

Neue Riester-Transparenz: Ihr Vertrag kostet Sie 10.000, 30.000 oder 50.000 Euro

Geplantes Produktinformationsblatt für Riester-Renten: Transparenz-Meilenstein mit Nachbesserungsbedarf. Die passende Altersvorsorge für sich zu finden, ist heute ein Glücksspiel: Produkte sind unverständlich, Kosten versteckt, Hochrechnungen geschönt.

Geplantes Produktinformationsblatt für Riester-Renten: Transparenz-Meilenstein mit Nachbesserungsbedarf

15. Februar 2012 – **Die passende Altersvorsorge für sich zu finden, ist heute ein Glücksspiel: Produkte sind unverständlich, Kosten versteckt, Hochrechnungen geschönt. Ein Vergleich von Produkten ist kaum möglich. Der Ausweg: Ein leicht verständliches Produktinformationsblatt mit standardisierten Angaben, verbindlich für alle Anbieter. Das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge nimmt Stellung zum aktuellen Entwurf eines solchen Produktinformationsblatts. „Das geplante Produktinformationsblatt ist ein Quantensprung auf dem Weg zur transparenten Altersvorsorge“, begrüßt Dr. Mark Ortmann, Geschäftsführer des ITA - Institut für Transparenz in der Altersvorsorge, den aktuellen Vorschlag. Er sieht aber auch erheblichen Nachbesserungsbedarf, vor allem bei der Verständlichkeit und den Kosten. „Momentan würden wir dem Vorschlag eine 3+ geben“, bringt es Ortmann auf den Punkt.**

„Wir freuen uns sehr, dass es dem iff gelungen ist, ein übersichtliches und ansprechendes Produktinformationsblatt für Riester- und Basis-Renten zu entwerfen“, lobt Ortmann. Im Vergleich zu bestehenden Produktinformationsblättern ist der neue Entwurf revolutionär: einheitlich, verbindlich, neutral, prägnant und beschränkt auf zwei Seiten. Nach dem ITA und dem ZEW befürwortet nun auch das iff die Effektivkosten als beste Kennzahl zum Vergleich von Produktkosten. „Nach Einführung des neuen Produktinformationsblatts werden es Anbieter deutlich schwerer haben, Kosten zu verstecken“, ist Ortmann überzeugt.

Falsch verstandene Kosten-Transparenz

Effektivkosten sind sinnvoll, um die gesamten Kosten eines Vertrags mit anderen Verträgen zu vergleichen. Entscheidend ist aber, in welcher Form die Effektivkosten dargestellt werden. Anders als bei anderen Kostenangaben sollten Effektivkosten in Prozent angegeben werden. Effektivkosten in Euro anzugeben – wie vom iff empfohlen – ist verwirrend. Die Effektivkosten in Prozent bleiben in etwa gleich hoch bei unterschiedlichen jährlichen Erträgen, zum Beispiel bei 2% oder 8%. Berechnet man dagegen die Effektivkosten in Euro über die gesamte Laufzeit, schwanken die Euro-Beträge dramatisch. Das zeigt folgendes Beispiel:

Unterstellter jährlicher Ertrag	Effektivkosten in %	Effe
2%	1,99%	
4%	2,03%	
6%	2,07%	
8%	2,12%	

Beispiel aus iff-Studie Seite 76.

Eines ist sicher: Niemand weiß, ob sich sein Vertrag mit 2% oder 8% jährlich entwickeln wird. Deshalb geben Effektivkosten in Euro kein brauchbares Bild von der Kostenbelastung, anders als die Effektivkosten in Prozent. „Wenn man nicht weiß, ob die hochgerechneten Gesamtkosten eines Vertrags 10.000 Euro oder 50.000 Euro betragen werden, dürfen wir dem Kunden nicht einen konkreten Betrag nennen“, betont Ortmann. Das würde dazu führen, dass der Kunde die Kostenbelastung falsch einschätzt. Eine stabile Gesamtkostenangabe wäre: Der unterstellte jährliche Ertrag von 6% vermindert sich um 2% durch die Entnahme sämtlicher Kosten. Kosten sollten nur dann in Euro ausgewiesen werden, wenn die Höhe der Kosten feststeht. Dies ist bei Effektivkosten nicht der Fall.

Verstehen erleichtern

Weiterer Nachbesserungsbedarf besteht beim Schreibstil. Die Sprache sollte sehr einfach sein, ohne Fachbegriffe, ohne Nominalstil, möglichst aktiv formuliert und ohne Synonyme. Das fordern auch die Autoren der iff-Studie. Diesen richtigen Anspruch haben die Autoren aber nicht konsequent umgesetzt. „Beiträge, Einzahlungen, Anlage – das alles bezeichnet Beiträge und dieser Begriff sollte dann auch durchgehend verwendet werden“, empfiehlt Ortmann. Das erleichtere das Verstehen der Texte sehr. Fachbegriffe wie Brutto- und Netto-Rendite gehören auch nicht in ein Dokument, das sich an Laien richtet. Besser verständlich sind Ertrag vor und Ertrag nach Kosten. Sätze im Passiv sprechen den Leser nicht an, Beispiel: „Das Kapital wird ... investiert“. Einfacher könnte man schreiben: „Wir legen Ihr Guthaben in ... an.“ „An den Begriffen und Formulierungen muss man noch feilen, bevor das Produktinformationsblatt gesetzlich verordnet wird“, rät Ortmann.

Tiger mit Zähnen überwacht Chancen und Risiken

Erstmals sollen Kunden sich bereits vor Vertragsabschluss über die Chancen und Risiken eines Produkts und dessen Risikoklasse informieren können. Das ist begrüßenswert. Der Kunde kann so entscheiden, ob das Produkt zu ihm passt oder nicht. Das ITA bezweifelt aber, dass die vom iff entwickelten Grafiken diesem Anspruch gerecht werden. Die drei Abbildungen bauen inhaltlich aufeinander auf; der Laie kann aber zwischen diesen Grafiken keine Bezüge herstellen. Warum eine fondsgebundene Riester-Rentenversicherung in der Risikoklasse 3 mit 38% Wahrscheinlichkeit mehr als 6% Rendite erwirtschaften und im Mittel bei 3,8% Netto-Rendite 67.000 Euro auszahlen soll, dürfte selbst für Profis nicht verständlich sein. Das liegt vor allem daran, dass die Grafiken unterschiedliche Ertragsvorgaben verwenden. Wenn der Leser aber nicht die richtigen Bezüge herstellen kann, kann er auch nicht die richtigen Schlussfolgerungen hinsichtlich Chancen und Risiken ziehen. Hier gibt es erheblichen Nachbesserungsbedarf. Alle Darstellungen bauen aufeinander auf und sollten daher aufeinander abgestimmt und leicht verständlich sein. Das ITA hat einen Vorschlag für eine selbsterklärende Grafik entwickelt, die auch einen klaren Bezug zu durchschnittlichen Euro-Beträgen herstellt (siehe Link unten).

Ein weiterer Punkt ist wesentlich für die Grafik zu den Rendite-Erwartungen. Wir brauchen einen Tiger mit Zähnen. Die genannte Grafik kann nur erstellt werden, wenn viele Kapitalmarktszenarien simuliert werden. Dazu ist ein einheitlicher und unabhängiger Standard unabdingbar. Das ITA fordert deshalb einen Tiger mit Zähnen, eine unabhängige Stelle, die einen einheitlichen Standard setzt. Die unabhängige Stelle müsste den Standard auch laufend anpassen und Verstöße gegen den Standard ahnden. Nur wenn es gelingt, einen solchen Tiger mit Zähnen einzurichten, kann der Staat Transparenz in der Altersvorsorge durchsetzen.

Eine umfassende Stellungnahme des ITA zur iff-Studie lesen Sie unter:

<http://www.ita-online.info/Pressemitteilungen/98>

Pressekontakt:

ITA – Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH
Silvia Fiedler
Unter den Linden 12
10117 Berlin

Tel.: 030 / 88 72 74 69 50

Fax: 030 / 88 72 74 69 55

E-Mail: presse@ita-online.info

Webseite: www.ita-online.info

Über das ITA

Das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) mit Sitz in Berlin wurde 2006 gegründet. Das ITA verfolgt diese Ziele: Den Markt der Altersvorsorge differenziert beobachten, über die unterschiedlichen Möglichkeiten und Angebote informieren sowie Verbrauchern und Vermittlern eine Orientierungs- und Entscheidungshilfe für die richtige Wahl des Altersvorsorgeproduktes geben. Das ITA unterstützt Unternehmen bei der Gestaltung verständlicher Produktunterlagen, verfasst Produktanalysen und stellt Beratern mit ITA SELECT (www.itaselect.de) ein Beratungs- und Vergleichsprogramm für Altersvorsorgeprodukte zur Verfügung. Für die Kompetenz und Unabhängigkeit des Instituts stehen Dr. Mark Ortmann, geschäftsführender Gesellschafter des Instituts.



Institut für Transparenz
in der Altersvorsorge