ALTERSVORSORGE

Schnitzeljagd für Anleger

Verbraucherschützer attackieren den Allianz-Konzern: Der Versicherungsriese benachteilige etliche Riester-Rentner – ausgerechnet arme und kinderreiche Kunden.

NORBERT MICHALKE / DER SPIEGEL

Branchenkritiker Kleinlein: *„Vollkommen unverständlich und wenig rentabel“*

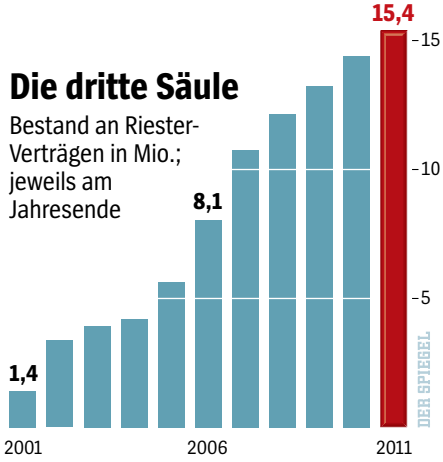
Ein erstes Gefecht wurde „Workshop Riester-Rente“ genannt und fand am vergangenen Freitag im Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) statt. Berichterstattung unerwünscht. Denn von vornherein war klar: Es würde Krach geben.

Der Streit über Sinn und Unsinn der staatlich geförderten Riester-Rente ist zehn Jahre nach ihrer Einführung eskaliert. Und neben ihrem Erfinder Walter Riester (SPD) und Industrievertretern war am Freitag auch der Mann geladen, der dafür maßgeblich mitverantwortlich ist: Axel Kleinlein, 42, seit einem halben Jahr Chef des Bundes der Versicherten.

Kleinlein ist Versicherungsmathematiker und arbeitete früher selbst für jene Branche, mit deren Riester-Renten er nun abrechnet. „Die Masse der Produkte ist vollkommen unverständlich und wenig rentabel“, sagt Kleinlein.

Gemeinsam mit einer DIW-Wissenschaftlerin hat er kurz nach seinem Jobantritt eine vernichtende Studie zu den Renditen der gängigen Riester-Angebote vorgelegt. Und als er am Freitag das Podium in Berlin bestieg, war sein zweiter Coup schon auf den Weg gebracht: Via Brief fordert Kleinlein – diesmal in Kooperation mit der Verbraucherzentrale Hamburg – eine Unterlassungserklärung von seinem ehemaligen Arbeitgeber, der Allianz Lebensversicherungs AG in Stuttgart.

Das Unternehmen soll sich verpflichten, seine „Allianz RiesterRente Klassik“ in der aktuellen Form nicht mehr zu vertreiben. „Sonst ziehen wir vor Gericht“, sagt Kleinlein trocken. Sein Vorwurf: Das Produkt benachteilige ausgerechnet Geringverdiener, kinderreiche Familien und ältere Versicherte. Ihnen würden unrechtmäßig Hunderte Millionen Euro an Überschusszahlungen vorenthalten. Bei einem Durchschnittsvertrag gehe es um 3500 Euro.



Die Allianz findet das „in keiner Weise nachvollziehbar“, tatsächlich würden gerade die genannten Gruppen „durch die Versichertengemeinschaft unterstützt“.

Die Verbraucherschützer dagegen sprechen von einer „massiven Verletzung des Täuschungsverbots“. Die Ungleichbehandlung sei allenfalls für „überdurchschnittlich qualifizierte“ Kunden überhaupt erkennbar. Starker Tobak für den Versicherungsriesen, der sich gern als Saubermann der Branche präsentiert und mit einer „Transparenzinitiative“ punkten will. Doch die Kritik an den Produkten für die Riester-Rente wird immer lauter. Sogar Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen (CDU) fordert, die „Leitplanken“ für die Versicherer „enger zu setzen“. Auch sie weiß: „Riestern ist für die Anbieter zu einem attraktiven Geschäft geworden.“

20 Prozent der Sparsumme oder mehr veranschlagen die Konzerne bei manchen Verträgen als Kosten. Das zehrt teilweise die staatlichen Zulagen komplett auf, wie die Verbraucherzentrale Bundesverband beklagt. Dabei bekommt jeder Riester-Sparer pro Jahr 154 Euro staatliche Förderung und für jedes Kind noch einmal bis zu 300 Euro obendrauf.

Mathematiker Kleinlein und die DIW-Expertin Kornelia Hagen kamen jüngst bei Berechnungen zur Rendite der gängigen Produkte zu verheerenden Ergebnissen (SPIEGEL 47/2011). „Riestern ist oft nicht besser als das Geld in den Sparstrumpf zu stecken“, so das Fazit.

Die Reaktionen der Versicherungswirtschaft waren entsprechend heftig. Der Branchenverband GDV forderte vom DIW eine „Entschuldigung für die bewusste Irreführung der Öffentlichkeit“ und präsentierte Gegenkalkulationen. Unbeteiligte Branchenkenner wollen sich nicht festlegen, wer nun besser gerechnet hat. Der Grund ist schlicht: Selbst Experten verlieren sich schnell im Wirrwarr aus Förder- und Steuerparagrafen.

Zehn Jahre nach ihrer Einführung sind etliche Riester-Produkte immer noch ein Mysterium: „Sie kriegen irgendwelche Zahlen vorgesetzt, die nicht überprüfbar sind“, fasst Edda Castelló von der Verbraucherzentrale Hamburg ihre Erfahrungen mit den Policen zusammen.

Ein Produkt wie die „RiesterRente Klassik“ der Allianz ist für Versicherungsmathematiker Kleinlein ein besonders krasses Beispiel. Kunden, die Genaueres über ihre Rentenansprüche erfahren wollen, müssten sich „auf eine Art Schnitzeljagd durch etliche Dokumente begeben“.

Wie allen „Riester-Rentnern“ steht auch den Allianz-Kunden nicht nur der

gesetzlich verankerte Garantiezins von derzeit 1,75 Prozent auf ihr eingezahltes Kapital zu. Sie haben zudem eigentlich Anspruch auf Teile der Überschüsse, die die Versicherer erwirtschaften, etwa wenn ihre Kosten geringer sind als geplant. So steht es auch im „Produktinformationsblatt“ der Allianz. Wenn ein Kunde dann aber verstehen will, was das für die eigene Rente bedeutet, müsse er sich durch sieben verschiedene Posten in den Versicherungsbedingungen und schließlich noch im Geschäftsbericht wühlen, moniert Kleinlein.

Der Wahl-Berliner hat sichtlich Spaß daran, sich mit Hilfe seines Computers durch den Dschungel der Querverweise zu zoomen: Die Überschüsse würden nach Gruppen verteilt, heißt es da etwa. „Zu welcher Gruppe Ihre Versicherung gehört, können Sie den Versicherungsinformationen entnehmen.“ Dort wiederum findet der Kunde nur die Information, dass er beispielsweise zur Gruppe EZ, „Untergruppe“ HVAVMG0112 gehört.

Was das bedeutet, steht irgendwo im 86 Seiten starken Geschäftsbericht – und ist wenig erfreulich: Wenn der Kunde im Laufe seines Arbeitslebens weniger als 40 000 Euro in den Kapitaltopf bei der Allianz einzahlt, muss er auf die Auszahlung von Kostenüberschüssen generell verzichten.

Die Allianz findet das nur fair: Kosten würden „überwiegend im Verhältnis zum Volumen des Beitrags“ erhoben. Die spätere Überschussbeteiligung erfolge also „nach dem Verursacherprinzip“. „Details“ könnten Kunden „mit einem Anruf in unseren Servicecentern rasch in Erfahrung bringen“.

Kleinlein dagegen hält die Regel für „abstrus“. Jedes Kind mache es dem Kunden sogar noch schwerer, die von der Allianz gesetzte 40 000-Euro-Schwelle zu überwinden, behauptet er. Denn diese Grenze müsse der Versicherte allein durch seine eigenen Einzahlungen erreichen – also ohne staatliche Zuschüsse. Für jeden Sohn und jede Tochter aber kommt Förderung hinzu, so dass der Eigenanteil schwindet. Und mehr als vier Prozent seines Gehalts darf der Kunde insgesamt nicht „verriestern“. Ein 35-jähriger Durchschnittsverdiener mit einem Jahreseinkommen von 30 000 Euro gehöre nach der Geburt des ersten Kindes so schon nicht mehr zu den Vorzugskunden des Versicherers, so Kleinlein.

Dabei hatte Riester selbst doch bei seinem Konzept gerade auch jene Menschen im Sinn, „die wenig Geld zum Zurücklegen haben“, wie er sagte. Der altgediente SPD-Politiker findet dennoch, man dürfe die Policen nicht nur mit Blick auf ihre Rendite beurteilen. Zugespitzt sei die Rentenversicherung am Ende „eine Wette auf den Todeszeitpunkt“. Dafür könne der Kunde sich auf lebenslange Zahlungen verlassen.

Anne Seith