



# Der große Schwindel

**Im Wortlaut von Sahra Wagenknecht, 17. April 2010**

Gut zu wissen, daß es wenigstens einen Menschen gibt, für den sich die Einführung der staatlich geförderten privaten Riester-Rente in jedem Fall gelohnt hat: für deren Schöpfer und Namensgeber nämlich, den ehemaligen Gewerkschaftsfunktionär und SPD-Arbeitsminister Walter Riester, der zwischen 2005 und 2009 mindestens 450000 Euro für seine bei Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen außerordentlich gefragten Vorträge eingesackt und sich damit in der letzten Legislatur den Spitzenplatz unter den bestbezahlten Bundestagsabgeordneten mit Nebentätigkeiten gesichert hatte. Kein gekaufter FDP-Schnösel und auch kein fest in Wirtschaftsmandate eingebundener CDU-Mann konnten da mithalten. Nach dem 27. September 2009 wechselte der gefragte Sozialdemokrat dann vom Bundestag in den Aufsichtsrat der Union Asset Management Holding, einem privaten Finanzdienstleister, dessen Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten Riester seither mit Rat und Tat unterstützt, wobei die eigenen Bezüge unter diesem Wechsel sicherlich nicht gelitten haben. Da eventuelle ökonomische Fachkenntnisse des Exministers als Grund für das anhaltende Interesse der Finanzbranche an seiner Person ausscheiden,

bleibt als Erklärung nur, daß es auch im härtesten Busineß so etwas wie Dankbarkeit gibt - zumindest im Falle überragender Verdienste um die Förderung der Profitrate, wie sie Walter Riester ohne Zweifel vorzuweisen hat.

Über die unter Schröder und Riester eingeleitete Zerschlagung der gesetzlichen Rente und die damit einhergehende Installierung einer staatlich bezuschußten privaten Rentenvorsorge ist bereits viel geschrieben worden. Die verheerenden Folgen der rot-grünen Rentenreformen für das gesetzliche Rentenniveau liegen inzwischen auf der Hand und sind für die Neurentner der letzten Jahre bereits schmerzlich spürbar. Die Altersarmut steigt; seit 2003 haben sich die Ausgaben für die Grundsicherung, die Senioren mit Niedrigstrenten unterhalb des Hartz-IV-Niveaus bekommen, mehr als verdreifacht. Noch düsterer ist der Ausblick für die Zukunft. Ab 2030 etwa wird ein Durchschnittsverdiener selbst nach 30 langen Beitragsjahren nicht über das Elendslos einer Rente von 660 Euro (in heutiger Kaufkraft gerechnet) hinaus sein. Wer nur 2000 Euro brutto verdient, darf für eine Rente auf diesem Level sogar 38 Jahre malochen. Entsprechend schätzt der Sozialverband Deutschland, daß mindestens 35 Prozent der heute Beschäftigten auf eine Rente unterhalb der Grundsicherung zusteuern. Im Osten Deutschlands soll dieses Schicksal sogar mehr als der Hälfte der Erwerbstätigen blühen.

Trübe Aussichten, zu denen von Politik wie Finanzlobby gebetsmühlenartig eine einzige verheißungsvolle Alternative propagiert wird: verstärkte private Vorsorge. Daß die Propagierung der privaten Riester-Rente angesichts sinkender Löhne und eines florierenden Hungerlohnsektors für viele Beschäftigte der blanke Hohn ist, weil sie sich das Zusatzsparen schlicht nicht leisten können,

wurde bereits oft und zu Recht kritisiert. Daß die Verlagerung von der gesetzlichen auf die private Rentenvorsorge vor allem die Unternehmen begünstigt, die damit jenen Teil der Lohnkosten einsparen, den sie bisher zur Finanzierung angemessener Rentenbeiträge ihrer Beschäftigten bereithalten mußten, ebenso. Denn »Riester« muß eben jeder Lohnabhängige für sich allein, da gibt es keinen Arbeitgeberbeitrag. Das alles aber soll hier nicht unser Thema sein.

Jede Menge Spielgeld

Womit wir uns im folgenden beschäftigen wollen, ist eine andere Frage: Wie sicher ist eigentlich die Riester-Rente, die sich immerhin bereits 13 Millionen Menschen in Deutschland oft genug vom Munde absparen, um im Alter größter Armut zu entgehen? Erfüllt sie wenigstens für die, die sie sich mehr oder weniger leisten können, das, was sie verspricht?

Immerhin war eines der Hauptargumente, mit dem die Einführung der kapitalgedeckten privaten Rente gerechtfertigt wurde, daß letztere den künftigen Rentnern eine höhere »Rendite« auf ihre eingezahlten Beiträge bieten würde als die umlagefinanzierte gesetzliche Rente. Gleiche Einzahlungen in ein kapitalgedecktes System führten, so die ständig wiederholte Botschaft, am Ende zu höheren Auszahlungen und somit besseren Renten.

Bevor wir uns der Antwort auf die Frage nähern, wie die erwartbare Rendite der Riester-Rente für die Sparer tatsächlich aussieht, schauen wir uns zunächst das Ungeheuer genauer an, das die rot-grüne Bundestagsmehrheit am 26. Januar 2001 per Altersvermögensergänzungsgesetz ins Leben gerufen hatte und das ab 1. Januar 2002 durch unser aller Leben zu irrlichtern begann. Bis zu 2100 Euro jährlich

kann jeder abhängig Beschäftigte seither dem Anbieter eines Riester-Vertrages in den Rachen werfen, mindestens aber müssen es vier Prozent des Vorjahreseinkommens sein. Als Dank für diese milde Gabe an die Finanzindustrie gibt's pro Jahr 154 Euro vom Staat dazu, und für jedes Kind noch einmal 185 beziehungsweise 300 Euro (wenn das Kind nach dem 1.1.2008 geboren ist). Wer gut verdient, kann sich statt der Zulagen auch entsprechende Steuerfreibeträge für seine Riester-Zahlungen sichern und bekommt dann von Vater Staat noch deutlich mehr geschenkt. Gut zweieinhalb Milliarden läßt sich die öffentliche Hand die Riester-Förderung inzwischen pro Jahr kosten, insgesamt 6,5 Milliarden Euro Steuergeld wurden bisher für diesen Zweck verbraten.

Und es könnte noch wesentlich mehr werden. Denn tatsächlich haben bisher nur etwa 37 Prozent der Berechtigten eine entsprechende Police abgeschlossen. Das gesamte Nachfragepotential wird auf 30 bis 36 Millionen Verträge geschätzt. Würden alle Riester-Förderberechtigten tatsächlich vier Prozent ihres Bruttolohns ansparen, entstünde bis zum Jahr 2050 in der Verfügung von Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen ein zusätzlicher Kapitalstock von rund 2,3 Billionen Euro. Jede Menge Spielgeld zum Zocken und Abzocken, zum Wetten und Profite machen.

Regierung zeigt Desinteresse

Kein Wunder, daß die Finanzindustrie das Projekt von Beginn an mit äußerstem Interesse und nicht geringem Druck vorangetrieben und die Parteien der Schröder-Koalition nach willfähriger Ausführung mit Spenden verwöhnt hat. Den Löwenanteil am Riester-Markt konnten sich bisher die Versicherungen mit fast zehn Millionen Verträgen unter den Nagel reißen.

600000 Riester-Anleger zahlen in Banksparrpläne ein und 2,57 Millionen haben sich für fondsgebundene Angebote entschieden, die teils von Banken und Versicherungen, teils von kleineren Finanzdienstleistern angeboten werden.

Daten zur konkreten Ausgestaltung des riesigen Riester-Marktes sind schwer zu finden, und die diversen Bundesregierungen haben in dieser Frage bisher vor allem eines gezeigt: Desinteresse. Wer den wissenschaftlichen Dienst des Bundestages nach Details der immerhin hochsubventionierten Riester-Verträge fragt, bekommt zur Antwort: »Über detaillierte Angaben zur Ausgestaltung der einzelnen Verträge verfügen weder das Bundesministerium für Arbeit und Soziales noch die Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen bei der Deutschen Rentenversicherung Bund.« Nun ja. Im November 2008 - fast sieben Jahre nach Einführung der Riester-Rente! - hat sich das Bundesministerium für Finanzen immerhin vom Finanzausschuß bewegen lassen, ein Gutachten unter dem Titel »Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten« in Auftrag zu geben, dessen Ergebnisse in den nächsten Monaten vorliegen sollen.

Das Nicht-wissen-wollen hat seinen Grund. Immerhin ist das Geschäft mit den Riester-Produkten auch deshalb so profitabel, weil sich die Finanzlobby bei den Rahmenbedingungen der Riester-Verträge auf ganzer Linie durchgesetzt hatte: Sie kann mit dem Geld der Riester-Sparer (fast) alles machen. Es gibt weder eine gesetzlich vorgeschriebene Mindestverzinsung der Beiträge noch eine Obergrenze für Abschlußkosten und Provisionen der Anbieter noch generelle Einschränkungen, in welche Finanztitel das Geld der Riester-Sparer versenkt werden darf und in welche vielleicht besser nicht. Diese Nachlässigkeit des Gesetzgebers ist umso

dreister, als es sich immerhin um ein vom Staat mit viel Geld gefördertes Projekt handelt und den Beschäftigten die elende Riesterei durch Zerstörung der gesetzlichen Rente faktisch aufgezwungen wird. Es gibt zwar keine Pflicht zum Abschluß eines Riester-Vertrags, aber angesichts eines gesetzlichen Rentenniveaus unter der Armutsgrenze kann von einer freiwilligen Entscheidung pro oder contra private Rentenvorsorge im Ernst nicht die Rede sein.

Sicherheit sieht anders aus

Gesetzlich festgelegt ist für die Riester-Rente nur, daß die Anbieter den Erhalt des Kapitals garantieren müssen, das heißt: der Nominalwert der eingezahlten Beiträge muß zu Beginn der Auszahlungsphase ohne Verlust in den Büchern des Anbieters stehen. Das gaukelt Sicherheit vor, bedeutet aber ganz und gar keine. Und zwar nicht nur dann nicht, wenn die von einigen Inflationshysterikern immer wieder beschworenen hohen Teuerungsraten irgendwann tatsächlich eintreten und die erhoffte Rente in Luft auflösen. Selbst wenn die Preissteigerung in dem Rahmen verbleibt, den die meisten Ökonomen als vernünftig ansehen und den selbst die inflationsneurotische Europäische Zentralbank als Preisstabilität definiert, nämlich bei jährlichen Werten um die zwei Prozent, wäre bei einem über dreißig Jahre laufenden Vertrag am Ende real gerade noch gut die Hälfte des ursprünglich eingezahlten Geldes verfügbar. Sollte sich die Inflation bei drei Prozent einpegeln, sind 60 Prozent futsch, bei einer durchschnittlichen Preissteigerungsrate von fünf Prozent sogar 80 Prozent. Sicherheit sieht anders aus.

Einer der Gründe, warum ein Großteil der Riester-Sparer nach Versicherungspolicen greift statt nach Bank- oder Fondssparplänen, liegt vermutlich darin, daß die Versicherer dem Anleger neben dem

gesetzlich vorgeschriebenen Kapitalerhalt immerhin noch einen Mindestzins auf sein Geld garantieren. Dieser liegt aktuell bei 2,25 Prozent, was immerhin mehr ist als das, was Sparern derzeit auf Bankkonten geboten wird. Nimmt man dauerhaft eine Preissteigerung auf dem Niveau der letzten Jahre an, bliebe in diesem Falle tatsächlich zumindest die Kaufkraft des eingezahlten Geldes erhalten, mehr allerdings auch nicht.

Wer indessen allein auf die Zinsen guckt, ist den Versicherern schon auf den Leim gegangen, denn diese lassen sich besagte Garantie so gut bezahlen, daß sie am Ende nicht mehr allzu viel wert ist. Denn den garantierten Mindestzins gibt's nicht etwa auf die gesamte Beitragssumme, sondern nur für den Teil des angesparten Geldes, der nach Abzug der Kosten und Provisionen der Versicherung übrig bleibt. Und letztere sind so üppig, daß laut Stiftung Warentest der Sparer am Ende maximal eine Verzinsung von ein bis zwei Prozent erwarten kann. Die Wirtschaft muß also weiter am Rande der Deflation dümpeln, damit der Riester-Rentner mit Versicherungspolice wenigstens die Kaufkraft wieder ausgezahlt bekommt, auf die er in der Einzahlungsphase verzichtet hat.

### Sparen ohne Garantie

Anders als die Riester-Versicherungen garantieren die Riester-Bankspargpläne gar nichts. Bei solchen Produkten variieren die Zinsen mit der aktuellen Marktlage und sind damit aktuell vor allem eins: mickrig. Wenigstens aber fallen bei solchen Produkten in der Regel kaum zusätzliche Kosten und Gebühren an. Die fondsgebundenen Riester-Angebote wiederum versprechen viel, garantieren aber auch nichts und sind mit Blick auf Kosten und Provisionen zum Teil noch teurer als die

Versicherungspolicen. Völlig legal sind hier übrigens auch Angebote, bei denen die gesamten Ersparnisse des künftigen Riester-Rentners in Aktien fließen.

Ob unter diesen Bedingungen der vorgeschriebene Werterhalt überhaupt gewährleistet werden kann, soll uns erst weiter unten interessieren. Besonders übel sieht es aber in jedem Fall für jene Sparer aus, die solche Riester-Verträge vorfristig kündigen müssen oder einfach den Anbieter wechseln wollen. Hat der Betreffende einen fondsgebundenen Riester-Vertrag abgeschlossen und liegt der Aktienmarkt gerade darnieder, ist ein Großteil des Geldes eben weg. Denn bei vorfristigen Kündigungen gilt die gesetzliche Nominalwertgarantie nicht.

Aber auch, wer dachte, er sei mit einer Riester-Versicherungspolice auf der sicheren Seite, kann bei vorfristiger Kündigung sein blaues Wunder erleben. Versicherer wie Fondsanbieter dürfen nämlich ihre Provisionen auf die gesamte hypothetische Beitragssumme, die beispielsweise ein Vertrag von 30 Jahren einspielen würde, bereits in den ersten fünf Jahren in Rechnung stellen und von den Beiträgen abziehen. Trotz garantiertem Mindestzins kann so auch ein Riester-Versicherungsvertrag tief ins Minus rutschen. Bei vorzeitiger Auflösung ist dann ein Teil der eingezahlten Beiträge für den Sparer auf Nimmerwiedersehen verloren.

Wie wichtig den Anbietern die geballte Kostenerhebung in den ersten fünf Jahren ist, läßt sich daran ablesen, daß sie die Riester-Produkte überhaupt erst dann massiv zu vertreiben begannen, als ihnen dies gesetzlich erlaubt wurde. Am Anfang hatte Riester nämlich ins Gesetz geschrieben, daß die anfallenden Kosten über zehn Jahre gestreckt werden müßten. Das aber war den auf ihre Kurzfristrenditen schielenden Finanzkonzernen viel zu lang. Erst im



Jahr 2005, als diese Frist auf fünf Jahre reduziert wurde, begann die große Zeit der Riester-Verträge. Seither wird - Finanzkrise hin oder her - zumindest in diesem Geschäft Kasse gemacht.

### Exorbitante Vertragskosten

Im Schnitt gehen bei Fondssparplänen etwa fünf Prozent der Beitragssumme an den Anbieter, einige zocken aber noch mehr ab. Bei der Alten Leipziger etwa sind es 14,21 Prozent. Wer mehr einzahlt als im Vertrag ursprünglich vereinbart, wird meist nochmals kräftig zur Kasse gebeten. Noch unverschämter sind die meisten Fondsgesellschaften bei den staatlichen Zulagen: Die Gothaer saht von jeder Zulage 13 Prozent ab, die Hamburg-Mannheimer und die Victoria genehmigen sich sogar 16,5 Prozent. Dazu kommen in der Regel noch pauschale Kosten pro Jahr und sogenannte Verwaltungsgebühren. Der Ökonom Prof. Andreas Oehler von der Uni Bamberg hat errechnet, daß bei 45jährigen Riester-Sparern mehr als 75 Prozent und bei 30jährigen sogar ganze 90 Prozent der staatlichen Zulagen allein durch die Kosten der Finanzanbieter aufgeessen werden. Daran wird sich so bald auch nichts ändern. Immerhin hat die Bundesregierung erst im Februar 2010 auf eine Anfrage der Linken hin klargestellt: »Auf die Kostenstrukturen der Anbieter von Altersvorsorgeprodukten hat die Bundesregierung (...) keine Einflußmöglichkeiten.« Ja, warum eigentlich nicht?

Tatsächlich könnte die Staatsknete also gut und gern auch gleich direkt an den betreffenden Versicherungskonzern oder die Bank überwiesen werden. Nun mögen einige argumentieren, daß der künftige Rentner so immerhin die entsprechenden Kosten nicht selbst aufbringen muß. Aber auch dieses Argument trägt nicht. Ganz abgesehen von der Frage,

wozu man zur Sicherung eines ordentlichen Ruhestandsgeldes die Finanzhaie überhaupt braucht und weshalb die Gesellschaft ihnen irgendeinen müden Euro Provision zahlen sollte, belegen Vergleichsstudien- etwa des Magazins ökotest vom Dezember 2009-, daß die Vertragskosten bei Riester-Renten in der Regel höher sind als bei ungeförderten Privatrenten. Vielfach böten Rentenversicherungen mit Riester-Förderung bei gleichen Beiträgen sogar trotz staatlicher Zulagen am Ende weniger Leistung als jene Rentenpolicen, die Besserverdienende und Selbständige schon immer auf eigene Rechnung abgeschlossen haben. Das mag einer der Gründe dafür sein, warum es relativ wenige wirklich wohlhabende Beschäftigte unter den Riester-Sparern gibt. Nur 8,1 Prozent hatten 2006 ein Jahreseinkommen von über 50000 Euro; etwa 70 Prozent verdienten nicht mehr als 30000 Euro.

Faktisch enteignet

Dazu paßt, daß gut 40 Prozent der riesternden Zulagenempfänger noch nicht einmal die volle Höhe der staatlichen Förderung erhalten. Oft dürfte es sich dabei um Niedrigverdiener handeln, die es nicht schaffen, tatsächlich die geforderten vier Prozent ihres Einkommens zu sparen, weil sie es schlicht zum Leben brauchen. Fast immer handelt es sich in solchen Fällen um Verträge, die dem Sparer nie eine relevante Zusatzrente sichern werden. Für die Anbieter sind sie aber dessenungeachtet ein gutes Geschäft, denn sie streichen ihre Gebühren und Provisionen ja trotzdem ein.

Zumal bei Geringverdienern die »Chance« besonders groß ist, daß solche Verträge vorzeitig gekündigt werden. Und der profitabelste Riester-Sparer ist für die Geldindustrie jener, dem in den ersten fünf Jahren die Puste ausgeht. Dann sind die höchsten

Provisionen verdient und der Anbieter muß sich mit dem Minivertrag nicht weiter rumärgern. Zum Glück für die Finanzkonzerne gibt es diese kurzatmigen Riester-Sparer angesichts der konjunkturellen Lage immer häufiger. Allein 2008 soll es mindestens 480000 Vertragsstornierungen gegeben haben. Zumindest ist das die offizielle Zahl, die von der Versicherungswirtschaft an den Finanzminister gemeldet wird. Andere Quellen (Focus und Tagesspiegel vom 8. bzw. 9.12.2008) sprechen von knapp einer Million Stornierungen. Die Bundesregierung gibt vor, die Zahl der Stornierungen nur für Versicherungsverträge zu kennen und beziffert sie mit insgesamt 1,4 Millionen bis Ende 2008. Nach einer Studie im Auftrag der Postbank vom Oktober 2009 allerdings hatte allein 2008 jeder fünfte Berufstätige seine Beiträge zur privaten Altersvorsorge gekürzt oder die Zahlung ganz eingestellt. Die Datenlage ist unübersichtlich und soll es nach dem Willen der Bundesregierung auch bleiben. Aber völlig klar ist: Wer arbeitslos wird oder durch Kurzarbeit, Outsourcing, Leiharbeit etc. einen erheblichen Teil seines Einkommens verliert, kann den einmal begonnenen Riester-Vertrag in der Regel nicht weiterführen.

Aber selbst wer bis zum bitteren Ende durchhält, kann noch lange nicht sicher sein, daß er wenigstens seine eingezahlten Beiträge zurückerhält. Die Verpflichtung für die Anbieter, den Nominalwert der Ersparnisse zu Beginn der Auszahlungsphase in den Büchern zu haben, bedeutet nämlich längst nicht, daß der Rentner dieses Geld auch wirklich bekommt. Die monatliche Rente wird vielmehr ausgehend von einer fiktiven Lebenserwartung berechnet, die nur wenige Glückliche erreichen. Denn sinnigerweise legen viele Versicherungen ihrer Kalkulation eine Altersgrenze zugrunde, die zehn Jahre über der derzeitigen statistischen Lebenserwartung liegt. Es

gibt zwar auch Verträge, bei denen die nach dem Ableben verbliebene Restsumme dann wenigstens an die Erben ausgeschüttet wird. In den meisten Fällen aber ist sie futsch, genauer: ins Eigentum des Versicherers oder der Bank übergegangen.

## Finten und Fallen

Verschiedene Studien haben berechnet, daß die »Renditephase« bei privaten Rentenversicherungen frühestens mit 85 Jahren beginnt. Klaus Jaeger, Riester-Experte und Professor für Wirtschaftstheorie an der FU Berlin, kommt nach Musterrechnungen sogar zu dem Schluß, daß man schon seinen 90. Geburtstag erleben muß, damit die Riesterei sich auszahlt (Wirtschaftswoche, 25.7.2009). Kein Wunder, daß angesichts dieser Praktiken selbst das kaum als linkes Frontblatt bekannte Handelsblatt zu dem Ergebnis gelangt: »Die Riester-Rente lohnt sich oft mehr für den Anbieter als für den Sparer. Entsprechend aggressiv wird sie gepusht.« (HB, 4.2.2009)

Daß die Verträge trotzdem Abnehmer finden, ist nicht erstaunlich. Mit den potentiellen Riester-Rentnern hat der Staat den Banken und Versicherungen Menschen in die Arme getrieben, die in ihrem bisherigen Leben in der Regel keine großen Vermögen anzulegen hatten und entsprechend wenig geübt sind, aus dem Kleingedruckten komplizierter Verträge ihr letztlisches Soll und Haben herauszulesen. Auch ist eine Art Grundvertrauen bisher nicht totzukriegen, daß Finanzprodukte, die der Staat bezuschußt und bewirbt, schon niemanden um seine Spargroschen bringen werden. Und die meisten Riester-Verträge sind bewußt so abgefaßt, daß der Betreffende ein Experte sein muß, um die eingebauten Finten und Fallen zu erkennen.

Die Stiftung Finanztest hat sich eine ganze Palette von Verträgen angesehen und festgestellt, daß kein einziger auswies, welche Kosten dem Kunden bereits für Abschluß, Vertrieb und Verwaltung in Rechnung gestellt werden. Auch die Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) kritisiert die mangelnde Offenlegung der Kosten, zweifelhafte Vertriebsmethoden, schlechte Beratung sowie unverständliche Verbraucherinformationen. Das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) belegt in einer Studie, daß Riester-Berater in der Regel besonders risikoreiche Produkte anbieten und Kundenwünsche ignorieren (FTD, 18.11.2009). Der bereits zitierte Prof. Oehler von der Uni Bamberg faßt die aktuelle Marktlage wie folgt zusammen: »Eher dürfte ein Verbraucher mehr spielerisches Glück benötigen, als er sich an Sachverstand sinnvoll aneignen kann, um einem unnötigen Kostenrisiko [beim Abschluß eines Riester-Vertrages] zu entgehen. Vor diesem Hintergrund sollte man nicht von Entscheidungen in einem wettbewerblichen Umfeld der sozialen Marktwirtschaft sprechen, sondern eher von einer Lotterie.«

Der Lebensstandard im Alter als Ergebnis eines Lottospiels - politische Hasardeure, die so etwas verantworten, und Parteien, die sich davon nicht fundamental abgrenzen, sollten eigentlich für immer von jedem politischen Einfluß ferngehalten werden.

Von Sahra Wagenknecht

junge Welt, 17. April 2010

