

Wer Altersvorsorge nur ideal denkt, verfehlt die Realität

Die Debatte um private Altersvorsorge wird oft mit großen Idealbildern geführt: mehr Honorarberatung, weniger Provisionen, neue Berufsmodelle. Dr. Johannes Neder, Vorstand der VEMA eG, hält dagegen. In seinem Kommentar plädiert er für mehr Realitätssinn in der Altersvorsorgeberatung – und warnt vor Konzepten, die an den Lebenswirklichkeiten vieler Verbraucher vorbeigehen.



Quelle: VEMA eG

In einem aktuellen Interview äußerte sich Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg zu vermeintlichen Missständen in der Altersvorsorgeberatung. Als Leiter der Abteilung Altersvorsorge, Banken und Kredite sollte man erwarten dürfen, dass seine Einschätzungen auf einem realistischen Blick in die Beratungspraxis beruhen. Genau daran entstehen jedoch Zweifel.

Herr Nauhauser fordert unter anderem einen neuen Finanzberater-Beruf, da die Honorarberatung seiner Ansicht nach derzeit keinen fairen Wettbewerb erlebe und die Kosten provisionsbasierter Beratung für Verbraucher häufig nicht transparent seien. Außerdem kritisiert er, dass Vermittler mit „Versicherung“ in der Berufsbezeichnung primär Versicherungsprodukte anbieten, obwohl für Kunden möglicherweise ETF-Sparpläne, Festgeld oder der Abbau

von Schulden sinnvoller wären. Auf den ersten Blick klingt diese Kritik plausibel. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch schnell, dass zentrale Aspekte der Regulierung und der Beratungspraxis ausgeblendet werden.

Ein Versicherungsmakler darf beispielsweise nicht beliebig Finanzprodukte vermitteln, sondern ausschließlich innerhalb der gesetzlichen Grenzen seiner Zulassung handeln. Wer ETFs vermitteln möchte, benötigt zusätzliche Genehmigungen nach der Gewerbeordnung. Dass ein Versicherungsvermittler Versicherungsprodukte anbietet, ist daher kein Missstand, sondern schlicht das Ergebnis des regulatorischen Rahmens. Niemand erwartet schließlich auch, dass ein Brautmodengeschäft zusätzlich Trekkingschuhe verkauft.

Auch der Verweis auf Festgeld wirkt eher wie ein Schlagwort als wie eine ernsthafte Lösung für Altersvorsorgefragen. Wer seinen Ruhestand allein mit Festgeld absichern kann, gehört in der Regel ohnehin zu einer finanziell privilegierten Gruppe, um deren Altersvorsorge man sich kaum Sorgen machen muss. Der Abbau von Schulden wiederum ist zweifellos wichtig – stellt aber zunächst ein eigenes finanzielles Thema dar und ersetzt keine langfristige Altersvorsorgestrategie.

An dieser Stelle zeigt sich ein grundsätzliches Problem vieler Verbraucherschutzpolitischer Argumentationen: Der Verbraucher wird in ein Bild gepresst, das zur jeweiligen These passt. Einerseits gilt der Verbraucher als mündig genug, um sich durch umfangreiche Vertragsunterlagen zu arbeiten, die ihm vor Vertragsabschluss ausgehändigt werden. Man erinnert sich an die letzte VVG Reform. Er soll auch in der Lage sein, aus Erstinformation und Impressum zu erkennen, mit welcher Art von Vermittler er es zu tun hat und welche Produkte dieser überhaupt anbieten darf. Andererseits wird dem gleichen Verbraucher oft kaum mehr Entscheidungsfähigkeit zugetraut als einem Kleinkind. Je nach Argumentationslage ist er entweder vollständig souverän oder völlig schutzbedürftig. Die Realität liegt – wie so oft – dazwischen.

Tatsächlich verlassen viele Menschen das Bildungssystem mit nur sehr begrenztem Finanzwissen. Gleichzeitig sind Themen wie Altersvorsorge abstrakt, langfristig und emotional wenig greifbar. Für viele Menschen ist es schlicht etwas, „worum man sich später kümmern kann“. Doch gerade beim Sparen für das Alter ist Zeit einer der wichtigsten Faktoren. Wer früh beginnt, erreicht sein Ziel mit deutlich geringerer monatlicher Belastung. Wer spät anfängt, muss entsprechend mehr aufbringen. Genau an dieser Stelle kommen Berater ins Spiel. Sie helfen dabei, überhaupt mit dem Sparen zu beginnen, realistische Ziele zu definieren und passende Lösungen innerhalb der finanziellen Möglichkeiten eines Kunden zu finden.

Seit vielen Jahren kann der Verbraucher dabei frei entscheiden, an wen er sich wenden möchte: an Versicherungsberater, Vertreter oder Makler. Dank Internet und moderner Medien gab es vermutlich noch nie so viel Transparenz und Wettbewerb im Beratungsmarkt wie heute. Jeder kann Anbieter vergleichen, Informationen einholen und den für sich passenden Ansprechpartner auswählen.

Die Realität ist jedoch: Die meisten Menschen kümmern sich nicht von selbst aktiv um ihre Altersvorsorge. Das Thema ist weder besonders attraktiv noch unmittelbar belohnend. Geld fließt oft bereitwilliger in Reisen, Konsum oder kurzfristige Wünsche. Die Folgen sind bekannt. Ein erheblicher Teil der Bevölkerung verfügt über kaum nennenswerte finanzielle Rücklagen. Viele Menschen gehen ohne zusätzliche Vorsorge in den Ruhestand und sind vollständig auf die gesetzliche Rente angewiesen.

Vor diesem Hintergrund erscheint es zumindest diskussionswürdig, ob es tatsächlich sinnvoll wäre, die Rolle der bestehenden Vermittlerstrukturen weiter zu schwächen. Hinzu kommt ein praktischer Punkt, der in vielen Debatten erstaunlich selten erwähnt wird: Nur ein kleiner Teil der Bevölkerung ist überhaupt bereit, für eine Altersvorsorgeberatung ein direktes Honorar zu bezahlen. Dabei handelt es sich keineswegs um eine standardisierte Dienstleistung „vom Fließband“.

Eine fundierte Beratung erfordert Zeit: Die finanzielle Situation des Kunden muss analysiert, verschiedene Lösungswege entwickelt und passende Produkte ausgewählt werden. Selbst bei moderaten Stundensätzen würde sich ein solches Beratungshonorar schnell im vierstelligen Bereich bewegen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die meisten Verbraucher dazu nicht bereit sind. Wäre es anders, hätte sich die Honorarberatung längst als dominantes Modell im Markt etabliert. Tarife hierfür gäbe

es mittlerweile auf Anbieterseite genug. Die praktische Folge eines ausschließlich honorarbasierten Systems wäre daher vermutlich nicht bessere Beratung, sondern schlicht weniger Beratung. Viele Menschen würden sich erst sehr spät oder gar nicht mit ihrer Altersvorsorge beschäftigen. Am Ende stellt sich daher eine grundsätzliche Frage: Geht es dem Verbraucherschutz tatsächlich um pragmatische Lösungen für möglichst viele Menschen – oder eher um die Durchsetzung eines bestimmten Idealmodells?

Mitunter erinnert die Debatte ein wenig an das Märchen vom Fischer und seiner Frau. Egal, welcher Wunsch erfüllt wird – zufrieden ist man nie. Ein Verbraucher wird auf Altersvorsorge angesprochen, lässt sich beraten und spart über viele Jahre regelmäßig Geld. Im Ruhestand verfügt er vielleicht über 100.000 Euro zusätzlich zur gesetzlichen Rente. Für ihn bedeutet das mehr Sicherheit, mehr Freiheit und ein entspannteres Leben im Alter. Doch statt zu sagen: „Gut, dass überhaupt vorgesorgt wurde“, heißt es dann: „Es hätten auch 120.000 Euro sein können.“ So entsteht leicht der Eindruck, dass nicht das tatsächlich erreichte Ergebnis zählt, sondern ausschließlich die Übereinstimmung mit der „richtigen“ Theorie.

Der Schutz der Verbraucher besteht jedoch nicht darin, ihnen jede Entscheidung abzunehmen. Er besteht vielmehr darin, ihnen Wege aufzuzeigen, wie sie überhaupt anfangen können, Verantwortung für ihre finanzielle Zukunft zu übernehmen. Und genau dabei spielen die Vermittler im Land weiterhin eine zentrale Rolle.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948872/Wer-Altersvorsorge-nur-ideal-denkt-verfehlt-die-Realitaet/>