

Finanzausschuss
Wortprotokoll
116. Sitzung

Montag, den 26.11.2012, 15.00 Uhr
Sitzungsort: Berlin, Europasaal PLH 4.900

Vorsitz: Antje Tillmann, MdB

ÖFFENTLICHE ANHÖRUNG

Gesetzentwurf der Fraktionen der CDU/CSU und FDP

Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge
(Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz - AltvVerbG)

BT-Drucksache 17/10818

Vorsitzende Antje Tillmann: Ich darf herzlich die Kolleginnen und Kollegen, die heute Morgen schon in einer Anhörung waren, begrüßen und auch die Sachverständigen, die uns heute ihren Sachverstand zu dem „Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge“ auf Bundestagsdrucksache 17/10818 zur Verfügung stellen.

Soweit Sachverständige davon Gebrauch gemacht haben, dem Finanzausschuss vorab ihre schriftlichen Stellungnahmen zukommen zu lassen, sind diese an alle Mitglieder des Ausschusses verteilt worden. Die Stellungnahmen finden sich auch im Internetauftritt des Finanzausschusses wieder und werden Bestandteil des Protokolls zur heutigen Sitzung.

Neben den Kollegen und den Sachverständigen darf ich auch die Bundesregierung in Person von Herrn PStS Koschyk und weiteren Beamten aus dem Bundesministerium der Finanzen begrüßen. Ferner begrüße ich die Vertreter der Länder, Vertreter der Bild-, Ton- und Printmedien und die Gäste, die oben auf der Tribüne sitzen.

Zum heutigen Thema der Anhörung: Mit dem vorliegenden Gesetzentwurf soll unter anderem die kapitalgedeckte Altersvorsorge gestärkt werden, der Verbraucherschutz bei Altersvorsorgeprodukten sowie auch der Erwerbsminderungsschutz verbessert werden. Dazu sind entsprechende Änderungen im Einkommensteuergesetz, im Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz, in der Altersvorsorge-Durchführungsverordnung und im Wertpapierhandelsgesetz notwendig.

Für diese Anhörung ist ein Zeitraum von drei Stunden, also bis ca. 18.00 Uhr, vorgesehen. Nach unserem bewährten Verfahren sind höchstens zwei Fragen an einen Sachverständigen bzw. jeweils eine Frage an zwei Sachverständige zu stellen. Ziel ist es dabei, möglichst vielen Kolleginnen und Kollegen die Möglichkeit zur Fragestellung und Ihnen als Sachverständigen zur Antwort zu geben. Ich darf deshalb um kurze Fragen und knappe Antworten bitten. Die fragestellenden Kollegen bitte ich, stets zu Beginn ihrer Frage die Sachverständige oder den Sachverständigen zu benennen, an den sich die Frage richtet, und bei einem Verband nicht die Abkürzung, sondern den vollen Namen zu nennen, um Verwechslungen zu vermeiden. Die Fraktionen werden gebeten, mir ihre Fragesteller, auch die der mitberatenden Ausschüsse, im Vorhinein über die Obfrau oder den Obmann des Finanzausschusses mitzuteilen.

Zu der Anhörung wird ein Wortprotokoll erstellt. Zu diesem Zweck wird die Anhörung mitgeschnitten. Zur Erleichterung derjenigen, die unter Zuhilfenahme des Mitschnitts das Protokoll erstellen, werden die Sachverständigen vor jeder Abgabe einer

Stellungnahme von mir namentlich aufgerufen. Aus der Erfahrung aus der Vergangenheit würde ich die Sachverständigen bitten, mit möglichst wenigen Abkürzungen zu arbeiten. Die Protokollanten sind sehr gut, aber sie sind eben nicht Fachleute in jedem Gebiet.

Ich darf alle bitten, die Mikrofone zu benutzen und sie am Ende der Redebeiträge wieder abzuschalten, damit es zu keinen Störungen kommt. Zum Schluss sei mir noch der Hinweis erlaubt – Sie sehen es –, dass diese Anhörung live im Parlamentsfernsehen übertragen wird. Dann können wir beginnen. In der ersten Runde fängt Herr Abg. Flosbach von der Fraktion der CDU/CSU an.

Abg. Klaus-Peter Flosbach (CDU/CSU): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. In diesem Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz geht es um eine ganze Reihe verschiedener Einzelthemen, die miteinander verbunden sind: Riester-Rente, Basisrente, BU¹-Absicherung. Meine erste Frage zieht in den Bereich des Produktinformationsblattes. Dazu möchte ich den GDV² und Finanztest befragen. Es wird jetzt ein verpflichtendes Produktinformationsblatt für alle Produktgruppen dieser zertifizierten Altersvorsorgeverträge eingeführt. Es geht darum, ein Informationsblatt zu finden, das in leicht verständlicher und auch in standardisierter Form einen besseren Vergleich ermöglicht. Es sollen auch der Wettbewerb gestärkt und vor allen Dingen die Kosten reduziert werden. Der GDV hat in seiner Stellungnahme noch einige Dinge kritisiert und sieht Anpassungsbedarf. Deswegen möchte ich Sie – also den GDV und Finanztest – bitten, Ihre wesentlichen Verbesserungsvorschläge hier noch einmal darzulegen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Für den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V., Herr Tremmel.

Sv Theo Tremmel (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.): Wir unterstützen die Entwicklung eines solchen Produktinformationsblattes in der Tat vollständig. An dem eigentlichen Blatt haben wir gar nicht so viel auszusetzen. Es ist sicherlich, wenn man sich überlegt, dass es 18 Punkte sind – allein die Aufzählung dieser 18 Punkte macht schon eine knappe Seite in dem Gesetz aus –, die Frage, ob man wirklich alle braucht. Da gibt es sicherlich Kürzungsbedarf. Wir haben auch ein paar genannt. Ich will mich vielleicht auf die nähere Ausführung von zwei Sachen beschränken: Das eine ist das Thema der „Kostenstrukturenoffenlegung“. Sie haben selbst gesagt, dass das ein einfaches, verständliches Blatt werden soll. Wir sehen gewisse Probleme, was man, wenn man eine Reihe von Einzelkosten aufstellt, damit wirklich anfangen kann. Wir halten es für wichtiger – das ist ja auch unter dem Punkt „Angaben

¹ Berufsunfähigkeit

² Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

zum Preis-Leistungs-Verhältnis“ vorgesehen –, dass man diese komplexe Kostenstruktur in irgendeine einheitliche Kostenkennziffer überführt, sodass man dann sofort an einer Zahl erkennen kann: Ist es günstig oder teuer? Das ist sicherlich der eine Punkt.

Der andere Punkt: Es sind zwei Einzelpunkte in dem Blatt, wo es um das Thema „Chance-Risiko“ geht. Da ist aus unserer Sicht das Thema „Chance-Risiko-Klassen“ sicherlich das Richtige, wenn wir in Richtung Verständlichkeit – wo man auch gerne den Begriff Laintentransparenz nennt – gehen, Hier würde ich sagen, sollte so eine Chancen-Risiko-Klasse ausreichen. Der nächste Punkt, hier mit Wahrscheinlichkeiten zu arbeiten – „Mit 25 Prozent Wahrscheinlichkeit liegt Ihre Rendite zwischen drei und vier Prozent.“ –, halten wir für ein so einfaches Blatt für zu weitgehend. Da wird man große Verständlichkeitsprobleme kriegen. Es wird viel Erläuterungsbedarf geben, um den Kunden klar zu machen, dass das kein Blick in die Glaskugel ist, sondern dass es gewisse Voraussetzungen – Aktienrendite, Aktienvolatilitäten, Zinsenrendite und so weiter – gibt. Das würde einfach den Rahmen dieses Blattes sprengen. Das sind die zwei Dinge, die ich hier ansprechen möchte, die auf jeden Fall herausgenommen werden sollten.

Ansonsten haben wir hauptsächlich Probleme mit dem, was – ich sage mal – um dieses Blatt drum herum gemacht wird. Auch hier wieder das Thema der verpflichtenden Kostenstrukturvorgabe, dass man die nicht nur offenlegen muss, sondern den Unternehmen quasi vorschreibt, wie sie ihre Kosten zu kalkulieren haben. Das finden wir zu weitgehend.

Und mit das größte Problem haben wir mit dem Thema „Lösungsrechte“. Es ist sowohl ein Rücktrittsrecht als auch ein Widerrufsrecht vorgesehen. Diese doppelten Lösungsrechte würden wir auch gerne entfernen wollen. Gerade weil auch dieses dreijährige Rücktrittsrecht unserer Erfahrung und unserer Kenntnis nach ein vollständiges Novum darstellt, würden wir sagen, dass man es bei einem Widerrufsrecht belassen sollte.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke, Herr Tremmel. Herr Tenhagen für Finanztest.

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest/Stiftung Warentest): Schönen, guten Tag. Herzlichen Dank für die Einladung, Frau Vorsitzende, und herzlichen Dank, Herr Abg. Flosbach, für die Frage. Aus Sicht der Stiftung Warentest – wir machen ja in dem Bereich immer die Empirie –, wenn man sich diese Empirie anschaut, kann ich Herrn Tremmel insoweit zustimmen, dass komplizierter nicht unbedingt besser ist, wenn man diese Kostenstrukturen anschaut. Allerdings ist es ja so, dass die komplizierten Kostenstrukturen nicht etwa von Kunden gemacht werden, sondern dass es im Bereich

der Anbieter liegt, dass sie die Kostenstrukturen so kompliziert kalkulieren. Es wäre eine Möglichkeit, das deutlich zu vereinfachen, indem man dafür sorgt, dass die Kostenstrukturen per se einfach sind. Dann hat man an der Stelle auch nicht so viele Punkte.

Aus Sicht der Stiftung Warentest ist das zentral Wichtige an der Stelle, dass dieses Blatt verständlich ist. Verständlichkeit muss auf Laienverständbarkeit abzielen, denn wenn wir uns mit der Versicherungswirtschaft in unseren Fachbeiräten treffen, gibt es immer die gleiche Diskussion, nämlich dass man die Versicherungsverträge ohnehin nicht verstehen könne und dass die auch kein Kunde lese. So ist die gemeinsame Hoffnung der Versicherungswirtschaft und jedenfalls der Stiftung Warentest, dass man sie künftig so macht, dass der Kunde diese Produktinformationsblätter liest, versteht und sich danach entscheidet. Wenn man das bewerkstelligen will, dann zeigt die Komplexität der Produktinformationsblätter, wie sie hier angegeben ist, dass die Produkte erst einmal noch einfacher werden müssen. Eigentlich finde ich die Vorgaben des Gesetzgebers an der Stelle deswegen ganz gut, weil die Anbieter über eine Vereinfachung der Produkte eine gute Gelegenheit haben, das Produktinformationsblatt zu vereinfachen. Herzlichen Dank.

Vorsitzende Antje Tillmann: Ich danke Ihnen. Nächste Fragestellerin von der Fraktion der SPD ist die Kollegin Abg. Hinz.

Abg. Petra Hinz (SPD): Danke, Frau Vorsitzende. Liebe Kolleginnen und Kollegen, sehr geehrte Sachverständige, wir beschäftigen uns heute mit der dritten Säule der Altersvorsorge. Bei der ersten Lesung haben wir schon sehr deutlich gemacht, wie wichtig es ist, gerade auch die erste Säule stabil zu halten und die dritte Säule attraktiv zu gestalten und das, was wir in den zurückliegenden zehn Jahren erfahren haben, jetzt auch im Rahmen dieses Gesetzes auf den Weg zu bringen und zu verbessern, damit das, was wir vor zehn Jahren angestoßen haben, weiter an Attraktivität zunimmt.

Meine erste Frage befasst sich mit dem Thema „Basisversorgung“. Da sieht der Gesetzentwurf vor, im Rahmen des Abzugsvolumens eine Anhebung von 20 000 Euro auf 24 000 Euro pro Jahr vorzunehmen. Hierzu richte ich meine Fragen an die Deutsche Steuer-Gewerkschaft und an den GDV: Wie beurteilen Sie die Anhebung des Abzugsvolumens für die Beiträge zur Basisversorgung von 20 000 auf 24 000 Euro im Verhältnis dazu, dass das der Riester-Rente bei 2 100 Euro verbleiben soll. Dazu würde mich Ihre Meinung interessieren.

Vorsitzende Antje Tillmann: Frau Sauer-Schnieber.

Sve Andrea Sauer-Schnieber (Deutsche Steuer-Gewerkschaft): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren Abgeordnete, wir beurteilen die Tatsache, dass das Abzugsvolumen für die Beiträge zur Basisversorgung angehoben wird, sehr positiv, weil wir glauben, dass es sachgerecht ist. Wenn Bemessungsgrundlagen – zum Beispiel bei der knappschaftlichen Rentenversicherung – erhöht werden, ist das in diesem Bereich erforderlich, um auch eine richtige Abzugsfähigkeit herzustellen. Im Vergleich dazu ist bei den Riester-Verträgen die Abzugsmöglichkeit bei 2 100 Euro verblieben. Wir sind der Meinung, wenn man dieses Standbein fördern will, dann müsste man eigentlich auch in diesem Bereich die Abzugsmöglichkeit anheben. Aufgrund der Vier-Prozent-Grenze und der höheren Beträge, die eingezahlt werden, kann dieses Standbein eigentlich nur gestärkt werden, wenn man auch in diesem Bereich Anhebungen vornimmt.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Wagner.

Sv Jürgen Wagner (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.): Ich kann mich meiner Vorrednerin eigentlich nur anschließen. Wir halten die Anhebung der Grenze des Höchstbetrages bei der Basisversorgung auch für richtig. Sie ist allein schon deswegen erforderlich, weil wir seit Einführung der Basisversorgung – im Jahr 2004 ist der Gesetzesbeschluss erfolgt – eine Preissteigerung von etwa 20 Prozent hatten. Diese 20 Prozent entsprechen genau der Anhebung. Zudem ist es so, dass die Beiträge zur Knappschaftsversicherung heute nicht mehr in vollem Umfang berücksichtigt werden können. Die zwangsläufigen Beiträge, die hier die Betroffenen leisten müssen, liegen bei etwa 21 500 Euro. Da reicht der bisherige Abzugsrahmen nicht aus. Schon deswegen muss unbedingt etwas gemacht werden, damit wir nicht in eine verfassungsrechtlich kritische Situation geraten.

Bei der Riester-Rente ist es bedauerlich, dass keine Anhebung vorgesehen ist. Auch hier wäre eine Anhebung seit langem überfällig. Im Jahre 2001, als die Riester-Rente beschlossen wurde, hat man den Höchstbetrag auf 2 100 Euro festgelegt. Das waren damals vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze. Man hat damals nur wegen des komplizierten Aufbaus über mehrere Stufen bei der Riester-Versorgung nicht direkt eine Dynamisierung vorgesehen, aber schon im damaligen Gesetzgebungsverfahren gesagt, dass es natürlich, wenn die Riester-Stufen ab dem Jahr 2008 abgearbeitet sind, zu einer Dynamisierung kommen müsste. Das ist bisher leider nicht erfolgt. Es wäre hier also sehr wünschenswert, eine dynamische Ausgestaltung in Höhe von vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze zu machen, genauso wie bei der betrieblichen Altersversorgung. Dann würden wir auf einen Höchstbetrag von etwas über 2 600 Euro kommen. Man müsste auch daran denken, zumindest die Grundzulage entsprechend

anzuheben. Auch da ist es so, dass die Beiträge festgeschrieben worden sind. Wenn man die Geldentwertungsrate seit 2001 nimmt, dann wäre es gerechtfertigt, zumindest die Grundzulage anzuheben. Bei der Kinderzulage hat es schon eine Verbesserung für die neugeborenen Kinder gegeben, die Grundzulage ist aber unverändert geblieben. Hier wäre eine entsprechende Anhebung von 154 Euro auf exakt 197 Euro erforderlich. Wir haben gesagt, es wäre gut, auf 200 Euro aufzurunden. Perspektivisch muss man aber von vornherein sagen, dass es im Zeitverlauf weiter überprüft werden muss und dass entsprechende Anhebungen weiterhin erforderlich sind, um auch in Zukunft eine entsprechende Anreizwirkung, gerade auch für die Bezieher kleiner Einkommen, zu haben.

Vorsitzende Antje Tillmann: Nächster Fragesteller ist der Kollege Abg. Schäffler von der Fraktion der FDP.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren, im Gesetz selbst werden zum ersten Mal auch sehr detailliert Regelungen zur Berufsunfähigkeitsversicherung niedergelegt, insbesondere auch Mindestanforderungen an diese Berufsunfähigkeitsversicherung. Ich würde gerne den AfW – also den Bundesverband Finanzdienstleistung – und MORGEN & MORGEN fragen, ob die Regelung so, wie sie jetzt im Gesetz steht, zielführend ist. Sichern Menschen verstärkt dieses existenzielle Risiko ab? Wenn nein, wie würden Sie das im Gesetz regeln?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Ziska.

Sv Daniel Ziska (AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.): Frau Vorsitzende, Herr Abg. Schäffler, vielen Dank für die Frage. Die Absicherung der Berufsunfähigkeit ist aus unserer Sicht eine sehr wichtige Maßnahme. Allerdings muss man sehen, dass die Art, wie die Berufsunfähigkeitsversicherung derzeit im vorliegenden Gesetzentwurf vorgesehen ist, nicht dazu führen wird, dass diejenigen, die am dringendsten eine derartige Vorsorge benötigen, tatsächlich in den Kreis der Begünstigten hereinkommen. Warum ist das so? Die Berufsunfähigkeitsversicherung in der jetzigen Form, wie wir sie am Markt sehen, zeichnet sich durch Risikoklassen aus. Durch Berufsunfähigkeit am meisten betroffen – also Invaliditätsrisiko – sind körperliche Berufe. Diejenigen, die in körperlichen Berufen tätig sind – Maurer, Maler oder ähnliche – zahlen schon jetzt teilweise einen vier- bis fünffachen Beitrag von denjenigen, die kaufmännisch tätig sind. In dem Gesetzentwurf, so wie wir ihn hier haben, sind detaillierte Vorgaben gemacht worden, wie die Berufsunfähigkeitsversicherung auszugestalten ist. Insbesondere ist eine lebenslange Versorgung vorgesehen. Beide Komponenten – nämlich die umfangreiche und detaillierte Vorgabe von Merkmalen der Berufsunfähigkeitsversicherung wie auch

die Kopplung mit einem Sparprodukt, einer lebenslangen Rentenzahlung – führen dazu, dass die Produkte tendenziell noch teurer werden, insbesondere für die, die ein hohes Invaliditätsrisiko haben. Vor diesem Hintergrund würden wir vorschlagen, auf eine gesetzliche Definition der Berufsunfähigkeitsversicherung zu rekurrieren, die bereits im Versicherungsvertragsgesetz besteht, und diese dann zu fördern.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Herr Ziska. Herr Schinnenburg.

Sv Stephan Schinnenburg (MORGEN & MORGEN GmbH): Frau Vorsitzende, Herr Abg. Schäffler, vielen Dank für die Frage. MORGEN & MORGEN ist ein Analysehaus, das sich seit Jahren mit der Qualität von BU³-Bedingungen beschäftigt. Wir sind der Auffassung, dass die jetzigen Anforderungen, die im Gesetzestext festgeschrieben sind, deutlich über das Ziel hinausschießen. Das heißt, wenn wir uns den BU-Markt heute anschauen, würden im freien Wettbewerb nur 50 Prozent der angebotenen BU-Tarife diesen hohen Anforderungen gerecht werden. Wir glauben, dass sich die BU dadurch verteuern würde, weil viele diese Dinge noch nicht einkalkuliert haben.

Zum zweiten reduzieren wir nochmals eindeutig die Zahl der versicherungsfähigen Personen. Mein Vorredner hat schon angedeutet, dass wir derzeit mit der Einstufung in unterschiedliche Berufsgruppen einen extremen Wettbewerb in der BU auf der Prämien- und Leistungsseite haben. Wenn wir jetzt diesen hohen Versicherungsschutz im Gesetz definieren würden, würden wir genau das Gegenteil von dem erreichen, was wir eigentlich wollen, nämlich den Versicherungsschutz zu verbreitern. Wir würden daher empfehlen, entweder auf die Definition des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) zurückzugehen oder maximal die Sätze eins und sechs des Gesetzentwurfes in das Gesetz einzubringen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Für die Fraktion DIE LINKE. ist die Fragestellerin Frau Abg. Dr. Höll.

Abg. Dr. Barbara Höll (DIE LINKE.): Danke, Frau Vorsitzende. Ich möchte meine erste Frage, eine allgemeine Frage an Herrn Dr. Zwiener vom IMK⁴ stellen. Der Gesetzentwurf verfolgt das Ziel einer Stärkung der kapitalgedeckten privaten Altersvorsorge. Für mich stellt sich da die generelle Frage, ob deren Förderung und Ausbau der richtige Weg ist, eine ausreichende Absicherung der Risiken des Alters und der Erwerbsminderung zu erreichen. Für mich als Linke ist es nicht der richtige Weg. Mich interessiert aber Ihre

³ Berufsunfähigkeit

⁴ Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung

Meinung, wie Sie das vor allem hinsichtlich des Ziels, einen Ausgleich für die Absenkung des Rentenniveaus zu erreichen, sehen. Das wäre die erste Frage.

Meine zweite Frage richtet sich an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten. Mit dem Gesetzentwurf soll gleichermaßen der Verbraucherschutz bei kapitalgedeckter Altersvorsorge verbessert werden. Dafür soll eine „Produktinformationsstelle Altersvorsorge“ eingerichtet werden. Diese soll wesentliche Kompetenzen erhalten. Ziel ist verbesserte Transparenz und Vergleichbarkeit hinsichtlich der Kostenstruktur der geförderten Angebote. Gleichzeitig sollen durch die Deckelung die Kosten bei einem Anbieterwechsel künftig besser überschaubar sein. Es interessiert mich Ihre Einschätzung, ob damit der Zielstellung Transparenz und Vergleichbarkeit tatsächlich Genüge getan wird, oder ob es nicht notwendig wäre, darüber hinausgehende Regelungen im Sinne der Verbraucher zu treffen. Stichworte ‚verwendete Sterbetafeln‘, ‚Überschussbeteiligung‘. Wie ist Ihre Einschätzung? Ist die verbal ausgedrückte Zielstellung mit dem vorgeschlagenen Weg erreichbar? Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Dr. Zwiener.

Sv Dr. Rudolf Zwiener (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung): Danke, Frau Vorsitzende. Das IMK hat im September einen ausführlichen Bericht vorgelegt, worin es sich mit der Frage beschäftigt, „Ist die Riester-Rente dazu geeignet, diese Rentenniveau-Senkung auszugleichen?“. Nach unserer Einschätzung ist sie es eindeutig nicht. Das hat teilweise damit zu tun, dass wir natürlich jetzt im Zuge der Finanzmarktkrise mit ganz anderen Renditen, sehr viel niedrigeren Renditen, zu rechnen haben. Im Zweifel war natürlich das, was man ursprünglich vor zehn Jahren erwartet hatte, in Bezug auf das, was eine kapitalgedeckte Rente langfristig leisten kann, zu hoch. Da waren die Anforderungen zu hoch. In der Zwischenzeit gehen auch ehemalige Befürworter dieser Produkte so weit, dass sie sagen: „Nein, die Riester-Rente kann die Rentenniveau-Absenkung nicht ausgleichen!“. Ich glaube, mittlerweile ist das schon ein einheitliches Votum.

Die andere Frage, ob es überhaupt sinnvoll war, den Weg einer Rentenniveau-Senkung und des Teilumstieges auf die Kapitaldeckung zu gehen, ist natürlich grundsätzlich. Da ist unsere Antwort auch eindeutig: Nein!

Es gibt einen dritten Punkt, den ich gerade noch im Zusammenhang mit der Erwerbsunfähigkeitsversicherung erwähnen möchte: Wir plädieren ganz eindeutig dafür, diesen Aspekt der Versicherung zwingend in die gesetzliche Rente rein zu nehmen und wieder eine vernünftige Erwerbsunfähigkeitsversicherung herzustellen. Gerade dieser

Bereich ist extrem wichtig. Es tun sich manche Personen mit Vorerkrankungen extrem schwer, überhaupt eine vernünftige Erwerbsunfähigkeitsversicherung zu bekommen. Das ist noch dringlicher als alle anderen Punkte. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Herr Dr. Zwiener. Herr Kleinlein.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Vielen Dank für die Frage. Dass mithilfe dieses Gesetzes eine erhöhte Transparenz erreicht werden soll, begrüßen wir außerordentlich. Wir sehen auch eine ganze Reihe von Ansätzen, die zielführend sein könnten.

Allein bei der Umsetzung haben wir die eine oder andere Befürchtung. Insbesondere bei der Frage der Kostentransparenz haben wir erhebliche Bauchschmerzen. Wir stellen fest, dass im Gesetz eine ganze Reihe von Kann-Regelungen zu den Darstellungen der Informationen zu finden sind. Unseres Erachtens sollten in allen Produktinformationsblättern stets auch die gleichen Informationen sein. Das heißt, aus den Kann-Regelungen sollten Muss-Regelungen werden.

Wir stellen auch fest, dass in Sachen Kostenangabe letztlich auf eine allgemeine Kosten-Kenngröße abgestellt werden soll. Eine „Effektivkostenquote“ ist da zum Beispiel in der Diskussion. Das Ganze soll auch richtigerweise in der Verordnung selber festgelegt werden. Der Verordnungsentwurf liegt uns auch vor. Wir schlagen daher vor, dass im Gesetz hinreichende Maßgaben festgelegt werden, was eine solche Kenngröße zu leisten hat, nämlich insbesondere, dass eine solche Kenngröße dafür sorgt, dass der Verbraucher, der mit dieser Kenngröße konfrontiert wird, auch tatsächlich eine richtige Entscheidung fällen kann. Wenn eine niedrige Kosten-Kenngröße dargestellt wird, dann muss er davon ausgehen können, dass dies auch wirklich das günstigere Produkt ist. Es gibt im Moment Ideen, die vorgestellt und diskutiert werden, die genau zum gegenteiligen Effekt führen. Das heißt, wenn einem Kunden zwei verschiedene Angebote gemacht werden und bei dem einen Produkt eine Kostenkenngröße von 1,1 Prozent, beim anderen von 0,9 Prozent genannt wird, kann es sein, dass er, wenn er auf das vermeintlich günstigere Produkt zugreift, das teurere erwischt. Es sollte auf jeden Fall gewährleistet sein, dass die Umsetzung des Produktinformationsblattes so etwas nicht zulässt. Wir bieten natürlich gerne an, dass wir bei der konkreten Umsetzung und Ausgestaltung zur Verfügung stehen. Die derzeitigen Ideen hin zu einer Reduction in Yield⁵ oder Effektivkostenquote sind aus unserer Sicht nicht zielführend.

⁵ Die Kennzahl Reduction in Yield, kurz RIY (übersetzt etwa Ertragsminderung oder Effektivkosten), zeigt im Bereich der Versicherungen den Verlust durch versicherungs- und fondsbezogene Kosten auf.

Wichtig ist, dass bei den Kosten-Kenngrößen – auch wenn es der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft als überflüssig ansieht – die Kostenstruktur auch tatsächlich offen gelegt wird und die dazugehörigen Kostensätze auch tatsächlich dargestellt werden. Letztlich ist es so, dass auch dann zwar nur diejenigen, die mit Zahlen gut umgehen können, damit arbeiten können, aber auf diese Art und Weise ist zumindest eine Expertentransparenz gewährleistet.

Zuletzt möchte ich noch auf das Problem mit den Sterbetafeln eingehen. Durch die Sterbetafeln werden sogenannte Biometriekosten mit in die Produkte eingerechnet. Das heißt, wenn der Versicherer eine Sterbetafel mit einer besonders hohen Lebenserwartung ansetzt, dann wird die Rente entsprechend geringer ausfallen, auch wenn das Kapital zu Rentenbeginn in gleicher Höhe vorgelegen hat. Der Kunde sollte erkennen können, auf welche Sterbetafel, auf welche Annahmen er sich einlässt, ob ihm eine Lebenserwartung von nur 92 Jahren oder von 102 Jahren unterstellt wird. Genau das sind die Kenngrößen, mit denen die tatsächliche Rentenhöhe dann am Schluss festgelegt wird. Das derzeitige Konzept sieht nicht vor, dass über diese Ansätze der Sterbetafel Informationen gegeben werden. Wir möchten darauf hinwirken, dass dies auf jeden Fall geschieht. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Ich danke Ihnen. Für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN Herr Abg. Dr. Schick.

Abg. Dr. Gerhard Schick (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Danke. Ich habe eine Frage an Herrn Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Sie beschreiben in Ihrer Stellungnahme, dass die Gefahr besteht, dass das Produktinformationsblatt und die darin enthaltenen Angaben irreführend sein können. Das ist ziemlich genau das Gegenteil dessen, was intendiert ist. Mich würde interessieren, wo Sie die Hauptschwachpunkte sehen und was man konkret tun kann. Wir können ja nicht die Rechenmodelle genau festlegen.

Meine zweite Frage geht an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten. Sie sagen, dass es zwischen verschiedenen Fondssparplänen unterschiedliche Kostenbelastungen gibt. Mich würde interessieren, was da der Fehler ist und was da zu tun ist.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Nauhauser.

Sv Niels Nauhauser (Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e. V.): Frau Vorsitzende, vielen Dank für die Einladung. Herr Abg. Schick, vielen Dank für die Frage. Warum kann das Produktinformationsblatt, wie es jetzt ausgestaltet ist, aus unserer Sicht irreführend sein? Eines möchte ich vorwegschicken, so ein „Beipackzettel“, also das

Produktinformationsblatt, hilft nur denjenigen Verbrauchern, die diese Informationen auswerten können und auf Basis dieser Informationen ein Produkt auswählen. Das ist nach unserer Auffassung eine Minderheit der Verbraucher, weil die meisten Verbraucher aufgrund der Komplexität, der Vielfalt der Produkte, der Produktarten und der Lebensumstände, die jeweils unterschiedlich sind, auf Beratung angewiesen sind. Unter dem Strich brauchen die meisten eine Beratung. Die Wenigen, die auf Basis von so einem Produktinformationsblatt entscheiden, laufen Gefahr, eine falsche Entscheidung zu treffen.

Einen Punkt gibt es, der hier problematisch ist. Das ist das Modell der Simulation. Da gibt es viele, viele Probleme. Wir haben das schon jetzt beobachtet. Es gibt auch jetzt schon Anbieter, die solche Produktinformationsblätter erstellen und da Simulationsberechnungen machen. Und die Annahmen in dieser Simulation sind aus meiner Sicht strittig. Teilweise wird mit einer Verzinsung im Deckungsstock einer Versicherung von vier oder 4,5 Prozent kalkuliert, die man im Moment aber gar nicht an den Märkten erzielen kann. Das ist eine Momentaufnahme. Das heißt, wenn man simuliert, dann muss man aus meiner Sicht immer aktuelle Daten nehmen. Kapitalmarktdaten sind immer dynamisch, sie verändern sich Tag für Tag, Woche für Woche. Wenn man jetzt zwei Produktinformationsblätter vergleichen möchte, dann müssten diese von dem exakt gleichen Datum oder der gleichen Woche stammen, dann wären jeweils die gleichen, aktuellen Kapitalmarktdaten eingeflossen und sie wären grundsätzlich vergleichbar.

Es gibt aber noch ein paar andere Punkte, warum wir das kritisch sehen. Die Einordnung in Chancen-Risiko-Klassen kennen wir auch aus anderen Beipackzetteln und ebenfalls aus dem Key Investor Information Document. Problematisch ist hier, dass man nicht beschreibt, wie groß das Risiko für den Verbraucher wirklich ist. Es heißt dann „geringe oder mittlere Risiken“, statt einfach eine Kenngröße „Zehn Prozent können Sie hier verlieren, mehr nicht.“ anzugeben. Wenn man Chancen-Risiko-Klassen definiert, dann müssen die klar sein, es müssen konkrete Verlustschwelen auch in Prozent genannt werden.

Bei dem Simulationsverfahren gibt es noch einen Punkt, den ich ergänzen möchte. Diese Stelle muss auch interne Anbieterinformationen umsetzen, sie muss also wissen, wie die Anlagealgorithmen der einzelnen Anbieter sind. So einen Fondssparplan bei der Riester-Rente modellieren verschiedene Anbieter verschieden, um die Garantie darzustellen. Teilweise wird beim Aktienmarkt die Reißleine gezogen, dann bekommt man nur noch sichere Verzinsungen. Andere investieren von vornherein weniger in Aktien. Ich sehe einfach das Problem, dass die Produktinformationsstelle diese kompletten internen

Datensätze nicht bekommt und aufgrund irgendwelcher vereinfachenden Annahmen Berechnungen erstellt. Immer dann, wenn diese Annahmen vereinfacht sind, sind sie auch irreführend, weil sie dann nicht mehr korrekt sind.

Die Kosten sehe ich auch als irreführend. Man kann bis zu neun verschiedene Kostenbezugsgrößen in Altersvorsorge und Basisrenten nennen. Wenn man neun Kostengrößen hat, dann ist damit jeder Vergleich praktisch ausgeschlossen. Wenn man Verbrauchern eine einfache Kostengröße zur Verfügung stellen will, müsste man wirklich eine Zahl nehmen: Entweder einen Betrag in Euro, der jedes Jahr anfällt, oder einen Prozentsatz des gebildeten Kapitals, der jedes Jahr anfällt. Es wäre wirklich die einzige Lösung, den Anbietern vorzuschreiben, dass nur diese Kostengröße herangezogen werden darf. Dann müssen eben die Kalkulationen angepasst werden.

Irreführend ist es auch beim Inflationsrisiko. Es gibt einen abstrakten Hinweis, dass sie aufgrund der Inflationsrate Geld verlieren können. Letztendlich ist es aber so, dass die Verbraucher nur entscheiden können, wenn sie wissen, wie hoch dieser Kaufkraftverlust denn wirklich ist. Unser Vorschlag ist, wenn man schon auf Basis von dynamischen Kapitalmarktdaten simuliert, auch noch die Inflationsrate mit hinein zu nehmen, dann hat man wenigstens am Ende Renten, die die reale heutige Kaufkraft widerspiegeln. Danke schön.

Vorsitzende Antje Tillmann: Gerne. Herr Kleinlein.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Vielen Dank, Herr Abg. Schick, für die Frage. Das, was uns umtreibt bei den Fondssparplänen, bei der Kostenbelastung, bei den Riester-Fondssparplänen, ist ein großer Unterschied zu den normalen Fondssparplänen: Dort ist seit 2007 im Großen und Ganzen die sogenannte Kostenvorausbelastung nicht mehr möglich. Kostenvorausbelastung heißt, dass zu Beginn im Vertrag die gesamten Abschlusskosten angelastet werden, also auch die Kosten für Beiträge oder Prämien, die der Kunde erst in 20, 30 Jahren zahlt. Diese Kostenvorausbelastung wurde 2007 aus guten Gründen beim normalen Fondssparen gekippt. Einzige Ausnahme sind nur noch die Riester-Fondssparpläne, bei denen dieses verbraucherunfreundliche und sparschädliche System weiterhin angewendet werden kann. Wir setzen uns ganz stark dafür ein, dass auch Riester-Fondssparpläne ein ähnliches Verbraucherschutzniveau wie normale Fondssparpläne haben. Derzeit ist es so, dass, wenn auf einem Fondssparplan „Riester-gefördert“ draufsteht, dieser Vertrag aus Verbraucherschutz-Sicht schlechter ist als ein normaler Fondssparplan. Das sollte nicht sein. Das Label „Riester“ sollte auf jeden Fall dafür stehen, dass es keine Verschlechterung gegenüber den normalen Produkten darstellt. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Für die Fraktion der CDU/CSU Herr Abg. Dr. Middelberg.

Abg. Dr. Mathias Middelberg (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, vielen Dank. Ich möchte mich an den Bundesverband Deutscher Vermögensberater und den Verband der Privaten Bausparkassen wenden. Ich würde die Deutschen Vermögensberater noch einmal um eine Einschätzung zum Entwurf insgesamt, aber insbesondere auch zu dem Thema „Produktinformationsblatt“, bitten. Die Privaten Bausparkassen haben auch konkrete Bedenken angemeldet, dass sie, beziehungsweise ihr Produkt im Produktinformationsblatt nicht wirklich adäquat abbildbar wäre und keine vernünftige Vergleichbarkeit gegeben wäre. Vielleicht können Sie dazu und ebenso zu dem Punkt „Kosten des Anbieterwechsels“ noch einmal Ihre Bedenken erläutern.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Heer.

Sv Lutz Heer (Bundesverband Deutscher Vermögensberater e. V.): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren, vielen Dank zunächst auch für die Frage. Bei der Gesamteinschätzung schließe ich mich den meisten meiner Vorredner an. Hier ist ein Schritt in die richtige Richtung gemacht worden. Man geht das Thema „private Altersvorsorge“ an und trifft eine Reihe von Maßnahmen, die alle im Wesentlichen in die richtige Richtung zielen.

Einige Problempunkte sind hier angesprochen worden, die ich gerne auch noch einmal vertiefen möchte. Produktinformationsblatt: Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zitiere ich hier gerne. Herr Nauhauser hat es gerade auf den Punkt gebracht: Egal, wie man das Produktinformationsblatt gestaltet – Dass es kommt, ist gut. Wir begrüßen und unterstützen das auch gerne in den Detailberatungen. –, es wird Beratung erforderlich sein. Diese Beratung müssen Leute machen, die draußen tätig sind, das sind zum Teil die Mitglieder unseres Verbandes. Wenn Sie 18 Punkte, wie sie jetzt in dem Gesetzentwurf vorgesehen sind, unterbringen wollen, wenn sie das durch die Anmerkungen der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg und die Dinge, die man sogar noch ausführlicher darstellen wollte, ergänzen wollen, dann ist es – denke ich – völlig unrealistisch, davon auszugehen, dass wir mit einem zweiseitigen Blatt weiterkommen. Alles andere als ein zweiseitiges Blatt stiftet aber bei der Beratung vor Ort im Grunde nur noch mehr Verunsicherung. Wir müssen versuchen, die richtigen Punkte zu finden.

Wir haben in unserer Stellungnahme einige Punkte aufgegriffen. Es sind teilweise auch schon von den Vorrednern des GDV Punkte angesprochen worden, die man herausnehmen sollte. Es macht aus unserer Sicht auch keinen Sinn, in einem

Produktinformationsblatt Punkte anzusprechen, die allgemeingültig sind. Inflationsrate müssen wir nicht speziell ansprechen, weil das alle Produkte betrifft. Wir müssen aus unserer Sicht nicht die Klärung der Förderwürdigkeit in dem Bereich ansprechen. Entweder ist es das oder nicht. Das ist nicht produktspezifisch, das betrifft alle Produkte in dem Bereich. Wir werden die Problematik haben, Fondsprodukte mit Lebensversicherungsprodukten zu vergleichen. Das zielt aber noch auf einen ganz anderen Bereich ab, wenn wir ein einheitliches Produktinformationsblatt für alle Bereiche machen wollen. Insofern gibt es hier noch viel im Detail zu regeln. Wir sind gerne bereit, da mitzumachen.

Wir haben in unserer Stellungnahme – darauf möchte ich zumindest noch verweisen – auf einige verhältnismäßig kleine Punkte hingewiesen, die man, wenn man das Thema „private Altersvorsorge“ anspricht, auch noch mit aufgreifen sollte. Das ist im letzten Jahr bei der Umsetzung der Beitreibungsrichtlinie schon einmal versucht worden, aber im Zuge des Gesamtpaketes untergegangen. Ich will gar nicht das Fass „Rentenversicherung für Selbstständige“ aufmachen. Das ist noch einmal ein Sonderbatzen in dem Bereich. Hier hat man eine Chance vertan, die Selbstständigen in die staatliche Förderung mit hinein zu nehmen. Das betrifft eine Gruppe von hunderttausenden Selbstständigen, die aufgrund ihrer Einkommenssituation die Basisrente oder Rürup-Rente nicht nutzen können, aber für die die Riester-Rente sinnvoll gewesen wäre. Einige kleine Punkte sind in unserer Stellungnahme angesprochen worden. Ich wäre dankbar, wenn diese in der weiteren Beratung Berücksichtigung finden würden. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Herr Heer. Herr Dr. Hamm für den Verband der Privaten Bausparkassen.

Sv Dr. Hartwig Hamm (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Ich darf für alle deutschen Bausparkassen sprechen, die eine gemeinsame Stellungnahme abgegeben haben. Zunächst ein Vorbemerkung zu dem Produktinformationsblatt: Ich bin etwas über den Stand der Stellungnahmen irritiert, weil ich immer gedacht habe, es gäbe zumindest aus dem Bereich der Vertreter des Verbraucherschutzes eine eindeutig positive Meinung zum Produktinformationsblatt. Ich muss sagen, die Bedenken, die ich bisher hier gehört habe, kann ich gut nachvollziehen. Dass es möglicherweise etwas zu ehrgeizig ist, für alle Produkte durch eine oder ganz wenige Kennzahlen etwas zu ermitteln, was dann im Produktvergleich über Jahrzehnte hinweg eine tragfähige Aussage für verschiedene Produktarten liefert, kann man, glaube ich, verstehen.

Wir haben ein spezifisches Problem: Die Bausparkassen verkaufen Riester-Bausparverträge, die von der BaFin genehmigt sind und daher einen festgelegten

Vertragsinhalt haben, der dem Kunden zugänglich gemacht wird. Es gibt weitere Produktinformationspflichten, die uns durch europäisches Recht vorgegeben sind und die sich auch im nationalen Recht wiederfinden. Für uns würde dieses Produktinformationsblatt eine zusätzliche Information gegenüber dem Kunden bedeuten, die – sage ich dazu – wahrscheinlich gar nicht einmal so problematisch wäre. Es wäre ein zusätzliches Stück Papier, das aber unproblematisch wäre, wenn es wenigstens in der Aussage zu den übrigen Aussagen passen würde. Das ist aber leider nicht der Fall, weil die Konzeption dieses Produktinformationsblattes eindeutig an dem Ziel „Geldrente“ ausgerichtet ist. Das ist unsere große Schwierigkeit. Im Normalfall führt der Bausparvertrag eben nicht im Alter zu Rente und im Normalfall ist es dem Bausparer auch völlig egal, welcher Geldbetrag im 65. Lebensjahr für die spätere Auszahlung oder für die Verrentung zur Verfügung steht. Im Normalfall geht das Guthaben irgendwann im Laufe des Arbeitslebens, schon lange vor dem Eintritt in das Rentenalter, in die Wohnungsbaufinanzierung über. Wenn wir nun die Chance hätten, diesen Produktinhalt und die Bewertung dieses Produktinhaltes darzustellen, dann ginge das noch. Wir werden aber gezwungen, den Bausparvertrag in seiner atypischen Entwicklung gegenüber dem Kunden darzustellen. Das ist unser großes Problem. Aus diesem Grund bitten wir auch ernsthaft und nachdrücklich darum, dass für uns eine Alternativregelung gefunden wird.

Ich darf vielleicht ein Bild benutzen, das ein Kollege von der Verbraucherzentrale Bundesverband verwendet hat. Der hat nämlich gesagt: „Es gibt auch bei den Riester-Produkten Äpfel und Birnen.“. Es gibt Produkte, die in die Geldrente gehen, und es gibt Produkte, die in die eigenen vier Wände gehen. Wir haben ein bisschen das Gefühl, dass die Geldrentenprodukte die Äpfel sind. Wir stellen die Birnen zur Verfügung, dürfen dem Kunden aber ausschließlich erzählen, wie die Birne als Apfel schmeckt. Wir dürfen ihm aber nicht sagen, wie die Birne als Birne schmeckt. Das ist natürlich ein großes Problem, für das wir dringend um eine Lösung bitten.

Vorsitzende Antje Tillmann: Ein interessantes Bild, da hilft nur Obstsalat. Frau Abg. Hinz von der Fraktion der SPD.

Abg. Petra Hinz (SPD): Meine Frage umfasst das Thema „Wohn-Riester“. Ich möchte sie gerne an den DGB und an die Deutsche Steuer-Gewerkschaft richten. Der Gesetzentwurf, so wie wir, so wie ich ihn lese, bevorzugt insbesondere Wohn-Riester im Vergleich zu den anderen Produkten. Jeder weiß natürlich, dass er für sein Alter in unterschiedlicher Form vorsorgen möchte. Mit dem Gesetzentwurf wird hier möglicherweise suggeriert, dass das Häuslebauen dazu dient, eine Altersvorsorge zu treffen. Das kann man unterschiedlich bewerten.

Da komme ich dann auch genau zu meiner Frage: Wie bewerten Sie den Erwerb von Wohneigentum – wie von Wohn-Riester vorgegeben – als Altersvorsorge im Verhältnis zu den anderen Vorsorgeformen, wie zum Beispiel Rentenversicherung, Sparfonds und welche es da im Einzelnen gibt? Ich kann mir zudem auch vorstellen – ohne die Antwort schon vorweg zu nehmen oder ihr eine Richtung zu geben –, dass seinerzeit die Eigenheimzulage aufgegeben wurde, weil einfach der Bedarf in dieser Form nicht gesehen wurde. Wir haben den Eindruck, dass die, die für das Alter vorsorgen wollen, möglicherweise durch diese Bevorzugung, so wie wir sie interpretieren, in eine falsche Richtung gelenkt werden.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Neumann.

Sv Dirk Neumann (Deutscher Gewerkschaftsbund): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren, vielen Dank. In der Tat ist auch uns aufgefallen, dass es im Gesetzwurf ganz offensichtlich eine Fokussierung auf den Wohn-Riester gibt. Wir schätzen das tendenziell auch problematisch ein. Ich muss das, glaube ich, differenziert darstellen. Auf der einen Seite entspricht es möglicherweise dem Interesse vieler Menschen, Wohnungsbauförderung für den Erwerb von Eigentum oder zum Beispiel für den behindertengerechten Umbau in Anspruch zu nehmen. Wir glauben aber, dass es möglicherweise der falsche Weg ist, diese Förderung über die Alterssicherung oder die Altersvorsorge zu erreichen. Insofern stimme ich da mit Ihnen überein.

Wohnungseigentum als Altersvorsorge ist mit Risiken verbunden, nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels. Schon heute haben wir Situationen außerhalb der Ballungszentren, wo es möglicherweise schwierig ist, Wohneigentum – wenn es notwendig wird – entsprechend gewinntragend oder zumindest ohne Verluste zu veräußern. Insofern – wie gesagt – Wohnungsbauförderung ist ein sinnvolles politisches Ziel, aber nicht unbedingt im Zuge der Altersvorsorge. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Frau Sauer-Schnieber.

Sve Andrea Sauer-Schnieber (Deutsche Steuer-Gewerkschaft): Frau Abg. Hinz, vielen Dank für die Frage. Wir haben in unserer Stellungnahme deutlich gemacht, dass die Schaffung von Wohneigentum für die, die es sich leisten können, natürlich ein Baustein sein könnte, um für das Alter vorzusorgen. Mietfreies Wohnen im Alter ist sicherlich ein Wert. Allerdings muss man ganz klar sagen, dass dagegen auch eine „zweite Miete“ steht, man darf die Nebenkosten, die für das Wohneigentum entstehen – Reparaturaufwand und so weiter –, nicht vernachlässigen. Insofern ist aus unserer Sicht der Aufbau der

privaten Altersvorsorge in diesem Bereich – also durch Riester-Produkte gefördert – der falsche Weg.

Wir haben die Situation, dass Wohn-Riester sehr kompliziert gestaltet ist: Mit der Beteiligung von vier unterschiedlichen Stellen – der BaFin, der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA), den Anbietern und der Finanzverwaltung –, der Günstigerprüfung und dann der nachgelagerten Besteuerung, ist es dem Bürger sehr schwierig zu vermitteln, die Altersvorsorge über diesen Weg zu betreiben.

Wir sind auch der Meinung, dass die nachgelagerte Besteuerung in dem Sinne ein Problem ist, dass kein tatsächlicher Kapitalzufluss erfolgt, sondern dem das mietfreie Wohnen gegenübersteht und trotzdem eine Steuer entrichtet werden muss. Das ist sicherlich ein großes Problem. Wir haben damals in 2008 schon deutlich gemacht, dass wir eigentlich weiter auf die Eigenheimzulage setzen. Die Eigenheimzulage war deutlich einfacher gestaltet, wurde von einer Stelle abgewickelt, wurde acht Jahre lang gewährt, und alle, die ein Eigentum angeschafft und die Voraussetzungen erfüllt haben, sind auch in den Genuss der Eigenheimzulage gekommen. Jetzt haben wir eine Regelung, die zum Beispiel nur diejenigen trifft, die auch eine Steuer zahlen. Nur sie können den Steuervorteil tatsächlich nutzen. Auch das ist ein großer Unterschied. Wir setzen auf die Basis-Vorsorge: Rentenversicherung, Fondssparen usw. Das ist für uns der richtige Weg für die Altersvorsorge.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Frau Sauer-Schnieber. Für die Fraktion der CDU/CSU, Frau Abg. Lips.

Abg. Patricia Lips (CDU/CSU): Ich möchte noch einmal auf die Stichworte „Zertifizierungsstelle“ und „Produktinformationsblätter“ zurückkommen. Durch die Einführung dieser Blätter hat die Zertifizierungsstelle – das klang in der einen oder anderen Stellungnahme an – neue Aufgaben zu erfüllen. Dazu gehört auch die Einordnung der Produkte in diese Chancen-Risiko-Klassen. Die Einordnung soll durch die Berechnung anhand von Kapitalmarktsimulationen erfolgen. Gleichzeitig wird das Bundesministerium damit beauftragt, auch im Wege der Beleihung die neue Aufgabe der Zertifizierung auf eine andere Stelle – auf eine juristische Person des Privatrechts als Produktinformationsstelle – zu übertragen.

Zu diesem Thema gibt es verschiedene Ansichten. Deswegen richtet sich meine erste Frage an Herrn Prof. Dr. Ruß: Ich glaube, auch Sie sehen im Verfahren die eine oder andere Problematik. Ich möchte Sie bitten, dazu noch einmal nähere Ausführungen zu machen. Und dann an Herr Schinnenburg von der MORGEN & MORGEN: Teilen Sie

diese Einschätzung oder gehen Ihre Ansätze und Anregungen in eine andere Richtung?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Prof. Dr. Ruß.

Sv Prof. Dr. Jochen Ruß (Institut für Finanzen- und Aktuarwissenschaften (IFA)): Ganz herzlichen Dank, für die Frage. Erst einmal vorweggeschickt: Ich glaube, dass es sehr sinnvoll ist, anhand von Simulationsrechnungen Produkte in Chance-Risiko-Klassen einzuteilen, weil wir bisher darauf fokussiert waren, immer nur die Chancen zu zeigen, aber nur durch Simulationen können sie Chancen und Risiken zeigen. Ich halte es jedoch für komplett illusorisch, dass die Produktinformationsstelle in der Lage sein wird, diese Simulationsrechnungen selbst durchzuführen. Da kann ich nur die Worte von Herr Nauhauser unterstreichen: Es geht um hunderte, vielleicht tausende Tarife. Diese sind komplex, die Produkthanbieter wollen das vielleicht nicht offenlegen. Deswegen glaube ich, ist es notwendig, dass diese Produktinformationsstelle die Spielregeln, die mathematischen Modelle und vielleicht auch die zehntausend Kapitalmarktszenarien vorgibt und auch die Einhaltung der Spielregeln überwacht, dass aber die Produkthanbieter selbst rechnen.

Dann ist, glaube ich, eine Chance-Risiko-Klasse ein sinnvolles Ergebnis. Man sagt: „Ein Produkt ist riskant, dann ist es in der Klasse fünf!“ oder „Es ist weniger riskant, dann ist es vielleicht in Klasse zwei!“. Das ist sehr sinnvoll. Das ist auch robust. Wenn man an den Parametern etwas dreht, wenn die Zinsen ein bisschen steigen oder fallen, ist ein riskanteres Produkt immer noch riskanter und ein weniger riskantes Produkt weniger riskant. Deswegen halte ich Chance-Risiko-Klassen für sehr sinnvoll. Dem Kunden aber dann wirklich auch noch zu sagen: „Die Wahrscheinlichkeit, dass deine Rendite zwischen zwei und drei Prozent liegt, ist so und so hoch!“, halte ich für weniger zielführend, weil es zum einen sehr komplex ist und deswegen dem Grundsatz der Verständlichkeit widerspricht und zum anderen diese Ergebnisse nicht so robust sind. Wenn sich etwas ändert, wenn die Zinsen rauf und runter gehen, ändern sich auch diese Ergebnisse. Deswegen würde ich eher dafür plädieren, davon Abstand zu nehmen.

Daneben gibt es in der zugehörigen Verordnung noch ein paar handwerkliche Schwächen, insbesondere wenn es darum geht, wie man solche Chance-Risiko-Klassen einteilt. Es geht finanzmathematisch kein Weg daran vorbei, dass ich eine Chancenkennzahl und eine Risikokennzahl berechne, und dann anhand von beiden Kennzahlen Chance-Risiko-Klassen bilde. Dies sieht der aktuelle Entwurf nicht vor. Das wird dazu führen, dass es tatsächlich inkonsistente Ergebnisse gibt, die dann auch falsche Anreize setzen, die vielleicht sogar riskantere Produkte als weniger riskant klassifizieren. Das widerspricht natürlich der Zielsetzung.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Herr Prof. Dr. Ruß. Herr Schinnenburg.

Sv Stephan Schinnenburg (MORGEN & MORGEN GmbH): Vorweg: Ich hätte mir natürlich gewünscht, dass die Branche die jetzt geforderte Transparenz selber hergestellt hätte, aber in den letzten Jahren konnten wir nicht feststellen, dass sich diese Transparenz zeigt. Von daher begrüßen wir ausdrücklich, dass im Gesetzentwurf sowohl die Kosten, als auch die Chancen gezeigt werden.

Zu der Frage, für die ich mich bedanke, im Einzelnen: Ich glaube, dass wir uns in einer deutlich verkomplizierten Welt zwar einfache Produkte wünschen können, aber in einer so komplexen Welt werden sie nicht einfach werden. Sie werden komplex sein. Wir müssen dann darüber nachdenken, ob wir die Komplexität auf der Kostenseite durch die Transparenz zeigen können. Da kann ich Ihnen nur bestätigen: Wir arbeiten seit drei Jahren an einem solchem Modell, wie es Herr Prof. Dr. Ruß kurz geschildert hat, das anhand von Simulationen die Chance-Risiko-Einstufungen vornimmt. Diese haben sich als sehr robust erwiesen und haben auch im Umgang vieler Makler mit den Kunden bereits positive Reaktionen ausgelöst, sich als verständlich erwiesen.

Zur zweiten Frage: Dass wir zusätzlich auch Wahrscheinlichkeiten zeigen müssen, ist, glaube ich, deshalb notwendig, weil sich zwischen Produkten innerhalb derselben Chance-Risiko-Klasse erhebliche Unterschiede ergeben können. Das heißt, es gibt innerhalb derselben Chancen-Risiko-Klasse Produkte, die deutlich chancengeneigter sind und andere Produkte, die deutlich risikobehafteter sind. Von daher glauben wir, der erste Schritt ist eine Chancen-Risiko-Einteilung nach einer stochastischen Simulation. Der zweite Schritt muss sein, diese Chancen-Risiko-Einteilung mit Wahrscheinlichkeiten zu unterlegen. Ich kann Ihnen sagen: Wir machen das als Haus bereits für 1 300 Tarife am deutschen Markt. Das ist im Altersvorsorgebereich, zumindest aus dem Produktanbieterbereich „Leben“, eine Abdeckung von über 95 Prozent.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Für die Fraktion der CDU/CSU, Frau Abg. Kudla.

Abg. Bettina Kudla (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, sehr geehrte Damen und Herren Sachverständige, meine Fragen gehen an Herr Leifels und an den Verband der Privaten Bausparkassen. Herr Leifels ist Hauptautor einer aktuellen Studie zur Eigenheimrente. Diese Studie ist im Auftrag des BMVBS⁶ entstanden und soll in Kürze veröffentlicht

⁶ Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

werden. Im Rahmen dieses Projektes sind unter anderem die Reformoptionen der Eigenheimrente diskutiert worden. Diverse Aspekte der Studie wurden bei der Erarbeitung des vorliegenden Gesetzentwurfes berücksichtigt. Insofern die Frage an Herrn Leifels: Können Sie die wesentlichen Ergebnisse Ihrer Studie kurz vorstellen und dabei darauf eingehen, welche Punkte im Rahmen des Gesetzentwurfes aufgegriffen wurden?

Die Frage an den Verband der Privaten Bausparkassen: Greift Ihrer Einschätzung nach der Gesetzentwurf die reformbedürftigen Punkte bei der Eigenheimrente auf?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Leifels.

Sv Arne Leifels (Universität Freiburg): Danke, Frau Vorsitzende. Danke auch für die Frage. Die Studie, die wir angefertigt haben, beschäftigt sich nicht ausschließlich mit der Frage der Reformoptionen der Eigenheimrente. Die Teile, die sich damit beschäftigen, sind im Wesentlichen im Gesetzentwurf erwähnt, jedoch nicht alle so, wie wir es befürworten würden. Das haben wir auch in unserer schriftlichen Stellungnahme vermerkt.

Man könnte dies jetzt im Einzelnen durchgehen. Vielleicht ganz kurz: Die Beseitigung von Restriktionen bei der Entnahme, das heißt, die Entnahme während der Ansparphase und zur Entschuldung, befürworten wir in Grundzügen. Das haben wir in den Veranstaltungen, die wir während des Forschungsprojektes gemacht haben, auch so diskutiert. Das gilt ebenfalls für die Entnahme zum Zweck des Umbaus, weil wir hier die Altersvorsorgefunktion – wenn der Umbau der altersgerechten Nutzung der Immobilie dient – auch gesichert sehen. Hierbei hatten wir auch darauf hingewiesen, dass eine zu enge Bezugnahme auf den Anschaffungszeitpunkt bei einer solchen Entnahme problematisch wäre. Das ist im Gesetzentwurf weitgehend berücksichtigt.

Wir haben noch Bedenken bezüglich des Mindestbetrages von 30 000 Euro. Man könnte empirisch herausarbeiten, ob dieser Betrag eventuell – je nach Immobilienmarkt, der lokal sehr unterschiedlich ist – zu hoch angesetzt ist. Das können wir so vorab aber nicht beurteilen.

Ein weiterer Punkt ist der Erhöhungssatz des Wohnförderkontos. Hier sind wir anderer Meinung als der Gesetzentwurf. Nach unserer Meinung ist der derzeitige Erhöhungssatz von zwei Prozent grob in Ordnung. Eine Senkung dieses Erhöhungssatzes wäre nicht sachgerecht. Ohne da zu sehr ins Detail gehen zu wollen – da verweise ich dann vielleicht auf die schriftliche Stellungnahme –, ist aus unserer Sicht ein geeigneter

Referenzwert für diesen Verzinsungssatz, der fiktive Erträge abbilden soll, grob die Rendite langfristiger Staatsanleihen.

Den Punkt der ausgeweiteten Reinvestitionsfrist befürworten wir auch. Ich möchte wieder darauf verweisen, dass empirisch festgestellt werden müsste, wie eine angemessene Reinvestitionsfrist auf problematischen Immobilienmärkten aussieht. Es kann tatsächlich – das hat sich auch in Fachgesprächen herausgestellt – Probleme geben, eine Immobilie in dem vorgegeben Rahmen zu verkaufen. Wenn dieser Verkauf nicht gelingt, dann hilft eben auch nicht die vorgesehene Möglichkeit, den Erlös – also das Altersvorsorgevermögen – auf einen anderen Riester-Vertrag zu übertragen. Das ist die Problematik. Es ist eine Ausweitung vorgesehen, was aus unserer Sicht in die richtige Richtung geht. Eine konkrete Zahl für eine sinnvolle Reinvestitionsfrist können wir so auch nicht nennen. Da wäre empirische Forschung notwendig.

Dann hätten wir noch die Einmalbesteuerung während – also nicht nur zu Beginn – der Auszahlungsphase. Das sehen wir ein bisschen differenzierter. Aus unserer Sicht ist die eigentlich relevante Diskussion, inwiefern diese Einmalbesteuerung überhaupt notwendig, – Schrägstrich - sinnvoll ist. Wir stellen fest, dass es bei dieser Variante um zwei Besteuerungsvarianten geht und um einen Abschlag von derzeit 30 Prozent, der die Barwertäquivalenz dieser beiden Besteuerungsvarianten herstellen soll, um also nicht einen Vorteil oder einen Nachteil je nach Wahl der Besteuerungsvariante zu erzeugen, sondern in etwa – es ist ja ein einheitlicher, grober Abschlag - eine Äquivalenz. Wir weisen darauf hin, dass es bei einem solchen pauschalen Abschlag Schwierigkeiten damit geben kann, dass der im Einzelfall genau diesen Zweck erfüllt. In diesem Zusammenhang kann die Erweiterung dieser Möglichkeiten – wenn es eben auch möglich ist, zu einem späteren Zeitpunkt die Einmalbesteuerung des restlichen Wohnförderkontos in Anspruch zu nehmen – eine Verkomplizierung darstellen und die Treffsicherheit dieses pauschalen Abschlages noch weiter beschränken. Wir zeigen in der Studie, dass die Höhe des Abschlags – damit er angemessen ist und diese Barwertäquivalenz der Besteuerung herstellt – von diversen Variablen abhängig ist, unter anderem vom Einkommen, aber auch vom Zeitpunkt der Inanspruchnahme. Das heißt, zu einem späteren Zeitpunkt während der Auszahlungsphase wäre im Einzelfall ein anderer Abschlag notwendig.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Für den Verband der Privaten Bausparkassen, Herr Ketzner.

Sv Christian Ketzner (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Die Frage war, ob wir weitere Vorschläge zum Gesetzentwurf,

insbesondere zur Regulierungserleichterung, haben. Die Antwort ist kurz und bündig: Im Wesentlichen nicht. Die Erleichterungen, die zur Kapitalentnahme oder zur Einmalbesteuerung und zur Reinvestition vorgesehen sind, sind ganz wichtige Erleichterungen, die auch dem Interesse des Kunden ganz wesentlich entgegenkommen. Bei vielen Beratungsgesprächen mit den Kunden haben sich Störungen dargestellt, weil man solche Beschränkungen eben sehr schwer erklären kann. Insofern bin ich sehr dankbar, dass es hier zur Flexibilisierung gekommen ist.

Einen Punkt, der auf Erfahrungen von Anbietern und auch der Steuerverwaltung in den letzten Jahren zurückgeht, möchte ich bei dieser Gelegenheit allerdings noch ansprechen. Unser Vorschlag ist, diesen Punkt noch aufzunehmen. Es ist ein wichtiger Vereinfachungsvorschlag, der beim Kunden so gut wie gar nicht bemerkbar sein würde, der aber für die Kommunikation zwischen Anbietern und ZfA⁷ sehr wichtig ist: Er betrifft die Führung des Wohnförderkontos. Unser Vorschlag ist, die Führung des Wohnförderkontos ausschließlich bei der ZfA anzusiedeln. Dadurch würden sehr viele Übertragungs- und Informationsvorgänge entfallen. Unter dem Strich – das leuchtet sofort ein – wird dadurch die Verwaltung einfacher. Die Frage, die man sich dann – gerade auch im Dialog mit der Steuerverwaltung – allerdings stellen muss, ist, ob die Verwaltung dadurch auch bei der ZfA leichter werden könnte. Ich denke, die Vorschläge, die der Steuerverwaltung im Einzelnen vorgelegt worden sind, zeigen, dass das möglich ist, insbesondere dann, wenn die Kommunikation zwischen Anbietern und dem Kunden unverändert vom Anbieter wahrgenommen wird, sodass irgendwelche Gestaltungs-, Kuvertierungs- oder Portokosten weiterhin beim Anbieter entstehen und die ZfA mit diesen Dingen nicht belastet wird. Die Vorschläge liegen – wie gesagt – bei der Steuerverwaltung und sind auch dort – soviel ich weiß – begrüßt worden. Danke schön.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke, Herr Ketzner. Herr Abg. Schäffler als nächster Fragesteller für die Fraktion der FDP.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Ich habe eine Frage an den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute und an den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, insbesondere zu § 7 Absatz 3 AltZertG, wo es um die Frage des außerordentlichen Rücktrittsrechts geht. Das außerordentliche Rücktrittsrecht soll unter bestimmten Voraussetzungen auf drei Jahre ausgeweitet werden. Jetzt will ich nicht wissen, ob Sie dafür oder dagegen sind – Ich ahne, in welche Richtung Sie argumentieren! –, sondern ich möchte die Konsequenzen erfragen. Was bedeutet es aus Ihrer Sicht, wenn man dieses Rücktrittsrecht auf drei Jahre erweitert? Was für eine Folge

⁷ Zulagenstelle für Altersvermögen

hat das für den Markt?

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Frau Römhild.

Sve Angelika Römhild (Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V.): Ich danke Ihnen. Auch ich möchte mich natürlich zunächst für die Einladung bedanken. Die Konsequenzen des außerordentlichen Rücktrittsrechts werden wir im Endeffekt noch gar nicht abschätzen können. Es kann natürlich gut sein, dass diese vorgesehenen drei Jahre, die alles überspannen, was wir bisher an Möglichkeiten für Versicherte hatten, entsprechende Konsequenzen zeigen werden, dass sich hier eine Verzögerung der Sicherheit im Ganzen ergibt. Gerade Sicherheit, denn es geht hier um das Thema der Altersvorsorge, was gerade ein sicherer Markt sein soll und wo auch insgesamt ein sichereres Produkt verkauft werden soll. Für beide Seiten besteht im Grunde genommen für diese drei Jahre ein eher vager Bereich. Ob die Einführung des außerordentlichen Rücktrittsrechts zum Schutz der Versicherten wirklich notwendig ist, weiß ich nicht.

Dieses Rücktrittsrecht hängt natürlich auch mit der Beratung zusammen, und da befinde ich mich bisher tatsächlich mit sehr verschiedenen Seiten in einem Boot. Vom Bund der Versicherten, über die Bausparkassen, bis zum GDV⁸ wurde festgestellt, dass die Produktinformationsblätter und das anstehende Mehr an Beratung sicherlich überhaupt nicht von der Hand zu weisen sein werden. Den Aspekt, wer diese Beratung leisten wird, möchte ich hier noch hinzufügen. Ich will ihre Eingangsfrage mit dem Rücktrittsrecht nicht völlig zur Seite schieben. Auch das Rücktrittsrecht ist ja etwas, was erst einmal dem Versicherungsnehmer vermittelt werden muss. Die dieses Rücktrittsrecht und alle anderen Informationen, die in dem Produktinformationsblatt vorgesehen sind, vermitteln werden, werden nach meiner Einschätzung die Versicherungsvermittler sein. Es werden nicht Versicherungsberater sein. Erfahrungsgemäß wenden die Verbraucher sich überhaupt nicht an diese. Da muss ich gar nicht noch einmal auf die Zahlen hinweisen, die wir haben. Wir haben keine 200 Versicherungsberater in Deutschland, aber inzwischen 260 000 registrierte Versicherungsvermittler. Es werden also auch in diesem Bereich die Versicherungsvermittler gefordert sein. Ich habe ein bisschen den Verdacht – das ist auch eine Erfahrung, die unser Verband hat –, dass auch der GDV diese Aufgabe der Beratung zum außerordentlichen Rücktrittsrecht und zu dessen Konsequenzen nicht erfüllen wird. Die Beratung, die infolge der Produktinformationsblätter notwendig sein wird, wird wahrscheinlich ähnliche Konsequenzen haben, wie die Beratungen, die bisher auch vom VVG⁹ gefordert wurden. Diese Beratungen werden an die Versicherungsvermittler weitergegeben.

⁸ Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

⁹ Versicherungsvertragsgesetz

Nur am Rande möchte ich erwähnen, dass mit den Änderungen eine Reduzierung der Provisionen, auch infolge der vorgesehenen Deckelung der Wechselkosten, verbunden ist. Dies wird zu Lasten der Vermittler gehen, obwohl sie diejenigen sein werden, die überhaupt Transparenz vermitteln. Alle positiven Seiten, die das Gesetz vorsieht – dazu gehört das außerordentliche Rücktrittsrecht, aber auch alle positiven Seiten, die durch die Produktinformationsblätter anstehen und die dem Verbraucher vermittelt werden müssen – sind erläuterbar. Da wird nichts selbsterklärend sein, das muss vermittelt werden. Das Gesetz – so gut, wie es sicherlich von vornherein an verschiedenen Stellen ist – muss in der Praxis umgesetzt werden. Das wird nicht alleine durch die Formulierungen im Gesetzestext oder durch die Gestaltung der Informationsblätter geschehen. Das wird eine von-Mensch-zu-Mensch-Umsetzung durch die Vermittler erfordern. Danke schön.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke, Frau Römhild. Herr Dr. Schwark.

Sv Dr. Peter Schwark (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.): Vielen Dank, für die Frage. Wir halten die Dopplung von Widerrufs- und Rücktrittsrecht für extrem problematisch. Es ist auch eine absolute Einzigartigkeit im deutschen Zivilrecht, dass eine Form von Reuerecht geschaffen wird. Es wird dem Kunden – auch unter taktischen Aspekten – ermöglicht, vom Vertrag nach drei Jahren zurückzutreten – zum Beispiel, weil die Kapitalmärkte ungünstig gelaufen sind – und dann zu behaupten: „Ich habe irgendetwas nicht richtig verstanden.“. Selbst, wenn man als Anbieter z. B. ein Einschreiben verschickt hat, dann hat halt irgendein Blatt gefehlt. Der Anbieter wird dann gezwungen, die Beiträge und die Zulagen zurückzuzahlen – Wo auch die Frage ist: Warum eigentlich die Zulagen? Das ist ja meist eine schädliche Verwendung. –, und dann auch noch den gesetzlichen Zins, der viel höher als der aktuelle Kapitalmarktzins ist, darauf zu zahlen. Man kann also ein Geschäftsmodell daraus machen: Versicherung abschließen, drei Jahre laufen lassen und dann das Rücktrittsrecht wahrnehmen. Wir halten im Hinblick auf die enthaltenden Sanktionen und die Rechte der Verbraucher das Widerrufsrecht, was auch bei Lebensversicherungsverträgen gängig und üblich ist, für vollständig ausreichend, um den Kunden in die Lage zu versetzen, vom Vertrag Abstand zu nehmen, wenn er nicht vollständig informiert worden ist. Wir haben auch spezifische Regeln im Versicherungsvertragsgesetz, welche Leistungen an den Verbraucher zu erbringen sind. Es geht auch darum, dass die Versichertengemeinschaft davor geschützt wird, dass ihr Vermögen zugunsten einzelner Kunden verwendet wird, die sich letztendlich durch den Rücktritt sogar besserstellen. Unser klares Plädoyer wäre, eine Beschränkung der Konsequenzen auf das Widerrufsrecht. Vielen Dank.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Nächster Fragesteller für die Fraktion der SPD ist Herr Abg. Binding.

Abg. Lothar Binding (Heidelberg) (SPD): Vielen Dank. Ich möchte dem GDV zwei Fragen stellen. Ich bitte Sie zunächst, noch einmal zu reflektieren – was Herr Leifels auch schon gesagt hat –, dass die Beträge auf dem Wohnförderkonto bisher mit zwei Prozent und künftig nur noch mit einem Prozent aufgestockt werden, bezogen auf die Basis, für die man die nachgelagerte Besteuerung berechnet, auch mit Blick darauf, dass dies eine Privilegierung des Wohneigentums gegenüber anderen geförderten Altersvorsorgeformen ist.

Die zweite Frage betrifft die bisherige Möglichkeit, zu Beginn der Auszahlungsphase zwischen rätierlicher Besteuerung und Einmalbesteuerung zu wählen. Jetzt gibt es die Idee, dieses Verfahren auf eine Einmalbesteuerung unter Inanspruchnahme des Abschlags auf die gesamte Auszahlungsphase auszudehnen. Können Sie diese beiden Fragen bitte reflektieren?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Dr. Schwark.

Sv Dr. Peter Schwark (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.): Wir sind der Meinung, dass diese Form der fiktiven Besteuerung mit zwei Prozent schon eine deutliche Privilegierung von Wohn-Riester war und dass die Herabsetzung auf ein Prozent gar nicht nachvollziehbar ist. Das ist eine wirtschaftliche Privilegierung, die Wohn-Riester letztendlich gegenüber allen anderen auf Geldleistung ausgerichteten Produkten deutlich bevorteilt und auch Einfluss auf Verbraucherentscheidungen nimmt. Wenn der Kunde ein steueroptimiertes Produkt wählen möchte, dann sagt er: „Da bin ich mit Wohn-Riester gut dabei!“.

Es stellt sich auch die Frage, ob der Mietwert beim Wohnen schon vor Beginn der Altersversorgungsphase adäquat berücksichtigt wird. Hier wird ja auch ein darin enthaltender Zins steuerlich nicht berücksichtigt. Das gleiche gilt auch für den Abschlag bei einer Einmalzahlung, da man dann nur 70 Prozent der Steuerbemessungsgrundlage unterwirft. Das ist unter wirtschaftlichen und finanz- oder steuermathematischen Gesichtspunkten überhaupt nicht nachvollziehbar. Das ist eine klare Privilegierung. Letztendlich wäre es konsequent – wenn man daran festhalten möchte –, dass man diese Möglichkeit auch für auf Geldleistung ausgerichtete Vorsorgeprodukte vorsieht.

Letztendlich müssen wir uns, wenn wir aus steuerlichen Gesichtspunkten Menschen in Wohn-Riester drängen, darüber klar sein - wir wissen das alle -: Das Thema hat

erhebliche Risiken, entweder auf dem Land unter demographischen Gesichtspunkten oder in der Stadt. Gerade hier in Berlin sehen wir erhebliche Ansätze einer Immobilienpreisblase. Diese Risiken werden viele Menschen im Alter so nicht in der Lage sein zu tragen. Deshalb sollten wir die Leute nicht über steuerliche Anreize, die zu einer Privilegierung einzelner Produkte führen, in dieses Produkt hineintreiben.

Wenn man sich die aktuellen Zahlen anschaut, die das Arbeitsministerium quartalsweise publiziert, verstehen wir nicht, warum das Produkt, was derzeit am intensivsten vertrieben wird, noch verbessert werden soll. Ich sehe nicht, dass es dafür eine Notwendigkeit gibt.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Abg. Dr. Middelberg.

Abg. Dr. Mathias Middelberg (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, vielen Dank. Der GDV hat schon seine Bedenken im Hinblick auf Wohn-Riester artikulieren können und auf eine mögliche ungleiche Gewichtung hingewiesen. Ich will mich mit dieser Fragestellung und deren Bewertung noch einmal an den BVI¹⁰ und an den GdW¹¹ wenden. Wie bewerten Sie den Entwurf gerade im Hinblick auf die Punkte, die Wohn-Riester betreffen, also die Themen „Kapitalentnahme“, „behindertengerechter Umbau“ und „Wohnförderkonto“? Wie würden Sie die einzelnen Maßnahmen eventuell auch differenziert bewerten?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Mecklenburg.

Sv Markus Mecklenburg (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.): Vielen Dank. Die Frage, inwieweit es wirklich gerechtfertigt ist, noch eine stärkere Bevorzugung des selbstgenutzten Wohneigentums im Rahmen der Riester-Förderung zu betreiben, ist tatsächlich auch ein Punkt, der uns besonders unter den Nägeln brennt. Ich unterstütze voll und ganz die Ausführungen von Herrn Dr. Schwark hinsichtlich der Situation, in der wir uns heute schon befinden. Gerade der Punkt, dass das Neugeschäft derzeit tatsächlich ausschließlich im Bereich des Wohn-Riesters stattfindet, werten wir als klares Indiz dafür, dass hier eine weitere Förderung nicht notwendig ist. Sie sehen uns hier also in seltener Eintracht unterwegs.

Was das angesprochene Element der Förderung des behindertengerechten Umbaus angeht, sehen wir mehr Probleme als Lösungen auf uns zukommen, insbesondere wenn es darum geht, nachzuweisen, was behindertengerecht ist. Um ein drastisches Beispiel zu formulieren: Dass man bezüglich des Treppenlifts auch noch gutachterlich abnehmen

¹⁰ Bundesverband Investment und Asset Management e. V.

¹¹ Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.

lassen muss, dass es sich um einen behindertengerechten Umbau handelt, sehen wir als problematisch an. Hinzu kommt, dass wir damit in das Risiko einer weiteren Zerklüftung der Altersvorsorge kommen, da es einen Anreiz bietet, kleinteilige Einzelbeträge aus dem aufgebauten Vorsorgevermögen abzuziehen, um solche Maßnahmen zu finanzieren. Vor dem Hintergrund sind wir der Ansicht, dass hier eine weitere Förderung nicht sachgerecht ist. Vielen Dank.

Vorsitzende Antje Tillmann: Ich danke Ihnen. Frau Esser.

Sv Ingeborg Esser (GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.): Wir beurteilen das selbstverständlich etwas anders. Wir sehen auch keine Bevorteilung des Riester-Sparens zur Entnahme für den Erwerb von Wohneigentum oder für den Erwerb von Genossenschaftsanteilen zur Wohnkostenentlastung im Alter. Man muss natürlich sehen, dass das mietfreie Wohnen im Alter – aus unserer Sicht – schon gleichwertig mit einer Geldrente ist. In bestimmten Phasen – auch momentan befinden wir uns in einer – ist man vielleicht sogar mit einer etwas höheren Sicherheit ausgestattet. Man kann sich sicher darüber unterhalten, dass die Wohnnebenkosten steigen, aber diese steigen ja sowohl in der Miete als auch im Wohneigentum. Das ist eine andere Sache. Der Wert des mietfreien Wohnens im Alter ist ein Wert. Insoweit ist es aus unserer Sicht dem Grunde nach auch richtig, hier Erleichterungen zu schaffen und eine Entnahme von angespartem Riester-Kapital für den altersgerechten Umbau vorzunehmen. Nur dadurch kann der dauerhafte Verbleib in den eigenen vier Wänden tatsächlich erfolgen. Das entspricht meist dem Lebenswillen der Betroffenen. Das ist auf jeden Fall ein der Geldrente gleichwertiger Vorteil. Wir erleben momentan in bestimmten Ballungsräumen steigende Mieten. Dort ist der Vorteil im Zweifel später höher, aber er ist auch in strukturschwachen Regionen da. Mietfrei wohnen bleibt mietfrei wohnen, egal wie sich der Wert der Immobilie entwickelt. Was ich gerne noch ansprechen möchte, ist, – der GdW ist ja auch der Verband, der die Wohnungsgenossenschaften zum Mitglied hat –, dass wir hier auch die Möglichkeit des Ansparens in Genossenschaftsanteilen haben, um diese Anteile später zur Wohnkostenentlastung im Alter bei der konkreten Genossenschaft einzusetzen. Wir freuen uns sehr, dass selbst die dauerhafte Selbstnutzungsvoraussetzung bei der Genossenschaftswohnung gelockert wird. Das hat bislang sehr zur Unattraktivität dieses Produktes beigetragen. Wir würden uns vielleicht noch wünschen, bei der Sicherung, die ja jetzt deutlich gelockert wird, in der Begründung das Beispiel der Eintragung einer Grundschuld als gleichwertige Sicherung aufzunehmen. Auch in der Stellungnahme der Universität Freiburg wird das ausdrücklich dargestellt, aber in der Begründung ist es noch etwas unscharf.

Wir wollen an dieser Stelle nur noch ganz kurz darauf hinweisen, dass dieses Produkt

„Sparen in Wohnungsgenossenschaftsanteilen“ schon ein sehr spezielles ist und dass sich das natürlich von den Fondssparplänen etwas unterscheidet. Wir hoffen insoweit, dass diesen Besonderheiten auch bei der Gestaltung des Produktinformationsblattes Rechnung getragen wird.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Frau Esser. Der nächste Fragesteller ist Herr Kollege Abg. Birkwald von der Fraktion DIE LINKE. und von dem mitberatenden Ausschuss Arbeit und Soziales.

Abg. Matthias W. Birkwald (DIE LINKE.): Frau Vorsitzende, herzlichen Dank. Meine erste Frage geht an Herrn Dr. Zwiener vom IMK¹². Im Gesetzentwurf wird – wie so häufig – auf den demografischen Wandel als Argument für eine kapitalgedeckte Altersvorsorge abgestellt. Ich frage Sie, ob Sie dieses Argument für stichhaltig halten. Bzw: Ist aus Ihrer Sicht die kapitalgedeckte im Vergleich zur umlagefinanzierten Altersvorsorge besser geeignet, die Herausforderungen des demografischen Wandels zu bewältigen?

Meine zweite Frage geht an Herrn Neumann vom Deutschen Gewerkschaftsbund. Mit dem vorliegenden Gesetzentwurf soll der Erwerbsminderungsschutz bei privaten Altersvorsorgeverträgen verbessert werden. Halten Sie diese Maßnahme für zielführend, um die Beschäftigten ausreichend gegen das Risiko der Invalidität abzusichern? Und: Welche Maßnahmen wären aus Ihrer Sicht geeigneter oder dringlicher?

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Dr. Zwiener.

Sv Dr. Rudolf Zwiener (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung): Danke Frau Vorsitzende, danke für die Frage. Wir halten es für einen Trugschluss, dass mit einer Kapitaldeckung dem demografischen Wandel leichter oder besser zu begegnen sei. Der demografische Wandel wird dazu führen, dass in Zukunft – wir wissen nicht, um wie viel sich die Demographie wirklich verändert – weniger Erwerbstätige eine höhere Zahl an Rentnern zu tragen haben. Aber das muss die Gesellschaft insgesamt aus ihrem Volkseinkommen, das sie dann in zehn, 20 oder in 30 Jahren erzielt, leisten. Das Volkseinkommen orientiert sich daran, was wir in Zukunft an Produktivitätswachstum haben, was wir insgesamt für ein Wachstum haben. Aus diesem – im Zweifel wirklich wachsenden – Volkseinkommen wird es zu leisten sein. Man kann das nicht über die Kapitaldeckung besser als über das Umlageverfahren leisten. Das zeigte auch die Rentenreform, wo bei der Einführung der Riester-Rente in der

¹² Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung

Begründung auf die Demographie abgestellt wurde, sowie dies auch in der jetzigen Gesetzesbegründung wieder geschieht.

Aber die jetzigen Zahlen zeigen auch, dass nicht erbracht werden kann, was man ursprünglich – vor gerade mal zwölf, 13 Jahren – glaubte, nämlich, dass es durch diesen Umstieg oder Teilumstieg gelingen würde, mit den dann über die Kapitaldeckung zu erzielenden besseren Renditen auch eine verbesserte Situation der noch jüngeren Erwerbstätigen in Zukunft zu gewährleisten. Es kommt sogar noch erschwerend hinzu: Man weicht jetzt natürlich faktisch von der paritätischen Versicherung ab. Die gesetzliche Versicherung ist eine paritätische Versicherung, in die Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam einzahlen. Diese freiwilligen Zusatzversicherungen sind Versicherungen, die nur von den Beschäftigten alleine aufgebracht werden. Dadurch, dass sie alleine aufgebracht werden, wird trotz der steuerlichen Förderung letztendlich ein höherer Beitrag erbracht, ohne dass dem eine höhere Rendite gegenübersteht.

Die Renditen in der gesetzlichen Rentenversicherung sind nach wie vor gut. Sie wurden schlecht geredet, aber nach allem, was wir bisher aus Berechnungen und Untersuchungen wissen, sind diese Renditen gut. Sie sind im Zweifel etwas niedriger als das, was die Finanzmärkte vielleicht vor zehn Jahren gebracht haben, aber sie sind deutlich höher als das, was die Finanzmärkte im Moment an Renditen zu bieten haben. Wenn der einzelne, jüngere Erwerbstätige versuchen soll, mit einem allein aufgebracht Riester-Beitrag das zu schlagen, was früher paritätisch von Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam gebracht wurde, ist das nicht möglich.

Von daher trägt dieses demographische Argument nicht, sowohl bezüglich des Volkseinkommens, noch im Bezug auf das, was ich als Einzelner zu tragen habe, ohne einen Beitrag des Arbeitgebers zu erhalten.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke, Herr Dr. Zwiener. Herr Neumann.

Sv Dirk Neumann (Deutscher Gewerkschaftsbund): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Meine Damen und Herren, das Problem der Erwerbsminderung ist in den letzten Jahren wieder deutlich gestiegen. Etwa ein Fünftel im Rentenzugang im letzten Jahr musste gleichzeitig eine Erwerbsminderungsrente in Anspruch nehmen. Der DGB teilt die Analyse, die hier teilweise schon vorgebracht wurde: Wir haben das Problem, dass viele Menschen faktisch von dem Abschluss einer Berufsunfähigkeitsvorsorge oder einer privaten Invaliditätsabsicherung ausgeschlossen sind, entweder weil sie die hohen Beiträge dafür nicht bezahlen können oder aber weil sie von den Versicherern – aufgrund von Vorerkrankungen oder hohen Risiken, die aus dem jeweiligen Berufsbild

resultieren – ausgeschlossen werden. So weit, wie gesagt, teilen wir die Analyse. Die Schlussfolgerungen, die der DGB zieht, sind aber teilweise etwas andere. Auch wir – ich glaube, Herr Dr. Zwiener hat es vorhin schon gesagt – sind der Auffassung, dass in der Solidargemeinschaft der gesetzlichen Rentenversicherung als größter Solidargemeinschaft, die wir in diesem Bereich haben, die Absicherung des Risikos der Invalidität am Besten abgesichert werden kann, zumal auch am kostengünstigsten. Gleichzeitig bedarf es dann aber dringender Verbesserungen bei der Erwerbsminderungsrente in der gesetzlichen Rentenversicherung – um diesen Schlenker zu machen –, insbesondere was die Frage der Zurechnungszeiten und der Abschläge angeht.

Um das zusammenzufassen: Wir brauchen eine bessere Absicherung des Risikos der Invalidität und wir sind nicht der Auffassung, dass die Vorhaben, wie sie im Gesetzentwurf stehen, tatsächlich das größte Problem, nämlich den fehlenden Zugang vieler Menschen zu diesem Versicherungsschutz, beseitigen können.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke Ihnen. Herr Abg. Dr. Schick.

Abg. Dr. Gerhard Schick (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Danke. Ich hatte mich vorhin kurz darüber amüsiert, dass es eine interessante Diskussion ist, wenn man extra darum bittet, die Birnen in die Apfelkiste legen zu dürfen, und man sich dann ein paar Jahre später beklagt, dass die Kiste eigentlich eher auf Äpfel ausgerichtet ist. Aber ich möchte zwei konkrete Fragen stellen. Die eine bezieht sich auf einen Punkt in der Stellungnahme des BVI¹³ zu der steuerlichen Gleichbehandlung von Lebensversicherungen und anderen Finanzprodukten: Welchen Unterschied in der Rendite macht das denn konkret für die Kunden aus? Können Sie quantifizieren, wie da die Wettbewerbsverzerrung aussieht? Dann können wir uns das noch einmal genauer anschauen.

Die zweite Frage habe ich an die Deutsche Rentenversicherung Baden-Württemberg, Frau Tuchscherer. Es ist vorher der Punkt genannt worden, dass die Produkte sehr beratungsintensiv seien, weil man jeweils in der Beratung die sehr unterschiedlichen persönlichen Situationen berücksichtigen muss. Sie schlagen jetzt ein Basisprodukt vor. Warum argumentieren Sie für so ein Basisprodukt?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Mecklenburg.

¹³ Bundesverband Investment und Asset Management e. V.

Sv Markus Mecklenburg (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.): Vielen Dank, Frau Vorsitzende. Herr Abg. Dr. Schick, Sie sprechen da einen Punkt an, der uns in der Tat sehr wichtig ist: Die Gleichbehandlung im Bereich der dritten Schicht. Es gibt verschiedene Ebenen der Altersvorsorge: Die gesetzliche Rentenversicherung – wir hatten darüber heute schon mehrfach gesprochen – als Basisversorgung, flankiert von der Rürup-Rente, dann die geförderte private Altersvorsorge im engeren Sinne – Riester-Rente hier ganz zuvorderst - und die betriebliche Altersvorsorge. Aber es gibt natürlich auch noch die dritte Ebene, das Vorsorgesparen außerhalb der üblichen Förderungsmechanismen. In diesem Bereich sehen wir im Moment noch eine Wettbewerbsverzerrung, was die steuerliche Behandlung angeht, denn wir haben auf der einen Seite die klassische kapitalbildende Versicherung – wohl gemerkt außerhalb der Riesterwelt - und wir haben auf der anderen Seite auch den ungeforderten Riester. Aber was noch fehlt, ist eine produktneutrale Ausgestaltung der Besteuerung in dieser dritten Schicht, die der Besteuerung der Versicherung nachgebildet ist.

Eine Quantifizierung der Vorteile ist de facto nicht möglich, weil die steuerlichen Vorteile – oder auch Nachteile, das muss man ganz klar sagen – von der konkreten Lebenssituation des Vorsorgesparers abhängen, das heißt, vor allen Dingen in Abhängigkeit vom persönlichen Grenzsteuersatz wirkt sich diese alternative Besteuerung unterschiedlich aus.

Aber uns ist in Bezug auf die Langfristigkeit des Vorsorgesparens wichtig, dies auch steuerlich anzuerkennen. Das funktioniert dadurch, dass bei einer Mindestlaufzeit eines Vorsorgesparvertrages von zwölf Jahren und einem Alter von frühestens 62, eine steuerliche Besserstellung gegenüber der Zeit davor eintritt. Und das wäre bei unserer Forderung klar der Fall. Der – in Anführungszeichen - „klassische“ Fondssparplan unterliegt durchweg einer Abgeltungsbesteuerung. Und bei der sog. 12/62-Besteuerung¹⁴, um die es hier geht, haben wir eine zweigeteilte Welt, also eine Besteuerung der Erträge über die gesamte Vertragslaufzeit zunächst zum persönlichen Einkommensteuersatz und nach Vollendung der 12/62-Kriterien wird nur eine hälftige Anrechnung der Erträge vorgenommen. Diesen Mechanismus halten wir für wichtig. Da sprechen wir uns für eine Gleichbehandlung aus.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke, Herr Mecklenburg. Frau Tuchscherer.

¹⁴ Die 12/62-Regel bezieht sich auf die Besteuerung kapitalbildender Lebensversicherungen. Hat der Vertrag mindestens zwölf Jahre bestanden und ist der Vertragsinhaber bei Auszahlung mindestens 62 Jahre alt, wird lediglich die Hälfte des erzielten Ertrages mit dem persönlichen Einkommensteuersatz des Inhabers versteuert. Sind diese Bedingungen nicht erfüllt, ist der gesamte Ertrag steuerpflichtig.

Sve Claudia Tuchscherer (Deutsche Rentenversicherung Baden Württemberg):

Frau Vorsitzende, sehr geehrte Damen und Herren, erst einmal bedanke auch ich mich für die Einladung. Herr Abg. Dr. Schick, vielen Dank für die Frage. Die Ziele, die mit dem Altersvorsorgeverbesserungsgesetz verfolgt werden, begrüßen wir ausdrücklich. Auch wir halten es für notwendig, dass eine weitere Verbreitung der privaten zusätzlichen Altersvorsorge stattfindet, denn die Alterssicherung aus drei Säulen kann nur funktionieren, wenn das weit verbreitet ist. Allerdings stellt sich für uns grundsätzlich die Frage, ob die vorgesehenen Maßnahmen ausreichend und geeignet sind, um dieses Ziel zu erreichen. Wir sehen durch unsere Tätigkeit in unseren Servicezentren für Altersvorsorge, dass nur derjenige, der seinen Vorsorgebedarf tatsächlich auch erkennt, in der Lage sein wird, sich zu entscheiden. Deshalb versuchen wir, produkt- und anbieterunabhängig zu erklären, worum es eigentlich geht, um eine Entscheidungshilfe zu bieten, sodass diejenigen, die vorsorgen wollen, es auch wirklich individuell und ihrem Bedarf entsprechend tun können.

Bezüglich des Produktinformationsblattes befürchten wir, dass die Transparenz nicht erreicht wird, die notwendig ist, um alle dort hin zu bringen, wo sie sein sollten und eine flächendeckende Kompensation der Rentenniveauabsenkung zu erreichen. Aus diesem Grund haben wir dieses – aus unserer Sicht notwendige – Basisprodukt gemeinsam mit dem Verbraucherschutzministerium Baden-Württemberg in den Raum gestellt. Nämlich ein Basisprodukt, das bei einer Nonprofit-Organisation angesiedelt und sehr transparent und einfach gestrickt sein sollte, um diejenigen zu erreichen, die sich aufgrund der anderen Angebote, die es derzeit am Markt gibt, in irgendeiner Form gehemmt sehen, etwas zu tun. Dieses sehr einfache Basisprodukt sollte deshalb aus unserer Sicht auch da ansetzen, wo die Deutsche Rentenversicherung steht - nämlich bei den bereits heute existierenden Möglichkeiten, Abschläge zurückzukaufen, die bereits gesetzlich geregelt sind - und diese Regelungen aufweichen. Aufweichen heißt, man sollte dem Sparer ermöglichen, sein Versicherungsleben lang bereits zu sparen, um dann im Alter ggf. Abschläge zurückzukaufen. Damit könnte er entsprechend individuell, selbstbestimmt und eigenverantwortlich dafür Sorge tragen, dass er am Ende, wenn er in den Ruhestand gehen will oder ggf. auch früher, je nach dem wie viel er vorgesorgt hat, eben abschlagsfrei oder abschlagsgemindert – also mit weniger Abschlägen – gehen kann. Wir würden uns an dieser Stelle auch wünschen, dass dies für die Erwerbsminderungsrenten eingerichtet wird, wo so etwas bis jetzt noch gar nicht vorgesehen ist, um auch hier einen verbesserten Erwerbsminderungsschutz zu erzielen. Das sind die wesentlichen Punkte unseres Vorsorgekontos und des Basisproduktes, welches wir als Ergänzung – nicht als Konkurrenz in dem Sinn oder als Übernahme der bisher bestehenden Produkte – mit anbieten wollen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Frau Tuchscherer. Wir beginnen eine neue Fragerunde mit der Kollegin Abg. Kudla. Liebe Fraktionskollegen, bitte erlauben Sie mir, Ihnen mit auf den Weg zu geben, dass Sie noch einmal schauen, ob Sie allen Ihren Sachverständigen, die Sie eingeladen haben, auch die Möglichkeit zur Stellungnahme gegeben haben. Frau Abg. Kudla.

Abg. Bettina Kudla (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, sehr geehrte Damen und Herren Sachverständige, meine Frage geht an Finanztest und an die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Ich möchte auf das Thema „Anbieterwechsel“ eingehen. Der Anleger hat die Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln, und es entstehen dann noch einmal Abschluss- und Vertriebskosten. Man muss natürlich dem entgegenwirken, dass ein Anbieterwechsel eventuell nur aus Provisionsgründen vorgenommen wird. Deswegen enthält der Gesetzentwurf eine Regelung, dass im Fall des Anbieterwechsels nur 50 Prozent des geförderten, übertragenen Kapitals bei der Berechnung der Abschluss- und Vertriebskosten berücksichtigt werden können. Wie bewerten Sie diese Maßnahme?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Tenhagen.

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest/Stiftung Warentest): Herzlichen Dank für die Frage. In der Tat ist es ein Schritt in die richtige Richtung, die Provisionen zu verringern, die beim Anbieterwechsel entstehen können. Aber die Frage ist: Muss es dort überhaupt Provisionen geben? Die Versicherungswirtschaft hat im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge seit einiger Zeit – ich glaube, inzwischen seit Jahrzehnten – vorexerziert, dass man Anbieterwechsel in dem Bereich auch so vollziehen kann, dass überhaupt keine Provisionen fällig werden, das heißt, dass nur etwaige Verwaltungskosten – ein Kollege hat mal gesagt: „Goodbye-Kosten“ - und nicht die „Hello-Kosten“ anfallen. Also: „Goodbye-Kosten“, meinethalben, 100 oder 150 Euro, und überhaupt keine Hello-Kosten beim neuen Anbieter. Das würde dafür sorgen, dass es erstens keinen Wettbewerb gibt, der ausschließlich über Provisionen gesteuert ist, und zweitens ergäbe das die Möglichkeit, tatsächlich zu dem besten Anbieter zu gehen, ohne sich über die Provision, die man erneut zahlt, Gedanken machen zu müssen.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle zu sagen, dass das eine Möglichkeit ist, die wir in Sachen Basisrente und Rürup-Rente noch völlig vermissen. Da ist es bislang so, dass wenn man mit 30 Jahren einen Vertrag abschließt, man sozusagen die nächsten 60 Jahre an diesen Anbieter gebunden ist. Da wieder heraus zu kommen, ist schwieriger als eine Ehescheidung und im Zweifel mit größeren Schäden verbunden, jedenfalls ökonomisch. Bei ganz vielen Anbietern gibt es noch keine Möglichkeit, diesen Vertrag wieder zu wechseln, wenn sich der Anbieter – was in 60 Jahren ja mal vorkommen kann – dadurch

auszeichnet, dass irgendeine Generation der Manager, die dort tätig ist, nicht so erfolgreich arbeitet.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Nauhauser.

Sv Niels Nauhauser (Verbraucherzentrale Baden-Württemberg e. V.): Danke schön für die Frage. Auch Kosten von 150 Euro behindern weiterhin den Wettbewerb. Wir wollen bei der Riester-Rente, dass Wettbewerb entsteht, und vor allem Wettbewerb nicht um die höchsten Provisionen und um irgendwelche anderen Anreize, sondern um Qualität. Von daher ist unsere Position: Auch 150 Euro behindern weiterhin den Wettbewerb. Unser Vorschlag wäre stattdessen, die Wechselkosten auf Null Euro zu reduzieren. Dann müssten die Anbieter diese Kosten in die laufenden Verwaltungskosten einkalkulieren. Das hat auch den Vorteil, dass sie dann die Wahrscheinlichkeit von Storno vermindern und dadurch vielleicht auch ein Qualitätsmanagement einrichten, was diese Wechsel, dieses häufige Hin und Her, durch eine im Vorfeld viel bessere Beratung vermindert.

Aber selbst wenn man die Kosten auf Null Euro senken würde, ist die Marktrealität nicht, wie wir hier diskutieren oder es vielleicht den Anschein hat, dass Leute auf Basis von Produktinformationen entscheiden, sondern sie entscheiden aufgrund von Beratung. Diese Beratung ist derzeit ein provisionsbasierter Verkauf. Und bei diesem Verkauf haben wir das Problem, dass es Anreize gibt, bestimmte Produkte zu verkaufen, und keine Anreize, andere zu verkaufen. Diese Provisionen, die den Verkauf in eine bestimmte Richtung für bestimmte Produkte lenken, bleiben natürlich auch weiterhin trotz Wechselkosten bestehen. Und auch 150 Euro werden Vermittler und Makler nicht davon abhalten, einen Kunden, der vielleicht bei einem anderen Versicherer versichert ist, aufgrund von anderen Argumenten zu sich ins Boot zu holen. Da heißt es dann: „Selbst wenn Sie 150 Euro zahlen, haben wir das viel bessere Produkt – in Klammern – und wir wollen natürlich den Vertrag zu uns ins Haus ziehen, um das eigene Geschäft zu machen!“.

Die Marktrealität ist eben, dass nicht Beratung, sondern Vertrieb stattfindet und dass auch der Wettbewerb um den Bestandskunden in Zukunft viel stärker zunehmen wird. Da hilft es auch nicht, wenn man das beim Wechsel übertragene Kapital bei der Provisionskostenkalkulation nur hälftig berücksichtigt, weil viel interessanter ist, was in Zukunft noch an Kapital eingezahlt wird, weil auch das für die Provisionskalkulation herangezogen wird. Insofern: Das Ziel, Wettbewerb herzustellen, ist gut, aber die Wechselkosten zu deckeln ist nicht die geeignete Maßnahme.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Für die Fraktion der SPD ist die nächste Fragestellerin Frau Kollegin Abg. Arndt-Brauer.

Abg. Ingrid Arndt-Brauer (SPD): Vielen Dank. Ich möchte gerne noch einmal fragen, was wir vorhin schon gefragt hatten, jetzt aber Herrn Tenhagen und die Deutsche Rentenversicherung Bund: Wie beurteilen Sie die Gewährung eines Rücktrittsrechtes von drei Jahren im Falle einer verspäteten, fehlerhaften oder unvollständigen Bereitstellung des Produktinformationsblattes?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Tenhagen.

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest/Stiftung Warentest): Vielen Dank für die Frage. Wir haben in unserer Stellungnahme geschrieben, dass das Problem bislang ist, dass die Bereitstellung solcher Informationen nicht öffentlich verfolgt wird und dass wir bisher feststellen, dass es nicht gut klappt. Ich kann das auch noch einmal exemplarisch darstellen: Wir haben bei unserem Riester-Rentenversicherungstest 26 Verweigerer bei den Rentenversicherungen gehabt. Beim Bausparkassentest wollten die Hälfte der Bausparkassen, darunter auch sechs Landesbausparkassen, die Zahlen nicht herausgeben, nicht über ihre Produkte informieren. Im Bereich Banksparrpläne haben wir 81 Banksparrpläne bei 1 550 Banken in der Republik, die ein solches Produkt anbieten. Die meisten der anderen haben sich schon einmal ein Produkt zertifizieren lassen, geben aber keine Informationen darüber heraus. Wir haben in der Tat ein Problem mit den Informationen der Branche. Deswegen finde ich eine vergleichsweise deutliche Sanktion auch richtig. Die Alternative ist, dass sie es öffentlich-rechtlich verfolgen, wenn die Informationen nicht rausgegeben werden, sozusagen die Staatsanwaltschaft hinterher schicken. Das geschieht bisher nicht. Ich habe es so verstanden, dass das Ihre Variante ist, einen höheren Druck zu erzeugen, damit die Informationen auch bereitgestellt werden. Dem kann ich mich anschließen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Für die Deutsche Rentenversicherung, Herr Dr. Thiede.

Sv Dr. Reinhold Thiede (Deutsche Rentenversicherung Bund): Schönen Dank, Frau Vorsitzende. Frau Abg. Arndt-Brauer, ich kann die Frage gern beantworten, wobei ich sagen muss, dass wir von der angesprochenen Neuregelung eigentlich in zweifacher Weise betroffen sind, nicht so intensiv, aber doch in zweifacher Weise: Zum einen wurde von vielen Seiten schon angesprochen, dass das, was an Neuregelungen entsteht – was wir im Grundsatz sehr positiv bewerten – sicherlich Beratung erfordert. Nun ist die Deutsche Rentenversicherung in diesem Bereich nicht Berater und geht auch nicht so vor, aber wir haben natürlich in diesem Bereich durch den § 15 Absatz 4 SGB I eine

Auskunftsverpflichtung, der wir auch sehr intensiv nachkommen, bei verschiedenen Trägern etwas unterschiedlich, gerade in Baden-Württemberg auch sehr intensiv. Wir sehen natürlich, dass wir bei allen Neuregelungen, auch bei der angesprochenen Neuregelung, sicherlich einen intensiven Informations-, Auskunfts- und Beratungsbedarf der Kunden haben werden, dem u. a. auch – soweit es Information und Auskunft betrifft – durch die Rentenversicherung und ihre Beratungseinrichtungen nachgekommen werden muss. Das ist das eine.

Das andere: Wir bekommen sicherlich – das wird ein bisschen davon abhängen, wie konkret diese Regelung nachher ausgestaltet werden sollte – in den Fällen, wo es ein Rücktrittsrecht sowie eine Rückzahlung von eingezahlten Beiträgen und auch von Zulagen gibt, ein gewisses Abwicklungsproblem mit der ZfA¹⁵. Wie das dann genau aussieht, wie belastend und aufwendig das sein wird, können wir natürlich erst dann einschätzen, wenn wir konkret wissen, wie das ablaufen soll. Aber wir werden sicherlich darüber nachdenken, wie man so etwas umsetzt. Es ist kein Selbstläufer, aber das werden wir sicherlich schaffen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Das ist immer eine gute Aussage: „Das werden wir schaffen!“. Danke schön, Herr Dr. Thiede. Herr Abg. Schäffler.

Abg. Frank Schäffler (FDP): Meine Frage richtet sich an Herrn Tenhagen von Finanztest und an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten. Sie haben sich in Ihren Stellungnahmen auch zur Berufsunfähigkeitsversicherung geäußert und haben sich dafür ausgesprochen, eine eigenständige Berufsunfähigkeitsversicherung zu fördern. Ich würde gern noch einmal erläutern haben, wieso Sie das für sinnvoll erachten. Gleichzeitig wollte ich fragen, inwieweit das Modell, das jetzt bei der Basisrente gewählt wurde, praktikabel ist - Stichwort Berufsunfähigkeit -.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Tenhagen.

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest/Stiftung Warentest): Danke. Darf ich ganz kurz nachfragen: Sie meinen die steuerliche Förderung der Berufsunfähigkeitsverträge?

Abg. Frank Schäffler (FDP): Ja! Man könnte das auch unabhängig von einem Sparvorgang im Rahmen eines Riester-Vertrages oder einer Basisrente fördern. Jetzt ist ja immer an einen Sparprozess gekoppelt.

¹⁵ Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen

Sv Hermann-Josef Tenhagen (Finanztest/Stiftung Warentest): Vielen Dank für die Frage. In der Tat haben wir uns, als wir uns diesen Teil des Gesetzes angeschaut haben, vor allen Dingen gefragt, ob dieses Gesetz eines der wesentlichen Probleme der privaten Berufsunfähigkeitsabsicherung gekoppelt mit Rentenversicherung, das wir sehen, löst. Wenn man sagt, man will das Berufsunfähigkeitsproblem privat absichern, dann stellen wir in der Empirie fest, dass solche gekoppelten Verträge häufig dazu führen, dass erstens die Berufsunfähigkeitsabsicherung, die dann gewählt wird – oder manchmal auch: die bezahlt werden kann –, oft zu niedrig ist. Wir stellen zweitens fest, dass solche Verträge dann irgendwann abgebrochen werden, weil eben gerade nichts mehr gezahlt werden kann. Dann ist nicht nur die Altersabsicherung gestoppt - das kann man im Zweifel nachher wieder ausgleichen -, aber die Berufsunfähigkeitsabsicherung, die dann verloren geht, ist normalerweise – bei der derzeitigen privaten Situation – nicht so einfach wieder zurückzuholen. Deswegen plädieren wir ganz massiv dafür, diese beiden Absicherungsvorgänge zu trennen, damit man im Zweifel im Rahmen der derzeitigen Situation die Berufsunfähigkeitsversicherung weiter bezahlen und erhalten kann und bei der Altersvorsorge auf die Bremse treten kann oder eine Pause machen kann. Alle Koppelprodukte steuerlich zu fördern, ist aus der Sicht nicht vernünftig. Deswegen das Votum, wenn man es privat organisieren will, noch einmal zu überlegen, wie man mehr Leute in die private Berufsunfähigkeitsversicherung hinein bekommt, aber nicht gekoppelt mit einem Altersvorsorge-Sparvorgang, wo dann die Leute den Vertrag nachher nicht mehr bezahlen können.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Kleinlein.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.): Vielen Dank für die Frage. Auch ich kann mich dem Votum für eine Entkoppelung nur anschließen. Wir sehen bei unseren Mitgliedern immer wieder genau diese Probleme, dass die Koppelung dazu führt, dass erstens der Invaliditätsschutz viel zu niedrig angesetzt ist und zweitens die Prämien dann dermaßen hoch sind, dass im Falle einer persönlichen, schwierigen finanziellen Lage auf einmal auch der BU¹⁶-Schutz flöten geht, obgleich man eigentlich nur die Altersvorsorge an dieser Stelle ruhigstellen will. Wir sehen insbesondere bei den geförderten Produkten noch ein weiteres Problem, gerade im Invaliditätsschutz: Da werden die Prämien zum Teil sehr individuell bemessen. Nicht nur Berufsstand etc. geht hier mit ein, sondern auch persönliche medizinische Voraussetzungen. Das kann dazu führen, dass die eine Person innerhalb einer bestimmten Prämie, die zur Verfügung steht, noch einen vernünftigen BU-Schutz bekommen kann, bei einer anderen Person aber der BU-Anteil innerhalb dieser Prämie schon wieder so hoch wird, dass auf einmal

¹⁶ Berufsunfähigkeit

Fördervoraussetzungen nicht mehr erreicht werden. Wenn zusätzlich noch eine Sofortüberschussbeteiligung dazu kommt, die z. B. den BU-Anteil in der Prämie mindert – klingt jetzt alles sehr, sehr technisch, aber das passiert tatsächlich in der Wirklichkeit –, dann kann es auf einmal sein, dass wenn die Überschussbeteiligung sinkt, der Anteil der BU-Prämie innerhalb dessen, was der Kunde zahlt, zu hoch wird, um noch weiterhin die steuerliche Förderung beizubehalten.

Das sind also Probleme, die hier mit auftreten können. Deswegen ist hier eine klare Trennung nötig, die auch am Schluss vom Vermittler noch einmal erklärt und verkauft werden kann, denn an der Stelle sind wieder die Vermittler diejenigen, die als Prellbock wirken müssen und nicht genügend Hilfestellung bekommen, um zu erklären, was hier tatsächlich vor sich geht. Die Trennung von Sparvorgang und BU-Vorgang ist ganz wichtig!

Außerdem noch – das hat auch einer der Vorredner schon gesagt –: Wir möchten uns ausdrücklich gegen eine lebenslange BU-Rente aussprechen. Diese sollte es nur bis zum Alter von 67 Jahren geben.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Abg. Dr. Middelberg.

Abg. Dr. Mathias Middelberg (CDU/CSU): Ich würde gerne noch einmal auf das Thema „Wohn-Riester“ zurückkommen und möchte meine Fragen an Herrn Prof. Dr. Ruß und an den Verband der Privaten Bausparkassen richten. Wir haben unterschiedliche Einschätzungen dazu gehört und es ist einer der kritischen Punkte, dass in dem Entwurf vielleicht eine zu starke Gewichtung Richtung Wohn-Riester vorhanden ist. Andererseits kann man das vielleicht auch so interpretieren, dass man hier mal einen Schritt geht, um auch insgesamt die private Altersvorsorge voranzubringen und attraktiver zu machen, denn wir sind momentan mit dem Thema insgesamt in einer sehr kritischen Phase, auch in einer Phase großer Skepsis in der Bevölkerung. Wir müssen das System insgesamt, wenn es tragen soll, effizienter machen. Deswegen würde ich, was speziell die Punkte angeht, die den Wohn-Riester betreffen, noch einmal um Ihre Einschätzung bitten.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Prof. Dr. Ruß.

Sv Prof. Dr. Jochen Ruß (Institut für Finanzen- und Aktuarwissenschaften (IFA)): Ich kann es im Interesse der Zeit auch ganz kurz machen: Ich komme von der aktuarwissenschaftlichen Seite, bin also Versicherungsmathematiker. Und der Wohn-Riester ist außerhalb meiner Expertise. Bevor ich etwas Falsches sage, möchte ich lieber einen Joker ziehen und zum Wohn-Riester nichts sagen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Dr. Hamm.

Sv Dr. Hartwig Hamm (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Vielen Dank, Herr Abg. Dr. Middelberg. Ich bin froh, dass wir die Gelegenheit haben, auch von der Seite der unmittelbar Betroffenen etwas dazu zu sagen, was Sinn und Zweck dieser Änderungen im Bereich des Wohnförderkontos ist. Ich habe mich schon ein bisschen gewundert, dass Konkurrenten besser über unser Produkt und die angemessene Behandlung Bescheid wissen als wir.

Vielleicht eine Vorbemerkung, weil das ein Einwurf von Herrn Abg. Dr. Schick war - jedenfalls, wenn ich ihn richtig verstanden habe -. Sie erinnern sich vielleicht: Wir wären lieber im Birnenkorb geblieben. Aber mein Eindruck ist, dass es seit einigen Jahren diese Option nicht mehr gibt. Wenn das Thema „Förderung des Wohneigentums“ auf der Tagesordnung steht, dann gibt es nur die Chance, das in diesem System zu tun. Wenn uns jemand ein anderes System anbieten möchte, dann reden wir gerne darüber. Es scheint aber tatsächlich keine Option zu sein. Deswegen ist genau das richtig, was auch Herr Abg. Dr. Middelberg gesagt hat: Nachdem dieses Förderinstrumentarium erst 2008 eingeführt worden ist, viele Jahre später als die anderen Riester-Produkte, sollte man schauen, an welchen Stellen man jetzt nachjustieren muss, damit vielleicht noch die eine oder andere Reserve, die gegenüber dieser Form der Förderung beim Wohneigentum besteht, abgebaut werden kann. Das sind eher Kleinigkeiten und keine systemverändernden Themen.

Das Thema „Wohnförderkonto-Zinssatz“ kann man sicherlich unterschiedlich bewerten. Ich möchte nur zwei Aussagen des Vertreters des GDV in Erinnerung rufen: Er hat zum einen gesagt, die Wohn-Riester-Verträge bzw. diese Altersvorsorgeform im Wohnförderkonto rentiere deutlich höher als zwei Prozent. Und die zwei Prozent seien bereits eine Begünstigung. Zum anderen hat er wenige Sätze später gesagt, dass das mit den eigenen vier Wänden doch eine höchst problematische Kiste sei, weil man nicht wisse, ob die Objekte irgendwann an Wert verlieren. Da kann ich nur sagen: Man muss sich entscheiden, in welche Richtung man geht. Beides zugleich funktioniert sicherlich nicht.

Ich erinnere auch daran, dass die Garantieverzinsung bei Lebensversicherungen heute unter zwei Prozent liegt. Da kommen dann noch, wenn ich das richtig in Erinnerung habe, die Abschlusskosten runter, das heißt, die Nettomindestverzinsung ist niedriger als zwei Prozent. Bei den Fondsprodukten haben wir eine Mindestverzinsung von Null Prozent, wenn ich das richtig verstehe, selbstverständlich nach oben offen, das ist

ganz klar. Herr Leifels hat gesagt, man sollte als Orientierung die Rendite für langfristige Staatspapiere nehmen. Wenn ich jetzt auf der sicheren Seite sein möchte und deutsche Staatspapiere nehme, dann bin ich nicht fürchterlich viel über einem Prozent. Man kann sich sicherlich am Ende des Tages streiten, ob 1,0 sachlich völlig korrekt sind, ob 1,2 korrekt sind oder welche Zahl auch immer. Nur: Es spricht aus unserer Sicht schon viel dafür, dass man dort einen niedrigeren Zinssatz zugrunde legt, als noch vor einigen Jahren, als das Kapitalmarktumfeld anders war.

Ich sage auch gerne dazu: Wenn wir einmal einen Kapitalmarkt oder ein wirtschaftliches und finanzielles Umfeld haben, wo die Zinsen bei zehn Prozent liegen und wo die Preissteigerungsrate für Wohnimmobilien bei zehn Prozent liegt, ist ein Prozent noch falscher als zwei Prozent. Das ist dann beides nicht mehr in Ordnung. Man muss darauf auch ein bisschen flexibel reagieren.

Nur noch eine Abschlussbemerkung zu dem Thema, weil der Vertreter des GDV auch noch einmal mündlich gesagt hat, dass im Moment alles in Wohn-Riester läuft: Das ist nur ein Teil der Wahrheit und das wissen die Insider auch. Die Statistik des Bundesarbeitsministeriums weist nur die Veränderung der Bestände aus. Bei den Beständen ist es im ersten Halbjahr 2012 so gewesen, dass der Bestand der Riester-Lebensversicherungsverträge um 34 000 Verträge gewachsen ist. Man kann aber beim GDV nachlesen, dass 303 000 Riester-Verträge abgeschlossen worden sind - das ist also die Nettozahl -, 303 000 Verträge abgeschlossen und offenbar in der Zwischenzeit 269 000 gekündigt. Ich will das überhaupt nicht weiter bewerten. Das mag damit zu tun haben, dass die Verträge älter sind als bei uns. Bei uns ist nicht so viel! Aber auch bezogen auf das Neugeschäft ist es im ersten Halbjahr 2012 so, dass weniger Wohn-Riester-Verträge als Versicherungsverträge neu abgeschlossen worden sind. Auch das gehört zur Wahrheit.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Frau Abg. Hinz.

Abg. Petra Hinz (Essen) (SPD): Ich möchte ganz behutsam ein Thema ansprechen, welches gerade schon Gegenstand einer Anfrage und einer sehr ausführlichen Antwort war - meine Frage richtet sich an die Deutsche Steuer-Gewerkschaft, Frau Sauer-Schnieber, und an die Deutsche Rentenversicherung Bund, Herrn Dr. Thiede - zum Thema Entnahmemöglichkeiten für den Bereich behindertengerechter Umbau - gerade weil wir für diese Personengruppe eine besondere Verantwortung haben, möchte ich gerne die Frage modifizieren, die gerade schon zweimal beantwortet oder gestreift wurde -: Wie beurteilen Sie die neue Möglichkeit der Entnahme für behindertengerechten Umbau der eigenen Wohnung im Hinblick auf die dadurch verursachten Mitteilungs-

und Überwachungsnotwendigkeiten? Zu Recht wurde bereits gesagt, dass diese Personengruppe besonders gefördert werden muss, aber das ist jetzt nicht meine Ausrichtung, sondern dass wir sie besonders schützen müssen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Frau Sauer-Schnieber.

Sve Andrea Sauer-Schnieber (Deutsche Steuer-Gewerkschaft): Vielen Dank für die Frage. Ich habe vorhin schon etwas zum Thema Eigenheimrente und unserer Einstellung dazu gesagt. Wir bewerten diese Regelung differenziert. Wenn ich mir das Gesetz selbst anschau, ist eine Flexibilisierung der Möglichkeiten zu begrüßen - das ist gar keine Frage -, weil natürlich durch die Möglichkeit, auch Umbaumaßnahmen zu fördern, eine schädliche Verwendung vermieden werden kann. Wenn ich z. B. eine Wohnung nicht mehr nutzen kann, weil sie nicht behindertengerecht ausgebaut ist, müsste ich diese Wohnung verlassen. Das wäre dann eine schädliche Verwendung. Insofern ist eine Flexibilisierung sicherlich auch aus unserer Sicht zu begrüßen.

Das Problem ist aber, dass wir Zweifel hinsichtlich der tatsächlichen Wahrnehmung dieser Umbaumöglichkeiten haben, weil hierdurch eine weitere Verkomplizierung und Komplexität entsteht. Ich muss bestimmte zeitliche Grenzen einhalten. Ich muss bestimmte Beträge entnehmen. Ob die Höhe von 30 000 Euro richtig ist, ist sicherlich auch die Frage. Ob das zu hoch oder zu niedrig ist, kann ich nicht beurteilen. Es ist aber ganz wichtig, dass wir jetzt verschiedene Möglichkeiten nebeneinander zu betrachten haben. Wir haben einmal die Möglichkeit, das als außergewöhnliche Belastung zu berücksichtigen, dann haben wir die Möglichkeit nach § 35a Einkommensteuergesetz – haushaltsnahe Dienstleistungen – und dann jetzt die Möglichkeit über Riester. Das alles schließt sich gegenseitig aus, kann auch zu einer schädlichen Verwendung führen. Der Verbraucher hat die Verpflichtung, sich zu melden, wenn er es als außergewöhnliche Belastung geltend macht. Auch das ist für uns eine Überwachungsverpflichtung, die wir vielleicht gar nicht erfüllen können. Administrativen Mehraufwand würden wir durch diese Regelung nicht haben, weil das alles über die ZfA¹⁷ läuft, die entscheiden muss, ob dann die entsprechenden Zulagen zu gewähren sind oder nicht, oder ob es sich um eine schädliche Verwendung handelt.

Wir sind aber der Meinung, dass es auch noch eine andere, gute Möglichkeit der Direktförderung gibt: Nämlich Kredite, die über die Kreditanstalt für Wiederaufbau gewährt werden. Auch da besteht die Möglichkeit, zinsgünstige Kredite aufzunehmen und solche Umbaumaßnahmen zu fördern, weil wir der Meinung sind, dass selbst, wenn

¹⁷ Zentrale Zulagenstelle für Altersvermögen

ein Umbau stattgefunden hat und eine Wohnung danach behindertengerecht ist, trotzdem ggf. ein Auszug aus dieser Wohnung und die Aufgabe der Selbstnutzung erfolgt. Dann habe ich wieder eine schädliche Verwendung. Dann muss wieder alles rückabgewickelt werden. Das scheint uns nicht der richtige Weg zu sein.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Dr. Thiede.

Sv Dr. Reinhold Thiede (Deutsche Rentenversicherung Bund): Ich glaube, ich kann da in das gleiche Horn blasen wie meine Vorrednerin. Wir bekommen hier eine relativ komplexe Regelung. Ich habe mich gerade noch einmal vergewissert, ob es tatsächlich so ist, wie das in meinem Gedächtnis noch steckte: Tatsächlich haben wir im Gesetz die Vorgabe, dass ein Sachverständiger per Gutachten bestätigt, dass die Verwendung so ist, wie sie laut Gesetz sein soll. Die ZfA, die Deutsche Rentenversicherung insgesamt, würde sich natürlich dann auf entsprechende Gutachten verlassen. Allerdings sehen wir an dieser Stelle und an einigen anderen Stellen zunehmend die Tendenz, dass der Gesetzgeber im Augenblick Regelungen zumindest in Erwägung zieht, die der Rentenversicherung eine sehr intensive Überprüfungsverantwortung zuweisen. Wir sind nicht unbedingt immer glücklich mit diesen neuen Aufgaben.

Man muss schon sehen: Gerade in diesem Bereich Wohn-Riester handelt es sich um eine Regelung, die wirklich – das wurde auch schon mehrfach angesprochen – relativ weit entfernt von versicherungsförmigen Produkten ist und damit noch weiter entfernt von dem, was für die Rentenversicherung Tagesgeschäft ist. Wir tun uns mit so etwas schon schwer. Das muss man ganz offen sagen. Wir haben das auch schon bei der Diskussion der entsprechenden Punkte geäußert. Auch hier würde ich sagen: Die Regelung, so wie sie jetzt im Gesetz steht, ist umsetzbar, sie ist aber natürlich nur dann umsetzbar, wenn sich die Rentenversicherung bzw. die ZfA auf das verlässt, was ihr von Sachverständigen im Zuge des Verfahrens bestätigt wird. Die Vorstellung, dass wir dann anschließend prüfen würden, ob es wirklich derart umgesetzt wurde, ist keine reale Option.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke Ihnen. Nächste Fragestellerin ist Frau Abg. Kudla.

Abg. Bettina Kudla (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, sehr geehrte Damen und Herren, meine Frage richtet sich noch einmal im Hinblick auf die Gesamtbetrachtung der privaten Altersvorsorge insgesamt an die Deutsche Rentenversicherung und an den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft. Nicht nur angesichts der demographischen Entwicklung, sondern auch im Hinblick auf die Risikodiversifizierung ist der Aufbau einer privaten Altersvorsorge für die Bürgerinnen und Bürger von enormer Bedeutung. Der Gesetzentwurf der Koalitionsfraktionen soll hier zusätzliche Anreize

setzen. Zu diesem Zweck sind Verbesserungen in mehreren Bereichen geplant: Einmal bei der Basisversorgung im Alter, einmal bei der Riester-Rente und auch bei der Eigenheimrente.

Die konkrete Frage: Wie steht Deutschland Ihrer Einschätzung nach bei der privaten Altersvorsorge da? Tut man hier genügend? Leistet die Riester-Rente einen ergänzenden Beitrag dazu, dass die Menschen im Alter ein gesichertes Auskommen haben?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Dr. Thiede.

Sv Dr. Reinhold Thiede (Deutsche Rentenversicherung Bund): Muss ich anfangen bei einer Frage, die eigentlich die Versicherungswirtschaft betrifft? Das mache ich aber gern! Die Deutsche Rentenversicherung Bund hat immer deutlich gemacht, dass sie die Grundsatzentscheidung mitträgt, dass man stärker diversifiziert und einen Teil der Verantwortung für die Absicherung des Lebensstandards im Alter von der umlagefinanzierten Rentenversicherung hin in Richtung – auch private – kapitalgedeckte Zusatzvorsorge überweist.

Wir haben diesen Ansatz auch sehr intensiv umgesetzt und in unseren Informations- und Auskunftsberatungen sehr intensiv vertreten. Ich erinnere auch an Projekte wie „Altersvorsorge macht Schule“, wo wir uns intensiv eingebracht haben, um den Menschen diesen Grundgedanken näher zu bringen. Inwieweit die bisher erfolgten Maßnahmen, inwieweit Riester – der liegt uns als Rentenversicherung natürlich am nächsten, weil er unsere Versicherten betrifft – erfolgreich war, kann man im Augenblick nicht abschließend beurteilen, insbesondere unter den aktuell gegebenen Bedingungen an den Finanz- und Kapitalmärkten.

Sicherlich ist es so, dass sich die Vorstellung, man könne das, was man durch die langfristige Absenkung des Rentenniveaus verliert, sehr leicht und möglicherweise mit sehr viel weniger Aufwand als in der Rentenversicherung im Bereich der Zusatzvorsorge zurückbekommen, zurzeit nicht zu bestätigen scheint. Auf der anderen Seite würde ich auch davor warnen, jetzt vorschnell zu sagen: Das Ganze hat sich nicht gelohnt! Wir haben in diesem Bereich eine von dem, was in der Rentenversicherung passiert, auch an Verteilungseffekten passiert, deutlich abweichende Entwicklung. Wir haben im Bereich der Riester-Rente – wenn ich mich darauf beschränken darf – eine sehr gezielte Förderung von Geringverdienern und Familien, eine Förderung, die in diesem Ausmaß in der Rentenversicherung nicht besteht, welche sehr viel stärker am Äquivalenzprinzip orientiert ist. Von daher würde ich mich mit Aussagen allgemeiner Art, „Riester lohnt sich!“ oder „Riester lohnt sich nicht!“, sehr zurückhalten. Ich glaube, es gibt

Personengruppen, für die Riester sicherlich deutlich mehr bringt als das, was man durch die Niveausenkung in der Rentenversicherung verliert. Das sind insbesondere Geringverdiener, weil diese durch eine Niveausenkung von 10 Prozent auch nur 10 Prozent ihres sehr geringen Rentenanspruchs verlieren, im Riester-Produkt aber durch die Pauschalförderung des Staates unter Umständen sehr viel mehr dazugewinnen können. Es gibt sicher auf der anderen Seite - das glaube ich auch - Personengruppen, die in der gesetzlichen Rentenversicherung möglicherweise mehr verlieren, als sie durch Riester gewinnen können. Aber pauschale Urteile würde ich mir da nicht erlauben.

An diesem Gesetzentwurf finde ich gut, dass er deutlich macht, dass die Politik bereit ist, über das, was sie vor zehn Jahren beschlossen hat, immer mal wieder neu nachzudenken und nachzujustieren. Das ist auch ein ganz wichtiges Element dieses Ansatzes „Wir wollen Risiken diversifizieren!“ und „Wir wollen ein bisschen umshiften von Umlage zu Kapitaldeckung!“. Das kann nur funktionieren, wenn man immer wieder prüft, ob die Wirkungen so sind, wie man sie möchte. Ich verstehe diesen Gesetzentwurf so, dass er Ausfluss dieser Prüfung ist und man gesehen hat, dass man an einigen Stellen nachjustieren muss. Wir sind mit vielem einverstanden. Bei manchem müssen wir abwarten, wie es wird, wenn wir die Verordnung zu den Produktinformationsblättern endgültig haben, was darin steht und was konkret gemacht werden soll. Im Gesetzentwurf stehen eigentlich nur Hausnummern bezüglich dem, was gemacht werden soll. Wie das aber dann konkret aussieht, werden wir zumindest teilweise erst in der Verordnung sehen.

Wir werden dann sehen, wie man es umsetzen kann und wie die Menschen darauf reagieren. Wie hier auch schon gesagt wurde, spricht vieles dafür, dass eher die Expertentransparenz gestärkt wird und nicht so sehr die Lainttransparenz. Aber auch das ist verglichen mit dem geltenden Recht eine Verbesserung. Insofern glaube ich, dass wir da auf einem guten Weg sind. Wichtig ist, dass man auch in Zukunft weiter diesen Weg geht und immer mal wieder überprüft, ob alles gut läuft. Wenn man vielleicht irgendwann feststellt, dass die Renditen immer schlechter werden, dann muss man auch darüber nachdenken, was noch sinnvoll ist. Aber im Augenblick stellt es sich aus Sicht der Rentenversicherung so dar, dass man mit dem Weg „Riester-Rente als Ergänzung der gesetzlichen Rente“ leben kann. Allerdings würde ich unter dem Eindruck der Entwicklung der letzten fünf Jahre auch deutlicher als vielleicht vor zehn Jahren sagen: Es haben sich der Vorteil und die große Stärke der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung sehr deutlich bewiesen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Dr. Schwark.

Sv Dr. Peter Schwark (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.): Ich fand es schon gut, dass zunächst Herr Dr. Thiede gesprochen hat, weil dadurch klar wird, dass wir überhaupt keine unterschiedliche Auffassung haben, was die Richtigkeit des Paradigmenwechsels anbetrifft. Niemandem ging es im Rahmen der Rentenreform darum, die Alterssicherung insgesamt auf Kapitaldeckung umzustellen, sondern es ging darum, die gesetzliche Rentenversicherung, die vor großen demographischen Herausforderungen steht, mit einer zusätzlichen Komponente zu entlasten, weil wir letztendlich auch an die künftigen Beitragszahler denken müssen. Die künftigen Beitragszahler werden ohnehin erheblich gefordert sein. Wir wissen, perspektivisch werden die Rentenversicherungsbeiträge ansteigen, und die gesetzliche Rentenversicherung lebt auch von der Akzeptanz bei den jüngeren Generationen. Umfragen haben gezeigt, dass nach der Riester-Reform, nach der Einführung des Nachhaltigkeitsfaktors das Vertrauen in die gesetzliche Rentenversicherung gestiegen ist. Ich denke, das muss man auch einmal zur Kenntnis nehmen. Das heißt, es wird allgemein notiert, wenn wir eine Reform machen, die insgesamt ausgewogen ist, die ein System auf mehr Beine stellt, wo die Leute auch glauben, dass es so stabiler ist, dass das eine gute Reform ist, die man nicht infrage stellen sollte.

Wir bedauern sehr, dass insbesondere die Riester-Rente und auch die Kapitaldeckung intensiv in die Mühlen der innerparteilichen Auseinandersetzung geraten sind. Es gibt Einzelne, die versuchen, die Riester-Rente mit falschen Argumenten zu diskreditieren, um eine Rolle rückwärts bezüglich der Rentenreform zu erreichen. Das ist sicherlich falsch. Es gibt keinen Weg zurück, weil dann die gesetzliche Rentenversicherung bei der jungen Generation ihre Akzeptanz verlieren würde.

Ich glaube, wir haben mit der Riester-Rente ein gutes Produkt geschaffen. Der Rahmen ist gut und wir begrüßen es sehr, wenn er noch weiter verbessert wird. Wenn wir 15 Millionen Versicherte zählen, ist das Glas mindestens halb voll. Wir haben mit Riester nicht die private Altersvorsorge erfunden. Wir zählen in der privaten Versicherungswirtschaft allein 35 Millionen Verträge mit rentenförmiger Auszahlung. Da ist die Riester-Rente dabei. Das sind Rentenbasisprodukte. Das ist auch die betriebliche Altersvorsorge, wo die Versicherungswirtschaft mit ungefähr 14 Millionen Vorsorgeverträgen eine große Rolle spielt, die wir auch verantwortlich wahrnehmen.

Von daher würden wir uns freuen, wenn die politische Auseinandersetzung etwas weniger intensiv zu Lasten des Vertrauens in die Gesamtsystematik geführt würde. Wenn Einzelne – Herr Dr. Zwiener hat das vorhin angesprochen – sagen, „Das alte System war billiger. Der Arbeitgeber hat da seinen Beitrag geleistet.“, glaube ich, dass das eine Illusion ist, und z. B die Gewerkschaften wissen das auch. Auch der Arbeitgeberbeitrag

wird vom Arbeitnehmer erwirtschaftet. Er muss aus der Produktivität heraus erwirtschaftet werden. Das ist kein Geschenk der Arbeitgeber, sondern das ist das, was die Arbeitnehmer geschaffen haben. Insofern ist hier die Gesamtbelastung mit Sozialversicherungsbeiträgen zu sehen. Auch da haben wir mit der Entlastung durch die Rentenreform aus der Sicht der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft die richtigen Weichenstellungen vorgenommen.

Ich glaube, wir haben trotzdem noch etwas zu tun: Wir hätten uns etwas mehr Mut im Rahmen dieses Gesetzgebungspaketes gewünscht. Was uns vor allen Dingen fehlt, ist eine Anpassung der Höchstvolumina bei der Riester-Rente an die tatsächliche Realität bei den Menschen. Die Einkommen sind um 20 Prozent gestiegen. Es gab auch Inflation. Und trotzdem ist Riester nominal eingefroren. Hier hat es eine Entwertung um 20, 25 Prozent gegeben. Ich glaube, man sollte hier ein starkes Signal an die Öffentlichkeit senden, um zu sagen: Wir stehen zur Riester-Rente! Wir halten den Paradigmenwechsel weiter für richtig! Und: Wir passen die Riester-Rente an die wirtschaftliche Entwicklung an! Ein kleinerer Punkt ist die Förderung der Erwerbsminderungs- und Berufsunfähigkeitsleistungen: Ich glaube, da können wir in der Versicherungswirtschaft viel mehr machen. Junge Leute können wir zum allergrößten Teil versichern. Unabhängig davon, dass es natürlich unterschiedliche Risiken beim Beruf gibt, treten Vorerkrankungen eher mit dem Alter auf. Wenn natürlich jemand mit 55 Jahren kommt und sagt „Ich hätte gern noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung!“, wird man häufig feststellen: Er kommt vielleicht aus gutem Grund, vielleicht weil der Arzt gesagt hat, „Hier gibt es ein erhöhtes Risiko, das man nicht mehr versichern kann!“. Aber in der Altersstufe, wo die Leute einen Riester-Vertrag beginnen, können wir den allergrößten Teil der jungen Leute auch versichern, nur nicht in dem finanziellen Rahmen, den uns der Gesetzgeber hier gibt, aktuell nur 15 Prozent des Beitrages. Das ist zu wenig! 20 Prozent ist auch kein großer Sprung. Das reicht in vielen Fällen nicht aus und ist auch ungerecht. Für Büroberufe wird das reichen, aber für Handwerksberufe möglicherweise nicht. Auch da würden wir uns etwas mehr Mut wünschen, diese Grenze etwas großzügiger zu gestalten.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Kollege Abg. Birkwald ist der nächste Fragesteller.

Abg. Matthias W. Birkwald (DIE LINKE.): Frau Vorsitzende, herzlichen Dank. Und ich danke vor allem auch der Kollegin Abg. Kudla, dass es jetzt noch einmal ein bisschen grundsätzlicher wird und wir uns nicht nur um Details kümmern. Herr Dr. Schwark hat eben gesagt, niemand stelle den Paradigmenwechsel oder die Richtigkeit des Paradigmenwechsels infrage. Na ja, niemand stimmt nicht ganz. Es stellt sich in der Tat

die Frage, ob es einen Weg zurück gibt. Deswegen meine Frage an Herrn Kleinlein vom Bund der Versicherten und an Herrn Dr. Zwiener vom IMK¹⁸: Ist der seit den frühen 2000er Jahren eingeschlagene Weg bei der Altersvorsorge, die private Vorsorge zu Lasten der gesetzlichen Rentenversicherung auszubauen, wirklich unumkehrbar? Teilen Sie diese Ansicht? Oder: Wie könnte aus Ihrer Sicht ein Ausstieg aus diesem eingeschlagenen Weg erfolgen? Und wenn ja, warum ist der nötig?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Kleinlein.

Sv Axel Kleinlein (Bund der Versicherten e. V.): Vielen Dank für die Frage. Zunächst einmal steht es uns als Bund der Versicherten nicht an, hier über die ganz großen Fragen der Ausrichtung ‚umlagefinanziert versus kapitalgedeckt‘ zu reden. Worüber wir gerne reden, ist, uns anzuschauen, was die Privatwirtschaft an Lösungen anbietet. Sie, Herr Dr. Schwark haben gerade eben gesagt, Sie hätten in Ihrer Branche mit der Riester-Rente ein gutes Produkt geschaffen. Wenn Sie mich vor elf Jahren gefragt hätten, als wir die ersten Tests gemacht haben, da hätte ich gesagt: „Okay, da gibt es Produkte, bei denen kann man sagen, das kann funktionieren!“ Jetzt, elf Jahre später, sieht es eben ganz anders aus. Die Produkte sind erheblich schlechter geworden. Das liegt zum einen an den Kapitalmärkten – da kann die Branche nichts dafür –, zum anderen aber auch an der Kalkulation. Wir haben Sterbetafeln, die sehr, sehr gewagt sind, was die Langlebigkeit angeht. Wir haben Kostenstrukturen, die mittlerweile selbst Versicherungsmathematiker nur noch mit Mühen durchschauen können. Das war vor elf Jahren auch ganz anders. Wir haben auch von gesetzlicher Seite her an der einen oder anderen Stelle ein Aufweichen, sodass wir nach elf Jahren Riester-Rente feststellen müssen, dass diese Produkte erheblich schlechter geworden sind und nicht mehr das erzielen, was sie eigentlich sollten. Selbst der Chef der Allianz hat mittlerweile schon gegenüber Fokus gesagt, dass man sich am Anfang ganz andere Zahlen vorgestellt hat und das man diese mit der Riester-Rente so, wie sie heute aussieht, eben nicht erreicht. Deswegen ist es wichtig, zu sagen, dass die jetzigen Produkte nicht per se sinnvoll sind, sondern man muss hinterfragen, ob man nicht im Zweifelsfall einen dritten Weg braucht, einen anderen Weg, mit dem man die Gelder effizienter anlegt. Die Gelder werden momentan über die Riester-Angebote größtenteils ineffizient angelegt. Hier werden keine vernünftigen Zusatzrenten erwirtschaftet, wenn man insgesamt mit einbezieht, dass hier Steuergelder im großen Maße mit einfließen. Ich rede jetzt nicht über die alleinerziehende Mutter, die über mehrere Kinder noch etliche Zulagen zum Vertrag bekommt und damit aus der persönlichen Sichtweise gut fährt. Dafür müssen aber dann dementsprechend die Steuerzahler bluten. Es geht uns darum, zu sagen, dass diese Produkte mit dem Geld

¹⁸ Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung

nicht vernünftig arbeiten. Das ist das Entscheidende. Wir brauchen Alternativen, bei denen vernünftig mit dem Geld gearbeitet wird. Deswegen bin ich außerordentlich glücklich, wenn in Baden-Württemberg – Frau Tuchscherer hat das Projekt auch schon vorgestellt – zumindest Ansätze da sind, um diese Diskussion wieder in eine andere Richtung zu treiben. Denn ich denke nicht, dass uns dieses Schwarz-Weiß-Denken ‚kapitalgedeckt versus umlagefinanziert‘ weiterführt, sondern was wir brauchen, ist eine offene Diskussion, die neue Ideen zulässt und in eine neue Richtung geht. Und wenn am Schluss dadurch ein Druck aufgebaut wird, sodass die Versicherungswirtschaft wieder gute Produkte anbietet, ist das wunderbar. Das würde ich mir wünschen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Dr. Zwiener.

Sv Dr. Rudolf Zwiener (Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung): Danke für die Frage. Zum Grundsätzlichen ‚Kapitaldeckung versus Umlagefinanzierung‘ habe ich mich vorhin schon geäußert. Aber ich wurde auch nach Lösungsmöglichkeiten gefragt. Eine Lösungsmöglichkeit wurde mehrfach angesprochen: Der Bereich Erwerbsunfähigkeitsrente. Da muss dringend etwas getan werden. Diese Änderung sieht vor, dass die steuerliche Absetzbarkeit verbessert wird. Das ist meines Erachtens nicht ausreichend. Man sollte diesen Bereich definitiv über eine deutliche Verbesserung im Bereich der gesetzlichen Rente absichern, um auch allen Personen diese Erwerbsunfähigkeitsrente zukommen zu lassen und nicht kaufmännische Berufe einfach besser zu stellen als Handwerkerberufe und Personen mit Vorerkrankungen, denen es praktisch unmöglich gemacht wird, zu vernünftigen Bedingungen eine Erwerbsunfähigkeitsrente abzuschließen.

Der zweite Punkt ist: Wie Sie gerade gesagt haben, erwirtschaften die Versicherten ihren Lohn: und dann spricht nichts dagegen, auch in Zukunft an der gemeinsamen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeteiligung bei den Versicherungsbeiträgen festzuhalten. Ich möchte daran erinnern, dass die Rentenreform auch u. a. deswegen durchgeführt wurde, um Arbeitgeber bei den Kosten zu entlasten. Das ist nicht nur im Rentenbereich passiert, auch im Gesundheits-, im Krankenkassenbereich war dann ein bestimmter Prozentsatz nicht mehr von den Arbeitgebern zu tragen. Im Rentenbereich hat man es anders gelöst: da hat man die private, freiwillige Rentenversicherung, also die Riester-Rente, nur noch individuell über den Beitragszahler aufbringen lassen. Es spricht einiges dafür, dass wir wieder zur paritätischen Finanzierung zurückkehren. Wenn man ohnehin der Meinung ist, dass der Arbeitnehmer das in seinem Betrieb erwirtschaftet, spricht nichts dagegen, dass man wieder dazu zurückkehrt.

Es gibt noch einen Punkt, der mir sehr wichtig ist - Herr Dr. Thiede hat angesprochen -, wo man noch etwas in Deutschland ändern muss: Wir haben tatsächlich ein relativ strenges Äquivalenzprinzip in der Rentenversicherung. Das ist bewusst so gewählt worden. Damit sind wir alleine in Europa, soweit ich das sehe. Alle anderen Länder – auch OECD-Länder – stocken Unterrenten deutlich auf. Wir hatten vor kurzem massiv diese Diskussion, zusammen mit dem Thema Altersarmut. Bei der Altersarmut könnte man sicherlich etwas erreichen, wenn man das Rentenniveau erhöhen würde. Es würde auch einiges erreichen, wenn wir in vielen Bereichen bessere Löhne hätten. Aber es gibt noch einen dritten Punkt! Der dritte Punkt ist eindeutig, dass wir uns überlegen müssen, ob wir langfristig an diesem starken Äquivalenzprinzip im unteren Bereich festhalten können, oder ob man da nicht über steuerfinanzierte Aufstockung – da gibt es unterschiedliche Möglichkeiten – etwas erreicht, damit wir nicht – wie Bundesministerin von der Leyen richtig angesprochen hat – in den nächsten 20, 30 Jahren Massenaltersarmut gegenüberstehen. Da kann auch die private kapitalgedeckte Vorsorge nicht wirklich weiterhelfen. Das muss über steuerfinanzierte Zuschüsse erfolgen. Danke.

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Kollege Abg. Binding lässt den Kollegen Abg. Dr. Middelberg seine Frage stellen.

Abg. Dr. Mathias Middelberg (CDU/CSU): Ich würde gerne den BVI adressieren. Der BVI hat uns darauf hingewiesen, dass es zeitliche Umsetzungsprobleme bei den Anbietern geben kann. Nun kommen wir sowieso mit dem Gesetz in das nächste Jahr. Die Bundesratsbefassung ist für Februar geplant. Wie viele Monate bis zu einem Inkrafttreten würden Sie aus Anbietersicht ins Auge fassen? „Was hätten Sie denn gerne?“, hätte ich fast gesagt. Aber: Was ist denn für Sie realisierbar?

Vorsitzende Antje Tillmann: Also die Runde „Wünsch Dir was!“ machen wir nicht auf. Das dauert zu lange. Aber Herr Mecklenburg, bitte.

Sv Markus Mecklenburg (Bundesverband Investment und Asset Management e. V.): Herr Abg. Dr. Middelberg, vielen Dank für die Frage. Der Gesetzentwurf sieht ein zweistufiges Inkrafttreten vor. Auf der einen Seite ist hier das Beitragsjahr 2013 im Gespräch, das heißt also, das fängt – nach meiner Überzeugung – am 1. Januar 2013 und damit möglicherweise nach dem formellen Inkrafttreten des Gesetzes an. Der andere Stichtag ist 18 Monate nach Inkrafttreten der noch zu erarbeitenden Verordnung. Das betrifft im Wesentlichen die Punkte, die über den Inhalt der Produktinformationsblätter entscheiden. Für diesen Bereich würde ich sagen: Wir wissen zwar noch nicht, was in dieser Verordnung stehen wird, aber diese 18 Monate erscheinen realistisch.

Problematischer ist tatsächlich der Punkt des Inkrafttretens zum Jahresbeginn 2013. Da sollte der Branche – nicht nur unserer, sondern sicherlich auch den anderen betroffenen Branchen – zeitlicher Anpassungsspielraum gegeben werden, um sich auf die neuen Anforderungen einzustellen. Das betrifft z. B. die neuen Verpflichtungen – auch der traditionellen Anbieter – im Zusammenhang mit den neuen Möglichkeiten der wohnwirtschaftlichen Verwendung, aber auch z. B. die Kostendeckelung beim Anbieterwechsel muss irgendwo in den Vertragsmodellen reflektiert werden. Und das kostet seine Zeit. Ich tue mich ein bisschen schwer, eine konkrete Prognose abzugeben, wie viel Zeit man braucht. Letztlich hängt es davon ab, was am Ende des Tages im Gesetz stehen wird. Wir schlagen daher vor, bis auf Mitte 2014 zu gehen.

Besonders heikel ist das Inkrafttreten für diejenigen Aspekte, die nicht vernünftig oder praktisch kaum erfüllbar sind. Da möchte ich kurz auf das Thema Kostenangaben ex ante verweisen. Das ist eine Anforderung, die zumindest in der Realität des Fondsgeschäftes de facto nicht umsetzbar ist: Die Kosten, die sich bei der Vertragsverwaltung ergeben, lassen sich seriös nicht prognostizieren. Deswegen sind wir der Ansicht, dass jede Prognose willkürlich und ohne realen Nutzen für den Vorsorgesparer ist. Wir sind der Ansicht, hier müsste noch einmal im weiteren Verfahren Hand angelegt werden. Dann klappt es auch mit den Übergangsfristen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Ich danke Ihnen. Letzter Fragesteller dieser Runde ist Herr Abg. Dr. Schick.

Abg. Dr. Gerhard Schick (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Danke. Ich habe zunächst eine Rückfrage an den Verband der Bausparkassen. Wir hatten über das Wohnförderkonto, die Beiträge, die zwei Prozent, die ein Prozent gesprochen. Mir war vorhin bei Ihrer Äußerung nicht klar geworden, an was Sie denn diese Prozentzahl langfristig orientieren und koppeln würden. Sie hatten zum einen, glaube ich, den Vergleich gezogen, was man sonst gerade mit Kapitalprodukten verdient, und dann hatten Sie mit der Preisentwicklung am Immobilienmarkt argumentiert. Das wollte ich noch einmal nachvollziehen. Was halten Sie für die richtige Benchmark? Und: Wo sehen Sie diese Benchmark zurzeit?

Ich habe gleich eventuell noch eine Nachfrage, sonst eine andere Frage. Dürfte ich das bitte aufteilen?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Dr. Hamm.

Sv Dr. Hartwig Hamm (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Eine präzise Benchmark ist natürlich schwierig, weil sie den Nutzen des selbst genutzten Wohneigentums schwer quantifizieren können. Im Einzelfall ist es möglich, aber in der Breite natürlich nicht. Das hat seinerzeit dazu geführt, dass - anders als bei den Produkten, wo sie individuell auf jedem Konto genau ausweisen können, wie sich die Verzinsung darstellt – sie hierbei einen pauschalen Wert vornehmen müssen. Das Problem ist einfach, wenn das Produkt Akzeptanz in breiten Bevölkerungsschichten haben soll, dann müssen sie darauf achten, dass sie die Erwartungen der potenziellen Kunden nicht völlig verfehlen. Der potenzielle Kunde rechnet beim selbst genutzten Wohneigentum im Grunde überhaupt nicht mit einer Rendite. Das ist in den Köpfen gar nicht als Thema drin. Wir müssen den Kunden sowieso schon überzeugen, dass er, anders als er das aus der Vergangenheit gewohnt ist, in diesem System akzeptieren muss, dass er im Alter für die mietfreie Wohnung eine Steuer bezahlen muss. Das muss man irgendwie austarieren. Das Austarieren kann – und das ist eigentlich nur unser Anliegen – nicht bei einem Punkt oberhalb der Alternativprodukte liegen. Ich habe darauf hingewiesen, dass - jedenfalls im gegenwärtigen Kapitalmarktumfeld - bei den Alternativprodukten sogar niedrigere Prozentsätze als die heute im Gesetz stehenden zwei Prozent erreicht werden. Wir hatten ursprünglich sogar vorgeschlagen, ganz auf die Verzinsung zu verzichten, um diesen Diskussionspunkt bei den Kunden auszuräumen. Ein Prozent ist eine pauschal vertretbare Kompromisslösung, die zumindest aus unserer Sicht – ich kann verstehen, wenn andere das anders sehen – auch eine wettbewerbsneutrale Lösung darstellt.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Herr Abg. Dr. Schick.

Abg. Dr. Gerhard Schick (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Jetzt muss ich noch einmal nachfragen: Ich meine, wenn Sie es fördern wollen, ... Sie können doch eine Negativverzinsung reinmachen und den Leuten im Alter noch etwas draufgeben, wenn sie Wohneigentum haben. Wir müssen eine gesetzliche Regelung doch an irgend etwas festmachen. Und das Einzige, an was das festmachbar ist, muss doch die Renditeentwicklung im Immobilienbereich sein. Alles andere ist doch ökonomisch nicht haltbar. Der Vergleich mit irgendwelchen Versicherungsprodukten hat doch nichts damit zu tun, wie ich meine Förderkomponente im Alter versteuern muss. Deswegen müssten Sie doch – wenn Sie das senken wollen, wenn Sie uns überzeugen wollen – nicht dahingehend argumentieren, dass man grundsätzlich Bausparkassen immer in extenso fördern soll. Das kann man mit knappen Kassen nicht. Sondern wenn Sie eine rationale Argumentation wählen würden, dann müssten Sie mit einer Renditeentwicklung im Immobilienbereich argumentieren. Die erreicht in manchen Lagen hier zurzeit

zweistellige Digits. Dann sind wir doch wo ganz anders! Oder habe ich etwas ökonomisch nicht verstanden?

Vorsitzende Antje Tillmann: Herr Dr. Hamm.

Sv Dr. Hartwig Hamm (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Das, Herr Abg. Dr. Schick, ist genau das Problem. Es gibt Renditeentwicklungen, die an bestimmten Standorten mal zweistellig sind, und es gibt auch Renditeentwicklungen, die mal negativ zweistellig an anderen Standorten sind.

Abg. Dr. Gerhard Schick (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Aber im Moment steigt doch die Renditeentwicklung auf den Immobilienmärkten. Warum sollen wir es dann senken?

Vorsitzende Antje Tillmann: Wenn wir jetzt vielleicht die Diskussion wieder zu einer Anhörung führen könnten, ist Herr Dr. Hamm abschließend dran.

Sv Dr. Hartwig Hamm (Verband der Privaten Bausparkassen e. V.): Das ist nett. Danke. Das Problem ist, dass es in der Republik etwas unterschiedlich zugeht, einmal regional unterschiedlich, und dann im Zeitablauf unterschiedlich. Wir müssen eine Regelung finden, die eine gewisse Perspektive bietet. Ich gebe zu: Präzise ableitbar wäre in bestimmten Regionen eine Verzinsung von – was weiß ich – 3, 4, 5 Prozent, in anderen Regionen möglicherweise negative Renditen, die in anderen Produktbereichen durch künstliche Instrumente für Riester-Produkte ausgeschaltet werden. Sie sind in unserem Bereich theoretisch nicht völlig ausschaltbar. Von daher ist es der Versuch, einen vernünftigen Mittelweg zu finden.

Ich sage dazu nur noch eines, was häufig bei der Immobilienpreisentwicklung übersehen wird: Das Objekt, das man hat – wenn man es z. B. neu kauft –, entwickelt sich nicht mit den Neubaupreisen mit, sondern dieses Objekt hat eine andere Wertentwicklung. Sie lässt sich theoretisch individuell ex post ermitteln, aber eben praktisch, pauschal für eine generelle Regelung nicht vorgeben. Deswegen kann man nur versuchen, einen vernünftigen Mittelweg zu finden. Wie gesagt: Aus unserer Sicht ist dieser Vorschlag ein vernünftiger Mittelweg.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön. Liebe Kolleginnen und Kollegen, wir haben jetzt zweieinhalb Stunden sehr intensiv diskutiert. Die Liste der Fragesteller geht langsam ihrem Ende entgegen. Es gibt zwei Sachverständige, die sich noch gar nicht äußern konnten, denen ich auf jeden Fall gern noch das Wort geben würde. Wenn kein großer Protest kommt, würde ich ihnen gerne ungefähr 20 Minuten schenken, die Sie noch mit

Ihrem Lieblings-Sachverständigen verbringen können. Wäre es in Ihrem Sinne, wenn jetzt die zwei Sachverständigen, die noch nicht zu Wort gekommen sind, etwas sagen, und wir danach offiziell beenden. Frau Abg. Dr. Höll, vielleicht erleichtert es Ihre Zustimmung, wenn ich Ihnen sage, dass Sie sowieso nicht mehr dran kämen. Aber natürlich gebe ich Ihnen gerne jetzt das Wort!

Abg. Dr. Barbara Höll (DIE LINKE.): Ich hätte nur noch eine kleine Frage.

Vorsitzende Antje Tillmann: Dann stellen Sie - mit Zustimmung der Kollegen - diese eine kleine Frage. Anschließend würden wir so verfahren, wie ich es vorgeschlagen habe.

Abg. Dr. Barbara Höll (DIE LINKE.): Ich möchte gerne Frau Sauer-Schnieber zur Gleichstellung der eingetragenen Lebenspartnerschaften fragen, denn das ist nun einmal ein Dauerthema in dieser Wahlperiode. Es ist immer noch keine steuerliche Gleichstellung erfolgt. Hier wäre jetzt die Möglichkeit, das zu tun. Es ist nicht drin. Wie schätzen Sie das ein?

Vorsitzende Antje Tillmann: Frau Sauer-Schnieber.

Sve Andrea Sauer-Schnieber (Deutsche Steuer-Gewerkschaft): Frau Vorsitzende, vielen Dank für die Frage, wir haben schon beim Jahressteuergesetz 2013 deutlich gemacht, dass bei der Berücksichtigung des Splittingtarifs eigentlich auch die eingetragenen Lebenspartnerschaften vergleichbar zur Ehe zu berücksichtigen wären. Es gibt inzwischen höchstrichterliche Urteile zum Thema Erbschaftsteuer und Grunderwerbsteuer. Auch da sollen eingetragene Lebenspartnerschaften im Vergleich zur Ehe gleichmäßig berücksichtigt werden. So sehen wir das auch hier.

Wir haben die Situation, wenn ein Verbraucher, der in einer eingetragenen Lebenspartnerschaft lebt und ein Riester-Produkt hat, verstirbt, dann gibt es keine Möglichkeit, dieses Riester-Produkt oder den Riester-Vertrag auf das Förderkonto des eingetragenen Lebenspartners zu übertragen. Das müsste an die vergleichbaren Regelungen, die es für die Ehe gibt, angepasst werden. Deswegen plädieren wir dafür, dass hier eine gleichmäßige Behandlung erfolgt.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke Ihnen. Bisher nicht zu Wort gekommen ist das Institut für Finanzdienstleistungen e. V. (iff), Herr Dr. Tiffe.

Sv Dr. Achim Tiffe (Institut für Finanzdienstleistungen e. V. (iff)): Vielen Dank, dass ich noch Stellung nehmen kann. Ich würde gerne auf ein paar Punkte eingehen, die hier

angesprochen worden sind. Das Institut für Finanzdienstleistungen hatte im Vorfeld zwei Studien für das Bundesministerium der Finanzen erstellt, auch in Bezug auf das Produktinformationsblatt, was hier mehrfach angesprochen worden ist. Zum einen ist es ganz schwierig, neue Kenngrößen einzuführen. Es wäre aus unserer Sicht fatal, wenn man mehrere Kenngrößen einführt. Das wurde hier einmal angesprochen. Wenn man eine Größe, wie z. B. Effektivkostenquote einführt, ist das schon schwierig genug. Es kommt auch nicht drauf an, welche Kenngröße man nimmt. Aber man kann nicht zwei oder drei einführen. Wir haben das im Darlehensbereich gesehen: Der effektive Jahreszins besteht seit über 20 Jahren, und die Mehrheit der Bevölkerung weiß immer noch nicht, dass er eigentlich ein Preisschild ist. Es ist ganz schwierig – auch über Jahrzehnte –, so etwas zu etablieren.

Das zweite war, dass immer von Seiten des BDV und der Verbraucherzentralen der Vorwurf kommt, dass bestimmte Werte nicht in sich stimmig sind. Die Werte, die angegeben werden, beruhen auf Effektivkosten. Auch der Abzug beruht darauf, dass man immer von der gleichen Rendite ausgeht, sodass man das vergleichen kann. In dem Falle gehen wir davon aus, dass die Verbraucher wirklich auch die Kosten vergleichen können.

Dann gibt es – was wir auch in den letzten Monaten gesehen haben – natürlich immer wieder einige Anbietergruppen, die versuchen zu erreichen, dass die Regelungen nicht für ihre Gruppe gelten sollen, gerade auch die Bausparkassen. Wir denken, dass es wirklich die Lösung und auch möglich ist, ein einheitliches Produktinformationsblatt einzuführen, also nicht wieder zu zerstückeln und für jede Produktart ein eigenes Blatt zu kreieren. Wir müssen davon ausgehen, dass der Wunsch nach einer Immobilie bei ca. 90 Prozent der Bevölkerung besteht, aber dass faktisch nur ungefähr die Hälfte wirklich eine Immobilie kauft. Das werden wir natürlich auch bei den Bausparverträgen sehen. Das bedeutet auch – so sind die Blätter aufgebaut -, dass ein Bausparvertrag die Hälfte der Zeit ein Sparprodukt ist und dass man das auch sieht. Die Alternative bzw. das Darlehen, das später folgt, wird genauso dargestellt. Wir denken, dass dann das Produktinformationsblatt auch funktioniert.

Beim Thema Simulation ist es so, dass das von der Anbieterseite eingebracht worden ist. Ursprünglich ist es eine Idee von Anbieterseite, zu sagen, man will dem Kunden zeigen, wie sich ein Produkt entwickelt. Das ist gerade auch die große Vertrauenskrise, die wir zur Zeit haben. Die Leute verstehen nicht, wieso sich ihr Riester-Produkt nicht so entwickelt hat, wie sie sich das einmal vorgestellt haben, sondern dass sie vielleicht irgendwo zwischen Null und zwei Prozent sind, also unterhalb der Inflation. Wenn man das jetzt vereinfacht und nicht mit Simulationen darstellt, sondern mit einem Wert, dann werden die Verbraucher auch in Zukunft nicht verstehen, wieso sich ihr Produkt so

schlecht entwickelt. Wir haben mit Verbrauchern in Fokus-Gruppen gesehen, dass die Verbraucher es schon verstehen können, wenn sie sehen, dass sie mit dem Produkt vielleicht 40 Prozent Chance haben, noch nicht mal die Inflation zu erreichen, und dass das eine Aussage ist, die für sie wichtig ist. Wenn man das nicht macht, sondern wirklich nur einen Wert oder vielleicht noch Standardwerte wie „vier Prozent“, „sechs Prozent“ gibt, dann ist das zwar von Anbieterseite her ganz angenehm, weil man sich dann immer von den anderen Anbietergruppen abgrenzen kann, aber die Aussage für die Verbraucher ist doch relativ gering. Deshalb ist es aus unserer Sicht schon wichtig, dass man - egal für welche Kenngröße oder -werte man sich im Detail entscheidet - wirklich ein einheitliches Produktinformationsblatt schafft, mit dem die Verbraucher die wichtigen Informationen verstehen können, und dass sie auch sehen können, dass sich das Produkt nicht geradlinig verhält, sondern dass es eben unterschiedliche Szenarien und unterschiedliche Entwicklungen gibt. Das wird auch das Vertrauen in das Produkt langfristig stärken.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke schön, Herr Dr. Tiffe. Für die Knappschaft, Herr Gülker.

Sv Andreas Gülker (Knappschaft): Vielen Dank, Frau Vorsitzende, dass ich auch noch die Möglichkeit bekomme, mich kurz zu äußern. Es wird Sie nicht überraschen, dass ich als Vertreter eines gesetzlichen Rentenversicherungsträgers natürlich viele Dinge betreffend diesen Gesetzentwurf ähnlich oder genauso sehe, wie Herr Dr. Thiede es schon in den vergangenen Stunden dargestellt hat.

Ich denke, dass der Bereich der privaten Altersvorsorge, natürlich ähnlich wie auch der der gesetzlichen Rentenversicherung, sehr stark vom Thema Vertrauen geprägt ist. Man bindet sich langfristig an ein Produkt. Und deswegen sind natürlich alle Dinge, die Transparenz für die Entscheidungsfindung schaffen – auch aus Sicht der gesetzlichen Rentenversicherung –, besonders zu begrüßen.

Ich möchte noch einmal einen Punkt hervorheben - Herr Dr. Thiede hat das vorhin auch angesprochen -: Die deutsche Rentenversicherung, die gesetzliche Rentenversicherung hat sich im Rahmen ihrer Auskunft und Beratung in ihren A- und B-Stellen mit Hilfe von entsprechenden Gesprächsleitfäden bemüht, sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden zu sensibilisieren, sich ihre eigene finanzielle Situation vor Augen zu führen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen, welche Altersvorsorge - neben der gesetzlichen Altersvorsorge - letztendlich für sie ein gangbarer Weg wäre. Das Problem bei dieser Geschichte ist, dass die Versicherten, die zu uns in die Auskunfts- und Beratungsstellen kommen und die wir produktunabhängig sensibilisieren wollen, im Schnitt, glaube ich,

45 Jahre alt sind. Das heißt, wenn da im Vorfeld noch nicht so viel passiert ist, wird es schwierig, noch die richtigen Dinge zu tun, was die auskömmliche Abdeckung von Alterseinkommen angeht. Deswegen würde ich gerne noch einmal die Gelegenheit nutzen wollen, sehr stark dafür zu plädieren, dass gerade die Dinge, die für junge Menschen in diesem Zusammenhang gemacht werden, wie „Altersvorsorge macht Schule“ oder „Rentenblicker“ und der gleichen, auch durch die Politik entsprechend unterstützt werden. Wir haben doch teilweise – zumindest in den letzten beiden Jahren, wenn ich z. B. nach der Postbankstudie richtig informiert bin – durchaus den Trend, dass gerade Berufsanfänger die zusätzliche Altersvorsorge eher wieder etwas aus dem Auge verlieren, als dass es da entsprechende Zuwächse gäbe. Man sollte also unsere Versicherten – sowohl aus Sicht der gesetzlichen Rentenversicherung, aber eben auch aus Sicht der Privatwirtschaft – möglichst früh dazu bringen, sich mit dem Thema ‚Private Altersvorsorge als zusätzliche Säule ihrer Altersvorsorge‘ etwas näher und intensiver zu beschäftigen. Deshalb sollte man die Dinge, die dort im Moment laufen, weiter unterstützen, vielleicht sogar verstärken oder eben auch noch neue Informationsmöglichkeiten erschließen.

Vorsitzende Antje Tillmann: Danke Ihnen, Herr Gülker. Dann wären wir am Ende dieser Anhörung, noch lange nicht am Ende des Gesetzgebungsverfahrens. Ich danke den Sachverständigen, wünsche Ihnen einen guten Heimweg und eine gute Woche. Den Kolleginnen und Kollegen wünsche ich nur eine gute Woche.

Ende der Sitzung: 17:35 Uhr

Antje Tillmann, MdB

Vorsitzende