expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Riester-Wechsel: Was wird aus der Vermittlervergütung?

Michael Fiedler

Beim Wechsel bestehender Riester-Verträge in die neuen Altersvorsorgeprodukte dürfen auf das übertragene Kapital keine erneuten Abschluss- und Vertriebskosten erhoben werden. Doch was bedeutet das für die laufenden Bestandsprovisionen? Der AfW fordert rechtliche Klarheit und warnt vor wirtschaftlichen Fehlanreizen.

Im Mittelpunkt steht die Frage, wie laufende Bestandsprovisionen einzuordnen sind, die aus den Verwaltungsvergütungen der Anbieter finanziert werden. Das gesetzliche Verbot, übertragenes gefördertes Altersvorsorgekapital erneut mit Abschluss- und Vertriebskosten zu belasten, hält der Verband grundsätzlich für nachvollziehbar. Allerdings dürfe daraus kein Wegfall laufender Betreuungsvergütungen resultieren.

Betreuungsbedarf endet nicht mit dem Vertragswechsel

Gerade mit dem Übergang zu stärker kapitalmarktorientierten Altersvorsorgeprodukten könnte der Bedarf an qualifizierter Beratung und langfristiger Kundenbetreuung nach Einschätzung des AfW sogar steigen. „Wer einen Riester-Vertrag in ein neues Altersvorsorgeprodukt überträgt, braucht nicht plötzlich weniger Betreuung. Im Gegenteil: Mit neuen Anlageformen, mehr Kapitalmarktrisiken und größeren Wahlmöglichkeiten wächst der Bedarf an qualifizierter Begleitung. Wenn diese nach einem Vertragswechsel wirtschaftlich nicht mehr möglich ist, setzen wir völlig falsche Anreize“, erklärt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW. Der Verband fordert deshalb eine rechtssichere Klarstellung, dass laufende, aus Verwaltungsvergütungen finanzierte Bestandsprovisionen nicht allein aufgrund ihrer Weiterleitung an Vermittler als Abschluss- und Vertriebskosten eingestuft werden. Positiv bewertet der AfW hingegen, dass der Verordnungsentwurf auch gesondert vereinbarte Beratungshonorare berücksichtigt. Insbesondere angesichts der begrenzten Vergütungsspielräume bei Standardprodukten müssten die bestehenden rechtlich zulässigen Möglichkeiten zur Honorierung von Beratungsleistungen erhalten bleiben.

Riester-Wechsel: AfW fordert deutlichere Warnhinweise

Neben der Vergütungsfrage beschäftigt sich der Verband mit den möglichen Folgen eines Wechsels aus bestehenden Riester-Verträgen. Eine Information über anfallende Wechselkosten allein greift aus Sicht des AfW zu kurz. Abhängig von den Konditionen des bisherigen und des neuen Produkts könnten

garantierte Rentenleistungen, Beitragsgarantien oder ergänzende biometrische Absicherungen verloren gehen. Der Verband fordert deshalb verständliche und deutlich erkennbare Warnhinweise, insbesondere bei digitalen Wechselangeboten. Dabei müsse zwischen einem bloßen Wechsel der steuerlichen Förderung und einem tatsächlichen Produktwechsel unterschieden werden. Zusätzliche formale Dokumentationspflichten für unabhängige Vermittler lehnt der AfW hingegen ab.

Gleiche Maßstäbe für Versicherer, Depotanbieter und Neobroker

Auch bei der Vergleichbarkeit der neuen Altersvorsorgeprodukte sieht der Verband Nachbesserungsbedarf. Kritisch bewertet der AfW die vorgesehene gesonderte Produktbezeichnung für das Standarddepot eines öffentlichen Trägers. Die öffentliche Trägerschaft dürfe nicht den Eindruck erwecken, dass es sich um eine besonders abgesicherte oder grundsätzlich andere Produktart handele. Beim Kostenausweis fordert der Verband ebenfalls einheitliche Maßstäbe für sämtliche Anbieter. Das schließt ausdrücklich digital vertriebene Depotlösungen und Neobroker ein. Neben den unmittelbar ausgewiesenen Gebühren müssten auch relevante Handels- und Transaktionskosten sachgerecht berücksichtigt werden. Darüber hinaus sollten Verbraucher bereits vor Vertragsschluss nachvollziehen können, unter welchen Voraussetzungen Anbieter ihre Entgelte während der Vertragslaufzeit ändern können.

AfW warnt vor kurzfristigen Eingriffen in die Vergütungssystematik

Angesichts des bevorstehenden Starts der neuen Altersvorsorgeprodukte drängt der Verband auf Planungssicherheit. Viele Unternehmen befänden sich bereits in fortgeschrittenen Produkt- und Prozessplanungen. Kurzfristige Änderungen der Vergütungssystematik könnten umfangreiche Anpassungen erforderlich machen und sich unmittelbar auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der unabhängigen Vermittlerschaft auswirken. „Die Altersvorsorgereform bietet große Chancen. Aber wir dürfen nicht den Fehler machen, die Produkte immer weiter zu optimieren und dabei diejenigen aus dem Blick zu verlieren, die Menschen überhaupt erst für private Altersvorsorge gewinnen und sie anschließend über Jahrzehnte begleiten. Beratung ist keine kostenlose Zugabe zum Produkt. Sie ist eine eigenständige Leistung, die angemessen vergütet werden muss“, so Wirth.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953275/Riester-Wechsel-Was-wird-aus-der-Vermittlerverguetung/