

Bedarfsgerechte private Altersvorsorge

Stellungnahme der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zur
öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses zum Altersvorsorge-
Reformgesetz am 16. März 2026

12. März 2026

Würdigung

Mit dem Gesetzentwurf zur Reform der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge (Altersvorsorgereformgesetz, Drucksache 21/4088) legt die Bundesregierung eine neuerliche Überarbeitung der geförderten privaten Altersvorsorge vor.

Ausgangspunkt für die Vorlage ist die Feststellung der Bundesregierung, dass sich die Zahl der Vertragsabschlüsse für Altersvorsorgeprodukte in den letzten Jahren verlangsamt und seit 2018 sogar rückläufig ist. Als Ursache für den Nachfragerückgang benennt der Gesetzentwurf kostentreibende und renditemindernde gesetzliche Vorgaben, hohe Kosten der Anbieterseite, geringe Renditen der Verträge, eine komplexe Förderung, geringe Flexibilität über den Lebenszyklus sowie eine mangelnde Transparenz bei der Produktauswahl.

Der Gesetzentwurf verspricht nun, dass die vorgeschlagenen Regelungen ein effizientes ergänzendes Angebot von Altersvorsorgeverträgen für breite Bevölkerungsgruppen schaffen. Dafür soll die private Altersvorsorge

- kostengünstiger, renditestärker, unbürokratischer, flexibler, einfacher und transparenter werden,
- um ihre Attraktivität insgesamt und damit ihren Verbreitungsgrad zu erhöhen.

Von der vereinfachten staatlichen Förderung sollen insbesondere die Bezieher von kleinen und mittleren Einkommen profitieren, was als Beitrag zur Erreichung des Nachhaltigkeitsziels „keine Armut“ gewertet wird.

Diese Ziele sollen über eine Vielzahl von Regelungen, insbesondere zur Produktstandardisierung, einer Wiederbelebung des Wettbewerbs, einer Flexibilisierung der Auszahlungsphase sowie steuerliche Anreize erreicht werden.

Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg bedankt sich für die Möglichkeit zur Stellungnahme und nimmt diese wie folgt wahr.

Problem

Einordnung

Der Gesetzentwurf stellt eine weitere Überarbeitung der im Jahr 2001 implementierten Rentenreform dar, bei der eine Neugestaltung der privaten Altersvorsorge vorgenommen wurde. Dies resultierte in einer teilweisen Substitution der solidarisch organisierten gesetzlichen Rente durch die individuelle private Altersvorsorge. Der gesetzliche Rahmen wurde derart gestaltet, dass bei der Berechnung der Rentenanpassung die Inanspruchnahme der geförderten privaten Altersvorsorge mit einem Prozentwert von 100 angenommen wird. Die Erwartungshaltung der Politik ist also, dass die Verbraucher:innen Altersvorsorgebeiträge in Höhe von 4 Prozent des sozialversicherungspflichtigen Bruttoeinkommens pro Jahr leisten. Folglich wird bei fehlender privater oder betrieblicher Vorsorge eine als unzureichend betrachtete Höhe der Alterssicherung erwartet. Die private und betriebliche Altersvorsorge stellt somit ein zentrales Element der

individuellen Daseinsvorsorge dar. Seither ist es politischer Wille, dass die Bürger:innen aus ihrem laufenden Einkommen durch Geldanlage am Kapitalmarkt Ersparnisse und Vermögen bilden, um im Ruhestand eine ausreichende Absicherung zu gewährleisten. Die Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung, die bislang lediglich einem staatlichen Versicherungssystem gegenüberstanden, sind nun als Verbraucher:innen gefordert, sich auf dem Finanzdienstleistungsmarkt zu orientieren und Entscheidungen zu treffen.

Strukturelle Benachteiligung der Verbraucher:innen

Verbraucher:innen wenden sich zur Gestaltung ihrer privaten Altersvorsorge an Finanzdienstleister, weil sie für sich einen Informationsbedarf benennen. Sie betrachten sich als nicht gut genug informiert, um Produkte zur Geldanlage oder zum Vermögensaufbau zwecks Altersvorsorge zu bewerten und anschließend die für sie bedarfsgerechten zu kaufen. Verbraucher:innen erwarten als Ergebnis der Finanzberatung eine für sie bedarfsgerechte Empfehlung bzw. ein für sie bedarfsgerechtes Produktangebot. Die Beratenden sollen ihnen die Produkte empfehlen und verkaufen, mit denen sie ihr Ziel, beispielsweise eine ihren Lebensstandard sichernde Altersvorsorge, erreichen. Allerdings basiert die gesetzliche Regulierung der Finanzberatung nicht auf dem Bedarf der Verbraucher:innen.

Da die Finanzberatung ein Vertrauensgut ist, besitzen Finanzberater:innen gegenüber ratsuchenden Verbraucher:innen einen strukturellen Informationsvorsprung, der für Verbraucher:innen daher prinzipiell nicht aufholbar ist. Würden sie den Informationsvorsprung aufholen können, bräuchte es keine Finanzberater:innen mehr. In dieser Situation ist es für Verbraucher:innen nicht zu erkennen, ob Finanzberater:innen den Informationsvorsprung zum Nachteil der Verbraucher:innen ausnutzen oder nicht. Damit besteht für Finanzberater:innen der Anreiz zu verbraucherbenachteiligendem Verhalten. Ohne die Bedarfe der Verbraucher:innen zu berücksichtigen, können sie:

- Produkte nach der Höhe der Provisionen auswählen,
- die kostenpflichtige Beratungszeit im Fall einer Honorarberatung unberechtigt ausdehnen,
- einen nicht vorhandenen Beratungsbedarf vortäuschen, um Produkte gegen Provision zu verkaufen oder kostenpflichtige Beratungen abzurechnen,
- die Notwendigkeit eines Produktwechsels suggerieren, um neue Provisionen und Honorare zu rechtfertigen,
- einen nicht gerechtfertigten Zeitaufwand zur Erstellung von Finanzanalysen im Rahmen einer Honorarberatung abrechnen,
- ihre Kosten durch ungerechtfertigte Reduktion des eigentlich erforderlichen Recherche- und Qualifizierungsaufwandes reduzieren,
- die Notwendigkeit einer ungerechtfertigt fortlaufenden Vermögensbetreuung, -verwaltung oder -beratung suggerieren.

Aus dieser strukturell benachteiligenden Situation kommen Verbraucher:innen nicht heraus. Weder private Garantien noch private Gütesiegel helfen bei der Bewertung, denn Verbraucher müssten dann etwa den Eintritt des Garantiefalls oder die Zuverlässigkeit des Gütesiegels bewerten.

Besäßen sie die dazu notwendigen Informationen, könnten sie das Ergebnis der Beratung selbst bewerten und bräuchten keine Garantien oder Gütesiegel.

Die derzeit bestehenden gesetzlichen Regelungen beseitigen die strukturelle Benachteiligung der Verbraucher:innen nicht. Die Beratungserfahrungen der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg belegen seit nunmehr 16 Jahren, dass Anbieter die bestehende Informationsasymmetrie gezielt ausnutzen und Verbraucher:innen systematisch übervorteilen. Darüber hinaus hat die Verbraucherzentrale bei der Riester-Rente wiederholt rechtswidrige Praktiken aufgedeckt, die unmittelbar zu Lasten der Altersvorsorge gehen:

- Unzulässige Zusatzkosten bei Rentenbeginn: Sparkassen, Volksbanken, Bausparkassen und Fondsgesellschaften haben in ihren Riester-Verträgen intransparente Klauseln bezüglich anfallender Abschluss- und Vertriebskosten verwendet. Trotz eindeutiger BGH-Entscheidung vom 21.11.2023 setzen sie diese Praxis fort und belasten ihre Kundinnen und Kunden mit vertraglich nicht vereinbarten Kosten, wogegen die Verbraucherzentrale mit weiteren Gerichtsverfahren vorgeht.¹
- Rentenkürzungen nach Vertragsabschluss: Anbieter von Riester-Rentenversicherungen verwenden in ihren Allgemeinen Versicherungsbedingungen eine Klausel, die dem Versicherungsunternehmen das Recht einräumt, den Rentenfaktor, mit dem die Rente berechnet wird, einseitig zu Lasten der Verbraucher:innen herabzusetzen. Dagegen gehen die Verbraucherzentralen gerichtlich vor.²
- Zu wenig Zinsen: Etliche Sparkassen und Volksbanken haben in ihren Riester-Banksparrplänen rechtswidrige Zinsanpassungsklauseln verwendet. Dadurch haben sie ihren Kundinnen und Kunden zu wenig Zinsen gutgeschrieben. Eine Sparkasse hat sogar negative variable Zinsen mit einem Zinsbonus verrechnet. Gegen zahlreiche Banken, die unzulässige Klauseln verwendet haben, sind die Verbraucherzentralen erfolgreich vorgegangen.³ Der Umgang mancher Institute mit diesen rechtswidrigen Klauseln ist trotz eindeutiger Rechtsprechung bis heute kritikwürdig.
- Zu niedrige Renten: Die von den Versicherungsgesellschaften gezahlten garantierten Renten sind so niedrig, dass die Sparer:innen oft 94 Jahre und älter werden müssen, um das zu Rentenbeginn angesparte Guthaben zurückzuerhalten.⁴
- Unrentable Anlagestrategien: Die Geschäftspolitik der Anbieter von Riester-Fondssparplänen und Riester-Rentenversicherungen während der Turbulenzen an den Kapitalmärkten (Börsencrash in der Finanzmarktkrise und Corona-Pandemie, Zinsanstieg 2022) geht direkt zu Lasten der Altersvorsorge. Die Anbieter verkauften Aktienfondsanteile zu Tiefstkursen, so dass die Sparer von der kurz darauf einsetzenden Erholung der Aktienmärkte kaum profitieren konnten.⁵ Der historisch beispiellose Zinsanstieg im Jahr 2022 führte schließlich zu weiteren

¹ <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/node/89755>

² <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/node/82207>

³ <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/node/22232>

⁴ <https://www.test.de/Vergleich-Private-Rentenversicherung-5069081-5069085/> sowie <https://www.test.de/Riester-Banksparrplaene-Wie-Sie-Riester-Kosten-vermeiden-5897901-0/>

⁵ <https://www.wiwo.de/finanzen/vorsorge/riester-rente-fondssparplan-muss-wegen-corona-reissleine-ziehen/25672214.html>

Kursverlusten von bis zu 50 Prozent.⁶ Im Ergebnis können Sparerinnen und Sparer vielfach keine positiven Renditen mehr erwarten, geschweige denn einen Inflationsausgleich.

- Hohe Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten: Von der guten Entwicklung der Kapitalmärkte kommt bei den Sparer:innen fast nichts an. Riester-Renten sind wegen der Abschlusskosten auch Jahre nach dem Abschluss regelmäßig ein Verlustgeschäft, wie sich in der Beratung der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg und der seit Jahren hohen Beschwerdezahlen täglich zeigt.
- Starre Kombiprodukte: Verbraucher:innen, denen Riester-Bausparverträge verkauft wurden, kommen aus der teuren und unflexiblen Bausparkombinationsfinanzierung nicht so einfach heraus. Sie können auch ihr Wohnförderkonto nicht auflösen, weil die Anbieter die dafür gesetzlich eröffnete Möglichkeit der Zuzahlung geschäftspolitisch ausgeschlossen haben.
- Kündigung durch Anbieter: Die Privatbank Donner & Reuschel kündigte Riester-geförderte Sparverträge mit der Begründung, sie könnten nicht in die neue IT-Landschaft übernommen werden.⁷
- Doppelte Kosten: Mehrere Versicherer haben bei Riester-Verträgen Abschluss- und Vertriebskosten mehrfach berechnet. Die BaFin hat nach erfolgreicher Klage der Verbraucherzentrale klargestellt, dass das rechtswidrig war.⁸
- Benachteiligung von Geringverdienenden: Der BGH hat zwei Klauseln in Riester-Rentenverträgen der Allianz für unwirksam erklärt, weil sie intransparent sind und Verbraucher mit weniger als 40.000 Euro Eigenbeiträgen benachteiligen. Betroffene wurden nicht an den Kostenüberschüssen beteiligt und erhielten dadurch geringere Leistungen.⁹

⁶ <https://www.fondsprofessionell.de/news/produkte/headline/riester-minus-2022-dws-ruestet-berater-fuer-schwierige-kundengespraechе-222546/>

⁷ <https://www.handelsblatt.com/finanzen/vorsorge/altersvorsorge-sparen/privatbank-donner-und-reuschel-verbraucherschuetzer-klagen-wegen-gekuendigten-riester-vertraege/20705268.html>

⁸

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Verbrauchermitteilung/weitere/2019/meldung_191206_unzulaessige_Doppelprovisionen_Va.html

⁹ <https://www.vzhh.de/presse/riester-vertraege-bundesgerichtshof-weist-allianz-die-schranken>

Kritik am Gesetzentwurf

Keine Stärkung des Wettbewerbs durch neue Produktvarianten

Der Gesetzentwurf sieht einen Bestandsschutz für die bisher geförderte Riester-Rente sowie eine Erweiterung des geförderten Produktangebots durch neue Produktvarianten vor. Bislang ist dies auf Produkte mit Kapitalgarantie begrenzt. Hinzu kommen Produkte mit einem Garantieniveau von 80 Prozent und Altersvorsorgedepots ohne Garantie. Er spricht sich damit für den weiteren Auf- und Ausbau des bürokratischen Rahmens der privaten Altersvorsorge aus. Die Komplexität der individuellen Vorsorgeentscheidung wird dadurch sogar steigen, so dass viele Sparer:innen umso mehr auf Beratung und Entscheidungshilfen angewiesen sein werden.

Eine Stärkung des Wettbewerbs durch mehr Wahlfreiheit setzt voraus, dass der Markt so gestaltet ist, dass diese Wahlfreiheit zu bedarfsgerechten Anlageentscheidungen führt. Dies ist aber aufgrund der geschilderten strukturellen Benachteiligung der Verbraucher:innen auf dem Markt der Altersvorsorgeberatung nicht der Fall. Da Finanzberatung ein Vertrauensgut ist, besitzen Finanzberater:innen gegenüber ratsuchenden Verbraucher:innen einen strukturellen Informationsvorsprung, der für Verbraucher:innen prinzipiell nicht aufholbar ist. Die Qualität einer Beratung zur privaten Altersvorsorge ist für Verbraucher:innen selbst bei Renteneintritt nicht feststellbar, da ihnen die relevanten Informationen über alternative Anlageempfehlungen und deren Ergebnisse nicht vorliegen. Deshalb kann von einer Erweiterung des Angebots für Verbraucher:innen auch kaum eine Initiative ausgehen, die einen Wettbewerb um die beste Beratung und die besten Produkte entfaltet.

Gleichzeitig ändert der Gesetzentwurf nichts daran, dass die Beratung überwiegend auf dem provisionsorientierten Verkauf von Vorsorgeprodukten beruht. Die Transparenzmaßnahmen und Vorgaben zum Standarddepot laufen im Kontext struktureller Benachteiligung und angesichts der provisionsorientierten Verkaufsgespräche ins Leere. Im Ergebnis fördert der Gesetzentwurf damit weiterhin, dass den Vorsorgesparern die Produkte verkauft werden, an denen die Verkäufer am meisten verdienen, die aber nicht den Bedarf der Vorsorgesparer:innen decken. Der Gesetzentwurf ist daher in erster Linie als Instrument zur Absicherung des provisionsorientierten Vertriebs zu sehen. Es ist davon auszugehen, dass in Folge der umfangreichen gesetzlichen Änderungen Anbieter neue Produkte auflegen und verkaufen lassen, die sich nicht am Bedarf der Verbraucher:innen ausrichten und für die sie erneut erhebliche Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten bezahlen werden sollen.

Keine Stärkung des Wettbewerbs durch eine Verteilung der Abschlusskosten über die Vertragslaufzeit

Zur Stärkung des Wettbewerbs unter den Anbietern sieht der Gesetzentwurf vor, dass die Abschlusskosten von Altersvorsorgeverträgen künftig auf die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden sollen. Die Erwartung ist dabei, dass im Falle eines Vertragswechsels eine Doppelbelastung mit Abschlusskosten verhindert würde. Diese Maßnahme ändert nichts an der Höhe der Abschlusskosten, sondern nur an deren zeitlicher Verteilung. Anbieter haben angesichts des eingangs geschilderten strukturellen Problems keinen Anreiz, die Kosten zu senken.

Daran ändert auch ein Zillmerverbot nichts. Mit Inkrafttreten des LVRG sank 2014 der Zillmersatz von 4 Prozent auf 2,5 Prozent und dennoch sanken die Abschlusskosten von 5 Prozent nur auf 4,9 Prozent, wie mathconcepts berichtete.¹⁰ Eine Verteilung der Abschlusskosten über die Laufzeit steht der üblichen Praxis der Versicherer, Vermittler für den Produktverkauf mit hohen Einmalprovisionen zu vergüten, nicht entgegen. Wenn weiterhin bestimmte Produkte systematisch mit hohen Provisionen in den Markt gedrückt werden, kann von einer Stärkung des Wettbewerbs nicht die Rede sein.

Wettbewerb erfordert hingegen tatsächliche Vergleichbarkeit, vollständige Information und die Beseitigung der strukturellen Benachteiligung der Verbraucher:innen.

Ausweis von Effektivkosten verschleiert die Rentenminderung durch Kosten

Um die Vergleichbarkeit hinsichtlich der Kosten zu erhöhen, soll der Fokus zukünftig auf die Höhe der gesamten Kosten in der Ansparphase gelegt werden. Dazu sieht der Gesetzentwurf eine Pflicht zur Angabe von Effektivkosten nach europäischen Vorgaben vor. Diese soll eine Vergleichbarkeit mit Vorsorgeverträgen ermöglichen, die nicht steuerlich gefördert werden. Damit sind aus Sicht der Verbraucher:innen folgende Probleme verbunden.

Die im Gesetzentwurf vorgesehene Pflicht zur Angabe von Effektivkosten als Prozentsatz, um den die jährliche Rendite gemindert wird, trägt nicht zur Transparenz bei, sondern verschleiert und verharmlost die tatsächlichen Effekte von Kosten auf die Altersvorsorge. Ein jährlicher Kostensatz sagt nichts darüber aus, welchen Effekt diese Kosten auf die zu erwartende Reduktion der Rente hat. Der Informationspflicht des Basisinformationsblatts kommen die Anbieter derzeit wie folgt nach:

	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 15 Jahren aussteigen	Wenn Sie nach 30 Jahren aussteigen
Kosten insgesamt	249 EUR - 273 EUR	2.210 EUR - 5.101 EUR	5.213 EUR - 17.041 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	28,5 % - 31,7 %	2,0 % - 4,7 % pro Jahr	1,0 % - 3,8 % pro Jahr

(*) Diese Angaben veranschaulichen, wie die Kosten Ihre Rendite pro Jahr während der Haltedauer verringern. Wenn Sie beispielsweise zum Ende der empfohlenen Haltedauer aussteigen, wird Ihre durchschnittliche Rendite pro Jahr voraussichtlich 2,2 % – 4,6 % vor Kosten und -0,4 % – 3,6 % nach Kosten betragen. Wir können einen Teil der Kosten zwischen uns und der Person aufteilen, die Ihnen das Produkt verkauft, um die für Sie erbrachten Dienstleistungen zu decken.

Abbildung: Basisinformationsblatt Allianz Zukunftsrente InvestFlex vom 01.11.2025¹¹

Die Information „wie Kosten Ihre Rendite pro Jahr während der Haltedauer verringern“ ist für Verbraucher:innen wertlos, weil sie nichts darüber aussagt, welchen Effekt sie auf die Reduktion des Wertzuwachses in Euro am Ende der Anspardauer sowie die Reduktion der Ablaufleistung und möglichen Rente haben. Ein in der Praxis erhobener durchschnittlicher Effektivkostensatz bei

¹⁰ <https://www.mathconcepts.de/aktuelles/pressemitteilungen/trotz-zillmerverbot-hohe-provisionen-fuer-versicherungsvermittler-in-der-geforderten-altersvorsorge/>

¹¹ https://goa-eportale.allianz.de/dlc_app/Intranet/dlc?nr=JLVRF0030Z0&m=d

Riester Rentenversicherungen in Höhe von 1,67 Prozentpunkten¹² reduziert die Kapitalerträge bereits um die Hälfte, wenn die Rendite vor Kosten 5 Prozent p.a. beträgt und der Sparplan 40 Jahre läuft.¹³ Anders gewendet: bei marktüblichen Kosten kommen die Hälfte der Kapitalmarkterträge niemals den Spendenden zugute, sondern landen in den Taschen der Anbieter und ihrer Vermittler:innen. Dies wird derzeit nicht ausreichend deutlich gemacht.

Hinzu kommt das Problem, dass die Kostenkennziffer unvollständig ist, wenn sie die Kosten der Rentenbezugsphase außer Acht lässt.

Ein weiteres Problem bei der Verwendung von Effektivkosten als Grundlage einer informierten Anlageentscheidung ist, dass die Effektivkosten nicht den vertraglich vereinbarten Kosten entsprechen, sondern auf einer Modellrechnung basieren. Während ein Effektivzinssatz bei Darlehensverträgen aufgrund der gesetzlichen Regelung, wonach der Preis eines Darlehens (ausschließlich) im vereinbarten Nominalzinssatz besteht, einen validen Preisvergleich ermöglicht, ist dies bei Altersvorsorgeprodukten nicht der Fall. Bei Altersvorsorgeprodukten sind eine Vielzahl unterschiedlicher Kostenbezugsgrößen üblich. Martin Gasche et al identifizieren in einer Stichprobe von 36 Riester-Rentenversicherungen allein für die Ansparphase 20 verschiedene Kostenbezugsgrößen.¹⁴ Für andere Produkttypen werden wiederum andere Kostenbezugsgrößen erhoben. Ein ex ante Vergleich ist damit praktisch unmöglich. Die vom europäischen Gesetzgeber vorgegebene Methodik für PRIIPs sieht in einigen Fällen lediglich Kostenspannen vor, die jedoch für einen Vergleich untereinander sowie mit geförderten Riester-Produkten nicht geeignet sind. So wird beispielsweise für die ungeforderte Allianz Zukunftsrente InvestFlex mit Laufzeit 30 Jahre im Basisinformationsblatt vom 01.11.2025 nach PRIIP-Verordnung eine jährliche Auswirkung der Kosten in Höhe von 1,0 bis 3,8 Prozent pro Jahr ausgewiesen.¹⁵ Unter der Tarifbezeichnung Allianz RiesterRente InvestFlex weist das Produktinformationsblatt nach AltZertG dagegen Effektivkosten von 2,15 Prozentpunkten aus.¹⁶ Allerdings können die Kosten auch höher ausfallen, wie aus der Aufstellung zu „Einzelne Kosten“ hervorgeht. Die Verwaltungskosten als Prozentsatz des gebildeten Kapitals können jährlich auch „max. 5,00 %“ ausmachen (vgl. folgende Abbildung).

¹² <https://www.finanzwende.de/themen/verbraucherschutz/riester-rente/riester-viel-gebuehren-wenig-rente/kosten-von-riester-vertraegen>

¹³ Kapitalertrag bei einem Sparplan über 100 Jahre nach 40 Jahren vor Kosten ca. 101.000, abzüglich Effektivkosten von 1,67 Prozent ca. 50.000 Euro.

¹⁴ <https://econpapers.repec.org/paper/meameawpa/201304.htm>

¹⁵ https://goa-eportale.allianz.de/dlc_app/Intranet/dlc?nr=JLVRF0030Z0&m=d

¹⁶ <https://goa-eportale.allianz.de/XAR/F-0/XARF-0030Z0.pdf.download.pdf>

› Effektivkosten

2,15 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 3,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 2,15 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 0,85 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

insgesamt	891,88 Euro
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge (inkl. Zulage)	2,50 %
Prozentsatz der Zulagen und Zuzahlungen	2,50 %

Verwaltungskosten

voraussichtl. insg. im ersten vollen Vertragsjahr	52,37 Euro
Prozentsatz der eingezahlten Beiträge	4,50 %
Prozentsatz der Zulagen und Zuzahlungen	2,00 %
Prozentsatz des gebildeten Kapitals, jährlich	max. 5,00 %
Aktuelle Kostenbelastung	0,92 %

Wir geben einen Maximalwert an, da die enthaltenen Fondskosten schwanken können.

Auszahlungsphase

Verwaltungskosten

Prozentsatz der gezahlten Leistung (Altersleistung), jährlich	1,75 %
---	--------

Kosten für einzelne Anlässe

Kündigung wegen Vertragswechsel	max. 50,00 Euro
Kündigung mit Auszahlung	max. 50,00 Euro und 2,00 Euro je 100,00 Euro der bis zum Kündigungstermin vertraglich vereinbarten Beiträge

Versorgungsausgleich	3 % des Ehezeitanteils, max. 500,00 Euro
----------------------	--

Abbildung: Allianz RiesterRente InvestFlex Produktinformationsblatt vom 05.12.2025

Das Beispiel zeigt, dass derartige Kostenangaben nicht dazu geeignet sind, Verbraucher:innen eine informierte Anlageentscheidung zu ermöglichen.

Die hier angewandte Methode der stochastischen Simulation von Vertragsverläufen zur Berechnung einer Gesamtkostengröße (Effektivkosten) weist außerdem strukturelle Schwachstellen auf, sodass aus Perspektive der Verbraucher:innen die angegebene Gesamtkostengröße kein verlässliches Kriterium für einen Kostenvergleich darstellt.¹⁷ Bei höheren modellierten Renditeannahmen sinkt beispielsweise der ausgewiesene Effektivkostensatz, obwohl der Anbieter tatsächlich keine geringeren Kosten verlangt. Die Simulationen bilden auch keine Garantien ab, die in der Realität Kosten verursachen oder Renditen begrenzen. Wird eine Garantie in der Simulation nicht adäquat berücksichtigt, erscheinen Effektivkosten zu niedrig. Bei Versicherungslösungen können deshalb Effektivkosten suggerieren, ein Produkt sei günstiger als andere Produkte, obwohl versteckte Strukturkosten wie hohe Risikokosten oder Sicherungsvermögensabschläge die tatsächliche Rendite erheblich mindern.

Für Verbraucher ist nicht erkennbar, dass sie keinen Kostenvergleich erhalten, sondern eine modellgetriebene Verhältniszahl. Verbraucher können weder die Modellannahmen noch deren Auswirkungen nachvollziehen. Damit entsteht eine strukturelle Intransparenz.

¹⁷ Zur Problematik von Simulationsverfahren vgl. auch Stellungnahme der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg vom 23.11.2012 zum Gesetzentwurf der Fraktionen der CDU/CSU und der FDP „Zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge (Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz) – DRS. 17/10818 vom 16.10.2012 sowie Tiffe, Achim et al. (2012) : Ausgestaltung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge, iff - institut für finanzdienstleistungen e.V., Hamburg <https://www.econstor.eu/handle/10419/57575?langselector=en>

Anders im Darlehensrecht: Hier ist ein Vergleich anhand des Effektivzinssatzes möglich, weil im Darlehensrecht als Gegenleistung für die Darlehensüberlassung lediglich (und ausschließlich) Zinsen auf den geschuldeten Darlehensbetrag zu zahlen sind.

Zwischenfazit

Der Gesetzentwurf enthält keine Vorschläge, die tatsächlich zu mehr Wettbewerb in der gewerblichen Altersvorsorgeberatung führen: Weder von der Erweiterung des Produktangebots für Verbraucher:innen noch von der vorgeschlagenen Verteilung der Abschlusskosten kann ein Impuls ausgehen, der den Wettbewerb um die beste Beratung und die besten Produkte steigert.

Altersvorsorge wird nicht kostengünstiger

Hinsichtlich der Höhe der Wechselkosten sieht der Gesetzentwurf lediglich vor, dass die Kosten des abgebenden Anbieters auf 150 Euro begrenzt werden sollen und nur in den ersten fünf Jahren nach Vertragsabschluss anfallen dürfen. Diese Praxis stellt Verbraucher:innen sogar schlechter als bei ungeförderten Depotverträgen, wo der Anbieterwechsel nach geltender Rechtsprechung kostenfrei ist. Der aufnehmende Anbieter darf auf die Hälfte des Übertragungskapitals neu Abschluss- und Vertriebskosten verlangen. Auch das ist eine Schlechterstellung gegenüber ungeförderten Depotverträgen.

Die Begrenzung der Effektivkosten auf 1,5 Prozent des verwalteten Kapitals pro Jahr ist nur auf das Standarddepot des jeweiligen Anbieters begrenzt und entspricht in seiner Höhe lediglich dem bisher branchenüblichen Kostensatz, worauf die Bürgerbewegung Finanzwende in ihrer Studie „Leider teuer. Riester- und Rüruprenten: Wie hohe Kosten und schwache Renditeaussichten den Kundennutzen deckeln“ hinweist.¹⁸ Ohnehin besteht die Möglichkeit, dass es sich dabei um eine reine Schaufenster-Kondition handelt, wenn der Anbieter das jeweilige Standarddepot nicht aktiv anbietet, weil er kein Interesse daran hat.

Es bleibt abzuwarten, ob die vorgesehene Vereinfachung der Förderung („Bürokratieabbau“) zu geringeren Kosten oder lediglich zu höheren Gewinnmargen der Anbieter führen wird.

Zu teure Riester-Verträge und rechtswidriges Verhalten der Anbieter sind seit Jahren Gegenstand der Beratung der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, hierzu zwei typische Beispiele:

Ein Verbraucher wandte sich an seine Sparkasse und bat mit dem Musterbrief der Verbraucherzentrale um Neuberechnung der Zinsen in seinem Riester-Sparvertrag gemäß BGH-Rechtsprechung. Seine berechtigte Anfrage wurde von einem Mitarbeiter der Sparkasse zurückgewiesen: Die angegebenen Gerichtsurteile hätten mit seinem Vertrag nichts zu tun. Mit falschen Auskünften wimmeln Anbieter berechtigte Ansprüche ab.

Einem Verbraucher, der bald in Rente geht, wurde ein Verrentungsangebot für seinen Riester-Sparvertrag unterbreitet. Rund 5.600 Euro oder etwa 30 Prozent seines Guthabens würden demnach einbehalten für eine Rente ab dem 85. Lebensjahr. Über diesen Umstand hat der Anbieter zu Vertragsschluss nicht informiert.

¹⁸ <https://www.finanzwende.de/themen/verbraucherschutz/riester-rente/riester-und-rueruprenten-leider-teuer>

Zwischenfazit

Wettbewerb um kostengünstige Produkte kann sich angesichts des eingangs geschilderten strukturellen Problems beim Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten nicht entfalten. Damit wird die Altersvorsorge keineswegs kostengünstiger.

Altersvorsorge wird allenfalls potenziell renditestärker

Die Rendite von Altersvorsorgeverträgen hängt im Wesentlichen von der Anlagestrategie und den Kosten ab. Der Gesetzentwurf lässt im renditeorientierten Altersvorsorgedepot risikoreichere Anlagestrategien zu, die potenziell mit einer höheren Rendite verbunden sein können. Allerdings ist davon auszugehen, dass hohe Vertriebskosten, Transaktionskosten und Fehler durch aktives Fondsmanagement dazu führen, dass nur ein Bruchteil der Kapitalmarkterträge tatsächlich bei den Sparer:innen ankommen. So erzielte der aktiv gemanagten Riester-Aktienfonds UniGlobal Vorsorge seit Auflage am 31.07.2015 bis zum 06.03.2026 eine Rendite von etwa 7 Prozent pro Jahr¹⁹ und damit etwa 3,5 Prozentpunkte weniger als ein simpler MSCI World ETF im gleichen Zeitraum, der auf eine jährliche Rendite von ca. 10,5 % kommt.²⁰

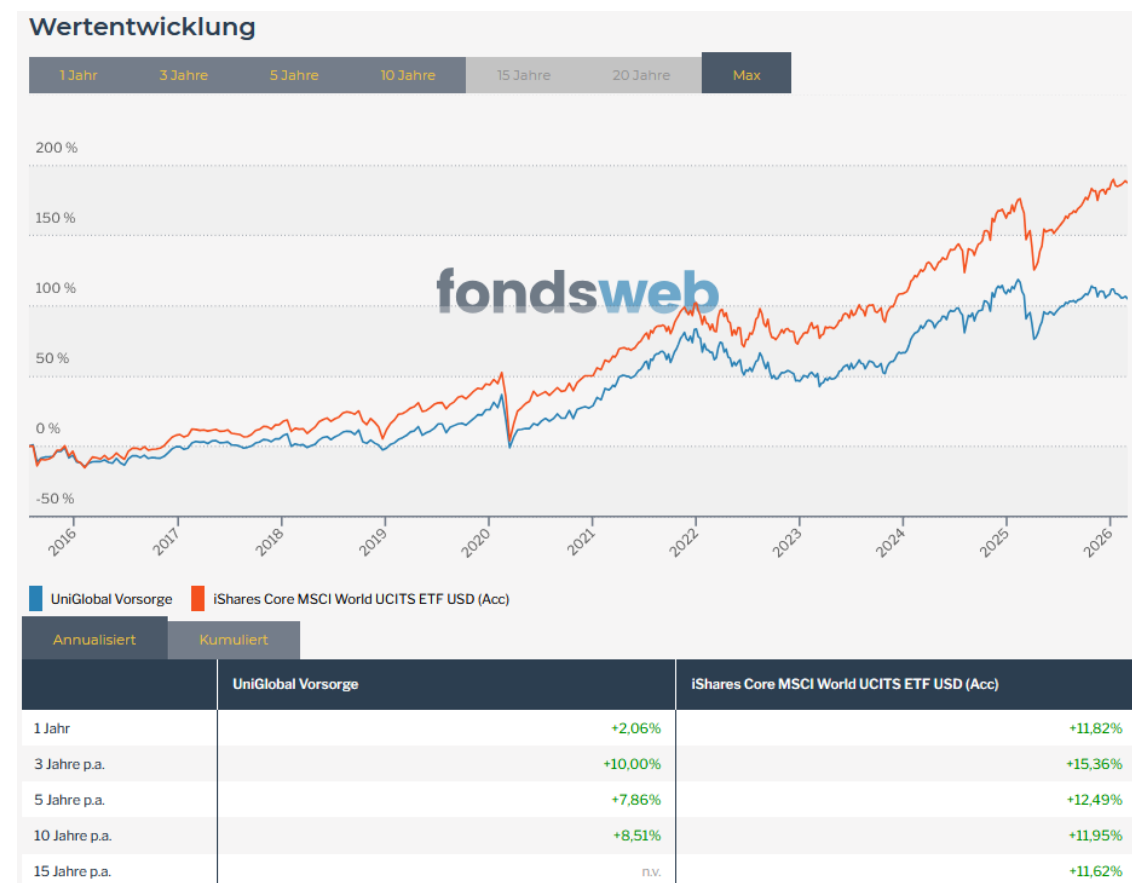


Abbildung: Fondsvergleich von [fondsweb.de](https://www.fondsweb.de) vom 09.03.2026²¹

¹⁹ https://www.union-investment.de/fonds/UniGlobal_Vorsorge-DE000A1C81G1-fonds-A1C81G

²⁰ Fondsvergleich via Fondsweb unter <https://www.fondsweb.com/de/vergleichen/ansicht/isins/DE000A1C81G1.IE00B4L5Y983>

²¹ Fondsvergleich via Fondsweb unter <https://www.fondsweb.com/de/vergleichen/ansicht/isins/DE000A1C81G1.IE00B4L5Y983>

Für 100 Euro investiert am 31.7.2015 kommt der Riester Fonds nach diesen gut 10 Jahren auf einen Zuwachs von 106 Euro, während der kostengünstige ETF auf rund 188 Euro kommt. Mit zunehmender Anlagedauer würde der Unterschied immer weiter zunehmen, sodass der Renditenachteil sogar ein Vielfaches der staatlichen Förderung ausmachen kann. Damit ist zu erwarten, dass ein Großteil der Förderung nicht der Altersvorsorge der Sparer:innen zugutekommt.

Bei Produkten mit teilweiser Garantie der Einzahlungen in Höhe von 80 Prozent sind ebenfalls risikoreichere Anlagestrategien möglich, die potenziell mit einer höheren Rendite verbunden sein können. Der Gesetzentwurf macht aber keine Vorgaben zur konkreten Anlagestrategie, so dass auch risikoreichere Anlagestrategien möglich sind, bei denen aber keine angemessene Risikoprämie für das zusätzliche Risiko zu erwarten ist. Genau damit ist zu rechnen, denn in der Beratung der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zeigt sich seit Jahren regelmäßig, dass schon die bisher im Vertrieb verkauften Produkte mit Teilkapitalgarantien – einschließlich defensiver Mischfonds – den risikotragenden Anleger:innen keine angemessenen Renditen bieten. Oft erzielten sie lediglich Ergebnisse, die nur ein bis zwei Drittel der im Anlagezeitraum am Kapitalmarkt erzielbaren Erträge erreichten, wie die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg in ihrer Beratungspraxis wiederholt feststellte. Die Stiftung Warentest Finanzen warnte sogar vor Garantiefonds als „Renditekiller“.²²

Die Wertentwicklung von Riester-Verträgen sorgt seit Jahren regelmäßig für große Enttäuschung auf Seiten der Verbraucher:innen, dazu ein typisches Beispiel:

So hat eine Verbraucherin im Jahr 2005 eine Riester Rentenversicherung abgeschlossen und bis 2019 Beiträge bezahlt sowie Zulagen für drei Kinder erhalten. Laut aktueller Jahresbescheinigung erhielt sie Zulagen von insgesamt 4.220 € und leistete selbst Altersvorsorgebeiträge von 24.628 €. Das Altersvorsorgevermögen betrug aber lediglich 21.438 €. Dies entspricht einem Verlust in Höhe von 25 Prozent trotz fondsgebundener Anlage über den Zeitraum von fast 20 Jahren.

Der Gesetzentwurf sieht vor, dass renditeorientierte Anlagestrategien auf Produkte der Risikostufe 5 begrenzt werden. Dies birgt die Gefahr, dass bei einer starken Kurskorrektur weltweiter Aktien um 50 Prozent, wie zuvor in Folge der Finanzkrise²³ oder der Corona-Pandemie²⁴, erneut zwischenzeitliche Verluste realisiert werden, während Vorsorgespargende an der anschließenden Erholung nicht oder nur eingeschränkt teilhaben. Denn in diesem Fall kann sich die Risikoeinstufung eines weltweit gestreuten Aktienfonds oder ETFs von derzeit 4 auf 6 erhöhen. Der Gesetzentwurf sieht vor, dass der Anbieter den Aktienfonds dann gegen ein Produkt mit der Risikoeinstufung von maximal 5 tauschen muss. Das Problem liegt dabei in der Methodik zur Bestimmung des Risikoindikators, die dazu führt, dass der Risikoindikator trotz identischer Anlagestrategie über die Zeit nicht konstant bleibt, weshalb er kein verlässliches Kriterium für eine informierte Anlageentscheidung darstellt.

²² <https://www.test.de/Garantiefonds-Die-Renditekiller-1528863-0/> sowie <https://www.test.de/Ende-fuer-FlexPension-DWS-loest-Fonds-auf-5505641-0/>

²³ <https://www.manager-magazin.de/finanzen/geldanlage/a-614778.html>

²⁴ <https://www.wiwo.de/finanzen/vorsorge/riester-rente-fondssparplan-muss-wegen-corona-reissleine-ziehen/25672214.html>

Die Zulassung von ELTIFs als Produkte zur Altersvorsorge birgt erhebliche Risiken. Sie eignen sich grundsätzlich nicht zur Altersvorsorge. Die Preisbildung von ELTIFs ist im Gegensatz zu börsengehandelten Wertpapieren intransparent. Der Börsenhandel sorgt stets für eine marktgerechte Rendite, die sich aus dem Risiko ergibt. Bei ELTIFs hingegen werden die Preise sowie eventuelle Zinszahlungen vom Emittenten festgelegt. Weder Vorsorgesparende noch Intermediäre, die ELTIFs vermitteln, verfügen über die notwendigen Informationen, um beurteilen zu können, ob die versprochene Rendite tatsächlich marktgerecht ist. Für eine bedarfsgerechte Anlagestrategie zur Altersvorsorge genügt ein global diversifiziertes Aktienportfolio, nach Bedarf ergänzt um Rentenpapiere bzw. Investmentfonds mit Schwerpunkt Anleihen.

Zwischenfazit

Es ist absehbar, dass der Gesetzentwurf ein Hauptanliegen, nämlich die Renditemöglichkeiten des Kapitalmarktes stärker für die Anleger:innen zu nutzen, nicht erreichen wird.

Altersvorsorge wird nicht wesentlich flexibler

Die Flexibilität von Altersvorsorgeverträgen bezieht sich auf die Anpassungsfähigkeit der Verträge an sich über die Lebenszeit ändernde individuelle Bedarfe. Bei flexiblen Verträgen werden den Anleger:innen Rechte eingeräumt, Einzahlungen zu ändern, Auszahlungen vorzuziehen oder die Anlagestrategie an eine geänderte Risikobereitschaft anzupassen. Allerdings macht der Gesetzentwurf den Anbietern diesbezüglich keine Vorgaben, so dass die tatsächliche Flexibilität der Verträge allein von der Geschäftspolitik der Anbieter abhängt.

Aktuell bieten Anbieter folgende auch durch gesetzliche Vorgaben begrenzte Möglichkeiten an Flexibilität an, die mit gravierenden Nachteilen verbunden sind:

- Flexible Einzahlungen? Viele Anbieter räumen ihren Kunden in gewissen Grenzen die Möglichkeit ein, Zuzahlungen zu leisten und Beitragszahlungen auszusetzen. Die Ausübung dieser Möglichkeiten ist jedoch aus Sicht der Anleger:innen wirtschaftlich nachteilig, wenn sie mit Kosten verbunden ist (Kosten für Storno / Beitragsfreistellung).
- Flexible Laufzeiten und Auszahlungen? Aufgrund der starren gesetzlichen Vorgaben ist eine bedarfsgerechte Verfügungsmöglichkeit während der Ansparphase nicht vorgesehen oder mit Nachteilen (Kosten, Garantieverlust, förderschädliche Kündigung) verbunden.
- Flexible Wechselmöglichkeit? Bislang scheitert die Wechselmöglichkeit aus Verbrauchersicht an der Geschäftspolitik der Anbieter, die für Neuabschlüsse Altersgrenzen und Mindestansparzeiten verlangen. Ob eine Wechselmöglichkeit zu Beginn der Auszahlungsphase in die neuen Auszahlprodukte faktisch vorhanden sein wird, hängt von der Geschäftspolitik der Anbieter ab.

Die starren gesetzlichen Vorgaben zum frühesten und spätesten Beginn der Auszahlungsphase (65. bzw. 70. Lebensjahr) stehen einer bedarfsgerechten Verfügung entgegen (Stichworte: Flexibilisierung des Renteneintritts, Altersteilzeit, Aktivrente).

Der Wegfall des Verrentungszwangs in der Auszahlphase stellt hingegen eine der wenigen wesentlichen Verbesserungen dar, weil sie Verbraucher:innen die Möglichkeit gibt, statt der (niedrigen) lebenslangen Leibrente auch eine um mindestens ein Drittel höhere zeitlich befristete Rente in Form eines Auszahlplans bis zum 85. Lebensjahr zu wählen. Aktuell kostet angehende Rentner:innen die mögliche Rente ab dem 85. Lebensjahr rund 30 Prozent ihres zu Rentenbeginn

vorhandenen Guthabens. Die Kalkulation der garantierten Renten durch die Versicherer sorgt regelmäßig für große Enttäuschung auf Seiten der Verbraucher:innen, die sich an die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg wenden:

Einer Verbraucherin wurde 2021 eine Riester-Rente verkauft. Sie soll 29 Jahre monatlich 160 Euro einzahlen und erhält dann mit 67 Jahren eine garantierte Rente von 157 Euro monatlich. Selbst wenn sie 90 Jahre alt würde, hat sie aber nur 23 Jahre eine Rente von 157 Euro erhalten – aber 29 Jahre lang 160 Euro monatlich eingezahlt. Ob die vom Versicherer in Aussicht gestellten Überschüsse erwirtschaftet und bezahlt werden, ist ungewiss.

Zwischenfazit

Der Gesetzentwurf enthält keine Vorschläge, die tatsächlich zu mehr Flexibilität führen, die Verbraucher:innen ermöglicht, ihre Altersvorsorge an sich im Verlauf eines Lebens ändernde Gegebenheiten und Bedarfe anzupassen. Lediglich hinsichtlich des Wegfalls des Verrentungszwangs erhöht der Gesetzentwurf insbesondere im Altersvorsorgedepot das Potenzial der Flexibilität. Ob sich dies in den Verträgen der Anbieter durch entsprechende Verbraucherrechte widerspiegeln wird, bleibt abzuwarten.

Altersvorsorge wird nicht einfacher und transparenter

Die Altersvorsorge-Entscheidung der Verbraucherinnen und Verbraucher wird angesichts der zunehmenden Produktvielfalt durch neue Produkte ohne Garantie, mit 80-Prozent-Garantie sowie einer Vielzahl unterschiedlicher Standarddepots keineswegs einfacher, sondern im Gegenteil noch schwieriger.

Vorgaben vor Vertragsschluss hinsichtlich Transparenz der Produkteigenschaften (Produktinformationsblätter) sowie nach Vertragsschluss hinsichtlich Wertentwicklung und tatsächliche Kostenbelastung schaffen lediglich Transparenz für Experten und Dritte, nicht aber für Verbraucherinnen und Verbraucher, die für sich ein Informationsdefizit benannt haben und deshalb auf Expertenrat angewiesen sind (strukturelles Ungleichgewicht).

Höhere Verbreitung in unteren Einkommensgruppen?

Für die unteren Einkommensgruppen sieht der Gesetzentwurf lediglich eine Vereinfachung der Förderbedingungen vor. Diese führt aber dazu, dass künftig die Sparer:innen nur noch dann die volle Zulage erhalten, wenn sie mindestens 1.200 Euro jährlich selbst einzahlen. Bislang war lediglich ein Eigenbeitrag von 60 Euro jährlich erforderlich.

Hinzu kommt, dass der ärmere Teil der Bevölkerung nur über ein Durchschnitts-Vermögen von 6.000 Euro bzw. im Median über ein Vermögen von 2.000 Euro verfügt.²⁵ Darunter ist die größte Vermögensposition das eigene Auto. Demgegenüber stehen im Mittelwert finanzielle Verpflichtungen von 2.700 Euro. Diesen Personen ist es daher mit Blick auf eine individuell bedarfsgerechte Anlageentscheidung nicht möglich für ihr Alter zu sparen, solange sie ihre Schulden nicht zurückgezahlt haben. Folglich ist es nicht verwunderlich, dass Geringverdiener:innen unterdurchschnittlich häufig Riester-Sparer:innen sind, wie das DIW feststellt.²⁶ Es ist daher fraglich, ob diese Personen die 100 Euro im Monat übrighaben, die nötig wären, um die maximale Förderung nach dem neuen Gesetzentwurf zu erhalten.

Obwohl der Vertrieb über Provisionen sogar ein finanzielles Interesse daran hätte, dass die Zulagen in voller Höhe den Vertrag fließen, sorgt er oft nicht dafür, dass diese auch tatsächlich ankommen. Im Berichtsjahr 2022 realisierten lediglich 50,2 Prozent der Zulagenempfänger die volle Zulage und jeder vierte realisierte weniger als die Hälfte der Zulagen, auf die ein Anspruch bestünde.²⁷

Der Gesetzentwurf macht keinen einzigen Vorschlag, wie das Ziel der Erhöhung des Verbreitungsgrades gerade in den unteren Einkommensgruppen, denen schon heute das Geld für die Altersvorsorge fehlt, erreicht werden soll.²⁸

Gesamtfazit

Der Gesetzentwurf löst sein Versprechen, die geförderte private Altersvorsorge kostengünstiger, renditestärker, flexibler, einfacher und transparenter zu gestalten, um damit die private Altersvorsorge gerade für diejenigen Personen erreichbar zu machen, denen der finanzielle Spielraum für eine eigene Sparleistung fehlt, nicht ein!

²⁵ <https://www.finanzwende-recherche.de/unsere-themen/der-armutsnachteil/>

²⁶ https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.826224.de/21-40-1.pdf

²⁷ https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerliche_Themengebiete/Altersvorsorge/2025-11-17-Statistik-Riester-Foerderung-bis-2024.html

²⁸ <https://www.boeckler.de/de/boeckler-impuls-wenn-es-zum-sparen-nicht-reicht-3894.htm> und <https://www.finanzwende-recherche.de/unsere-themen/der-armutsnachteil/>

Lösung: Vorsorgefonds

In der sozialen Marktwirtschaft müssen die Regeln des Marktes gewährleisten, dass die Verbraucher:innen ihren Bedarf am Markt auch dann decken können, wenn Vertrauensgüter gehandelt werden. Die Marktregeln bedürfen daher einer Grundlage, die dies sicherstellt. Diese Grundlage ist:

- eine unmissverständliche Ausrichtung der Finanzberatung am Bedarf der Verbraucher:innen, insbesondere wenn es um die Daseinsvorsorge im Alter geht, sowie
- ein Standardprodukt zur Altersvorsorge nach schwedischem Vorbild, bei dem der Gesetzgeber sicherstellt, dass es einfach, transparent und kostengünstig ist.

Das zentrale Problem in der Altersvorsorge besteht aus Perspektive der Verbraucher:innen in den Geschäftspraktiken der Anbieter, die bedarfsgerechte Anlageentscheidungen der Verbraucher:innen verhindern. Die Lösung für dieses Problem besteht in der Einführung eines ausschließlich an Verbraucherinteressen ausgerichteten Vorsorgefonds wie er in Schweden längst erfolgreich umgesetzt wird. Dort haben die Sparer:innen trotz mehrerer Börsencrashes zwischen 2008 und 2024 eine mittlere Rendite mit dem AP7 in Höhe von 11,5 % p.a. erzielt.²⁹

Mit einem solchen Vorsorgefonds wird nicht nur Transparenz geschaffen, er sichert auch die bedarfsgerechte Vorsorge (vgl. auch Stellungnahme der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zum Altersvorsorgeverbesserungsgesetz vom 23.11.2012)³⁰ und eine tatsächliche Teilhabe der Vorsorgesparenden an den Kapitalmarkterträgen.

Während die minimalen Kosten des schwedischen Aktienfonds AP7 bewirken, dass 99 Prozent der Kapitalmarkterträge bei den Vorsorgesparenden ankommen, führt ein Kostensatz von 1,5 Prozent nur dazu, dass lediglich 53 Prozent der Kapitalmarkterträge bei den Vorsorgesparenden ankommen.³¹ Das Hauptanliegen des Gesetzgebers, nämlich die Renditemöglichkeiten des Kapitalmarktes stärker zu nutzen, kann nur über einen solchen Vorsorgefonds erreicht werden.

²⁹ <http://www.ap7.se/app/uploads/2017/02/ap7-annual-report-2024.pdf> sowie Medienberichterstattung z.B. <https://www.wiwo.de/my/politik/deutschland/deutschlands-vorbild-elf-prozent-rendite-pro-jahr-so-funktioniert-schwedens-aktienrente/28816812.html>

³⁰ <https://webarchiv.bundestag.de/archive/2013/0118/bundestag/ausschuesse17/a07/anhoerungen/2012/116/Stellungnahmen/19-vzbv.pdf>

³¹ Annahme der Berechnung: Sparplan über 40 Jahre Laufzeit, Rendite vor Kosten 5 % p.a., Effektivkosten AP7 0,07 % p.a. (Quelle: <https://www.ap7.se/english/ap7-equity-fund/>)

Kontakt

Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e.V.

Paulinenstraße 47, 70178 Stuttgart

T 0711 6691 085

vorstand-vzbw@vz-bw.de

vz-bw.de

Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e.V. ist im Deutschen Lobbyregister und im europäischen Transparenzregister registriert.