

Riester-Standardprodukt, was steckt dahinter?

Thomas Köster

Zur Idee eines Riester-Standardproduktes

Der Koalitionsvertrag sieht die Verbesserung der privaten Altersvorsorge durch die Einführung eines Riester-Standardproduktes vor. Es geht um vertrauensbildende Maßnahmen für eine Vorsorgeform, die berechtigter, aber auch unberechtigter Kritik ausgesetzt ist. Die Kosten- und Renditespreizungen sind über die gesamte Laufzeit erheblich, die Provisionsstrukturen stehen in der Kritik, das Zulagen-system ist bürokratisch und unflexibel. Hinzu kommt, dass viele Verträge derzeit nicht weiter bedient werden. Gleichwohl hat Riester einen Paradigmenwechsel in der Altersvorsorge eingeleitet.

I. Was sind die konkreten Probleme bei Riester?

- › Viele Riester-geförderte Produkte werden als unflexibel und teuer wahrgenommen. Sie scheinen mit Blick auf den benötigten Kapitalaufbau nicht renditeträchtig genug.
- › Die Verbreitung der Produkte ist mit Blick auf den Vorsorgebedarf in der Bevölkerung noch zu gering. Es gibt zu wenig – und zu wenig gute – Riester-Verträge.
- › Es herrscht wenig Vertrauen der Menschen in die geförderte private Vorsorge.
- › Enttäuschung und Frustration der Riester-Sparer und der Anbieter über ein fehleranfälliges, kostentreibendes Förderverfahren, mit zu häufiger Rückforderung von Zulagen.

II. Wie kann ein Standard-Riester gestaltet werden?

- › Bei Produktstandards für private Anbieter müssen die Bürgerinnen und Bürger, in die Lage versetzt werden, eine informierte Entscheidung zu treffen. Hier könnte das Standardprodukt als Benchmark für reguläre Produkte mit stärkerer Individualisierung des Angebots dienen.
- › Der bisherige Zugang über den privaten Finanzvertrieb ist einer der Hauptkostentreiber bei

der privaten Altersvorsorge (inklusive Qualitätsproblem in der Beratung). Eine Verschlan-kung des Produkts und des Beratungsprozesses könnte die Vertriebskosten senken.

- › Damit es bei einer Marktlösung zu einer Kostenreduktion kommt, müsste ein standardisiertes Produkt mit wenigen Wahlmöglichkeiten angeboten werden.

III. Wie kann das Standardprodukt als „Staatsfonds“ umgesetzt werden?

- › Ein Standardprodukt ist sowohl als einheitlicher Staatsfonds (ein Produkt), aber auch als Auswahl von Fonds mit unterschiedlichen Anlagegrundsätzen (mehrere Produkte), die den Risikoeinstellungen Sparer Rechnung tragen, denkbar.
- › Ein wichtiges Ziel, um die private Altersvorsorge zu verbessern, ist die Senkung der Kostenbelastung. Positive Beispiele aus dem Ausland zeigen, dass ein Staatsfonds Vorteile gegenüber privaten Angeboten haben und effizient verwaltet werden kann.
- › Es gibt aber auch Negativbeispiele von gescheiterten Staatsfonds. Ein Staatsfonds erhöht nur dann das Vertrauen der Menschen in die private Altersvorsorge und trägt zu höherer Verbreitung bei, wenn er vor staatlichem Zugriff geschützt ist. Die Gefahr

politischen Eingriffs wäre bei einem Staatsfonds deutlich höher als bei Produktvorgaben für ein Riester-Standardprodukt.

- › Bei einem Staatsfonds ist zu klären, wie der Zugang gestaltet wird, um EU-rechtskonform mit Blick auf Beihilferegelungen zu sein. Er müsste so konzipiert werden, dass er ebenso, wie es für Riester-Produkte konstitutiv ist, eine lebenslange Rente anbietet, sowie Leistungen im Todesfall, bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeiten inkludiert (Versicherungs- vs. Solidarprinzip).

IV. Welche Kapitalanlageformen sind denkbar?

- › Die Kapitalanlage hat maßgeblichen Einfluss auf das Verhältnis von Renditechancen und Kapitalanlagerisiken. Eine Anlage ohne maßgebliche Aktienbeteiligung kann kaum mehr als einen Inflationsausgleich erwirtschaften.
- › Die nominale Beitragsgarantie unter Riester kann zu einer Anlage führen, die vorrangig in Staatsanleihen stattfindet. Eine aktiendominierte Anlage böte höhere Renditechancen, wäre aber auch schwankungsanfälliger und mit Verlustrisiken verbunden.
- › Einerseits kann eine Garantie (= Anlage in Staatsanleihen) zu geringeren Renditen als

eine reine Aktienanlage führen. Andererseits scheint gerade bei staatlicher Zertifizierung und Förderung besondere Sicherheit angebracht, weil viele Bürger eine Garantie ihrer eingezahlten Beiträge erwarten.

V. Alternativen und Ergänzungen

- › Das Förderverfahren – insbesondere der Zulagenprozess – sollte insgesamt verschlankt werden. Damit ließe sich der Beratungsaufwand bei Riester-Produkten reduzieren. Die Kostenvorteile müssten an die Kunden weitergegeben werden.
- › Als Alternative ist ein Opt-Out über den Arbeitgeber in der Diskussion (Deutschlandrente), das naturgemäß nur Beschäftigte erreicht. Für diese Gruppe stellt sich jedoch die Auswahl- und Kostensituation bereits heute anders dar (Vehikel der betrieblichen Altersversorgung inklusive Riester in der betrieblichen Altersversorgung).
- › Denkbar wäre auch ein privater Anbieter im Staatsbesitz, der sich dem gleichen regulativen Umfeld stellen muss (Verhinderung von Regulierungsarbitrage). Mögliche Interessenkonflikte zwischen den staatlichen Rollen als Finanzaufsicht und als Produkthanbieter sind zu beachten.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Thomas Köster

Koordinator für Arbeitsmarkt und Sozialpolitik
Hauptabteilung Politik und Beratung

thomas.koester@kas.de



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>)