BDV
Bundesverband
Deutscher
Vermögensberater

BDV · Kleiner Hirschgraben 10 – 12 · 60311 Frankfurt am Main

Bundesverband
Deutscher Vermögensberater e.V.
Kleiner Hirschgraben 10 – 12
60311 Frankfurt am Main
Telefon 069 25626130
Telefax 069 25626149
E-Mail bdv@bdv.de
www.bdv.de

An das
Bundesministerium der Finanzen
Wilhelmstraße 97
Platz der Republik 1
10117 Berlin

20.11.2026

Per Mail an: IVC4@bmf.bund.de und VIIB4@bmf.bund.de

Verbändeanhörung des BMF zum Entwurf einer Verordnung über die Kosten und Informationspflichten nach dem Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz,
GZ: IV C 4 - S 2220-a/00107/008/001 - DOK: COO.7005.100.4.16112083

Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater

Sehr geehrte Frau Wagner,
sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Möglichkeit, im Rahmen der Verbändeanhörung des Bundesministeriums der Finanzen eine Stellungnahme zum vorgelegten „Entwurf einer Verordnung über die Kosten und Informationspflichten nach dem Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz“ (AltvKInfV) abgeben zu können.

Unser Verband

Unser Verband steht für die Interessen seiner Mitglieder, rund 15.000 selbständige Beraterinnen und Berater der Finanzwirtschaft, die auf Provisionsbasis arbeiten und ihren Tätigkeitsschwerpunkt in der Beratung von Bürgerinnen und Bürgern zur Altersvorsorge und zur Vermögensbildung haben. Mit rund 1,5 Millionen vermittelten Riester-Renten, etwa 500.000 vermittelten Basisrenten (Rürup-Renten) und weit über 1 Million vermittelten, langfristigen Fondssparplänen gehören unsere Mitglieder zu den Marktführern – und sind die ersten und wichtigsten „Botschafter“ der staatlich geförderten, privaten Altersvorsorge.

Ehrenvorsitzende: Prof. Dr. jur. Reinfried Pohl (†), Friedrich Bohl
Vorsitzender: Dr. Helge Lach
Geschäftsführer: Katja Dieffenbach-Rilk, Lutz Heer

Unter Reg.-Nr. 891 eingetragen
beim Amtsgericht
Marburg/Lahn

Und mit inzwischen jährlich über 2 Milliarden Euro Ablaufleistungen aus den von unseren Mitgliedern über Jahrzehnte vermittelten Sparverträgen leisten wir längst einen ganz erheblichen Beitrag zur Alterssicherung in der Bevölkerung.

Unsere Mitglieder sehen den neuen gesetzlichen Rahmen - trotz der einen oder anderen von uns kritisierten Schwäche - als große Chance für eine breitere und umfassendere Altersvorsorge in Deutschland. Wir werden alles uns Mögliche tun, um dazu beizutragen, dass diese Reform von den Menschen auch angenommen wird.

Unsere Mitglieder bieten eine Allfinanzberatung an, also nicht den Verkauf einzelner Finanzprodukte, sondern eine umfassende Beratung der Kundinnen und Kunden zu ihrer gesamten finanziellen Lebensplanung. Mit der damit einhergehenden, breiten fachlichen Qualifikation sind unsere Mitglieder imstande und prädestiniert dafür, zur gesamten Palette der förderfähigen Produkte zu beraten, also zu Lebensversicherungen mit 100 und 80 Prozent Garantie ebenso wie zu Altersvorsorgedepots und Bausparverträgen. Unser politisches Interesse besteht daher vor allem an einem guten Rahmen für hochwertige Beratung zu Altersvorsorgethemen sowie, damit einhergehend, an einem möglichst hohen Verbreitungsgrad der geförderten Altersvorsorge in der Bevölkerung.

Gerne nutzen wir daher die uns eingeräumte Gelegenheit, zu dem vorgelegten Verordnungsentwurf Stellung zu nehmen.

1. Allgemeine Bewertung des Entwurfs

Das Altersvorsorgereformgesetz bringt für die Anleger wesentliche Neuerungen mit sich und ist insgesamt ein guter und sinnvoller Ansatz, der privaten Altersvorsorge neuen Schwung zu verleihen. Mit Blick auf die Schwächen der Riester-Vorsorge sind aus unserer Sicht vor allem die Vereinfachung und Verbesserung der staatlichen Förderung sowie die Liberalisierung der strikten Garantievorgaben für die Kapitalanlage positiv hervorzuheben. Auch die Öffnung der geförderten Altersvorsorge für Selbständige begrüßen wir sehr. Weniger gelungen sind aus unserer Sicht Regelungen, die die Vergütung der Beratung beschneiden, insbesondere das Zillmerverbot sowie der Kostendeckel im Standarddepot. Dadurch wird der Verbreitungsgrad in Bevölkerungskreisen, die auf Beratung angewiesen sind, hinter den Möglichkeiten zurückbleiben.

Mit dem nunmehr vorgelegten Verordnungsentwurf für eine AltvKInfV macht das Bundesministerium der Finanzen von den Verordnungsermächtigungen in §§ 2a Absatz 4 und 6 Absatz 2 AltZertG Gebrauch. Ausweislich der Entwurfsbegründung sollen dadurch die erforderlichen Kostenangaben und die Ermittlung der Effektivkosten in der privaten Altersvorsorge an die Erfordernisse der neuen Produktwelt angepasst werden (vgl. Rubrum, Buchstabe B (Lösung)).

Aus unserer Sicht normiert der Verordnungsentwurf wichtige Aspekte des künftigen Produktinformationsblattes und anderer Anlegerinformationen. Er verfehlt aber in seiner bisherigen Fassung an verschiedenen Stellen noch den eigenen Anspruch, die Anlegerinformation tatsächlich in ausreichender Weise an die neue Produktwelt anzupassen:

Künftig werden Anleger sich zwischen Produkten mit und ohne Garantien entscheiden müssen. Zudem wird es Produkte mit und ohne Beratung der Anleger geben. Aus unserer Sicht tragen die Vorgaben für das Produktinformationsblatt diesen grundlegenden Neuerungen nicht angemessen Rechnung. Regelrecht befremdlich und nachgerade schädlich wirkt die Klassifizierung des staatlich angebotenen Standardprodukts als eine eigene Produktkategorie. An diesen Stellen sollte dringend nachgearbeitet werden (vgl. dazu im Einzelnen unten 2.) und 3.).

Die jüngere Gesetzgebung legt einen starken Fokus auf Produktkosten und insbesondere auf Abschluss- und Vertriebskosten. Dabei wird übersehen, dass es ohne eine auch wirtschaftlich darstellbare Beratung selbst mit einer noch so guten und ansprechenden Produktwelt nicht gelingen wird, private Altersvorsorge in die Breite der Gesellschaft zu tragen, geschweige denn die besonderen Zielgruppen der Förderung zu erreichen und zur Vorsorge zu motivieren. Denn Beratung beginnt mit der „Aktivierung“ der Menschen, indem das Bewusstsein für die Notwendigkeit zusätzlicher Vorsorge überhaupt erst einmal geweckt und hohe staatliche Förderung in Aussicht gestellt werden. Immer noch werden die meisten Menschen beim Thema Altersvorsorge nicht von alleine aktiv!

Altersvorsorge ist dabei mehr als das möglichst billige Bereitstellen von kostengünstigen Investitionsgelegenheiten für Selbstentscheider. So wenig wie es den "Standardmenschen" gibt, so wenig wird ein "Standardprodukt" für alle die passende Altersvorsorge bieten können. Der Wert der Beratung für den einzelnen Anleger und den Erfolg der Reform als Ganzes muss daher in der politischen Debatte wieder mehr Anerkennung finden. Zumindest sollte die Verordnung folglich sicherstellen, dass gegenüber den Anlegern sämtliche Kosten offengelegt werden müssen, auch solche, die bei neuen digitalen Vertriebskanälen typischerweise entstehen. Gleichzeitig brauchen Anleger besseren Schutz vor unfairen Preispraktiken, insbesondere vor billigen Lockangeboten, bei denen absehbar ist, dass schon bald Preiserhöhungen folgen werden (siehe dazu unten 4.).

Gerade auch um die bestehenden Riester-Kunden wird es einen harten Wettbewerb geben. Aus unserer Sicht sind die Vorschläge im Verordnungsentwurf zum Schutz der Bestandskunden vor übereilten und nachteiligen Wechselentscheidungen besonders bedenklich. So soll nach dem bisherigen Vorschlag im Produktinformationsblatt lediglich zu Wechselkosten informiert werden, nicht aber zum drohenden Wegfall von Garantien oder biometrischen Vertragsmerkmalen, und es ist auch sonst nur unzureichend dafür Sorge getragen, dass Kunden vor einem Wechsel wirklich vollständig und in ihrem besten Interesse informiert werden (siehe dazu unten 5.).

2. Der Zwei-Produktkategorien-Ansatz dient der Orientierung der Anleger

Gemäß § 7 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 i.V.m. § 6 Absatz 2 Nummer 1 AltZertG kann die Rechtsverordnung nähere Bestimmungen zu den im Produktinformationsblatt anzugebenden Produktkategorien treffen. Die Gesetzesbegründung geht dabei explizit von einem "Zwei-Produktkategorie-Ansatz" (BT-Drs. 21/4088, S. 81, 82 und 85) aus, nämlich von Produkten mit und ohne Garantien. Die Bezeichnung der Produktkategorie auf dem Produktinformationsblatt soll den Anlegern diese grundlegend unterschiedliche Charakteristik der wählbaren Produkte vor Augen führen, damit sie schnell erfassen können, wie viel Sicherheit oder Risiko das Produkt mit sich bringt.

In § 3 Absatz 1 AltvKInfV-Entwurf wird allerdings unterschieden zwischen sage und schreibe sechs Produktkategorien. Wir halten diese Art der Auffächerung für nicht vom Gesetz und folglich auch nicht von der Verordnungsermächtigung gedeckt (a). Die vorgeschlagene Kategorisierung führt zudem zu Unübersichtlichkeit und ist geeignet, den Wettbewerb insbesondere im Produkt "Altersvorsorgedepot" zu verzerren (b).

a) <u>Die Kategorisierung verstößt gegen das Altersvorsorgereformgesetz und die Verordnungsermächtigung</u>

Die Gesetzesbegründung zum Altersvorsorgereformgesetz bezeichnet das Altersvorsorgedepot ohne Garantien im Sinne von § 1 Absatz 1b AltZertG als „neue Produktkategorie“ bzw. „Produktkategorie“ (BT-Drs. 21/4088, S. 39, 81, 82 und 85), unabhängig davon, ob es sich um ein Altersvorsorgedepot in der offenen Variante oder um ein Standarddepot handelt.

Im Sinne einer einheitlichen Terminologie innerhalb des Gesetzes kann daher „Produktkategorie“ im Sinne von § 7 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 AltZertG ebenfalls nur das Altersvorsorgedepot als solches sein, unabhängig davon, ob es in der offenen Variante oder als Standarddepot oder gar als Standarddepot in öffentlicher Trägerschaft angeboten wird. Das Standarddepot wird in der Gesetzesbegründung hingegen bewusst nicht als "Produktkategorie", sondern als "spezieller Typ des Altersvorsorgedepots" beschrieben (BT-Drs. 21/4088, S. 85). Dieser Logik folgend verlangt § 3 Absatz 3 Satz 1 Nummer 3 AltvKInfV-Entwurf sogar ausdrücklich, dass die Produktinformationsblätter aller Altersvorsorgeverträge gemäß § 1 Absatz 1 Satz 1, Absatz 1b Satz 1 und Absatz 1c AltZertG im Zusammenhang mit der Produktbeschreibung nach § 7 Absatz 1d Satz 1 AltZertG den Hinweis enthalten, ob ein Standarddepot-Vertrag im Sinne von § 1 Absatz 1c AltZertG vorliegt; dieser Hinweis wäre redundant und überflüssig, wenn man das Standarddepot fälschlicherweise bereits als eigenständige Produktkategorie ansehen würde.

Angesichts der semantischen Klarheit und begrifflichen Konsistenz des Gesetzentwurfs erscheint ausgeschlossen, dass der Gesetzgeber dem Begriff der "Produktkategorie" innerhalb desselben Regelungsvorhabens unterschiedliche inhaltliche Ausprägungen zuschreiben oder diese Frage offenlassen wollte. Die Verordnungsermächtigung in § 6 Absatz 2 Nr. 1 AltZertG kann daher nicht dazu ermächtigen, an dem vom Gesetzgeber gewählten Begriffsverständnis vorbei neue Produktkategorien zu schaffen.

Erst recht abwegig erscheint eine Klassifizierung des Standarddepots in öffentlicher Trägerschaft als eigenständige, von anderen Standarddepots zu trennende Produktkategorie: § 1 Absatz 1e AltZertG beinhaltet lediglich eine Verordnungsermächtigung zur Mandatierung eines öffentlichen Trägers für ein Standarddepot und die Klarstellung, dass ein solcher noch zu bestimmender öffentlicher Träger auch Produktanbieter im Sinne des EStG und des AltZertG ist. Was das öffentliche Produkt selbst angeht, wird in Absatz 1e vollumfänglich auf die Anforderungen der Absätze 1b und 1c verwiesen, mithin kein einziges von übrigen Standarddepots abweichendes Merkmal für das staatlich angebotene Produkt vorgesehen (BT-Drs. 21/4996, S. 92). Das Standarddepot in öffentlicher Trägerschaft ist daher schlicht und einfach ein Standarddepot und ganz sicher keine eigenständige Produktkategorie.

b) Die Kategorisierung führt zu Unübersichtlichkeit und Wettbewerbsverzerrungen

Die vorgeschlagene Einteilung in sechs Produktkategorien ist – entgegen der gesetzgeberischen Intention - geeignet, die Aufmerksamkeit des Anlegers von der wichtigen Leitentscheidung zwischen einem Produkt mit oder ohne Garantien wegzulenken. Im Ergebnis drohen Anleger dadurch allein aufgrund der Unübersichtlichkeit der Produktkategorien eine weniger gut informierte Entscheidung zu treffen. Selbst schon an einer weitaus weniger differenzierten Unterscheidung zwischen Altersvorsorgedepot und Garantieprodukten werden viele Menschen ohne Beratung scheitern. Beide Begriffe sind für Laien nicht selbsterklärend. Sinnvoller wäre deshalb, weitergehende Differenzierungen erst auf der zweiten Ebene, also bei der „Produktbeschreibung“ vorzunehmen. Gerade für Selbstentscheider wäre dies sicherlich eine wesentliche Vereinfachung.

Neben der unnötigen Unübersichtlichkeit für den Anleger bringt die im Entwurf gewählte Darstellungsform auch die Gefahr erheblicher Wettbewerbsverzerrungen mit sich, weil sie es den Anbietern von Garantieprodukten erschwert, den Kunden einen wesentlichen Vorteil ihres Produktangebots vor Augen zu führen.

Besonders kritisch ist die vorgeschlagene Darstellung im Falle eines möglichen staatlich angebotenen Standarddepots zu bewerten (§ 3 Absatz 1 Buchst. f) AltvKInfV-Entwurf), zumal es für ein solches Depot noch nicht einmal die erforderliche Verordnung gibt. Im Gesetzgebungsverfahren hatte der Gesetzgeber noch betont, dass für das öffentlich angebotene Standarddepot "dieselben Bedingungen wie für das Standardprodukt gelten“ und Wettbewerb mit anderen Anbietern von Standardprodukten entstehen solle (BT-Drs. 21/4996, S. 80).

Tatsächlich unterscheidet sich das staatliche Standarddepot in seinen Produktmerkmalen in keiner Weise von anderen Standarddepots. Es soll aber dem vorliegenden Entwurf zufolge eine eigene Produktkategorie darstellen. Dies erweckt unweigerlich den Eindruck, dass es Unterschiede zwischen privat und staatlich angebotenen Standarddepots gibt. Der geplante Zusatz "öffentlicher Träger" auf dem Produktinformationsblatt kann dabei von einem unbefangenen Leser als besonderes "Gütesiegel" oder staatliches "Garantieversprechen" verstanden werden. Auch wenn dies in Wahrheit nicht zutrifft, so ist der entstehende – und womöglich politisch sogar gewollte - Anschein doch geeignet, Menschen im Zweifel zum Abschluss des Altersvorsorgedepots des öffentlichen Trägers zu motivieren.

Diese Art der Wettbewerbsverzerrung durch den Staat bestärkt die ohnehin vorhandenen Befürchtungen unserer Mitglieder, dass das Staatsprodukt – so objektiv überflüssig es in einem wettbewerbsintensiven Markt wie diesem auch sein mag – aus einer grundsätzlichen politischen Skepsis gegenüber der privaten Finanzwirtschaft heraus politisch favorisiert wird und schrittweise in den Markt gedrückt werden soll. Dadurch entstünde erheblicher Schaden für den Wettbewerb und damit die Angebotsqualität auf dem Markt für Altersvorsorge. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass die private Finanzwirtschaft mehreren hunderttausend Familien in Deutschland gut bezahlte Arbeitsplätze bietet. Soll nun auch diese Branche mittel- bis langfristig gezielt mittels Verdrängung durch staatliche Angebote geschwächt werden?

c) Petitum

Wir plädieren mit Nachdruck dafür, in § 3 Absatz 1 AltvKInfV den im Gesetz vorgesehenen Zwei-Produktkategorien-Ansatz umzusetzen und auf dieser Ebene des Produktinformationsblatts lediglich zwischen Altersvorsorgeverträgen mit und ohne Garantien zu unterscheiden. Die Angabe, ob ein Standarddepotvertrag vorliegt, ist – ohne besondere Hervorhebung eines möglichen öffentlichen Trägers - an anderer Stelle im Produktinformationsblatt zu verorten, nämlich bei der Produktbeschreibung gemäß §§ 7 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 AltZertG, 3 Absatz 3 Satz 1 Nummer 3 AltvKInfV.

Von zentraler Bedeutung für den fairen Wettbewerb ist es aus unserer Sicht jedenfalls mindestens, den § 3 Absatz 1 Buchst. f) AltvKInfV-Entwurf zu streichen.

3. Beratung gehört in die Produktbeschreibung

Gemäß § 7 Absatz 1 Satz 2 Nummer 2 i.V.m. § 6 Absatz 2 Nummer 1 AltZertG kann die Rechtsverordnung zudem regeln, welche Angaben im Produktinformationsblatt unter der Rubrik "Kurze Produktbeschreibung" zu machen sind. Die in diesem Zusammenhang bereitzustellenden Informationen sind in § 3 Absatz 3 AltvKInfV-Entwurf geregelt.

Die Produktbeschreibung im Produktinformationsblatt dient dem Ziel, den am Abschluss eines geförderten Altersvorsorgevertrages interessierten Anlegern bereits "auf den ersten Blick" wesentliche Grundmerkmale des Produkts vor Augen zu führen. Die Angaben sollten daher aus Anlegersicht besonders bedeutende Aspekte enthalten, gerade auch solche, bei denen sich Produkte ganz wesentlich voneinander unterscheiden können.

Mit dem Altersvorsorgereformgesetz ist es erstmals seit Einführung der "Riester-Rente" im Jahr 2002 möglich, dass ein förderfähiges Altersvorsorgeprodukt ohne Beratung angeboten werden kann, und zwar sowohl im Fonds- bzw. Depot- als auch im Versicherungsmantel (vgl. dazu BT-Drs. 21/4088, S. 89 und insbesondere auch § 1 Absatz 1f AltZertG in der vom Deutschen Bundestag beschlossenen Fassung des Gesetzes zur Einführung einer Frühstartrente, BR-Drs. 619/26).

Aufgrund dieser Grundentscheidung des Gesetzgebers, die aus unserer Sicht auch beträchtliche Schattenseiten gerade für die Anleger hat, entsteht in der geförderten Altersvorsorge Wettbewerb zwischen Produkten mit Beratung und beratungsfreien Produkten. Damit hat sich der Gesetzgeber allerdings keinesfalls grundsätzlich gegen Beratung positioniert (z.B. BT-Drs. 21/4088, S. 87: "Damit Altersvorsorgende eine durchdachte Entscheidung fällen können, ist eine angemessene individuelle Beratung bzw. Aufklärung wichtig").

Es liegt auf der Hand, dass jeder Produktvergleich, insbesondere mit Blick auf die Kosten, nur dann sinnvoll vorgenommen werden kann, wenn der Unterschied zwischen einem Produkt mit und ohne Beratung für den Anleger auch unmittelbar und leicht zu erkennen ist. Gerade vor dem Hintergrund, dass das AltZertG und der vorliegende Verordnungsentwurf der Darstellung der Abschluss- und Vertriebskosten breiten Raum gibt, wäre es angemessen und geboten, dem Anleger an geeigneter und prominenter Stelle im Produktinformationsblatt Klarheit darüber zu verschaffen, ob mit dem Produkt eine Beratungsleistung verbunden ist oder nicht.

Sehr hilfreich für die Orientierung der Verbraucher wäre dabei ein deutlicher Hinweis darauf, dass Beratung nicht nur beim Vertragsabschluss, sondern auch bei allen zukünftigen Anpassungen des Vertrages an veränderte Lebensbedingungen notwendig sein kann. Solche Anpassungen, zum Beispiel bei Scheidung, bei Todesfällen oder im Falle einer Pfändung sind im Regelfall noch komplexer als der Abschluss selbst und bedürfen zur Vermeidung juristischer Nachteile fast immer einer zügigen Regelung. Den Menschen ist dies aber naheliegenderweise bei Abschluss regelmäßig nicht bewusst.

Wir plädieren daher dringend dafür, dass im Produktinformationsblatt im Rahmen der Produktbeschreibung eine Angabe gemacht werden muss, ob das Produkt mit oder ohne Beratung beim Abschluss und persönlichem Service während er Vertragslaufzeit angeboten wird.

4. Kosten

In § 7 AltvKInfV-Entwurf werden Vorschläge zur Darstellung von Kosten im Produktinformationsblatt gemacht. Diese orientieren sich an der bisherigen Rechtslage und versuchen zusätzlich, die Besonderheiten der neuen Produktwelt aufzugreifen.

Die Darstellung ist von hoher Bedeutung für die faire Vergleichbarkeit von Produkten, insbesondere, weil einige Anbieter in der öffentlichen Werbung mit sehr niedrigen Kosten für ein Altersvorsorgeprodukt werben, dabei aber intransparent bleibt, wie genau diese Anbieter stattdessen am Markt Geld verdienen wollen (siehe dazu unten a)). Gleichzeitig ist die Möglichkeit nicht von der Hand zu weisen, dass einige Anbieter in der Startphase der neuen Produktwelt bewusst mit Kosten werben, von denen sie wissen oder ahnen, dass sie diese nicht über den vollen Produktzyklus werden aufrechterhalten können, oder die zumindest viel zu optimistisch kalkuliert sind (siehe dazu b)).

a) Es muss sichergestellt sein, dass alle Kosten, die den Anleger wirtschaftlich treffen, auch angegeben werden müssen

Der Entwurf setzt sich ausführlich mit der Darstellung von Abschluss- und Vertriebskosten sowie von Verwaltungskosten auseinander (§ 7 Absatz 2 AltvKInfV-Entwurf). Darüber hinaus werden auch anlassbezogene Kosten aufgeführt, die auszuweisen sind (§ 7 Absatz 3 AltvKInfV-Entwurf). In § 7 Absatz 5 AltvKInfV-Entwurf finden sich verschiedene ergänzende Angaben, die weitgehend den Charakter von Auffangvorschriften haben.

Aus unserer Sicht bedarf die Vorschrift an zwei Stellen der Vervollständigung bzw. Klarstellung:

- Zum einen sollte verdeutlicht werden, dass die Aufzählung von anlassbezogenen Kosten in Absatz 3 nicht abschließend sein muss, sondern dass gegebenenfalls auch andere vertraglich vereinbarte anlassbezogene Kosten (z.B. Servicegebühren) anzugeben sind. Daher bietet sich an, nach "Kosten" das Wort "insbesondere" einzufügen.

- Zum zweiten sollte wesentlich deutlicher werden, dass auch verdeckte Kosten oder Verdienstspannen des Anbieters offengelegt werden, die nicht als Verwaltungskosten zu qualifizieren sind, wie etwa Transaktionskosten (Ordergebühren) oder mögliche Gewinnmargen des Anbieters (einschließlich verbundener Unternehmen) durch Ausnutzung der Geld-Brief-Spanne oder Margen im Zusammenhang mit Eigenhandel/Eigengeschäft.

b) Die Anleger müssen über den gültigen Preisanpassungsmechanismus informiert werden

Eine schwerwiegende Schutzlücke für die Anleger besteht unseres Erachtens bei der Frage möglicher künftiger Preisanpassungen. Die verschiedenen angebotenen Altersvorsorgeprodukte werden sich in der Praxis auch dadurch beträchtlich unterscheiden, dass einige Produkte zu konstanten Preisen vertrieben werden und andere, zunächst als besonders günstig beworbene Produkte durch allmähliche Preiserhöhungen im Zeitverlauf immer teurer werden ("Bargain-then-Ripoff"). Diverse Angebote im Markt, die schon jetzt mit Niedrig- oder Nullkosten um Kunden werben, lassen vermuten, dass solche Phänomene auch in der Praxis keine Seltenheit sein werden. Dies wird vor allem Produkte ohne Versicherungsmantel betreffen. Denn anders als der verantwortliche Aktuar des Lebensversicherers haftet bei den zugehörigen Anbietern niemand persönlich für eine nachhaltige Kostenermittlung.

Die Argumente für Preiserhöhungen liegen auf der Hand: Neu auf den Markt kommende Anbieter, die sich im Niedrigkostensegment positionieren, haben keine Erfahrungen in der Verwaltung staatlich geförderter, individuell geführter über Jahrzehnte laufender Altersvorsorgeverträge. Sie kennen deshalb nicht die Herausforderungen der Vielzahl und Heterogenität der Geschäftsvorfälle, die während der Vertragslaufzeit entstehen. Viele dieser Geschäftsvorfälle sind individuell und lassen sich nur mit gut ausgebildetem Personal, nicht aber mit Chat Bots erledigen.

Hinzu kommt, dass auch die „Billiganbieter“ in „Business-Cases“ Annahmen zur Stückzahl- und Volumenentwicklung oder zum „Cross-Selling“ anderer Produkte treffen. Werden diese Zahlen mit der erforderlichen Kosten-Skalierung nicht erreicht, sind

Preisanpassungen betriebswirtschaftlich unerlässlich. Gerade im Marktsegment des Standarddepots, bei dem die Anbieter aufgrund der gesetzlichen Produktvorgaben außer dem Preis kaum Differenzierungsmöglichkeiten gegenüber dem Wettbewerb haben, ist die Gefahr besonders groß, dass die Vertragskonditionen zu aggressiv kalkuliert werden, um im Preisvergleich mit anderen Anbietern mithalten zu können.

Das Altersvorsorgereformgesetz schützt die Anleger nicht unmittelbar vor künftigen Preiserhöhungen. Deren Zulässigkeit richtet sich vielmehr nach der zivilrechtlichen Lage, insbesondere den Bestimmungen des jeweiligen Vertrages. Die Kostenänderungsanzeige in § 17 AltvKInfV-Entwurf ist ein sinnvolles Instrument des Anlegerschutzes, aber für eine gut informierte anfängliche Entscheidung über die Auswahl des passenden Altersvorsorgevertrages nicht hinreichend.

Vor diesem Hintergrund halten wir es für unabdingbar, dass die Anleger im Produktinformationsblatt ausdrücklich über die vertraglichen Bestimmungen zu Preiserhöhungen informiert werden müssen, insbesondere über deren Form, Fristen und Voraussetzungen und über den Zeitraum, für den die im Produktinformationsblatt angegebenen Konditionen vom Anbieter garantiert werden. Eine solche Regelung könnte beispielsweise als neuer Absatz 6 in § 7 AltvKInfV getroffen werden.

c) Kosten eines staatlichen Angebotes

Viele der Kosten privater Angebote würden auch bei einem etwaigen staatlichen Produktangebot entstehen und wären insoweit, unter Berücksichtigung unserer Anmerkungen unter Ziffer 4a) mit der Verordnung erfasst. Beim staatlichen Angebot kann es aber auch spezifische Kosten geben, die so bei privaten Angeboten nicht relevant sind und im Zweifel für die Verbraucher und die Öffentlichkeit vollkommen intransparent sein können.

Dazu ein Beispiel: Es zeichnet sich aufgrund zahlreicher öffentlicher Äußerungen schon jetzt ab, dass vor allem Verbraucherzentralen vorrangig ein staatliches Angebot empfehlen und, sobald das Produkt verfügbar ist, in Beratungsgesprächen in den Verbraucherzentralen aktiv anbieten werden. Verbraucherzentralen werden aber zu einem erheblichen Anteil mit Steuermitteln finanziert, die demnach zusammen mit den Gebühren anteilig als Vertriebskosten dem staatlichen Angebot zuzurechnen wären. Da es bisher ein solches nicht gibt, sollte unseres Erachtens mit einer Generalklausel schon jetzt in der Verordnung darauf hingewiesen werden, dass für den Fall seiner Einführung Regelungen zu den Besonderheiten der Kosten eines staatlichen Angebotes nachzuholen sind.

d) Petitum

Wir plädieren dafür, dass im Produktinformationsblatt über den gültigen Preisanpassungsmechanismus informiert werden muss und dass (ergänzend oder klarstellend) geregelt wird, dass tatsächlich alle verdeckten Kosten oder Verdienstspannen des Anbieters angegeben werden müssen.

5. Aufklärungspflichten bei Vertragswechsel

Der Gesetzgeber möchte mit dem Altersvorsorgereformgesetz erklärtermaßen die Wechselmöglichkeiten zwischen verschiedenen Altersvorsorgeverträgen verbessern (BT-Drs. 21/4088, S. 40f.). Dies betrifft in der Einführungsphase der neuen Produktwelt in besonderer Weise Anleger, die bereits einen bestehenden Riester-Vertrag haben und sich fragen, in welchem Vertrags- und Förderregime sie künftig vorsorgen sollen.

Die Vor- und Nachteile eines Vertragswechsels müssen anhand der persönlichen Umstände des Anlegers sorgfältig geprüft und abgewogen werden. Diese Frage ist außerordentlich praxisrelevant und kann für den Anleger erhebliche Folgen haben (siehe dazu a)); ein an einem Wechsel interessierter Anleger sollte deshalb nicht allein im Produktinformationsblatt (siehe dazu b), sondern auch auf anderem Wege in der gebotenen Tiefe und Qualität aufgeklärt werden (siehe c).

a) Vertragswechsel sind praxisrelevant und häufig folgenschwer

Das neue, sehr viel breitere Produktangebot des Altersvorsorgereformgesetzes stellt im Grunde alle der über 15 Millionen Kunden mit Riester-Vertrag vor die Frage, ob sie in ihrem bisherigen Vertrag bleiben oder in einen neuen wechseln. Dabei gibt es im Markt derzeit einige aggressiv beworbene, vermeintlich günstige Lockangebote (vgl. dazu Christian Bock, BaFin-Beauftragter für Verbraucherschutz, BaFin-Website, 3.11.2026). Diese Lockangebote werden häufig verbunden mit geschäftspolitisch motivierten, pauschal abwertenden und deutlich verkürzten Aussagen über die bestehenden Riester-Verträge, die in dieser Form der Realität nicht gerecht werden. Umso wichtiger ist es, dass auch die unbestritten existierenden Vorteile der bisherigen Riester-Verträge im Wechselkalkül Berücksichtigung finden. Da die Lockangebote dies nicht befördern, muss es nach unserer Auffassung eine gesetzliche Pflicht zur Aufklärung geben.

Aber auch jenseits aggressiver Marketingpraktiken einiger Anbieter stellen unsere Mitglieder in ihren Beratungsgesprächen ein großes Interesse an der neuen Vorsorgewelt fest. Denn in den allermeisten Fällen ist zumindest der gesetzlich ermöglichte Wechsel in die neue Förderung (mit oder ohne Beibehaltung des bisherigen Vertrages) vorteilhaft. Insofern handelt es sich um ein hochgradig praxisrelevantes Thema.

Die negativen Folgen einer Aufgabe des bisherigen Riester-Vertrages können sein:

- Geringere staatliche Förderung, denn für bestimmte Bevölkerungsgruppen ist die bisherige Förderung höher;
- Verlust von Beitragsgarantien beim Wechsel in Produkte ohne Garantien;
- Verlust des Anspruchs auf lebenslang in voller Höhe garantierte Renten beim Wechsel in ein Altersvorsorgedepot oder bei Wechsel in ein Produkt mit 80Prozent-Garantie;
- Wegfall der Möglichkeit, Berufsunfähigkeitsrisiken aus geförderten Beiträgen zu finanzieren.

Besonders gravierend wäre der Verlust von Garantien. Denn eine Vielzahl unterschiedlicher empirischer Untersuchungen bestätigt, dass mit rund 60 Prozent sogar die Mehrheit der Bevölkerung bei der Altersvorsorge lebenslange Renten und sichere Geldanlagen bevorzugt. Ein unbedachter Wechsel kann also je nach den Umständen des Einzelfalls ein schwerer, nicht mehr korrigierbarer Fehler sein - insbesondere bei Anlegern im mittleren bis fortgeschrittenen Lebensalter oder bei Produkten, bei denen das derzeit angesparte Altersvorsorgekapital geringer ist als die Summe der eingezahlten Beiträge oder auch einfach bei Menschen mit einem ausgeprägten Sicherheitsbedürfnis.

Außerdem haben die meisten Menschen in Deutschland heute keine hinreichende Kapitalmarkterfahrung und würden mit dem Altersvorsorgedepot in ein Produkt wechseln, das sie nicht verstehen und für das ihnen die psychische Resilienz fehlt, wenn die Kapitalmärkte ausschlagen. Dies gilt umso mehr, als die erwähnten Lockangebote ausschließlich mit den niedrigen Kosten und der staatlichen Förderung werben. Aus unserer Sicht ist deshalb diese Werbung gerade mit Blick auf bestehende Riester-Verträge nicht nur irreführend, sondern geradezu schädlich.

Alle diese Beispiele belegen, dass es beim Produktwechsel noch einmal sehr viel mehr Fragen zu beachten gilt als bei einem reinen Neuabschluss. Daher wäre eine qualifizierte Beratung der Anleger so zentral. Mit ein paar Mausklicks oder Swipes in einer App lässt sich diesen Aspekten jedenfalls nicht angemessen Rechnung tragen. Da aber gerade bei den Lockangeboten Beratung im Regelfall ausgeschlossen ist, halten wir Vorschriften für unerlässlich, die die Anbieter in die Pflicht nehmen.

b) Aufklärung über die Folgen eines Wechsels im Produktinformationsblatt

Gemäß § 7 Absatz 1 Satz 2 Nummer 11 sowie Satz 4 Nummer 7 AltZertG ist der Anbieter des Altersvorsorgevertrags verpflichtet, seinem Vertragspartner Informationen zu den Möglichkeiten und Folgen eines Vertragswechsels bereitzustellen; § 6 Absatz 2 Nummer 1 AltZertG ermächtigt das Bundesministerium der Finanzen, nähere Bestimmungen zu dieser Verpflichtung zu treffen.

Der vorliegende Verordnungsentwurf spezifiziert diese Verpflichtung in § 13 dergestalt, dass im Produktinformationsblatt lediglich über die Wechselkosten (§ 13 Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 AltvKInfV-Entwurf) und möglicherweise anfallende weitere Abschluss- und Vertriebskosten (§ 13 Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 AltvKInfV-Entwurf) zu informieren ist.

Bedauerlicherweise wird der vorliegende Verordnungsentwurf den praktischen Anforderungen an die Aufklärung der Anleger über mögliche Folgen eines Vertragswechsels (siehe Ziffer a)) nicht ansatzweise gerecht. Er lässt die Folgen des Produktwechsels für die Qualität der Alterssicherung des Betroffenen völlig außer Acht. Es ist schon einigermaßen bemerkenswert, dass der Verordnungsgeber offenkundig meint, beim Vertragswechsel komme es aus Sicht des Anlegers ausschließlich auf eine Kostenkalkulation an. Sollte dieses Grundverständnis beibehalten werden, ist jetzt schon absehbar, dass es zahlreiche Vertragswechsel geben wird, bei denen die betroffenen Anleger diesen Schritt im Nachhinein bereuen werden (siehe Ziffer a)).

Aus unserer Sicht muss ein vollständiges und aussagekräftiges Produktinformationsblatt über den vorliegenden Vorschlag hinaus zumindest nähere Angaben zu den in Ziffer a) genannten, möglichen Konsequenzen eines Vertragswechsels beinhalten.

Diese Hinweise können in einem Produktinformationsblatt in allgemeiner Form und losgelöst von einer konkreten Wechselsituation gegeben werden (so wie auch der Hinweis auf mögliche neue Kosten in § 13 Absatz 1 Satz 1 Nr. 2 AltvKInfV-Entwurf stets allgemeiner Natur ist und nicht an die Umstände des Vertragswechsels im Einzelfall anknüpft).

c) Aufklärungspflichten außerhalb des Produktinformationblatts

Ein Produktinformationsblatt kann nur begrenzt hilfreich sein, wenn es um Hinweise auf gravierende Nachteile geht. Denn gerade unbedarfte Menschen lesen das so genannte „Kleingedruckte“ nicht, was mit einem korrespondierendem Beratungsgespräch nicht ins Gewicht fällt. Denn es ist ja gerade Teil der Beratung, genau diese Themen aufzugreifen. Findet Beratung hingegen nicht statt, ist das Risiko, dass die Hinweise untergehen, sehr groß. Wir halten deshalb weitergehende Maßnahmen für eine ausreichende vorherige Aufklärung der Anleger für unerlässlich.

Dazu muss es konkrete Verpflichtungen nicht nur zu den Inhalten, sondern auch zur Hervorhebung geben. Denn gerade im beratungsfreien Onlinegeschäft wird erfahrungsgemäß versucht, Antragsstrecken kurz zu halten, um die Abbruchquoten zu minimieren. Daher besteht das Risiko, dass einige Anbieter versucht sein könnten, geforderte Hinweise möglichst unauffällig in ihre Antragsstrecke zu integrieren, etwa durch Auslagerung in ein externes Dokument, das man separat anklicken und öffnen muss, oder als Teil eines umfangreichen und unübersichtlichen Konglomerats an vorvertraglichen Informationen. Damit würde die gewollte Aufklärung der Anleger ins Leere laufen.

Im Sinne der Rechtsklarheit, des Anlegerschutzes und der Wettbewerbsgleichheit halten wir es daher für geboten, dass über ein BMF-Schreiben solche Vorgaben für die praktische Anwendung aufgestellt und veröffentlicht werden.

i) Aufklärung hinsichtlich des Förderregimes

Einen der unter Ziffer a) genannten Punkte adressiert § 7d AltZertG bereits. Nach dieser Vorschrift ist der Anbieter eines Altersvorsorgevertrages verpflichtet, den Vertragspartner vor Abgabe einer Erklärung nach § 52 Absatz 50a Satz 4 EStG oder vor Vertragsabschluss auf die Regelung nach § 52 Absatz 50a Satz 4 bis 6, 8 und 9 EstG und die damit verbundenen Rechtsfolgen hinzuweisen. Die Regelung bezieht sich auf die Möglichkeit eines bestehenden Riester-Anlegers, die Förderung nach alter Rechtslage mit seinem Bestandsprodukt beizubehalten oder sie auch nach Abschluss eines neuen Produkts zu behalten oder aber unwiderruflich in die neue Produktwelt und die Förderung nach neuem Recht zu wechseln. Zur Darstellung dieses Hinweises verweisen wir auf das vorherige.

ii) Abgrenzung zwischen beratungsfreiem Geschäft und Beratung

Im Gesetzgebungsverfahren wird richtigerweise klargestellt, dass auch für den Vertrieb der neuen Produktwelt die einschlägigen gesetzlichen Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes gelten (vgl. BT-Drs. 21/4088, S. 87f.). Obwohl diese Vorschriften unmittelbar gelten und die BaFin ihre einschlägige Verwaltungspraxis dazu regelmäßig veröffentlicht, halten wir es für geboten,

dass die Aufsicht in der Startphase der neuen Produktwelt besonders aufmerksam darauf achtet, dass diese Regeln auch eingehalten werden.

Dies gilt besonders für Vorschriften zur Altersvorsorgeberatung wie die Geeignetheitsprüfung. In einigen bereits sichtbaren Werbekampagnen werden Serviceangebote für den Wechsel von Riester-Verträgen in das Altersvorsorgedepot angeboten. Dabei dürfte regelmäßig nicht allein Marketing gegenüber dem Marktpublikum betrieben, sondern auf einzelne Anleger persönlich eingewirkt und teilweise sogar logistische Unterstützung beim Wechsel eines Vertrages bereitgestellt werden. Dabei dürften in der Praxis vor allem mögliche Nachteile aus Kosten und Rendite, nicht aber Vorteile wie Beitragserhaltungsgarantien, Biometrie und das Recht auf eine lebenslang garantierte Rente angesprochen werden.

In Fällen der Beeinflussung einzelner Anleger hinsichtlich der Kündigung eines bestehenden und des Abschlusses eines neuen Altersvorsorgevertrages liegt der Tatbestand der Anlageberatung förmlich auf der Hand (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Anlageberatung, Stand 10.02.2025). Dann müssen auch alle damit zusammenhängenden Rechtspflichten wie eine vollwertige Geeignetheitsprüfung beachtet werden, in der die in Ziffer 5a) aufgezählten Kriterien thematisiert werden.

Wir sehen hier in besonderem Maße die BaFin gefordert, die solche Praktiken im Sinne gleicher Wettbewerbsbedingungen konsequent überprüfen sollte. Sollten sich Anbieter für derartige Serviceangebote gar externer Dienstleister bedienen und diese vergüten, läge nach unserer Auffassung sogar eine Vermittlungstätigkeit mit allen damit zusammenhängenden gewerberechtlichen Erfordernissen vor.

d) Petitum

Wir plädieren sehr eindringlich dafür, die Hinweispflichten in Bezug auf die Folgen eines Vertragswechsels im Produktinformationsblatt weiter zu fassen (Ziffer a)) und diese Hinweise nicht auf das Produktinformationsblatt zu beschränken, sondern stattdessen prominent auszuweisen. Die Aufgabe eines Riester-Vertrages mit seinen nachweislichen Vorteilen kann gravierende Nachteile mit sich bringen und die Entscheidung ist nicht korrigierbar, zumal fehlerhafte Beratung als Grund im beratungsfreien Geschäft nicht herangezogen werden kann.

Wir hoffen, mit unseren Ausführungen, Erläuterungen und Argumenten Beiträge für eine sachgerechte Diskussion des Verordnungsentwurfes im Rahmen der kommenden Beratungen liefern zu können. Gerne stehen wir auch für einen weiteren Austausch zur Verfügung.

Bundesverband Deutscher Vermögensberater

Dr. Helge Lach, Vorsitzender

Dr. Florian Toncar, Justiziar