Methusalem müsste man sein. Dann und nur dann könnte man das, was man mit einem Riester- und Rürup-Vertrag jahrzehntelang anspart, später auch zurückbekommen. Der Bund der Versicherten wirft der Versicherungswirtschaft vor, ihre Klientel mit der Annahme von Lebenserwartungen biblischen Ausmaßes über den Tisch zu ziehen. Wer etwa als Allianz-Kunde früher als mit 140 stirbt, muss das mit massiven Abstrichen bei seiner Monatsrente bezahlen. Im Interview mit den NachDenkSeiten nennt Verbraucherschützer **Axel Kleinlein** das „legalen Betrug mit staatlicher Unterstützung“ – und einen Fall für den Gesetzgeber. Mit ihm sprach **Ralf Wurzbacher**.

Dieser Beitrag ist auch als Audio-Podcast verfügbar.

https://www.nachdenkseiten.de/upload/podcast/200521_Mit_150_Jahren_da_hoert_das_Leben_auf_NDS.mp3

Podcast: Play in new window | Download

***Zur Person: Axel Kleinlein**, Jahrgang 1969, ist Versicherungsmathematiker und arbeitete von 1998 bis 1999 im Aktuariat der Allianz Lebensversicherung in Stuttgart. Seit 2011 führt er mit kurzer Unterbrechung als Vorstandsvorsitzender den Bund der Versicherten (BdV) an, die größte deutsche Verbraucherschutzorganisation für Versicherte. Seit April 2019 ist er auch Präsident des europäischen Verbraucherschutzverbands „Better Finance“ in Brüssel.*

Herr Kleinlein, dass die staatlich geförderte Riester-Rente kaum Renditen, aber hohe Kosten verspricht und deshalb zum Aufbau eines Altersruhepolsters für viele Kunden nicht taugt, haben Verbraucherschützer schon häufiger bemängelt. Nun haben Sie enthüllt, was ein Grund dafür ist: Demnach kalkulieren die Versicherer mit übernatürlich hohen Lebenserwartungen, um die Rentenzahlungen zu begrenzen und die eigenen Gewinne zu steigern. Wie hat man sich das vorzustellen?

Wenn der Versicherungsmathematiker, der sogenannte Aktuar, sich hinsetzt, um ein neues Altersvorsorgeprodukt zu kalkulieren, dann muss er zunächst eine Annahme treffen, wie lange die Rente im Durchschnitt zu zahlen sein wird. Und je größer das Zeitfenster ist, innerhalb dessen die Ansprüche der Versicherten gelten, desto geringer fallen die monatlichen Auszahlungen aus. Wenn dann der Kunde deutlich früher verstirbt, als in dieser Rechnung angesetzt wurde, dann schlagen die restlichen, also nicht ausgezahlten Renten zum großen Teil als sogenannte Risikogewinne beim Versicherer zu Buche. Die

Unternehmen haben also ein großes Interesse daran, mit möglichst hohen Lebenserwartungen zu operieren.

Können Sie das bitte anhand eines Beispiels veranschaulichen?

Unterstellt ein Versicherer für einen 67-Jährigen eine Lebenserwartung von 97 Jahren, so muss das angesparte Geld für 30 Jahre Rente ausreichen. Kalkuliert er dagegen mit dem Ableben mit 127 Jahren, so muss das gleiche Geld auf 60 Jahre verteilt werden. Selbst derjenige, der sehr lange und sehr viel Geld angespart hat, erhält dann trotzdem bloß eine klägliche Rente garantiert.

Und das mit 127 Jahren ist keine hypothetisches Rechenspiel?

Einerseits schon, weil das natürlich Quatsch ist und kein Mensch so alt wird. Andererseits hantieren die Assekuranzen sehr wohl mit solchen Mondzahlen, wobei das nicht einmal das Ende der Fahnenstange ist.

Wie lang ist die Fahnenstange?

Nehmen wir die Allianz, für die ich ja einmal gearbeitet habe. Die hat bei Riester- und Rürup-Lebensversicherungen eine spannende Kalkulation: Für Teile des angesparten Geldes wird eine Lebenserwartung von „nur“ etwa 100 Jahren zugrunde gelegt. Für den Betroffenen wird unterstellt, dass für ihn 33 Jahre lang eine Rente gezahlt werden muss. Im Schnitt werden Menschen nach Prognosen des Statistischen Bundesamtes in drei Jahrzehnten allerdings schon im Alter von 87 bis 91 Jahren versterben. In diesem Fall bleiben dann also schon zehn Jahresrenten als sogenannte Risikogewinne bei der Allianz.

Wie verhält es sich mit den anderen Teilen des Sparkapitals?

Bei diesen Teilen, die sich aus Überschüssen speisen, setzt die Allianz eine Lebenserwartung von knapp über 140 Jahren an. Das ist natürlich schon krass, aber es geht noch doller. Ich habe mir zahlreiche Produkte verschiedenster Anbieter angeschaut. Dabei zeigt sich, je jünger die Kunden zum Zeitpunkt des Abschlusses sind, desto länger ist das ihnen unterstellte Leben. So wird für einen heute 37-Jährigen mit einer Lebenserwartung von bis zu 150 Jahren kalkuliert und bei keinem mit unter 100 Jahren.

Wie wird so etwas gerechtfertigt?

Die Allianz zum Beispiel begründet das vermutlich mit der Notwendigkeit von Sicherheitspuffern. Man wüsste ja nicht, wie lange Menschen tatsächlich leben. Dabei

könnte man sich aber ja an den amtlichen Kennzahlen orientieren, etwa an denen des Statistischen Bundesamts. Über die zielen die Versicherer aber nicht nur meilenweit hinaus. Sobald die offiziellen Sterbetafeln der Versicherer nach oben angepasst werden, sind die Unternehmen sogar so dreist und ziehen den Kunden Überschüsse ab, weil sie ja nun älter würden als ursprünglich gedacht. Das haben wir in den letzten beiden Jahrzehnten gleich zweimal erlebt.

Aber so offen und ehrlich wird das nicht kommuniziert?

Nein. Die entsprechenden Klauseln verstecken sich in den sogenannten Überschussdeklarationen. Das sind Anhänge zu den Geschäftsberichten, die kein Normalsterblicher versteht.

Angenommen, die Verträge würden auf Grundlage der offiziellen Sterbeziffern gemacht: Wie viel mehr fiele dann für die Kunden an Geld ab?

Im Durchschnitt der von mir untersuchten Fälle würde die Monatsrente bis etwa doppelt so hoch ausfallen. Noch einmal: Sie können im Laufe ihres Lebens noch so viel Geld angespart und von einer noch so tollen Verzinsung profitiert haben. Das alles bringt nichts. Der größte Killer der Rente ist diese völlig irreale Annahme der Lebenserwartung.

Nun wird das ja so nicht in den Verträgen geschrieben stehen, dass man seinen vollen Leistungsanspruch erst im Alter von 140 einlösen wird. Woran erkennt der Fachmann diese Fallstricke?

Der Versicherungsmathematiker leitet das aus den sogenannten Rentenfaktoren ab. Diese geben an, wie viel Monatsrente der Sparer pro 10.000 Euro angespartem Kapital garantiert wird. Ein geringer Faktor geht mit einer geringen Rente einher, ein hoher Faktor mit einer entsprechend höheren Rente. Und ein kleiner Faktor verspricht eben auch höhere Gewinne beim Versicherer. Bei unserer Analyse sind wir auf eine enorme Spreizung gestoßen. Die Bandbreite reichte von 15 Euro bis 29 Euro. Wer als 37-Jähriger bei der Allianz eine Rürup- oder Privatrente abschließt, bekommt später einmal monatlich 15,21 Euro auf 10.000 Euro eingesetztes Kapital garantiert. Das ist natürlich erbärmlich.

Aber lässt sich wenigstens das aus den Verträgen herauslesen?

Dieser Rentenfaktor findet sich neben vielen anderen Informationen meist im Produktinformationsblatt, das den Kunden ausgehändigt werden sollte. Die Vermittler erklären dann aber, dass dieser Faktor nicht ernst zu nehmen sei, da ja noch Überschüsse

dazukommen könnten. Über die Höhe der Überschüsse, ob es überhaupt welche gibt und welche Kunden von den Überschüssen profitieren, darüber entscheidet dann aber letztlich der Vorstand. Derzeit gibt es fast keine Überschüsse, Tendenz sinkend.

Wird denn dieses System der Überschussbeteiligung den Kunden erklärt?

Allenfalls sehr unverständlich. Das alles steht in den Leistungsbeschreibungen verklausuliert drin, aber selbst Leute vom Fach haben größte Schwierigkeiten, da durchzudringen. Ich habe mir einmal den Spaß gemacht, das Kleingedruckte bei einem anderen Allianz-Produkt laut zu verlesen und aufzuzeichnen. Das hat knapp 20 Minuten gedauert. Wer sich das anhört, kann gut einschlafen, verstehen wird er es nicht.

Gibt es keine gesetzlichen Vorgaben, mit welchen Rentenfaktoren bei welchem Produkt zu kalkulieren ist, gerade was die staatlich geförderte Altersvorsorge angeht?

Es gibt aufsichtsrechtliche Vorgaben zur anzusetzenden Mindestlebenserwartung, abhängig vom Geburtsjahrgang. Die liegt irgendwo zwischen Mitte 90 und 100 Jahren, bei Neugeborenen bei etwa 105 Jahren. Da stecken schon erhebliche Sicherheitspuffer drinnen. Mit niedrigeren Werten darf nicht kalkuliert werden, sehr wohl aber mit höheren. Und da sind nach oben augenscheinlich keine Grenzen gesetzt. Von der Allianz weiß ich, dass sie 2008 in ihrer offiziellen Aktionärszeitung behauptet hat: „Wir leben bald bis 150!" Als Quelle diente ihr dabei ein selbsternannter Wissenschaftler aus den USA, der für seine kruden Zukunftsvisionen berüchtigt ist.

Warum sind Sie mit Ihrer Kritik gerade jetzt an die Öffentlichkeit gegangen? Lag das daran, dass die FDP-Fraktion im Bundestag mit einer entsprechenden Anfrage an die Bundesregierung in Erscheinung getreten ist?

Ich bin mit dem Thema schon seit knapp 20 Jahren beschäftigt. Der Dreh mit den Lebenserwartungen ist in meinen Augen eines der schlimmsten Instrumente, mit denen die Versicherungswirtschaft die Kunden über den Tisch zieht.

Die Regierung hat auf diese FDP-Anfrage erklärt, nicht zu wissen, mit welchen Rentenfaktoren die Anbieter staatlich geförderter Altersvorsorgeprodukte hantieren. Was sagen Sie dazu?

Zumindest vermittelt die Regierung den Anschein, dass sie sich noch nie mit der Materie beschäftigt hat. Und ich habe auch nicht den Eindruck, als wollte sie größere

Anstrengungen unternehmen, sich dem Problem zu widmen. Das gibt den Versicherern ein Höchstmaß an Spielraum, ihre Interessen auf Kosten der Kunden weiterzuverfolgen.

Hat die Regierung tatsächlich keine Ahnung oder will sie keine Ahnung haben?

Da kann man nur spekulieren. Klar ist, dass es Leute im Bundesfinanzministerium gibt, die durchaus engere Kontakte in die Versicherungswirtschaft pflegen. Ich würde deshalb schon unterstellen, dass hier ein gewisses fachliches Knowhow vorhanden ist. Ich bin nur eben skeptisch, dass dies dazu führen wird, die miese Masche mit den Lebenserwartungen kritisch zu hinterfragen, geschweige denn zu unterbinden.

Was fordern Sie konkret vom Gesetzgeber?

Es ist dringend geboten, die Verrentung staatlich geförderter Produkte klar zu regulieren und im Speziellen diesen Irrsinn mit den Lebenserwartungen zu beenden. Ergänzend oder wenigstens alternativ müsste an einem zweiten Hebel angesetzt werden: Die gesetzlichen Vorgaben zu den Riester- und Rürup-Verträgen sehen ja einen Verrentungszwang vor. So ist ein großer Teil des angesparten Kapitals verpflichtend in eine Lebensversicherung zu überführen. Nur durch diese Vorgabe haben es die privaten Lebensversicherer überhaupt geschafft, bei Riester und Rürup so stark mit im Boot zu sitzen. Es ist aber schlicht nicht einzusehen, warum Menschen, die ein Arbeitsleben lang gespart haben, ab 67 gezwungen sind, ihr Angespartes bei einem Versicherer zu verrenten. Genau denjenigen, die mit staatlicher Unterstützung sparen wollen, wird damit per se unterstellt, sie könnten nicht mit Geld umgehen. Das ist ein schlimmer Fall von Bevormundung und Entmündigung.

Aber ist der Versicherer nicht gesetzlich verpflichtet, dass man am Ende wenigstens das Angesparte plus die staatlichen Zulagen herausbekommen muss?

Nein. Laut Gesetz muss der Versicherer nur gewährleisten, dass das zum Renteneintritt angesparte Kapital zur Verrentung zur Verfügung steht. Wenn die Rente aber nur mickrig ist, weil ein kleiner Rentenfaktor und eine entsprechend hohe Lebenserwartung veranschlagt sind, dann hat man praktisch keine realistische Aussicht, das Angesparte zu Lebzeiten zurückzuerhalten.

Andererseits kann man sich das Angesparte aber auch zum Renteneintritt auszahlen lassen.

Ja schon. Allerdings muss man dann sämtliche Zulagen und Steuervorteile zurückerstatten. Das ist ja der Grund, warum ich von einer Zwangsverrentung spreche.

Würden sie so weit gehen, das Ganze als eine Form staatlich alimentierten Betrugs zu bezeichnen, gerade mit Blick auf diese biblischen Lebenserwartungen?

Ja, das gehört zum üblichen, ganz legalen Betrug, mit dem die Versicherer ihre Kunden schon seit sehr langer Zeit übers Ohr hauen – hier dazu noch mit freundlicher Unterstützung durch den Staat. Der Gesetzgeber macht das dann eben legal. Deswegen reden wir ja vom "legalen Betrug".

Sie haben dabei auch mal mitgemischt und mitverdient …

Diese zwei Jahre bei der Allianz waren meine erste berufliche Station. Ich habe dabei meine Faszination für das Versicherungsgeschäft entwickelt, aber dann auch bald gemerkt, dass das nicht die Seite ist, auf der ich stehen will, und dass mein Herz für den Verbraucherschutz schlägt. Und so landete ich zunächst bei der Stiftung Warentest, später beim Bund der Versicherten.

Die Allianz hat Ihre Vorwürfe zurückgewiesen. „Wir können die Kritik des BdV und dessen Annahme von Lebenserwartungen von 120 und mehr Jahren nicht nachvollziehen", äußerte sich ein Sprecher gegenüber den NachDenkSeiten. Wie sicher sind Sie sich bei dem, was Sie Ihrem Ex-Arbeitgeber ankreiden?

Absolut sicher. Wenn man von einem Produkt die Faktoren Zinssatz, Kosten und Rentenfaktor kennt, bleibt als einzige unbekannte Größe die Lebenserwartung übrig. Und die lässt sich für einen Versicherungsmathematiker ziemlich treffsicher ermitteln.

Und die Allianz ist nicht nur ein schwarzes Schaf inmitten frommer Lämmer?

Das geht quer durch die ganze Branche. Die Allianz sticht allerdings durch die beschriebene Produktgestaltung hervor, bei der für verschiedene Teile des Kapitals jeweils andere Rentenfaktoren angelegt werden. Das ist besonders perfide und treibt die Intransparenz auf die Spitze. Verglichen damit gibt es durchaus auch Anbieter mit nicht ganz so miserablen Produkten, bei denen man bis zu 29 Euro pro 10.000 Euro eingesetztem Kapital erhält. Aber auch da wird eine Lebenserwartung unterstellt, die zehn Jahre über das statistische Mittel hinausschießt.

Können die Versicherer in Zeiten von Niedrig-, Null- bis hin zu Minuszinsen mit Riester- und Rürup-Produkten überhaupt noch seriös Geld verdienen?

Solange es ihnen gelingt, Kunden trotz der immer schlechter werdenden Garantien in diese

Verträge reinzulocken, klingelt am Ende auch die Kasse. Zunehmend Probleme haben die Unternehmen jedoch damit, dass zu Rentenbeginn mindestens so viel Geld vorhanden ist, wie angespart wurde. Auch deshalb bekommen insbesondere ältere Menschen heutzutage kaum noch einen Riester-Vertrag.

Mit „seriös“ meinte ich, dass man die Leute nicht über den Tisch zieht.

So betrachtet war die deutsche Lebensversicherungswirtschaft, wenn es um Altersvorsorge geht, in den letzten 150 Jahren nicht seriös. Die Branche ist immer gut darin gewesen, die Politik im richtigen Moment auf ihre Seite zu ziehen und sich den Griff in die Taschen der Kunden legalisieren zu lassen. Man muss sich klarmachen, dass sich die Unternehmen gerade in den 1980er und 1990er Jahren massiv verkalkuliert haben. Das führte dazu, dass mittlerweile fast 100 Milliarden Euro aus den Taschen der Kunden in irgendwelche Reservetöpfe gewandert sind.

Die Akteure sollten endlich einsehen, dass das Geschäftsmodell gescheitert ist, und sich wieder auf das besinnen, was sie beherrschen: nämlich Risiken zu übernehmen, wie bei einer Risikolebensversicherung oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Fakt ist: Für die Altersvorsorge ist eine Lebensversicherung nicht geeignet und war dies auch nie.

Auch in der Politik gilt die Riester-Rente praktisch als gescheitert und wird mittlerweile über eine Reform nachgedacht. Wohin geht die Diskussion?

Vor allem geht es um die Frage der Garantien. Sollte es diese weiterhin geben, dann schlagen wir das Vorsorgekonto vor. Das haben wir gemeinsam mit der Rentenversicherung Baden-Württemberg, Öko-Test und anderen Experten entwickelt. Dabei dürfen die Lebensversicherungsunternehmen aber keine Rolle spielen. Wenn sich die Politik dagegen für eine Lockerung der Garantien entscheidet, dann muss bitteschön auch der Verrentungszwang wegfallen, damit alle Sparerinnen und Sparer in die Lage versetzt werden, souverän über das eigene Geld zu verfügen. Und dann wird man ja sehen, wie viele Menschen sich noch auf eine Verrentung über eine Lebensversicherung einlassen, die ihnen eine Lebenserwartung von 120 Jahren und mehr unterjubelt.

Was raten Sie denjenigen, die in die böse Falle getappt sind?

Einen Königsweg gibt es leider nicht. Wenn man schon in der Phase der Verrentung ist, bleibt einem nur das Fünkchen Hoffnung, über die Überschussbeteiligung am Ende wenigstens das rauszubekommen, was man mal eingezahlt hat. Bei denen, die sich noch in der Ansparphase befinden, kommt es auf das Produkt an. Da kann es bei günstigen

Konditionen Sinn machen, den Vertrag fortzuführen oder beitragsfrei zu stellen, während in anderen Fällen eine Kündigung Sinn macht. Wir haben auf die BdV-Webseite einen Rechner eingestellt, mit dem das Betroffene durchkalkulieren können.

Lässt sich für Sie schon absehen, welche Auswirkungen die Corona-Krise für die Versicherungsbranche haben wird?

Keine guten. Dabei wirkt Corona aber nur als Katalysator für die hausgemachte Krise, die sowieso schon besteht. Ich befürchte, dass die Versicherungswirtschaft mit dem Vorwand, unter Corona zu leiden, wieder neue Unterstützung vom Steuerzahler haben will. Es ist aber an der Zeit, dass endlich die Versicherungswirtschaft und die Politik einsehen, dass Lebensversicherer keine guten Partner sind, wenn es um Altersvorsorge und Sparen geht. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, diesen legalen Betrug der Lebensversicherer zu beenden!

Titelbild: Milos Vymazal / Shutterstock