

# DOPPELTE ABSCHLUSS- UND VERTRIEBSKOSTEN BEI RIESTER- RENTENVERSICHERUNGEN

Eine Untersuchung der Verbraucherzentralen – August 2019



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

# INHALT

Kernaussage.....	3
1 Einleitung .....	4
1.1 Anlass der Umfrage.....	5
1.2 Zielsetzung der Umfrage .....	8
1.3 Vorgehensweise.....	9
1.4 Teilnahme .....	10
2 Ergebnisse .....	11
2.1 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagenerhöhungen.....	11
2.2 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen .....	11
2.3 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Grundzulagenerhöhung .....	13
2.4 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagen- und/oder Beitragswiedererhöhungen.....	14
2.5 Höhe der doppelt erhobenen Abschluss- und Vertriebskosten .....	14
2.6 Begründungen der Anbieter.....	15
2.7 Eigenbeitragsanpassungen .....	16
2.8 Fazit .....	18

## **ABBILDUNGEN**

Abbildung 1: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagenerhöhungen.....	11
Abbildung 2: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen .....	13
Abbildung 3: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Grundzulagenerhöhungen .....	14

# KERNAUSSAGE

Wer bei Riester-Rentenversicherungen zulagenbedingt seine Beiträge senkt oder wieder erhöht, zahlt doppelt: Laut einer Umfrage des Marktwächters Finanzen geben 15 von 34 Versicherern an, bei zulagenbedingten Beitragsänderungen erneut Abschluss- und Vertriebskosten zu erheben – entweder auf Zulagen und/oder auf Beitragswiedererhöhungen. Von der doppelten Zahlung können betroffen sein:

- Riester-Sparer, die Kinderzulagen erhalten und entsprechend ihren Eigenbeitrag senken
- Riester-Sparer die nach Ablauf von Kinderzulagenberechtigungen ihren Eigenbeitrag wieder erhöhen
- Riester-Sparer mit schwankenden Einkünften
- Riester-Sparer, die von der unmittelbaren Förderberechtigung in die mittelbare Förderberechtigung wechselten und danach wieder zurück.

Die (optimale) Beitragshöhe eines Riester-Vertrages wird anhand der Einkünfte und der Familiensituation berechnet. Doch Beitragszahlungen, die sich der Höhe nach an sich ändernden Einkommens- und Familienverhältnissen orientieren, sind die Ausnahme und nicht die Regel. Lebensversicherer interpretieren den Wunsch nach einer Senkung des Eigenbeitrags als Verlangen nach einer Teilbeitragsfreistellung nach § 165 VVG, was im Ergebnis für Verbraucher<sup>1</sup> zu den oben genannten Kostennachteilen führt. Dies widerspricht der politisch intendierten Flexibilität der Altersvorsorge mittels Riester-Verträgen.

Die Aussage von Versicherern, Eigenbeitragssenkungen bei Zulagenerhöhung seien sehr selten und unüblich, eine förderoptimierte Besparung der Riester-Verträge sei mithin vom Verbraucher gar nicht gewollt, widerspricht nach Einschätzung der Marktwächter-Experten den Erfahrungen aus der Beratungspraxis der Verbraucherzentralen.

---

<sup>1</sup> Die im weiteren Text gewählte männliche Form bezieht sich immer zugleich auf Personen aller Geschlechter. Wir bitten um Verständnis für den weitgehenden Verzicht auf Mehrfachbezeichnungen zugunsten einer besseren Lesbarkeit des Textes.

# 1 EINLEITUNG

Verbraucher, die ihre Eigenbeiträge für ihre Riester-Rentenversicherungen reduzieren, kündigen nach Auffassung eines erheblichen Anteils der Lebensversicherer für den Reduzierungsbetrag ihren Versicherungsvertrag und stellen diesen anteilig beitragsfrei. Erhöhen sie den Eigenbeitrag wieder, werden sie so behandelt, als wenn sie für den Erhöhungsbetrag einen neuen Vertrag abschließen, und müssen erneut Abschluss- und Vertriebskosten zahlen.

Dies gilt auch, wenn sich an dem Gesamtbeitrag nichts geändert hat, weil sich die Zulagen – etwa wegen Kindern – erhöht haben und nach der Kinderzulagenberechtigung wieder reduzierten.

Im Jahr 2017 betragen die Abschluss- und Vertriebskosten von Lebensversicherungen im Schnitt 4,7 % der Beitragssumme<sup>2</sup>.

Abschluss- und Vertriebskosten mindern die Rendite von Altersvorsorgeverträgen. Werden sie mehrfach erhoben, verstärkt sich entsprechend auch die negative Auswirkung auf die Rendite.

Zur Erhebung von Abschluss- und Vertriebskosten hat der Gesetzgeber den Anbietern von Riester-Rentenversicherungen mehrere Möglichkeiten eingeräumt:

Sie können Abschluss- und Vertriebskosten nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 Alt. 1 Altersvorsorge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) als Prozentsatz auf die Summe der gesamten zu zahlenden Beiträge berechnen und verteilt auf die ersten fünf Jahre erheben (Zillmerverfahren). Daran anschließend können noch weitere Abschluss- und Vertriebskosten nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 Alt. 2 AltZertG ratierlich erhoben werden.

Auf Zulagen werden die Abschluss- und Vertriebskosten in der Regel ratierlich – als Prozentsatz auf die jeweils eingehende Zulage – nach der 2. Alternative erhoben.

Abschluss- und Vertriebskosten können aber auch ausschließlich ratierlich auf die Beiträge nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 Alt. 2 AltZertG erhoben werden. In der Umfrage geben sieben von 34 Versicherern

---

<sup>2</sup> <https://www.gdv.de/de/zahlen-und-fakten/versicherungsbereiche/ueberblick-24050#Kostenquoten> (zuletzt abgerufen am 12.09.2019).

an, auf diese Weise vorzugehen. Sie erheben also auch auf die Eigenbeiträge ausschließlich ratierlich Abschluss- und Vertriebskosten, so dass das Problem der mehrfachen Kostenzahlung hier nicht auftritt.

Nur Versicherer, die die Abschluss- und Vertriebskosten bereits am Anfang nach dem Zillmerverfahren nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 Alt. 1 AltZertG berechnen, erheben doppelte Abschluss- und Vertriebskosten.

### **1.1 Anlass der Umfrage**

Dem Marktwächter wurde im Sommer 2018 ein Fall bekannt, in dem ein Versicherer bei zulagenbedingten Eigenbeitragsänderungen erneut Abschluss- und Vertriebskosten erhoben hat.

Ein Verbraucher schildert, im Jahr 2006 eine klassische Riester-Rentenversicherung abgeschlossen zu haben. Der Vertrag sieht Abschluss- und Vertriebskosten von 4,5 % auf die Summe der Eigenbeiträge – verteilt auf die ersten fünf Vertragsjahre – vor, sowie 4 % ratierlich auf die Zulagen. Nach vollständiger Bezahlung der Abschluss- und Vertriebskosten auf die Summe der Eigenbeiträge wurde der Verbraucher kinderzulagenberechtigt und senkte seinen Eigenbeitrag entsprechend in der Höhe der Kinderzulage. Daraufhin erhob die Versicherung Abschluss- und Vertriebskosten auf die Kinderzulage, obwohl der Verbraucher auf den Beitrag in dieser Höhe bereits Abschluss- und Vertriebskosten entrichtet hatte.

Die Summe der insgesamt einzuzahlenden Beträge bestehend aus Eigenbeitrag und Zulagen änderte sich nicht. Nur die Höhe der jeweiligen Positionen wurde verändert. Das Versicherungsunternehmen bestätigte dieses Vorgehen und gab auf Nachfrage auch an, dass, wenn die Eigenbeiträge nach Wegfall der Kinderzulage wieder erhöht werden, auch auf diese Wiedererhöhung erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfielen.

Damit erhebt das Versicherungsunternehmen also 8,5 % bzw. 9 % Abschluss- und Vertriebskosten für die entsprechenden Differenz-Summen und Zeiträume.

Das Versicherungsunternehmen argumentiert, dass die Eigenbeiträge fest vereinbart seien und neue Kinderzulagen nicht zu einer Reduktion der Eigenbeiträge führen sollten. Vielmehr sollten sie zu einer Erhöhung des Gesamtbeitrages führen, auch wenn die Grenzen der staatlichen

Förderungen damit überschritten würden. Wollte der Verbraucher seine Eigenbeiträge reduzieren, so erfolge das entgegen der ursprünglichen vertraglichen Vereinbarung auf seinen persönlichen Wunsch – auf die neuen Zulagen werden in jedem Fall Abschluss- und Vertriebskosten erhoben. Ein „Gesamtbeitrag“ aus Eigenbeitrag und Zulagen sei weder vertraglich vereinbart noch kalkulatorisch berücksichtigt. Erneute Eigenbeitragserhöhungen – etwa nach Wegfall der Kinderzulagen – würden lediglich aus Kulanz ausgeführt und führten ebenso zur erneuten Erhebung von Abschluss- und Vertriebskosten. Sein Vorgehen sei von den gesetzlichen Regelungen gedeckt.

Laut der Umfrage deuten die Versicherer, die doppelte Abschluss- und Vertriebskosten erheben, Eigenbeitragsreduzierungen als Teilbeitragsfreistellungen nach § 165 VVG und entsprechende Wiedererhöhungen als Neuabschlüsse über die Wiedererhöhungssummen. Für die jeweiligen Neuabschlüsse werden entsprechend erneut Abschluss- und Vertriebskosten nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 Alt 1. AltZertG erhoben.

Erfolgt die Aufstockung des reduzierten Eigenbeitrags über die Zahlung von Zulagen, fallen erneut Abschluss- und Vertriebskosten auf die Zulagen an. Dies erfolgt in aller Regel ratierlich.

Die von den Versicherungsgesellschaften vorgenommene Wertung, der geäußerte Wunsch der Verbraucher nach einer Senkung des Eigenbeitrags sei regelmäßig als Verlangen nach einer Beitragsfreistellung nach § 165 VVG zu behandeln, kann nach allgemein gängiger rechtlicher Würdigung nur für unzulässig erachtet werden. Daraus folgernd ist auch die erneute Erhebung von Abschluss- und Vertriebskosten auf die Beitragswiedererhöhungen bei Riester-Rentenversicherungen unzulässig:

Eine (Teil-)Beitragsfreistellung ist grundsätzlich endgültig, das heißt, der Versicherungsnehmer hat keinen Anspruch auf Wiederherstellung des ursprünglichen Versicherungsvertrages<sup>3</sup>. Die Umwandlung in eine (teilweise) beitragsfreie Versicherung hat für den Versicherten also erhebliche nachteilige Folgen: Jede Wiedererhöhung des Beitrags ist nicht nur vom guten Willen

---

<sup>3</sup> BGH VersR 94, 39, 40; Reiff in: Prölls/Martin/Reiff, Versicherungsvertragsgesetz, 30.Aufl. 2018, § 165 Rn. 19

des Versicherers abhängig. Sie zieht auch immer wieder neue Abschluss- und Vertriebskosten nach sich.

Denn angesichts der Endgültigkeit der Beitragsfreistellung kann der Versicherer allenfalls durch einen Änderungsvertrag die Versicherung wieder zu einer prämienpflichtigen Versicherung machen. Dies ist dann wie ein Neuabschluss anzusehen.<sup>4</sup>

Angesichts dieser weitreichenden Konsequenzen für den Versicherungsnehmer wird ein Umwandlungsverlangen nach „Beitragsfreistellung“ nach ständiger höchst- und obergerichtlicher Rechtsprechung nur dann als wirksam gestellt angesehen, wenn sich aus der Erklärung des Versicherungsnehmers „klar und eindeutig der Wille ergibt, dass die Versicherung in eine prämienfreie umgewandelt werden soll.“<sup>5</sup> Entscheidend ist das vom Versicherungsnehmer ersichtlich Gewollte, was nach allgemeinen Grundsätzen durch Auslegung zu ermitteln ist. Bei der Auslegung seines Willens ist zu berücksichtigen, dass für Riester-Rentenversicherungen Flexibilität während der Beitragsphase vermittelt und unterstellt wird. So schreibt der GDV in seiner Broschüre „Die Riester-Rente“: „Bei Riester-Verträgen müssen die Beiträge nicht mehr regelmäßig eingezahlt werden. Man kann so flexibel zahlen, wie es die finanziellen Verhältnisse erlauben.“<sup>6</sup> und „Versicherungskunden können den Riester-Vertrag ruhen lassen, das heißt, der Vertrag wird nicht gekündigt, sondern nur die Beitragszahlungen eingestellt. [...] Ein weiteres Plus: Der Vertrag kann jederzeit fortgeführt werden.“<sup>7</sup>

Bei der Ermittlung des Willens des Versicherungsnehmers ist also regelmäßig zu unterstellen, dass er wie selbstverständlich von flexiblen Einzahlungsmöglichkeiten, angepasst an seine finanziellen Verhältnisse ausgeht.

---

<sup>4</sup> BGH, a.a.O., Reiff in: Prölls/Martin/Reiff, a.a.O.

<sup>5</sup> siehe unter anderem BGH Urteil v. 23.06.1993, IV ZR 37/92, vergleiche OLG Köln, Urteil v. 16.05.1991, OLG Stuttgart, Urteil v. 26.07.2001

<sup>6</sup> Die Riester-Rente, Herausgeber: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., 2. Auflage Stand Januar 2019, S. 14, zuletzt abgerufen am 16.09.2019 unter <https://www.dieversicherer.de/resource/blob/552/53201193c8083ff66eeb5b1be8c89e50/broschuere-riester-rente-data.pdf>

<sup>7</sup> a.a.O., S. 13



Diese Flexibilität würde durch stetig neue Abschluss- und Vertriebskosten ad absurdum geführt. Zudem würde ein Beitragswiedererhöhungsverlangen von der Zustimmung der Versicherungsunternehmen abhängen. Dies steht eindeutig im Widerspruch zu den Grundgedanken der Riester-Förderung.

Die Anwendung des § 165 VVG mit seinen Konsequenzen auf Riester-Verträge verkennt ihren speziellen Charakter: Senkungen und Wiedererhöhungen sind Riester immanent. Beiträge sind der Höhe nach abhängig vom Vorjahresbruttoeinkommen zu entrichten. Und dies kann schwanken – sei es durch Arbeitsplatzwechsel, Stundenreduzierung, Erziehungszeiten und weitere Anlässe verursacht.

So empfiehlt auch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales in seiner Broschüre „Zusätzliche Altersvorsorge“ „[...] Änderungen der Einkommens- und Familienverhältnisse wirken sich auf die Höhe der Zulagen aus und erfordern eine Anpassung der Vorsorgesumme – sie sollte daher immer umgehend bekannt gegeben werden.“<sup>8</sup>

Das Ministerium geht also davon aus, dass die Höhen der Beiträge und der Zulagen regelmäßig den Gegebenheiten angepasst werden (sollten). Daher kann der § 165 VVG mit seiner Folge der „endgültigen“ Beitragsfreistellung bei jedweder Eigenbeitragssenkung bei Riester-Rentenversicherungen keine Anwendung finden.

## **1.2 Zielsetzung der Umfrage**

Ziel der Umfrage ist es, zu eruieren, ob auch weitere Unternehmen bei zulagenbedingten Beitragsänderungen Abschluss- und Vertriebskosten mehrfach erheben.

---

<sup>8</sup> ZUSÄTZLICHE ALTERSVORSORGE, Betriebsrente und Riester-Rente Herausgeber: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Referat Information, Monitoring, Bürgerservice, Bibliothek, 53107 Bonn, Stand: Januar 2018, S. 47 f, zuletzt abgerufen am 16.09.2019 unter [https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/a817-zusaetzliche-altersvorsorge.pdf;jsessionid=80EE93255FED63F70D93437375ED5561?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/PDF-Publikationen/a817-zusaetzliche-altersvorsorge.pdf;jsessionid=80EE93255FED63F70D93437375ED5561?__blob=publicationFile&v=3)

Dabei wird unterschieden,

- ob Versicherer bei zulagenbedingter Verringerung des Eigenbeitrags – nach bereits erfolgter Bezahlung der Abschluss- und Vertriebskosten auf die Eigenbeiträge – „erneut“ Abschluss- und Vertriebskosten auf die Zulagen erheben, und/oder
- ob Versicherer bei auf dem Wegfall von Zulagen gründenden Eigenbeitragswiedererhöhungen – nach bereits erfolgter Bezahlung der Abschluss- und Vertriebskosten auf die Eigenbeiträge – erneut Abschluss- und Vertriebskosten auf die Summe der Erhöhungsbeträge erheben.

Von den Versicherern, die diese Kosten mehrfach erheben, wurde die Begründung für dieses Vorgehen erfragt.

Des Weiteren wurde untersucht, ob bei den Versicherern bei Zulagenerhöhungen entsprechende Senkungen der Eigenbeiträge üblich sind – so wie etwa vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales vorgesehen<sup>9</sup> – oder ob es üblich ist, dass die Verbraucher bei Zulagenerhöhungen höhere Gesamtbeiträge auch jenseits der Förderhöchstgrenzen bezahlen und damit die Verträge nicht förderoptimal bespart werden.

### **1.3 Vorgehensweise**

Am 20.12.2018 hat der Marktwächter alle zu diesem Zeitpunkt unter der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen stehenden 85 Lebensversicherungsunternehmen angeschrieben und um die Beantwortung von sechs offenen Fragen bzw. Fragenkomplexen zum Thema „doppelte Erhebung von Abschluss- und Vertriebskosten bei Riester-Rentenversicherungen“ bis zum 31.01.2019 gebeten. Da es zwei postalisch unzustellbare Rückläufer gab, wurden diese erneut angeschrieben und die Frist zur Stellungnahme auf den 15.02. verlängert. Ein Unternehmen bat um Fristverlängerung, die erteilt wurde. Drei Versicherer antworteten erst deutlich verspätet. Alle Antworten wurden in die Auswertung einbezogen.

---

<sup>9</sup> S.o., Seite 6 unter „Anlass der Umfrage“

#### **1.4 Teilnahme**

Von den 85 angeschriebenen Versicherungsunternehmen haben 46 Unternehmen geantwortet. Davon haben zwei Versicherungen mitgeteilt, nicht an unserer Befragung teilnehmen zu wollen. Zehn Versicherer haben angegeben, kein Riester-Produkt im Bestand oder im Vertrieb zu haben. 34 Versicherungsunternehmen haben Angaben gemacht. Fünf Versicherer, die mehrere Tarifgenerationen in ihrem Bestand haben, haben die Fragen jeweils für die einzelnen Tarifgenerationen beziehungsweise Kollektive beantwortet. Dabei haben drei Versicherer für jeweils zwei Tarifgenerationen Angaben gemacht, zwei Versicherungsunternehmen haben für jeweils drei Tarifgenerationen Angaben getätigt. Dadurch ergeben sich Angaben von 34 Versicherungsunternehmen zu insgesamt 41 Tarifen.

## 2 ERGEBNISSE

### 2.1 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagenerhöhungen

Die Frage, ob Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagen erhoben werden, wenn die Abschluss- und Vertriebskosten der Höhe nach schon über die Abschluss- und Vertriebskosten der Eigenbeiträge entrichtet wurden, haben von den 34 teilnehmenden Versicherern 13 bejaht. 17 haben mit Nein geantwortet, vier Versicherer haben keine Angaben dazu gemacht.

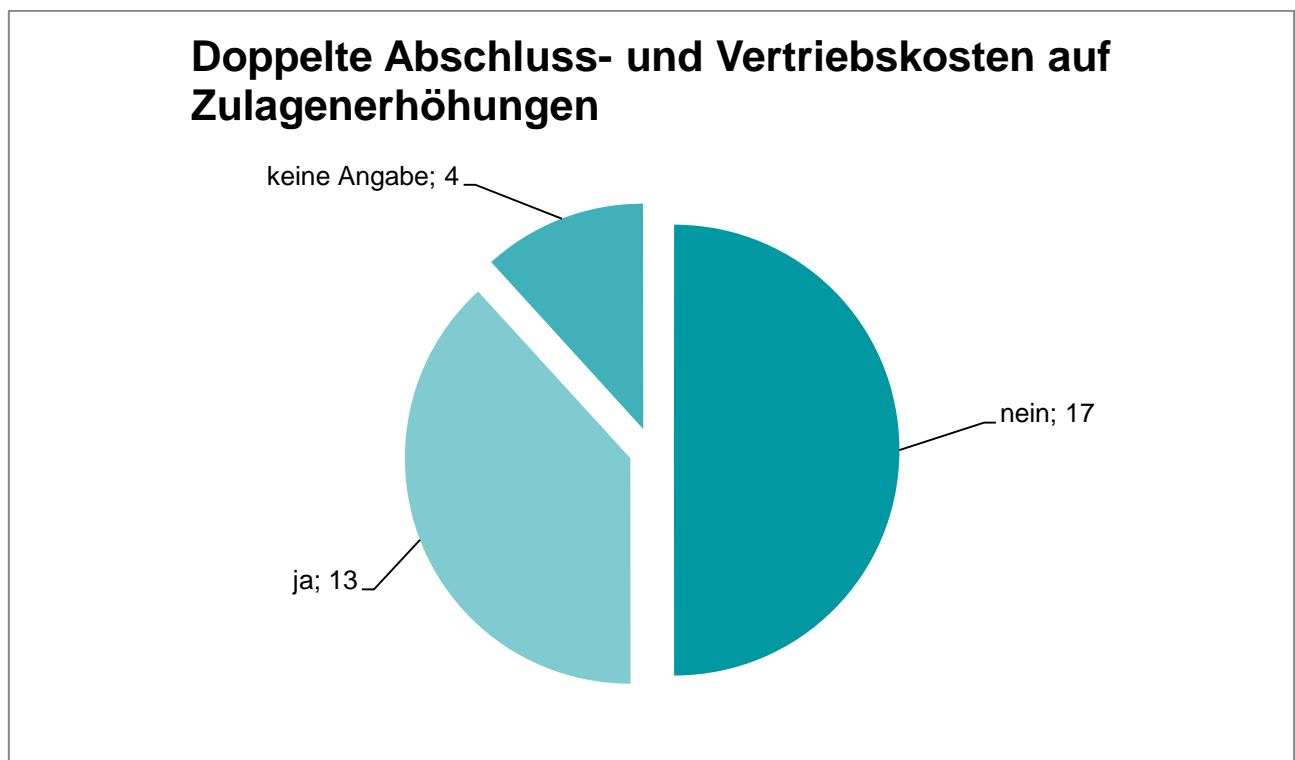


Abbildung 1: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagenerhöhungen  
Basis: alle teilnehmenden Versicherer; n = 34; absolute Werte

### 2.2 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen

Auf die Frage, ob erneut Abschluss- und Vertriebskosten nach § 1 Abs. 1 Nr. 8 1. Alternative AltZertG auf Beitragswiedererhöhungen erhoben werden, wenn die Abschluss- und Vertriebskosten der Höhe nach schon einmal – vor der zulagenbedingten Eigenbeitragssenkung –

entrichtet wurden, haben von 34 Versicherern zehn mit ja geantwortet, 23 mit nein. Ein Versicherer hat keine Angaben gemacht.

Wenn Abschluss- und Vertriebskosten bei einer durch den Wegfall einer Zulage bedingten Beitragswiedererhöhung erneut erhoben werden, kann dies – wie im Fall, der den Anlass für die Umfrage bildet – zu einer annähernd doppelt so hohen Kostenbelastung führen, wie wenn die ursprünglich bereits gezahlten Abschluss- und Vertriebskosten entsprechend berücksichtigt würden.

Unabhängig von etwa gewährten Zulagen können Sparer mit stark schwankenden Einkommen sogar weit über das Doppelte hinaus mit Abschluss- und Vertriebskosten belastet werden: Bei jeder auf eine Beitragssenkung folgenden Beitragswiedererhöhung kann der Vertrag mit immer neuen Abschluss- und Vertriebskosten nach dem Zillmerverfahren, berechnet auf die jeweiligen Gesamtsummen der Beitragswiedererhöhungen über die jeweilige Gesamtrestlaufzeit des Vertrags, belastet werden.

Zwei Anbieter teilten dahingehend mit, zumindest in den ersten fünf Jahren der Beitragswiedererhöhung auf eine erneute Belastung von Abschluss- und Vertriebskosten zu verzichten.

## Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen

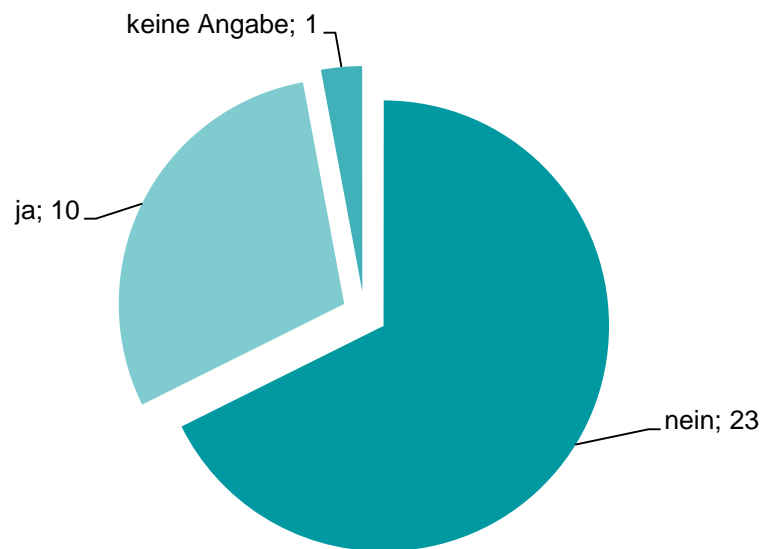


Abbildung 2: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen  
Basis: alle teilnehmenden Versicherer; n = 34; absolute Werte

### 2.3 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Grundzulagenerhöhung

Auf die Frage, ob erneut Abschluss- und Vertriebskosten auf die Erhöhung der Grundzulage ab dem Jahr 2018 um 21 Euro erhoben werden, wenn der Eigenbeitrag entsprechend gesenkt wird und die Abschluss- und Vertriebskosten der Höhe nach schon über die Abschluss- und Vertriebskosten der Eigenbeiträge entrichtet wurden, haben von 34 Versicherern zwölf die Frage mit ja, 18 die Frage mit nein beantwortet, vier Versicherer haben keine Angaben gemacht.

## Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Grundzulagenerhöhungen

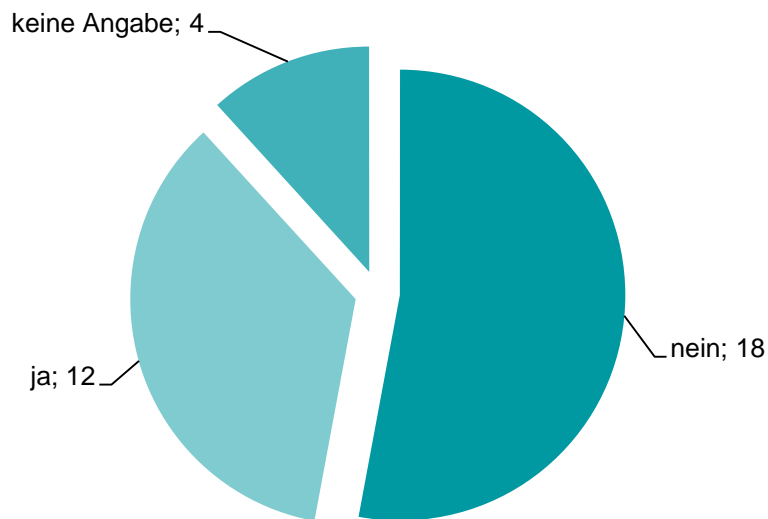


Abbildung 3: Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Grundzulagenerhöhungen  
Basis: alle teilnehmenden Versicherer; n = 34; absolute Werte

### 2.4 Doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagen- und/oder Beitragswiedererhöhungen

Insgesamt erheben 15 von 34 befragten Versicherern erneut Abschluss- und Vertriebskosten auf Zulagen- und/oder auf Beitragswiedererhöhungen.

### 2.5 Höhe der doppelt erhobenen Abschluss- und Vertriebskosten

Der Marktwächter hat die Versicherungsunternehmen bei den drei vorangegangenen Fragen jeweils gebeten, die Höhe der erhobenen Abschluss- und Vertriebskosten anzugeben. Vier Versicherer haben dies bezogen auf die Zulagenerhöhungen und die Grundzulagenerhöhung gemacht, fünf Versicherer bezogen auf die Beitragswiedererhöhungen.

Die Kosten entsprechen jenen, die jeweils bei Neuabschluss erhoben wurden.

## 2.6 Begründungen der Anbieter

Von den 15 Versicherungsunternehmen, die doppelte Abschluss- und Vertriebskosten auf Beitragswiedererhöhungen und/oder Zulagen erheben, haben sich 13 zu den Gründen dafür geäußert.

Vier Versicherer wiesen darauf hin, dass sie die mehrfache Kostenerhebung in ihren Versicherungsbedingungen klar geregelt hätten. Ein Anbieter begründete dies auch damit, dass der Gesetzgeber es versäumt habe, diese Problematik im AltZertG zu regeln. Ein weiterer Anbieter betonte, dass die mehrfache Kostenerhebung dem Vorgehen entspreche, das generell bei Vertragserhöhungen in der Lebensversicherung angewendet werde. Zwei Versicherer gaben an, dass es ihrer Ansicht nach keinen Rechtsanspruch auf Beitragswiedererhöhungen gebe und diese nur aus Kulanz durchgeführt würden.

Unabhängig von der zweifelhaften Wirksamkeit dieser Regelungen<sup>10</sup> handelt es sich hier um rein formale Begründungen für die mehrfache Kostenerhebung. Inhaltliche Begründungen wurden von drei Versicherern angeführt. Ein Unternehmen gab an, Grundlage für die Mehrfacherhebung seien die mit diesem Prozess verbundenen zusätzlichen Kosten. Beitragserhöhungen seien im Allgemeinen die Folge einer zusätzlichen Beratungsleistung und der Versicherte erhalte durch die Erhöhung außerdem einen Nachtrag zum Versicherungsschein. Zwei Versicherer verwiesen allgemein auf den mit der Komplexität von Riester-Verträgen verbundenen erhöhten Verwaltungsaufwand.

Die häufigste Angabe (von neun Versicherern) ist indes keine Begründung im strengen Sinne, sondern der Hinweis darauf, dass zulagenbedingte Beitragsreduzierungen nur sehr selten vorkämen bzw. unüblich seien. Zur Häufigkeit der durchgeführten zulagenbedingten Beitragsänderungen haben sich zwar 13 Versicherer geäußert. Die Spreizung hinsichtlich der Anzahl der betroffenen Verträge ist aber sehr hoch: Ein Versicherer hielt den gesamten Bestand an Riester-Verträgen für mutmaßlich betroffen. Ein Versicherer gab an, dass knapp 4 Prozent

---

<sup>10</sup> s.o., S. 4ff unter „Anlass der Umfrage“



seiner Verträge betroffen sei, während ein anderer lediglich von 0,01 Prozent des Versicherungsbestandes im vergangenen Jahr ausgeht.

Konkrete Zahlen, bei wie vielen Verbrauchern die Voraussetzungen für Eigenbeitragsreduzierungen aufgrund von Zulagenerhöhungen tatsächlich vorliegen, gibt es nicht. Grundsätzlich könnten dies alle Riester-Sparer nach der Geburt eines Kindes sein, bei denen das beitrags erhebliche Einkommen gleichbleibt oder sinkt.

## **2.7 Eigenbeitragsanpassungen**

Wenn sich Zulagenansprüche erhöhen – etwa durch die Geburt eines Kindes – kann der Eigenbeitrag entsprechend gesenkt werden. Dies hat der Gesetzgeber auch so vorgesehen, denn es führt zu einer finanziellen Entlastung der Altersvorsorgesparer mit Kindern und zur Optimierung der Förderquote.

Auf die Frage, ob bei Zulagenerhöhung eine entsprechende Eigenbeitragssenkung üblich sei, haben zwölf von 34 Versicherern mit nein geantwortet, sieben Versicherer haben zu dieser Frage keine Angaben gemacht. Nur zwei Versicherer gaben an, dass bei Zulagenerhöhungen eine entsprechende Eigenbeitragssenkung üblich sei. Bei 13 Versicherern hieß es, man überlasse diese Entscheidung dem Versicherten.

Neun Versicherer gaben an, dass zulagenbedingte Eigenbeitragsanpassungen nicht oder kaum vorkämen. Fünf Versicherer führten aus, bei Zulagenerhöhungen einen „on top Ansatz“ zu vertreten; mit der Folge, dass neue Zulagen grundsätzlich zur Erhöhung des Vertrages führen – auch über die Förderhöchstgrenzen hinaus. Sie stellten dies als eine Entscheidung im Interesse der Sparer dar, da so insgesamt höhere Beträge in die Verträge fließen und sich mithin die Rentenleistung erhöhe.

Eigenbeitragssenkungen sind bei Zulagenerhöhungen immer dann zu erwägen, wenn das beitrags erhebliche Einkommen gleichbleibt oder sinkt. Dies dürfte gerade nach der Geburt eines Kindes häufig vorkommen.

Wird der Eigenbeitrag nicht gesenkt, führt dies in der Regel dazu, dass sich die Förderquote des Vertrages verschlechtert. Denn der Gesetzgeber sieht vor, dass der Eigenbeitrag in der

entsprechenden Höhe durch die Zulage ersetzt wird. Wird der Eigenbeitrag nicht reduziert, wird also „zu viel“ in den Vertrag eingezahlt.

Zwar erhöht jede Mehrzahlung auch die Rentenanwartschaft, allerdings verringert sich in der Regel der proportionale Anteil der staatlichen Förderung.

Wird der Eigenbeitrag indes gesenkt, führt dies bei 13 von 34 Versicherern dazu, dass sich wegen der erneuten Erhebung von Abschluss- und Vertriebskosten die Kostenquote des Vertrages verschlechtert.

Die Versicherer, die Abschluss- und Vertriebskosten mehrfach erheben, bewirken durch ihre Praxis, dass bei förderoptimal gestalteten Verträgen mit entsprechend schwankenden Beiträgen die Kosten proportional zum Beitrag höher sind, als bei nicht förderoptimal gestalteten Verträgen. Wirkt sich eine Veränderung der Zulagen nicht oder immer nur erhöhend aus, ist die proportionale Kostenbelastung niedriger.

Das heißt, wer den Vertrag so bespart wie vom Gesetzgeber vorgesehen, zahlt höhere Kosten als derjenige, der den Vertrag so bespart, wie es für einige Versicherungsunternehmen mutmaßlich weniger Verwaltungsaufwand bedeutet.

Für Verbraucher bedeutet dies, dass sie – sofern sie über die anfallenden Kosten entsprechend informiert wären – bei Verträgen mit doppelten Abschluss- und Vertriebskosten vor die Wahl geraten, bei Zulagenerhöhungen und gleichbleibend hohem oder sinkendem Einkommen auf die optimale Förderquote zu verzichten oder erneut Abschluss- und Vertriebskosten zu bezahlen. In beiden Fällen geht damit eine Renditeminderung einher, von der die Sparer angesichts der von den Versicherern vermittelten<sup>11</sup> und politisch intendierten Flexibilität der Altersvorsorge mittels Riester-Verträgen nicht ausgehen.

---

<sup>11</sup> s.o., S. 6 unter „Anlass der Umfrage“

Die Annahme des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales<sup>12</sup>, dass die Höhe der Beiträge und der Zulagen regelmäßig den Gegebenheiten angepasst werden (sollte), findet sich nur bei drei Versicherern eindeutig in den Antworten wieder.

## **2.8 Fazit**

Die Erhebung doppelter Abschluss- und Vertriebskosten ist kein Einzelfall: 15 der 34 Versicherer, die sich den Fragen des Marktwächters gestellt haben, gaben an, bei zulagenbedingten Beitragsänderungen erneut Abschluss- und Vertriebskosten zu erheben – auf Zulagen und/oder auf Beitragswiedererhöhungen. Dies kann die Rendite für die Verbraucher erheblich mindern. Des Weiteren untergraben die höheren Kosten die Flexibilität, die Riester-Verträge ihrem Grundgedanken nach innehaben sollten. Förderoptimierte Verträge, bei denen die Eigenbeiträge wegen höherer Zulagen gesenkt werden, um die Altersvorsorgesparer in besonderen Situationen zu entlasten, sind bei den Versicherern nach deren Aussage unüblich.

---

<sup>12</sup> s.o., S. 6 unter „Anlass der Umfrage“