

Holger Balodis / Dagmar Hühne

DIE VORSORGE LÜGE



Wie Politik und private
Rentenversicherungen uns in die
Altersarmut treiben

Econ

Holger Balodis / Dagmar Hühne

Die Vorsorgelüge

Wie Politik und private Rentenversicherungen
uns in die Altersarmut treiben

Econ

Econ ist ein Verlag der
Ullstein Buchverlage GmbH

Alle Rechte vorbehalten.
Unbefugte Nutzungen, wie etwa Vervielfältigung,
Verbreitung, Speicherung oder Übertragung
können zivil- oder strafrechtlich
verfolgt werden.

ISBN 978-3-8437-0331-4

Redaktionsschluss: 25. Juli 2012
© der deutschsprachigen Ausgabe
Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2012
Alle Rechte vorbehalten
Satz und eBook bei **LVD GmbH**, Berlin

Prolog

Entscheidend für die erfolgreiche Demontage der gesetzlichen Rentenversicherung war ein Ereignis, das in der Öffentlichkeit kaum bekannt ist. Und mit der Rente hatte es zunächst gar nichts zu tun. Als Oskar Lafontaine im Frühjahr 1999 seine berühmte »Giftliste« mit 70 zu streichenden Steuervergünstigungen auspackte, platzte dem Chef der Allianz AG, Henning Schulte-Noelle, der Kragen.¹ Der damalige Bundesfinanzminister der rot-grünen Regierung unter Schröder wollte unter anderem die Rückstellungen für Versicherungsschäden begrenzen und forderte eine »realitätsnähere Bewertung«. Was den Allianzboss so erzürnte: Die Versicherungen sollten nur noch jene Summen steuerlich absetzen können, die sie realistischerweise benötigten, um Schäden zu bezahlen. Bis dahin durften sie kurioserweise mehr oder weniger selbst schätzen, wie hoch die nach einem Versicherungsfall anfallende Summe wohl sein würde, und diese voll von der Steuer absetzen. Das sparte den Versicherungskonzernen viele Milliarden Euro. Lafontaine wollte das ändern. Und Allianz-Boss Schulte-Noelle zog die Notbremse. Er ging direkt zu Kanzler Schröder und stellte ihn zur Rede.

Bei der nächsten Kabinettsitzung am 10. März sprach Schröder ein Machtwort. Sein Beitrag schloss mit den Worten, dass man »das Land nicht gegen die Wirtschaft regieren könne und dass eine Politik gegen die Wirtschaft mit ihm nicht zu machen sei.«² Allen war klar: Schröder war es bitterernst.

Einen Tag später, am 11. März 1999, trat Oskar Lafontaine von all seinen Ämtern zurück. Jetzt war der Weg

frei für die Politik der ›Neuen Mitte‹, für einen Sozialabbau unter dem Stichwort Agenda 2010. Es war auch der Anfang vom Ende einer solidarischen, umlagefinanzierten Altersversorgung und der Einstieg in die Privatisierung der Rentenversicherung. Auch wenn die Kameras einen Lafontaine zeigten, der vor seinem Haus in Saarbrücken den wartenden Reportern ein Gläschen Wein einschenkte. Gefeierte wurde in den Konzernzentralen: Der lästigste Bremsklotz war soeben beiseite geräumt worden.

Die neue Rentenlüge

Der schöne Schein der privaten Altersvorsorge

Lächelnd sitzt Ex-Minister Walter Riester in einem tristen Besprechungsraum, schwarzer Anzug, grau-blaues Hemd und rote Krawatte. Vor ihm ein leerer schwarzer Tisch, kein Staubkörnchen, hinter ihm eine weiße Wand. Daneben, leicht unscharf, ein Regal mit blauen, grünen und schwarzen Buchrücken, eine penibel saubere Staffage. So steril, als ob der gelernte Fliesenleger Riester sie selbst geschaffen hätte. Um Vertrauen heischend blickt er in die Kamera.

Das Video ist auf der Homepage von Walter Riester anzuschauen, es dauert 10 Minuten und 43 Sekunden und soll die vielen Fragen und Unklarheiten über die Riester-Rente endlich beantworten, durch den »Erfinder« höchstpersönlich.¹

Lebensnah soll das Ganze sein, also kommen besorgte Bürger zu Wort. Es sind Normalverdiener, Geringverdiener, Minijobber, Familien, Singles – das ganze Spektrum. Vor dem Haus, auf dem Sofa, in der Küche oder im Büro. Alle wollen wissen: »Lohnt sich denn die Riester-Rente für mich überhaupt?«

Riester reagiert auf diese Frage jeweils mit einem knappen Lächeln und gibt dann schnell Entwarnung. Er sagt Sätze wie »Gerade für Sie ist die Riester-Rente hochinteressant!« oder »Oh ja, gerade in Ihrem Fall ist es besonders interessant« oder »Gerade für Sie wäre es wichtig, jetzt zu beginnen ...«. Zwar wirkt das Ganze

einstudiert, doch die Botschaft ist klar: »Meine Rente ist für alle gut.«

Als Schwabe hat der Ex-Minister aber noch mehr parat. Er rechnet vor, wie praktisch jeder mit seiner Rente reich werden kann. Und das mit geringem Einsatz.

Besonders beeindruckend: Eine junge Familie mit zwei Kindern in einer beengten Küche, offenkundig leben sie in bescheidenen Verhältnissen. Sie wünschen sich ein eigenes Haus. Aber mit ihrem kleinen Einkommen können sie sich das nicht leisten. Jetzt läuft Walter Riester zu Höchstform auf: Das sei kein Problem, rechnet er vor. Die Familie müsste 1200 Euro im Jahr sparen. Doch das müssen sie nicht allein aufbringen. Der Staat beteiligt sich großzügig. So zahlen sie nur gut 400 Euro im Jahr selbst. Mit dieser überschaubaren Eigenleistung könne die Familie bis zum Rentenbeginn ein Kapital von 250 000 Euro anhäufen und sich davon ein Häuschen kaufen. Das klingt unglaublich, aber Riester versichert, dass es funktioniert: mit einem riester-geförderten Investmentsparplan. »Das wäre eine interessante Variante, die ich Ihnen raten würde.« So Riester. Und er muss es wissen. Schließlich ist er nicht nur Ex-Minister und Handlungsreisender in Sachen Riester-Rente, sondern bis Mitte 2012 auch Aufsichtsrat von Union-Investment, dem Marktführer² von riester-geförderten Investmentsparplänen.³

Ein Märchen soll wahr werden: das eigene Haus – fast geschenkt. Einem Faktencheck hält Riesters Ratschlag indes nicht stand: Damit sein Plan aufgeht, muss 37 Jahre lang eine jährliche Einzahlung von 1200 Euro in die »Union-Profi-Rente« erfolgen und eine Durchschnittsrendite von sage und schreibe 7,8 Prozent bringen. Das heißt, die Einzahlungen müssen jedes Jahr mindestens 7,8 Prozent Ertrag abwerfen. Läuft es in einem Jahr schlechter, muss das durch noch höhere Erträge in anderen Jahren ausgeglichen werden. Eine abenteuerliche

Prognose, die nur funktioniert, wenn die Aktienkurse stetig nach oben gehen. Die Realität sieht anders aus.

Vielleicht sollte sich Walter Riester die Zahlen des bis vor kurzem von ihm kontrollierten Unternehmens doch etwas genauer ansehen. Statt der von ihm angenommenen 7,8 Prozent Rendite hat die Union-Investment in ihrer offiziellen Produktinformation die Durchschnittsrendite für die vergangenen zehn Jahre mit gerade mal 3,0 Prozent ausgewiesen (Stand 31. 5. 2012).⁴

Riester rechnet also mit geschönten Zahlen. Und das gilt nicht nur für die Rendite. Er unterstellt in seinem Beispiel, dass die Familie 37 Jahre lang die vollen Kinderzulagen erhält. Ein Fehler: Kinderzulagen fließen nur, solange es auch Kindergeld gibt. Danach steigt der Eigenanteil der Eltern in diesem Beispiel von 400 Euro auf knapp 900 Euro. Falls sich an den Einkommensverhältnissen nichts ändert. Und falls sie sich den Vertrag dann noch leisten können, denn im Falle von Arbeitslosigkeit, Scheidung oder einer Arbeitstätigkeit der Ehefrau sieht alles wieder ganz anders aus. Riester bewegt sich mit seiner gewagten Prognose also auf dünnem Eis.

Und das haben Hunderttausende Anleger der Union-Profi-Rente bereits schmerzlich erfahren. Nach dem Börsenabsturz 2008 wurden ihre Anlagen in sichere, aber niedrig verzinste Anlagen umgeschichtet.⁵ Die Sparer müssen froh sein, am Ende ihre Einzahlungen tatsächlich wieder ohne Verlust zurückzubekommen. Fazit: Das Einzige, was Walter Riester der Familie aus dem Werbevideo wirklich garantieren kann, ist der Beitragserhalt. Statt der von Walter Riester versprochenen 250 000 Euro wären das für die Familie nur 44 400 Euro. Ein Häuschen gibt es dafür in 37 Jahren wohl nicht. Obendrein bedeutete es angesichts der zu erwartenden Inflation einen gigantischen Wertverlust.

»Ich halte Riester für einen Täuscher«, urteilt deshalb Riesters Parteigenosse Albrecht Müller, »der ein ganzes

Volk in die Irre geführt hat«. ⁶ Er hält die Einführung der Riester-Rente und die ständig wiederholte Behauptung, damit ginge es allen im Alter besser, für das Ergebnis einer geschickten politischen Kampagne. Und Müller kennt sich mit politischen Kampagnen aus. Schließlich war er lange Jahre Planungschef im Kanzleramt unter Willy Brandt und Helmut Schmidt und zuvor schon Wahlkampfleiter von Willy Brandt. Doch an ein solches »Schurkenstück« wie die Einführung der Riester-Rente, bekennt Müller, könne er sich nicht erinnern.

Für Albrecht Müller ist die Einführung der Riester-Rente nichts weniger als die gezielte und mutwillige Zerstörung der gesetzlichen Rente zugunsten der Finanzwirtschaft. »Was hier passiert, ist der größte Verrat am Sozialstaat in der deutschen Nachkriegsgeschichte.« Punkt. Ende. Aus. Und Müller kann das beurteilen: Er ist gelernter Volkswirt, begann seine Polit-Karriere als Redenschreiber des legendären Wirtschafts- und Finanzministers Karl Schiller (SPD) und war jahrelang engster Mitarbeiter von Helmut Schmidt. Und was für den alten Haudegen das Schlimmste ist: »Die Bevölkerung hat überhaupt noch nicht verstanden, wie sehr sie im ersten Schritt manipuliert und dann im zweiten Schritt durch die Maßnahmen der letzten zehn Jahre betrogen wurde.«

Um das zu ändern, gründete Albrecht Müller 2003 den kritischen Web-Blog »NachDenkSeiten«. Bis zu 70 000 Leser täglich erfahren seitdem auf dieser Website, wie die Politik Schritt für Schritt im Begriff ist, den Sozialstaat abzuschaffen, und dies raffiniert zu kaschieren versteht. Lob gibt es dafür gleichermaßen vom Wirtschaftsweisen Peter Bofinger wie dem *FAZ*-Herausgeber Frank Schirrmacher, der die Berichterstattung der »NachDenkSeiten« über die Finanzkrise als »unverzichtbar« einstuft. ⁷

Angeblich ist es ja »alternativlos«: Wir Deutschen sollen beizeiten zusätzlich privat vorsorgen, um im Alter den

Lebensstandard halten zu können. Die Rezepte liegen auf dem Tisch: Die sich anbahnende Rentenlücke sollen wir mit einer Riester-Rente stopfen und am besten obendrein noch betrieblich vorsorgen! So hat es uns eine Koalition aus Wissenschaft, Politik, Versicherungswirtschaft und Medien ein Jahrzehnt lang eingehämmert. Und wir alle haben mittlerweile ein schlechtes Gewissen, weil wir es doch nicht schaffen, genug vorzusorgen. Das macht es dem Heer von Versicherungsverkäufern leicht. Vollmundig präsentieren sie die Lösung des Problems: private Rentenversicherungen, mit und ohne Riester-Förderung. Wir müssen also nur noch zugreifen, zum Beispiel bei der Postbank: »Lebenslange monatliche Rente und gleichzeitig genug Geld, um durch die Welt zu reisen: Mit der PB Privat Rente genießen Sie Ihr Leben im Alter so, wie Sie es möchten.«⁸ Oder: »Mit einer sicheren Privat-Rente der Targo-Lebensversicherung AG im Rücken können Sie Ihren Ruhestand richtig genießen. Denn nur eine private Vorsorge kann Ihren Lebensstandard auch im Alter sichern. Mit der Privat-Rente schließen Sie effektiv die Versorgungslücke, die zwischen Ihrem jetzigen Gehalt und Ihrer späteren Rente entstehen wird.«⁹ Schöne neue Versicherungswelt! Selbst die an sich unabhängigen Prüfer von *Finanztest* zeigten sich von der Einführung der Riester-Rente begeistert. *Finanztest* ist ein Ableger der Stiftung Warentest. Als Verbraucher erwartet man hier eigentlich kritische Informationen und eine sachliche Überprüfung von Finanzprodukten. Was die Zeitschrift zur Einführung der Riester-Rente schrieb, erinnerte jedoch eher an Hochglanzwerbung der Versicherungen. So behaupteten die Finanztester in einem Sonderheft: »Riester lohnt sich für alle« und empfehlen: »Jetzt à la Riester sparen und später ohne finanzielle Sorgen das Alter genießen.«¹⁰ Daneben das Foto einer braungebrannten Rentnerin mit Perlenkette und rosa Badehaube, lässig gestützt auf den

Beckenrand ihres Swimmingpools. So sieht Luxus aus, dank Riester.

Die Stiftung Warentest erhält jährlich einen millionenschweren Zuschuss aus dem Etat der Bundesregierung, und *Finanztest* gilt bis heute als einer der engagierten Verteidiger der Riester-Rente. Mit den Riester-Tests für Millionen verunsicherte Verbraucher sicherte sich *Finanztest* auch selbst ein großes Beschäftigungsfeld. Wie objektiv kann eine Stiftung unter diesen Umständen sein?

Und die Versicherungen? Die überbieten sich in Sachen Riester-Rente mit Superlativen. Hanse Merkur präsentiert den »RiesterMeister« mit der »höchsten garantierten Riester-Rente« und den »niedrigsten Riester-Kosten« und ließ hierfür sogar Nationalkicker Mario Gomez antreten.¹¹ Die Lebensversicherung von 1871 nennt ihr Produkt vollmundig »RieStar«, »ein Name, der zugleich Programm ist«. ¹² Die Axa führt »Twin Star« ins Rennen und verspricht eine »optimale Verbindung von Garantie und Renditechancen« und bis zu 26 000 Euro staatliche Zuschüsse.¹³ Und am Ende, so verspricht uns der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, wird alles gut: »Die Angebote der Versicherer helfen, einem Schutzschirm gleich, nachhaltige Sicherheit durch flexible Angebote und wirksame Instrumente zu gewährleisten – und damit, die Zukunft sicherer zu machen.«¹⁴ Eine gigantische Kampagne, die immer wieder eines gebetsmühlenartig wiederholt: Private Vorsorge ist für den späteren Ruhestand unverzichtbar.¹⁵

Im Gegensatz dazu die gesetzliche Rentenversicherung: Das gängige Mantra lautet, dass diese den Herausforderungen der Zukunft nicht gewachsen sei. Und die Argumente klingen plausibel: zu wenige Kinder und damit künftig zu wenige Beitragszahler, vor allem aber viel zu viele Rentner, die zudem immer älter werden. Das ist die seit vielen Jahren beklagte »demographische Katastrophe«.

Die Finanzwirtschaft und die ihnen verbundenen Wissenschaftler verkünden es wie ein Naturgesetz: Die junge Generation ist mit den vielen Rentnern schlicht überfordert, das gesetzliche Rentensystem damit praktisch am Ende.

Riesters Vorgänger Norbert Blüm wurde über viele Jahre von den Medien regelrecht zur Witzfigur gemacht. Mit dem Spruch ›Die Rente ist sicher‹ hat jeder Moderator noch immer die Lacher auf seiner Seite. Blüm hat das lange geduldig ertragen. Er wusste, verbal eingepöbeln wurde auf die Person Norbert Blüm, doch getroffen werden sollte das Rentensystem. »Das war eine groß angelegte Kampagne, in der das Vertrauen in die Rentenversicherung aus naheliegenden Gründen systematisch zerstört wurde. Je mehr die Rentenversicherung madig gemacht wird, desto mehr klingelt das Geld in den Kassen der Privatversicherung, so einfach ist das.« Und der Ex-Minister ist sich sicher, dass das Geld weiter effizient eingesetzt wird: »Dafür kann man bei der *BILD*-Zeitung oder anderen Zeitungen eindrucksvolle Kampagnen starten und es werden sich auch ein paar Wissenschaftler finden, die für gutes Geld dann auch die entsprechenden Gutachten liefern.«¹⁶

Regelmäßig taucht eine schlagkräftige Clique von »Rentenprofessoren« in TV-Talkshows auf und versetzt der gesetzlichen Rentenversicherung, vermeintlich wissenschaftlich gestützt, den Todesstoß. Die heute 30-Jährigen, so behaupteten unter anderen Meinhard Miegel und Bernd Raffelhüschen verweg, würden später weniger rausbekommen, als sie heute einzahlen. Quasi eine Zwangskasse mit Verlustgarantie. Bewiesen haben sie das nie. Doch ihre Argumente zeigen Wirkung: Die meisten Jungen halten ihre Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung für ein einziges Ärgernis – schlicht für rausgeschmissenes Geld. Das Institut für neue soziale Antworten (Insa) ermittelte: Nur noch fünf Prozent der

unter 50-Jährigen halten die gesetzliche Rente auf Dauer für sicher – 66 Prozent fürchten sich vor Altersarmut.¹⁷

Die Verteidiger des Sozialstaates fühlen sich dagegen wie Don Quichotte im Kampf gegen Windmühlen. Mit einem entscheidenden Unterschied: Die Lobby zur Beseitigung der staatlichen Sozialkassen ist kein Hirngespinnst, sie existiert wirklich und ist erschreckend erfolgreich, wie Albrecht Müller feststellen muss: »Es gleicht einer Gehirnwäsche, wenn nun 95 Prozent der Bevölkerung glauben, dass wir ein Demographieproblem haben, deshalb der Generationenvertrag nicht mehr funktioniert und deshalb mehr Privatvorsorge nötig ist.« Für den inzwischen 73-jährigen Müller sind das »gelernte Botschaften, die aber alle falsch sind«.

Davon ist auch Winfried Schmähl überzeugt. Und Winfried Schmähl ist nicht irgendwer: 14 Jahre lang war der Professor für Wirtschaftswissenschaften Chef des Sozialbeirats der deutschen Bundesregierung, er gilt als kompetentester Kenner des deutschen Sozialsystems. Die Finanzierungsprobleme im staatlichen Rentensystem sind lösbar, stellt er klar: »Die Absenkung des Rentenniveaus war keineswegs notwendig, sie war politisch so gewollt, um die Menschen dazu zu bringen, privat vorzusorgen. Die wesentlichen Finanzprobleme des Rentensystems waren seinerzeit bereits gelöst, und mit moderaten Beitragssatzsteigerungen hätten wir das Niveau halten können. Unterm Strich wäre das für die Beschäftigten deutlich preiswerter als die kostenträchtige Riester-Rente. Die nutzt vor allem der Finanzindustrie und den Arbeitgebern, weil sie Beiträge sparen. Die Arbeitnehmer zahlen jedoch drauf.«¹⁸ Stattdessen werde der Öffentlichkeit mit Kampfbegriffen wie »Demographiefalle« gezielt Sand in die Augen gestreut, so Schmähl. Die derzeit betriebene Demontage des staatlichen Rentensystems sei nur dank einer gezielten Manipulation der öffentlichen Meinung möglich.

Verwundert reibt man sich die Augen und denkt an George Orwells Polit-Science-Fiction »1984«. Dort wurde mit geschicktem »Neusprech« die Bedeutung der Begriffe umgedreht (»Krieg ist Frieden«) und so das Denken der Menschen manipuliert.¹⁹

Mit einem vergleichbaren Konzept gelang es der deutschen Politik und interessierten Wirtschaftskreisen in den vergangenen 20 Jahren, die öffentliche Meinung in Sachen Altersvorsorge komplett umzudrehen. »Demographiefalle«, »Generationengerechtigkeit« und »Zukunftsfestigkeit« sind Schlüsselbegriffe in bester »Neusprech«-Tradition, die als neue Wahrheiten den deutschen Rentendiskurs beherrschen. Orwell drückte es so aus: »Und wenn alle anderen die von der Partei verbreitete Lüge glaubten – wenn alle Aufzeichnungen gleich lauteten –, dann ging die Lüge in die Geschichte ein und wurde Wahrheit.« Man kann es auch profaner ausdrücken: Man muss eine These nur oft genug wiederholen, dann wird sie irgendwann geglaubt, sei sie auch noch so falsch. Das Renten-Neusprech lautet: Private Vorsorge ist effizient, zukunftssicher und gut. In einem Prospekt des Citibank-Nachfolgers Targo-Bank liest sich das so: »Die Nächsten finanziell absichern. Nebenbei ein kleines Vermögen ansparen. Und dann auch noch voll flexibel bleiben. Sehen so in etwa auch Ihre Wünsche für die Vorsorge aus?«²⁰ Ja, so möchte man rufen, zeig mir den Weg in dieses Wunderland!

Schröder macht den Weg frei

1998 gewann Rot-Grün die Bundestagswahl. Der neue Bundeskanzler Gerhard Schröder schrieb sich die Modernisierung des Sozialstaates auf die Fahnen, und so wurde das »neue Denken« in Sachen Rente zum

Regierungsprogramm. ›Private Altersvorsorge‹ lautete die Zauberformel. Die in der staatlichen Rentenkasse verankerten Ziele »Lebensstandardsicherung« und »Armutsvermeidung« legte die rot-grüne Koalition schnell zu den Akten. Ersetzt wurden sie durch das neue Ziel »Beitragssatzstabilität«. Die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung sollten kurzfristig höchstens 20 Prozent betragen und auch langfristig auf maximal 22 Prozent steigen. Davon tragen Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils die Hälfte. Dem obersten Ziel »Beitragssatzstabilität« ordnet sich seitdem alles unter.²¹ Eingriffe in die sogenannte Rentenformel sorgen dafür, dass das Rentenniveau drastisch nach unten gehen wird. Um rund 25 Prozent soll es bis 2030 verglichen mit heute sinken. Viele Rentner werden schon in ein paar Jahren in der Altersarmut landen – selbst viele Durchschnittsverdiener werden nach einem langen Arbeitsleben Renten bekommen, die nur noch knapp oberhalb der staatlichen Grundsicherung liegen. Mit einer perfiden Konsequenz: Schon bald wird eintreffen, was die Herren Rentenprofessoren seit Jahren gepredigt hatten: Die staatliche Rente reicht nicht! Eine sich selbst erfüllende Prophezeiung, wie der langjährige Chef des Sozialbeirats Winfried Schmähl bitter feststellt: »Das Rentenniveau wurde quasi mutwillig herabgedrückt. Das war politisch so gewollt. Objektiv gab es dafür keine Notwendigkeit, außer die Arbeitgeber zu schonen und Banken sowie der Versicherungswirtschaft Geschäfte zuzuführen.«²²

Das passende Gegenmittel lieferten die Angstmacher gleich mit: die private, sogenannte »kapitalgedeckte« Altersvorsorge, in Form von Aktien und Fondssparplänen, aber vor allem in Form von privaten Rentenversicherungspolice der Lebensversicherer.

Angeblich sind die Vorteile offenkundig: Statt wie im Umlageverfahren der gesetzlichen Rente ›von der Hand in

den Mund« zu leben, werde ein Kapitalstock gebildet, der beständig wachse. Das schaffe Sicherheit, und die Renditen seien deutlich höher. So verkündeten die Lebensversicherer auch in Zeiten der Finanzkrise noch stolz »Gesamtverzinsungen« von über fünf Prozent.²³ Weil jeder für sich spare, spiele die sinkende Kinderzahl für die Höhe der Altersversorgung keine Rolle: die kommende Generation werde nicht überlastet.

Das klingt alles wunderbar, stimmt nur leider nicht. Aber dazu später mehr.²⁴ In den Jahren der rot-grünen Bundesregierung glaubte man jedenfalls daran. Mit großem Aufwand und Getöse wurde die Riester-Rente kreiert und nicht nur das: Sie wurde zur Blaupause für private Altersvorsorge überhaupt. Im Schaufenster einer Allianzfiliale sieht das so aus: Über dem Foto mit einer Geburtstagstorte samt Aufdruck »100« und der entsprechenden Zahl an flackernden Kerzen prangt die Überschrift: »Für einen langen Atem im Alter«. Und darunter: »Länger leben zahlt sich aus. Denn die Allianz Privatrente zahlt ein Leben lang. Garantiert.« Das klingt nach viel Sicherheit und einer grandiosen Leistung für die Kunden. Dabei umschreibt es nur auf recht banale Weise die Konstruktion einer Rentenversicherung. Einzahlen bis zum Rentenbeginn, dann Auszahlungen bis zum Tod.

Was die Allianz nicht sagt: Vermutlich muss man tatsächlich rund 100 Jahre alt werden, damit sich eine Privatrente für den Kunden auch wirklich auszahlt. Und was die Allianz ebenfalls nicht sagt: Damit die Rente für diesen unwahrscheinlichen Fall reicht, wird sie über die langen Jahre nur schmal ausfallen. Und das wiederum bedeutet: Wer nur durchschnittlich alt wird oder gar noch früher stirbt, dem droht Verlust. Er dürfte weniger rausbekommen, als er selbst früher eingezahlt hat. Allianz-Kunden sei also, und hier trifft die Werbung wohl wirklich ins Schwarze, ein besonders langer Atem gewünscht! Nur dann lohnt sich eine Privatrente. Und das gilt auch für

andere Anbieter, denn die Allianz gehört erfahrungsgemäß nicht zu den schlechtesten Versicherungen. Viele Konkurrenten zahlen noch weniger. Nach den aktuell deklarierten Daten sind das beispielsweise Axa, ERGO Leben, Gothaer oder Swiss Life.²⁵

Für die Kunden gibt es bei den hochgelobten Privatpolicen ein zweites gravierendes Problem: Sie müssen bis zum Rentenbeginn durchhalten – und zahlen. Doch das – auch hierüber schweigen die Versicherer vornehm – schaffen nur die wenigsten.²⁶ Die Gründe sind vielfältig: Familiengründung, Scheidung, Jobwechsel, Umzug, Arbeitslosigkeit, oder schlicht: der dringende Wunsch, sich einen Urlaub oder ein neues Auto zu leisten. Ganz offensichtlich passen jahrzehntelange Einzahlungen nicht zu den Irrungen und Wirrungen eines normalen Lebens. Wer aber vorzeitig kündigt, macht in der Regel Verlust.

Was bleibt also von der Rentierlichkeit und Effektivität des neuen Vorzeigeprodukts »Privatrente«?

Wir haben den Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein rechnen lassen. Seine Kompetenz ist ausgewiesen. Kleinlein hat sein Handwerk bei der Allianz gelernt, war danach für die Ratingagentur Assekurata und die Stiftung Warentest tätig und ist mittlerweile Vorsitzender des Bundes der Versicherten. Er kommt zu einem für die Privatrente vernichtenden Ergebnis: Über 80 Prozent der Kunden, die heute einen privaten Rentenvertrag abschließen, werden voraussichtlich effektiv Geld verlieren. Sie zahlen mehr ein, als sie später rausbekommen. Es ist also genau umgekehrt, als es uns seit rund 15 Jahren erzählt wird: Nicht die gesetzliche Rente ist der Verlustbringer – es sind die schönen neuen Produkte der privaten Rentenversicherungen, die zu »Geldvernichtungsmaschinen« werden. Kleinleins Urteil: »Das Konzept der privaten Altersvorsorge mit privaten Rentenversicherungen ist gescheitert, es funktioniert

schlicht nicht!«²⁷ Da drängt sich der Verdacht auf: Vermutlich wissen auch die Versicherungsunternehmen, dass die private Altersversorgung nicht wirklich funktioniert. Wer sollte schließlich tiefere Einblicke in Gewinne und Verluste haben als sie? Doch vielleicht geht es beim Verkauf von privaten Rentenversicherungen gar nicht um Altersversorgung, sondern ganz banal um ein gutes Geschäft. Denn wenn der Kunde im Durchschnitt mit einer Rentenversicherung viel Geld verliert, dann ist das Geld natürlich nicht weg, wie der Versicherungsmathematiker Axel Kleinlein feststellt: »Geld verschwindet nicht, es wechselt einfach nur den Besitzer.«

Und für die Versicherungswirtschaft ist es viel lukrativer, immer wieder neue Verträge abzuschließen. Sechs Kunden, die jeweils nur fünf Jahre bleiben, sind viel gewinnbringender als ein Kunde, der 30 Jahre brav durchhält. Das Neugeschäft schmiert die Bilanzen, erfreut die Vorstände und hält ein Heer an Versicherungsvertretern am Leben. Denn Neugeschäft bringt frisches Geld: pro Jahr rund acht Milliarden Euro sogenannte »Abschlusskosten«, die von den Unternehmen verteilt werden können. Provisionen für die Vermittler. Honorare für Werbeagenturen. Boni für die Mitarbeiter. Das funktioniert natürlich umso besser, wenn zuvor ausreichend viele Kunden gekündigt haben. Die Kündigungen gehören also zum Geschäftsmodell dazu. Sie machen Raum für Neugeschäft und spülen sogenannte »Stornogewinne« in die Kassen. Diese »Stornogewinne« entstehen, weil Kunden bei einer Kündigung oft weniger Geld herausbekommen, als sie eingezahlt haben. Jene Kunden, die tatsächlich bis zum Alter durchhalten, bei denen also aus der Altersvorsorge auch tatsächlich eine Altersversorgung wird, die gibt es zwar in der Werbung, doch in Wahrheit sind sie nichts anderes als Spielverderber.

Seit 1998 haben mittlerweile vier Bundesregierungen das Volk in Sachen Altersvorsorge schlicht belogen. Die

Regierungen unter Schröder und Merkel haben viele Millionen Bürger in Produkte getrieben, die sie am Ende ärmer machen werden. So wird Altersarmut nicht verhindert, sondern verstärkt.²⁸ Gefördert wurde der staatlich initiierte Unfug zudem noch mit Steuermilliarden: schätzungsweise 17 Milliarden Euro bislang allein für die Riester-Rente.²⁹ Diese Subventionen fließen zum großen Teil in Form von Vertreterprovisionen und Verwaltungskosten in die Taschen der Versicherungen und ihrer Vermittler. »Die Arbeitnehmer haben unterm Strich nichts von dem Kurswechsel in der Rentenpolitik«, klagt der unabhängige Experte Winfried Schmähl, »der Vorteil liegt recht eindeutig bei der Versicherungswirtschaft – und einigen Politikberatern und ehemaligen Politikern, die ja offenbar von den von ihnen angestoßenen Reformen profitieren.«³⁰

Ex-Minister Walter Riester fühlt sich hier zu Unrecht angegriffen. Er verteidigt seine »Erfindung« weiter vehement, räumt lediglich ein, dass es bei den Riester-Renten gewaltige Unterschiede gibt: »Es gibt gute und weniger gute und auch schlechte Angebote, wie überall im Leben, das haben Sie bei Autos und auch bei Versicherungen.«³¹ Dafür könne man ihn aber nicht verantwortlich machen. Für den Ex-Minister sind die Verbraucher in der Pflicht, sich vor Vertragsschluss etwas mehr Mühe zu geben: »Dann müssen die Leute nicht immer nur den IKEA-Katalog oder *Schöner Wohnen* lesen oder die *Bunte*, sondern sie müssen auch mal so ein Produkt lesen, wo schon aufbereitet die Vergleichsbeispiele drin sind.«³² Schuld ist also am Ende der Kunde selbst, wenn er auf den schönen Schein von staatlich geförderten und zertifizierten Produkten reinfällt. So einfach ist das.

Die unglaubliche Erfolgsgeschichte von Riester, Rürup und Co.

Im blauen Licht hoch über der Stadt: ein Schloss. Die Turmuhr schlägt zwölf, eine Fledermaus gleitet vorbei. Dann am offenen Fenster: ein bleicher Vampir und ein junges Mädchen.

»Sie werden unsere Liebe niemals akzeptieren. Ein Vampir und eine Sterbliche.« Draußen sammelt sich das Volk in den Gassen, mit Knoblauch, Laternen, Dreschflegeln und Sensen bewaffnet, will es das Haus stürmen. »Schnell Liebster, beiß mich und mach mich zu einer der Deinigen!« Willig bietet sie dem Vampir ihren Hals.

»Du wirst unsterblich sein wie unsere Liebe ...«, sagt er, »... und niemals alt werden.«

»Aber ...« Völlig überraschend zögert sie, erblickt die Sparkassenfiliale gegenüber: »Meine Altersvorsorge! Mit Riester-Förderung!« Der Vampir wendet sich frustriert ab. - »Alt werden lohnt sich, mit der Sparkassen Altersvorsorge«, tönt es aus dem Off. Ende des TV- und Kino-Spots.³³

Was Knoblauch und Kruzifixe nicht zuverlässig vermögen, packt die Aussicht auf eine Riester-Rente im Handumdrehen. Motto: Sie vertreibt alles Böse, sogar Vampire. Ein perfides »Double-Think«, eine komplette Verdrehung der Tatsachen, wie es George Orwell nicht besser hätte erfinden können. Sind es doch die Finanzdienstleister, die sich mit Hingabe auf die Kunden stürzen, um ihnen zwar nicht ihren Lebenssaft, aber doch zumindest ihr Geld auszusaugen.

Auch in der Vergangenheit waren die deutschen Lebensversicherer damit bereits recht erfolgreich: Derzeit besitzen die Deutschen mehr als 90 Millionen Lebens- und Rentenversicherungspolicen.³⁴ Jeder Bundesbürger hat also mindestens eine - statistisch gesehen. Rund 800 Milliarden Euro liegen bereits auf den Konten der privaten

Lebensversicherer.³⁵ Verglichen damit verwalten alle anderen Versicherungsarten nur Peanuts. Doch die Lebensversicherer wollen mehr. Nicht mehr nur Besserverdiener und Selbstständige sollen Verträge machen, sondern alle. Das ist seit Einführung der Riester-Rente klar. Das Volumen an jährlichen Beitragseinnahmen, das bereits heute bei rund 90 Milliarden Euro liegt, soll dadurch grandios ausgeweitet werden. »Es ist so, als wenn wir auf einer Ölquelle sitzen. Sie ist angebohrt, sie ist riesig groß und sie wird sprudeln«,³⁶ soll AWD-Gründer Carsten Maschmeyer³⁷ den Sachverhalt umschrieben haben. Und es geht um ein ganz neues Konzept: private Rentenzahlungen bis zum Tod. Also das, was bis vor wenigen Jahren allein die Aufgabe der staatlichen Rente war. Das soll künftig - so wollen es die Versicherungskonzerne - immer mehr privat erfolgen. Erfreut verkündet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), »dass der Umbau unseres Alterssicherungssystems in vollem Gang ist: rund 34 Millionen Verträge mit rentenförmiger Auszahlung umfasst der Bestand bereits.«³⁸ Ein erstaunlicher Verkaufserfolg für ein Produkt, das vor dem rot-grünen Machtwechsel 1998 auf dem Markt kaum angeboten wurde.

Doch was macht die ›rentenförmige Auszahlung‹ der neuen Privatprodukte wie Riester & Co. im Gegensatz zur klassischen Kapitallebensversicherung für die Versicherungswirtschaft so ungemein attraktiv? Ganz einfach: Sie verschafft ihr eine noch längere Kontrolle über die Kundengelder. Der Versicherte ist im Idealfall fünf, sechs oder noch mehr Jahrzehnte an die Versicherung gebunden, bis zum Tod. Die klassische Lebensversicherung wird hingegen so gut wie nicht mehr verkauft. Bei der bekam der Kunde sein Geld zum Beispiel mit 60 Jahren ausbezahlt, kaufte sich davon ein Haus oder unternahm eine Weltreise. Genau das soll mit der privaten

Rentenversicherung verhindert werden: Das Geld bleibt solange wie möglich im Tresor der Versicherung. Sie kann jahrzehntelang mit dem Geld arbeiten und genauso lang Verwaltungskosten abrechnen. Außerdem werden die Renten nur häppchenweise zugeteilt. Und sie fallen umso geringer aus, je höher die Versicherung die Lebenserwartung ihrer Kunden ansetzt. Schlecht für den Kunden, dass die Versicherungen die Lebenserwartung regelmäßig nach oben korrigieren. Aber gut für die Versicherung: Wenn die Kunden früher sterben als geplant (was der Normalfall sein dürfte), entstehen satte Sterblichkeitsgewinne. Denn erreicht der Kunde sein erwartetes Sterbealter nicht, bleibt Geld übrig, und das fällt an die Versicherung: derzeit pro Jahr rund 3,5 Milliarden Euro.³⁹ Dieser Gewinnposten dürfte noch explodieren, wenn erst die vielen Neukunden von heute ins Rentenalter kommen.

Kerstin Becker-Eiselen berät für die Verbraucherzentrale Hamburg täglich die Verlierer dieses grandiosen Geschäftsmodells: die Versicherungskunden. Tausende solcher Gespräche hat die resolute Anwältin geführt. Die Kunden kommen meistens zu ihr, weil sie mit den Leistungen der Versicherer unzufrieden sind. Regelmäßig fallen sie dann im Laufe des Gesprächs aus allen Wolken: »Den Versicherten ist nicht klar«, ist Becker-Eiselen überzeugt, »wie mies die Verträge für sie selbst ausfallen. Das ist das ideale Produkt für den Versicherer: Der hat die Kunden einmal eingesammelt und sie dann festgetackert an sein Unternehmen, bis sie nicht mehr leben.«⁴⁰

Mit frappierendem Erfolg: Der Versicherungsverband GDV verweist auf rund 34 Millionen abgeschlossene private Rentenversicherungsverträge.⁴¹ Davon entfallen rund 11 Millionen auf Riester- und 1,5 Millionen auf Rürup-Verträge.⁴² Der Rest sind Verträge von ungeförderten Privatrenten und der betrieblichen Altersversorgung. hinter denen ebenfalls private Versicherungsunternehmen

stehen. Geschätzte Einnahmen pro Jahr: rund 50 Milliarden Euro. »Wir haben inzwischen einen beachtlichen Bestand an Riester-Renten erreicht«, erklärt Thomas Lueg, einer der Top-Lobbyisten des Versicherungsverbandes GDV, fügt aber gleich hinzu, »das ist natürlich noch ausbaufähig«. ⁴³

Doch wie schaffen es die »Versicherungsvampire«, dass so viele Menschen scheinbar bereitwillig ihre Schatulle öffnen und ihr sauer verdientes Geld abliefern? Darunter sogar viele finanzschwache Kunden, die sich die Verträge eigentlich gar nicht leisten können. Auch hier verfügt die Verbraucherschützerin Kerstin Becker-Eiselen über jahrelange Erfahrungen.

»Die Leute wurden bei der Angst gepackt, dass die Rente doch nicht so sicher ist. Und dann gibt es ja auch die staatlichen Anreize, also Zulagen und Steuervorteile, da glauben die Leute, das müssen sie mitnehmen, diese Geschenke vom Staat. Und die Versicherer versprechen das Blaue vom Himmel, tolle Zinsen und später hohe Renten. Dass das alles später zusammengestrichen werden kann, dass davon unter Umständen nicht viel übrig bleibt, das sagt man natürlich nicht.« ⁴⁴

Seit ein paar Jahren haben die Versicherer einen neuen Verkaufsschlager: die fondsgebundene Rentenversicherung. Damit treibt die Branche ihr Erfolgsmodell auf die Spitze. Viele Versicherer gehen so weit, dass sie aktiv nur noch fondsgebundene Produkte anbieten. Und zwar aus gutem Grund, denn diese Verträge sind extrem lukrativ – für die Versicherungen. Und fast risikolos: Die Versicherung muss dem Kunden bei Vertragsschluss keine Garantierente zusichern. Das Kundengeld wandert nach Abzug der Kosten in der Regel in Aktienfonds. Das Risiko, ob die Fonds im Wert steigen oder fallen, trägt dann allein der Kunde. Das Beste an fondsgebundenen Produkten für die Versicherer sind jedoch die nahezu unerschöpflichen Möglichkeiten, Kosten zu produzieren und abzuschöpfen. »Die Versicherer können

hier praktisch tricksen ohne Ende«, weiß Mark Ortman vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge, »und der Verbraucher hat keine Chance, dem auf die Schliche zu kommen.«⁴⁵ Ergebnis: Bei den meisten fondsgebundenen Rentenversicherungen wird in den ersten Jahren kaum etwas in die Aktienfonds investiert. Der Löwenanteil der Beiträge landet in Form von Kosten bei den Versicherern und ihren Geschäftspartnern. Das zeigen die Berechnungen des Versicherungsmathematikers Peter Schramm. Er gehört zu den ganz wenigen seiner Zunft, die nicht fest für die Versicherungswirtschaft arbeiten. Immer wieder prüft er Verträge im Auftrag von Kunden, die nicht verstehen können, warum sich die Versprechungen in Luft aufgelöst haben. Meist werden aufgrund der hohen Kostenbelastung in den ersten Jahren nur 30 bis 40 Prozent der Einzahlungen tatsächlich angelegt und unterliegen obendrein dem Auf und Ab der Börse. Schramm ist überzeugt: »Die Kunden sind sich des Risikos gar nicht bewusst. Gerade Kunden, die normalerweise von Aktien oder Aktienfonds die Finger lassen würden, schließen ohne Bedenken eine fondsgebundene Rentenversicherung ab, obwohl sie hier das gleiche Risiko eingehen und außerdem solche Produkte extrem und gleich in den ersten Jahren mit Kosten belastet sind.«⁴⁶

Das sagt man den Kunden natürlich nicht. Die Riester-Kunden wähnen sich vielmehr in der falschen Sicherheit, dass es sich bei staatlich geförderten Produkten auch um gute und faire Produkte handelt. Motto: Was staatlich zertifiziert ist, dem kann ich auch vertrauen. Ein Irrglaube. Mit der staatlichen Zertifizierung ist keinerlei Qualitätskontrolle verbunden.

Es gibt die fondsgebundenen Rentenversicherungen übrigens in allen Spielarten: als Riester-Rente, als Rürup-Rente, als betriebliche Altersversorgung oder als ungeförderte Variante. Und es gibt eine steigende Zahl von Produkten mit modern klingenden Namen, die dem

Verbraucher den Eindruck vermitteln, dass ihn Garantien effektiv vor möglichen Verlusten schützen. HDI-Gerling wirbt mit seinen »TwoTrust«-Produkten mit »Multi Asset Portfolio« und »Rendite Plus Portfolio«: Das neue Produktmerkmal »Wachsende Garantie« »ermöglicht eine automatische Steigerung des garantierten Guthabens während der Vertragslaufzeit. Mit unserer TwoTrust-Produktlinie gehören wir zu den Trendsettern in der Entwicklung moderner Vorsorgeprodukte«. ⁴⁷ Oder die »Invest4life«-Police der Allianz. Eine »fondsgebundene« Rente, die angeblich phantastische Chancen an der Börse bietet und doch so sicher sein soll wie der Goldschatz in Fort Knox. Auf seiner Internetseite verspricht der größte deutsche Lebensversicherer vollmundig nichts weniger als die »Quadratur des Kreises für eine sorgenfreie Zukunft«. ⁴⁸

Das Problem bei vielen neuen Produkten: Die Garantien werden häufig nicht von der deutschen Muttergesellschaft, sondern von ausländischen Töchtern gegeben. Für »Invest4life« beispielsweise von der Allianz Global Life Ltd. mit Sitz in Dublin. Das macht die juristische Durchsetzung der versprochenen Garantien extrem schwierig. Zudem sind die Produkte, oft nennt man sie auch »Variable Annuities« oder »Dreitopfhybride«, so undurchsichtig konstruiert, dass sie vermutlich weder der Kunde noch der Versicherungsvermittler versteht. Axel Kleinlein vom Bund der Versicherten misstraut denn auch den neuen Zauberprodukten: »Meines Erachtens sind die Garantien nicht die Tinte wert, mit der sie gedruckt sind. Viele dieser neuen Produkte, so toll sie auch klingen, sind unsicher bis zum Erbrechen.« ⁴⁹

Eigentlich ist die Überlegung einfach: Gigantische Renditen ohne Risiko sind schlicht unmöglich. Dem arglosen Kunden wird dieser einfache Zusammenhang jedoch mit blumigen Worten und komplizierten Begriffen vernebelt, er versteht die Produkte schlicht nicht. Und es drängt sich der Verdacht auf, dass er sie auch gar nicht

verstehen soll. Die neuen Versicherungsprodukte sind so kompliziert konstruiert, dass oft selbst die Verkäufer sie nicht durchschauen. Das muss den Verkaufserfolg aber nicht beeinträchtigen, wie das »Pepe-Syndrom« veranschaulicht. Pepe war Mexikaner und der Legende nach der erfolgreichste Staubsaugervertreter in den USA. Er soll nur zwei englische Sätze perfekt beherrscht haben: »This is not your problem!« und »Please sign here!« Also etwa: »Null problema« und »Bitte unterschreiben Sie hier!« Und das taten die Kunden massenhaft. Diese beiden Sätze beherrschen auch die Versicherungsvertreter in Deutschland perfekt. Für Branchenkenner der Versicherungsszene ist es kein Geheimnis, dass private Rentenversicherungen in Deutschland nicht nachgefragt, sondern in den Markt gedrückt, pardon verkauft werden müssen.

Das weiß auch der Versicherungsvorstand Johannes Lörper, 59. Wir sind mit ihm im 24. Stock der Düsseldorfer Zentrale der ERGO-Versicherung verabredet. Ganz oben in einem gewaltigen Glaszylinder, der wohl den Anspruch auf Transparenz unterstreichen soll. Jedem Besucher aber wird eindrücklich klargemacht: Wer hier sitzt, hat das Sagen. Lörper gibt sich betont lässig, turnt auffällig auf seinem Stuhl herum. Nur wenn es ihm wirklich ernst ist, beugt er sich weit herüber. Auf die vielen Kündigungen und hohen Abschlusskosten angesprochen, die den Kunden das Sparergebnis verhageln, bereitet es Lörper, so scheint es, fast körperliche Schmerzen zu antworten. »Die Produkte vertreiben sich nicht von allein. Es gibt hohe Kaufwiderstände, und ich denke, man braucht einfach einen starken Vertrieb. Die meisten Leute beschäftigen sich nicht freiwillig mit der Altersvorsorge. Das liegt nicht am Produkt, das liegt am mangelnden Interesse und Problembewusstsein. Die private Rentenversicherung halte ich für ein richtig gutes Produkt.«⁵⁰

Mehrere Hunderttausend Vertreter, Vermittler und Makler bearbeiten deshalb den Markt, um die »Kaufwiderstände« zu brechen. Die deutschen Pepes heißen Reiner, Bernd oder Frank und beherrschen in der Regel mehr als zwei Sätze. Etwa den: »Wissen Sie eigentlich, wie groß Ihre Rentenlücke später mal sein wird?« oder »Glücklicherweise werden wir immer älter, was aber, wenn Ihr Geld vorher ausgeht?« und natürlich die Superwaffe: »Wissen Sie eigentlich, wie viel Geld Sie jedes Jahr dem Staat schenken? – Sichern Sie sich Ihre Steuervorteile!« Und neben dem Riester- oder Rürup-Vertrag fällt auch noch manch anderes lukrative Geschäft ab: Eine Unfallversicherung oder eine Krankenzusatzversicherung gefällig? Wer den Riester-Vertrag durchgesprochen hat, hat seine Einkommenssituation offengelegt, und der Vermittler weiß jetzt genau, was er noch rausholen kann. »Hilfreich« ist zudem eine Vielzahl von Qualitätslabeln und Ratingzertifikaten, deren Aussagekraft kaum ein Verbraucher überprüfen kann. Kein Vertreter, der nicht eine überzeugende Bestnote für sein Produkt aus dem Ärmel schütteln könnte. So hat jeder Kunde den Eindruck, dass er sich soeben mit seiner Unterschrift den Mercedes unter den Versicherungen gesichert hat. Qualität hat eben ihren Preis.

»Die Leute finden das ganz großartig, dass da ein Mensch wie du und ich zu ihnen nach Hause kommt und ihnen am Küchentisch alles ausrechnet und fertigmacht«, weiß Kerstin Becker-Eiselen von der Verbraucherzentrale Hamburg. »Und wenn er dann noch sagt: ›Überhaupt kein Problem, was Sie einzahlen, bekommen Sie in jedem Fall wieder raus, da machen Sie sich mal gar keine Sorgen«, dann ist es genau das, was die Leute hören wollen. Und falls tatsächlich dann noch ein Kunde nach Risiken fragt oder gar auf die Tabelle mit den Rückkaufswerten hinweist, heißt es: ›Ach, das ist nur Papierkram.« Dann

unterschreiben sie und haben damit nie wieder was zu tun. Das ist es, was die Versicherungen suggerieren.«⁵¹

Die Strategie geht auf: In den letzten 15 Jahren konnte das Beitragsaufkommen für die Sparte Lebensversicherung glatt verdoppelt werden: von 45,2 Milliarden Euro 1995 auf 90,4 Milliarden Euro im Jahr 2010.⁵²

Wie Riester-Renten und andere private Rentenversicherungen Sparern hohe Verluste bescheren

Es war im Frühjahr 1998, im Kino lief seit vielen Wochen unter großer Publikumsanteilmahme die Titanic auf einen Eisberg⁵³ und Gerhard Schröder tat gerade alles, um seinen sozialdemokratischen Mitbewerber um die Kanzlerkandidatur, Oskar Lafontaine, zu versenken. Da entdeckten wir in einer Fachzeitung einen bis dato wenig beachteten Aufsatz. Ein Wirtschaftsprofessor stellte darin eine ungeheuerliche These auf. Lebensversicherungen bringen über alle abgeschlossenen Verträge gerechnet ihren Kunden eine erhebliche Minusrendite! Als Fachjournalisten hielten wir das zunächst für abwegig, doch die Berechnungen des Wissenschaftlers waren auch nach genauer Prüfung unwiderlegbar. Er war eben nur der Erste, der auf die zündende Idee gekommen war, bei der Berechnung einer Gesamtrendite nicht nur die regulären Abläufe bis zum geplanten Vertragsende zu berücksichtigen, sondern auch die vielen zuvor abgebrochenen Verträge. Sein erschütterndes Ergebnis: Im Durchschnitt aller Verträge bringen Kapitallebensversicherungen ein Minus von 13,9 Prozent. Uns war klar: Diese unglaubliche Information wollten wir im ARD-Wirtschaftsmagazin ›plusminus‹ präsentieren. Nur

wie? Wie kann man Negativrenditen im Fernsehen vorführen?

Wir erinnerten uns an die Titanic. Galt ihre Katastrophe zuvor nicht auch als undenkbar? So entwickelten wir einen Zeichentrickfilm mit allen Schikanen: Der Star war ein Schiff, die ›Titania‹. Sie stand für die Lebensversicherungen, in den Augen der meisten Wissenschaftler damals supersolide, superrentabel und praktisch nicht zerstörbar – wie die Titanic.

Die Kunden betraten die Titania und durften solange die wunderschöne Kreuzfahrt mitmachen, wie sie pünktlich zahlten. Das Schiff wurde dadurch im Trickfilm immer riesiger. Und der Kapitän paffte zufrieden seine Zigarre in der goldenen Badewanne. Die Gewinne der Titania stiegen. Wer nicht mehr zahlen konnte wurde von Bord gekickt und ertrank mit großen Verlusten. In der ARD-plusminus-Version⁵⁴ ist die Titania tatsächlich der Dampfer, der goldglänzend das Meer durchpflügt und niemals untergeht, sondern – eben nur die Rendite. Schlussbild: Die Titania verschwindet am Horizont. Im Vordergrund: hampelnd, japsend eine Vielzahl von Kunden. Einige ertrinken gerade, andere klammern sich an Rettungsringe. Dazwischen schwimmt ein riesiger Block mit der Aufschrift, wie in Stein gemeißelt: RENDITE. Krachend bricht die Rendite ein, erst ganz langsam. Doch dann ist sie glucksend weg. Abgesoffen.

Dieser Bericht war einer unserer größten Erfolge bei ›plusminus‹. Noch viele Jahre später verlangten Zuschauer nach Kopien der Titania-Story. Seitdem sind 14 Jahre vergangen, und die Versicherungswirtschaft hat eine Vielzahl neuer Produkte entwickelt. Und wie geht es dabei den Kunden? Für die ist leider alles noch viel schlimmer geworden.

Erinnern Sie sich noch an die Familie, der Walter Riester in seinem Imagevideo ein Häuschen verspricht? Von den 1200 Euro Einzahlungen im Jahr spendiert der Staat 793 Euro und die Familie muss nur 407 Euro selbst zahlen – jedenfalls laut Riester. Wir wissen bereits, dass sich die Familie den Traum von 250 000 Euro für ein Haus abschminken kann, weil auch Weihnachtsmann und Osterhase zusammen keine langjährige Rendite von 7,8 Prozent liefern können. Und auch die staatlichen Zulagen sind längst nicht so hoch, wie von Walter Riester unterstellt. Doch das wäre nur halb so schlimm, wenn die Gelder, die auf dem Versicherungskonto landen, auch tatsächlich Ihnen zugutekämen. Wenn alles, was Sie oder der Staat einzahlen, tatsächlich für Ihre spätere Altersversorgung eingesetzt würde. Und das noch ordentlich verzinst – schön wär’s. Die Realität sieht leider so aus, dass die Kunden mit Lebens- und Rentenversicherungsverträgen im Durchschnitt nichts gewinnen, sondern im Gegenteil noch Geld verlieren. Das heißt, sie bekommen im Schnitt effektiv weniger raus, als zuvor in den Vertrag geflossen ist.

Was Laien überrascht und die Werbeaussagen der Versicherungen komplett auf den Kopf stellt, ist unter Fachleuten lange bekannt: Allein weil die meisten privaten Verträge vorzeitig gekündigt werden, ist die Durchschnittsrendite bei privaten Rentenversicherungen deutlich negativ. Als Erster hat dies Michael Adams, Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität Hamburg, veröffentlicht.⁵⁵ Lebensversicherungen scheinen für den Durchschnittskunden nichts anderes als gewaltige Geldvernichtungsmaschinen. Die Versicherer moserten seinerzeit gekränkt rum,⁵⁶ konnten die Berechnung aber nicht widerlegen. Eigene Zahlen über Verluste legten sie bis heute nicht vor. Seitdem geistern Schätzungen durch die Fachwelt, wie viele Milliarden Mark bzw. Euro denn die Verbraucher wohl durch vorzeitig aufgelöste Verträge