

Zur Misere fehlgeleiteter Abschlüsse von Kapitallebens- und privaten Rentenversicherungen durch Verbraucher: Problemlage und Lösungsvorschläge

Hintergrundpapier der Verbraucherkommission Baden-Württemberg

06.11.2012

1 Einführung¹

Nicht erst die so genannte Finanz(system)krise hat deutlich werden lassen, dass in puncto Beratungsqualität, Kundenorientierung und Verbraucherschutz ein krasser Gegensatz zwischen der Realität einerseits und ökonomischen Anforderungen andererseits besteht.

Durch die Finanzkrise wurde es vielen Bürgern schlagartig und zu spät klar, wie oft sie „beraten und verkauft“ worden waren. Die nur scheinbar kostengünstige „Beratung“ bei Banken, Versicherungen oder Fonds offenbart den teuren Irrtum: Die hohen Provisionsleistungen sind in der Vermittlungskette längst verschwunden, bevor es den Verbrauchern auffällt oder „niemals mögliche“ Verluste eintreten.²

Welcher Anbieter rät von unpassenden Produkten tatsächlich ab? Welche Finanzdienstleister legen denn wenigstens heute ihren Kunden offen, dass man für eine ausgewogene, am individuellen Kundenprofil orientierte mittel- und langfristige Anlage und Vorsorge z.B. gar keine kapitalbildende („sparende“) Versicherung braucht? Im Zweifel gewinnt die Versicherung.

Eine Studie der EU kommt zu dem Schluss: „There is growing evidence, that consumers often do not obtain suitable advice on financial services. The financial crisis further drew attention to deficiencies in the advice given to consumers at point of sale, leading people to purchase inappropriate products.“³

Es müsste eigentlich im Interesse jedes seriös arbeitenden Finanzunternehmens liegen, den Informations- und Entscheidungsprozess der Verbraucher bei der Geldanlage und Vorsorge durch klar verständliche und für den Vergleich von Produkten und Anbietern geeignete Produktinformationen ohne werbende Beimischungen oder einseitig wertende Aussagen zu unterstützen, um das eigene Kundenkapital als zentrale Wirtschaftsgröße zu erhalten und zu mehren (Kundenkontakt >> Kundenzufriedenheit >> Kundenloyalität >> Kundenbindung). Ökonomisch betrachtet müssten also eigentlich die anbietenden Banken und Sparkassen, Versicherer und Fonds ein Eigeninteresse an einem funktionierenden Qualitätswettbewerb, indem die Produktinformationen transparent und vergleichbar sind, damit ungeeignete Produkte und Anbieter

¹ Oehler, A. 2012b, Bei Abschluss: Verlust? Das Ende vom Anfang einer Vorsorge: Milliarden Schäden durch fehlgeleitete Abschlüsse von Kapitallebens- und Rentenversicherungen; in: VuR Verbraucher und Recht, Heft 11 (forthcoming): <http://www.uni-bamberg.de/bwl-finanz/leistungen/transfer/altersvorsorge-riester-produkte/>

² Oehler, A. 2006, Zur ganzheitlichen Konzeption des Verbraucherschutzes – eine ökonomische Perspektive, in: Verbraucher und Recht 21, 294-300; vgl. auch Oehler, A. et al. 2009, Zur Qualität der Finanzberatung von Privatanlegern: Probleme des Beratungsprozesses und Lösungsansätze, Stellungnahme des wissenschaftlichen Beirats für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin.

³ SEC(2009) 1251 final - Commission Staff Working Document on the follow-up in Retail Financial Services to the Consumer Markets Scoreboard, 2. Zur Problematik der Beratung und Fehlberatung bei Finanzdienstleistungen und zu consequenten Lösungsmöglichkeiten: Oehler, A. 2011, Behavioral Economics und Verbraucherpolitik: Grundsätzliche Überlegungen und Praxisbeispiele aus dem Bereich Verbraucherfinanzen, Österreichisches BankArchiv 59, 707-727.

schnell erkannt und aussortiert werden.⁴ Ja mehr noch: da unseriöses Verhalten der gesamten Branche schaden kann, sollten nicht nur jedes einzelne Unternehmen sondern auch die Branchenorganisationen und -verbände ein Interesse daran haben, dieses Verhalten zu vermeiden.⁵

Nur so hätten Verbraucher eine Chance auf Finanzprodukte, die für sie tatsächlich geeignet und tragfähig sind. Die folgenden Ausführungen zu Kapitallebens- und privaten Rentenversicherungen zeigen jedoch, dass kaum ein funktionierender Qualitätswettbewerb in diesem Bereich existiert.

In einem aktuellen Urteil zur Unwirksamkeit von Klauseln in Lebens- und Rentenversicherungsverträgen (25.7.2012; IV ZR 201/10) wird unter anderem klargestellt:⁶ „Der Senat hat entschieden, dass Bedingungen, nach welchen die Abschlusskosten, bei denen es sich zu einem erheblichen Teil um Vermittlungsprovisionen handelt, mit den ersten Beiträgen verrechnet werden, eine unangemessene Benachteiligung des Versicherungsnehmers darstellen und deshalb unwirksam sind. Die Zillmerung führt dazu, dass Versicherungsnehmer, die ihren Vertrag bereits nach wenigen Jahren und vor Ablauf der vereinbarten Laufzeit kündigen, nur einen geringen oder gegebenenfalls gar keinen Rückkaufswert erhalten. ... Schließlich hat der Bundesgerichtshof entschieden, dass der beklagte Versicherer sich nicht nur bei der Abwicklung bestehender Verträge, sondern auch bei deren Neuabschluss nicht auf die für unwirksam erklärten Klauseln berufen darf.“

2 Problemlagen und Handlungsbedarf⁷

Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen scheinen unter den in Deutschland verkauften Finanzprodukten⁸ traditionell eine dominante Stellung einzunehmen (im Durchschnitt nahezu ein Vertrag pro Bürger). Aus ökonomischer Sicht stellen sie langlebige Vertrauensgüter dar, deren entscheidende Nutzenstiftung – sofern überhaupt beurteilbar oder eintreffend – nach Jahren oder Jahrzehnten zu erwarten ist.⁹ Nach aktuellen Angaben des Branchenverbandes GDV¹⁰ bestehen als

⁴ Oehler 2006; vgl. auch Oehler et al. 2009.

⁵ Vgl. Grayson, K. / Johnson, D. / Chen, R., Is Firm Trust Essential In A Trusted Environment? How Trust in the Business Context Influences Customers, *Journal of Marketing Research* 45(2), 241-256.

⁶ Pressemitteilung Nr. 122/2012 des BGH vom 25.7.2012; <http://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=pm&Datum=2012&Sort=3&nr=61061&pos=0&anz=121>.

⁷ Oehler 2012b.

⁸ Kapitallebensversicherungen und private Rentenversicherungen werden regelmäßig aufgrund ihrer faktischen Anlage-Risiko-Eigenschaft den Geldanlage- und Vorsorgeprodukten zugerechnet. Aus der Perspektive des Versicherungsnehmers bzw. des Anlegers können Versicherungsverträge und Anlageformen funktional ähnliche, substitutionale Alternativen darstellen; die kollektivorganisierte (Portfolio) bedingte Verpflichtungsstruktur (Zahlung, wenn Versicherungsfall eintritt) steht dem nicht entgegen bzw. befördert den Anlage-/Vorsorgegedanken. Somit ist die Tätigkeit von Versicherungsunternehmen in aller Regel dadurch gekennzeichnet, dass sie einerseits Zahlungsmittel gegen die bedingte Verpflichtung zukünftiger Zahlungen entgegennehmen und andererseits Zahlungsmittel gegen den Erwerb unbedingter künftiger Rückzahlungsansprüche an andere Geldnehmer weiterleiten.

⁹ Zur Diskussion um Beratung und Vorsorge und die damit verbundene Informations- und Entscheidungssituation für Verbraucher: Oehler, A. 2004, Anlegerschutz in einem markt- und intermediärbasierten System – Eine Analyse im Lichte der Neuen Institutionenökonomik, der Theorie der Finanzintermediation und der Behavioral Economics & Finance, Gutachten für den wissenschaftlichen Beirat für Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, 2004; vgl. auch Oehler, A. / Reisch, L.A. 2008, Behavioral Economics – eine neue Grundlage für die Verbraucherpolitik?, Studie im Auftrag des vzbv, Berlin.

¹⁰ GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, http://www.gdv.de/Downloads/Jahrbuch/LV_in_Zahlen_2010_2011.pdf, 16 (Datum 8.9.2011).

Hauptversicherungen ca. 43 Millionen als Kapitallebensversicherungen und ca. 35 Millionen als Rentenversicherungen.

Für solche Finanzdienstleistungen ist typisch, dass oft eine deutliche (zeitliche) Divergenz zwischen Leistung und Gegenleistung besteht, die (Nicht-) Realisierung des Leistungsversprechens also oft in ferner Zukunft liegt. Dies betont eindringlich, welche hohe Bedeutung einer verständlichen, verlässlichen und vergleichenden Information zukommt, zu der auch eine Angabe von Risiken oder Verlusten im Klartext und in Euro sowie ein unmissverständlicher Hinweis an prominenter Stelle der (vor)vertraglichen Unterlagen zur deutlich beschränkten Verfügbarkeit gehört.¹¹ Kunden werden damit erst in die Lage versetzt, sich kritischer mit Versicherungsprodukten auseinander zu setzen, weil sie jetzt die Informationen dazu wahrnehmen können und zu beurteilen vermögen (Art und Funktionsweise, erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten in Euro, Risiken, Verfügbarkeit). Sie sollten dann unmittelbar in Euro „ablesen“ können, wann wie viel an Wertzuwachs erwartet wird oder durch Risiken potentiell verloren geht und insb. auch, wie viel Risiko (in Verbindung mit anderen Produkten) schon eingegangen wurde („Tragfähigkeit“).

Angesichts der klaren Einschätzungen der unabhängigen Stiftung Warentest in ihrem aktuellen Versicherungsratgeber (März 2011, 10/11 und 127) überrascht die hohe Verbreitung, zumal die meisten Kunden kaum zu den nachstehend genannten „Gutverdienern“ oder „Steuroptimierern“ gehören dürften. Unter dem Aspekt „Für später vorsorgen“ werden die erörterten Produkte wie folgt qualifiziert: Kapitallebensversicherung („Überflüssig. Darauf können Sie gut verzichten. ... Als reiner Todesfallschutz und auch als reine Sparanlage nicht sinnvoll.“); Fondsgebundene Lebensversicherung („Überflüssig. Darauf können Sie gut verzichten. ... Unflexibel und Kosten oft zu hoch.“); Private Rentenversicherung („Sinnvoll. Dieser Schutz ist sinnvoll, muss aber nicht unbedingt sein. ... Für alle, die eine garantierte lebenslange Rente wünschen. Steuerlich interessant.“); Fondsgebundene Rentenversicherung („Dieser Schutz ist nur mit Einschränkungen sinnvoll. ... Unflexibel und Kosten oft hoch. Kann aber für Gutverdiener steuerlich interessant sein.“). ÖKO-TEST kommt im April 2012 in einem Renditevergleich sogar zu dem Ergebnis, dass private Rentenversicherungen fast durchweg weniger Rendite erbringen als die gesetzliche Rente. „Sicheren Schutz vor Altersarmut bietet nur der Staat“, so ÖKO-TEST.

Gleichzeitig beenden sehr viele Verbraucher ihre einstmals geschlossenen Verträge gemäß den genannten Publikationen nicht. Mehr als 75 Prozent aller auf 30 Jahre abgeschlossenen Verträge werden vorzeitig beendet, 55 Prozent bei 20jährigen Ver-

¹¹ Oehler, A. 2012a, Klar, einfach, verständlich und vergleichbar: Chancen für eine standardisierte Produktinformation für alle Finanzdienstleistungen. Eine empirische Analyse; in: ZBB Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft 24, 119-133 [erste umfassende wissenschaftliche, empirische Studie zur Gestaltung der Produktinformationsblätter im Bereich Finanzdienstleistungen, Bamberg 2011]; vgl. auch Oehler 2011, Oehler 2006, Oehler, A. 2009, Alles „Riester“? Die Umsetzung der Förderidee in der Praxis, Gutachten im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes vzbv, Berlin.

Verständlichkeit: Erlauben die vorhandenen Produktinformationsblätter für die jeweiligen Produkte Verbraucherinnen und Verbrauchern einen umfassenden Einblick in die wesentlichen Eigenschaften (erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten, Risiken, Verfügbarkeit, Portfolioeffekte) sowohl nach Inhalt (**fachlich**) als auch nach Aufbau und Gestaltung (**sprachlich/didaktisch**)? [z.B.: Äußere Gestaltung und Layout, verständliche Sprache, Umfang/Menge, Trennung von Sachinformationen, wertenden Aussagen und Anbieter-/Produktwerbung]

Vergleich: Kann es Verbraucherinnen und Verbrauchern gelingen, anhand der Produktinformationsblätter grundsätzlich identische oder nahe verwandte Produkte verschiedener Anbieter miteinander zu vergleichen und könnte dies auch für ähnliche Finanzprodukte desselben Anbieters oder verschiedener Anbieter gelingen? [z.B.: Erwartete Wertentwicklung abzüglich aller Kosten in Euro, verständliche, klare Darstellung wesentlicher Risiken, transparente Verfügbarkeit der Finanzmittel, Aspekte des Gesamtzusammenhangs (Portfolioeffekte)]

trägen.¹² Diese von Anbietern und Lobbyisten wie dem GDV oder map-report/Poweleit immer wieder heftig angegriffenen Stornodaten entstammen übrigens einem Zitat der Deutschen Aktuarvereinigung in Die Welt, 8.9.2007, S. 17, zusätzlich veröffentlicht im GDV-Medienspiegel vom 10.9.2007, S. 6. Die Stiftung Warentest berichtet zudem aus ihrer Online-Umfrage vom März 2011 (Finanztest Heft 5/2011, 34), dass „... nur knapp 20 Prozent von rund 600 Teilnehmern mit ihrem Vertrag ... zufrieden“ waren (Lebens- oder Rentenversicherung). Nach Angaben von map-report sind 29,5 Millionen solche Verträge zwischen 2001 und 2010 storniert worden.¹³

Die meisten Gründe für die vorzeitige Beendigung eines Lebens- oder Rentenversicherungsvertrages sind gut bekannt, sie liegen regelmäßig in den bereits bei Vertragsabschluss nicht auszuschließenden Wechselfällen des Lebens, die in der Regel eine deutlich flexiblere Produktlösung erfordern als eine langlaufende Kapitallebensversicherung oder private Rentenversicherung.¹⁴ Oberhuber fasst solche Aspekte unter Bezug auf Ruß wie folgt zusammen: „In Zeiten, in denen viele nicht einmal langfristig bei einem Partner, Job oder Wohnort bleiben, haben sie erst recht Bedenken, sich lebenslang an einen Versicherer zu binden. Das zeichnet sich bereits seit Jahren als Problem für die Branche ab. Oft ist es aber nicht bloß eine Frage mangelnden Willens. ‚Die meisten Storni passieren aus Notsituationen heraus‘, sagt Ruß, ‚weil die Sparer in einen finanziellen Engpass geraten.‘ Die hohe Zahl der Frühstorni lässt sich aber auch mit schlechter Beratung und schlechtem Service erklären: Wenn Versicherungsverkäufer die Kunden in Verträge hineinschwatzen, die nicht zu deren Lebenslage oder Einkommen passen, ziehen viele Kunden schnell die Reißleine.“¹⁵ Viele dieser „Notsituationen“ entstehen allerdings schon durch die hohe Inflexibilität der Verträge selbst, die Notlagen und die Stornos sind bei diesen Produkten also oft „built in“, vergleichbar der von Sachgütern bekannten „planned obsolescence“.

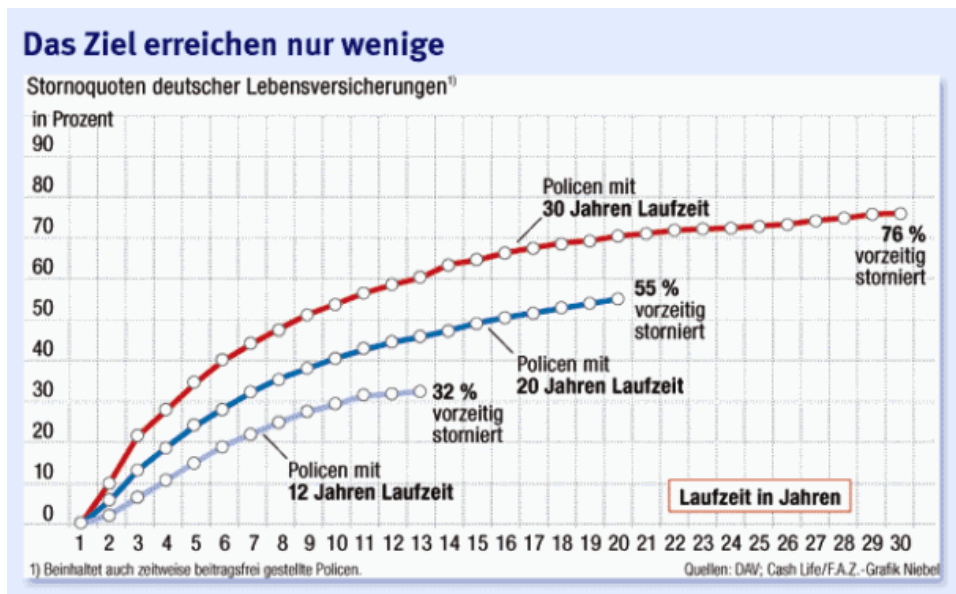
Bereits mit dem Abschluss des Vertrages ist bei Kündigungsquoten von 55 bis 75 Prozent damit also ein Verlust regelrecht absehbar, da die Abschluss- und Vertriebskosten samt Provisionen den sofortigen Aufbau eines Sparanteils behindern und den in der Werbung gerne hervorgehobenen Zinseszinsseffekt deutlich verzögern.

¹² http://financeaward.faz.net/pdf/Brueker_Beitrag.pdf (auch faz.net 10.7.2006: <http://www.fazfinance.net/media/Aktuell-Rund-ums-Kapital/Teure-Kuendigung-1847.html?imageId=f83484de-bc80-4fec-ae8-f5e47ee6ed21> (Datum: 8.9.2011)). Die jährlichen Stornoquoten sind stetig steigend, so dass es nicht wundert, dass inzwischen eine Diskussion um deren veränderte Berechnung entbrannt ist, bei der dem Branchenverband vorgeworfen wird, damit die Höhe der ausgewiesenen Stornoquoten senken zu wollen: Vgl. z.B. Die Zeit online, 2.9.2010: <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten> (Datum 9.9.2011); procontra online 11.11.2010: <http://www.procontra-online.de/2010/11/versicherungen/lebensversicherer-stornoquote-steigt-weiter/> (Datum: 8.9.2011); Süddeutsche Zeitung online 12.8.2009: <http://www.sueddeutsche.de/geld/finanzen-kompakt-storno-welle-bei-lebensversicherungen-1.156829>(Datum 9.9.2011); die Angaben liegen laut Branchenverband GDV bei knapp 4% p.a. (https://secure.gdv.de/gdv-veroeffentlichungen/upload_img/71_dwl.pdf (Datum 9.9.2011)), andere Angaben sprechen von knapp 5% (<http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/die-lebensversicherer-mit-der-hoechsten-stornoquote-106066.php> (Datum 9.9.2011)) oder reichlich 6% (<http://www.risikolebensversicherungvergleich.de/stornoquote-steigt-weiter/> (Datum 9.9.2011)).

¹³ Laut map-report vom 14.11.2011 sind es genau 29.477.209 stornierte Verträge.

¹⁴ Zu den möglichen, für die Gesamtbevölkerung aber eher seltenen Ausnahmen siehe oben.

¹⁵ Oberhuber, 2.9.2010, Gebt mir mein Geld zurück, Die Zeit online, <http://www.zeit.de/2010/36/F-Versicherungen-Stornoquoten> (Datum 9.9.2011). Vgl. sinngemäß auch Stiftung Warentest, Finanztest, 3/2011, 36, und 5/2011, 34.



Quelle: FAZ, 11.7.2006¹⁶

Vor dem Hintergrund der skizzierten Problemlagen zeigt die zitierte aktuelle Studie¹⁷, welche finanziellen Risiken für Verbraucher allein schon durch den Abschluss von Lebens- und Rentenversicherungen entstehen. Es bestehen zumindest grundlegende Zweifel, ob Verbraucher definitiv im Klartext und in Euro VOR Vertragsschluss wissen, welche Verluste entstehen, wenn ein Vertrag vorzeitig endet (z.B. fehlt in der Produktinformation die klare Aussage, welcher Betrag in Euro verloren geht, wenn man nach 1, nach 2, nach 5, nach 10 oder nach 15 Jahren kündigt).¹⁸ In der vorliegenden Schätzung ergeben sich für die Verbraucher pro Jahr milliardenschäden allein durch den Abbruch von Kapitallebens- und Rentenversicherungen. Je nach verwendeten Szenario liegt der Schaden für die Verbraucher bei mindestens 10,8 und bis zu 16,2 Milliarden Euro pro Jahr. Die Schadensschätzungen offenbaren, wie Kunden sehr viel Geld gespart hätten, das ihrer Geldanlage/Vorsorge und nicht den Anbietern und ihrem Vertrieb zu Gute gekommen wäre.

¹⁶ <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/lebensversicherungen-teure-kuendigung-1356021.html#TOP>; Die Welt, 8.9.2007, 17; zugleich GDV Medienspiegel, 10.9.2007, 6.

¹⁷ Oehler 2012b.

¹⁸ Nicht gemeint sind formale Hinweise im „Kleingedruckten“, die die Zillmerung andeuten, auf eine Kündigung eingehen oder die rechtlichen Vorschriften zur Kostenangabe erfüllen sollen.

3 Lösungsansätze und Forderungen

Die Schadensschätzung zeigt eindrücklich, dass es für die meisten Kunden ausgesprochen verlustreich wird, einen Kapitallebensversicherungsvertrag oder Rentenversicherungsvertrag überhaupt erst abzuschließen, weil die hohe Inflexibilität zu vielen Lebenslagen nicht passt und eine kostspielige Stornierung somit wahrscheinlich ist. Zudem wird hier auch evident, dass vielen Kunden wohl vor Vertragsschluss in der Beratung oder online keine Schadensschätzungen vorgelegen haben können, weil sonst angesichts dieses Ausmaßes kaum so viele Verträge geschlossen worden wären.

Zukünftig lassen sich solche eklatanten Schäden durch verschiedene Maßnahmen vermeiden oder verringern:

(1) Aufklärung:

Die hohen Verluste sind durch einfache, preiswerte und flexible Lösungen vermeidbar. Die **Trennung von Risiko-Versicherung und Geldanlage/Vorsorge** schafft einen entscheidenden Flexibilitätsvorteil in der Verfügbarkeit und in der Disponierbarkeit von knappen Finanzmitteln. Das „getrennt marschieren, vereint schlagen“ hilft den meisten Verbrauchern einfach und unkompliziert von Anfang an, die angesichts der hohen Stornoquoten wahrscheinlichen Verluste aus dem Abschluss einer Lebensversicherung zu vermeiden.

(2) Regulierung: Klare Kennzeichnung und Produktinformation

Vermeidbar sind solche Fehlleitungen von wertvollen Finanzmitteln der Verbraucher, die eigentlich zur Geldanlage/Vorsorge dringend benötigt werden, z.B. durch eine Aufklärung vor Vertragsschluss im Klartext. Potentiellen Kunden muss vollkommen transparent werden, welche finanziellen Schäden durch einen möglichen Vertragsschluss entstehen können.

Hierzu¹⁹ gehört neben einer einfachen und verständlichen Darstellung aller wesentlichen Risiken und der erwarteten Wertentwicklung entlang nachvollziehbarer Szenarien in Euro vor allem eine **klare Angabe zur Verfügbarkeit der eingezahlten Beiträge**. Mit eindeutigen und klaren Angaben soll angezeigt werden, wann welche Beträge in Euro gemäß der erwarteten Wertentwicklung unter Risiko wirklich verfügbar sind. Damit soll vermieden werden, dass komplexe Produkte geschaffen und angeboten werden, denen kaum zu entnehmen ist, wann welche Beträge in welcher Höhe tatsächlich fällig sind oder fällig gestellt werden können.

An prominenter Stelle muss VOR Vertragsschluss der **Nettoverlust** stehen: Wie viele Euro(!) erhalte ich mindestens und definitiv zurück, wenn ich nach 1, 2, 5, 10 oder 15 Jahren kündige und wie hoch waren bis zum jeweiligen Zeitpunkt meine Einzahlungen. Es ist entsprechend **in jeder Produktinformation gleich am Anfang auf das Verlustpotential in Euro hinzuweisen**: wie viele meiner eingezahlten Euro erhalte ich bei einer Kündigung im worst case nicht zurück.²⁰ Nur dann sind Vertragsabschlüsse grundsätzlich zu vermeiden, wenn nicht sicher von einem „Durchhalten“ ausgegangen werden kann.

¹⁹ Oehler 2011, Oehler 2012b.

²⁰ Welches genaue Schätzmodell Anbieter jeweils anwenden, ist für (potentielle) Kunden grundsätzlich wenig interessant. Wesentlich ist dagegen, dass die je genannten Euro-Beträge belastbar sind, d.h., die Anbieter für diese Angaben haften. Aus Sicht einer Wettbewerbs- und/oder Insolvenz- und Systemaufsicht kann es dagegen von Interesse sein, die Schätzmodelle zu prüfen und ggf. zu regulieren.

(3) Regulierung: Faire Verteilung der Kosten und Nutzen

Die Kosten und Nutzen aus einem Vertrag sind für BEIDE Vertragspartner, Anbieter und Verbraucher, **über die gesamte Vertragslaufzeit** gleichmäßig zu verteilen. Dies bedeutet insbesondere, dass mögliche Provisionen und weitere Verwaltungs- und Vertriebskosten, die von Anbietern geltend gemacht werden, nicht in den ersten Jahren, sondern über die gesamte Laufzeit, also die Anspar- und die Auszahlungsphase zu verteilen sind. Dies sollte für seriöse Anbieter auch ökonomisch ein sinnvolles Verhalten sein bei Vertrauensgütern, bei denen die tatsächliche Leistung oder eben auch Nicht-Leistung – wenn überhaupt – erst spät beurteilt werden kann.

Darüber hinaus muss die Verteilung der Überschüsse (Kosten-, Risiko- und Kapitalüberschüsse) systematisch symmetrisch gestaltet werden. Die Verbraucherkommission Baden-Württemberg hat zudem mit dem „Altersvorsorgekonto“²¹ einen Gestaltungsvorschlag für die kapitalgedeckte Altersvorsorge vorgelegt, der diese Mängel vermeidet.

Zusätzlich ist ganz grundlegend eine Diskussion darüber zu beginnen, wie eine strukturelle Reform des Umlagesystems der Altersvorsorge gestaltet werden kann, z.B. durch die systematische Beteiligung aller steuerlicher Einkommensarten (bes. Kapitaleinkommen, Einkommen aus Vermietung und Verpachtung, Einkommen aus selbständiger Tätigkeit).

(4) Regulierung: Faire Verteilung der Produktverantwortung

Dies gilt natürlich auch für die anderen Bestandteile der Finanzdienstleistungen: Warum ist der Verkäufer / Vermittler / Anbieter deutlich früher aus der Verantwortung für seine Information und Beratung? Die Haftung des Anbieters muss sich über die gesamte Vertragslaufzeit erstrecken.

(5) Kommunikation: Unseriöses Verhalten sollte kommuniziert werden

Dies sollte zunächst als nicht-legislative Eigeninitiative der Branche erörtert und im Rahmen der Initiative von NGOs geprüft („Finanzmarktwächter“), im Zweifel aber als legislative Maßnahme zu Gunsten der Verbraucheröffentlichkeit realisiert werden.

Die erheblichen Defizite in der aktuellen Finanzdienstleistungspraxis und wesentliche Konsequenzen bis hin zu einer Verstärkung der Altersarmut bedeuten einen dringenden Handlungsbedarf seitens der regulierenden Politik.

Hauptautor: Prof. Dr. Andreas Oehler

²¹ siehe Empfehlungspapier der Verbraucherkommission vom 23.06.2010 "Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen im Bereich der geförderten Altersvorsorge", abrufbar unter www.verbraucherkommission.de (>>Stellungnahmen)