

EIN Standardprodukt für die private Altersvorsorge

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

12. März 2026

Inhalt

I. Verbraucherrelevanz.....	3
II. Zusammenfassung.....	4
III. Produkte im Vergleich	5
IV. Einordnung des Gesetzentwurfs	7
1. Eckpunkte und Kritik	7
2. Zentrale Forderung: EIN Standardprodukt statt viele Standard-Depots.....	8
V. Kommentierung von Einzelregelungen	10
1. Zu Artikel 2 Nr. 1, 6, 7 und 8 - Sonderausgabenabzug und Förderung.....	10
2. Zu Artikel 2 Nr. 5 b) - Anzahl förderfähiger Verträge.....	11
3. Zu Artikel 7 Nr. 1 a) - Änderung Produktwelt im AltZertG	11
3.1 Produkte mit 80-Prozent-Garantien.....	11
3.2 Zulassung von Auszahlungsplänen	13
3.3 Zillmerungs-Verbot	13
3.4 Wechselkosten.....	14
4. Zu Artikel 7 Nr. 1 b) - Altersvorsorge- und Standard-Depot	15
4.1 Garantieverbot	15
4.2 Positivliste Altersvorsorgedepot	15
4.3 Auswahl der Anlage.....	16
4.4 Standard-Depot-Verträge	17
4.5 Reine Auszahlungsprodukte	18
5. Zu Artikel 7 Nr. 3 - Kostenberechnung und -darstellung	18
Impressum.....	20

I. Verbraucherrelevanz

Vor rund 25 Jahren wurde in Deutschland erstmals eine steuerlich geförderte private Altersvorsorge eingeführt. Über 15 Millionen Verbraucher:innen haben seitdem einen Vertrag abgeschlossen – und wurden oftmals enttäuscht. Denn Riester-Verträge sind kompliziert, teuer und werfen kaum Rendite ab.¹

Das Problem: weder Produkte noch Zugang funktionieren. Garantiepflcht und Verrentungszwang begünstigen teure und intransparente Finanzkonstrukte wie private Rentenversicherungen und der Provisionsvertrieb verkauft teure Verträge statt günstige – sei es die Rentenversicherung oder der Fondssparplan.

Aus diesem Grund haben die Verbraucherzentralen und der vzbv bereits vor über zehn Jahren vorgeschlagen, **ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt nach schwedischem Vorbild einzuführen**, das Qualität zu geringen Kosten für alle Verbrauchergruppen sicherstellt und in das Verbraucher:innen automatisch einbezogen werden.²

Für Verbraucher:innen liegt die große Chance des laufenden Gesetzgebungsverfahrens darin, dass ein solches Standardprodukt ohne größere Änderungen am Entwurf umsetzbar ist. Was es dazu braucht, ist der politische Wille, eine private Altersvorsorge zu schaffen, die zuallererst Verbraucher:innen dient und nicht Anbietern.

¹ Siehe Bürgerbewegung Finanzwende (2020): „Kosten von Riester-Verträgen“, [online verfügbar](#), zuletzt abgerufen am 10. März 2026.

² Siehe vzbv (2019): „vzbv stellt Extrarente vor“, [online verfügbar](#), zuletzt abgerufen am 10. März 2026.

II. Zusammenfassung

Kern des Gesetzentwurfs ist das garantiefreie und verrentungsfreie Altersvorsorge-Depot. Verbraucher:innen, die selbst ein gut diversifiziertes Depot aufbauen, also die richtigen Investmentfonds auswählen und bei Bedarf umschichten können, dürften davon profitieren. Für alle anderen beinhaltet der Gesetzentwurf mehr Risiken als Chancen. Denn es gibt keinen Mechanismus, der Qualität sicherstellt, weder beim Altersvorsorge-Depot noch den vereinfachten Standard-Depots.

Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) kritisiert vor allem die folgenden Punkte:

- Mit Standard-Depot-Verträgen wird ein Rahmen definiert, in dem private Anbieter vereinfachte Produkte auflegen sollen. In der Folge dürften hunderte unterschiedliche Standard-Depots entstehen, die nicht miteinander vergleichbar sind.
- Der für die Standard-Depots vorgesehene Kostendeckel von 1,5 Prozent pro Jahr ist deutlich zu hoch, vor allem aber wirkungslos, so lange Finanzvertriebe an anderen Altersvorsorgeprodukten mehr verdienen.
- Produkte mit 80-Prozent-Garantien lassen höhere Kosten zu und erhöhen kaum die Renditechancen. Die Stiftung Warentest warnt bereits heute vor teil-garantierten Rentenversicherungen.

Der vzbv fordert den Gesetzgeber auf, den Entwurf an den folgenden Stellen zu ändern:

1. Statt viele unterschiedliche Standard-Depots zuzulassen, sollte **ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt** nach schwedischem Vorbild geschaffen werden.
2. Zulagen dürfen im Vertrieb nicht länger als Rendite verkauft werden. Dies sollte von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überwacht werden.
3. Rentenversicherungen sollten nicht als teil-garantierte Variante mit 80-Prozent-Garantien zugelassen werden.
4. Die Verteilung der Abschluss- und Vertriebskosten auf die gesamte Vertragslaufzeit sollte sich auch auf die Vergütung der Vertriebe selbst beziehen.
5. Beim Vertragswechsel sollten die Abschluss- und Vertriebskosten des neuen Anbieters ebenso wie die Kosten des alten bei 150 Euro gedeckelt werden.
6. Alternative Investmentfonds (AIF) und Europäische Langfristfonds (ELTIF) sollten von der Positivliste des Altersvorsorge-Depots gestrichen werden.
7. Altersvorsorge-Depots sollten immer auch als reine Selbstentscheider-Variante angeboten werden müssen, bei der Verbraucher:innen die Anlage selbst bestimmen.
8. Verbraucher:innen sollten ihr Vorsorgevermögen über die Deutsche Rentenversicherung als lebenslange Leistung beziehen können.
9. Die Berechnung der Effektivkosten und die Einteilung in Risikoklassen sollte weiter nach der Methode der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) und nicht nach dem EU-Standard für verpackte Anlageprodukte (PRIIP) erfolgen.

III. Produkte im Vergleich

Ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt hätte für alle Verbrauchergruppen Vorteile, würde aber vor allem denjenigen helfen, die noch keine Erfahrungen mit Geldanlage am Aktienmarkt gemacht haben. Einzahlungen und Förderung würden direkt der Altersvorsorge zugutekommen, und nicht als unnötige Kosten bei Anbietern und Vertrieben verbleiben.

Tabelle 1 vergleicht Kosten und Vermögenszuwachs eines zentralen Standardprodukts mit den Produktklassen, die die Bundesregierung künftig zulassen will.

Die Rechnung dient ausschließlich Vergleichszwecken, ist überschlagsartig, rein nominal und arbeitet mit den folgenden Annahmen:

- Durchschnittliche Rendite von 6,5 Prozent für Aktien und 2,5 Prozent für Anleihen, vor Kosten.
- Monatliche Einzahlung von 130 Euro (100 Euro plus anfängliche Grundzulage von 30 Prozent) über 40 Jahre (ohne Dynamisierung und Erhöhung der Zulage ab 2029).

Verglichen werden die folgenden Produkte mit entsprechenden Kosten:

- Öffentlich-rechtliches Standardprodukt: Aktienquote 90 Prozent, Effektivkosten 0,2 Prozent p.a.
- Vermögensverwaltendes Online-Standard-Depot (Neo-Broker): Aktienquote 90 Prozent, Effektivkosten 0,8 Prozent p.a.
- Aktiv vertriebenes Standard-Depot: Aktienquote 70 Prozent, Effektivkosten 1,5 Prozent p.a.).
- Aktiv vertriebenes provisionsmaximales Produkt: Aktienquote 30 Prozent, Effektivkosten 2,5 Prozent p.a.

Tabelle 1: Vergleich Kosten und Vermögenszuwachs

	Effektivkosten	Einzahlungen und Förderung	Vermögenszuwachs
Öffentlich-rechtliches Standardprodukt	0,2 %	62.400 Euro	179.823 Euro
Online-Standard-Depot (Neo-Broker)	0,8 %	62.400 Euro	144.041 Euro
Aktiv vertriebenes Standard-Depot	1,5 %	62.400 Euro	79.807 Euro
Provisionsmaximales Produkt	2,5 %	62.400 Euro	16.667 Euro

Im Ergebnis zeigt sich Folgendes:

- Durch einen öffentlich-rechtliches Standardprodukt wäre bei Einzahlungen von 130 Euro pro Monat über 40 Jahre ein Vermögenszuwachs von rund 180.000 Euro möglich.³
- Das Online-Standard-Depot erreicht kostenbeding nur einen Zuwachs von 144.000 Euro, rund 36.000 Euro weniger.
- Der Vermögenszuwachs beim aktiv vertriebenen Standard-Depots beträgt knapp 80.000 Euro. 100.000 Euro weniger als beim öffentlich-rechtlichen Standardprodukt.
- Das provisionsmaximale Produkt kann einen Vermögenszuwachs von knapp 17.000 Euro realisieren. Zum Vergleich: Ein kostenloses Tagesgeldkonto mit 1,5 Prozent Zinsen würde zu einem Zuwachs von rund 23.000 Euro führen.

Die Unterschiede im Vermögenszuwachs spiegeln zum einen die höheren Kosten privater Angebote, zum anderen die geringeren Aktienquoten, die vor allem im aktiven Vertrieb zu erwarten sind.⁴

Nicht berücksichtigt wird darüber hinaus, dass es aktiv gemanagten Fonds in der Regel nicht gelingt, über einen längeren Zeitraum ihre Benchmark zu schlagen. So hat einer der größten aktiven Fonds im Riester-System, der UniGlobal Vorsorge, seit Auflage zwar eine jährliche Rendite von rund 7 Prozent erzielt. Die Rendite der maßgeblichen Benchmark (MSCI World Index) lag im gleichen Zeitraum aber bei über 10 Prozent pro Jahr. In diesem Fall betrug also allein die Renditeminderung durch Fondsmanagement über 3 Prozentpunkte pro Jahr. Im obenstehenden Beispiel müsste für die aktiv vertriebenen Produkte daher streng genommen eine geringere Bruttorendite angenommen werden. Berücksichtigt man nur einen Abschlag von 1 Prozent, würde sich der Vermögenszuwachs beim aktiv vertriebenen Standard-Depot von 79.000 auf rund 50.000 Euro reduzieren. Für den Fall, dass Online- oder Neobroker ETF-basierte Anlagestrategien verfolgen, sind ähnliche Effekte zu erwarten.

³ Das Endvermögen würde entsprechend rund 242.000 Euro betragen.

⁴ Ein Altersvorsorge-Depot für Selbstentscheider wird nicht separat berücksichtigt. Verbraucher:innen, die selbst ein gut diversifiziertes Depot aufbauen, also die richtigen Investmentfonds auswählen und bei Bedarf umschichten können, können sich der Anlage des Standardprodukts annähern. Allerdings würde ein öffentlich-rechtliches Produkt auch für diese Verbrauchergruppe Vorteile bieten, da Effizienzgewinne, zum Beispiel sinkende Kosten, direkt weitergegeben werden und weniger vertragliche Risiken, etwa durch nachteilige AGB-Klauseln, bestehen würden.

IV. Einordnung des Gesetzentwurfs

1. Eckpunkte und Kritik

Kern des Gesetzentwurfs ist das garantie- und verrentungsfreie Altersvorsorge-Depot. Verbraucher:innen die selbst ein gut diversifiziertes Depot aufbauen, also die richtigen Investmentfonds auswählen und bei Bedarf umschichten können, dürften davon profitieren. Für alle anderen beinhaltet der Gesetzentwurf mehr Risiken als Chancen. Denn es gibt keinen Mechanismus, der Qualität sicherstellt, weder beim Altersvorsorge-Depot noch den vereinfachten Standard-Depots.

Der vzbv kritisiert vor allem die folgenden Punkte:

- Mit Standard-Depot-Verträgen wird ein Rahmen definiert, in dem private Anbieter vereinfachte Produkte auflegen sollen. In der Folge dürften hunderte unterschiedliche Standard-Depots entstehen, die nicht miteinander vergleichbar sind. Denn der Entwurf überlässt es Anbietern, die Fonds für ihre jeweiligen Standard-Depots auszuwählen. Er schreibt lediglich vor, dass wertpapierbasierte Fonds nach PRIIP-Risikoklassen 3 bis 5 und 1 bis 2 verwendet werden müssen. Auf dieser Grundlage sind viele unterschiedliche Fondskombinationen denkbar, die oftmals unnötige Klumpenrisiken und damit Risiken für Verbraucher:innen mit sich bringen dürften.
- Vorsorgeverträge sollen weiter gegen Provision verkauft werden. Eine Anbieter- und produktunabhängige Beratung, die sich tatsächlich am Bedarf von Verbraucher:innen orientiert, ist weiter nicht flächendeckend gewährleistet. Damit dürften weiterhin diejenigen Produkte verkauft werden, die die höchsten Provisionen beinhalten.
- Der für die Standard-Depots vorgesehene Kostendeckel von 1,5 Prozent pro Jahr ist deutlich zu hoch, vor allem aber wirkungslos, so lange Finanzvertriebe an anderen Altersvorsorgeprodukten mehr verdienen. Ein Deckel dürfte vielmehr von Standard-Depots wegleiten (siehe [Produktvergleich](#) oben).
- Produkte mit 80-Prozent-Garantien lassen höhere Kosten zu und erhöhen kaum die Renditechancen. Die Stiftung Warentest warnt bereits heute vor teil-garantierten Rentenversicherungen.⁵
- Versicherer haben trotz Zillmerungs-Verbot weiterhin die Möglichkeit, eine Direktvergütung der Vertriebe aus den Verträgen zu finanzieren.⁶ Private Rentenversicherungen dürften sich so weiterhin hoch verprovisionieren lassen. Für teil-garantierte Varianten gilt dies besonders. Aus Sicht des vzbv droht an dieser Stelle das nächste Vertriebs-Debakel. Denn neben dem Absatz von Neuverträgen dürften

⁵ Stiftung Warentest (2023): „Überflüssige Fondspolizen“, in: Finanztest 12/23, S. 30ff.

⁶ Siehe mathconcepts (2026): „Trotz Zillmerverbot: Hohe Provisionen für Versicherungsvermittler in der geförderten Altersvorsorge“, Pressemitteilung vom 19.2.2026, [online verfügbar](#).

Versicherer bestrebt sein, Alt-Verträge mit hohen Garantiezinsen oder negativen Buchwerten auf neue Verträge mit scheinbar höherem Renditepotential umzustellen.

- Private Verrentungen sind teuer, ineffizient und vertraglich für Verbraucher:innen regelmäßig mit Nachteilen verbunden. Deswegen ist es richtig, Verbraucher:innen über Auszahlungspläne einen Ausweg zu ermöglichen. Auch eine Untergrenze von 85 Lebensjahren ist richtig. Dennoch fehlt die Möglichkeit, das Vorsorgevermögen zu vernünftigen Bedingungen zu verrenten.

Im Gesamtbildung bleiben Förderung und Produktwelt damit so komplex, dass auch gut informierte Verbraucher:innen weiter auf Beratung angewiesen sind. In dieser Beratung dürften entweder teure Standard-Depots oder höher provisionierte Produkte wie teilgarantierte Rentenversicherungen verkauft werden.

2. Zentrale Forderung: EIN Standardprodukt statt viele Standard-Depots

Abseits von notwendigen Änderungen bei Einzelregelungen (siehe Kapitel V. unten) fordert der vzbv den Entwurf an einer entscheidenden Stelle zu ändern:

Statt viele unterschiedliche Standard-Depots zuzulassen, sollte EIN öffentlich-rechtliches Standardprodukt geschaffen werden, das Qualität zu geringen Kosten für alle Verbrauchergruppen sicherstellt. Die Umsetzung der Kapitalanlage am Markt kann nach schwedischem Vorbild über ein Ausschreibungsmodell erfolgen.⁷

In der Sache wäre es einfach, ein solches Standardprodukt zu definieren: Der vzbv hat die Kapitalanlage eines zentralen Standardprodukt bereits im Jahr 2019 wissenschaftlich simulieren lassen.⁸ Auch die Empfehlungen der Stiftung Warentest und die Anlage des schwedischen Vorsorgefonds AP7 entsprechen der empfohlenen Grundidee einer möglichst kostengünstigen im Kern passiven Geldanlage.⁹

Um zu verhindern, dass Finanzvertriebe Verbraucher:innen an dem Standardprodukt vorbei in andere Verträge beraten, muss zudem ein einfacher und sicherer Zugang geschaffen werden. Im besten Fall würden Verbraucher:innen automatisch in das Standardprodukt einbezogen, könnten dem aber widersprechen (Opting-Out). Alternativ wäre ein proaktiver Zugang über die Deutsche Rentenversicherung denkbar.¹⁰

⁷ Siehe auch Roth (2020): „Aufgaben und Organisation des Trägers eines staatlich organisierten Standardprodukts für die Altersvorsorge“, Gutachten im Auftrag des vzbv, [online verfügbar](#).

⁸ Siehe Bucher-Koenen et al. (2019): „Kapitalanlage eines staatlich organisierten Altersvorsorgefonds“, Gutachten im Auftrag des vzbv, [online verfügbar](#).

⁹ Siehe Stiftung Warentest (2026): „Das Pantoffel-Portfolio – bequem und erfolgreich“, [online verfügbar](#), zuletzt abgerufen am 10. März 2026; AP7 (2024): „Annual and Sustainability Report 2024“, [online verfügbar](#).

¹⁰ Siehe auch Roth (2019) „Einfacher Zugang zu kostengünstiger privater Altersvorsorge: Automatische Einbeziehung in ein staatlich organisiertes Standardprodukt“, Gutachten im Auftrag des vzbv, [online verfügbar](#).

Neben den Verbraucherzentralen und dem vzbv sprechen sich der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung¹¹ und der wissenschaftliche Beirat des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) für ein solches Produkt aus.¹² Auch die Empfehlungen des Beraterkreises für evidenzbasierte Wirtschaftspolitik des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) gehen in eine ähnliche Richtung.¹³ Das Konzept der Deutschland-Rente der Hessischen Landesregierung basiert ebenfalls auf dieser Idee.¹⁴ Zuletzt hat der Bundesrat in seiner Stellungnahme zum Regierungsentwurf ein zentrales Standardprodukt gefordert.¹⁵

Einwände, ein zentrales Standardprodukt sei EU-rechtlich nicht möglich oder würde einen zu starken Eingriff in die unternehmerische Freiheit darstellen, sind zurückzuweisen. Ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt ist in Deutschland rechtlich jederzeit umsetzbar.¹⁶ Darüber hinaus wäre keinem Anbieter verboten, mit dem Standardprodukt zu konkurrieren. Der einzige Unterschied wäre, dass Anbieter den Rahmen des Altersvorsorge-Depots dafür nutzen würden und nicht den Rahmen des Standard-Depots (siehe Kapitel V.4.3.).

¹¹ Siehe Malmendier et al. (2025): „Neustart für die private Altersvorsorge: Ein renditestarkes Vorsorgedepot für Deutschland“, Arbeitspapier 04/2025, [online verfügbar](#).

¹² Bundesministerium der Finanzen (2022): „Alterssicherung durch Kapitaldeckung zukunftssicher gestalten – Wissenschaftlicher Beirat legt neue Stellungnahme vor“, [online verfügbar](#), zuletzt abgerufen am 10. März 2026.

¹³ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2025): „Die gesetzliche Rentenversicherung: Diagnose und Therapie im Jahr 2025“, Impulspapier des Beraterkreises für evidenzbasierte Wirtschaftspolitik der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, August 2025.

¹⁴ Hessisches Ministerium der Finanzen (o.J.): „Altersvorsorge Hessens Konzept der Deutschland-Rente“, [online verfügbar](#), zuletzt abgerufen am 10. März 2026.

¹⁵ Stellungnahme des Bundesrats zum Entwurf eines Gesetzes zur Reform der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge (Altersvorsorgereformgesetz) vom 30. Januar 2026, BR-Drucksache 768/25(B).

¹⁶ Siehe Kühling (2018): „Rechtsgutachten über die EU-Wettbewerbskonformität eines Altersvorsorgefonds, Gutachten im Auftrag des vzbv, [online verfügbar](#).

V. Kommentierung von Einzelregelungen

1. Zu Artikel 2 Nr.1, 6, 7 und 8 - Sonderausgabenabzug und Förderung

Die geförderte private Altersvorsorge unterliegt wie andere Alterseinkommen der nachgelagerten Besteuerung. Verbraucher:innen können Einzahlungen bis zu einer Höchstgrenze steuerlich geltend machen oder erhalten alternativ eine Zulage. Die Verrechnung von Zulage und Steuerabzug erfolgt durch die Finanzämter im Rahmen einer Günstigerprüfung.

Der Gesetzentwurf hält an diesem System fest, verändert aber Sonderausgabenabzug und Zulage. Verbraucher:innen können zukünftig Eigenbeiträge von bis zu 1.800 Euro pro Jahr zuzüglich Zulagen steuerlich geltend machen. Zulagen werden dabei nicht mehr ab einem jährlichen Eigenbeitrag von 60 Euro, sondern 120 Euro gewährt. Statt pauschaler Zulagen, für deren Ausschöpfung ein optimaler Eigenbeitrag zu errechnen war, werden für Einzahlungen bis 1.200 Euro pro Jahr 30 Prozent und für weitere Einzahlungen bis 1.800 Euro 20 Prozent Zulage gewährt.¹⁷ Kinderzulagen betragen zukünftig 25 Prozent. Wobei die maximale Zulage pro Kind weiterhin 300 Euro beträgt. Dieser Betrag ist automatisch bei Einzahlungen von 1.200 Euro pro Jahr erreicht.

Die bisher überkomplexe Förderung wird durch die Neuregelung vereinfacht. Mit dem neuen Höchstbetrag für Einzahlungen entfällt die Berechnung des förderoptimalen Eigenbeitrags. Verbraucher:innen können zukünftig unmittelbar von den Einzahlungen auf die Zulagen schließen, womit sie in ihrer Logik an den Steuerabzug angeglichen wird. Trotzdem bleibt das System aus nachgelagerter Besteuerung und Zulagenförderung kompliziert. Im Vertrieb kann die Zulage damit weiterhin leicht als Nettoförderung und damit Rendite dargestellt werden.¹⁸

Die Höhe des Sonderausgabenabzug selbst ist mehr eine sozial- als eine verbraucherpolitische Frage, da es um die Verteilung von Steuermitteln geht. Trotzdem bleibt auch verbraucherpolitisch fraglich, warum der Sonderausgabenabzug nicht stärker an die Logik der betrieblichen Entgeltumwandlung angeglichen wird. Hier sind steuerfreie Einzahlungen bis zu einer Höhe von acht Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) zulässig - für das Jahr 2026 über 8.000 Euro. Im Vergleich fehlt auch eine Dynamisierung der steuerlich geförderten Einzahlungen. Während die Höchstgrenze bei der betrieblichen Entgeltumwandlung mit der BBG steigt, wird sie bei der privaten Altersvorsorge auf absehbare Zeit auf 1.800 Euro plus Zulagen pro Jahr festgelegt. Vor diesem Hintergrund

¹⁷ Ab 2029 soll die Grundzulage auf 35 Prozent steigen.

¹⁸ Die Verbraucherzentralen gehen bereits rechtlich gegen Anbieter wegen irreführender Werbung vor. Siehe zum Beispiel Verbraucherzentrale Baden-Württemberg (2025): Klage gegen Generali Deutschland, [online verfügbar](#), zuletzt angerufen am 10. März 2026.

stellt sich aus Sicht des vzbv die Frage, wohin der Gesetzgeber mit der privaten Zusatzvorsorge grundsätzlich steuern will.

Der vzbv fordert

Die Darstellung der Zulagen als Rendite im Vertrieb sollte untersagt werden. Die Vorgabe sollte von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überwacht werden.

Mit Blick auf die Höhe des Sonderausgabenabzug sollte geprüft werden, ob eine Kopplung an die Beitragsbemessungsgrenze möglich ist, die durch eine Streichung des Steuerprivilegs für Kapitallebensversicherungen gegenfinanziert werden kann.

2. Zu Artikel 2 Nr. 5 b) - Anzahl förderfähiger Verträge

In Zukunft sollen Verbraucher:innen nur noch zwei Altersvorsorgeverträge besparen oder halten dürfen. Wird ein dritter Vertrag abgeschlossen, würden der zuerst geschlossene Vertrag nicht mehr als Altersvorsorgevertrag gelten. Verbraucher:innen müssten dann Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.

Entscheidend ist, dass die Regelung nur für Neuverträge gilt. Andernfalls wären verbraucherschädliche Effekte zu erwarten, da Anbieter und Vertrieb gezielt Bestandsverträge mit vergleichsweise hohen Garantiezinsen oder hohen Wertverlusten (und entsprechenden Garantieverpflichtungen) aus dem Anwendungsbereich des Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes (AltZertG) treiben und somit deren Kündigung provozieren könnten.

Der vzbv fordert

Die Einschränkung sollte im Wortlaut nochmals verdeutlicht werden:

*Hat der Steuerpflichtige nach dem 31. Dezember 2026 mehr als zwei Altersvorsorgeverträge (...) **neu** abgeschlossen, so werden die geleisteten Beiträge ab dem dritten dieser abgeschlossenen Verträge nicht mehr als Altersvorsorgebeiträge und dieser Vertrag nicht als zertifizierter Altersvorsorgevertrag behandelt.*

3. Zu Artikel 7 Nr. 1 a) - Änderung Produktwelt im AltZertG

Die Verbraucher:innen zur Verfügung stehenden Vorsorgeprodukte werden im Kern über die Begriffsbestimmungen zum Altersvorsorgevertrag (§ 1 Absatz 1 AltZertG) definiert. Artikel 7 Nr. 1 a) des Gesetzentwurfs nimmt unterschiedliche Änderungen an der bestehenden Begriffsbestimmung vor. Die Änderungen beziehen sich soweit nicht anders angegeben auf § 1 Absatz 1 Satz 1 AltZertG.

3.1 Produkte mit 80-Prozent-Garantien

Mit der neu gefassten Nr. 3 sollen neue Produkte mit verringerten 80-Prozent-Garantien zugelassen und gemeinsam mit vollgarantierten Produkten in der Produktklasse „Garantieprodukt“ gebündelt werden.

Die Neuregelung ist entschieden zu kritisieren. Zum einen sind nominale Garantien an sich wertlos, unabhängig vom konkreten Niveau. Zum anderen stellen private Rentenversicherung mit Teil-Garantien eine hoch problematische Produktklasse dar, vor der Verbraucher:innen und Gesetzgeber zu warnen sind.

So findet die Stiftung Warentest in ihrem letzten Test deutliche Worte. Konkret heißt es zum Beispiel: „Ein Mix aus Fonds und Garantien soll Sicherheit mit Rendite verbinden. Daran verdienen vor allem die Versicherer“ oder „Finger weg. Wir raten von fondsgebundenen Rentenversicherungen mit Garantien ab. Sie sind teuer und intransparent.“¹⁹

Das Problem teil-garantierter Rentenversicherungen lässt sich wie folgt beschreiben: Die bisherige 100-Prozent-Garantie stellt in einem Zinsumfeld nahe null einen impliziten Kostendeckel dar. Grund ist die Darstellung über ein Sicherungsvermögen, die notwendig ist, um garantierte Rentenzahlungen zusagen zu können – der Kern der versicherungsförmigen Vorsorge. Am anschaulichsten ist das im Extrem: Läge der Höchstrechnungszins bei 0 Prozent (aktuell 1 Prozent), müssten von 100 Euro Beitrag 100 Euro in das Sicherungsvermögen fließen, um eine 100-Prozent-Garantie darzustellen. Denn das Sicherungsvermögen dürfte sich intern nur zu 0 Prozent (also gar nicht) verzinsen.

Im Fall von 80-Prozent-Garantien hieße das im Beispielfall (0 Prozent Rechnungszins), dass nur noch 80 Euro in das Sicherungsvermögen fließen müssten. 20 Euro wären frei verfügbar. Wie Versicherer diese 20 Euro verwenden, ist für Verbraucher:innen kaum nachvollziehbar. Die Untersuchung der Stiftung Warentest zeigt eine exemplarische Aufteilung: 79,20 Euro gehen ins Sicherungsvermögen (weil der Garantiezins zum Testzeitpunkt nicht 0 Prozent, sondern 0,25 Prozent betrug). 12 Euro werden für Kosten veranschlagt. 8,80 Euro gehen in Aktienfonds, die ebenfalls mit Kosten belastet sind.

Die Neuregelung ist ein Wunsch der Versicherungswirtschaft, um künftig auch in der geförderten Altersvorsorge höhere Kosten ins Produkt einkalkulieren zu können. Die Versicherungswirtschaft verkauft dieses Anliegen offiziell damit, deutlich höhere Aktienquoten und damit Renditen erreichen zu können. Berücksichtigt man die Tatsache, dass auch Sicherungsvermögen Aktienanlagen beinhalten dürfen, ergeben sich entlang des Beispiels allerdings nur Aktienquoten von rund 30 Prozent. Dies wird weder den Erwartungen von Verbraucher:innen gerecht, noch helfen diese Quoten bei der langfristigen Vermögensbildung weiter. Aus den vorhergehenden Überlegungen wird deutlich, dass Teil-Garantien nötig sind, um die hohen Kosten des Finanzkonstrukts Versicherung und vor allem die Vertriebskosten einkalkulieren zu können.

Der vzbv fordert

Teil-garantierte Verträge sollten im Rahmen der steuerlich geförderten Altersvorsorge per se nicht zugelassen werden.

¹⁹ Stiftung Warentest (2023).

3.2 Zulassung von Auszahlungsplänen

Die neu gefasste Nr. 4 lässt neben Voll- oder Teilverrentungen auch Auszahlungspläne zu. Diese müssen mindestens bis zum 85. Lebensjahr laufen.

Die Zulassung von Auszahlungsplänen ohne Restverrentung ist zu begrüßen und sollte unter allen Umständen erhalten bleiben. Denn Verrentungsangebote der Versicherungswirtschaft sind für Verbraucher:innen aus unterschiedlichen Gründen untauglich, sei es auf Grund schlechter Rentenfaktoren, strittiger Zusatzgebühren oder der legal in bestimmten Fällen zulässigen Kürzung von Rentenfaktoren nach Vertragsschluss. Eine Untergrenze von 85 Lebensjahren ist aus Sicht des vzbv sachgerecht.

Gleichzeitig sollte Verbraucher:innen aber eine effiziente Möglichkeit zur Verfügung stehen, ihr Altersvorsorgevermögen als lebenslange Leistung zu beziehen. Dafür ist eine Bündelung an zentraler Stelle notwendig, zum Beispiel über ein zentrales Standardprodukt oder einen Anschluss der Zusatzvorsorge an die Deutsche Rentenversicherung. Der Abschlussbericht der Fokusgruppe private Altersvorsorge enthält einen entsprechenden Prüfauftrag, der nach Kenntnis des vzbv bisher nicht durchgeführt wurde.²⁰

Der vzbv fordert

Verbraucher:innen sollten ihr Vorsorgevermögen auch als lebenslange Leistung beziehen können, ohne auf Angebote privater Anbieter zurückgreifen zu müssen. Eine entsprechende Möglichkeit sollte entweder über ein öffentlich-rechtliches Standardprodukt oder die Deutsche Rentenversicherung geschaffen werden.

3.3 Zillmerungs-Verbot

Die neu gefasste Nr. 8 enthält ein Zillmerungs-Verbot. Zillmerung beschreibt ein Verfahren zur Verrechnung einmaliger Abschluss- und Vertriebskosten. Bei einem voll-gezillmerten Vertrag werden diese Kosten zu Vertragsbeginn aus den ersten Einzahlungen entnommen, rechnerisch aber auf den Vertrag verteilt. Eine Zillmerung ermöglicht es Versicherern damit, eine Direkt-Provisionierung der Vertriebe beim Produktabschluss zeitnah auf den Vertrag umzulegen. Diese Praxis hat zwei negative Folgen für Verbraucher:innen:

Zum einen wird ein Anbieterwechsel unattraktiv, da Verträge zu Beginn trotz Einzahlungen nur wenig Kapital enthalten. Zum anderen ist es für provisionsbasierte Vertriebe lohnender, Finanzkonstrukte wie private Rentenversicherungen zu verkaufen, die eine Zillmerung erlauben, als andere Produkte, die für Verbraucher:innen besser wären.

Bei Altersvorsorgeverträgen nach AltZertG müssen Versicherer, anders als im ungeförderten Bereich, die Abschluss- und Vertriebskosten bisher auf die ersten fünf Jahre verteilen. Mit der Neuregelung müssten diese Kosten hingegen gleichmäßig auf die komplette Vertragslaufzeit (der Ansparphase) verteilt werden.

Das Zillmerungs-Verbot ist aus Sicht des vzbv überfällig, geht aber nicht weit genug. Zwar würde ein Anbieterwechsel erleichtert werden, da die Vertragsguthaben zu Beginn nicht

²⁰ Siehe BMF (2023): „Abschlussbericht der Fokusgruppe private Altersvorsorge“, online verfügbar, zuletzt abgerufen am 10.12.2025.

über Gebühr belastet werden. Allerdings wäre die Praxis einer Direkt-Provisionierung der Vertriebe durch Versicherer weiter möglich. Denn eine Gegenfinanzierung kann ebenso aus Überschüssen finanziert werden, bevor diese den einzelnen Verträgen zugewiesen werden.²¹ Entsprechend sollte sich das Zillmerungs-Verbot auch auf die Vertriebskosten selbst beziehen und nicht nur auf deren Gegenfinanzierung.

Daneben muss auch die Praxis einer Verrechnung von Gewinnen und Verlusten bei der Überschussbeteiligung beendet werden. Andernfalls können Versicherer hohe Kosten durch die Vergütung der Vertriebe mit Gewinnen aus der Kapitalanlage verrechnen, bevor es überhaupt zu einer Zuweisung kommt.

Der vzbv fordert

Die Nr. 8 sollte wie folgt erweitert werden:

*(...) die vorsieht, dass die angesetzten Abschluss- und Vertriebskosten **sowie die Vergütung des Vertriebs** gleichmäßig auf die vereinbarte Ansparphase verteilt werden, soweit sie nicht als Prozentsatz von den Altersvorsorgebeiträgen einschließlich der Altersvorsorgezulagen abgezogen werden;*

Daneben sollte in der Mindestzuführungsverordnung geregelt werden, dass jede Verrechnung von Vertriebskosten untersagt ist und Versicherungsunternehmen unabhängig von der Überschussquelle 90 Prozent des Ergebnisses an Verbraucher:innen weitergeben müssen.

3.4 Wechselkosten

§ 1 Absatz 1 Satz 3 AltZertG begrenzt die Abschluss- und Vertriebskosten bei einem Vertragswechsel. Die zulässigen Kosten des abgebenden Anbieters bleiben auf 150 Euro gedeckelt, dürfen aber nur noch während der ersten fünf Vertragsjahre angesetzt werden. Der aufnehmende Anbieter darf weiterhin Abschluss- und Vertriebskosten auf die Hälfte des übertragenen Vorsorgekapitals erheben.

Die Neuregelung geht aus Sicht des vzbv nicht weit genug. Die Abschluss- und Vertriebskosten des aufnehmenden Anbieters sollten bei 150 Euro gedeckelt werden. Andernfalls kommt es zu einer Mehrfachbelastung des Vorsorgevermögens.

Die erneute Belastung durch den neuen Anbieter wurde bisher dadurch gerechtfertigt, dass die einmaligen Abschluss- und Vertriebskosten vom alten Anbieter bereits nach fünf Jahren vollständig aus dem Vertrag entnommen worden waren. Durch die Verteilung der Kosten auf die komplette Vertragslaufzeit gibt es keine Rechtfertigung mehr, erneut Kosten zu erheben. Die Pauschale ist gerechtfertigt, um den (in der Regel rein) administrativen Aufwand eines Vertragswechsels decken.

Der vzbv fordert

Der Satz 3 sollte wie folgt zu geändert werden.

²¹ Siehe mathconcepts (2026): „Trotz Zillmerverbot: Hohe Provisionen für Versicherungsvermittler in der geförderten Altersvorsorge“, Pressemitteilung vom 19.2.2026, [online verfügbar](#).

„Bei der Berechnung der Abschluss- und Vertriebskosten sind vom Anbieter des neuen Altersvorsorgevertrags maximal **150 Euro Abschluss- und Vertriebskosten** 50 Prozent des übertragenen, im Zeitpunkt der Übertragung nach § 10a oder Abschnitt XI des Einkommensteuergesetzes geförderten Kapitals zu berücksichtigen.“

4. Zu Artikel 7 Nr. 1 b) - Altersvorsorge- und Standard-Depot

Durch § 1 Absatz 1b AltZertG wird die Produktkategorie des Altersvorsorge-Depots neu geschaffen. § 1 Absatz 1c AltZertG definiert Standarddepot-Verträge als vereinfachte Unterform des Altersvorsorgedepots. § 1 Absatz 1d AltZertG schafft reine Auszahlungsprodukte ohne Sparphase.

4.1 Garantieverbot

Das Garantieverbot des § 1 Absatz 1b Nr. 4 ist ein zentraler Eckpunkt des Altersvorsorgedepots und ausdrücklich zu begrüßen. Bei langlaufenden Sparprozessen wie der privaten Altersvorsorge erzeugen Garantien keine Sicherheit, sondern zusätzliche Risiken, die nicht durch eine Prämie vergütet werden. Die Tatsache, dass die private Altersvorsorge bislang von Garantieprodukten dominiert wird, ist eine der Ursachen für ihre geringe Leistungsfähigkeit.

Hinzu kommt, dass Garantieprodukte häufig versicherungsförmig sind. Kapitalbildende Versicherungen sind im Gegensatz zu Sondervermögen wie Investmentfonds finanzielle Konstruktionen, bei denen Verbraucher:innen eine Art Stille Beteiligung beim Versicherungsunternehmen eingehen, deren Wert lediglich durch die Garantie und eventuelle Überschüsse vertraglich fixiert ist (weswegen auch die Absenkung der vertraglichen Garantien kritisch zu sehen ist, siehe oben). Solche Finanzkonstrukte erlauben ausufernde Kostenbelastungen, was sie wiederum für provisionsgesteuerte Vertriebe attraktiv macht. Vor diesem Hintergrund ist das Garantieverbot ein wichtiger Schritt, um das bisherige Produktleitbild zu öffnen. Konsequenter wäre es, das Garantieverbot auch auf alle anderen Altersvorsorgeverträge auszudehnen.

Der vzbv fordert

Die Nr. 4 sollte in den § 1 Absatz 1 verschoben und im Wortlaut an Altersvorsorgeverträge angepasst werden. Ein Ausschluss von Versicherungsprodukten wäre dies nicht: Denn eine private Rentenversicherung kann als reine fondsgebundene Variante ohne Sicherungsvermögen durchaus garantiefrei angeboten und damit auch als Altersvorsorge-Depot (und dann -Vertrag) zugelassen werden.

4.2 Positivliste Altersvorsorgedepot

Die Nr. 2 definiert die für Altersvorsorge-Depots zulässigen Anlagen über eine Positivliste. Dabei greift der Gesetzentwurf auf den EU-Risiko-Indikator nach der PRIIPs-Verordnung zurück. Investmentfonds dürfen höchstens in die Risikoklasse 5 eingruppiert sein.

Der vzbv kritisiert diese Regelung. Denn der rein empirische Risikoindikator gibt das tatsächliche Risiko-Rendite-Verhältnis einer Anlage nur unzureichend wieder. Das tatsächliche Verbraucherproblem, nämlich die Auswahl eines bedarfsgerechten, und gleichzeitig renditeoptimalen Portfoliorisikos wird nicht gelöst. Stattdessen entstehen zusätzliche Risiken, wenn zum Beispiel eine Anlage auf Grund erhöhter Schwankungen von der Risikoklasse 5 in die Klasse 6 wechselt und dies unnötige Umschichtungen im Depot nach sich zieht.

Die Positivliste selbst enthält neben in Deutschland aufgelegten wertpapierbasierten Investmentfonds auch offene Publikums-AIF sowie ELTIF. Dazu kommen Anleihen des öffentlichen Sektors in Euro.

Der vzbv begrüßt, dass problematische Produkte wie Zertifikate nicht Teil der Positivliste sind. Daran sollte unter allem Umständen festgehalten werden. Auch der Ausschluss von Einzelaktien ist richtig. Bedenklich ist hingegen die Zulassung von alternativen Investmentfonds und insbesondere deren besonders langfristiger und (meist) geschlossener Variante (ELTIF). Alternative Fonds legen üblicherweise in Vermögenswerte an, die nicht an regulierten Märkten gehandelt werden, zum Beispiel Immobilien oder Infrastrukturprojekte. Das zentrale Problem solcher Anlagen ist die Sachwertbestimmung, die üblicherweise durch Gutachter erfolgt. In jüngster Vergangenheit haben beispielsweise offene Immobilienfonds, die Verbraucher:innen regelmäßig als sicherheitsorientierte Geldanlage verkauft wurden, starke Wertkorrekturen erfahren, da Gutachter zu lange mit übermäßig optimistischen Zinsannahmen gerechnet haben.

In der Vergangenheit haben Verbraucher:innen in Deutschland zudem hohe Summen mit geschlossenen Fonds verloren. Dass diese nach einer strengeren Regulierung durch das Kapitalanlagegesetzbuch als europäische und besonders langfristige (meist auch als nachhaltig beworbene) Variante zurückkehren, ist aus Sicht des vzbv nicht nachvollziehbar. Unter keinen Umständen dürfen diese Produkte im Rahmen der geförderten Altersvorsorge verwendet werden.

Der vzbv fordert

Offene Publikums-AIF und insbesondere ELTIF sollten von der Positivliste ausgeschlossen werden. Die Buchstaben b) und c) der Nr. 2 sollten entsprechend gestrichen werden.

4.3 Auswahl der Anlage

Die Nr. 3 schafft für Verbraucher:innen die Möglichkeit, die Anlage in konkrete Instrumente im Rahmen des Altersvorsorge-Depots selbst zu bestimmen. Anbieter müssen eine entsprechende vertragliche Option schaffen. Aus der Begründung wird deutlich, dass die selbstbestimmte Auswahl und die Vorauswahl durch den Anbieter als gleichberechtigte Lösungen nebeneinanderstehen.

Aus Sicht des vzbv handelt es sich beim Altersvorsorge-Depot um einen Rahmen für Selbstentscheider. Entsprechend sollte die selbständige Auswahl als Standardvariante des

Altersvorsorge-Depot bereits durch das AltZertG festgelegt werden. Anbietern sollte es darüber hinaus erlaubt sein, auch vordefinierter Altersvorsorge-Depots anzubieten.

Der vzbv fordert

Die Nr. 3 sollte wie folgt gefasst werden:

*3. der **Vertragspartner Anbieter grundsätzlich** die Anlagen nach Nummer 2 auswählt. **Anbieter können daneben Altersvorsorge-Depots anbieten, bei den sie selbst die Anlage auswählen**, es sei denn, der Vertragspartner hat eine vertragliche Option ausgeübt, nach der er aus den vereinbarten Anlagemöglichkeiten die Anlagen für seinen Vertrag selbst auswählen kann,*

4.4 Standard-Depot-Verträge

Der neue § 1 Absatz 1c AltZertG definiert Standard-Depot-Verträge als vereinfachte Unterform des Altersvorsorge-Depots. Zugelassen sind hier nur in Deutschland aufgelegte wertpapierbasierte Fonds, die einerseits den Risikoklassen 1 oder 2, andererseits den Risikoklassen 3 bis 5 entsprechen müssen (Nr. 2; Rendite- und Sicherheitsbausteine). Die anfängliche Mischung im Sparplan kann von Verbraucher:innen selbst, oder im Ausnahmefall, vom Anbieter bestimmt werden (Nr. 3). Standarddepot-Verträge müssen auch online abschließbar sein (Nr.1).

Die Nr. 5 bestimmt ein Ablaufmanagement, wonach der Risikobestandteil in Richtung Auszahlungsphase auf 50 beziehungsweise später 30 Prozent zu reduzieren ist. Standarddepot-Verträge sind sowohl mit Auszahlungsplänen als auch mit Leibrente kombinierbar. Der neue § 2a Absatz 2 AltZertG sieht vor, dass die Effektivkosten auf 1,5 Prozent pro Jahr begrenzt sind.

Die Regelung zum Standardprodukt ist neben der Zulassung von teil-garantierten Rentenversicherung und der schwachen Zillmerungs-Regel das zentrale Problem des Gesetzentwurfs. Statt ein tatsächliches Standardprodukt zu schaffen, das verlässlichen Zugang zu einer kostengünstigen und risikodiversifizierten Anlage für alle Verbrauchergruppen schafft, dürfte eine Fülle an unterschiedlichen Produkten entstehen, deren Qualität sehr unterschiedlich ist. Für die größte Gruppe von Verbraucher:innen wäre damit das zentrale Problem der Zusatzvorsorge – die Auswahl, Umsetzung und Steuerung einer kostengünstigen risiko-renditeoptimalen Anlage – nicht gelöst. Verbraucher:innen, die in der Lage sind, selbstständig Investmentfonds auszuwählen und dem eigenen Bedarf entsprechend umzuschichten, dürften online eher Altersvorsorge-Depots abschließen als Standard-Depots.

Auch die Kostenbegrenzung von 1,5 Prozent läuft ins Leere. Zum einen ist die Begrenzung deutlich zu hoch gewählt, um langfristig vernünftige Netto-Renditen zu erzielen. Zum anderen dürften kostenbegrenzte Produkte im Provisionsvertrieb vor allem als Türöffner für den Verkauf teurerer und für den Vertrieb lukrativerer Verträge genutzt werden. Siehe dazu auch die Beispielsrechnung in Tabelle 1 oben.

Der vzbv fordert

Absatz 1c sollte grundsätzlich verändert werden. Die Bundesbank oder eine andere öffentliche Stelle sollte mit der Schaffung eines zentralen öffentlich-rechtlichen Standardprodukts beauftragt werden, das über Ausschreibungsmodelle am Markt umgesetzt wird und in das Verbraucher:innen automatisch einbezogen werden. Andere Standardprodukte wären nicht zugelassen. Anbieter könnten über den Rahmen des Altersvorsorge-Depots allerdings weiterhin mit diesem Standardprodukt konkurrieren.

4.5 Reine Auszahlungsprodukte

Der neue § 1 Absatz 1d AltZertG definiert reine Auszahlungsprodukte ohne Sparphase. Verbraucher:innen mit Bestandsverträgen stehen aktuell vor dem Problem, dass in der Nähe des Rentenbeginns kein Vertragswechsel mehr möglich ist. Entsprechend sind sie schlechten Verrentungsangeboten oder fraglichen Zusatzkosten ausgeliefert. Als einzige Alternative steht die förderschädliche Kündigung des Vertrags zur Verfügung.

Die Neuregelung ist explizit zu begrüßen. Mit dem Neuen Absatz 1d ist die Hoffnung verbunden, dass ein Markt für reine Auszahlungspläne entsteht, in die Verbraucher:innen, die noch keine Rentenphase vereinbart haben, wechseln können.

Der vzbv fordert

Um Auszahlungspläne zu ergänzen, sollten Verbraucher:innen ihr Vorsorgevermögen über die Deutsche Rentenversicherung als lebenslange Leistung beziehen können.

5. Zu Artikel 7 Nr. 3 - Kostenberechnung und -darstellung

Für Verbraucher:innen sind die Kosten eines Vorsorgevertrages von kaum zu überschätzender Bedeutung. Ein zu teurer Vertrag kann erhebliche Teile der erzielten Rendite zu Nichte machen. Für Verbraucher:innen, die ihre Vorsorgeentscheidungen selbst treffen können, aber auch für unabhängige Beratungsstellen, ist es daher wichtig, dass die Kosten sowohl einheitlich als verlässlich ermittelt werden.

Bisher erfolgt die Ermittlung und Darstellung der Kosten von Riester-Produkten im Rahmen der Muster-Produktinformationsblätter anhand der Effektivkostenquote. Die Effektivkosten bestimmen sich vereinfacht ausgedrückt als kostenbedingte Renditeminderung pro Jahr. Um zu verhindern, dass Anbieter Gestaltungsspielraum bei der Berechnung der Effektivkosten ausnutzen, erfolgt die Berechnung anhand einheitlicher Methoden, die durch die Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) vorgegeben werden.

Dabei werden Produkte zunächst in Chance-Risiko-Klassen (CRK) eingeteilt, um anschließend die Wertentwicklung mit und ohne Kosten zu simulieren.

Dieses Vorgehen hat aus Sicht des vzbv folgende Vorteile für Verbraucher:innen:

- Durch die Standardisierung der Berechnungsmethoden kann der Gestaltungsspielraum für Anbieter für die Kostenberechnung minimiert werden.

- Einheitlichen Renditeannahmen führen zur Vergleichbarkeit der einzelnen Produkte innerhalb einer CRK.
- Durch den Maximalkostenansatz können auf Verbraucher:innen keine höheren Kosten zukommen.

Der Neue § 2a Absatz 1 AltZertG sieht vor, dass die Effektivkosten nicht länger nach der PIA-Methode, sondern zukünftig auf Basis der EU-PRIIP-Verordnung ermittelt und ausgewiesen werden. Die Aufgaben der PIA und die PIA selbst würden damit wegfallen.

Im Gegensatz zu den detaillierten Vorgaben für die Effektivkostenberechnungen nach der PIA-Methode gibt es bei PRIIPs nur allgemeine Vorgaben, die sich aus der Breite der erfassten Produktkategorien ergeben. Der zentrale Unterschied zur PIA-Methode ist, dass die Anbieter unternehmensindividuelle Berechnungen durchführen, sowohl mit Blick auf die anzunehmende Wertentwicklung als auch auf die Einteilung in Risikoklassen.

Bei den anzunehmenden Kosten wird statt auf die Maximalkosten auf die tatsächlichen Kosten abgestellt (Best-Estimate-Prinzip). Dies hat folgende Konsequenzen:

- Durch die unternehmensindividuellen Annahmen besteht Gestaltungsspielraum bei der Berechnung der Effektivkosten.
- Aufgrund produktspezifischer Berechnungen sind unterschiedliche Wertentwicklungen innerhalb einer Risikoklasse möglich und damit keine unmittelbare Vergleichbarkeit der Kosten gegeben.
- Der Best-Estimate-Ansatz bei der Kostenermittlung kann dazu führen, dass die tatsächlichen Kosten auch höher ausfallen können, als in der Kosteninformation ausgewiesen.

Dem vzbv wird an dieser Stelle nicht klar, welchen Vorteil eine Umstellung auf die PRIIPs-Methode hätte. Hintergrund der Einführung der PIA-Methode war ja gerade die fehlende Vergleichbarkeit der Kostenangaben in Folge unterschiedlicher Kostenkomponenten und Berechnungsparameter. So gesehen würde die Umstellung einen Rückschritt darstellen.

Auch was die Zusammenfassung von Produktkosten auf Ebene eines Altersvorsorgedepots angeht, erscheint die Vorgabe einer einheitlichen Methodik wichtig. Denn hier müssen zum einen einmalige und laufende Kosten auf Ebene eines oder mehrerer Fonds, sowie laufende Depotkosten und gegebenenfalls Vertriebskosten zusammengefasst und in eine Effektivkostenquote umgerechnet werden. Nach Kenntnis des vzbv erlaubt PRIIPs zwar eine gewisse Vergleichbarkeit der Kostenangaben auf Fonds-Ebene, macht aber keine Vorgaben für die Zusammenfassung auf Depotebene.

Der vzbv fordert

Die Berechnung der Effektivkosten und die Einteilung in Risikoklassen sollte weiter nach PIA-Methode und nicht nach PRIIP erfolgen.

Impressum

Herausgegeben von:

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.
Rudi-Dutschke-Straße 17, 10969 Berlin

T +49 30 25800-0

finanzmarkt@vzbv.de

vzbv.de

Der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. ist im Deutschen Lobbyregister und im europäischen Transparenzregister registriert. Sie erreichen die entsprechenden Einträge [hier](#) und [hier](#).