



## Staatlich geförderte Vorsorge

# Lohnen sich Riester und Rürup überhaupt? Dafür müssten Sie sehr alt werden

Die Rendite staatlich geförderter Sparverträge ist über die Gesamtlaufzeit so gering, dass sie nicht einmal einen Inflationsausgleich von 2 Prozent schaffen. Real erleiden viele Kunden damit einen Verlust.

**Riester- und Rüruprente sollten Sie nur abschließen, wenn Sie mindestens 100 Jahre alt werden wollen. Denn die weit überwiegende Zahl der Verträge schafft über die Gesamtlaufzeit keine Rendite von zwei Prozent – und damit nicht einmal den realen Kapitalerhalt.** Das zeigt eine aktuelle Studie des Verbrauchervereins Finanzwende. Sie wurde vom Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein durchgerechnet, der lange Jahre Chef beim Bund der Versicherten war.

Bei den wenigen Policen, die demnach eine Realrendite abwerfen, müssten Kunden 99 oder 100 Jahre alt werden, um sie einzustreichen. **"Kein einziges Riester-Renten-Angebot erreichte eine Gesamtverzinsung von 2 Prozent" und schaffe es, "dass die Kunden am Vertragsende real keine Verluste erleiden",** fasst Finanzwende-Expertin Britta Langenberg zusammen. **Im Marktmitel warfen die Riesterverträge nur 0,8 Prozent Gesamtrendite jährlich ab.** "Von den Rürup- oder Basisrententarifen erreichten immerhin zwei die Zielmarke" – von 89 untersuchten Tarifen. Auch hier "scheiterten fast alle an der 2-Prozent-Hürde", sagt Langenberg. **Im Durchschnitt lieferten die Rürup-Verträge nur einen Prozentpunkt jährlich Rendite über die Gesamtlaufzeit.**

Die Zahlen sind deshalb so ernüchternd, weil die Studienautoren ohnehin schon bescheidene Anforderungen bei der Renditeberechnung stellten – nämlich die Hürde von zwei Prozent jährlich. Diese Rate strebt auch die Europäische Zentralbank (EZB) für die Inflation im Euroraum an. **"Wer in langfristige Vorsorgeverträge investiert, darf erwarten, dass sie nicht nur die Produktkosten erwirtschaften, sondern auch einen kleinen Inflationsausgleich von 2 Prozent",** sagt Langenberg. **"Ein Vertrag, der es nicht einmal schafft, 2 Prozent zu erreichen, hat auf jeden Fall keinen Kundennutzen",** ergänzt Versicherungsmathematiker Kleinlein.

## Typische Verträge durchgerechnet

Zudem rechnete die Studie mit den prognostizierten Auszahlungen der Versicherungsunternehmen selbst, die sich im Rückblick oft als zu hoch herausgestellt haben. Die Verbraucherorganisation stützte sich auf die Daten der offiziellen Produktinformationsblätter und kalkulierte die Rendite für die typische Vertragskonstellation: **Der Kunde schließt mit 37 Jahren den Vertrag und zahlt 100 Euro monatlich ein, bis er 67 Jahre alt ist.** Dann beginnt die Auszahlungsphase. Wie lange diese andauert, hängt davon ab, wie alt der jeweilige Riester- oder Rürupsparer wird. Hier legte die Studie jene Auszahlungsdauer zugrunde, mit der die Versicherungsbranche für ihre Kunden rechnet.

Und hier liegt vielfach die Krux: Denn laut den Sterbetafeln der Branchenaktuar (DAV04R 2. Ordnung) werden Versicherungskunden rund drei Jahre älter als der Durchschnitt der Bevölkerung es laut Statistischem Bundesamt erwarten kann, sagt Axel Kleinlein. Versicherungsunternehmen gehen davon aus, dass tendenziell gesündere und langlebigere Menschen solche Altersvorsorgeverträge abschließen. Dementsprechend kalkuliert die Branche: **Heutige 37-jährige Versicherungskunden werden im Schnitt 89 Jahre alt, Kundinnen 93 Jahre. Auf dieses Endalter bezogen berechnete die Studie die Gesamtrendite der Verträge.**

Auf diese Weise kalkulierte das Team 111 am Markt erhältliche Tarife durch, davon 89 Rürup-/Basisrentenverträge und 22 Riesterverträge. Es waren Produkte in allen verfügbaren Ausprägungen dabei, von klassischen Rentenversicherungen bis zu fondsgebundenen Verträgen. Allerdings bezog die Auswertung nicht die Förderung in Form von Riesterzulagen und steuerlichen Vorteile bei der Einzahlung ein. Auch die Besteuerung der Rentenauszahlungen blieb außen vor.

### **Schwache Gesamtleistung aller Produkte**

Das kann man am Studiendesign kritisieren, weil bei manchen Kunden gerade die Zulagen für Rendite sorgen dürften – bei jenen Riester-Verträgen nämlich, die nur minimale Eigeneinzahlungen leisten, aber durch hohe Kinderzulagen erheblich aufgestockt werden. "Richtig ist: Die staatliche Förderung kann die persönliche Kundenrendite in bestimmten Fällen deutlich verbessern, etwa bei Kinderreichen mit entsprechend hohen Riester-Zulagen oder bei selbstständigen Rürup-Sparern und -Sparerinnen", sagt Langenberg. "An den schwachen Gesamtleistungen der Produkte ändert das nichts." Bei der Frage, ob sich ein Altersvorsorgevertrag grundsätzlich für Kunden lohne, gehe es schließlich darum, wie sich die Einzahlung des Sparers auf lange Sicht rentiere. Genau das habe die Studie ermittelt, sagt Langenberg: "Wir schauen auf die Produktrendite, nicht auf die persönliche Rendite."

Besonders aufschlussreich sind die Ergebnisse, weil die Finanzwende-Studie nicht nur errechnete, wie hoch die Renditen solcher Verträge am Ende der Sparphase sind. Sie bezog zusätzlich erstmals die komplette Rentenzeit mit ein, die Auszahlphase. "Denn die Auszahlung sollte ja bei solchen Verträgen der Standardfall sein", sagt Expertin Langenberg.

### **Versicherungslobby pocht auf Zwangsverrentung**

Bei Riester- und Rürup-Verträgen muss das Kapital zwingend verrentet werden, so will es der Gesetzgeber, sonst müssen die Kunden ihre Zulagen zurückzahlen. "Das Hauptproblem dieser Produkte liegt in der Verrentung", mahnt Axel Kleinlein. Genau auf diese pocht aber die Versicherungsbranche in der derzeitigen Debatte über eine Riesterreform – für die der Verein Finanzwende mit der Studie selbst Argumente liefern will.

Die Rentenphase wirkt sich demnach noch einmal fatal auf die Gesamtrendite der Verträge aus. Wer früher stirbt, bekommt weniger Geld ausgezahlt und streicht eine Negativrendite ein. **Im Schnitt kommen laut Studie nach 30 Spar-Jahren am Ende der Einzahlung 46.700 Euro bei den untersuchten typischen Riester-Verträgen heraus. Das entspricht im Mittel einer Monatsrente von 121 Euro vor Steuer.**

**Bei typischen Rürup-Verträgen sind es 50.200 Euro Kapital und monatlich 130 Euro Rente vor Steuer.**

"Deutlich bessere Werte von teils über 200 Euro stellen nur Verträge in Aussicht, die im Muster-Informationsblatt offenbar schon zukünftige Überschüsse in der Rentenzeit mit einrechnen", warnen die Autoren. Genau diese Einberechnung künftiger Überschüsse sollte aber laut Finanzaufsicht BaFin nicht erfolgen. Sie lässt die Produkte also besser aussehen als die der Konkurrenz.

### **Was Kunden selbst für ihre Rente tun können**

Aus den Modellrechnungen der Produktblätter lasse sich zudem erkennen, mit welchen Kosten die Anbieter bei der Auszahlungsphase rechneten. **"Hier haben wir festgestellt, dass die Effektivkosten, die sich aus den Modellrechnungen ermitteln lassen, anders ausfielen als die genannten Effektivkosten auf den Produktinformationsblättern"**, sagt Kleinlein. Die Studie habe die jeweils günstigere Kostenquote für weitere Berechnungen zugrunde gelegt. "Das zeigt wieder einmal, dass es bei den Produktinformationsblättern ein echtes Problem gibt, wie solche Daten zu verstehen sind. Eine echte Vergleichbarkeit unterschiedlicher Angebote ermöglichen die Produktinformationsblätter nicht", kritisiert der Mathematiker.

Laut den Finanzwende-Experten können Kundinnen und Kunden ihre Gesamrendite marginal erhöhen, indem sie sich zu Rentenbeginn am besten 30 Prozent des Kapitals als Einmalzahlung aus dem Vertrag auszahlen lassen. Dieses Geld unterliegt dann nicht mehr den hohen Sicherheitsabschlägen der Versicherer. Und bei Tarifen, die eine flexible Gesamrente vorsehen, sollte man am besten eine hohe Anfangsrente wählen – statt erst später stärker steigender Monatsauszahlungen. Damit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, zu Lebzeiten möglichst viel Geld vom Versicherer zurückzubekommen.

*Dieser Artikel erschien zuerst [im Wirtschaftsmagazin "Capital"](#), das wie der stern Teil von RTL Deutschland ist.*