverlässig in den Verträgen der Riester-Sparer landet, kann Vertrauen wiederhergestellt und somit auch eine größere Verbreitung erreicht werden.

2.3 Rentabilität der Riester-Rente – (empirische) Ergebnisse

Seit der Einführung der Riester-Rente wurde die Rentabilität von Riester-Produkten immer wieder untersucht und zum Teil sehr kontrovers diskutiert. So kamen die Autoren der Untersuchung „Zehn Jahre Riester-Rente: Kein Grund zum Feiern“ zu dem Ergebnis, dass „riestern“ oft nicht besser ist als das Geld in den Sparstrumpf zu stecken.³⁰ Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) rechnete nach und resümierte: „Zehn Jahre Riester-Rente: Und sie lohnt sich doch!“³¹

Eines ist all diesen Analysen gemein: Es handelt sich um Modellrechnungen, die auf dutzenden unterschiedlichen Annahmen basieren. So werden in einer Untersuchung lediglich die garantierten Ablaufleistungen bzw. Renten verwendet. Andere Untersuchungen beziehen mögliche Überschüsse der Versicherer mit ein. Auch bei der Ermittlung der Rendite gibt es unterschiedliche Ansätze: Interessiert die Rendite auf das gesamte eingesetzte Kapital (Eigenbeitrag und Zulagen) oder die Rentabilität aus Kundensicht? Die Rentenphase wird höchst unterschiedlich berücksichtigt. Das größte Manko ist jedoch, dass bei den Modellrechnungen Annahmen bezüglich der Wertentwicklung der Kapitalanlage in der Ansparphase und bezüglich der Umrechnungsfaktoren in eine lebenslange Rente beim Rentenübergang getroffen werden müssen. Dies führt dazu, dass eine realistische Bewertung der Rentabilität von Riester-Produkten stets nur schwerlich möglich ist.

Um jedoch eine realistische Sicht auf die Sinnhaftigkeit der Riester-Rente zu bekommen, ist eine empirisch fundierte Überprüfung notwendig. Bereits seit dem Jahr 2014 – mehr als zwölf Jahre nach Einführung der Riester-Rente – führt das IVFP regelmäßig Analysen durch, die die Rentabilität der

³⁰ Vgl. (Hagen & Kleinlein, 2011).

³¹ Vgl. (Baumann, 2011).

Riester-Rente auf Basis realer Riester-Verträge, die sich bereits in der Auszahlphase befinden, untersuchen.

2.3.1 Riester-Rendite-Index

Um eine Rentabilitätsanalyse aus Kundensicht durchführen zu können, gilt es „zwingend die Rendite zu betrachten, die sich aus den eigenen Beiträgen des Kunden und seinen Leistungen ergibt. Dabei sind Rendite erhöhende Effekte durch staatliche Zulagen oder Steuerersparnis zu berücksichtigen, da der Kunde ja von dieser Renditeerhöhung profitiert.“³² Dieser Ansicht ist das IVFP gefolgt und berechnet Cash-Flows aus den Beiträgen, der Steuerersparnis in der Ansparphase und den Rentenzahlungen nach Berücksichtigung der Steuer. Als Datenbasis dienen Bestandsdaten aus Verträgen, die sich in der Auszahlphase befinden. Hierfür wurden dem IVFP anonymisiert Eckdaten aus tatsächlichen Riester-Verträgen von unterschiedlichen Riester-Anbietern zur Verfügung gestellt. In der ersten Untersuchung im Jahr 2014 lagen hierfür mehr als 1.200 Riester-Verträge vor. Bei der letzten Auswertung (2018) konnten hingegen bereits mehr als 23.500 Riester-Verträge für die Analyse herangezogen werden.

Auf Grundlage dieser Daten ermittelt und veröffentlicht das IVFP jährlich eine Rendite-Kennziffer, den sogenannten Riester-Rendite-Index.³³ Dieser stellt für einen definierten Musterfall die durchschnittliche Nettorendite – nach Kosten, Förderung und Besteuerung – dar. Für die Renditeberechnung werden reale Zahlungsströme untersucht (Einzahlungen während der Ansparphase und bereits realisierte Auszahlungen in der Rentenphase fortgeschrieben bis zum statistischen Lebensende). Bisher war dies nur durch eine Vielzahl von Annahmen, die für die Berechnungen getroffen werden mussten, möglich. Durch die realen Vertragsdaten können solche Annahmen auf ein Minimum beschränkt werden. Hierzu zählt neben der Sterbetafel für die Ermittlung der durchschnittlichen Lebenserwartung lediglich eine Annahme für den Steuersatz (in der Anspar- und Rentenphase) zur Ermittlung der steuerrechtlichen Auswirkungen. Für den Riester-Rendite-Index wird die Lebenserwartung auf Basis der Sterbetafel DAV 2004R 2. Ordnung verwendet. Diese stellt die beste Schätzung der für die Zukunft zu erwartenden Sterblichkeitsreduktion eines Versichertenkollektivs dar und beinhaltet keine Sicherheitszuschläge. Als Steuersatz in der Ansparphase wird der Grenzsteuersatz eines Durchschnittsverdieners³⁴ im entsprechenden Jahr (2018: 34 Prozent) unterstellt. Für die Rentenphase werden 70 Prozent hiervon (2018: 24 Prozent) angenommen.

Die Anzahl der Verträge, die im vergangenen Jahr durch das IVFP untersucht wurden, beläuft sich inzwischen auf über 23.500 von fünf Unternehmen, die Riester-Versicherungen oder Riester-Fondssparpläne anbieten. Diese erreichten eine durchschnittliche Nettorendite, also nach Kosten, Förderung und Besteuerung, in Höhe von 3,4 Prozent. Vergleiche hierzu auch Abbildung 5. Darin abgetragen sind neben dem Riester-Rendite-Index Renditen ausgewählter alternativer Kapitalanlagen wie bspw. die Rendite eines Sparbuchs oder die Renditen von Bundesanleihen mit unterschiedlichen Laufzeiten.

Da wie bereits erwähnt Annahmen über die statistische Lebenserwartung des Individuums und dessen Einkommensteuersatz getroffen werden müssen, werden die Berechnungen für vier unterschied-

³² Vgl. (Ruß, 2012).

³³ www.riester-rendite.de.

³⁴ Vorläufiges Durchschnittsentgelt 2018: 37.873 EUR, vgl. Sozialversicherungs-Rechengrößenverordnung 2018.

liche Steuersätze³⁵ in der Ansparphase vorgenommen. In der Rentenphase wird grundsätzlich ein Steuersatz unterstellt, der 70 Prozent von dem in der Ansparphase entspricht. Außerdem erfolgen die Berechnungen für zwei unterschiedliche Sterbetafeln³⁶. Die Ergebnisse hierzu finden sich im Anhang in Abbildung A 6.

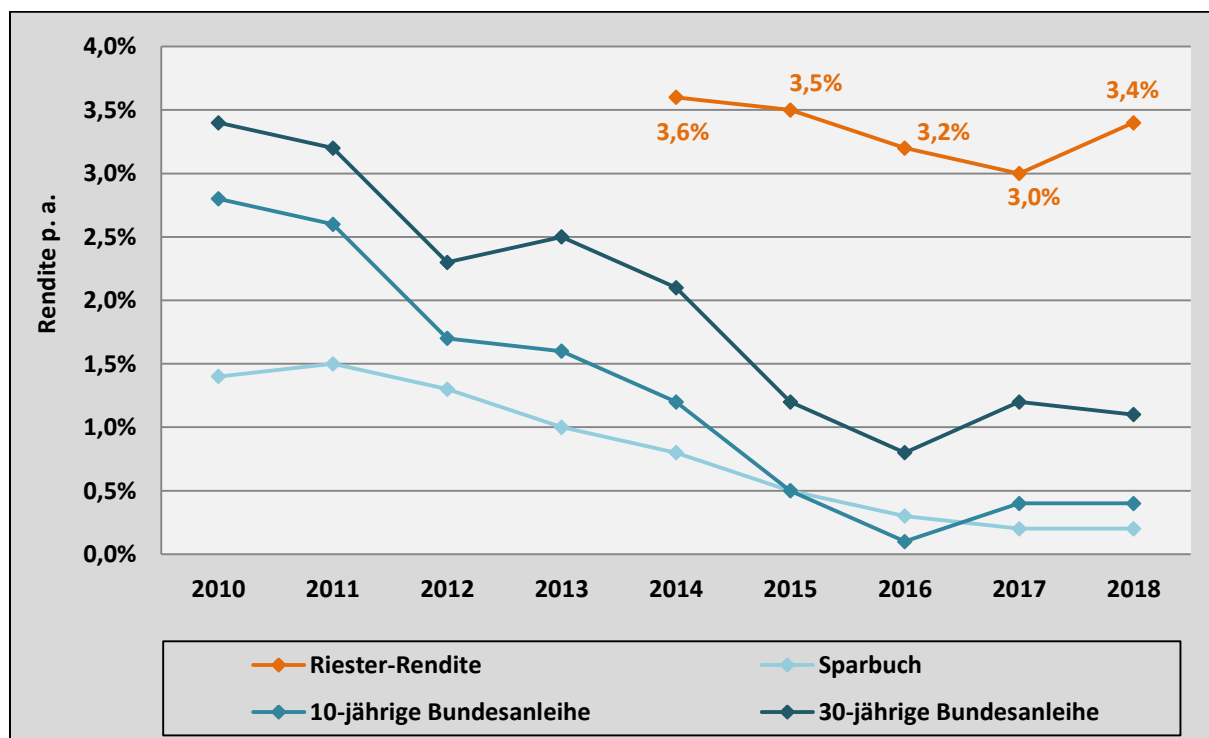


Abbildung 5: Riester-Rendite-Index und Renditen ausgewählter Kapitalanlagen
Quelle: (IVFP, 2018c)

2.3.2 Break-Even-Alter

Neben einer Renditekennziffer führt das IVFP sogenannte Break-Even-Berechnungen durch. Dabei wird ermittelt, wann die Nettoleistungen (Rente nach Steuer) die Nettoaufwände bzw. -einzahlungen (Eigenbeitrag nach Steuerersparnis) übersteigen. Unter der Annahme des obig beschriebenen Musterfalls³⁷ übersteigen nach etwa durchschnittlich 14 Jahren in der Rentenphase die gezahlten Renten die geleisteten Beiträge. Dies entspricht im untersuchten Riester-Kollektiv einem Durchschnittsalter von ca. 78 Jahren. Die durchschnittliche Lebenserwartung im Kollektiv beträgt 86 bei Verwendung der Generationensterbetafel des Statistischen Bundesamtes (Trendvariante V2) bzw. 89 Jahre bei Verwendung der Sterbetafel DAV 2004 R (2. Ordnung).³⁸

2.3.3 Rentenleistungen aus Riester-Verträgen

Weiterhin hat das IVFP im Jahr 2018 erstmals durch eine Analyse von Bestandsdaten aus den Verträgen, die sich inzwischen in der Auszahlphase befinden, untersucht, inwieweit sich Riester-Verträge bisher im Rahmen der vom Gesetzgeber angestrebten Ziele gelohnt haben. Das Ziel dieser Analyse

³⁵ 0 %, 20 %, Steuersatz Durchschnittsverdiener im entsprechenden Jahr, 45 %.

³⁶ Generationensterbetafel des Statistischen Bundesamtes, Trendvariante V2.

³⁷ Steuersatz 34 %, in der Rentenphase 70 % davon. Die Ausscheideordnung spielt hier keine Rolle.

³⁸ Vgl. (IVFP, 2018b).

war es, die Riester-Rentenhöhe eines Standardrentners³⁹ zu ermitteln. Hierzu hat das IVFP ein Verfahren entwickelt, welches erlaubt, aus den vorliegenden Daten⁴⁰ die Rentenhöhen eines Benchmarkrentners approximativ zu bestimmen. Dabei wird für jeden Riester-Vertrag eine skalierte Rente berechnet, die angibt, wie hoch die Rentenleistung eines Standardrentners gewesen wäre, wenn er exakt die gemäß Musterfall⁴¹ definierten Beiträge gezahlt und entsprechende Zulagen erhalten hätte. Diese wird im folgendem als skalierte Rente bezeichnet und ist in Tabelle 2 dargestellt. Außerdem sind die erwarteten Riester-Renten für einen Standardrentner analog dem Rentenversicherungsbericht 2018 (RVB 2018) ersichtlich.

Ansparphase	Anzahl Verträge	Ø tatsächliche Rente	Ø skalierte Rente	Riester-Rente gemäß RVB 2018
2002-2017	773	95 EUR	88 EUR	84 EUR
2002-2016	785	83 EUR	79 EUR	77 EUR
2002-2015	650	82 EUR	72 EUR	68 EUR
2002-2014	540	75 EUR	65 EUR	60 EUR

Tabelle 2: Ausgewählte Ergebnisse aus der Untersuchung des IVFP zu „Rentenleistungen aus Riester-Verträgen“
Quelle: (IVFP, 2018c) & (BMAS, 2019b)

Seit Einführung der Riester-Rente wurde die Rentabilität selbiger regelmäßig untersucht und die Ergebnisse kontrovers diskutiert. Die Mehrzahl der Analysen kam zu dem Fazit, dass sich „riestern“ (oftmals) nicht lohne. Jedoch beruhen diese Untersuchungen auf sogenannten Modellfällen, die eine Vielzahl unterschiedlichster Annahmen erlauben. Eine fundierte empirische Überprüfung der Rentabilität von Riester-Verträgen erfolgte erstmals durch das IVFP im Jahr 2014. Seit diesem Zeitpunkt werden in regelmäßigen Abständen reale Riester-Verträge, die sich bereits in der Auszahlphase befinden, hinsichtlich ihrer Rentabilität analysiert.

Sowohl der Riester-Rendite-Index als auch die Break-Even-Berechnungen zeigen auf, dass sich der Abschluss eines Riester-Produkts für einen Großteil der Verbraucher gelohnt hat. Auch Vergleichsberechnungen – skalierte Rente versus erwartete Rente gemäß Rentenversicherungsbericht – scheinen darauf hinzudeuten, dass die Erwartungen des Gesetzgebers erfüllt wurden und die Riester-Rente den Rückgang des Versorgungsniveaus zumindest teilweise auffangen konnte. Vorausgesetzt war eine regelmäßige Besparung der geförderten zusätzlichen Altersvorsorge.

³⁹ Vgl. (BMAS, 2016), S. 168.

⁴⁰ Anonymisierte Paneldaten zu mehr als 14.000 Riester-Verträgen von drei Riester-Anbietern, die sich bereits in der Auszahlphase befinden.

⁴¹ Wesentliche Annahmen: Ab dem Jahr 2002 gehen auf dem Altersvorsorgevertrag Beiträge in Höhe des jeweiligen Mindesteigenbeitrags und der Zulage ein. Dies bedeutet, dass z. B. ab dem Beitragsjahr 2008 4 % der maßgeblichen Einnahmen (maximal 2.100 Euro) auf dem Vertrag eingehen (Eigenbeitrag + Zulage). Verzinsung der Riester-Rente bis 2014: 4,0 %, 2015: 3,5 %, 2016: 3,0 %, 2017: 2,5 %, 2018: 2,5 %, 2019: 2,5%, danach schrittweiser Anstieg auf 4,0 % bis 2022, danach konstant; Verwaltungskosten 10 %. Das gesparte Kapital wird im Jahr des Rentenzugangs entsprechend der Lebenserwartung gemäß den demografischen Annahmen des Rentenversicherungsberichts 2016 dergestalt verrentet, dass sich für die Riester-Rente im Auszahlungszeitraum die gleiche Dynamik (jährliche Anpassungen) wie bei der gesetzlichen Rente ergibt. Vgl. (BMAS, 2016) und (BMAS, 2019b).

3 Update der Ergebnisse der ersten Garantiestudie des IVFP

Die Vorgängerstudie „Die Renditechancen der (fondsgebundenen) Riester-Rente im aktuellen Marktumfeld“⁴² beschäftigte sich insbesondere damit, welchen Einfluss die Niedrigzinsphase auf die Renditeaussichten von Riester-Produkten hat. Da Riester-Produkte anders als Basisrentenprodukte bedingungsgemäß eine Beitragserhaltungszusage beinhalten müssen, hat das Zinsniveau einen entscheidenden Einfluss auf die Renditechancen und somit auf die Klassifizierung der Produkte. Das Ergebnis dieser Studie war, dass die damalige Ausgestaltung der Riester-Rente die Verbraucher bei der Auswahl geeigneter Produkte deutlich einschränkte. So gab es kein einziges geeignetes Produkt für die Chance-Risiko-Klasse (CRK) 5 und kaum Produkte in der Klasse 4. Der Grund hierfür lag in der verpflichtenden Bruttobeitragsgarantie bei der Riester-Rente, die eine (hohe) Beteiligung an chancenreichen Kapitalanlagen verhinderte. Das IVFP hat aufgezeigt, dass selbst bei langen Vertragslaufzeiten insbesondere zu Beginn der Ansparphase keine nennenswerten Sparbeiträge in die risikoreichere Anlage fließen. Außerdem wurden mit Hilfe der beiden am Markt etablierten Simulationsverfahren (PIA und Volatium) die Chancen und Risiken fondsgebundener Riester-Produkte analysiert. Dabei stellte sich heraus, dass ein Verzicht auf Garantien die Renditechancen erheblich erhöhte. Im Gegenzug hierzu stieg auch das Risiko, dass am Ende Laufzeit weniger als die eingezahlten Beiträge zur Verfügung stand, was sich jedoch durch geeignete Mechanismen wie einem Ablaufmanagement reduzieren lässt. Demnach kam das Institut zu dem Schluss, dass im damaligen Marktumfeld eine Flexibilisierung der Garantien notwendig ist, um ein sinnvolles Produktspektrum zu erreichen, das den Bedürfnissen aller Kunden gerecht werden kann.

Dieses Kapitel geht nun der Frage nach, ob sich die Rahmenbedingungen seit der letzten Analyse derart verändert haben, so dass sich die Riester-Rente wieder für alle Kundengruppen mit den entsprechenden Risikoneigungen eignet. Hierfür wird in einem ersten Schritt die Verteilung der Chancen-Risiko-Klasse (CRK) überprüft. Der zweite Schritt analysiert, ob und wenn ja, inwiefern sich die Kostenstruktur von Riester-Produkten verändert hat. In einem dritten Schritt wird das aktuelle Marktumfeld hinsichtlich des Zinsniveaus untersucht und die Ergebnisse der Vorgängerstudie vor diesem Hintergrund neu bewertet.

3.1 Aktuelle Chancen und Risiken von Riester-Produkten gemäß PIB

Um einen ersten Überblick darüber zu bekommen, welche Chancen Riester-Produkte besitzen, hat das IVFP in der Vorgängerstudie die Chancen-Risiko-Klassen im Produktinformationsblatt (PIB) analysiert. Denn für eine bessere Vergleichbarkeit der unterschiedlichen geförderten privaten Altersvorsorgeprodukte enthalten die PIBs verpflichtend unter anderem eine Einschätzung der Chancen und Risiken des Produktes. Hierfür wurden fünf CRK definiert. Die CRK 1 steht dabei für „geringe Chancen/geringes Risiko“ und die CRK 5 für „hohe Chancen/hohes Risiko“.⁴³ Die Zuordnung zu der entsprechenden CRK übernimmt die PIA anhand eines festgelegten Simulationsverfahrens. Dabei werden die Tarifikalkulation, die Kostenstruktur und der Mechanismus zur Garantieabsicherung der einzelnen Riester-Produkte möglichst exakt berücksichtigt. Die Einordnung erfolgt dabei nicht nur anhand quantitativer (z. B. Ablaufleistung), sondern auch qualitativer Kriterien (z. B. Bruttobeitragsgarantie). Das Ergebnis damals: Das Riester-Angebot war im Vergleich zur ebenfalls staatlich geförderten Basis-

⁴² Vgl. (IVFP, 2018a).

⁴³ Vgl. (Produktinformationsstelle Altersvorsorge, 2016).

rente stark eingeschränkt. Kunden, die insbesondere renditeorientiert vorsorgen wollten, fanden keine passenden Riester-Produkte.

Eine aktuelle Auswertung der gegenwärtig am Markt befindlichen Riester-Produkte zeigt, dass der überwiegende Teil der Riester-Tarife der CRK 2 zugeordnet. Im Vergleich zur letztjährigen Analyse gibt es aktuell sechs Riester-Produkte (von 5 Anbietern) in der CRK 4. Dass die Anzahl der Produkte in CRK 4 angestiegen ist, liegt hierbei nicht etwa daran, dass neue Produkte im Markt aufgetaucht sind. Vielmehr liegt es daran, dass es Veränderungen am Simulationsmodell gab, mit welchem die Produkte in CRKs eingeordnet werden.⁴⁴ Vergleiche hierzu Abbildung 6.

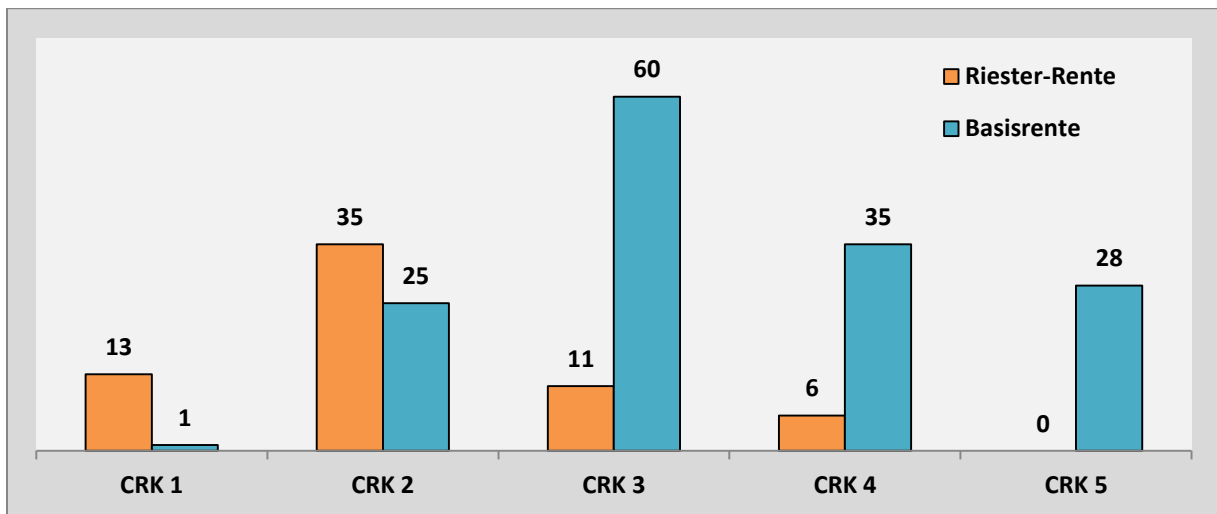


Abbildung 6: Klassifizierung von Riester- und Basisrenten-Produkten in CRK – Laufzeit 30 Jahre
Quelle: Eigene Berechnungen

Vergleicht man die Verteilung der Riester-Produktlandschaft mit der Verteilung der ebenfalls staatlich geförderten Basisrente, wird ersichtlich, dass dem Kunden bei der Basisrente ein weitaus größeres Produktspektrum hinsichtlich der CRK zur Verfügung steht. Insbesondere gibt es für die CRK 2 bis CRK 5 eine sehr gute Auswahl an verschiedenen Anbietern bzw. Tarifen.⁴⁵ Das bedeutet, dass dem Kunden entsprechend seiner Risikoneigung ausreichend Produkte bzw. Anbieter zur Verfügung stehen. Zudem hat sich gezeigt, dass sich durch die schwierigeren Rahmenbedingungen einige Riester-Anbieter aus dem Markt zurückzogen und bis heute keine Riester-Produkte mehr anbieten. Dementsprechend ist das Angebot an Riester-Produkten im Vergleich zu Basisrenten weiterhin auf einem niedrigen Niveau, obwohl die Zielgruppe deutlich größer ist.

Die Kernaussage aus der Vorgängerstudie lässt sich dementsprechend aufrechterhalten: Die Analyse der angebotenen Riester-Produkte hinsichtlich ihrer CRK zeigt deutlich, dass durch den gesetzlich vorgeschriebenen Beitragserhalt der Kunde, der auf eine chancenreiche Kapitalanlage setzen möchte, erheblich eingeschränkt ist bzw. für ihn schlichtweg kein Produkt vorhanden ist.

⁴⁴ Die erhöhte Anzahl „risikoreicherer Produkte“ ist nach Meinung des IVFP auf eine veränderte Parametrisierung des Basis-simulationsmodells der PIA zurückzuführen. Eine Anfrage diesbezüglich bei der PIA blieb unbeantwortet. Da es sich jedoch um die identischen Produkte wie bei der Analyse aus dem Jahr 2017 handelt, liegt die Annahme einer Veränderung beim PIA-Basismodell nahe.

⁴⁵ Die sehr geringe Anzahl von Basisrenten-Produkten mit einer Klassifizierung nach CRK 1 beruht darauf, dass nur in sehr wenigen Fällen die qualitativen Kriterien erfüllt sind. Insbesondere beinhalten klassische Tarife in der Regel keine Bruttobeitragsgarantie, sondern eine Mindestverzinsung. Dies führt dazu, dass z. B. klassische Basisrenten nicht in die CRK 1 oder 2 eingestuft werden, sondern in die CRK 3. Entsprechende Riester-Produkte landen hingegen in der CRK 1 oder 2.

3.2 Kostenvergleich von Riester-Produkten: 2017 vs. 2019

Da im Gegensatz zur letztjährigen Untersuchung die Ermittlung der Effektivkosten seit dem Jahr 2017 einheitlich zu erfolgen hat, können nun die Effektivkosten aus den entsprechenden Muster-PIBs direkt gegenübergestellt und mit derjenigen Kostenkennzahl aus dem Jahr 2017 verglichen werden. Es ist jedoch zu beachten, dass die Fondsauswahl einen (starken) Einfluss auf die Höhe der Effektivkosten hat, da sich die Fondsverwaltungskosten zum Teil erheblich unterscheiden können. So besitzen aktiv verwaltete Fonds in der Regel höhere Kosten als beispielsweise passiv gemanagte Fonds (z. B. Exchange Traded Funds (ETF)). Der Einfluss ist dabei umso stärker, je höher der Anteil des Fondsvermögens am Vertragsguthaben ist. Da im Muster-PIB der jeweils „teuerste“ Fonds aus dem Portfolio für die Ermittlung der Effektivkosten herangezogen werden muss (Maximalkostenansatz)⁴⁶, ist eine Vergleichbarkeit und insbesondere die Bildung einer Rangfolge anhand von Effektivkosten unterschiedlicher Anbieter auf Basis der Muster-PIBs nur eingeschränkt möglich. Außerdem gilt es bei einer Gegenüberstellung der Effektivkosten der Jahre 2017 und 2019 zu beachten, dass sich die Effektivkosten in den entsprechenden Muster-PIBs allein dadurch verändert haben können, indem Fonds in die Auswahl aufgenommen bzw. aus der Auswahl entfernt wurden.

Um feststellen zu können, ob sich die Kostenstruktur auf Seiten der Riester-Anbieter in den letzten zwei Jahren verändert hat, hat das IVFP zusätzlich die einzelnen Kostenarten der entsprechenden Tarife betrachtet. Differiert wird zwischen Abschluss- und Vertriebskosten und Verwaltungskosten, die ebenfalls im PIB ausgewiesen sind. Da die Kostenposition „Verwaltungskosten als Prozentsatz des gebildeten Kapitals“ im PIB sowohl Kosten auf Seiten des Versicherers als auch auf Seiten der Fondsgesellschaft enthält, lässt sich der Effekt der Fondsverwaltungsgebühren auf die Effektivkosten nicht quantifizieren.

Tabelle 3 zeigt neben der CRK-Einteilung und der damit verbundenen Wertentwicklung vor Abzug der Kosten für die Ermittlung der Effektivkosten auch diese selbst auf. Angenommen wurde eine Anspardauer von 30 Jahren. Für diesen Musterfall differiert die effektive Kostenbelastung zwischen den einzelnen Anbietern zum Teil erheblich und liegt im Intervall zwischen 0,78 und 3,18 Prozent. Im Durchschnitt betragen die Effektivkosten fondsgebundener Riester-Verträge 1,9 Prozent und weisen kaum eine Veränderung zum Jahr 2017 auf. Damals betrug dieser Wert 1,87 Prozent. Die Analyse der Abschluss- und Vertriebskosten zeigt, dass einen Großteil der Anbieter weiterhin den Maximalkostenansatz von 2,5 Prozent erhebt und somit auf dem Niveau des Höchstzillmersatzes liegt. Veränderungen zur Vorgängerstudie sind dabei kaum auszumachen.

Konnten bei der Vorgängerstudie noch Anhaltspunkte dafür gefunden werden, dass Anbieter von Riester-Produkten die Kosten zumindest teilweise gesenkt haben, zeigt die vorliegende Untersuchung auf, dass in fast allen Fällen keine weitere Kostenreduktion mehr erfolgt ist.

⁴⁶ D. h. es sind die maximalen Kosten anzusetzen. Dies spielt insbesondere bei den Kosten für die Kapitalanlage (z. B. Fondsverwaltungsgebühren) eine entscheidende Rolle. Auch wenn der Kunde beispielsweise zwischen verschiedenen kostengünstigeren und kostenintensiveren Fondsanlagen im Vertrag wählen kann, so ist für die Ermittlung der Effektivkosten im Muster-PIB nur derjenige Fonds heranzuziehen, der die höchsten Verwaltungskosten aufweist. Im Muster-PIB sind demnach die „potenziell maximal möglichen Kosten“ dargestellt. Vgl. (Produktinformationsstelle Altersvorsorge, 2017), S. 15.

		2017										2019											
Anbieter	Tarif	CRK	Wertentwicklung in %	Effektivkosten in %	Abschluss- und Vertriebskosten		Verwaltungskosten					Fixkosten p. a. in €	CRK	Wertentwicklung in %	Effektivkosten in %	Abschluss- und Vertriebskosten		Verwaltungskosten					Fixkosten p. a. in €
					Beitrags- summe in %	Zulagen in %	Beiträge in %	Zulagen in %	gebildetes Kapital in %	Max. aktuell	Beitrags- summe in %					Zulagen in %	Beiträge in %	Zulagen in %	gebildetes Kapital in %	Max. aktuell			
A 1	V1	2	3	2,28	max. 2,5	max. 6,7	max. 0,36 ⁴⁷	max. 0,24 ⁴⁸	5,76	k. A.	72 ⁴⁹	2	3	2,31	max. 2,5	max. 6,7	max. 0,36 ⁴⁷	max. 0,24 ⁴⁸	5,88	k. A.	72 ⁴⁹		
A 2	V2a	2	3	1,70	2,5	2,5	4,5	3	3,5	0,92	---	3	4	1,90	2,5	2,5	4,5	2	3,5	1,12	---		
	V2b	2	3	1,38	2,5	2,5	4,5	3	1,9	0,58	---	2	3	1,36	2,5	2,5	4,5	2	1,9	0,59	---		
A 3	V3	3	4	2,45	2,5	---	5	3	3,48	k. A.	36	4	5	2,39	2,5	---	5	3	3,48	k. A.	36		
A 4	V4a	2	3	2,14	max. 2,5	max. 2,5	max. 10,34	max. 10,34	1,76	k. A.	---	2	3	2,34	max. 2,5	max. 2,5	max. 10,34	max. 10,34	1,56	k. A.	---		
	V4b	2	3	2,26	max. 2,5	max. 2,5	max. 10,34	max. 10,34	3,43	k. A.	---	3	4	2,48	max. 2,5	max. 2,5	max. 10,34	max. 10,34	2,47	k. A.	---		
A 5	V5	2	3	1,69	2,29	2,29	5,5	5,5	4,9	k. A.	18	2	3	2,33	2,29	2,29	5,5	5,5	4,9	k. A.	18		
A 6	V6	3	4	2,16	2,5	---	4,1	---	2,88	k. A.	---	4	5	2,20	2,5	---	4,1	---	2,88	k. A.	---		
A 7	V7	2	3	1,42	max. 2,25	max. 2,25	max. 7,5	max. 7,5	3,6	2,76	---	2	3	1,33	max. 2,25	max. 2,25	max. 7,5	max. 7,5	3,6	2,28	---		
A 8	V8a	2	3	1,51	3,75	3,75	---	---	2,7	k. A.	10	2	3	1,53	3,75	3,75	---	---	2,7	k. A.	10		
	V8b	2	3	1,51	3	3	---	---	2,7	k. A.	10	2	3	1,42	3	3	---	---	2,7	k. A.	10		
A 9	V9a	2	3	1,26	max. 4,5	---	---	---	1,37	k. A.	18	3	4	1,28	max. 4,5	---	---	---	1,45	k. A.	18		
	V9b	2	3	1,37	max. 2,5	max. 2,3	---	---	1,77	k. A.	18	3	4	1,39	max. 2,5	max. 2,3	---	---	1,82	k. A.	18		
A 10	V10	2	3	1,65	---	---	---	---	2,5	k. A.	---	3	4	1,86	---	---	---	---	2,5	k. A.	---		
A 11	V11	2	3	2,70	2,5 ⁵⁰	---	7,88	7,88	3,2	k. A.	30	2	3	1,87	2,5 ⁵¹	2,5	6,38	6,38	3,5	2,18	30		

⁴⁷ Gemessen an der Beitragssumme, Kosten p. a.

⁴⁸ Gemessen an den bereits erhaltenen Zulagen.

⁴⁹ Fixkosten nur bei Einschluss des Ablaufmanagements.

⁵⁰ Zzgl. 0,48 % p. a. vom Kapital.

⁵¹ Zzgl. 0,36 % p. a. vom Kapital.

		2017										2019											
Anbieter	Tarif	CRK	Wertentwicklung in %	Effektivkosten in %	Abschluss- und Vertriebskosten			Verwaltungskosten				Fikkosten p. a. in €	CRK	Wertentwicklung in %	Effektivkosten in %	Abschluss- und Vertriebskosten			Verwaltungskosten				Fikkosten p. a. in €
					Beitrags- summe in %	Zulagen in %	Beiträge in %	Zulagen in %	gebildetes Kapital in %	Max.	aktuell					Beitrags- summe in %	Zulagen in %	Beiträge in %	Zulagen in %	gebildetes Kapital in %	Max.	aktuell	
A 12	V12	2	3	1,21	6	max. 4,5	0,24 ⁴⁷	0,24 ⁴⁸	2,76	k. A.	12	2	3	1,22	6	max. 4,5	0,24 ⁴⁷	0,24 ⁴⁸	2,76	k. A.	12		
A 13	V13	2	3	1,88	2,5	2,5	10	---	3,25	k. A.	---	2	3	2,13	2,5	2,5	10	2,55	3,25	k. A.	---		
A 14	V14	3	4	2,14	2,56	---	10	1	4	2,69	---	4	5	2,51	2,56	---	10	3	4	2,7	---		
A 15	V15	3	4	0,86	---	---	2	2	1,5	0,31	---	2	3	0,78	---	---	2	2	1,3	0,31	---		
A 16	V16	2	3	2,37	2,5 ⁵²	2,5	6,1	4,3	2,78	k. A.	18	2	3	2,36	2,5 ⁵²	2,5	6,1	4,3	3,5	k. A.	22,2		
A 17	V17	2	3	1,99	2,36	---	6,75	4,75	3,31	0,96	24	3	4	2,02	max. 2,5	---	6,75	4,75	3,31	0,98	24		
A 18	V18	2	3	1,77	5	5	4,5	4,5	3,45			2	3	1,76	2,5	2,5	7	7	3,45	k. A.	---		
A 19	V19	3	4	2,57	2,5	2,5	8	8	3,48	k. A.	12	3	4	2,31	2,5	2,5	7	7	2,88	k. A.	12		
A 20	V20a	4	5	1,48	max. 5	max. 5	---	---	1,99	1,46	13,5	4	5	1,48	max. 5	max. 5	---	---	1,99	1,45	13,5		
	V20b	4	5	1,42	max. 5	max. 5	---	---	1,99	1,46	13,5	4	5	1,42	max. 5	max. 5	---	---	1,99	1,45	13,5		
A 21	V21	3	4	1,89	3,04	1,88	7,1 ⁵³	7	5	0,68	---	2	3	1,66	3,04	1,88	7,1 ⁵³	7	5	0,55	---		
A 22	V22	3	4	1,79	2,5	2,5	5,4	5,4	2,7	k. A.	---	4	5	1,98	2,5	2,5	5,4	5,4	2,7	k. A.	---		
A 23	V23	3	4	3,10	2,5	2,5	7,7	2,5	7,7	5,22	---	3	4	3,18	2,5	2,5	7,7	2,5	7,7	5,41	---		
A 24	V24	2	3	2,27	2,5	2,5	6,5	6,5	10	1,51	23,04	2	3	2,18	2,5	---	6,5	6,5	10	1,54	23,04		
				Ø	1,87									Ø	1,90								

Tabelle 3: Überblick über die Kostenstruktur 2017 vs. 2019 fondsgebundener Riester-Produkte gemäß PIB – Laufzeit 30 Jahre

⁵² Zzgl. Fixkosten p. a. von 4,20 €.

⁵³ Für die ersten 8 Jahre, danach 8,4 %.

3.3 Zinsumfeld und Riester-Rente

Die Vorgängerstudie hat ausführlich aufgezeigt, dass neben der Kostenstruktur das Zinsniveau einen entscheidenden Einfluss auf die Ablaufleistung und damit auf die zukünftige Rentenzahlung hat. Das IVFP kam damals zu dem Ergebnis, dass die marktüblichen Mechanismen zur Erzeugung der Garantie bei fondsgebundenen Riester-Produkten in der Niedrigzinsphase nicht in der Lage sind, in den ersten Vertragsjahren große Teile des Guthabens in chancenreiche Fondsanlagen zu investieren. Vielmehr müssen die Sparbeiträge – insbesondere zu Vertragsbeginn – oftmals vollständig in ein sicheres Investment (Sicherungsvermögen oder „risikoloser“ Marktzins) angelegt werden. Dementsprechend stellte sich die Frage, ob fondsgebundene Riester-Produkte in der derzeitigen Ausgestaltung in der Lage sind, dem Kunden vernünftige Renditechancen zu bieten.

Um diese Frage beantworten zu können, wurden in der Vorgängerstudie die Chancen und Risiken fondsgebundener Riester-Produkte mit Hilfe der beiden am Markt etablierten Simulationsverfahren (PIA und Volatium) analysiert. Hierfür wurden jeweils 10.000 Kapitalmarktszenarien simuliert und daraus Chance- und Risikokennzahlen generischer Riester-Produkte abgeleitet. Verglichen wurden zwei Varianten: Einerseits Riester-Tarife, die zum Rentenbeginn eine Garantie der eingezahlten Beiträge beinhalten und andererseits exemplarische Produkte, die ohne zusätzliche Absicherung an den Entwicklungen der Kapitalmärkte partizipieren. Das Ergebnis war eindeutig: Fondsgebundene Riester-Produkte in der derzeitigen Ausgestaltung, also ausgestattet mit einer Bruttobeitragsgarantie, schränken die Renditechancen erheblich ein. Oftmals entspricht die zu erwartende Ablaufleistung lediglich den eingezahlten Beiträgen oder liegt nur geringfügig darüber.

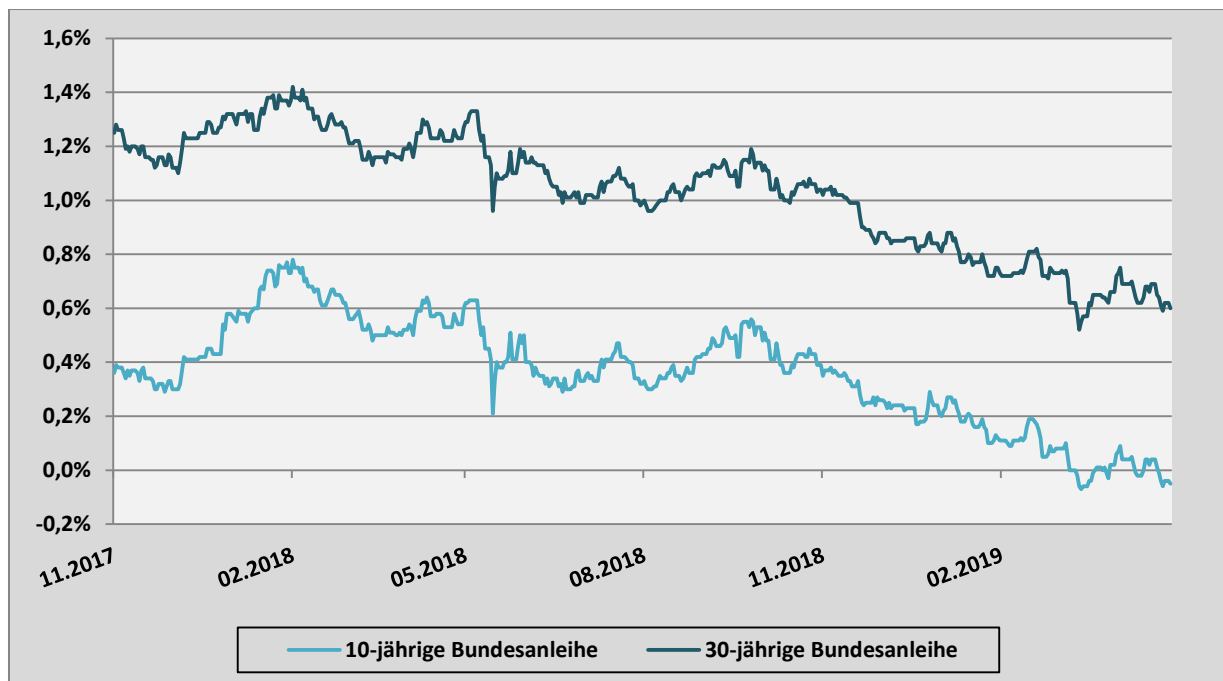


Abbildung 7: Entwicklung der Rendite 10- bzw. 30-jähriger Bundesanleihen November 2017 bis Mai 2019
Quelle: (Deutsche Bundesbank, 2019a) & (Deutsche Bundesbank, 2019b)

Entscheidend für die Rentabilität fondsgebundener Riester-Produkte ist eine möglichst hohe Investition der Sparbeiträge bzw. des Vertragsguthabens in die Wertsteigerungskomponenten (Fondsanla-

ge). Wie Abbildung 7⁵⁴ zeigt, hat sich das Zinsniveau seit der letzten Begutachtung nicht erhöht. Im Gegenteil, die Renditen von Bundesanleihen, ein Synonym für den „sicheren“ Marktzins, sind weiter gesunken. 10-jährige Bundesanleihen befinden sich aktuell (Mai 2019) sogar im negativen Bereich, 30-Jährige rentieren nur noch mit etwa 0,6 Prozent und haben sich damit seit der letzten Untersuchung mehr als halbiert. Der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung beträgt weiterhin 0,9 Prozent. Die Situation für fondsgebundene Riester-Produkte bleibt damit unverändert oder verschärft sich sogar. Der Druck auf den Höchstrechnungszins nimmt zu. Im Fall eines weiteren Absinkens würden die Anteile, die in die Wertsteigerungskomponenten fondsgebundener Versicherungen fließen, weiter zurückgehen. Ähnlich verhält es sich für Riester-Fondssparpläne. Sinkende Marktzinsen führen dazu, dass die Anlagen in die wertsteigernden Komponenten geringer und folglich auch die Renditeaussichten geschmälert werden.

Berechnungen aus der Vorgängerstudie zeigen, dass die marktüblichen Mechanismen zur Erzeugung der Garantie bei fondsgebundenen Riester-Produkten in der aktuellen Niedrigzinsphase dazu beitragen, dass es in den ersten Vertragsjahren rechnerisch nicht möglich ist, große Teile des Guthabens in chancenreiche Fondsanlagen zu investieren. Sowohl dynamische 3-Topf-Hybridmodelle (vgl. Abbildung 8) als auch iCPPI- Strategien (vgl. Abbildung A 8 im Anhang) sind unter aktuellen Marktbedingungen kaum in der Lage, in den ersten Vertragsjahren in renditeträchtige Anlageformen wie Aktien zu investieren und dem Kunden dementsprechend vernünftige Renditechancen zu bieten.⁵⁵

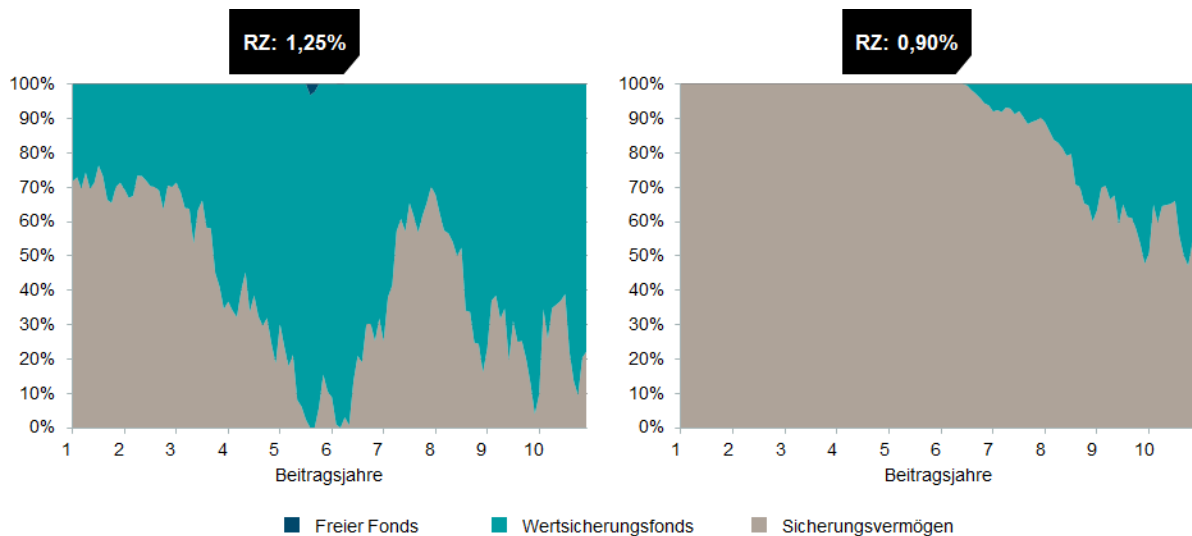


Abbildung 8: Guthabenverteilung der ersten 10 Jahre bei einem dynamischen 3-Topf-Hybrid für unterschiedliche Rechnungszinsen (RZ) – Laufzeit: 30 Jahre
Quelle: (IVFP, 2018a)

Abbildung 9 zeigt für eine 30-jährige Anspardauer und Verwendung des PIA-Standards (in Klammern: Volatium-Standards) nochmals die daraus resultierenden Ergebnisse der Vorgängerstudie. Diese Untersuchung zeigte auf, dass Produkte mit Garantie im derzeitigen Marktumfeld oftmals nur Ablaufleistungen hervorbringen, die lediglich geringfügig oberhalb der Garantiesumme liegen. Die mittlere Ablaufleistung liegt bei 37.400 (69.200) Euro. Garantiefreie Varianten hingegen erzielen im Mittel ein um bis zu 64 Prozent höheres Kapital [59.100 (93.100) Euro] für die Verrentung. Die historische Simu-

⁵⁴ Für die Entwicklung im Zeitraum 2001 bis 2019 sei auf Abbildung A 7 im Anhang verwiesen.

⁵⁵ Für die Berechnungsannahmen sei auf die Vorgängerstudie, S. 18 ff. verwiesen.

lation zeigt eine mittlere Ablaufleistung von 83.000 Euro. Demzufolge erhöht ein Verzicht auf Garantien innerhalb dieser Produkte die Renditechancen erheblich. Diesem deutlichen Mehrwert an Ablaufleistung steht jedoch das Risiko gegenüber, dass am Ende weniger Geld im Vertrag ist als man eingezahlt hat. Die mittlere Ablaufleistung der 20 Prozent schlechtesten Szenarien (Risikomaß) beträgt ca. 22.700 (31.200) Euro. Bei Garantieprodukten entspricht dieser Wert in etwa der Summe der eingezahlten Beiträge in Höhe von 36.000 (37.700) Euro. Diese Analysen wurden zusätzlich für verschiedene Laufzeiten durchgeführt. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse ergibt folgendes Bild: Die Ablaufleistungen garantiefreier Riester-Produkte sind im Vergleich zu den Garantievarianten bei einer Laufzeit von 30 Jahren im Mittel zwischen 21 und 64 Prozent höher. Bei einer Laufzeit von 20 Jahren beträgt dieses Intervall 32 bis 46 Prozent. Siehe hierzu auch die Tabellen A 9 bis A 12 im Anhang. Für eine detaillierte Darstellung und Interpretation dieser sei auf die Vorgängerstudie verwiesen.⁵⁶

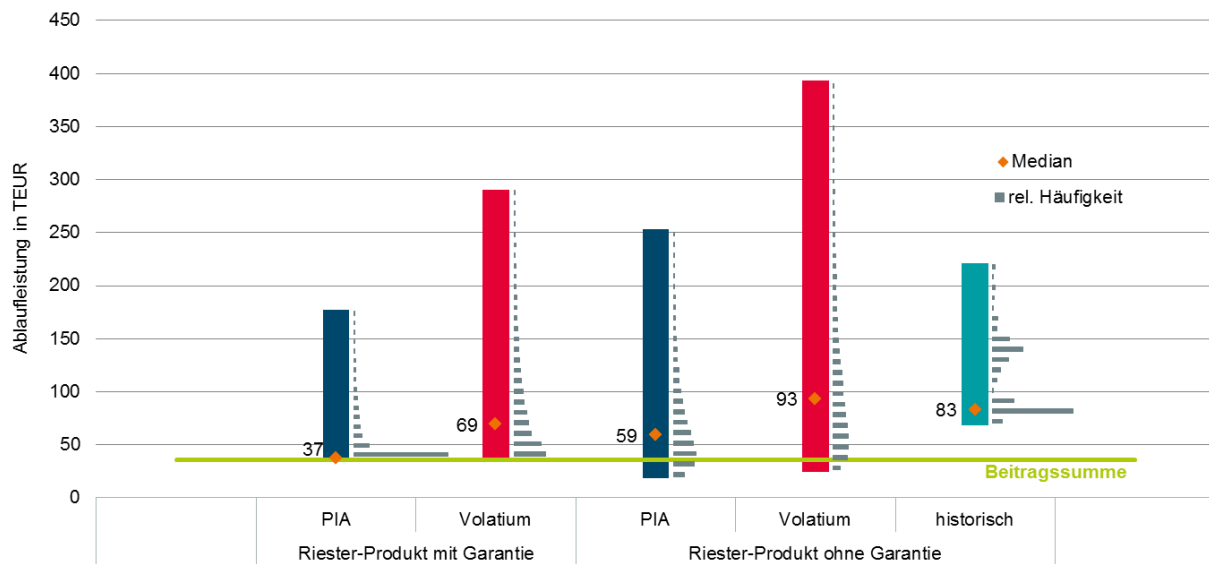


Abbildung 9: Spannweite (5 % und 95 % Quantil) und Verteilung der Ablaufleistungen generischer Riester-Produkte auf Basis von Simulationen und einer Rückbetrachtung (MSCI World) – Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € p. M.
Quelle: (IVFP, 2018a)

Das Zinsniveau ist im Vergleich zur Vorgängerstudie nochmals niedriger geworden. Auch in naher Zukunft werden die Zinsen nicht steigen. Die Europäische Zentralbank (EZB) will die Zinsen bis mindestens Ende dieses Jahres unverändert lassen.⁵⁷ Auch der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung beträgt weiterhin 0,9 Prozent. Dementsprechend haben sich die Rahmenbedingungen für Riester-Produkte – die bedingungs­mäßig die Bruttobeiträge zum Rentenbeginn garantieren – nicht verändert bzw. sogar verschlechtert. Eine hohe Aktienquote bei der Anlage der Sparbeiträge, insbesondere in den ersten Vertragsjahren, ist somit weiterhin kaum möglich.

⁵⁶ (IVFP, 2018a).

⁵⁷ Vgl. (EZB, 2019).

3.4 Fazit der Überprüfung

Die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass sich seit der letzten Untersuchung die Rahmenbedingungen für die (fondsgebundene) Riester-Rente kaum verändert haben. Im Vergleich zum Jahr 2017 sind die Kosten zudem nahezu unverändert geblieben. Das Zinsniveau ist noch niedriger, was die Erzeugung der Bruttobeitragsgarantie – wie bei der Riester-Rente gefordert – weiterhin verteuert, da weniger vom angesammelten Vermögen in die Wertsteigerungskomponenten investiert werden kann.

Da sich weder die Kostenstruktur noch das Zinsniveau – der Rechnungszins beträgt weiterhin 0,9 Prozent und der „sichere“ Marktzins hat sich sogar verschlechtert – entscheidend verändert haben, wird auf eine erneute stochastische Simulation generischer Riester-Produkte in dieser Studie verzichtet. Die Ergebnisse würden sich, wenn überhaupt, nur sehr geringfügig verändern und somit haben die daraus abgeleiteten Kernaussagen weiterhin Bestand. Für Details hierzu sei auf die Vorgängerstudie verwiesen.⁵⁸

So schränkt die derzeitige Ausgestaltung der Riester-Rente die Verbraucher bei der Auswahl geeigneter Produkte deutlich ein. Dies zeigt sich auch unverkennbar bei der Analyse der Chancen-Risikoklassen von geförderte Altersvorsorgeprodukten, die von der PIA einheitlich ermittelt werden. Im Gegensatz zur ebenfalls staatlich geförderten Basisrente ist das Produktspektrum (CRK 1 bis 5) bei der Riester-Rente merklich geringer und wird somit nicht den Bedürfnissen aller Kunden gerecht. Riester-Sparer, die aktuell eine (fondsgebundene) Versicherung abschließen, „sichern“ sich letztendlich den aktuellen Höchstrechnungszins für die gesamte Vertragslaufzeit. Dieser ist die entscheidende Einflussgröße für die Aufteilung des Vertragsguthabens. Somit ist die Erzielung einer vernünftigen Aktienquote von Beginn an (beinahe) ausgeschlossen.⁵⁹ Aber auch Kunden eines Riester-Fondssparplans werden kurz- bzw. mittelfristig nicht von einem Zinsanstieg und damit von höheren Aktienquoten profitieren können. Hohe Investitionen in die Wertsteigerungskomponente sind im Niedrigzinsumfeld folglich während der gesamten Vertragslaufzeit unwahrscheinlich.

Deshalb wiederholt das IVFP seine Empfehlung nachdrücklich und plädiert für eine Flexibilisierung der Garantien, um ein sinnvolles Produktspektrum zu erreichen, das den Bedürfnissen aller Kunden gerecht werden kann. Garantiefreie Riester-Produkte stellen eine sinnvolle und nach Meinung des IVFP auch notwendige Ergänzung zu den bisherigen geförderten Tarifen dar. Dem Kunden soll es möglich sein, auch Riester-geförderte Produkte gemäß seiner entsprechenden Risikoneigung – wie es bereits bei der Basisrente der Fall ist – abschließen zu können. Denn Produkte, die Renditen nahe null abwerfen, bedeuten unter Berücksichtigung der Inflation einen Realverlust.

⁵⁸ Vgl. (IVFP, 2018a).

⁵⁹ Um von möglichen höheren Höchstrechnungszinsen in Zukunft profitieren zu können, müsste in einen neuen Tarif / Anbieter gewechselt werden, was jedoch mit zusätzlichen Kosten verbunden ist.

4 Reformvorschläge

Wie bereits in Kapitel 2.2.2 beschrieben, kursieren gegenwärtig regelmäßig Vorschläge, die die Riester-Rente ergänzen bzw. ablösen sollen. Doch schon jetzt gibt es in Deutschland viele Möglichkeiten, für das Alter vorzusorgen. Neben der gesetzlichen Rentenversicherung gibt es bereits heute viele Varianten, betriebliche oder private Altersversorgung zu betreiben. Erst im vergangenen Jahr ist das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) in Kraft getreten. Darin wurden beispielsweise die Arbeitgeber verpflichtet, einen Beitragszuschuss in Höhe von 15 Prozent zu gewähren. Zudem wurde darin eine neue Zusageart, die sogenannte „reine Beitragszusage“, geregelt. Diese beinhaltet ein sogenanntes „Garantieverbot“, d. h. derartige Produkte dürfen keine garantierten Leistungen enthalten. Somit ist die Riester-Rente die einzige Vorsorgeart am Markt, die einen Erhalt der Bruttobeiträge noch zwingend vorsieht. Änderungen durch das BRSg betreffen auch die Riester-Rente. Riester-Kunden profitieren unter anderem von einer Erhöhung der Zulagen oder von der Schaffung eines Freibetrags bei der Anrechenbarkeit auf die Grundsicherung. Es wurden also neue Anreize insbesondere für Geringverdiener geschaffen. Auch die Riester-Förderung innerhalb der betrieblichen Altersversorgung wurde attraktiver gestaltet.⁶⁰ Ferner kann eine Betriebsrente gemäß BRSg die Riester-Förderung erhalten, muss dabei aber kein einziges Zertifizierungskriterium erfüllen. Es besteht demnach der rechtliche Rahmen, die Riester-Förderung innerhalb des Sozialpartnermodells (SPM) zu erhalten. Das SPM sieht jedoch als Zusageart die reine Beitragszusage (ohne Mindestleistung) vor. Dies bedeutet, dass derartige Produkte ein Garantieverbot beinhalten. Folglich entsteht eine Zweiteilung des Riester-Marktes in Produkte, die eine Garantie anbieten müssen und solche, denen sie untersagt ist.

Die Auswahl eines geeigneten Vorsorge-Produktes ist bereits heute nicht (immer) einfach. Nach der Frage welche der drei Schichten sich am besten für den Kunden eignet muss, noch geklärt werden, welche Produktgattung aus Kundensicht optimal ist. Ohne eine umfassende Beratung ist es (fast) unmöglich, dem Kunden ein auf seine Bedürfnisse optimal zugeschnittenes Produkt zu vermitteln. Stand heute ist das deutsche Alterssicherungssystem nicht nur für den Laien oftmals schwer verständlich und komplex. Die Einführung weiterer Versorgungswege würde die Übersichtlichkeit zusätzlich und nach Meinung des IVFP unnötigerweise erhöhen. Vielmehr sollte auf den bestehenden Systemen aufgesetzt und mögliche Mängel beseitigt werden. Beim Aufbau einer Altersvorsorge handelt es sich um einen langfristigen Prozess, der nicht aufgrund von Schlagworten und kurzfristigen Modeerscheinungen in Frage gestellt werden sollte. Betrachtet man die Riester-Rente, die bereits kurz nach ihrer Einführung scharf kritisiert worden ist und seit der inzwischen lang anhaltenden Niedrigzinsphase von vielen tot geschrieben wird, sollte beispielsweise aufgrund der hohen Kosten für die Garantien die gesetzliche Vorschrift einer Bruttobeitragsgarantie überdacht werden.

Deshalb präferiert das IVFP eine Reform der Riester-Rente. So kann die geförderte Altersvorsorge, wie bei ihrer Einführung gewünscht, ein Produkt für Jedermann werden, um ergänzende Vorsorge zu betreiben. Zusätzlich muss die Notwendigkeit einer kapitalgedeckten Altersvorsorge deutlich kommuniziert werden. Hierbei kann beispielsweise ein säulenübergreifendes Vorsorgekonto helfen. Wichtig jedoch ist, das Vertrauen der Bürger, die eine Riester-Rente in dem guten Glauben abgeschlossen haben, das Richtige zu tun, nicht zu beschädigen.

⁶⁰ Leistungen aus dem sog. „betrieblichen Riester“ unterliegen in der Auszahlungsphase nicht mehr der Beitragspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung.

4.1 (Ausgewählte) Reformvorschläge

4.1.1 BVI

Der BVI (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.) ist ein 1970 gegründeter Verband von Investmentgesellschaften. Bei der aktuellen Diskussion um ein generalisiertes Riester-Produkt merkt der Verband an, dass durch die gesetzlichen Regelungen (AltZertG und EStG) die derzeitigen Riester-Produkte bereits weitgehend standardisiert sind. Aufgrund der komplexen Zertifizierungskriterien wird dies in der Bevölkerung aber nicht wahrgenommen. Deshalb setzen die Kernmaßnahmen des BVI bei der Vereinfachung der Produktmerkmale, der Fördersystematik und der Administration an. Zusätzlich steht der BVI einer säulenübergreifenden elektronisch verfügbaren Renteninformation positiv gegenüber.⁶¹ Wesentliche Reformvorschläge des Positionspapiers sind:

• Ausweitung des Kreises der Förderberechtigten

- Unabhängig vom beruflichen Status: alle in Deutschland Steuer- und/oder Sozialversicherungspflichtigen werden gefördert
- Zulagenrückforderungen aufgrund von Statuswechseln entfallen
- Selbstständige erhalten eine insolvenz sichere Altersvorsorge

• Vereinfachung der Fördersystematik

- Lediglich Zulagenförderung, kein zusätzlicher Sonderausgabenabzug
- Aktuell sind Steuervorteile für den Konsum verfügbar und fließen nicht in die Altersvorsorge
- Eigenbeitrag von 1 Euro soll durch eine Zulage in Höhe von 50 Cent gefördert werden
- Maximal geförderter Eigenbeitrag: 2.100 Euro
- Anreize für Geringverdiener: Bis zu einem Brutto-Einkommen von 15.000 Euro (zzgl. 7.500 Euro je Kind) reicht ein Mindesteigenbeitrag von 60 Euro pro Jahr, um eine Grundzulage (175 Euro) zu erhalten. Für jeden zusätzlichen Euro erhalten sie entsprechend 0,50 Euro Förderung.
- Einheitliche Kinderzulage (300 Euro) ebenfalls ab 60 Euro Beitrag in voller Höhe
- Staatliche Förderung fließt vollständig in den Vertrag

• Verzicht auf Zulagenantrag / Vereinfachung der Verwaltung

- Zulage soll allein auf Basis von Einkommen, Einzahlung und Kinderzahl automatisiert ermittelt werden
- Keine Beantragung mehr notwendig
- Durch die prozentuale Förderung sind Kürzungen bzw. Rückforderungen nicht mehr notwendig

• Flexibilisierung der Beitragsgarantie

- Analog Basis-Rente
- Kunde kann die richtige Balance zwischen Garantie und Renditechance wählen

⁶¹ Vgl. (BVI, 2019).

4.1.2 GDV

Der GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) ist eine 1948 gegründete Dachorganisation der privaten Versicherungsunternehmen in Deutschland. Bereits im Jahr 2015 beschäftigte sich der GDV mit der Zukunft der Altersvorsorge in Deutschland und hob die Notwendigkeit zur Stärkung des Drei-Säulen-Systems hervor. Dabei wurden folgende wesentliche Reformvorschläge unterbreitet:⁶²

- Muss mehr Bürgerinnen und Bürger erreichen

- Alle unbeschränkt steuerpflichtige Personen
- Rückforderungen entfallen
- Beitragsfreistellungen durch Verlust der Förderfähigkeit entfallen

- Vereinfachung des Zulagenverfahrens

- Meldung der Beiträge durch die Anbieter an die Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA)
- ZfA prüft die Zulagengewährung wodurch Rückforderungen vermieden werden

- Anpassung der Förderungen

- Grundzulage schrittweise auf 200 Euro
- Kinderzulage einheitlich auf 300 Euro
- Förderfähiger Höchstbeitrag auf 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrundlage (BBG) – Dynamisierung
- „Überzahlungen“ sollen steuerlich gefördert werden, dafür werden sämtliche Leistungen nachgelagert besteuert
- Mindesteigenbeitrag auf 120 € erhöhen, um den höheren Förderungen Rechnung zu tragen

- Absicherung von Hinterbliebenen

- sollte sich darauf beschränken, dass der Vertrag förderunschädlich auf den Ehegatten übertragen werden kann

- Abbau von Kosten

- Keine Abschlusskosten und Provisionen auf Zulagen
- Gebühren bei Vertrags- und Anbieterwechsel sollen begrenzt werden

4.1.3 Wirtschaftsrat Deutschland

Der Wirtschaftsrat der CDU e. V. vertritt die Interessen der unternehmerischen Wirtschaft gegenüber der Partei mit dem Ziel, die soziale Marktwirtschaft mitzugestalten. In einem am Anfang des Jahres veröffentlichten Papier zur Stärkung der dritten Säule der Alterssicherung, welches vorrangig von der

⁶² Vgl. (GDV, 2015).

Weiterentwicklung des bestehenden Systems handelt, kommen die Autoren zu dem Schluss, dass sich die Riester-Rente bewährt hat. Jedoch fordern sie folgende Verbesserungen:⁶³

- Bekenntnis zur Riester-Rente

- Zutrauen wurde massiv beschädigt
- Umbenennung in „Zulagen-Rente“

- Vereinfachung des Zulagenverfahrens

- Meldung der Beiträge durch die Anbieter an die Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA)
- (Dauer-)Zulagantrag wird überflüssig
- Abschaffung Günstigerprüfung und Ersatz durch Zulage mit dem Ziel die Förderung bei einer Stelle zu bündeln (ZfA)
- Steuervorteil geht nicht auf Girokonto, sondern in den Vertrag
- Gewährung der Kinderzulage grundsätzlich bis zum 25. Lebensjahr
- Vereinfachung des Eigenbeitrags: Eigenbeitrag bei Abschluss weiterhin 4 Prozent des Bruttoarbeitsentgelts, keine Verrechnung von Zulage und Beitrag. Wer Mindestbeitrag zahlt, erhält Zulage zusätzlich, Anpassung Eigenbeitrag nur bei Unter- bzw. Überschreitung von Schwellenwerten, zusätzlich zu Grund- und Kinderzulagen erhält der Sparer X Cent für den jeden Euro erbrachter Eigenleistung, begrenzt auf 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der gesetzlichen Rentenversicherung

- Dynamisierung der Riester-Rente

- Dynamisierung des Eigenbeitrags und der Zulagen mit 2 Prozent pro Jahr
- Förderfähiger Höchstbetrag: 4 Prozent der BBG

- Förderkreis erweitern

- Öffnung für alle unbeschränkt Steuerpflichtigen
- Nachzahlung rückwirkend 10 Jahre und Erhalt der Fördermittel

- Flexibilisierung der Garantien

- Abschwächung der Bruttobeitragsgarantie
- Auch für bestehende Verträge

Zusammenfassend fordern die entsprechenden Positionspapiere eine Erweiterung des förderfähigen Personenkreises insbesondere auch auf Selbstständige. Zudem soll eine Vereinfachung der Fördersystematik / des Zulageverfahrens erfolgen. Diesbezüglich soll der Sonderausgabenabzug abgeschafft bzw. die Steuererstattungen reinvestiert werden. Die Förderung erfolgt ausschließlich über Zulagen. Weiterhin wird eine Dynamisierung des förderfähigen Höchstbeitrags – angelehnt an die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der gesetzlichen Rentenversicherung – gefordert. Ein weiterer Punkt ist die Flexibilisierung der Garantie.

⁶³ Vgl. (Wirtschaftsrat Deutschland, 2019).

4.2 Auswirkungen ausgewählter Reformvorschläge

Das folgende Kapitel beschäftigt sich mit der Frage, welche Konsequenzen ausgewählte Reformvorschläge haben könnten. Ein besonderes Augenmerk erhält die Erweiterung des Förderkreises, der Vorschlag des BVI zur Vereinfachung der Fördersystematik, die Zuführung der Steuerersparnis in den Riester-Vertrag und die Flexibilisierung der Garantien.

4.2.1 Förderkreis erweitern

Eine Erweiterung des Förderkreises auf alle unbeschränkt Steuerpflichtigen würde in erster Linie die Komplexität bei der Beratung und Verwaltung von Riester-Verträgen vereinfachen. Die Feststellung, ob ein Kunde unmittelbar, mittelbar oder nicht förderfähig ist, würde dabei fast gänzlich entfallen. Ebenso entfällt die Prüfung, ob Kunden während der Ansparphase aufgrund unregelmäßiger Erwerbsbiografien – z. B. Wechsel des Erwerbsstatus – Zugang zur staatlichen Förderung besitzen. Dies würde dementsprechend zu einer deutlichen Reduktion der Komplexität bei der Überprüfung der Zulagenberechtigung führen. Allein im Beitragsjahr 2017 betrug die Anzahl der Konten, in denen es Rückforderungen gab, mehr als 800.000. Knapp 60 Prozent davon aufgrund fehlender Zugehörigkeit zum berechtigten Personenkreis.⁶⁴ Die Nachbereitung dauert oftmals viele Jahre.

Zusätzlich würde eine Erweiterung des Förderkreises dazu führen, dass den mehr als vier Millionen Selbständigen in Deutschland Zugang zu einer attraktiven staatlichen Förderung für die Altersvorsorge gewährt wird. Insbesondere die eher einkommensschwachen „Solo-Selbständigen“, deren Anzahl inzwischen auf über 2,3 Millionen angewachsen ist, könnten dadurch von einer ergänzenden insolvenz-sicheren Altersvorsorge profitieren. Vergleiche hierzu auch Abbildung A 13 im Anhang.

Auch in der Debatte um eine Rentenversicherungspflicht für Selbstständige sollte die Riester-Rente als mögliche Lösung in Betracht gezogen werden. In der aktuellen Diskussion sollen Selbstständige entweder Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung leisten – oder alternativ in eine private Basis-Rente. Da viele Selbstständige aufgrund der vermutlich geringen Einnahmen kaum Steuervorteile bei der Nutzung einer Basisrente haben werden, könnte die Riester-Rente ein sinnvolles Instrument zur Altersvorsorge darstellen.

Eine Ausweitung des förderfähigen Personenkreises würde das IVFP befürworten. Denn eine Öffnung des förderberechtigten Personenkreises würde eine Unterscheidung zwischen unmittelbar, mittelbar und nicht förderfähig obsolet machen, was letztendlich die Komplexität sowohl bei der Beratung als auch bei der Verwaltung von Riester-Verträgen deutlich reduzieren würde. Darüber hinaus wäre die Riester-Rente für über vier Millionen Selbständige eine sinnvolle Ergänzung zu bereits bestehender Altersversorgung.

4.2.2 Vereinfachung der Fördersystematik gemäß BVI

Das Positionspapier des BVI konkretisiert den Vorschlag des Wirtschaftsrates zur Vereinfachung der Fördersystematik. Die entscheidende Neuerung dabei ist, dass das Fördersystem gänzlich auf einen Sonderausgabenabzug verzichtet. Dies führt unter anderem dazu, dass die sogenannte Günstigerprüfung entfällt und dementsprechend die staatliche Förderung bei einer Stelle – der ZfA – gebündelt werden kann. Die Folge: Eine deutliche Vereinfachung des Zulagensystems. Laut dem Positionspapier

⁶⁴ Vgl. (ZfA, 2019), S. 9.

des Wirtschaftsrates würde hierfür eine Übermittlung sehr weniger Daten an die Zulagenstelle ausreichen, um die Zulagen ausbezahlen zu können. Ein weiterer Vorteil wäre, dass die staatliche Förderung vollständig für den Aufbau der Altersvorsorge verwendet wird. Der zulagenübersteigende Förderbetrag wird demnach in den Riester-Vertrag eingezahlt und steht nicht für den (sofortigen) Konsum zur Verfügung. Insbesondere in Zeiten (sehr) niedriger Zinsen ist dies sehr sinnvoll, da zur Schließung der Versorgungslücke ein deutlich höherer Sparbeitrag notwendig ist.

Konkret schlägt der BVI vor, dass jeder einbezahlte Euro durch eine Zulage in Höhe von 50 Cent gefördert wird (prozentuale Zulagenförderung). Der maximal förderfähige Eigenbeitrag beträgt zunächst 2.100 Euro.⁶⁵ Ein Mindesteigenbeitrag ist dabei grundsätzlich nicht notwendig. Das bedeutet, dass bei einem Eigenbeitrag von beispielsweise 1000 Euro 500 Euro Zulagen gewährt wird. Um jedoch Geringverdiener im Vergleich zur aktuellen Fördersystematik nicht schlechter zu stellen, gibt es eine Ausnahme. Bis zu einem Bruttojahreseinkommen von 15.000 Euro soll ein Mindestbeitrag von 60 Euro jährlich ausreichen, um eine Grundzulage in Höhe von 175 Euro zu erhalten. Um jedoch für diese Personengruppe zusätzliche Anreize zu schaffen, sollen Beiträge, die die 60 Euro übersteigen, zusätzlich analog obiger Systematik gefördert werden. Zur Verdeutlichung ein kleines Beispiel: Zahlt eine Person mit einem Bruttojahreseinkommen von unter 15.000 Euro⁶⁶ den Mindesteigenbeitrag in Höhe von 60 Euro pro Jahr, erhält er die Grundzulage (175 Euro). Würde er hingegen z. B. 100 Euro jährlich zahlen, erhält er neben der Grundzulage eine zusätzliche Förderung in Höhe von 20 Euro⁶⁷. Die Kinderzulage beträgt grundsätzlich 300 Euro und wird zusätzlich zur prozentualen Zulagenförderung bzw. Grundzulage gewährt.

Um die Auswirkungen auf die neue Fördersystematik zu verdeutlichen, hat das IVFP für definierte Musterfälle die entsprechende staatliche Förderung ermittelt und mit der aktuellem System verglichen. Da insbesondere die aktuelle aber auch die neue Förderhöhe maßgeblich vom Jahresverdienst abhängt, werden differierende Einkommenshöhen unterstellt. Weiterhin erfolgt die Annahme, dass sich der Eigenbeitrag auf Basis der aktuellen Fördersystematik bestimmt. Dieser wird derart ermittelt, dass die Zulage optimiert wird.⁶⁸ Um einen sinnvollen Vergleich anstellen zu können, wird zudem unterstellt, dass der Geldeinsatz, der für die Förderung notwendig ist, bei beiden Varianten identisch ist. Außerdem werden die Berechnungen für einen Musterkunden ohne und mit einem Kind angestellt.

Die Ergebnisse der Berechnungen für den Musterfall ohne Kind sind in Tabelle 4⁶⁹ ersichtlich. Bei einem Vergleich der absoluten Förderhöhen zeigt sich, dass sich der Kunde bei identischem Eigenbeitrag in keinem der untersuchten Musterfälle schlechter stellt. Lediglich bei Geringstverdienern (5.000 Euro) bleibt die Förderhöhe identisch, sofern der Sparer nicht durch den zusätzlichen Anreiz der prozentualen Förderung mehr Eigenbeitrag leistet. Und darin liegt ein weiterer Vorteil des Vorschlags. Während die aktuelle Förderung dem Geringverdiener signalisiert, dass jeder weitere Euro über dem Mindestbeitrag von 60 Euro keine weitere Förderung nach sich zieht, schafft die neue Fördersystematik einen weiteren Anreiz für zusätzliches Riester-Sparen. Denn wer mehr als nur das Minimum für das Alter zurückzulegt, erhält eine zusätzliche Förderung für den übersteigenden Beitrag. Dabei zeigt

⁶⁵ Empfohlen wird zudem eine Erhöhung der Fördergrenze.

⁶⁶ Zuzüglich 7.500 Euro je Kind.

⁶⁷ 100 Euro - 60 Euro = 40 Euro. Die zusätzliche Zulage Beträge demnach 40 mal 50 Cent, also 20 Euro.

⁶⁸ Für den Musterfall 3 wird zusätzlich noch die steueroptimierte Variante verglichen.

⁶⁹ Siehe hierzu auch Tabelle A 14.

sich, dass Geringverdiener (deutlich) stärker profitieren als Gutverdiener. Dies spiegelt sich auch bei einer Betrachtung der prozentualen Förderung⁷⁰ wider. Die größte prozentuale Förderung (292 Prozent) weisen die Geringstverdiener auf. Ab einem Jahreseinkommen oberhalb von 15.000 Euro hingegen beträgt diese Quote stets 50 Prozent.⁷¹ Auch bei einer Berücksichtigung eines Kindes würde sich nach der Reform kein Musterkunde schlechter stellen. Siehe hierzu Tabelle A 15 im Anhang.

	Riester aktuell	Riester neu
Musterfall 1 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 5.000 €		
Geldeinsatz für Förderung	60 €	60 €
erhaltene Zulage	175 €	175 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	175 €	175 €
prozentuale Förderung	292%	292%
Musterfall 2 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 15.000 €		
Geldeinsatz für Förderung	425 €	425 €
erhaltene Zulage	175 €	358 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	175 €	358 €
prozentuale Förderung	41%	84%
Musterfall 3a (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
Geldeinsatz für Förderung	1.305 €	1.305 €
erhaltene Zulage	175 €	653 €
Steuererstattung	308 €	---
Förderung gesamt	483 €	653 €
prozentuale Förderung	37%	50%
Musterfall 3b (steueroptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
Geldeinsatz für Förderung	1.925 €	1.925 €
erhaltene Zulage	175 €	963 €
Steuererstattung	518 €	---
Förderung gesamt	693 €	963 €
prozentuale Förderung	36%	50%
Musterfall 4 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 60.000 €		
Geldeinsatz für Förderung	1.925 €	1.925 €
erhaltene Zulage	175 €	963 €
Steuererstattung	707 €	---
Förderung gesamt	882 €	963 €
prozentuale Förderung	46%	50%

Tabelle 4: Vergleich der Förderhöhen bei aktueller und neuer Systematik für unterschiedliche Musterfälle – ohne Kinder
Quelle: eigene Berechnungen

⁷⁰ Prozentuale Förderung = Förderung Gesamt / Geldeinsatz für die Förderung.

⁷¹ Kinderlose Riester-Sparer.

Das IVFP befürwortet eine ausschließliche Förderung von Riester-Verträgen über Zulagen, d. h. eine Abschaffung des Sonderausgabenabzugs aus folgendem Grund: Die staatliche Förderung würde zukünftig allein in den Aufbau der Altersvorsorge fließen. Diejenigen Teile der staatlichen Förderung, die aus einer Steuerrückerstattung resultieren, stehen demnach nicht mehr für den sofortigen Konsum zur Verfügung.

Der vom BVI konkretisierte Vorschlag des Wirtschaftsrats erscheint dabei sinnvoll, wenngleich über die exakte Ausgestaltung (prozentuale Zulage und Einkommensgrenzen für Grundzulage) sicherlich noch diskutiert werden darf. Das IVFP sieht folgende Vorteile des Vorschlags:

- Diese Fördersystematik führt zu einer deutlich verbesserten Transparenz bei der Förderhöhe und somit vermutlich auch zu einer höheren Akzeptanz der Riester-Rente. Das IVFP sieht bei dieser Fördersystematik jedoch ein Verbot für Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagen als notwendig an.
- Es zeigt sich, dass sich durch die vorgeschlagene Systematik bezogen auf die Förderhöhe im Vergleich zur bisherigen Variante niemand schlechter stellt. Zudem profitieren geringe Einkommensgruppen (deutlich) stärker von der neuen Fördersystematik. Zusätzlich werden für eben jene Anreize geschaffen, zusätzlich zu dem Mindestbeitrag (60 Euro) etwas mehr für die Altersvorsorge aufzuwenden. Auch Riester-Sparer mit Kindern profitieren durchwegs von der neuen Fördersystematik.
- Bündelung der staatlichen Förderung bei einer einzigen Stelle.

Das IVFP empfiehlt außerdem eine automatische Dynamisierung der Riester-Renten (Beitrag, Zulagen, maximale Förderhöhe).

4.2.3 Auswirkungen der „neuen“ Fördersystematik gemäß BVI auf die Rentenhöhe

Wie sowohl vom Wirtschaftsrat als auch vom BVI gefordert, soll der Sonderausgabenabzug abgeschafft werden und jegliche Fördermittel als Zulage direkt in den Vertrag fließen. Neben einer Vereinfachung der Fördersystematik ist ein zusätzlicher Vorteil, dass die staatliche Förderung gänzlich für den Aufbau der Altersvorsorge verwendet wird. Welche Auswirkung die Fördersystematik gemäß BVI auf die Rentenhöhe hätte, wird im Folgenden aufgezeigt. Hierfür hat das IVFP unter gegebenen Annahmen⁷² ermittelt, um wieviel sich die Rentenleistung zukünftig erhöhen lässt. Weiterhin erfolgt die Annahme, dass sich der Eigenbeitrag auf Basis der aktuellen Fördersystematik bestimmt. Dieser wird derart ermittelt, dass die Zulage optimiert wird. Um einen sinnvollen Vergleich anstellen zu können, wird zudem unterstellt, dass der Geldeinsatz, der für die Förderung notwendig ist, bei beiden Varianten identisch ist.

Die Ergebnisse der Berechnungen finden sich in Tabelle 5. Es zeigt sich, dass eine Besparung des Riester-Vertrags gemäß BVI-Vorschlag im Gegensatz zur aktuellen Fördersystematik die erwartete Rentenhöhe merklich vergrößert. Bei den untersuchten Musterfällen erhöht sich die Rente um bis zu 38 Prozent und würde dementsprechend die Versorgung im Alter verbessern.

⁷² Durchschnittliche Bruttowertentwicklung in der Ansparphase (Rentenphase): 4 (3) % p. a., Verwaltungskosten: 9,5 %, Abschlusskosten 2,5 % verteilt auf 5 Jahre, keine Gehaltssteigerungen, Rentensteigerung 1,5 % p. a.

	Riester aktuell	Riester neu	Delta
Musterfall 1a (zulagenoptimiert) 25-Jährige, ledig; Bruttojahreseinkommen: 37.000 € (Steuersatz: 33,87%)			
Rente p. M.	447 €	591 €	32%
Musterfall 1b (zulagenoptimiert) 25-Jährige, 2 Kinder ⁷³ ; Bruttojahreseinkommen: 37.0000 € (Steuersatz: 31,48%)			
Rente p. M.	447 €	535 €	20%
Musterfall 2 (zulagenoptimiert) 25-Jährige, ledig; Bruttojahreseinkommen: 15.000 € (Steuersatz: 18,76%)			
Rente p. M.	181 €	236 €	30%
Musterfall 3 (zulagenoptimiert) 35-Jährige, ledig; Bruttojahreseinkommen: 37.000 € (Steuersatz: 33,87%)			
Rente p. M.	283 €	375 €	33%
Musterfall 4 (zulagenoptimiert) 35-Jähriger, ledig; Bruttojahreseinkommen: 60.000 € (Steuersatz: 42,81%)			
Rente p. M.	402 €	553 €	38%

Tabelle 5: Vergleich der Rentenhöhe bei Besparung gemäß aktueller und neuer (BVI) Systematik für unterschiedliche Musterfälle

Quelle: eigene Berechnungen

Wie bereits erwähnt, sieht das IVFP Vorteile darin, die Steuerersparnis in den Vertrag zu reinvestieren. Das IVFP erachtet jedoch eine Einzahlung der Steuerersparnis in den Riester-Vertrag durch das Finanzamt als schwierig umsetzbar. Zudem würde die Komplexität bei der staatlichen Förderung vermutlich erhöht werden. Deswegen schließt sich das IFVP dem Vorschlag des Wirtschaftsrates / BVI an, der eine reine Zulagenförderung vorsieht. Entsprechend würde die gesamte Förderung in den Vertrag fließen und dies ist, durch die Bündelung an einer einzigen Stelle, auch (deutlich) einfacher umzusetzen. Im Ergebnis zeigt sich eine deutlich verbesserte Versorgungssituation im Alter.

4.2.4 Flexibilisierung der Garantien

Sowohl der Wirtschaftsrat als der BVI fordern eine Flexibilisierung der Garantien. Hintergrund ist die aktuelle Niedrigzinsphase, die es deutlich erschwert, vernünftige Renditen bei Riester-Produkten zu erzielen. Die gesetzliche Vorgabe, dass zum Ende der Ansparphase mindesten die eingezahlten Beiträge inklusive der Zulagen zur Verfügung stehen müssen, führt dazu, dass ein großer Teil des Vertragsguthabens in sichere Anlagen investiert werden muss. Für Riester-Kunden, die eine (sehr) hohe Aktienquote bei der Kapitalanlage wünschen, gibt es keine angemessenen Produkte. Bei einem Verzicht auf Garantien lässt sich die Ablaufleistung oftmals erheblich erhöhen, ohne dabei die Risiken erheblich zu vergrößern. Für eine detaillierte Analyse sei auf die Vorgängerstudie bzw. auf Kapitel 3.3 verwiesen.

⁷³ Ein und drei Jahre alt, Ausbildungsende mit 25.

Das IVFP setzt sich bereits seit Jahren für eine kapitalmarktorientiertere Altersvorsorge ein. Insbesondere in Phasen (sehr) niedriger Zinsen sind die Kosten einer Garantie sehr hoch. Da die Riester-Rente vertraglich eine Bruttobeitragsgarantie enthalten muss, ist es inzwischen kaum noch möglich, die Riester-Rente über alle Risikoneigungen hinweg anzubieten. Bei der Basisrente der 1. Schicht oder auch der betrieblichen Altersversorgung, die inzwischen durch die reine Beitragszusage sogar ein Garantieverbot enthalten kann, können die Verbraucher hingegen aus einem großen Produktspektrum auswählen. Dadurch ist es möglich, ein Produkt zu finden, das optimal auf die individuelle Risikobereitschaft bei der Kapitalanlage abgestimmt werden kann.

Daher fordert das IVFP auch bei der Riester-Rente eine Abkehr von der verpflichtenden Bruttobeitragsgarantie. Auch bei dieser Vorsorgeform sollte der Kunde wählen können, welche Garantieelemente er für notwendig hält. Da es jedoch aktuell noch viele Kunden gibt, die ein hohes Sicherheitsniveau bei der Altersvorsorge wünschen, ist ein Garantieverbot nicht zu empfehlen. Vielmehr sollte die Garantie kundenindividuell und flexibel gestaltet werden können.

4.3 Risiken ohne Reform

Die Entwicklung der Riester-Rente in den letzten Jahren zeigt, dass das Interesse an dieser Form der Altersvorsorge aufgrund bereits beschriebener diverser Faktoren stark zurückgegangen ist. Um das Vertrauen in die Riester-Rente wieder zu stärken, bedarf es Reformen am bisherigen System. Damit die Riester-Rente auch zukünftig wettbewerbsfähig bleibt, muss die Akzeptanz in der Bevölkerung wieder erhöht werden. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn die Riester-Produkte erheblich transparenter werden, z. B. durch eine Vereinfachung der Fördersystematik und / oder einer Erweiterung des förderfähigen Personenkreises. Zudem müssen Riester-Produkte in der Lage sein, auch in Zeiten niedriger Zinsen angemessene Renditen erzielen zu können. Nur dadurch kann die Riester-Rente ein Vorsorgeprodukt für alle sein.

Sollte es nicht gelingen, das Ansehen der staatlich geförderte Altersvorsorge durch sinnvolle Reformen wiederherzustellen, droht ein Vertrauensverlust in die private Altersvorsorge, der im schlimmsten Fall Auswirkungen auf alle Vorsorgevehikel haben könnte. Mögliche Kündigungswellen aufgrund von Unzufriedenheit könnten die Folge sein. Mit weitreichenden Folgen für den Riester-Kunden: dem Verlust der gesamten Förderung – sowohl Zulagen als auch Steuerersparnisse. Auch Kapitalübertragungen (Anbieterwechsel) stellen ein mögliches Szenario dar. Auch hier entstehen zusätzliche Kosten, die die Rendite der Riester-Sparer zum Teil erheblich schmälern können.

5 Zusammenfassung und Fazit

Vor knapp 20 Jahren hat die Politik begonnen, neben der gesetzlichen Rentenversicherung die private und betriebliche Altersvorsorge zu stärken, um den erwarteten Rückgang der gesetzlichen Rente zu kompensieren. Insbesondere wurde im Rahmen des Altersvermögensgesetzes im Jahre 2002 die staatlich geförderte, private Zusatzvorsorge „Riester-Rente“ eingeführt. Nach anfänglichen Schwierigkeiten wurde die Riester-Rente zu einem Erfolgsmodell. Auch wenn das Wachstum seit einigen Jahren stagniert, existieren aktuell mehr als 16,5 Millionen Riester-Verträge, was die Bedeutung dieser Form der Altersvorsorge hervorhebt. Nachweislich hat die Riester-Rente das Bewusstsein in der Bevölkerung gestärkt, dass eine zusätzliche private Vorsorge unabdingbar ist. Die Zahlen zeigen jedoch auch, dass der Bestand an Riester-Verträgen im letzten Jahr erstmals rückläufig war. Gleichzeitig rufen viele Riester-Sparer nicht die volle Zulagenförderung ab. Für viele Politiker und Verbraucherschützer Grund genug, die Riester-Rente am liebsten durch andere „Produkte“ ersetzen oder gar abschaffen zu wollen.

Die vorangegangene Untersuchung gliedert sich in drei Teile. **Der erste Part der Untersuchung beschäftigte sich zunächst mit dem aktuellen Stand der geförderten Altersvorsorge.** Eine Analyse der Riester-Statistiken zeigt auf, dass der Vorwurf einer geringen Marktdurchdringung nicht nachgewiesen werden kann. Im Gegenteil, denn im Hinblick auf die Anzahl der erreichten Kunden steht die Riester-Rente der betrieblichen Altersvorsorge in nichts nach, und das, obwohl die Riester-Rente erst seit einem deutlich kürzerem Zeitraum auf dem Markt ist. Die Zahlen zeigen aber auch, dass noch erhebliches Potenzial für eine stärkere Verbreitung und insbesondere für eine Ausschöpfung der Förderung existiert. Die Gründe für den geringen Zuspruch der Riester-Renten in den vergangenen Jahren sind vielfältig. Negativ-Schlagzeilen ohne belastbare Datenbasis, immer wieder neue Vorschläge, die die Riester-Rente ersetzen bzw. ergänzen sollen und das inzwischen lang anhaltende Niedrigzinsumfeld tragen dazu bei, dass das Vertrauen in die kapitalgedeckte geförderte Altersvorsorge schwindet. Ein weiteres Problem ist die hohe Komplexität der Riester-Rente. Der wohl häufigste Kritikpunkt ist jedoch die geringe Rentabilität der Riester-Produkte. Viele Untersuchungen zum diesem Thema kamen zu dem Fazit, dass sich „riestern“ (oftmals) nicht lohne. Eine fundierte empirische Überprüfung der Rentabilität von Riester-Verträgen erfolgte erstmals durch das IVFP im Jahr 2014 und wurde seitdem regelmäßig wiederholt. Das Ergebnis ist eindeutig: Unterschiedliche Kennzahlen (Riester-Rendite-Index oder Break-Even-Berechnungen) zeigen auf, dass sich der Abschluss eines Riester-Produkts für einen Großteil der Verbraucher gelohnt hat. Auch Vergleichsberechnungen mit Kennzahlen aus dem Rentenversicherungsbericht scheinen darauf hinzudeuten, dass die Erwartungen des Gesetzgebers erfüllt wurden und die Riester-Rente den Rückgang des Versorgungsniveaus zumindest teilweise auffangen konnte.

Der zweite Teil überprüfte die Ergebnisse der Vorgängerstudie. Hierzu hat das IVFP zunächst die aktuelle Verteilung der Chancen-Risiko-Klasse von Riester-Produkten analysiert und festgestellt, dass sich die Kernaussage aus der Vorgängerstudie aufrechterhalten lässt. Durch den gesetzlich vorgeschriebenen Beitragserhalt ist der Kunde, der auf eine chancenreiche Kapitalanlage setzen möchte, erheblich eingeschränkt bzw. ist für ihn schlichtweg kein Produkt vorhanden. Bei der Untersuchung der Kostenstruktur hat sich gezeigt, dass in fast allen Fällen keine weitere Kostenreduktion mehr erfolgt ist. Weiterhin ist das Zinsniveau im Vergleich zur Vorgängerstudie nochmals niedriger geworden. Auch der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung beträgt weiterhin 0,9 Prozent. Dem-

entsprechend haben sich die Rahmenbedingungen für Riester-Produkte – die bedingungs­mäßig die Bruttobeiträge zum Rentenbeginn garantieren – nicht verändert bzw. sogar verschlechtert. Eine hohe Aktienquote bei der Anlage der Sparbeiträge – insbesondere in den ersten Vertragsjahren – ist somit weiterhin kaum möglich. Deshalb erneuert das IVFP seine Forderung nach einer Flexibilisierung der Garantien. Denn nur dadurch kann ein sinnvolles Produktspektrum erreicht werden, das den Bedürfnissen aller Kunden gerecht wird. Garantiefreie Riester-Produkte – bei der Basisrente übrigens schon immer vorhanden – stellen eine sinnvolle und nach Meinung des IVFP auch notwendige Ergänzung zu den bisherigen geförderten Tarifen dar.

Der dritte Part widmete sich ausgewählten Reformvorschlägen und deren Auswirkungen. Zusammenfassend fordern die untersuchten Positionspapiere (BVI, GDV und Wirtschaftsrat) vor allem eine Erweiterung des förderfähigen Personenkreises insbesondere auch auf Selbstständige. Zudem wird eine Vereinfachung der Fördersystematik bzw. des Zulageverfahrens gefordert. Diesbezüglich soll der Sonderausgabenabzug abgeschafft bzw. die Steuererstattungen reinvestiert werden. Die Förderung soll ausschließlich über Zulagen erfolgen. Weiterhin wird eine Dynamisierung des förderfähigen Höchstbeitrags – angelehnt an die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der gesetzlichen Rentenversicherung – gefordert. Ein weiterer Punkt ist die Flexibilisierung der Garantie. Folgende Punkte hat das IVFP genauer betrachtet und bewertet: Erweiterung des Förderkreises, Vereinfachung der Fördersystematik gemäß BVI, Zuführung der Steuerersparnis in den Riester-Vertrag und Flexibilisierung der Garantien.

- Das IVFP befürwortet eine Ausweitung des förderfähigen Personenkreises, denn dies macht eine Unterscheidung zwischen unmittelbar, mittelbar und nicht förderfähig hinfällig, was letztendlich die Komplexität sowohl bei der Beratung als auch bei der Verwaltung von Riester-Verträgen deutlich reduzieren würde. Darüber hinaus wäre die Riester-Rente für über vier Millionen Selbstständige eine sinnvolle Ergänzung zu bereits bestehender Altersversorgung.
- Das IVFP befürwortet eine ausschließliche Förderung von Riester-Verträgen über Zulagen, d. h. eine Abschaffung des Sonderausgabenabzugs aus folgendem Grund: Die staatliche Förderung würde zukünftig allein in den Aufbau der Altersvorsorge fließen. Der vom BVI konkretisierte Vorschlag des Wirtschaftsrats erscheint dabei sinnvoll, da die Fördersystematik mit einer deutlich verbesserten Verständlichkeit bei der Förderhöhe einhergehen würde und eine Bündelung der staatlichen Förderung bei einer einzigen Stelle möglich wäre. Zudem wären Riester-Sparer mit geringem Einkommen und / oder mit Kindern die größten Profiteure.
- Wie bereits erwähnt, sieht das IVFP Vorteile darin, die Steuerersparnis in den Vertrag zu reinvestieren. Jedoch erachtet das Institut diese Vorgehensweise unter aktuell gegebenen Rahmenbedingungen als schwierig umsetzbar. Zudem würde die Komplexität bei der staatlichen Förderung vermutlich erhöht werden. Deswegen schließt sich das IVFP dem Vorschlag des Wirtschaftsrates bzw. des BVI an, der eine reine Zulagenförderung vorsieht. Dadurch lässt sich die Versorgung im Alter (deutlich) verbessern.
- Da die Riester-Rente vertraglich eine Bruttobeitragsgarantie enthalten muss, ist es inzwischen kaum noch möglich, die Riester-Rente über alle Risikoneigungen hinweg anzubieten. Bei der Basisrente (1. Schicht) oder auch der betrieblichen Altersversorgung, die inzwischen durch die reine Beitragszusage sogar ein Garantieverbot enthalten kann, können die Verbraucher hingegen aus

einem breitem Produktspektrum wählen. Daher fordert das IFVP auch bei der Riester-Rente eine Abkehr von der verpflichtenden Bruttobeitragsgarantie. Da es jedoch aktuell noch viele Kunden gibt, die ein hohes Sicherheitsniveau bei der Altersvorsorge wünschen, ist ein Garantieverbot nicht zu empfehlen. Vielmehr sollte die Garantie kundenindividuell und flexibel gestaltet werden können.

Stand heute ist das deutsche Alterssicherungssystem nicht nur für den Laien oftmals schwer verständlich und komplex. Die Einführung weiterer Versorgungswege würde die Übersichtlichkeit zusätzlich und nach Meinung des IVFP unnötigerweise erhöhen. Deshalb präferiert das IVFP eine Reform der Riester-Rente anstatt weitere „Vorsorge-Produkte“ am Markt zu etablieren. Vielmehr sollte auf den bestehenden Systemen aufgesetzt und mögliche Mängel beseitigt werden. Beim Aufbau einer Altersvorsorge handelt es sich um einen langfristigen Prozess, der nicht aufgrund von Schlagworten und kurzfristigen Modeerscheinungen in Frage gestellt werden sollte. Werden jetzt die richtigen Entscheidungen getroffen, so kann die geförderte Altersvorsorge ein Produkt für Jedermann werden, um ergänzende Vorsorge zu betreiben. Zusätzlich muss die Notwendigkeit einer kapitalgedeckten Altersvorsorge deutlich kommuniziert werden.

Risikohinweise / Haftungsbeschränkung

Die Studie im Auftrag der DWS International GmbH „Die Riester-Rente: „Abwracken“ oder „Aufrüsten“? Evolution der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge – Möglichkeiten und Chancen“, insbesondere Risiken, sind von allgemeiner Natur und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Korrektheit und Vollständigkeit der Analysen übernimmt das Institut für Vorsorge und Finanzplanung keinerlei Haftung. Wegen der individuellen Risiken unter Berücksichtigung der individuellen finanziellen Verhältnisse des Kunden empfehlen wir dem Kunden, sich an einen Berater zu wenden.

Literaturverzeichnis

- Hessisches Ministerium für Finanzen; Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung; Hessisches Ministerium für Soziales und Integration. (2017). *Deutschland-Rente - Konzeptpapier* .
- (2016). *Antrag der Abgeordneten Matthias W. Birkwald et al. und der Fraktion DIE LINKE an den Deutschen Bundestag: Die Riester-Rente in die gesetzliche Rentenversicherung überführen*.
- Baumann, D. (2011). *Frankfurter Rundschau - "Und Riestern lohnt sich doch"*. Abgerufen am 07. Mai 2019 von <https://www.fr.de/wirtschaft/und-riestern-lohnt-sich-doch-11371353.html>
- BMAS. (2006). *Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2005 gemäß § 154 Abs. 2 SGB VI (Alterssicherungsbericht 2005)*.
- BMAS. (2016). *Ergänzender Bericht der Bundesregierung zum Rentenversicherungsbericht 2016 gemäß § 154 Abs. 2 SGB VI (Alterssicherungsbericht 2016)*.
- BMAS. (2018a). *Statistische Auswertungen zur Riester-Förderung*. Abgerufen am 11. April 2019 von https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere_Steuerthemen/Altersvorsorge/2018-11-14-Statistische-Auswertungen-Riester-Foerderung-bis-2017.html
- BMAS. (2018b). *FORSCHUNGSBERICHT 514 - Selbstständige Erwerbstätigkeit in Deutschland*.
- BMAS. (2019a). *Statistik zur privaten Altersvorsorge (Riester-Rente)*. Abgerufen am 24. April 2019 von <https://www.bmas.de/DE/Themen/Rente/Zusaetzliche-Altersvorsorge/statistik-zusaetzliche-altersvorsorge.html>
- BMAS. (2019b). *Rentenversicherungsbericht 2018*.
- BMAS. (2019c). *Trägerbefragung zur Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (BAV 2017) – Endbericht* .
- BMF. (2019). *Referentenentwurf - Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen*.
- Bockholt, H. (2013). *Riesterrente oder betriebliche Altersvorsorge - Was ist wann für wen besser geeignet?* Berlin.
- BVI. (2019). *BVI-Position Standard-Riester-Produkt*. Frankfurt am Main.
- DAV. (2017). *Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung*. Abgerufen am 14. Mai 2019 von <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/hoechstrechnungszins/Seiten/default.aspx>
- Deutsche Bundesbank. (2016). *Monatsbericht August 2016*.
- Deutsche Bundesbank. (2019a). *Zeitreihe BBK01.WT1010: Rendite der jeweils jüngsten Bundesanleihe mit einer vereinbarten Laufzeit von 10 Jahren*. Abgerufen am 14. Mai 2019 von

https://www.bundesbank.de/dynamic/action/de/statistiken/zeitreihen-datenbanken/zeitreihen-datenbank/723452/723452?listId=www_s140_it02f&tsId=BBK01.WT1010

Deutsche Bundesbank. (2019b). *Zeitreihe BBK01.WT3030: Rendite der jeweils jüngsten Bundesanleihe mit einer vereinbarten Laufzeit von 30 Jahren*. Abgerufen am 14. Mai 2019 von https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Geld_und_Kapitalmaerkte/geld_und_kapitalmaerkte_details_value_node.html?tsId=BBK01.WT3030&listId=www_skms_it02f

Deutsche Rentenversicherung. (2019). *Aktuelle Eckzahlen zur Statistik der Deutschen Rentenversicherung insgesamt*. Abgerufen am 07. Juni 2019 von https://www.deutsche-rentenversicherung.de/Allgemein/de/Navigation/6_Wir_ueber_uns/02_Fakten_und_Zahlen/03_statistiken/wichtige_eckzahlen_node.html

Die Welt. (2016). *Nahles garantiert die staatliche Riester-Rente*. Abgerufen am 09. Juni 2016 von <http://www.welt.de/politik/deutschland/article154683826/Nahles-garantiert-die-staatliche-Riester-Rente.html>

DIW. (2011). *DIW fordert grundlegende Reform der Riester-Rente: "Rendite oft so schlecht wie beim Sparstrumpf"*. Abgerufen am 2016. Mai 31 von https://www.diw.de/de/diw_01.c.389201.de/themen_nachrichten/diw_fordert_grundlegende_reform_der_riester_rente_rendite_oft_so_schlecht_wie_beim_sparstrumpf.html

EZB. (2019). *Monetary policy decisions*. Abgerufen am 17. Mai 2019 von <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2019/html/ecb.mp190307~7d8a9d2665.en.html>

Fuest, C., Hainz, C., Meier, V., & Werding, M. (2019). *Das Konzept eines deutschen Bürgerfonds*.

GDV. (2015). *Raus aus der Stagnation – Vorschläge der Versicherungswirtschaft zur Zukunft der Altersvorsorge*. Berlin.

GDV. (2018). *Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2018*. Berlin: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV).

Geyer, J. (2012). *Riester-Rente und Niedrigeinkommen – Was sagen die Daten?* . *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung DIW Berlin* 81. Jahrgang, S. 165 - 181.

Hagen, K., & Kleinlein, A. (23. November 2011). *Zehn Jahre Riester-Rente: Kein Grund zum Feiern*. *DIW Wochenbericht Nr. 47.2011*.

IVFP. (2015). *Riester-Rente – Verträge in der Auszahlphase*.

IVFP. (2016). *Riester-Verträge in der Auszahlphase - Gesamtauswertung - 2016*.

IVFP. (2017). *Riester-Verträge in der Auszahlphase - Gesamtauswertung - 2017*.

IVFP. (2018a). *Die Renditechancen der (fondsgebundenen) Riester-Rente im aktuellen Marktumfeld*.

- IVFP. (2018b). *Riester-Verträge in der Auszahlphase - Gesamtauswertung - 2018*.
- IVFP. (2018c). *Rentenleistungen aus Riester-Verträgen - Eine Untersuchung auf Basis realer Riester-Verträge*.
- IVFP. (2018c). *Riester Rendite*. Abgerufen am 09. Mai 2019 von Riestern lohnt sich doch!:
<https://riester-rendite.de/>
- Koalitionsvertrag. (2018). *Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD - Ein neuer Aufbruch für Europa Eine neue Dynamik für Deutschland Ein neuer Zusammenhalt für unser Land*. Berlin.
- Kommission Verlässlicher Generationenvertrag. (2019). *Kommission Verlässlicher Generationenvertrag*. Abgerufen am 28. März 2019 von <https://www.verlaesslicher-generationenvertrag.de/>
- Nohn, C. (2010). *Süddeutsche Zeitung: Die Riester-Abzocke*. Abgerufen am 2016. Mai 31 von <http://www.sueddeutsche.de/geld/gebuehren-fressen-zulagen-die-riester-abzocke-1.699550>
- Oberhuber, N. (2011). *Zeit Online: Rente für Methusalem*. Abgerufen am 2016. Mai 31 von <http://www.zeit.de/2011/50/F-Riester-Rente>
- Produktinformationsstelle Altersvorsorge. (2016). *Beschreibungstexte für die Chancen-Risiko-Klassen im Produktinformationsblatt*. Abgerufen am 22. November 2017 von <http://www.produktinformationsstelle.de/chancen-risiko-klassen.html>
- Produktinformationsstelle Altersvorsorge. (2017). *Allgemeinverfügung über die Berechnungsmethodik der Effektivkosten*. Abgerufen am 08. April 2019 von https://produktinformationsstelle.de/wp-content/uploads/2018/08/allgemeinverfuegung_112017.pdf
- Ruland, F., & Rürup, B. (2008). *Alterssicherung und Besteuerung*. Wiesbaden: Gabler-Verlag.
- Ruß, J. (2012). *Rechnen sich Riesterverträge nur, wenn der Sparer hundert Jahre alt wird?*
- Scope Ratings. (2019). *Scope Policy Insights: A State Pension Fund*.
- statista. (2019). *Laufende Verzinsung der Lebensversicherer in Deutschland von 2000 bis 2018*. Abgerufen am 02. Mai 2019 von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/168461/umfrage/ueberschussbeteiligung-der-lebensversicherer-seit-1995/>
- Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (2019). *Die Extrarente - Freiwillig. Fair. Einfach. Mehr*.
- Wirtschaftsrat Deutschland. (2019). *Für eine leistungsfähige dritte Säule der Alterssicherung im Spannungsfeld von Nullzins und demographischer Entwicklung – Kompass der AG Private Altersvorsorge des Wirtschaftsrates*. Berlin.
- ZfA. (2019). *Präsentation - Anbieterinformationstag 2019*. Berlin.

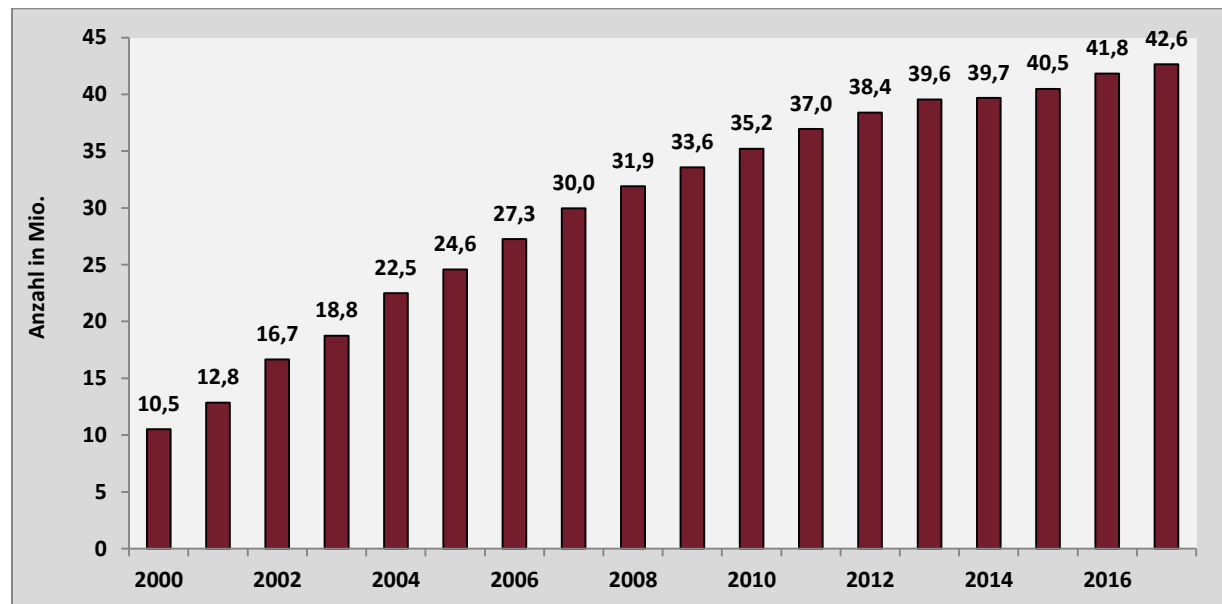
Anhang

A 1: Aktiv Versicherte mit bAV-Anwartschaften

Durchführungsweg	Aktiv Versicherte in Tsd.
Pensionskassen	5.030
Pensionsfonds	462
Direktversicherungen	4.918
Direktzusagen / U-Kassen	4.641
Privatwirtschaft insgesamt	15.051
Zusatzversorgung im öffentlichen Dienst (ZÖD)	5.756
Insgesamt	20.807

Quelle: (BMAS, 2019c)

A 2: Bestand an Rentenversicherungen – Anzahl Verträge



Quelle: (GDV, 2018), eigene Darstellung

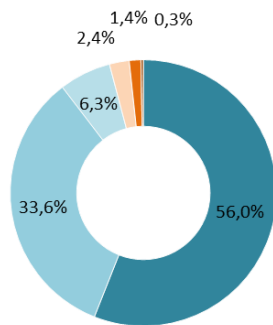
A 3: Zulagenempfänger nach dem Anteil der realisierten Zulage im Beitragsjahr 2015

Anteil der realisierten Zulage	Anzahl	Anteil
100%	5.854.419	53,3%
90% bis unter 100%	754.716	6,9%
75% bis unter 90%	867.739	7,9%
50% bis unter 75%	1.269.878	11,6%
unter 50%	2.239.283	20,4%
insgesamt	10.986.035	100%

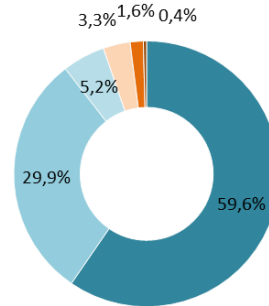
Quelle: (BMAS, 2018a)

A 4: Auswertung Massenüberprüfungsverfahren

KJ 2017 / Auswertung für BJ 2016



KJ 2018 / Auswertung für BJ 2017



- Keine Zugehörigkeit zum berechtigten Personenkreis
- Mindesteigenbeitrag nicht erreicht
- Wegfall Kinderzulage

- Änderung der Verteilung auf zwei Verträge
- Ehegatte nicht unmittelbar zulageberechtigt
- sonstige Gründe

Anzahl der geprüften Konten	13,9 Mio.	Anzahl der geprüften Konten	14,1 Mio.
Anzahl der Konten, in denen es Rückforderungen gab	913.495	Anzahl der Konten, in denen es Rückforderungen gab	806.692

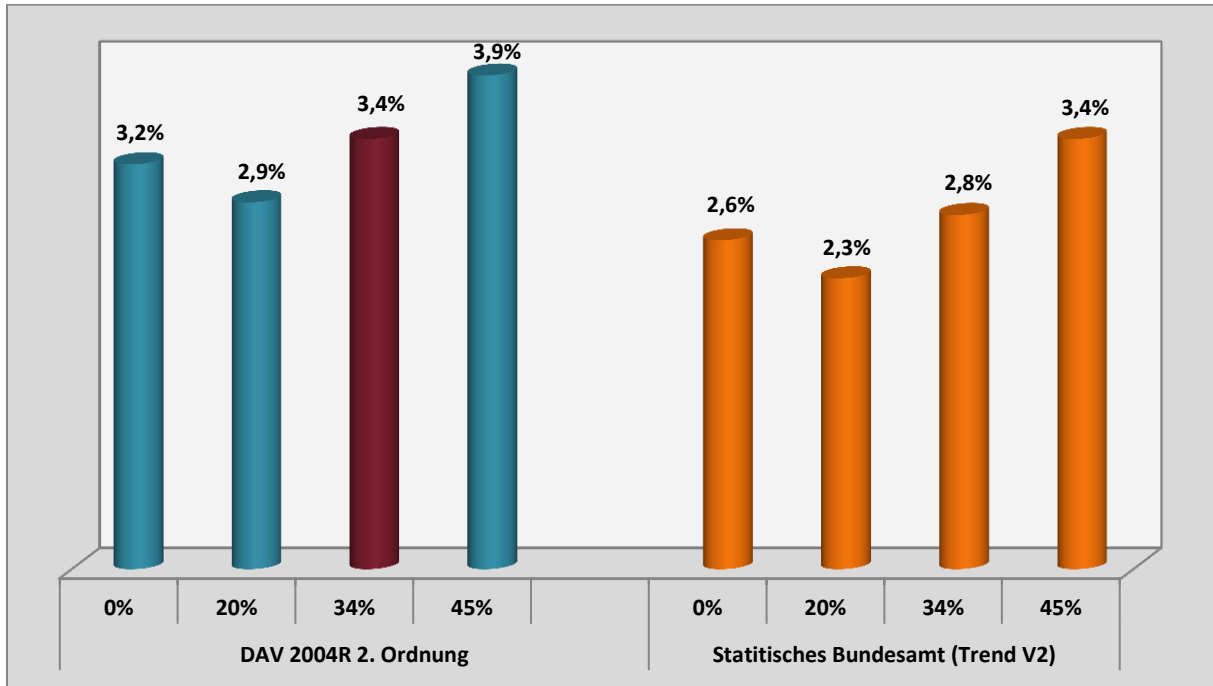
Quelle: (ZfA, 2019), eigene Darstellung

A 5: Überblick über die Datenbasis für den Riester-Rendite-Index

Untersuchungsjahr	Anzahl Riester-Anbieter	Anzahl Riester-Verträge
2014	2	> 1.200
2016	4	4.707
2017	4	12.499
2018	5	23.510

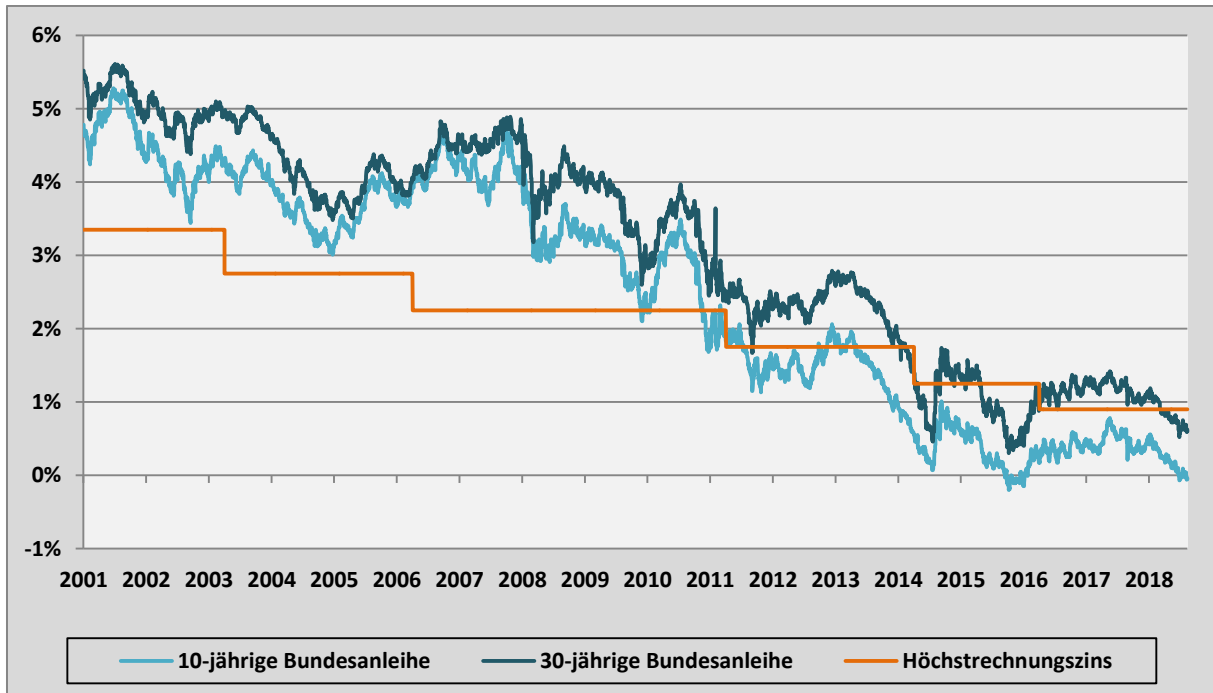
Quelle: (IVFP, 2015), (IVFP, 2016), (IVFP, 2017) und (IVFP, 2018b)

A 6: Riester-Rendite für unterschiedliche Steuersätze (0%, 20% 34 % und 45 %) und Sterbetafeln



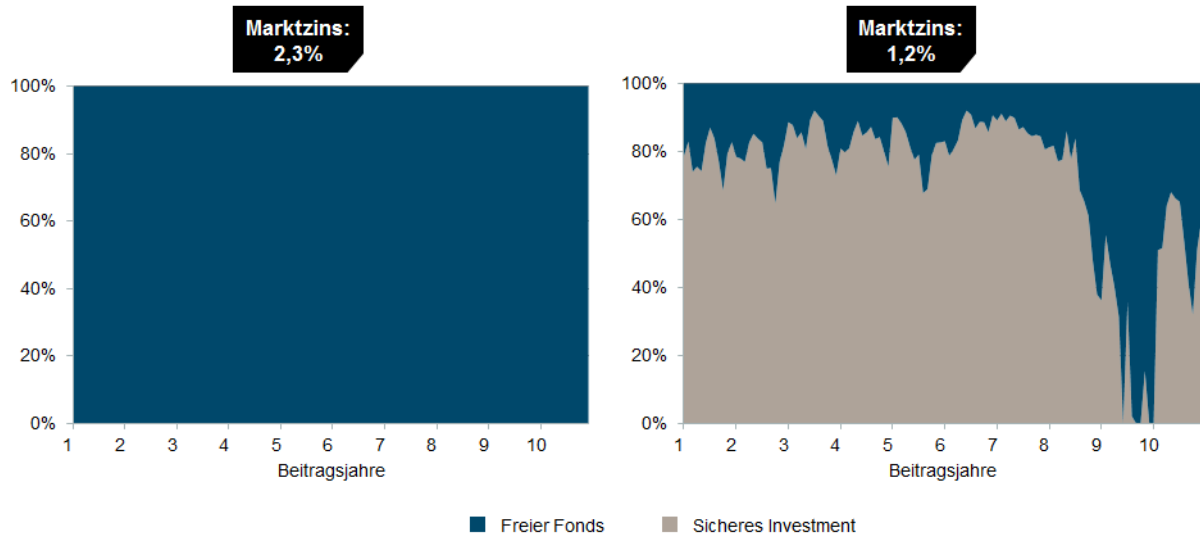
Quelle: (IVFP, 2018b)

A 7: Entwicklung der Rendite 10- bzw. 30-jähriger Bundesanleihen und des Höchstrechnungszinssatzes



Quelle: (Deutsche Bundesbank, 2019a), (Deutsche Bundesbank, 2019b) & (DAV, 2017)

A 8: Guthabenverteilung der ersten 10 Jahre bei einer iCPPI-Strategie für unterschiedliche Marktzinsen – Laufzeit: 30 Jahre



Quelle: (IVFP, 2018a)

A 9: Ausgewählte Kennzahlen (Chancen und Risiken) fondsgebundener Riester-Produkte im PIA-Modell – Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € p. M.

Kennzahl ⁷⁴		Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Aktienanlage	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Ablaufmanagement	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Investition in einen Multi-Asset-Fonds	Dynamisches 3-Topf-Hybrid	iCPPI
Ø der 20 % schlechtesten Szenarien	Ablaufleistung	22.684 €	25.741 €	29.136 €	36.000 €	36.000 €
	Rendite	-3,29%	-2,34%	-1,45%	0,00%	0,00%
Median	Ablaufleistung	59.129 €	55.322 €	57.464 €	37.397 €	36.041 €
	Rendite	3,11%	2,71%	2,94%	0,25%	0,01%
	Δ(Hybrid)	58%	48%	54%	---	---
	Δ(iCPPI)	64%	53%	59%	---	---
Mittelwert	Ablaufleistung	88.054 €	73.560 €	67.700 €	63.386 €	59.853 €
	Rendite	5,41%	4,39%	3,91%	3,53%	3,19%
	Δ(Hybrid)	39%	16%	7%	---	---
	Δ(iCPPI)	47%	23%	13%	---	---
P(Garantie)		74,5%	75,8%	81,4%	100 %	100 %
P(Hybrid)		73,6%	66,4%	68,0%	---	---
P(iCPPI)		73,7%	67,4%	69,7%	---	---
S(Hybrid)		10.869 €	15.932 €	26.367 €	---	---
S(iCPPI)		11.055 €	16.287 €	24.869 €	---	---

Quelle: (IVFP, 2018a)

⁷⁴ Für eine ausführliche Beschreibung der Kennzahlen sei auf (IVFP, 2018a) verwiesen.

A 10: Ausgewählte Kennzahlen (Chancen und Risiken) fondsgebundener Riester-Produkte im PIA-Modell – Laufzeit 20 Jahre, Beitrag 100 € p. M.

Kennzahl ⁷⁵		Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Aktienanlage	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Ablaufmanagement	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Investition in einen Multi-Asset-Fonds	Dynamisches 3-Topf-Hybrid	iCPPI
Ø der 20 % schlechtesten Szenarien	Ablaufleistung	15.434 €	18.204 €	19.351 €	24.000 €	24.000 €
	Rendite	-4,66%	-2,85%	-2,20%	0,00%	0,00%
Median	Ablaufleistung	32.397 €	30.228 €	31.560 €	24.538 €	24.009 €
	Rendite	2,89%	2,24%	2,65%	0,22%	0,00%
	Δ(Hybrid)	32%	23%	29%	---	---
	Δ(iCPPI)	35%	26%	31%	---	---
	Ablaufleistung	40.600 €	34.155 €	34.467 €	31.242 €	30.672 €
Mittelwert	Rendite	4,97%	3,39%	3,47%	2,55%	2,38%
	Δ(Hybrid)	30%	9%	10%	---	---
	Δ(iCPPI)	32%	11%	12%	---	---
	Ablaufleistung	40.600 €	34.155 €	34.467 €	31.242 €	30.672 €
P(Garantie)		71,1%	72,1%	77,2%	100%	100%
P(Hybrid)		69,2%	61,8%	68,4%	---	---
P(iCPPI)		69,5%	63,1%	68,9%	---	---
S(Hybrid)		6.318 €	6.429 €	6.781 €	---	---
S(iCPPI)		6.329 €	7.124 €	7.852 €	---	---

Quelle: (IVFP, 2018a)

⁷⁵ Für eine ausführliche Beschreibung der Kennzahlen sei auf (IVFP, 2018a) verwiesen.

A 11: Ausgewählte Kennzahlen (Chancen und Risiken) fondsgebundener Riester-Produkte im Volatium-Modell – Laufzeit 30 Jahre, Beitrag 100 € p. M.

Kennzahl ⁷⁶		Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Aktienanlage	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Ablaufmanagement	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Investition in einen Multi-Asset-Fonds	Dynamisches 3-Topf-Hybrid	iCPPI
Ø der 20 % schlechtesten Szenarien	Ablaufleistung	31.231 €	36.815 €	45.054 €	37.658 €	36.093 €
	Rendite	-0,96%	0,15%	1,45%	0,30%	0,02%
Median	Ablaufleistung	93.130 €	85.278 €	84.187 €	69.205 €	77.078 €
	Rendite	5,72%	5,23%	5,16%	4,04%	4,66%
	Δ(Hybrid)	35%	23%	22%	---	---
	Δ(iCPPI)	21%	11%	9%	---	---
	Ablaufleistung	137.685 €	112.772 €	100.570 €	105.851 €	120.653 €
Mittelwert	Rendite	7,85%	6,77%	6,15%	6,43%	7,14%
	Δ(Hybrid)	30%	7%	-5%	---	---
	Δ(iCPPI)	14%	-7%	-17%	---	---
	Ablaufleistung	137.685 €	112.772 €	100.570 €	105.851 €	120.653 €
P(Garantie)		87,5%	91,5%	97,1%	100%	100%
P(Hybrid)		78,3%	62,5%	63,0%	---	---
P(iCPPI)		86,2%	55,5%	55,5%	---	---
S(Hybrid)		-12.032 €	-32.781 €	-51.609 €	---	---
S(iCPPI)		-10.504 €	-44.472 €	-71.287 €	---	---

Quelle: (IVFP, 2018a)

⁷⁶ Für eine ausführliche Beschreibung der Kennzahlen sei auf (IVFP, 2018a) verwiesen.

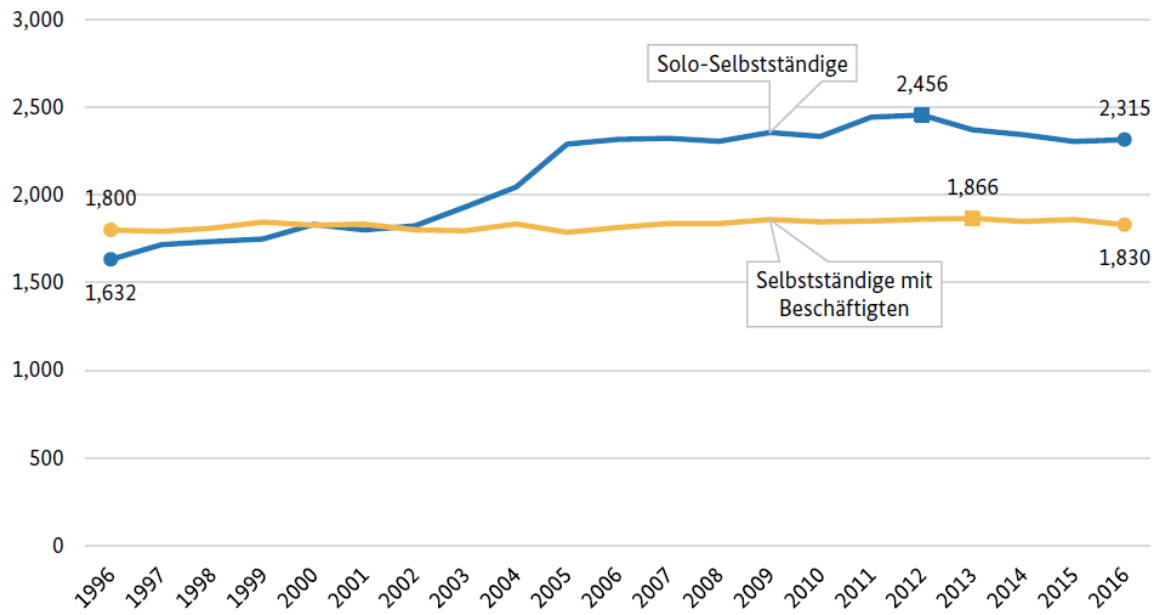
A 12: Ausgewählte Kennzahlen (Chancen und Risiken) fondsgebundener Riester-Produkte im Volatium-Modell – Laufzeit 20 Jahre, Beitrag 100 € p. M.

Kennzahl ⁷⁷		Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Aktienanlage	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Ablaufmanagement	Fondsgebundenes Produkt ohne Garantie mit Investition in einen Multi-Asset-Fonds	Dynamisches 3-Topf-Hybrid	iCPPI
Ø der 20 % schlechtesten Szenarien	Ablaufleistung	18.031 €	22.580 €	24.594 €	24.632 €	24.010 €
	Rendite	-2,95%	-0,61%	0,24%	0,26%	0,00%
Median	Ablaufleistung	43.004 €	38.946 €	39.358 €	30.769 €	29.511 €
	Rendite	5,48%	4,59%	4,69%	2,41%	2,01%
	Δ(Hybrid)	40%	27%	28%	---	---
	Δ(iCPPI)	46%	32%	33%	---	---
	Ablaufleistung	52.444 €	43.513 €	42.972 €	40.504 €	46.036 €
Mittelwert	Rendite	7,24%	5,59%	5,48%	4,95%	6,09%
	Δ(Hybrid)	29%	7%	6%	---	---
	Δ(iCPPI)	14%	-5%	-7%	---	---
	Ablaufleistung	52.444 €	43.513 €	42.972 €	40.504 €	46.036 €
P(Garantie)		81,5%	88,5%	7,7%	100%	100%
P(Hybrid)		75,8%	61,9%	67,3%	---	---
P(iCPPI)		80,4%	55,7%	57,4%	---	---
S(Hybrid)		6.464 €	9.662 €	9.249 €	---	---
S(iCPPI)		6.354 €	15.589 €	18.631 €	---	---

Quelle: (IVFP, 2018a)

⁷⁷ Für eine ausführliche Beschreibung der Kennzahlen sei auf (IVFP, 2018a) verwiesen.

A 13: Anzahl der Selbstständigen in Deutschland (in Tsd.)



Quelle: (BMAS, 2018b)

A 14: Vergleich der Förderhöhen bei aktueller und neuer Systematik für unterschiedliche Musterfälle – ohne Kind

Musterfall 1 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 5.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	60 €	60 €
erhaltene Zulage	175 €	175 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	175 €	175 €
prozentuale Förderung	292%	292%
Nettoeigenbeitrag	60 €	60 €
Förderquote	74%	74%
Musterfall 2 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 15.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	425 €	425 €
erhaltene Zulage	175 €	358 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	175 €	358 €
prozentuale Förderung	41%	84%
Nettoeigenbeitrag	425 €	425 €
Förderquote	29%	46%
Musterfall 3a (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.305 €	1.305 €
erhaltene Zulage	175 €	653 €
Steuererstattung	308 €	---
Förderung gesamt	483 €	653 €
prozentuale Förderung	37%	50%
Nettoeigenbeitrag	997 €	1.305 €
Förderquote	33% ⁷⁸	33%
Musterfall 3b (steueroptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.925 €	1.925 €
erhaltene Zulage	175 €	963 €
Steuererstattung	518 €	---
Förderung gesamt	693 €	963 €
prozentuale Förderung	36%	50%
Nettoeigenbeitrag	1.407 €	1.925 €
Förderquote	33%	33%
Musterfall 4 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 60.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.925 €	1.925 €
erhaltene Zulage	175 €	963 €
Steuererstattung	707 €	---
Förderung gesamt	882 €	963 €
prozentuale Förderung	46%	50%
Nettoeigenbeitrag	1.218 €	1.925 €
Förderquote	42%	33%

Quelle: eigene Berechnungen

⁷⁸ Die Förderquote gibt das Verhältnis an, wie hoch die Förderung bezogen auf den Nettoeigenbeitrag ist. Beispiel: Förderquote = 483 € / (1.305 € + 175 €) = 32,6 %.

A 15: Vergleich der Förderhöhen bei aktueller und neuer Systematik für unterschiedliche Musterfälle – mit Kind

Musterfall 1 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 5.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	60 €	60 €
erhaltene Zulage	475 €	475 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	475 €	475 €
prozentuale Förderung	792%	792%
Nettoeigenbeitrag	60 €	60 €
Förderquote	89%	89%
Musterfall 2 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 15.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	125 €	125 €
erhaltene Zulage	475 €	508 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	475 €	508 €
prozentuale Förderung	380%	406%
Nettoeigenbeitrag	125 €	125 €
Förderquote	79%	80%
Musterfall 3a (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.005 €	1.005 €
erhaltene Zulage	475 €	803 €
Steuererstattung	0 €	---
Förderung gesamt	475 €	803 €
prozentuale Förderung	47%	80%
Nettoeigenbeitrag	1.005 €	1.005 €
Förderquote	32%	44%
Musterfall 3b (steueroptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 37.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.625 €	1.625 €
erhaltene Zulage	475 €	1.113 €
Steuererstattung	169 €	---
Förderung gesamt	644 €	1.113 €
prozentuale Förderung	40%	68%
Nettoeigenbeitrag	1.456 €	1.625 €
Förderquote	31%	41%
Musterfall 4 (zulagenoptimiert) – Bruttojahreseinkommen: 60.000 €		
	Riester aktuell	Riester neu
Geldeinsatz für Förderung	1.925 €	1.925 €
erhaltene Zulage	475 €	1.263 €
Steuererstattung	286 €	---
Förderung gesamt	761 €	1.263 €
prozentuale Förderung	40%	66%
Nettoeigenbeitrag	1.639 €	1.925 €
Förderquote	32%	40%

Quelle: eigene Berechnungen