

Tiffe, Achim et al.

**Research Report**

## Ausgestaltung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge

*Suggested Citation:* Tiffe, Achim et al. (2012) : Ausgestaltung eines Produktinformationsblatts für  
zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge, iff - institut für finanzdienstleistungen e.V.,  
Hamburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/57575>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen  
Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle  
Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich  
machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen  
(insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten,  
gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort  
genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal  
and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to  
exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the  
internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content  
Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise  
further usage rights as specified in the indicated licence.*

Ausgestaltung eines

# Produktinformationsblatts

für zertifizierte Altersvorsorge-  
und Basisrentenverträge

Im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen

Autoren: Achim Tiffe (*iff*)  
Michael Feigl (*iff*)  
Jürgen Fritze (Gute Gestaltung)  
Prof. Veruschka Götz (T616)  
Claudia Grunert (tedieva)  
Lena Jaroszek (ZEW)  
Ilonka Rohn (tedieva)

Unter Mitarbeit von Prof. Dr. Wilfried Laatz (Konzept und Auswertung der Verbraucherbefragungen) und Reinald Gußmann/Verlag Vorwerk 8 (Lektorat Produktinformationsblätter).

In Zusammenarbeit mit dem:



Endbericht: Forschungsvorhaben fe 8/11

Ansprechpartner: Achim Tiffe, [achim.tiffe@iff-hamburg.de](mailto:achim.tiffe@iff-hamburg.de), Tel. 040/309 691 0  
institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*), Rödingsmarkt 31/33,  
20459 Hamburg



# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	III
Tabellenverzeichnis .....	IV
Einleitung.....	1
1 Konzept .....	1
1.1 Ziel von Informationen für Verbraucher.....	1
1.1.1 Ökonomische Bedeutung von Produktinformationen .....	2
1.1.2 Rechtliche Bedeutung von Produktinformationen.....	3
1.2 Zielgruppen .....	5
1.3 Abgrenzung zur finanziellen Allgemeinbildung .....	6
1.4 Art des Einsatzes von Produktinformationsblättern.....	7
1.5 Schwerpunkte bei der Gestaltung .....	7
2 Bestehende Prinzipien .....	8
2.1 Standards bei der Erstellung von Produktinformationen .....	8
2.1.1 Übergeordnete Standards bei Produktinformationen .....	8
2.1.2 Standards zur Entwicklung von Produktinformationen.....	10
2.1.3 Aktuelle Entwicklungen bei Produktinformationen zu Altersvorsorgeprodukten .....	10
2.2 Grundlagen der Gestaltung von verständlichen Informationen .....	11
2.2.1 Logischer Aufbau .....	11
2.2.2 Optische Strukturierung und Benutzerführung .....	12
2.2.3 Sprachliche Einfachheit und Eindeutigkeit .....	14
2.3 Grafische Standards .....	15
2.4 Risikoklassifizierung und Renditeerwartungen .....	15
2.4.1 Möglichkeiten der Risikodarstellung .....	16
2.4.2 Ermittlung erwarteter Renditen .....	20
3 Vorgehensweise bei der Entwicklung .....	22
3.1 Die einzelnen Schritte der Entwicklung eines Produktinformationsblattes.....	22
3.2 Treffen mit Experten zum Thema Rendite-Risiko-Profile.....	23
3.3 Erstellung einer Rohfassung .....	24
4 Verbraucherbefragungen und Fokusgruppen.....	25
4.1 Ergebnisse der Fokusgruppen .....	25
4.2 Ergebnisse der ersten Verbraucherbefragung .....	27
4.3 Ergebnisse der zweiten Verbraucherbefragung .....	31
5 Die verschiedenen Positionen zum Produktinformationsblatt .....	34
5.1 Die öffentliche Diskussion .....	34
5.2 Die Positionen der Anbieter .....	36
5.2.1 Stellungnahmen und Gespräche mit einzelnen Anbietern .....	36
5.2.2 Allgemeine Gesprächsrunde mit Anbietern .....	37
5.2.3 Gesprächsrunde mit Vertretern zu Wohn-Riester.....	43
5.3 Die Position der Verbraucherverbände .....	45
5.3.1 Die Stellungnahmen vorab .....	45
5.3.2 Die Gesprächsrunde mit Verbraucherverbänden.....	46

6	Die Gestaltung der Produktinformationsblätter .....	49
6.1	Grundlagen für die Erstellung .....	49
6.1.1	Die Umsetzung der Verbraucherperspektive .....	52
6.1.2	Aufbau und Sprache .....	54
6.1.3	Grafik .....	57
6.2	Der Aufbau des Produktinformationsblattes im Detail .....	60
6.2.1	Kopf der Blätter .....	61
6.2.2	Kennwerte .....	61
6.2.3	Produktbeschreibung .....	62
6.2.4	Basisdaten .....	63
6.2.5	Risikoklassen .....	66
6.2.6	Rendite-Erwartung .....	69
6.2.7	Erwartetes Kapital und Rente .....	71
6.2.8	Modellrechnung / Persönliche Daten .....	74
6.2.9	Effektivkosten .....	76
6.2.10	Absicherung bei Anbieterinsolvenz .....	79
6.2.11	Staatliche Zulagen und Steuern .....	80
6.2.12	Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung .....	82
6.2.13	Ende der zweiten Seite .....	84
6.2.14	Zusatzversicherungen – Angaben auf Seite 3 .....	85
6.3	Besonderheiten bei Basisrentenverträgen .....	88
6.4	Besonderheiten bei Verträgen mit Darlehenskomponenten .....	90
6.4.1	Bausparverträge .....	90
6.4.2	Reine Darlehen .....	93
6.4.3	Kombinationsfinanzierungen .....	94
6.4.4	Bausparverträge mit Zwischenfinanzierung .....	95
6.5	Verwendete Werte und Angaben .....	95
7	Ausblick .....	96
	Literaturverzeichnis .....	99
Anlage	Produktinformationsblätter .....	102
Anlage	Varianten .....	111
Anlage	Mindmap – tedieva .....	114
Anlage	Eingeholte beispielhafte Angebote .....	115
Anlage	Ergebnisse der Verbraucherbefragung .....	117

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Beispiel für Entwicklung von Standards – Altersvorsorgeprodukte .....	11
Abbildung 2: Beispiel für die Entwicklung von Standards – Beispiel Inflation .....	11
Abbildung 3: Darstellung der Ergebnisse bei Chance-Risiko-Profilen .....	19
Abbildung 4: Alternative Darstellung von Wahrscheinlichkeiten .....	20
Abbildung 5: Erste Befragung – Chance-Risiko-Darstellungen .....	30
Abbildung 6: Produktinformationsblatt Seite 1+2 .....	50
Abbildung 7: Produktinformationsblatt Zusatzversicherung .....	51
Abbildung 8: Produktinformationsblatt Darlehen .....	52
Abbildung 9: Mind Map der Informationsbestandteile .....	54
Abbildung 10: Kennwerte zum Vergleich .....	62
Abbildung 11: Basisdaten .....	63
Abbildung 12: Umsetzung des Risiko-Chance-Profiles .....	67
Abbildung 13: Vorgeschlagene Darstellung der Risikoklassen .....	67
Abbildung 14: Renditeerwartungen .....	69
Abbildung 15: Rendite-Erwartung .....	70
Abbildung 16: Erwartetes Kapital und Rente im Vergleich .....	72
Abbildung 17: Alternativdarstellung ohne Rentenwerte .....	72
Abbildung 18: Erwartetes Kapital und Rente – Bausparverträge .....	73
Abbildung 19: Modellrechnung und Individualisierung .....	75
Abbildung 20: Kosten und Alternativdarstellung .....	77
Abbildung 21: Absicherung bei Anbieterinsolvenz .....	79
Abbildung 22: Staatliche Zulagen und Steuern .....	81
Abbildung 23: Staatliche Zulagen und Steuern Alternative .....	82
Abbildung 24: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung .....	83
Abbildung 25: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung Alternative .....	84
Abbildung 26: Modellrechnung mit Kosten Zusatzversicherung .....	87
Abbildung 27: Logo Basis Rente .....	88
Abbildung 28: Verlust Anbieterwechsel/Kündigung bei Darlehen .....	89
Abbildung 29: Logo Wohn Riester .....	91
Abbildung 30: Kennwerte Darlehen .....	91
Abbildung 31: Erwartetes Kapital und Rente bei Bausparverträgen .....	92
Abbildung 32: Angaben zum Darlehen .....	92
Abbildung 33: Angaben zum Darlehen .....	93
Abbildung 34: Kennwerte – Darlehen .....	94
Abbildung 35: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung – Darlehen .....	94
Abbildung 36: Kombinationsfinanzierung – Kennwerte .....	95

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Funktionen von Produktinformationsblättern .....	2
Tabelle 2: <i>iff</i> -Prinzipien der Gestaltung von Produktinformationsblättern .....	8
Tabelle 3: Zusammensetzung der Fokusgruppen.....	26
Tabelle 4: Erste Befragung – Eindruck.....	28
Tabelle 5: Erste Befragung – Verstehen und Vergleichen.....	28
Tabelle 6: Erste Befragung – Bewertung der Informationsblöcke .....	29
Tabelle 7: Erste Befragung – Inhalt der Basisdaten .....	29
Tabelle 8: Zweite Befragung – Eindruck.....	31
Tabelle 9: Zweite Befragung – Verstehen und Vergleichen.....	32
Tabelle 10: Zweite Befragung – Verständnis nach Teilgruppen .....	34
Tabelle 11: Renditeerwartung – Vorschlag Anbieter.....	42
Tabelle 12: Beispielhafte Produktbeschreibung .....	62
Tabelle 13: Angaben bei Basisdaten – Beitragsreduzierung /-freistellung.....	64
Tabelle 14: Angaben bei Basisdaten – Schutz für Zugriffen Dritter.....	65
Tabelle 15: Angaben zu Basisdaten – Pfändungsschutz .....	65
Tabelle 16: Angaben zu Risikoklassen .....	68
Tabelle 17: Reduction in Yield .....	76
Tabelle 18: Abschluss- und Vertriebskosten .....	78
Tabelle 19: Jährliche Verwaltungskosten.....	78
Tabelle 20: Ausweisung von Verlusten bei Anbieterwechsel/Kündigung .....	84
Tabelle 21: Anbieterwechsel / Kündigung – Kombinationsfinanzierungen.....	95

# Einleitung

Mit dieser Studie wird ein standardisiertes, produktübergreifendes Muster-Produktinformationsblatt für zertifizierte Altersvorsorgeverträge (Riester-Rente) und für zertifizierte Basisrentenverträge erstellt. Das Forschungsgutachten „Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten“ mit seinen Ausführungen zur Gestaltung eines Produktinformationsblattes (PIB) und seinen internationalen Beispielen dient dabei als Grundlage.<sup>1</sup> Die einzelnen Inhalte für das zu erstellende PIB als Muster wurden vom Bundesministerium der Finanzen als Auftraggeber vorgegeben,<sup>2</sup> wobei der gesetzgeberische Prozess noch nicht abgeschlossen war, sodass alternative Darstellungsformen und Abwandlungen möglich erschienen und getestet wurden. Schwerpunkt der Studie ist die sprachliche und gestalterische Umsetzung.

## 1 Konzept

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) hatte in Zusammenarbeit mit dem institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) und dem Markt- und Sozialforschungsinstitut infas das vorausgegangene Forschungsgutachten erstellt.<sup>3</sup> Seit dem Jahr 2004 hat das *iff* in mehreren Projekten zur besseren Verständlichkeit von Kundeninformationen gearbeitet und dabei als erstes Institut ein produktübergreifendes Konzept für Produktinformationsblätter im Geldanlagebereich (inklusive Versicherungsprodukte) entwickelt sowie allgemeine Prinzipien für Produktinformationen erstellt.<sup>4</sup>

### 1.1 Ziel von Informationen für Verbraucher

Produktinformationen erhöhen die Transparenz und beeinflussen so den Markt positiv. Ebenso haben sie aufsichtsrechtliche und zivilrechtliche Komponenten und werden als verbraucherpolitisches Instrument eingesetzt. Produktinformationen haben dabei im Wesentlichen zwei Funktionen:

- Verbrauchern dienen sie primär als Entscheidungsgrundlage vor Abschluss eines Vertrages, aber auch während der Vertragslaufzeit als Nachschlagewerk, beispielsweise in Bezug auf die Zulässigkeit und Höhe der Kosten, auf die Möglichkeiten eines Vertragswechsels oder einer gewünschten Vertragsanpassung an neue Lebensumstände.
- Anbieter nutzen sie zur Produktdarstellung, zur Erklärung, wie sich das Produkt unter bestimmten Veränderungen verhält (Marktveränderungen, Veränderungen der eigenen Lebensumstände), und als Unterstützung ihrer Beratung und Empfehlungen.

Produktinformationen dienen darüber hinaus als Bewertungsgrundlage für Empfehlungen bzw. Kritik an Produkten durch Makler, Institutionen und Zeitschriften. Anwälte und Gerichte nutzen sie zur Feststellung von gegenseitigen Ansprüchen. Aufsichtsbehörden überwachen die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben, beispielsweise den Einsatz der Produktinformati-

---

<sup>1</sup> Feigl/Jarozek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten. ZEW, 2010.

<sup>2</sup> Diskussionsentwurf zur Einführung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge, Stand: Juli 2011.

<sup>3</sup> Siehe Fußnote Nr. 1.

<sup>4</sup> Siehe: <http://www.iff-hh.de/media.php?id=3780>.

onsblätter und die Beachtung formaler Voraussetzungen bei der Erstellung der PIBs. Teilweise übernehmen sie auch die Kontrolle inhaltlicher Angaben.<sup>5</sup>

Produktinformationen beinhalten daher Komponenten einer Gebrauchsanweisung, gehen aber auch darüber hinaus, da mithilfe der Produktinformationen Produkte untereinander vergleichbar werden und rechtliche Ansprüche aus ihnen abgeleitet werden sollen.

Tabelle 1: Funktionen von Produktinformationsblättern

Bessere Verbraucherentscheidungen	Besseres Verständnis der Nutzungsmöglichkeiten des Produkts	Erhöhte Transparenz des Marktes	Rechtliche Ansprüche	Produktbewertungen	Verbraucherpolitik
Produktauswahl	Gebrauchsanweisung	Ökonomie	Recht	Tests	Politik

### 1.1.1 Ökonomische Bedeutung von Produktinformationen

Der theoretische Hintergrund der Informationspflichten wurde schon in der Vorstudie erörtert.<sup>6</sup> Information für den Verbraucher sind dort wichtig, wo er Steuerungsmöglichkeiten hat (Informationsmodell), der Verbraucher also durch seine Entscheidung – beispielsweise bei der Auswahl eines Produkts oder Anbieters – Einfluss auf seine Situation hat. Rechtlicher Schutz ist dagegen dort wichtig, wo Zwänge existieren, der Verbraucher also in Verträgen gefangen ist und er keine Wahlmöglichkeit hat (Regulierungsmodell). Jedoch kann standardisierte Information weder eine individuelle Beratung noch die Qualität von Produkten ersetzen. Sie ist nur ein Baustein innerhalb von Verbraucherschutz und Verbraucherfreundlichkeit. Teilweise können Informationen auch nicht standardisiert abgefasst werden, weil sie die individuelle Situation des Verbrauchers miteinbeziehen müssen.

Die Wirksamkeit von Information hängt von ihrer Darstellungsform, dem Zeitpunkt ihrer Übermittlung und ihrer Qualität ab. Information macht zum Beispiel nur dort Sinn, wo sie wahrgenommen wird. Nicht der Verbraucher muss erzogen werden, „auf Seite 12 das Kleingedruckte zu lesen“, sondern Anbieter müssen sich darauf einstellen, dass Verbraucher oft nur die erste Seite des Vertrages lesen bzw. überfliegen. Ein Produktinformationsblatt kann hier helfen, die für die Entscheidung des Verbrauchers wesentlichen Informationen verbrauchergerecht aufzubereiten.

Das Verhalten von Verbrauchern muss bei der Gestaltung von Informationen und Verträgen durch die Anbieter berücksichtigt werden. Verbraucher stehen bei Vertragsabschluss oft unter Druck und haben während des Verkaufsgesprächs kaum Zeit, sich die Vertragsunterlagen in Ruhe durchzulesen. Aus unterschiedlichen Gründen würden sich viele Verbraucher Vertragstexte jedoch auch dann nicht durchlesen, wenn sie viel mehr Zeit hätten.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) soll in Zukunft Verkaufsprospekte über Vermögensanlagen nicht nur formal auf Vollständigkeit prüfen, sondern „auch auf inhaltliche Widerspruchsfreiheit und Verständlichkeit“; siehe: „Mehr Verbraucherschutz im Grauen Kapitalmarkt...“ BMELV vom 28.10.2011, Quelle: www.juris.de.

<sup>6</sup> Siehe Fußnote Nr. 1, S. 29 ff.

<sup>7</sup> Siehe zu den verschiedenen Gründen Tiffe: Verbraucherpolitik im Bereich von Finanzdienstleistungen muss mehr sein als Bereitstellung von Information, in: DIW Vierteljahrszeitschrift 2009, S. 118.

Produktinformationen müssen ihren Zweck erfüllen und sich in der Praxis bewähren. Sie sind dann gut, wenn sie ihre Ziele erreichen:<sup>8</sup>

- Wahrnehmung der wesentlichen Informationen
- Verständnis der Information durch den Verbraucher
- Hilfe bei der Produktauswahl
- Positiver Einfluss auf den Markt aus Verbrauchersicht

Zu Letzterem gehört, dass sich nicht nur verständlichere Information, sondern auch verbraucherfreundlichere Regelungen und Produkte auf dem Markt durchsetzen und intransparente und verbraucherunfreundliche Produkte und Praktiken vom Markt gedrängt werden. Anbieter, die frühzeitig auf verständlichere Information und verbraucherfreundliche Regelungen setzen, haben so Marktvorteile.

### 1.1.2 Rechtliche Bedeutung von Produktinformationen

Verbraucher erhalten Produktinformationen zu Finanzdienstleistungen in vielfältiger Weise. Produktinformationen existieren als Factsheets zu Investmentfonds, in Form von Prospekten für Unternehmensbeteiligungen und in Form von Flyern zu Produkten, die dem Kunden teilweise auf freiwilliger Basis als Informations- bzw. Werbematerial zur Verfügung gestellt werden, teilweise durch den nationalen Gesetzgeber verpflichtend eingeführt wurden und zunehmend auf europarechtlichen Vorgaben beruhen.<sup>9</sup>

Neben einzelnen inhaltlichen Informationspflichten<sup>10</sup> gibt es verschiedene **rechtliche Grundsätze**, allen voran das allgemein zivilrechtlich verankerte Transparenzgebot (§ 307 BGB). Für Produktinformationen werden in den Gesetzen<sup>11</sup> teilweise die Verständlichkeit, die Übersichtlichkeit und die Knappheit der Informationen konkret vorgeschrieben.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> Schon Diller stellte 1978 mit Bezug auf die Federal Trade Commission (USA) auf die Nützlichkeit, die Nutzbarkeit und die tatsächliche Nutzung der Information ab (useful, usable, used), siehe: Diller: Verbesserungsmöglichkeiten der Verbraucherinformation durch Berücksichtigung verhaltenstheoretischer Erkenntnisse, Zeitschrift für Verbraucherpolitik 1978, S. 25.

<sup>9</sup> Für Investmentfonds, die unter die Richtlinie 2009/65/EG vom 13. Juli 2009 fallen, werden durch Art. 78 ff. der Richtlinie die Grundsätze für „wesentliche Anlegerinformationen“ (Key Investor Information) festgelegt. Die Umstellung der Produktinformationen auf das Key Investor Information Document (KIID) in deutsches Recht erfolgte durch das OGAW-IV-Umsetzungsgesetz zum 1.7.2011 (BGBl. 2011, Teil 1 Nr. 30, S. 1126). Darüber hinaus arbeitet die Europäische Kommission an Vorgaben für Packaged Retail Investment Products (PRIIPs), zu denen insbesondere fondsgebundene Lebensversicherungen gehören, siehe dazu: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat: Anlageprodukte für Kleinanleger, KOM(2009) 204 endgültig vom 30.4.2009.

<sup>10</sup> Zu konkreten Vorgaben für Produktinformationsblätter bei Finanzdienstleistungen im deutschen Recht siehe § 4 VVG-InfoV, § 42 Abs. 2 InvG, § 13 VermAnlG, § 5a WpDVerOV sowie Anlagen 3, 4, 5 zu Art. 247 EGBGB.

<sup>11</sup> Siehe z.B. § 4 Abs. 5 S. 2, 1. HS VVG-InfoV.

<sup>12</sup> Zu den Grundsätzen auf europarechtlicher Ebene siehe z.B. Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat: Anlageprodukte für Kleinanleger, KOM(2009) 204 endgültig vom 30.4.2009, S. 11: „Anlageinformationen sollten angemessen und klar sein und den Anleger nicht in die Irre führen. Sie sollten für ihr Zielpublikum, das oftmals kaum oder gar nicht über Anlageerfahrung verfügt, verständlich sein. Sie sollten alle für eine fundierte Anlageentscheidung notwendigen Informationen enthalten... Ihre Gestaltung sollte weitestgehend standardisiert sein, so dass Produkte leichter miteinander verglichen werden können. Sie sollten in einem für den Privatanleger angemessenen Format dargeboten werden, d.h. so kurz und einfach wie möglich sein (aber dennoch alle grundlegenden Informationen enthalten) und umfangreichen Tests mit Anlegern unterzogen worden sein, damit sie den gewünschten Zweck erfüllen. Der Anleger sollte die Informationen so rechtzeitig erhalten, dass sie seine Entscheidung über den Erwerb einer Anlage noch beeinflussen können...“

Verständlichkeit/ Transparenz	Eindeutigkeit/ Klarheit	Wesentlichkeit/ Effektivität	Kürze/ Effizienz
----------------------------------	----------------------------	---------------------------------	---------------------

Vollständigkeit der Produktinformationen ist dabei kein rechtliches Prinzip. Schon Verträge selbst können nicht alle erdenklichen Fälle regeln. Daher sieht das Bürgerliche Gesetzbuch vor, dass Verträge bei Zweifelsfragen gem. §§ 157 BGB auszulegen sind. Bei gesetzlich vorgeschriebenen Produktinformationen gibt der Gesetzgeber einzelne Informationen bzw. Informationsblöcke vor und trifft damit eine bewusste Auswahl. Ein Produktinformationsblatt soll die wesentlichen Informationen enthalten, um das Ziel, z.B. Vergleichen von Angeboten oder Erkennen von Risiken, zu erreichen.<sup>13</sup> Lediglich im Umkehrschluss darf Unvollständigkeit nicht zu falschen Rückschlüssen und damit zur Irreführung des Verbrauchers führen.

Produktinformationen bereiten Informationen über den Vertrag auf und verringern dadurch die Informationsasymmetrie zwischen Verbraucher und Anbieter. Umgekehrt sollen Produktinformationen den Verbraucher vor Übervorteilung schützen, zum Beispiel vor hohen, nicht bei Vertragsschluss erkannten Kosten, oder vor nicht gewollten Risiken bewahren. Produktinformationen knüpfen daher vor allem an die freie Willensentscheidung des Verbrauchers an und dienen nicht dem generellen Schutz vor bestimmten Produkten oder Risiken, wie es durch Verbote oder Haftungsregelungen erreicht wird.

Eine Abgrenzung von Werbung und Produktinformationen zum Vertrag ist teilweise schwierig. Rechtlich besteht bei jeder Art von Produktinformation ein **Haftungsrisiko** für die beteiligten Unternehmen. Für den Bereich der Unternehmensbeteiligungen hat sich die Prospekthaftung im engeren und weiteren Sinne entwickelt,<sup>14</sup> die neben speziellen Vorschriften wie § 44 BörsG insbesondere auf der Haftung aus § 280 Abs. 1 BGB beruht. Soweit Produktinformationen bzw. Produktinformationsblätter gesetzlich vorgeschrieben sind, besteht neben spezialgesetzlichen Regelungen wie § 127 InvG und § 22 VermAnlG grundsätzlich ein Schadensersatzanspruch bei Verletzung der Informationspflichten gem. § 280 Abs. 1 BGB bzw. § 311 Abs. 2 BGB<sup>15</sup> bzw. gem. § 823 Abs. 2 BGB.<sup>16</sup> Zudem können sich aus den Angaben Erfüllungsansprüche ergeben.<sup>17</sup> Gesetzlich vorgeschriebene Produktinformationen werden als Teil der vertraglichen Unterlagen angesehen.<sup>18</sup> Das Haftungsrisiko bei Produktinformationsblättern aufgrund zivilrechtlicher Ansprüche ist in der Praxis jedoch bisher sehr gering.

Aufgrund möglicher Haftungsansprüche erfolgen die Formulierungen in Produktinformationsblättern oft durch Mitarbeiter von Rechtsabteilungen der Anbieter. Die Vermeidung von möglichen Haftungsansprüchen steht dann im Vordergrund. Da die Information auf Produktinformationsblättern einerseits kurzgefasst und für den Laien verständlich sein soll, andererseits jedoch aus rechtlicher Sicht umfassend und juristisch genau sein muss, steht die Verständlichkeit für Laien oft im Widerspruch zu rechtlichen Darstellungen.<sup>19</sup> Um diesen Konflikt

<sup>13</sup> Siehe vorherige Fußnote.

<sup>14</sup> Siehe dazu Welter/Lang: Handbuch der Informationspflichten im Bankverkehr, Rz. 2.88 ff.

<sup>15</sup> Siehe z.B. Palandt-Grüneberg, 71. Aufl. 2012, Einf v 238 EGBGB, Rz. 2; in Bezug auf Versicherungsverträge: Schwintowski/Ortmann, VersR 2009, 728 ff. (733).

<sup>16</sup> Voß: Das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz – ausgewählte Aspekte des Regierungsentwurfs BB 2010, 3099 ff. (3100).

<sup>17</sup> Ebenda Einf v 238 EGBGB, Rz. 6

<sup>18</sup> So z.B. Rüffer/Halbach/Schimikowski Versicherungsvertragsgesetz Kommentar 1. Aufl. 2009, § 4 VVG-InfoV.

<sup>19</sup> Ebenda § 4 VVG-InfoV, Rz. 10; ebenso der Präsident des GDV Rolf-Peter Hönen mit Bezug auf das Produktinformationsblatt nach § 4 VVG-InfoV, dass „ein juristisch wasserdichtes Produktinformationsblatt im Umfang einer Seite kaum machbar sei. Wäre man aber von der Haftung freigestellt, ließe sich ein knappes und verständliches Blatt sicherlich herstellen.“ Zitiert aus: Brüß, Politik: Verbraucherschutz muss besser werden, in: VW 2009, 1940.

zu lösen, wird von Anbieterseite eine verminderte Haftung bei Produktinformationsblättern gefordert und Hinweise auf die Unvollständigkeit der Information<sup>20</sup> als sinnvoll erachtet. In der Praxis wird in Produktinformationen oft auf den Vertrag oder die allgemeinen Vertragsbedingungen verwiesen.<sup>21</sup> Dies geht zum Teil so weit, dass Produktinformationsblätter nur noch eine Aneinanderreihung von Verweisen auf vertragliche Bedingungen ohne eigenen Informationsgehalt darstellen.<sup>22</sup> Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sieht die Entwicklung von Verweisungen und Haftungsausschlüssen – sogenannte Disclaimer – in Produktinformationsblättern kritisch und hält Letztere für unzulässig.<sup>23</sup>

Es besteht daher ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen einerseits rechtlicher Exaktheit und andererseits der Verständlichkeit und Kürze der Informationen.

Es ist grundsätzlich nicht hilfreich, wenn Produktinformationen rein durch Rechtsabteilungen abgefasst werden. Dies gilt jedoch ebenso, wenn sie durch Marketingabteilungen erstellt werden, da ein werbender Charakter der Information gerade vermieden werden soll. Dieser Zielkonflikt sollte in der Form gelöst werden, dass die Verständlichkeit der Produktinformationen im Vordergrund steht. Grundsätzlich sollten Anbieter deshalb aber nicht aus der zivilrechtlichen Haftung entlassen werden, weil diese eine viel größere Kontrolle darstellt, als es das derzeitige Aufsichtsrecht bietet, wenngleich die Finanzaufsicht die Prüfung von Produktinformationen aktuell ausweitet.<sup>24</sup> Der Anbieter sollte an seine Angaben zum Produkt gebunden sein. Das betrifft sowohl die Kosten, für die der Gesetzentwurf bei unkorrekten Angaben konkrete zivilrechtliche Folgen vorsieht, als auch die übrigen verbindlichen Informationen. Je konkreter die rechtlichen Vorgaben für die Produktinformationen sind, die jeder Anbieter einzuhalten hat, desto geringer werden die Haftungsrisiken für den einzelnen Anbieter sein.

## 1.2 Zielgruppen

Bezüglich des **Verbraucherleitbildes** wird rechtlich regelmäßig auf den mündigen, gut informierten Verbraucher abgestellt.<sup>25</sup> Das Produktinformationsblatt soll die Informationsbasis eines Verbrauchers, der Produkte vergleicht und sich vorab bewusst über seine Möglichkeiten informiert, verbessern und ihn dabei unterstützen.

Zielgruppe des Produktinformationsblattes sind **Verbraucher, die vor einer Entscheidung stehen**, einen Vertrag über ein staatlich gefördertes Altersvorsorgeprodukt abzuschließen. Der Schwerpunkt liegt daher auf der Gruppe der Berufseinsteiger und jungen Familien zwischen 20 und 35 Jahren, umfasst aber auch Personen bis über 50 Jahre, die vor dem Renteneintritt noch zusätzlich für ihr Alter vorsorgen möchten, und jüngere Personen, die nach einer Lehre in einen Beruf einsteigen.

Dabei ist davon auszugehen, dass die überwiegende Mehrheit der Verbraucher **keine besondere Erfahrung mit Finanzdienstleistungen** hat und ihnen Fachbegriffe nicht geläufig

---

<sup>20</sup> Teilweise ist die Hinweispflicht sogar gesetzlich verankert: § 4 Abs. 5 2, 2. HS. VVG-InfoV: „der Versicherungsnehmer ist darauf hinzuweisen, dass die Informationen nicht abschließend sind.“

<sup>21</sup> Dies ist teilweise sogar gesetzlich vorgeschrieben in § 4 Abs. 5 S. 4 VVG-InfoV: Soweit die Informationen den Inhalt der vertraglichen Vereinbarung betreffen, ist auf die jeweils maßgebliche Bestimmung des Vertrages oder der dem Vertrag zugrunde liegenden Allgemeinen Versicherungsbedingungen hinzuweisen.“

<sup>22</sup> Beispielsweise wurden gefunden: sieben Verweise auf einem einseitigen Produktinformationsblatt zur klassischen Rentenversicherung einer Riester-Rente, 15 Verweise auf einem vierseitigen Informationsblatt mit neun Punkten zu einer fondsgebundenen Rentenversicherung in Form einer Basis-Rente.

<sup>23</sup> Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: „Prüfergebnisse der BaFin zu den Informationsblättern nach § 31 Abs. 3a WpHG“ vom 5.12.2011.

<sup>24</sup> Siehe Fußnote Nr. 5.

<sup>25</sup> Jaquemoth: Im Mittelpunkt: Der mündige Verbraucher, in: ZVI 2011, S. 321 ff. (322).

sind. Das Produktinformationsblatt muss daher komplexe Inhalte eines Altersvorsorgeproduktes mit möglichst einfachen, allgemein gebräuchlichen Worten darstellen.

Dabei ist zu beachten, dass Finanzdienstleistungen für Verbraucher an sich abstrakt sind und nicht wie andere Konsumgüter einfach erfasst und durch die Sinne bewertet werden können. Altersvorsorgeprodukte stellen darüber hinaus die für private Haushalte wohl komplexesten Finanzdienstleistungen dar und haben sehr lange Laufzeiten von 50 Jahren und länger. Die Entscheidung für ein Altersvorsorgeprodukt wird in vielen Fällen nur einmal im Leben getroffen. Erfahrungen werden bei Altersvorsorgeprodukten daher nicht wie bei Girokonten oder Konsumentenkrediten wiederholt gesammelt, so dass sich der Lerneffekt, wenn überhaupt, nur generationenübergreifend einstellen kann. Die vorherige Generation hat aber andere Erfahrungen im Bereich der gesetzlichen und privaten Altersvorsorge gemacht, sodass deren Erfahrung auf die neue Generation von Altersvorsorgeprodukten und die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge neben dem staatlichen Rentensystem nicht übertragbar ist. Der Abbruch eines Vertrages nach einigen Jahren, der Anbieterwechsel oder die Bedeutung einer schlechten Marktentwicklung müssen so für Verbraucher „erfahrbar“ gemacht werden. Dies kann anhand von Beispielfällen oder durch Szenarien erfolgen.

In der Regel nicht berücksichtigt werden Verbraucher, die **Schwierigkeiten** mit mathematischen Berechnungen und Darstellungen oder **mit dem Textverständnis** haben. Man geht davon aus, dass 14% der Erwachsenen in Deutschland funktionale Analphabeten sind (7,5 Millionen). Hiermit sind Menschen gemeint, die Schwierigkeiten haben, einfache schriftliche Arbeitsanweisungen zu verstehen.<sup>26</sup> Dies beschränkt sich nicht nur auf Erwachsene mit niedrigem Bildungsabschluss. Auch Erwachsene mit höherem Bildungsabschluss sind davon betroffen.<sup>27</sup> Viele Verbraucher haben zudem Schwierigkeiten, Tabellen und Zahlen richtig zu interpretieren.<sup>28</sup> Ein Teil dieser Verbraucher kann dadurch erreicht werden, dass die Information durch einführende Sätze und eine Übersetzung des Inhalts der Tabelle anhand eines Beispiels erfolgt. Für die verbleibende Gruppe sollte die Einführung eines Produktinformationsblattes mit einer ausführlichen Erläuterung und Beispielen auf einer staatlichen Internetseite begleitet werden, damit Verbraucher bei offenen Fragen weitergehende Erklärungen finden, wie das Produktinformationsblatt mit den Tabellen und Grafiken zu lesen ist. Darüber hinaus könnten die Beratungsstellen der Rentenversicherung Bund, die heute schon zur privaten staatlich geförderten Altersvorsorge Informationen anbieten, für Verbraucher mit Verständnisschwierigkeiten eine „Übersetzung“ der Inhalte übernehmen.

### 1.3 Abgrenzung zur finanziellen Allgemeinbildung

Die Sichtung beispielhafter Angebote von Basis- und Riester-Rentenverträgen hat gezeigt, dass die Beschreibungen über Produkte oft sehr lang sind. Sie bestehen in der Regel aus zwei unterschiedlichen Teilen:

1. Beschreibung der Funktion eines derartigen Produkts an sich inklusive der gesetzlichen Vorgaben zur Vererbbarkeit und Übertragbarkeit, dem Nettokapitalerhalt am Ende der Ansparphase etc.
2. Beschreibung von spezifischen Details, in denen sich das Produkt von anderen Produkten der gleichen Art unterscheidet, zum Beispiel besonderes Ablauf-/Krisenmanagement, besondere Anlageformen etc.

---

<sup>26</sup> Grotlüschen/Riekmann: leo.- Level One Survey. Presseheft. Hamburg im Frühjahr 2011.

<sup>27</sup> Ebenda.

<sup>28</sup> Siehe dazu auch Oehler/Reisch: Behavioral Economics – eine Grundlage für Verbraucherpolitik? Eine Studie im Auftrag des VZBV, 2008, S. 61.

Wesentliche Themen der Beratung sind auch die Art der staatlichen Förderung und technische Details, wie man als Verbraucher die Förderung erhält.<sup>29</sup> Damit übernehmen die Vertragsunterlagen und die Beratung durch die Anbieter zu einem großen Teil die Funktion der Förderung von „finanzieller Allgemeinbildung“.

Ein Produktinformationsblatt muss sich auf wesentliche Informationen beschränken und kann daher in der Regel keine unzureichende „finanzielle Allgemeinbildung“ ausgleichen. Um die Produktbeschreibung kurz und übersichtlich zu halten, muss auf allgemeine Erklärungen über die Funktionsweise einer Rentenversicherung oder eines Ansparplans verzichtet werden. Für die Produktinformationsblätter bedeutet das, dass sich die Produktbeschreibung im Wesentlichen auf das individuelle Produkt selbst bezieht.

## 1.4 Art des Einsatzes von Produktinformationsblättern

Produktinformationsblätter werden als Entscheidungshilfe für den Abschluss eines Finanzdienstleistungsvertrages eingesetzt. Sie sind vor allem im Anlagebereich etabliert, werden aber inzwischen auch aufgrund europarechtlicher Vorgaben im Kreditbereich eingesetzt.

Die Produktinformationsblätter können für die eigene Analyse durch den Verbraucher oder im Rahmen der Finanzberatung durch den Berater während des Gesprächs eingesetzt werden. Für die selbstständige Nutzung ist die Veröffentlichungspflicht von Mustern im Internet gesetzlich geplant. Die Produktinformationen haben daher zwei Anwendungsgebiete:

- Zum Selbststudium durch Verbraucher vor einer Kaufentscheidung
- Zur Einbettung in die Beratung durch Finanzdienstleister

Der Einsatz von Produktinformationsblättern während einer Beratungssituation spielt eine bedeutende Rolle. Denn trotz des sichtbaren Vertrauensverlusts der Finanzdienstleister lassen sich ca. zwei Drittel der Deutschen bei Anlageentscheidungen beraten.<sup>30</sup> Bei dem Thema Altersvorsorge, das aufgrund der zeitlichen Dimension und der Verknüpfung von Anspar- und Auszahlungsphase mit lebenslangen regelmäßigen Zahlungen zu den komplexesten Bereichen innerhalb der Finanzdienstleistungen gehört, spielt die Beratung voraussichtlich eine noch deutlich größere Rolle. Damit Berater das Produktinformationsblatt nutzen, muss es Anreize für sie geben, es in den Beratungsprozess einzubeziehen.

## 1.5 Schwerpunkte bei der Gestaltung

Da ein allgemeines einheitliches Produktinformationsblatt entwickelt werden soll, kann es keine abgestuften Informationen je nach Bildungsgrad oder Erfahrung des Kunden geben, sondern nur eine einheitliche Darstellung für alle Verbraucher. Sprache, bildhafte Umsetzung und Gestaltung müssen daher für verschiedene Kundengruppen geeignet sein. Insbesondere Kundengruppen, die wenig bis keine Erfahrung mit derartigen Produkten haben, sollen mit dem Produktinformationsblatt eine geeignete Entscheidungshilfe erhalten.

Bei der Entwicklung wurde der Schwerpunkt auf folgende Prinzipien gelegt:

- eine verbraucherfreundliche Strukturierung von Information,
- eine textliche und bildliche Darstellung der Sachverhalte,
- die Möglichkeit für Verbraucher, Informationen mehrdimensional zu erfassen (verschiedene Darstellungsformen von Text und Bildsprache),

---

<sup>29</sup> Siehe dazu die Gespräche mit Anbietern, Kapitel 5.2.1.

<sup>30</sup> Siehe z.B. „Die Anleger werden mündig“, Financial Times Deutschland vom 29.9.2011, S. 21, Studie zur Qualität der Finanzberatung im Auftrag von Fidelity Worldwide Investment.

- eine sprachliche und optische Vereinfachung von Text und Grafiken,
- eine grafische Vereinheitlichung (Layout, Typographie, Auszeichnungsmittel), die eine rasche Vergleichbarkeit der Informationen unterstützt.

Die Vorgabe von zwei Seiten begrenzt den Platz der Produktinformation. Eine Beschränkung auf wesentliche Informationsbestandteile ist dadurch unerlässlich. Details können im Vertrag dargestellt werden.

## 2 Bestehende Prinzipien

### 2.1 Standards bei der Erstellung von Produktinformationen

#### 2.1.1 Übergeordnete Standards bei Produktinformationen

Vorbilder für die Verständlichkeit von Produktinformationen können Bedienungsanleitungen sein, zu deren kundenfreundlicher Abfassung zahlreiche Literatur seit den 90er Jahren besteht.<sup>31</sup>

Das *iff* hat in den Jahren 2009 und 2010 bereits ein Modell für Produktinformationsblätter entwickelt. Aus dieser Arbeit hat das *iff* allgemeine Prinzipien für die Gestaltung von Produktinformationsblättern abgeleitet, die im Folgenden zusammengefasst werden.

Tabelle 2: *iff*-Prinzipien der Gestaltung von Produktinformationsblättern

<p><b>1. Produktinformationsblätter dienen Verbrauchern als Entscheidungshilfe.</b>                  Mehrwert für Verbraucher, vergleichbare Informationen, tatsächliche Nutzung</p>
<p><b>2. Produktinformationsblätter sind einfach, kurz und gut lesbar.</b>                  Verständlichkeit der Texte, Umfang der Information, Lesbarkeit der Schrift</p>
<p><b>3. Produktinformationsblätter enthalten alle wichtigen Informationen.</b>                  Enthalten aller wesentlichen Bestandteile, offener Umgang mit Risiken und Problemen</p>
<p><b>4. Produktinformationsblätter folgen einem einheitlichen optischen Aufbau.</b>                  Identischer Aufbau, einheitliche Gestaltung, gleiche Überschriften</p>
<p><b>5. Produktinformationsblätter schaffen Vertrauen.</b>                  Wiedererkennbarkeit, einheitliche Standards, staatliche Gewähr für Einhaltung</p>
<p><b>6. Produktinformationsblätter berücksichtigen heterogene Lesergruppe.</b>                  Einfache Begriffe, verschiedene Darstellungsarten, textliche Übersetzung von Grafiken</p>
<p><b>7. Produktinformationsblätter sind jederzeit leicht zugänglich.</b>                  Schneller Zugang vor Entscheidung, spätere Nutzung während der Vertragslaufzeit</p>

<sup>31</sup> Vgl. Piehl: Gebrauchsanleitungen optimal gestalten: über sinnvolle und verständliche Gestaltung, 2002; Geschwender: Textstruktur und Bildbezug: Zur Optimierung von Gebrauchsanleitungen, 1993; Kössler: Gebrauchsanleitungen richtig und sicher gestalten, 1992; Brendl: Sichere Gebrauchsanleitungen erstellen und erkennen, 1991.

In **Großbritannien** haben sich seit einigen Jahren aus verschiedenen Studien der Aufsichtsbehörden Standards herausgebildet. Als allgemeine Standards für Produktinformationsblätter werden oft rechtlich verankerte übergeordnete Prinzipien angeführt.<sup>32</sup> Details für die Umsetzung sind stark zweckorientiert und ergeben sich in der Regel aus Praxistests und Evaluationen zur Nutzung von Produktinformationsblättern durch Verbraucher. Als größtes Problem wird aufgeführt, dass viele Verbraucher die Produktinformationen nicht nutzen, sei es, weil sie in den Unterlagen nicht als wichtige Information erkannt werden, sei es, weil Verbraucher kein Interesse haben, die Informationen durchzulesen, oder weil sie grundsätzlich den mündlichen Ausführungen des Vermittlers/Beraters vertrauen.<sup>33</sup>

Als allgemeine Standards für Produktinformationsblätter werden eine **einfache, klare Sprache** mit einfachen, kurzen Sätzen ohne Verwendung von Fachwörtern sowie die Aufführung von **Kennwerten an prägnanter Stelle**, die sich Verbraucher einfach merken können, genannt.

Dabei hat sich gezeigt: „**Weniger ist mehr**“.<sup>34</sup> Die Masse an Produktinformationen kann sich nachteilig auf die Aufnahme und Nutzung von Information durch die Verbraucher auswirken.

In Bezug auf den **Umfang** ist die Begrenzung auf zwei Seiten bei Produktinformationen kein allgemeiner Standard, viele Produktinformationen sind länger. Kurzinformationen für Verbraucher (Quick Guides) werden aber in der Regel auf zwei Seiten beschränkt.

Unterschiede ergeben sich bezüglich der **Darstellungsweise**. In Großbritannien beispielsweise wird bei den im Finanzdienstleistungsbereich üblichen „Key Facts“ mit Fragen und Antworten als Fließtext gearbeitet.<sup>35</sup>

Bezüglich des **Aufbaus** hat sich gezeigt, dass zu große Textblöcke für Verbraucher unangenehm sind und von der weiteren Beschäftigung mit dem Blatt abhalten, weiße Flächen zwischendrin daher sinnvoll erscheinen und Grafiken grundsätzlich positiv auf die Verbraucher wirken.<sup>36</sup>

Ein einheitliches **Logo** zeigt dem Verbraucher an, dass die Produktinformationen auf einem staatlich geschaffenen Standard beruhen. Ein direkter staatlicher Bezug zum Beispiel durch die Verwendung des Logos der Aufsichtsbehörde wird dagegen oft vermieden, um nicht den Eindruck zu erwecken, der Staat unterstütze das einzelne Produkt oder es handele sich um staatliche Informationen.

Die **gestalterischen Vorgaben** für Produktinformationsblätter sind oft neutral und in schwarz/weiß gestaltet, um sich von werblichem Material der Anbieter abzusetzen, und um von Verbrauchern leicht unterschieden werden zu können. Teilweise werden Farben und das Corporate Identity der Anbieter in beschränktem Umfang zugelassen, um einen Bezug zum Anbieter zu erlauben.

---

<sup>32</sup> "‘Product disclosure’ is the provision of all the information that a consumer has a right to receive about a product before, at and beyond the point of purchase. Full, clear, fair and not misleading product disclosure, with guidance on the matters to be covered and the timing of their delivery, will still form a fundamental element of our regime..." Financial Service Authority: Informing consumers: product disclosure at the point of sale, Consultation Paper, February 2003, S. 50 Rz. 5.29.

<sup>33</sup> Financial Services Authority: Investment product disclosure: proposals for a Quick Guide at the point of sale, Consultation Paper 05/12\*\*, July 2005, S. 3 Rz. 1.3.

<sup>34</sup> Ebenda.

<sup>35</sup> Financial Services Authority: Investment product disclosure: proposals for a Quick Guide at the point of sale, Consultation Paper 05/12\*\*, July 2005, S. 13 Rz. 2.30 f.

<sup>36</sup> Ebenda S. 8.

### 2.1.2 Standards zur Entwicklung von Produktinformationen

Auch für die **Entwicklung von Produktinformationsblättern** haben sich bestimmte Standards herausgebildet, die den Entwicklungsprozess begleiten sollen.<sup>37</sup> Dazu gehören auch die regelmäßige Evaluation der tatsächlichen Nutzung von Produktinformationen und deren Weiterentwicklung. Vorgaben der Aufsichtsbehörden erfolgen in Großbritannien üblicherweise in Form eines Handbuchs, in der die Standards detailliert beschrieben werden.<sup>38</sup>

Im Rahmen der Einführung von Key Investor Information Documents (KIID) auf EU-Ebene wurde im Vorfeld eine Studie durchgeführt, um verschiedene Darstellungsweisen für die geplanten Produktinformationsblätter zu testen.<sup>39</sup> In der ersten Phase wurden unterschiedliche Darstellungsvarianten der vorgegebenen Informationsblöcke mit jeweils 50 Verbrauchern aus verschiedenen EU-Staaten getestet, um herauszufinden, welche Darstellungsweisen für Verbraucher am verständlichsten sind. In der zweiten Phase wurden verschiedene Produktinformationsblätter getestet, bei denen abgewandelte Darstellungen verwendet wurden. Der Schwerpunkt der Untersuchung lag auf dem Verständnis der Produktinformationen durch die Verbraucher.

### 2.1.3 Aktuelle Entwicklungen bei Produktinformationen zu Altersvorsorgeprodukten

Auf EU-Ebene wurden im Jahr 2011 standardisierte Produktinformationen für Investmentfonds (UCITS) eingeführt. Für Packaged Retail Investment Products (PRIIPs), zu denen auch Altersvorsorgeprodukte zählen, ist eine Standardisierung von Produktinformationen in den nächsten Jahren zu erwarten.

In Bezug auf **Altersvorsorgeprodukte** arbeitet die Financial Service Authority (FSA) in Großbritannien derzeit an zusätzlichen Vorgaben für Produktinformationsblätter.<sup>40</sup> Diskutiert werden sogenannte „moneymadeclear comparison tables“, in denen drei Szenarien für die Renditeerwartung, das gebildete Kapital und die zu erwartende Rente abgebildet werden, sowie die Darstellung der Auswirkung von Inflation auf das gebildete Kapital und die zu erwartende Rente:

---

<sup>37</sup> Warning: Too much information can harm. A final report by the Better Regulation Executive and National Consumer Council on maximising the positive impact of regulated information for consumers and markets, November 2007.

<sup>38</sup> Siehe zum Beispiel den Vorschlag eines Handbuchs für Produktinformationen bei Altersvorsorgeprodukten in: Financial Services Authority: Product disclosure Retail investments – changes to reflect RDR Adviser Charging and to improve pension scheme disclosure. Consultation Paper 11/3\*\*, February 2011, Appendix 1: Draft Handbook text.

<sup>39</sup> IFF Research and YouGov: UCITS Disclosure Testing: Research Report, prepared for European Commission, 2009.

<sup>40</sup> Financial Services Authority: Product disclosure Retail investments – changes to reflect RDR Adviser Charging and to improve pension scheme disclosure. Consultation Paper 11/3\*\*, February 2011.

Abbildung 1: Beispiel für Entwicklung von Standards – Altersvorsorgeprodukte

**What your pension might be when you retire**

We can't predict what your pension fund might be worth when you retire because it depends on how well the investments do. But to give you an idea, we show how different investment growth rates can affect the income you eventually get. These are not maximum or minimum amounts - in some conditions you may even lose money.

Underneath these figures we show the other assumptions we've used.

**How your fund might grow**

If your pension fund grows each year by:	4.5%	6.5%	8.5%
When you reach age 65 it would grow to:	£41,500	£51,500	£64,400

---

**What pension your fund might give you when you retire**

A monthly income of:	£129	£160	£200
----------------------	------	------	------

You can normally choose to take up to a quarter of your fund as a tax-free lump sum, with a reduced monthly income.

Remember that inflation will reduce what you can buy with the amounts shown.

Quelle: FSA Consultation Paper 11/3, S. 46

Abbildung 2: Beispiel für die Entwicklung von Standards – Beispiel Inflation

**2) How inflation might reduce your fund's buying power**

If inflation was 2.5% each year it would reduce the buying power of your fund to:	£25,300	£31,400	£39,300
In "today's money" money this might buy you a monthly pension worth:	£79	£98	£122

Quelle: FSA Consultation Paper 11/3, S. 54

Bei der Darstellung der Auswirkung von Kosten auf das gebildete Kapital (Reduction in Growth) wird diskutiert, ob das gebildete Kapital als Betrag mit und ohne Abzüge dargestellt werden soll, damit für die Verbraucher die Bedeutung der Kosten sichtbar wird.

## 2.2 Grundlagen der Gestaltung von verständlichen Informationen

### 2.2.1 Logischer Aufbau

Grundlage für den verständlichen Aufbau eines PIBs sind kognitionspsychologische Erkenntnisse zum Textverständnis<sup>41</sup> und der lerntheoretische Ansatz von Groeben.<sup>42</sup> Kognitionspsychologische empirische Untersuchungen unterstützen die Hypothese, dass eine sequentielle Textorganisation das Behalten der Information verbessert. Sequentielle Textorganisation bedeutet, dass die Informationen so aufeinander folgen, dass die jeweilig vorausgehende Information die Wissensvoraussetzung für die nachfolgende ist.

Aus kognitionspsychologischer Sicht besitzt das Produktinformationsblatt eine bestimmte Wissensstruktur. Diese Wissensstruktur ist ein zusammenhängender Komplex von Begriffen, die vielfältig miteinander in einem Netz verknüpft sind. In dem Netz repräsentieren die Knoten Begriffe, die durch bestimmte Beziehungen miteinander verbunden sind.<sup>43</sup> Für einen klaren logischen Aufbau von Informationen gilt es, diese Wissensstruktur herauszuarbeiten und durch eine geeignete grafische Anordnung und optische Gestaltung dieser Begriffe zu unterstützen.

<sup>41</sup> Siehe dazu die kognitive Lerntheorie von Ausubel: The Psychology of Meaningful Verbal Learning, 1963.

<sup>42</sup> Groeben: Die Verständlichkeit von Unterrichtstexten, 1972.

<sup>43</sup> Ballstaedt u.a.: Texte verstehen, Texte gestalten, 1981.

Die zu vermittelnden Informationen der PIB sind durch gesetzliche Vorgaben festgelegt. Die Wissensstruktur, die zu den verschiedenen Produktarten vermittelt werden soll, enthält Begriffe wie Wertentwicklung, Risiko-Chancen-Einstufung, Kosten, Renditeerwartung u.a. Ein klar strukturierter logischer Aufbau erhöht die Verständlichkeit des Textes. Wenn zusätzlich durch Überschriften und Auszeichnungsmittel optisch strukturiert wird, kann sich der Leser schneller im Text orientieren (siehe dazu auch das folgende Kapitel zur optischen Strukturierung und Benutzerführung). Alle Informationen, die gegeben werden, sollen demzufolge einem klar strukturierten logischen Aufbau folgen, d.h. nach Zusammengehörigkeit, Kausalzusammenhängen und einer erkennbaren Ablauflogik geordnet werden. Dieses Prinzip entspricht der Verständlichkeitsdimension „Inhaltliche bzw. kognitive Strukturierung“.<sup>44</sup>

In der Praxis sollte man sich vor der Gestaltung von Texten folgende Fragen stellen: Was sind die Kerninformationen, die vom Anbieter gegeben werden? Wie können diese gruppiert werden? Gibt es eine hierarchische Ordnung in diesen Informationen? Wie viele Ebenen der Informationstiefe sind notwendig?

Empfehlungen für den logischen Aufbau sind:

- **Sequentielle Textstrukturierung:** Logische Abfolge der Informationsbestandteile soweit ein Zusammenhang zwischen den Teilen besteht. Beispiel: Falls eine historische Wertentwicklung dargestellt und erläutert wird, sollten im Anschluss die erwarteten Werte dargestellt werden, da diese beiden Bestandteile in einer zeitlichen Abfolge stehen. Auch die Kostenaspekte sollten räumlich zusammenstehen. Zuerst die allgemeinen Kosten der Geldanlage und dann die speziellen Kosten bei Anbieterwechsel und Kündigung.
- **Nachvollziehbare Rechenlogik:** Wenn Beträge durch eine Rechenlogik verbunden sind, sollte die Beträge entsprechend dieser Rechenlogik angeordnet und das entsprechenden Rechenzeichen vorangestellt werden. Dies macht die einzelnen Beträge für den Leser leichter nachvollziehbar. Bei der Darstellung von prozentualen Angaben ist darauf zu achten, dass die Bezugsgröße in dem Beschriftung genannt wird. Zudem ist bei der tabellarischen Darstellung darauf zu achten, dass die Beschriftung klar und eindeutig den Werten zugeordnet werden können.
- **Fußnoten vermeiden:** Fußnoten unterbrechen den Lese- und damit auch den Verstehensprozess und sollten deshalb vermieden werden. Stattdessen sollte eine Information immer dort gegeben werden, wo sie notwendig ist.
- **Anzahl der Informationsblöcke beschränken:** Aus der Gedächtnisforschung ist bekannt, dass das Kurzzeitgedächtnis maximal sieben plus/minus zwei Einheiten behalten kann.<sup>45</sup> Diese Verarbeitungskapazität sollte bei der Gestaltung von Dokumenten und Webseiten berücksichtigt werden, da eine schnellere Orientierung über den Inhalt möglich ist, wenn man die Anzahl der Informationsblöcke auf maximal sieben beschränkt.

## 2.2.2 Optische Strukturierung und Benutzerführung

Der Leser kann durch grafische Mittel beim Lesen und Verstehen eines Textes unterstützt werden. So kann er sich beispielsweise in einem längeren Text schnell orientieren, wenn der Text optisch durch Überschriften und Auszeichnungsmittel strukturiert wurde.

---

<sup>44</sup> Groeben: Leserpsychologie: Textverständnis – Textverständlichkeit, 1982.

<sup>45</sup> Miller: The magical number seven, plus or minus two. Some limits on our capacity for processing information, 1956.

Durch falschen oder unsystematischen Einsatz von grafischen Mitteln wird aber der gegenteilige Effekt erzielt: Zu kleine Schriftgrößen,<sup>46</sup> zu lange Zeilen oder farblich hinterlegte Textblöcke erschweren die Lesbarkeit. Lässt der Einsatz von grafischen Auszeichnungsmitteln wie z.B. Fettdruck der Überschriften keine (hierarchische) Ordnungsstruktur erkennen, erzeugt dies zusätzlich Verwirrung.

Damit der **logische Aufbau** der Informationsblöcke leicht und schnell vom Leser erkannt wird, muss er optisch klar strukturiert sein. Die optische Strukturierung ist möglich durch:

- Überschriften: Kurze, eindeutige Überschriften über den einzelnen Informationsblöcken strukturieren den Text, sodass der Leser den grundsätzlichen Aufbau ohne Mühe erkennen kann.
- Klare hierarchische Ordnung der Überschriften: Schriftgröße und Auszeichnung der Überschriften werden immer konsequent nach der jeweiligen Gliederungsebene gewählt.
- Auszeichnungsmittel wie Fettdruck einzelner Kernbegriffe. Sie können das Verständnis von Texten erleichtern. Durch sparsamen und sinnvollen Einsatz von Fettdruck wird der Leser zu wesentlichen Begriffen bzw. Passagen geführt und kann sich so schneller orientieren. In kurzen Informationstexten (wie z.B. bei PIB) sollten jedoch keine Auszeichnungsmittel verwendet werden.
- Absätze, Textblöcke mit und ohne Rahmen, Trennlinien: Sie betonen die Zusammengehörigkeit von Informationen und sollten eingesetzt werden, wenn Informationen inhaltlich klar voneinander zu trennen sind. Beispielsweise hat der Hinweis zu möglichen Zusatzversicherungen keinen Bezug zu einen der anderen Informationsblöcke und sollte folglich klar abgegrenzt sein.
- Spaltensatz: Spalten strukturieren nicht nur längere Textpassagen, sondern sind das Mittel der Wahl, um eine – für die Lesbarkeit - optimale Zeilenlänge zu erzielen.

Folgende **typografische Empfehlungen** sollten beachtet werden.

- Es sollten zwei, maximal drei verschiedene Schriftgrößen für die **Überschriften** entsprechend der jeweiligen Gliederungsebene eingesetzt werden. Für den Fließtext empfiehlt es sich, eine Schriftgröße beizubehalten.
- Auch bei der **Schriftart** (z.B. serifenlose und Serifen-Schrift) sollte nicht gewechselt werden. Das Schriftbild wirkt sonst unruhig und beeinträchtigt die Lesbarkeit. Zudem wird bei einem Wechsel der Schriftart auch ein inhaltlicher Wechsel erwartet, der nicht immer gegeben ist.
- Eine unterschiedliche **Spationierung** der Buchstabenabstände sollte nicht als Auszeichnungsmittel gewählt werden, da dies die Lesbarkeit stark beeinträchtigt.
- **Schriftgröße** und **Zeilenabstand** sollten möglichst groß und einheitlich gewählt werden. Die Lesbarkeit der Fließtexte wird wesentlich von der Zeilenlänge und dem Zeilenabstand bestimmt. Bei kleinen Schriftgrößen<sup>47</sup> ist es empfehlenswert, bei DIN-A4 Hochformat einen 2-spaltigen Satz zu wählen. Als Regel gilt, dass 55-65 Anschläge inklusive Leerzeichen pro Zeile die beste Lesbarkeit ergeben.

---

<sup>46</sup> Grundsätzlich kann man Aussagen zur Lesbarkeit von Schriftgrößen, z.B. „10 pt. = immer gut lesbar“, nicht pauschalisieren. Die Schriftgröße bemisst sich in der Typographie an der Versalhöhe, gelesen werden aber hauptsächlich die Minuskeln, die je nach Schriftgröße sehr unterschiedlich ausfallen können. Entscheidend ist daher für die Lesbarkeit immer auch die verwendete Schriftart.

<sup>47</sup> Siehe zur Lesbarkeit von Schriftgrößen Fußnote 46.

- Es sollte auf **Hintergrundfarbe** verzichtet werden, da sie den Kontrast zur Schrift herabsetzt und damit die Lesbarkeit beeinträchtigt.
- Generell sollten 2 bis maximal 3 **Auszeichnungsmittel** verwendet und diese stringent-logisch eingesetzt werden. Im Umsetzungsentwurf wurde folglich nur Fettdruck und Farbe bzw. Grauton als Auszeichnungsmittel eingesetzt.
- Alle Informationen, die irrelevant für den Kunden sind oder keinen zusätzlichen Informationswert haben, sind als Ballast zu werten. Die Wiederholung von Informationen wird auch als **Ballastinformation** gewertet. Förderlich ist es, wenn alle zusammengehörigen Informationen in einem erkennbaren Block zusammen stehen. Lediglich besonders wichtige Informationen sind von diesem Prinzip ausgenommen. Hier kann in kurzer und verständlicher Form schon auf der ersten Seite auf den Kerninhalt hingewiesen werden.

Verbraucher unterscheiden sich auch in ihrer Informationsverarbeitung. Daher sollen **Kerninformationen** möglichst **mehrdimensional transportiert** werden, also durch Sprache, Zahlen, Farben sowie Grafiken/Piktogramme.

### 2.2.3 Sprachliche Einfachheit und Eindeutigkeit

Die Verständlichkeitsdimension „stilistische Einfachheit“ nach Groeben<sup>48</sup> wird durch sprachliche Einfachheit und Eindeutigkeit umgesetzt. Hierfür sollen folgende Grundsätze befolgt werden:

- kurze, einfache Sätze und Satzreihung statt Satzverschachtelung (Erkenntnis aus der psycholinguistischen Syntaxforschung: Ineinander verschachtelte Satzteile bewirken im Vergleich zu nacheinander gesetzten Sätzen stets ein schlechteres Lernergebnis.<sup>49</sup>)
- aktiv-positive Formulierungen (aktive Verben, Passivformen und Negationen vermeiden)
- Nominalstil vermeiden (Verben statt -ung-Wörter verwenden)
- einfache, eindeutige Begriffe (keine Insider, Kreationen, Schwämme, Mehrsilber). Welche Begriffe als „einfach“ oder „geläufig“ bezeichnet werden können, hängt von der Zielgruppe des Textes ab. Je größer und damit heterogener die Zielgruppe ist, desto einfacher sollten die verwendeten Wörter sein.<sup>50</sup>
- konsequenter Einsatz von Begriffen (kein Etikettenwechsel, keine Verkürzungen)
- persönliche Ansprache des Kunden (wenn möglich, nicht in der dritten Person ansprechen)
- Wiederholungen vermeiden: Kurze und prägnante Informationen zu geben, bedeutet auch, Inhalte nicht zu wiederholen, aber an der inhaltlich richtigen Stelle – passend zur Überschrift – zu platzieren.

---

<sup>48</sup> Siehe Fußnote Nr. 42.

<sup>49</sup> Miller/Isard: Some perceptual consequences of linguistic rules. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1963, Coleman: Learning of Prose Written in Four Grammatical Transformations. In: *Journal of Applied Psychology* 1965.

<sup>50</sup> Heijnk: Textoptimierung für Printmedien: Theorie und Praxis journalistischer Textproduktion, 1997.

## 2.3 Grafische Standards

Folgende allgemeine Kriterien, die unter anderem auch für die Gestaltung von Formularen verwendet werden,<sup>51</sup> wurden für eine klare und übersichtliche **Gestaltung** der Produktinformationen berücksichtigt:

- Auf überflüssigen Inhalt und, diesem Anspruch folgend, auch auf überflüssige Gestaltungsmittel wird verzichtet.
- Der Einsatz typografischer Stilmittel erfolgt sparsam.
- Grafische Elemente kommen in reduziertem Maß nur an den Stellen zum Einsatz, wo ihre Funktion einen Inhalt verdeutlichen soll. Die Funktion eines grafischen Elementes bestimmt die Form. Keine Grafik existiert ohne Grund.<sup>52</sup>
- Sinnvolle Gestaltung vermittelt Klarheit, Orientierung und daraus folgend Sicherheit.
- Die Inhalte fügen sich in eine unbedingte, vom rechten Winkel beherrschte Hierarchie, und keine Information verbleibt ohne einen festen Ort.
- In sinnvoll gestalteten Produktinformationsblättern gibt es keine Schichtungen und keine Interferenzen, sondern nur konsequente Zweidimensionalität.
- Auf Verschachtelung der einzelnen Informationsmodule wird innerhalb der Produktinformationsblätter – wenn nicht in Ausnahmesituationen unvermeidbar – verzichtet.

Zur Verwendung von **Rastersystemen** für die visuelle Gestaltung wird auf die von Müller-Brockmann<sup>53</sup> genannten Kriterien verwiesen: „Ein brauchbares Raster in der visuellen Gestaltung erleichtert (a) den sachlichen Aufbau der Argumentation mit den Mitteln der visuellen Kommunikation, (b) den systematischen und logischen Aufbau von Text- und Bildmaterial, (c) die rhythmische, in sich geschlossene Organisation der textlichen und bildlichen Mittel (d) den transparenten, spannungsvollen Aufbau von Text- und Bildmaterial“.

Gute **Typografie** ist die Voraussetzung für optimale Lesbarkeit und verlangt einen bewussten und angemessenen Umgang mit Schrift.<sup>54</sup> Angefangen mit der Auswahl der Schrifttype, deren zu verwendenden Schriftschnitten, Laufweite und Zurichtung über die diversen Abstände und die Satzbreite bis hin zur Verwendungsweise von Block- oder Rauhsatz gibt es weitere zahllose Faktoren, die die Lesefreundlichkeit der Produktinformationsblätter beeinflussen.

Jede **Schrift** verfügt über einen spezifischen Charakter. Dieser kann nüchtern und streng, spitz oder rund, emotional bis exaltiert sein. Die Wahl der Schrift ermöglicht, einem Produktinformationsblatt seinen eigenen, angemessenen Stil zu verleihen.

## 2.4 Risikoklassifizierung und Renditeerwartungen

Zu Beginn des Projekts war zunächst noch offen, in welcher Form die Darstellung des Risikos und der Renditeerwartung erfolgen sollte. Der Diskussionsentwurf sah Chance-Risiko-Klassen vor, die sich entweder aufgrund der Produktart oder durch Berechnungen anhand von Simula-

<sup>51</sup> Schwesinger: Formulare gestalten, 2007.

<sup>52</sup> Siehe zur Visualisierung von Information auch: Klanten: data flow, 2008.

<sup>53</sup> Josef Müller-Brockmann gründete nach seiner Lehrzeit in Zürich 1936 sein eigenes Designatelier. Er wird häufig als Wegbereiter der modernen Gestaltung und Entwickler eines Rastersystems zitiert, niedergelegt in seinem Buch Josef Müller-Brockmann: Rastersysteme für die visuelle Gestaltung. Ein Handbuch für Grafiker, Typografen und Ausstellungsgestalter, 1996, S. 12.

<sup>54</sup> Siehe dazu: Bosshard: Typografie, Schrift, Lesbarkeit, 1996; Forssman/de Jong: Detailtypographie, 2004; Hübner: Punkt, Komma&Co. 2004; Aicher: Typografie, 2005.

tionsverfahren ergeben. Das Simulationsverfahren selbst war noch nicht näher festgelegt. Im Laufe des Projekts wurden Alternativen für die Risikodarstellung mit Hilfe geeigneter Risikoklassen sowie der adäquaten Darstellung der Renditeerwartung gesucht.

### 2.4.1 Möglichkeiten der Risikodarstellung

Ein aussagekräftiges Produktinformationsblatt muss Verbrauchern, wenn sie über die möglichen Produktleistungen informiert werden, auch deutlich machen, wie sicher das angesparte Vermögen ist, und mit welcher Wahrscheinlichkeit mit bestimmten Leistungen gerechnet werden kann. Erwartete Rentenzahlungen oder Endvermögensstände allein sagen noch nichts darüber aus, unter Inkaufnahme welcher Risiken die erwartete Produktrendite erwirtschaftet werden kann. Die moderne Kapitalmarkttheorie zeigt ganz deutlich die Untrennbarkeit von erwarteter Rendite und möglicher Wertschwankung von Vermögenswerten: Unter Annahme effizienter Kapitalmärkte müssen höhere erwartete Renditen durch das Eingehen höherer Risiken erkaufte werden. Mit einer höheren erwarteten Rendite steigt somit auch das Risiko, schlechte Ergebnisse oder Verluste zu erzielen.

Im Zuge der Gestaltung eines aussagekräftigen Produktinformationsblattes stellt sich daher zunächst die Frage, wie dieser grundlegende Zusammenhang den Verbrauchern möglichst eingehend und verständlich vermittelt werden kann. Verschiedene Alternativen sind hierfür denkbar, die in den nachfolgenden Abschnitten umrissen werden:

1. Ausweis einer oder mehrerer Risikokennzahlen
2. Angabe verschiedener Bandbreiten der erwarteten Rendite und deren Eintrittswahrscheinlichkeiten
3. Einordnung der Produkte auf einer Skala von Risikoklassen.

#### 2.4.1.1 Risikodarstellung über Risikokennzahlen

Bei der Risikodarstellung mittels Risikokennzahlen handelt es sich um eine analytisch präzise Methode und eine unter professionellen oder versierten Investoren übliche Risikobewertung. Allerdings dürften die Angabe einer einzelnen Kennzahl, die wichtige Informationen in einer stark verdichteten Form wiedergibt, für das Gros der Verbraucher wenig hilfreich und nur schwer nachvollziehbar sein. Dennoch werden im Folgenden einige Risikomaße besprochen, da diese in einem Produktinformationsblatt als Kriterien zur Einordnung der Produkte in Risikoklassen zugrunde gelegt werden können.<sup>55</sup>

##### 2.4.1.1.1 Varianz & Konfidenzintervalle

Die Varianz ist ein statistisches Schwankungsmaß, welches in der Kapitalmarkttheorie zur Risikomessung verwendet wird. Die Varianz ergibt sich für eine Kapitalanlage als die Wertschwankung um die erwartete Rendite. Diese Schwankungen werden sowohl für Verluste im Vergleich zum erwarteten Wert als auch für Gewinne berücksichtigt. Hierdurch widerspricht diese Form der Risikodefinition dem intuitiven Verständnis von Risiko als (Verlust-)Gefahr. Technisch betrachtet, ist dieser Einwand zu vernachlässigen, solange die erwarteten Endvermögen durch symmetrische Renditeverteilungen beschrieben werden.

Die Varianz lässt sich in Konfidenzintervalle übertragen, welche die Grenzen angeben, innerhalb derer die Rendite mit einer bestimmten vorgegebenen Wahrscheinlichkeit schwankt. Konfidenzintervalle unterscheiden sich von einer einfachen Spannweite zwischen historischem Tief- und Höchststand dadurch, dass die Verteilung der Renditen innerhalb der

---

<sup>55</sup> Vgl. zu einer ausführlichen Beschreibung zu Risikomaßen auch Feigl/Jaroszek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten, 2010, Anhang 11.3.

Spannweite berücksichtigt wird. Darüber hinaus unterscheiden sich Konfidenzintervalle von einer einfachen Spannweite in der Entwicklung bei zunehmendem Zeithorizont. Während die einfache Spannweite bei zunehmendem Zeithorizont tendenziell zunimmt, legen empirische Untersuchungen der Varianz nahe, dass diese mit zunehmender Länge des Anlagehorizontes abnimmt, wodurch auch die resultierenden Konfidenzintervalle enger werden.<sup>56</sup>

Da Altersvorsorgeprodukte häufig mit Garantieverzinsungen und Riester-Produkte mit der Garantie des Kapitalerhalts zum Einzahlungsende ausgestattet sind, kann die Annahme einer symmetrischen Renditeverteilung für Altersvorsorgeprodukte jedoch nicht getroffen werden. Deshalb und aufgrund der größeren Überschneidung mit allgemein unter Verbrauchern geläufigen Risikoverständnissen sind im Zusammenhang mit Altersvorsorgeprodukten asymmetrische Risikomaße – auch Downside-Risiko genannt – von besonderer Relevanz.

### 2.4.1.1.2 Asymmetrische Risikomaße

Besonders bei einer asymmetrischen empirischen Verteilung der Rendite einer Kapitalanlage enthält die Varianz nicht genügend Informationen bezüglich des Risikos, sodass weitere Kennzahlen, die Verteilungseigenschaften erfassen, einbezogen werden müssen.<sup>57</sup> Einfacher ist es, direkt Risikomaße anzuwenden, die Asymmetrien in der Verteilung erfassen.

Einen einfachen Ansatz zur Erfassung von Risiko als Verlustgefahr, auch unter asymmetrischen Verteilungen, stellt die untere Semi-Varianz dar. Im Gegensatz zur Varianz errechnet sie sich nur aus den quadrierten negativen Abweichungen vom Mittelwert. Entsprechend erhöhen nur solche Wertänderungen das Risiko, die unterhalb des Erwartungswerts liegen.

Noch flexiblere Maße sind der im Risikomanagement häufig verwendete Value at Risk (VaR), sowie Lower Partial Moments. Zur Ermittlung dieser Kennzahlen können beliebige Schwellenwerte für zu erreichende Zielrenditen vorgegeben werden. So erlauben diese Maße den Vergleich ganz verschiedener Produkte in Bezug auf die Erreichung der Vorgaben, wie beispielsweise die Wahrscheinlichkeit für einen nominalen oder realen Kapitalerhalt. Die Risikomaße unterscheiden sich zunächst hinsichtlich dieser vorzugebenden Schwellenwerte und der resultierenden Risikoangaben. So gibt der VaR denjenigen Eurobetrag an, der nur mit einer vorgegebenen, kleinen Wahrscheinlichkeit unterschritten wird. Umgekehrt wird beim LPM<sub>0</sub> eine Zielbetrag bzw. eine Zielrendite als Schranke vorgegeben und LPM<sub>0</sub> gibt die Wahrscheinlichkeit an, mit der diese Vorgabe verfehlt wird. LPM<sub>1</sub> gibt den Erwartungswert des Verlustes an, also beispielsweise die durchschnittliche Rendite gegeben, dass die Zielrendite nicht erreicht wurde.

Auch wenn die Verlustrisiken beim Sparen für die Altersvorsorge aufgrund der typischerweise sehr langen Anlagehorizonte verringert sind und für Riester-Produkte aufgrund der Garantie des Erhalts der eingezahlten Beiträge zum Beitragszahlungsende ausgeschlossen sind, haben asymmetrische Risikomaße Vorteile. Gerade Kennzahlen wie VaR und Lower Partial Moments erlauben durch die Vorgabe individueller Schwellenwerte Anpassungen an die Produktgruppe oder die Zielvorstellungen der Sparer. So lässt sich mit den Lower Partial Moments leicht das Risiko dafür ermitteln, ob eine Kapitalanlage schlechter abschneiden wird als die Inflation oder der Rechnungszins von Rentenversicherungen.

---

<sup>56</sup> Vgl. Ruckpaul: Aktien- und Fondsinvestments im Kontext der privaten Altersvorsorge, 2004, S. 192 ff. oder für einen intuitiven Beleg das Rendite Dreieck des Deutschen Aktieninstituts (DAI). Das Rendite Dreieck stellt die durchschnittlichen jährlichen DAX-Renditen dar, die bei verschiedenen Anlagehorizonten innerhalb der letzten rund 60 Jahre erzielt wurden. Für einen Investitionszeitraum von 30 Jahren zeigt sich eine wesentlich geringere Schwankung in den Renditen als für einen vergleichsweise kurzen Investitionszeitraum von bspw. 5 Jahren.

<sup>57</sup> Um die Schiefe oder die Masse an den Rändern einer Verteilung zu erfassen, müssen weitere Eigenschaften der Verteilung berücksichtigt werden, konkret das dritte Moment (für die Schiefe) und die Kurtosis (viertes Moment), die erfasst, ob extreme Ausprägungen im Vergleich zur Normalverteilung häufiger auftreten.

### 2.4.1.1.3 Rendite-Risikokennziffern

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Risikomaßen setzen Rendite-Risikokennziffern die erwartete Rendite mit dem Risiko, welches nötig ist, um diese Rendite zu erwirtschaften, in direkte Beziehung. Auf diese Weise können verschiedene Produkte anhand einer einzigen Kennzahl gleichzeitig hinsichtlich der beiden Dimensionen Risiko und Rendite beurteilt werden. Die wohl verbreitetste Rendite-Risikokennziffer ist die Sharpe Ratio.<sup>58</sup> Sie setzt die Differenz aus erwirtschafteter Rendite und einer risikofrei erzielbaren Rendite<sup>59</sup> ins Verhältnis zum Risiko der Anlage, wobei das Risiko hier als die Quadratwurzel der Varianz (Standardabweichung) berücksichtigt wird. Obwohl die Sharpe Ratio also von einer symmetrischen Verteilung der Renditen ausgeht, findet sie sich teils als Risikokennzahl in Fondsbroschüren oder in Zeitungsberichten als Performancemaß.<sup>60</sup>

Neben der Sharpe Ratio gibt es auch weitere Rendite-Risikokennziffern, die Asymmetrien in der Verteilung der Renditen berücksichtigen oder keine Verteilungsannahmen voraussetzen. Dazu gehört zum einen die Sortino Ratio, bei der die erwartete Überschreitung einer vorgegebenen Rendite ins Verhältnis zum Risiko der Unterschreitung der Zielrendite gesetzt wird. Ähnlich lässt sich der Return on Risk Adjusted Capital (RoRAC) ermitteln, der den mittleren Ertrag einer Kapitalanlage mit deren Value at Risk gewichtet.

### 2.4.1.2 Risikodarstellung mit Risikoskalen

Im Umgang mit Verbrauchern werden zur Darstellung des Risikos einer Kapitalanlage häufig Risikoskalen verwendet. Diese sind intuitiv verständlich und visuell ansprechend. Anbieter von Kapitalanlageprodukten verwenden in ihren Informationsunterlagen unterschiedliche Skalen mit unterschiedlich vielen Skaleneinteilungen, Skalenzuteilungen und verschiedener Farbgebung. Soll das Risiko einer Kapitalanlage über eine für verschiedene Produktklassen einheitliche Risikoskala dargestellt werden, stellt sich einerseits die Frage, in wie viele Risikoklassen die Produkte auf der Skala zugeteilt werden sollen, und im Zusammenhang damit auch unmittelbar die Frage nach den Zuordnungskriterien. Grundsätzlich ist auch eine vergleichsweise grobe Einordnung über Anlageklassen oder Produktarten oder Produkteigenschaften möglich. Ein Beispiel ist die Risikoeinstufung gemäß der Vermögensentwicklung von 1=„Inflationsgeschützt“ bis 6=„Spekulation“, wie sie in Kapitel 6.2.5 dargestellt wird.

Ein Ansatz, der Produkte gemäß einer errechenbaren Risikogröße auf einer Skala einordnet, wird beispielsweise in den Angabepflichten nach der Richtlinie UCITS IV verlangt. Laut den Vorschriften für das Produktinformationsblatt (Key Investor Information Document) ist das Risiko einer Anlage in Investmentfonds auf einer Skala von 1=„niedrigere Risiken/niedrigere Renditen“ bis 7=„hohe Risiken/hohe Renditen“ anhand der historischen Volatilität einzuordnen. Wenn ein Produkt keine ausreichende Rendite-Historie aufweist, kann auf verschiedene Alternativen zurückgegriffen werden: Beispielsweise kann die Volatilität des dem Produkt unterliegenden, sich aus einzelnen Anlagen zusammensetzenden Portfolios ermittelt oder auf Simulationsmethoden zurückgegriffen werden.<sup>61</sup> Ebenso ist eine Einordnung von Produkten

<sup>58</sup> Nach Sharpe auch Reward-to-Variability Ratio genannt, also eine Kennzahl, die die Rendite als Entlohnung für das eingegangene Risiko auffasst, siehe: Sharpe: The Sharpe Ratio, in: Journal of Portfolio Management, 1994.

<sup>59</sup> Die risikolose Rendite wird für den deutschen Markt häufig über die Rendite kurzfristiger Staatsanleihen der Bundesrepublik Deutschland approximiert.

<sup>60</sup> Auf die Darstellung von Risiko-Renditemaßen, die speziell nur den nicht-diversifizierbaren Teil des Risikos eines Investments berücksichtigen, wurde hier verzichtet. Entsprechende Maße finden sich im Anhang 11.3.3 zur Studie: Feigl/Jaroszsek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten, 2010.

<sup>61</sup> Die Vorschriften für das Informationsblatt (Key Investor Information Document) finden sich in der Regulierungsvorschrift EU No 583/2010 und spezielle Hinweise zur Einordnung in die Risikoklassen in CESR:

gemäß anderer in Kapitel 2.4.1 beschriebenen Risikokennzahlen über vorgegebene Grenzwerte möglich.

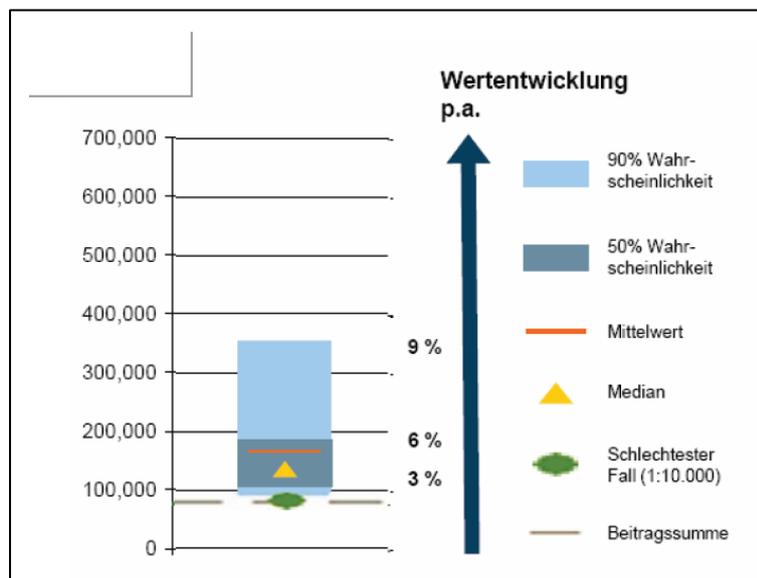
### 2.4.1.3 Risikodarstellung mittels Eintrittswahrscheinlichkeiten von Renditeintervallen

Eine Kombination aus Risikoklassen und Risikokennziffern kann in Risikodarstellungen erreicht werden, die neben rein grafisch veranschaulichenden Elementen auch Wahrscheinlichkeiten für die angegebenen Renditeintervalle enthalten. Somit werden Eigenschaften der Renditeverteilung miterfasst. Auch hier stellt sich – analog zu einfachen Skalendarstellungen – die Frage der Skalenunterteilung und der Zuteilung zu Skalenabschnitten.

Grundsätzlich gibt es für die Einteilung einer Risikoskala zwei Alternativen. Entweder können Renditeintervalle vorgegeben werden (z.B. das 90%-Konfidenzintervall – so dass nur in einem von zehn Fällen Renditen realisiert werden, die außerhalb der Intervallgrenzen liegen) und die Risikoklassen beziehen sich auf die Schwankungsbreite der Renditen, die das Konfidenzintervall umfasst. Andererseits können die Renditeintervalle vorgegeben werden und es ergibt sich die Angabe, mit welcher Wahrscheinlichkeit die Rendite in das jeweilige Intervall fällt.

Als Beispiele für beide Vorgehensweisen dienen nachfolgende Abbildung 3, worin die Konfidenzintervalle vorgegeben wurden, und Abbildung 4, in der die Skala die Renditeintervalle umfasst. Die Vorgabe von Konfidenzintervallen und der sich ergebenden Intervallgrenzen lässt sich anhand eines Anbieterentwurfs veranschaulichen. Dieser Entwurf wurde jedoch nach der gesetzlichen Regelung des Produktinformationsblatts nicht weiter verfolgt. In der folgenden Abbildung 3, die einem der Entwurfsbeispiele entnommen ist, werden das Endvermögen einer Kapitalanlage auf der linken Seite, sowie die korrespondierenden Renditen auf der rechten Seite dargestellt. In der Legende am rechten Rand sind verschiedene Wahrscheinlichkeitsintervalle sowie Mittelwerte bezeichnet.

Abbildung 3: Darstellung der Ergebnisse bei Chance-Risiko-Profilen



Quelle: MLP

In der oben aufgeführten Abbildung werden neben dem 90%-Intervall (Vermögenswerte zwischen ca. 100.000 Euro und 350.000 Euro) das 50%-Intervall sowie Mittelwert, Median und ein Worst-Case-Szenario dargestellt. Sowohl der niedrige Median des Endvermögens (etwa 150.000 Euro und damit am unteren Ende des 90%-Intervalls) als auch die Überlappung des 90%-Intervalls mit dem 50%-Intervall (folglich auch hauptsächlich im unteren Bereich des 90%-Intervalls) zeigen, dass eine Vorgabe von Konfidenzintervallen positive Ausprägungen überbetonen kann. Dies ist ein für langfristige Anlagen verallgemeinerbarer Nachteil dieser Darstellungsweise. Die oberen Intervallgrenzen können sehr hoch liegen, wodurch die Gefahr besteht, dass ein übermäßig starker Fokus auf besonders gute Realisationen fällt, ohne dass die Verteilung innerhalb dieses großen Intervalls, die sehr asymmetrisch sein kann, verdeutlicht wird.

Die alternative Herangehensweise, bei der Renditeintervalle sowie ihre jeweiligen Wahrscheinlichkeiten vorgegeben werden, wird in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abbildung 4: Alternative Darstellung von Wahrscheinlichkeiten

Netto-Rendite	Wahrscheinlichkeit
sehr hoch > 6%	3%
hoch 4 – 6%	28%
mäßig 2 – 4%	54%
niedrig 0 – 2%	15%
sehr niedrig < 0%	0%

Quelle: iff / Entwurf Fritze/Götz

Besonders extreme Renditen werden in dieser Darstellungsform nicht erfasst, sondern den jeweiligen Randintervallen (hier < 0% und > 8%) zugeschlagen. Zudem werden durch die Darstellung der Wahrscheinlichkeit für die Renditeintervalle durch Balken die grundlegenden Eigenschaften der Verteilung grob erfasst und visualisiert. Die gute Verständlichkeit dieser Darstellungsform wurde in den Tests mit den Verbrauchern (siehe Kapitel 4) bestätigt.

## 2.4.2 Ermittlung erwarteter Renditen

Eine Herausforderung für die Entwicklung eines Produktinformationsblattes stellt die Prognose über Endvermögen und Rendite dar. Exakte Prognosen über die Renditen von risikobehafteten Anlageklassen, die in den Portfolios vieler Altersvorsorgeprodukte enthalten sind, sind gerade über längere Zeiträume hinweg nicht möglich.

### 2.4.2.1 Renditehistorie als Basis für Prognosen

Wenn eine ausreichend lange Produkthistorie vorhanden ist, so können die historischen Renditen eine erste Indikation und eine wesentliche Grundlage für die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung sein. Das direkte Heranziehen von Illustrationen der vergangenen Produktentwicklung birgt allerdings die Gefahr, dass die vergangenheitsbezogenen Analysen von Verbrauchern als Prognosen über die zukünftige Produktentwicklung aufgefasst werden, obwohl eine Fortschreibung der Vergangenheitsentwicklung auf die Zukunft nur sehr eingeschränkt möglich ist.<sup>62</sup>

<sup>62</sup> Für eine detaillierte Übersicht zur Problematik der Prognostizierbarkeit auf Basis von Vergangenheitsdaten siehe Feigl/Jaroszsek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten, 2010, S. 22 ff.

Für Produkte, die neu auf den Markt kommen, ist eine Analyse von Vergangenheitsdaten darüber hinaus erschwert. Grundsätzlich besteht aber selbst hier die Möglichkeit, Simulationsrechnungen aufgrund der historischen Renditeverteilungen der einbezogenen Kapitalanlagen durchzuführen. Alternativ können Annahmen über die unterliegenden renditeerzeugenden Prozesse getroffen werden, wodurch potenzielle Wertentwicklung wiederum simuliert werden kann. In solchen Simulationsrechnungen können realistische Produktkosten (z.B. Abschlussgebühren, Ausgabeaufschläge, Verwaltungskosten) einbezogen werden. Auf diese Weise kann auch für neue Produkte eine „synthetische“ Renditeentwicklung für die Vergangenheit rekonstruiert werden.

Eine weitere Schwierigkeit im Zusammenhang mit Renditeprognosen bei Altersvorsorgeprodukten stellt sich dadurch dar, dass sich die Portfoliostrukturen von Altersvorsorgeprodukten ändern können. Solche Portfolioanpassungen können sowohl in Abhängigkeit vom Lebensalter als auch in Reaktion auf Kapitalmarktentwicklungen auftreten. Sofern die Änderungen regelgebunden sind, lassen sich diese Regeln zwar für zukunftsbezogene Szenariorechnungen nutzen. Soweit entsprechende Portfolioanpassungen aber nicht nur an das Lebensalter, sondern auch an die Kapitalmarktentwicklung selbst gekoppelt sind, müssen die Kapitalmarktentwicklungen selbst prognostiziert oder simuliert werden.

#### **2.4.2.2 Simulationsverfahren als Basis für Prognosen**

Ziel für die in einem Produktinformationsblatt verwendeten Darstellungen sollte es sein, dass die Angaben zu Produkteigenschaften, erwarteter Rendite und Risiken in möglichst hoch standardisierten Simulationsrechnungen ermittelt werden. Entsprechende Simulationstechniken stehen zur Verfügung und finden im Markt Anwendung.<sup>63</sup> Es ist allerdings erforderlich, einen Branchenstandard für die unterliegenden Eckdaten und renditegenerierenden Prozesse zu entwickeln. Dieser Branchenstandard muss detailliert sowohl die Art des Simulationsverfahrens sowie die benötigten Parameterwerte vorgeben.

Für die Simulation von Renditeverläufen können verschiedene Verfahren herangezogen werden. Zum einen kann auf historische Daten der Kapitalmarktinstrumente zurückgegriffen werden, aus denen sich ein bestimmtes Altersvorsorgeprodukt konstituiert. Aus den vorhandenen Zeitreihen dieser Kapitalmarktinstrumente oder Indizes werden die Realisationen für einen entsprechenden Renditevektor zufällig (mit Zurücklegen) gezogen. Dieses sogenannte Bootstrap-Verfahren<sup>64</sup> hat den Vorteil, keine expliziten Verteilungsannahmen für Renditen unterstellen zu müssen und gleichzeitige Abhängigkeiten zwischen Renditen verschiedener Anlageformen berücksichtigen zu können. Es hat dagegen den Nachteil, in seiner Grundform von zeitlich unabhängigen Renditerealisationen auszugehen. Weiterentwicklungen der Technik (Block-Bootstrapping) ermöglichen allerdings mittlerweile auch die Einbeziehung entsprechender zeitlicher Abhängigkeiten.<sup>65</sup> Eine alternative Möglichkeit zur Simulierung von Renditen stellen sog. Monte-Carlo-Simulationen dar. Dieses Simulationsverfahren setzt im Gegensatz zum Bootstrap-Verfahren Annahmen über die Verteilung der Renditen und die gleichzeitige Abhängigkeit verschiedener Anlageklassen voraus. Auf der Basis dieser Verteilungsannahmen werden dann Renditepfade simuliert.<sup>66</sup>

---

<sup>63</sup> Bspw. werden Simulationsverfahren von folgenden Analysehäusern genutzt: Morgen & Morgen, ITA Select, MLP.

<sup>64</sup> Das Bootstrap-Verfahren wurde in die Literatur eingeführt durch Efron: Bootstrap methods: Another look at the jackknife, 1979.

<sup>65</sup> Vgl. zu Modifikationen des Verfahrens zur Berücksichtigung von Abhängigkeiten zwischen den Datenpunkten bspw. Davison/Hinkley/Young: Recent Developments in Bootstrap Methodology, 2003.

<sup>66</sup> Für eine Darstellung der Monte-Carlo Simulationstechnik speziell im Kontext von Altersvorsorgeprodukten siehe Goecke: Beispielrechnungen für Altersvorsorgeverträge, 2006.

Um Manipulationen bei der Renditesimulation vorzubeugen, müssen daher einheitliche Vorgaben über die Modellparameter erfolgen. Diese betreffen zunächst Annahmen über das Kapitalmarktmodell, welche beispielsweise die erwarteten Renditen und Renditeschwankungen verschiedener Anlageklassen betreffen. Daneben muss sichergestellt werden, dass alle Produktkosten in der Simulation der Renditepfade berücksichtigt werden. Auch wenn unternehmensspezifische Eigenschaften (wie beispielsweise bezüglich der Überschussbeteiligung) Berücksichtigung finden können, ist im Sinne der besseren Vergleichbarkeit eine Vorgabe von Tarifspezifika zu bevorzugen. Bei Anwendung von Monte-Carlo-Simulationen sind zudem die Annahmen bezüglich der zugrunde liegenden Renditeverteilung vorzugeben.

## 3 Vorgehensweise bei der Entwicklung

### 3.1 Die einzelnen Schritte der Entwicklung eines Produktinformationsblattes

Das Projekt begann im Juli 2011 und hatte eine Dauer von sechs Monaten. Bei dem Auftakttreffen mit dem Bundesministerium der Finanzen (BMF) wurde besprochen, dass möglichst ein einheitliches Produktinformationsblatt für Basisverträge und Altersvorsorgeverträge konzipiert werden soll, das für alle Produktarten übernommen werden kann. Dies umfasst sowohl Spar- als auch Darlehensprodukte.

Zur Vorbereitung und Produktanalyse wurden vom institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) insgesamt 27 Angebote über Basis- und Riester-Rentenverträge über zwei Tester eingeholt, um einen Überblick über die aktuellen vorvertraglichen Informationen für unterschiedliche Basisrenten- und Altersvorsorgeverträge zu erhalten. Die Angebote wurden im Sommer 2011 eingeholt und im Folgenden als Grundlage für aktuelle Produktangaben und die Bewertung von produkt- und anbieterspezifischen Unterschieden verwendet.

Bei der Auswahl wurde darauf geachtet, dass große, mittlere und kleine Anbieter von Produkten einbezogen wurden und jeweils mehr als ein Angebot aus jeder Produktgattung (klassische Rentenversicherung, fondsgebundene Rentenversicherung, Fondssparplan, Banksparpläne für jeweils Basis- und Riester-Renten) eingeholt wurde. Die jeweiligen Marktführer der einzelnen Produktgruppen wurden berücksichtigt, ebenso wie spezielle Angebotsformen, zum Beispiel in Bezug auf ausländische Anbieter bei Basis-Renten und Anbieter von nachhaltigen Finanzprodukten (siehe Anlage). Die Angebote von Darlehen im Rahmen von Wohn-Riester wurden im Nachgang getrennt analysiert.

Zu Beginn des Projekts fand ebenfalls ein Treffen mit Experten in Hamburg statt, bei dem diskutiert wurde, inwieweit Simulationen und Wahrscheinlichkeitswerte erstellt und auf einem Produktinformationsblatt abgebildet werden können.

In dem folgenden Monat erstellte das *iff* eine Rohfassung für zwei Produktformen, die von Grunert (tedieva) sprachlich überarbeitet und in zwei grafischen Entwürfen von Fritze/Götz (Grafik) umgesetzt wurde. Die ersten Entwürfe wurden in mehreren Fokusgruppen mit Verbrauchern diskutiert und anschließend mittels Fragebogen mit ca. 50 Verbrauchern ein erstes Mal getestet. Dabei wurden zwei Produktinformationsblätter vorgelegt, die verglichen werden sollten, um feststellen zu können, ob die Produktinformationsblätter verstanden wurden, und ob eine Vergleichbarkeit gewährleistet ist. Die Ergebnisse wurden dazu genutzt, den ersten Entwurf von Götz, auf den man sich für die weitere Arbeit geeinigt hatte, weiterzuentwickeln. In dieser Phase fanden zusätzlich zwei Gesprächsrunden mit der Anbieterseite und mit Vertretern der Verbraucherverbände statt, um erste Details der Produktinformationsblätter zu besprechen. Die Ergebnisse der Gespräche flossen in einen überarbeiteten Entwurf ein, der mit ca. 200 Verbrauchern noch einmal getestet wurde. Offene Fragen, die nicht im Rahmen der Verbraucherbefragung geklärt werden konnten, wurden mit den Teilnehmern einer weite-

ren Fokusgruppe Anfang Dezember diskutiert. Ebenfalls Anfang Dezember fand ein Gespräch mit Vertretern der Bausparkassen statt, um über die Umsetzung für Bauspar- und Darlehensverträge zu diskutieren. Die Anregungen dieses Treffens flossen in die Erstellung von zwei Produktblättern für Wohn-Riester-Produkte ein, die auf Basis der bereits getesteten Produktinformationsblätter erstellt wurden.

### 3.2 Treffen mit Experten zum Thema Rendite-Risiko-Profile

Am 16. August 2011 fand ein Treffen mit Experten zum Thema Rendite-Risiko-Profile in Hamburg statt, an dem Herr Ortmann (ITA), Herr Kleinlein (mathconcepts), Prof. Wystup und Herr Detering (mathfinance), Herr Geiberger und Herr Zsohar von Morgen&Morgen sowie Herr Westerheide und Frau Jaroszek vom ZEW als Kooperationspartner in dem Projekt teilnahmen.

Als Vertreter von Simulationsmodellen war Morgen&Morgen vertreten, das mit Volatium eine Berechnung und Darstellung einer Rendite-Risiko-Verteilung anbietet, die bisher für klassische und fondsgebundene Rentenversicherungen in der Ansparphase für verschiedene Anbieter umgesetzt wurde. Eine Weiterentwicklung für andere Produkte und die Rentenphase sei in Planung. Herr Wystup als Honorarprofessor für Quantitative Finance an der Frankfurt School of Finance & Management hat Aufsätze zu Szenarien, Renditen und Kosten für unterschiedliche Riester-Produkte veröffentlicht und in der Vergangenheit diesbezügliche Berechnungen durchgeführt.<sup>67</sup> Einziger in Deutschland bekannter Anbieter von Rendite-Risiko-Profilen, der nicht auf dem Treffen vertreten war, war das IFA aus Ulm.

Die Diskussion zeigte, dass eine Umsetzung für alle verzinslichen Anlageformen und mathematisch darstellbaren Ablaufpläne grundsätzlich möglich ist. Keiner der Anbieter hatte aber bisher Erfahrungen mit der regelmäßigen Berechnung von allen in Betracht kommenden Basis- und Riester-Renten-Produkten. Während Morgen&Morgen bisher Rentenversicherungen berechnet hatte, waren die Arbeiten von Wystup lediglich beispielhaft. Inwieweit der von Herrn Wystup kostenlos im Internet befindliche Online-Rechner von Dritten genutzt wurde, war nicht bekannt.

Es bestand Einigkeit darüber, dass Rendite-Risiko-Profile insgesamt sehr manipulationsanfällig sind. Je nach Vorgaben (Durchschnittsrenditen, Volatilität, Marktszenarien) und technischen Einstellungen (Zufallsauswahl) ergeben sich andere Verteilungen. Daher erschienen eine einheitliche klare Standardisierung der Vorgaben und eine Kontrolle der Einhaltung dieser Vorgaben als einzige sinnvolle Lösung. Als Umsetzung wurde eine Zertifizierung diskutiert, die nur bei Einhaltung bestimmter Vorgaben und Kontrolle durch Experten vergeben wird.

Ein weiteres Problem war die Verständlichkeit der Verteilung, die Vergleichbarkeit und der Mehrwert der Darstellungen für Verbraucher an sich. Eine Möglichkeit, die sich auf Anregung von Herrn Wystup ergab, war die Verdeutlichung der Inflation, wobei die politische Vorgabe langfristiger Inflation von 2,0 % im Euroraum als Maßstab geeignet schien.

Kontrovers wurde diskutiert, ob eine konkrete Renditeangabe zur Orientierung für Verbraucher angegeben werden sollte. Nachteilig wurde teilweise gesehen, dass sich dieser Wert beim Verbraucher „einbrennt“ und nicht mehr als ein wahrscheinlicher Wert, sondern als fester Renditewert wahrgenommen wird. Daher gibt Morgen&Morgen bewusst keinen Mittelwert etc. an. Einige sahen in der Angabe einer Rendite dagegen eine sinnvolle zentrale Kenngröße für Verbraucher, besonders im Hinblick auf den Renditeabzug Reduction in Yield. Der Medi-

---

<sup>67</sup> Weber, Andreas; Wystup, Uwe: Riesterrente im Vergleich. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 12. Frankfurt/Main: Frankfurt School of Finance & Management, August 2008; Weber, Andreas; Wystup, Uwe: Vergleich von Anlagestrategien bei Riesterrenten ohne Berücksichtigung von Gebühren. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 13. Frankfurt/Main: Frankfurt School of Finance & Management, August 2008.

an wurde als eine durch Anbieter schwierig zu manipulierende Kenngröße gewertet, die Produkte vergleichbar macht.

Angeregt wurde, dass Berechnungsmethoden im Internet im Detail veröffentlicht werden sollten, um Transparenz unter Experten und damit indirekt für die Öffentlichkeit zu erreichen. Morgen&Morgen hatte dahingehend Bedenken, da dies teilweise Geschäftsgeheimnisse in Bezug auf die Berechnungsmethoden umfassen würde.

Die Positionen zur Reduction in Yield (RIY) waren bei dem Treffen sehr unterschiedlich. Teilweise wurde die Angabe grundsätzlich abgelehnt (Kleinlein), teilweise deren Einführung als sinnvoll erachtet (Ortmann, ZEW). Pro und Contra von Alternativen wie eine Kostenquote (Reduction in Payment) oder zusätzliche Euro-Beträge wurden ebenfalls diskutiert. Konsens war bezüglich der Risiko-Rendite-Profile, dass sie nur verwendet werden sollten, wenn sie nicht von einzelnen Anbietern zu ihren Gunsten manipuliert werden können, von Verbrauchern verstanden werden und ihnen einen Mehrwert liefern.

Das Treffen mit den Experten bestärkte das *iff* darin zu versuchen, die Renditeerwartung und mögliche Szenarien im Rahmen eines Produktinformationsblattes umzusetzen und damit Verbrauchern ein Werkzeug an die Hand zu geben, Renditen, Kapitalbildung und Risiken realistisch einschätzen zu können.

### 3.3 Erstellung einer Rohfassung

Auf Basis der Angebote und der Vorgaben durch das BMF hat das *iff* Ende August 2011 einen Rohentwurf für ein zweiseitiges Produktinformationsblatt erstellt, das für die ersten zwei Seiten von Basis- und Riester-Renten-Verträge gleichermaßen funktionieren sollte. Grundlage bildeten die 19 Kriterien des Diskussionsentwurfs für eine gesetzliche Vorgabe der Produktinformationsblätter in der Version vom 7. Juli 2011, die zum Teil aus bis zu 13 Unterpunkten bestanden. Insgesamt handelt es sich um ca. 50 einzelne Vorgaben.

Da ein Produktinformationsblatt für Basis- und Riester-Renten-Verträge im Vergleich zu bereits bestehenden Produktinformationsblättern für Investmentfonds, Anleihen etc. steht, wurde der Aufbau und die Vorgaben für diese Produktinformationsblätter ergänzend herangezogen. Soweit es aus Sicht des *iff* sinnvoll erschien, wurden zu Beginn daraus Elemente für den Rohentwurf aufgenommen, auch wenn sie nicht Teil der bisherigen Vorgaben waren, so zum Beispiel eine einheitliche Überschrift (Produktinformationsblatt für Verbraucherkredit-Verträge) und Angaben zur historischen Wertentwicklung (Produktinformationsblatt für Investmentfonds). Der erste Rohentwurf des *iff* bestand aus folgenden Bausteinen:

- Titel/Überschrift und Platzhalter für Logo
- Produktart
- Produktbeschreibung
- Basisinformationen (inkl. Zusatzversicherungen)
- Risikoklassifizierung
- Berechnungsgrundlage-Modell
- Bisherige Wertentwicklung
- Erwartungen für die Ansparphase
- Erwartungen für die Rentenzahlungen
- Wertentwicklungen / Effektivkosten (RIY)
- Kostenstruktur

- Zusammensetzung der Kapitalanlagen
- Insolvenz des Anbieters
- Unternehmensprofil
- Zulagen und Steuern
- Weitere Risiken (Abbruch/Kündigung/Inflation)
- Anbieterangaben
- Hinweis zu den Angaben

Als Vorlage für den Rohentwurf diente eine fondsgebundene Rentenversicherung, da diese mehrere Produktvarianten vereint. Auf die Seite 3 wurde im ersten Durchgang verzichtet. Der erste Rohentwurf wurde aus sprachlich/psychologischer Sicht von Grunert/Rohn (tedieva) überarbeitet und zum Teil neu strukturiert. Große Schwierigkeiten bereitete bei dem Rohentwurf die Darstellung der Wahrscheinlichkeiten und unterschiedlicher Szenarien. Ausgangslage waren die Darstellungen von Morgen&Morgen und für die Renditeerwartung die Berechnungen und Ergebnisse von Wystup. Die Darstellung der Wahrscheinlichkeiten, angelehnt an die grafischen Darstellungen von Morgen&Morgen, erschienen anfangs sehr problematisch, weil es in der Grafik zwei unterschiedliche Angaben in Prozent gibt: „Prozentpunkte Rendite“ und „prozentuale Verteilung der Renditeerwartung“.

Der Rohentwurf hatte darüber hinaus, wie sich später nach den Diskussionen mit Verbrauchern in den Fokusgruppen und der ersten Verbraucherbefragung herausstellte, folgende Nachteile: (1) Es gab insgesamt zu viele Zahlen auf dem Produktinformationsblatt, (2) die Anzahl der Bausteine bzw. Informationseinheiten war zu hoch, (3) bestimmte Begriffe erschienen zu schwierig, da sie nicht im allgemeinen Sprachgebrauch verwendet werden, z.B. „Rentengarantiezeit“.

Aus den vorhandenen Rohentwürfen wurde ein Briefing für die Grafiker Fritze/Götz entwickelt (21 Seiten), zu dem es eine ausführliche Beschreibung gab (35 Seiten). Das Briefing bildete die Grundlage für die erste Umsetzung der Grafiker. Die Grafiker Fritze/Götz stellten im Oktober verschiedene Entwürfe mit Abwandlungen vor. Dabei wurden verschiedene Produkttypen dargestellt, damit die unterschiedliche Darstellungsweise auf den Produktinformationsblättern erkennbar wurde. Die ersten grafischen Entwürfe wurden im Detail in den Fokusgruppen diskutiert und einem ersten Praxistest unterzogen.

## 4 Verbraucherbefragungen und Fokusgruppen

### 4.1 Ergebnisse der Fokusgruppen

Vier der Verbraucherbefragungen (Fokusgruppen) wurden im Vorfeld der ersten Verbraucherbefragung im Oktober 2011 durchgeführt, die fünfte Fokusgruppe fand Anfang Dezember im Nachgang zur zweiten Verbraucherbefragung statt. Die Fokusgruppen dauerten jeweils 1,5 - 2 Stunden. Die potentiellen Teilnehmer wurden über Artikel in Tageszeitungen und im Internet angesprochen. Aus einem Pool von 265 Interessenten wurden die Teilnehmer für die jeweiligen Fokusgruppen nach folgenden Kriterien ausgewählt.

Tabelle 3: Zusammensetzung der Fokusgruppen

Gruppe	Alter	Erfahrung mit Finanzdienstleistungen	besonderes Merkmal
Gruppe 1	30 – 45	Nein	eigene Familie
Gruppe 2	40 – 55	Nein	Angestellte
Gruppe 3	25 – 29	Nein	voll berufstätig
Gruppe 4	25 – 55	Ja	FDL-Ausbildung
Gruppe 5	25 – 57	Nein	-

Mit der fünften Fokusgruppe sollten noch einmal zeitversetzt und abschließend Details auf dem entwickelten Produktinformationsblatt besprochen werden, ohne einen Schwerpunkt auf eine Gruppe zu legen. Daher umfasste die fünfte Fokusgruppe eine gemischte Gruppe von Personen zwischen 25 und 57 Jahren mit und ohne Berufserfahrung.

Die Moderation erfolgte anhand eines Leitfadens und mittels einer Präsentation verschiedener Produktinformationsblätter in Papierform. Verschiedene Darstellungsweisen von Detailangaben wurden in Papierform bzw. in der fünften Fokusgruppe über einen Beamer präsentiert. Der Ablauf der Fokusgruppen wurde im Detail protokolliert. An den fünf durchgeführten Befragungen nahmen jeweils vier bis sieben Personen teil, insgesamt 27 Teilnehmer. Der Anteil von Männern und Frauen war ausgeglichen.

Mit Ausnahme von einer gesonderten Gruppe von vier Personen hatten die Teilnehmer dieser Befragungen kein besonders ausgeprägtes privates Interesse an Finanzdienstleistungen und keine berufliche Nähe zu dem Thema. Die meisten Teilnehmer waren entweder in einem Angestelltenverhältnis beschäftigt und über 30 Jahre oder Studenten unter 30 Jahre. Überdurchschnittlich vertreten waren Personen mit einem höheren Schulabschluss.

Bei den ersten vier Gesprächsrunden wurde zu Beginn allgemein über das Thema Altersvorsorge und Produktinformationen gesprochen. Ergebnis war zum einen eine grundsätzliche Erwartungshaltung an den Staat als Träger der Altersvorsorge und zum anderen die Enttäuschung über bestehende Produkte und die zukünftige staatliche Rente. Je jünger die Teilnehmer waren, desto mehr setzten sie auf Eigeninitiative und desto geringer war das Vertrauen in das staatliche Rentensystem.

Der Einstieg in das Thema erfolgte in den ersten vier Fokusgruppen über die Diskussion zum Aufbau eines Produktinformationsblattes für Altersvorsorgeprodukte, ohne dass den Teilnehmern bereits ein solches Produktinformationsblatt ausgehändigt wurde. Bezogen auf den Inhalte für ein solches Produktinformationsblatt wurden **folgende Themen als besonders wichtig** angeführt: Von besonders großer Bedeutung waren für die Teilnehmer die beiden Themen Risiko und Rendite. Unter dem Begriff Risiko wurde dabei stets das Verlustrisiko verstanden. Mit dem Begriff Rendite wurden sowohl die klassischen Prozentangaben als auch Angaben über die Rentenhöhe verbunden. Sehr wichtig war auch das Thema Garantien, insbesondere die Frage, ob zumindest die eigenen Einzahlungen am Ende der Sparphase sicher sind. Mit Abstand folgte der Wunsch nach Informationen zu den Kosten, zur Flexibilität, zum Insolvenzrisiko, zur staatlichen Förderung und zur Besteuerung. Ein ganz wichtiges Kriterium war auch der Wunsch, dass ein solches Blatt möglichst einfach, transparent und verständlich sein sollte.

Bei einem Vergleich von aktuell existierenden Produktinformationsblättern zu Riester-Renten, die den Teilnehmern ausgeteilt wurden, zeigte sich bezogen auf die grafische Darstellung eine stets wiederkehrende Zweiteilung der Meinung: Es gab eine fast gleichgroße Anzahl von Befürwortern und Gegnern bei der Frage, ob ein PIB besser farbig oder eher schlicht schwarz-weiß sein sollte. Ein identisches Ergebnis zeigte sich bei der Gestaltungskomponente, inwieweit Bilder bzw. Piktogramme auf einem PIB verwendet werden sollten oder nicht.

In der fünften Fokusgruppe wurde von drei vorgestellten Produktinformationen die Alternative mit Piktogrammen und werbenden Aussagen mehrheitlich abgelehnt. Wirkliche Informationen seien auf diesem PIB kaum zu finden, der werbende Charakter stand hier für die Teilnehmer im Vordergrund. Vorgezogen wurde entweder der Vorschlag des *iff* aufgrund der klaren Struktur oder die dritte Variante aufgrund seines ausführlichen Textes, weil die ausführliche Beschreibung gut zu Hause in Ruhe durchgelesen werden könne.

Den zentralen Bestandteil der Gesprächsrunden bildete die Diskussion über das vom *iff* entwickelte PIB bzw. über einzelne **Bestandteile dieses PIB**, das im Vergleich zu bestehenden Produktinformationsblättern präsentiert wurde. Die Gesamtbewertung der ersten Entwürfe des *iff* fiel positiv aus, sowohl im Verhältnis zu anderen bestehenden Produktinformationsblättern als auch bezüglich der Gesamtbewertung und der Beurteilung einzelner Bestandteile. Kritisiert wurde bei den ersten Rohentwürfen des *iff* die Masse an Informationen, eine zu kleine Schrift und die Verwendung von unbekanntem Fachbegriffen. Insgesamt wurde die Information auf dem Rohentwurf als „erschlagend“ empfunden. Auch wurden im Rohentwurf die Kerninformationen von den Teilnehmern nicht als solche wahrgenommen.

Die Teilnehmer wurden aufgefordert, die Bestandteile (Themenkomplexe) zu benennen, welche **zwingend auf das PIB** gehören sollten. In den ersten vier Fokusgruppen wurden dazu stets die gleichen Bereiche genannt: die Produktbeschreibung, die Basisdaten, die Risikoklassifizierung und die Angaben zu den Kosten und zur Rendite.

Als Punkte, auf welche **am ehesten verzichtet** werden könnte, wurden das Anbieterprofil, die Beschreibung der Zusatzversicherungen, die Anbieterinsolvenz sowie die grafische Umsetzung der historischen Wertentwicklung genannt. Alle anderen Bestandteile wie Inflation, staatliche Förderung, Besteuerung, Zusammensetzung der Kapitalanlagen, Insolvenzschutz oder Anbieterwechsel wurden hinsichtlich der Frage, ob sie aufs Blatt gehören oder nicht, mal als mehr oder mal als weniger bedeutsam eingestuft, waren als sinnvoller Bestandteil aber nie unumstritten.

Mehrheitlich gab es zu bestimmten Einzelpunkten noch folgende Anmerkungen: Bei der Produktbeschreibung wurde gefordert, dass sie verständlich sein solle, also möglichst ohne **Fachbegriffe** auskommen solle. Der Begriff Investmentfonds wurde bereits als Fachbegriff angesehen. Die Produktbeschreibung könnte durchaus ein wenig ausführlicher sein.

Die Darstellung der Renditen in Form von Verteilungen war für viele ungewohnt. Die Beschreibung dieser Verteilungen auch mittels **Szenarien** wurde als sehr positiv und hilfreich bewertet. Detailliert zu den Szenarien und Wahrscheinlichkeiten befragt, wurde in der fünften Fokusgruppe kein bestimmter Wert als der einzig Richtige angenommen, sondern eine realistische Einschätzung zur möglichen Wertentwicklung und Verteilung abgegeben. Die untere Hälfte der ersten Seite des Produktinformationsblattes mit der Risikoklasse, der Renditeerwartung und dem erwarteten Kapital und Rente wurde als Einheit verstanden. Hinterfragt wurden auf Nachfrage, welche Annahmen den Szenarien zugrunde liegen würden.

Die **Risikoklassifizierung** sollte neben der rein numerischen Bezeichnung der Klassen immer auch eine verbale Beschreibung des entsprechenden dahinterliegenden Risikoszenarios aufführen. Die Teilnehmer wollten sich dadurch selbst einordnen können.

Die Einführung eines **einheitlichen Produktinformationsblattes** für alle Produktklassen mit identischen Kostenkennziffern wurde ausnahmslos begrüßt.

## 4.2 Ergebnisse der ersten Verbraucherbefragung

Die erste Befragung wurde im Oktober 2011 durchgeführt, um den ersten grafischen Entwurf zu testen. An der ersten Befragung nahmen insgesamt 48 Personen teil. Die Personen waren

zwischen 21 und 57 Jahre alt, im Durchschnitt 33 Jahre. Die Befragung war nicht repräsentativ.

Teil 1 behandelte den ersten Eindruck des Blattes nach Durchlesen eines Produktinformationsblattes sowie dessen Verständlichkeit und Lesbarkeit. Um das Verständnis besser evaluieren zu können, wurde die Teilnehmer aufgefordert, das PIB nach dem Durchlesen wegzulegen und erst dann nach der Produktart und der Förderung gefragt. Teil 2 wurden jeweils drei bis vier unterschiedliche Varianten von Informationsblöcken vorgestellt. Die Testpersonen wurden gebeten, deren Verständlichkeit von Platz 1 bis Platz 4 zu bewerten. In Teil 3 wurde die Vergleichbarkeit geprüft. Die Testpersonen erhielten dazu zwei unterschiedliche Produktinformationsblätter - eine fondsgebundene Rentenversicherung und einen Banksparplan, beide in Form einer Riester-Rente - und sollten diese beiden Produkte miteinander vergleichen. Teil 4 bestand aus sozialstatistischen Angaben und einer Frage zur finanziellen Allgemeinbildung.

Der in der ersten Befragung verwendete Fragebogen entsprach vom Aufbau her im Wesentlichen dem in der zweiten Befragung verwendeten Fragebogen (siehe Anlage). Er unterschied sich vor allem bei den präsentierten Informationsblöcken in Teil 2 und durch mehr offene Fragen, zum Beispiel inwieweit den Testpersonen Informationen auf dem PIB fehlen, und welche Informationen überflüssig erscheinen. Auch wurde detailliert danach gefragt, welche Wichtigkeit die einzelnen Informationsblöcke für die Testpersonen hatten. Die erste Befragung zeigte deutlich, dass das Produktinformationsblatt zu viele Informationen enthielt und nicht gut lesbar war. Die eingeschätzte Verständlichkeit war insgesamt positiv, lag aber ebenfalls unter den Erwartungen.

Tabelle 4: Erste Befragung – Eindruck

F 1 Verständlichkeit	Note	Anzahl (n=42)	F 6 Lesbarkeit	Note	Anzahl (n=48)	F 7 Information	Note	Anzahl (n=48)
sehr verständlich	1	0,0%	sehr gut	1	2,1%	viel zu viel	5	4,2%
<b>verständlich</b>	<b>2</b>	<b>40,5%</b>	<b>gut</b>	<b>2</b>	<b>27,1%</b>	<b>etwas zu viel</b>	<b>4</b>	<b>41,7%</b>
<b>mittelmäßig</b>	<b>3</b>	<b>50,0%</b>	<b>mittelmäßig</b>	<b>3</b>	<b>47,9%</b>	genau richtig	3	18,8%
unverständlich	4	9,5%	schlecht	4	22,9%	<b>etwas zu wenig</b>	<b>2</b>	<b>35,4%</b>
sehr unverständlich	5	0,0%	sehr schlecht	5	0,0%	viel zu wenig	1	0,0%
<b>Durchschnitt</b>		<b>2,7</b>			<b>2,9</b>			<b>3,1</b>

Konkret zu einzelnen Punkten befragt, konnte die große Mehrheit der Testpersonen das Produkt und die Förderart aus der Erinnerung heraus richtig wiedergeben und lag im Vergleich der beiden Produkte in der Mehrheit richtig.

Tabelle 5: Erste Befragung – Verstehen und Vergleichen

	Richtig erkannt (n=48)
Um welche Art von Produkt (Förderung, Produkttyp) handelt es sich?	
- Produktart	79%
- Fördertyp	73%
Welches Produkt ist risikoreicher?	90%
Welches Produkt investiert mehr in Aktien?	92%
Bei welchem Produkt hat man höhere Kosten?	67%
Bei welchem Produkt können bei einem Abbruch nach 5 Jahren höhere Verluste entstehen?	54%

Zu der Bedeutung der einzelnen Informationsblöcke befragt (Wie hilfreich finden Sie die einzelnen Informationsblöcke? Antworten: nicht = 5, wenig = 4, mittelmäßig = 3, ziemlich = 2, sehr = 1), ergab sich folgendes Bild:

Tabelle 6: Erste Befragung – Bewertung der Informationsblöcke

Basisdaten	(1,8)
Risiko-Chance-Einstufung	(1,9)
Produktbeschreibung	(2,0)
Modellrechnung	(2,1)
Bisherige Wertentwicklung	(2,1)
Inflationsschutz	(2,1)
Absicherung bei Anbieterinsolvenz	(2,1)
<b>Mittelwert</b>	<b>(2,2)</b>
Renditeerwartung in der Ansparphase	(2,3)
Anbieterwechsel/ Abbruch	(2,3)
Kostenstruktur	(2,3)
Staatliche Zulagen und Steuern	(2,3)
Kernfakten	(2,3)
Zusammensetzung der Kapitalanlage	(2,4)
Gewählte Zusatzversicherung	(2,6)
Anbieterprofil	(2,9)

Basisdaten, Risiko-Chance-Einstufung und die Produktbeschreibung standen in der Bedeutung sehr weit oben, Informationen über die Zusammensetzung der Kapitalanlage, Zusatzversicherungen und das Anbieterprofil am unteren Ende.

Zu den Basisdaten konkret befragt, ergab sich folgendes Bild:

Tabelle 7: Erste Befragung – Inhalt der Basisdaten

Mindestanlage	(1,1)
Vorzeitige Auszahlung	(1,3)
Auszahlung in der Rentenphase	(1,3)
Garantierter Zins	(1,4)
Einmalanlage	(1,5)
Beitragsreduzierung	(1,5)
Beitragsfreistellung	(1,5)
Höchstalter bei Abschluss	(1,6)
Hartz IV-sicher	(1,6)
Pfändungssicher	(1,6)
Vererbbar	(1,7)
Rentengarantiezeit	(1,8)
Produkt am Markt	(3,0)
Zertifizierungsnummer	(4,4)
Tarifbezeichnung	(4,5)

Die Angaben der Basisdaten wurden fast durchgehend überdurchschnittlich hoch bewertet. Weitab fielen die Angaben, wie lange das Produkt schon am Markt ist, die Zertifizierungsnummer und die Tarifbezeichnung.

Bei der Befragung zu einzelnen Bausteinen wurde eines der Risiko-Chance-Profile des *iff*, das an die Risikoklassen der Key Investor Information angelehnt wurde, am besten bewertet (Mittelwert 2,0), die Anbieterdarstellung in blau schnitt dagegen am schlechtesten ab (Mittelwert 2,9). Die farbige Darstellung mit den aus Schweden stammenden Piktogrammen schnitt im

Mittelfeld ab (Mittelwert 2,4). Es gab bei den Piktogrammen eine große Anzahl von Teilnehmern, die diese Darstellung auf Platz 1 setzte (14 von 48 Teilnehmern). Deutlich mehr Testpersonen bewerteten diese Darstellung aber schlechter (13 Teilnehmer Platz 3, 15 Teilnehmer Platz 4). Deutlich wurde damit, dass bei farbigen bildhaften Darstellungen die Meinungen stark auseinandergehen und eine nicht zu unterschätzende Gruppe diese Art der Darstellung klar bevorzugt.

Abbildung 5: Erste Befragung – Chance-Risiko-Darstellungen

**Darstellung 1** Platz \_\_\_\_

**Risiko- und Ertragsprofil**

Typischerweise geringere Rendite → Typischerweise höhere Rendite →  
 ← Geringeres Risiko → Hohes Risiko →

1 2 3 4 5 6 7

Dieser Risiko-Ertrags-Indikator basiert auf der Wertentwicklung und der Vergangenheit und ist gemäß den europäischen Vorschriften berechnet worden. Er muss kein verlässlicher Hinweis auf das künftige Risikoprofil des Fonds sein.

Die Einstufung des Fonds ist nicht garantiert und kann sich in der Zukunft verändern.  
 Selbst die niedrigste Kategorie 1 bietet keine risikofreie Anlage.

**Warum ist der Fonds in dieser Kategorie?**

Fonds der Kategorie 4 hatten in der Vergangenheit eine mittlere Volatilität. Die Volatilität beschreibt, wie stark der Wert des Fonds in der Vergangenheit gestiegen und gefallen ist. Auf Grundlage der in der Vergangenheit beobachteten Volatilitäten können Anteile eines Fonds der Kategorie 4 mittleren Preisbewegungen ausgesetzt sein.

**Darstellung 2** Platz \_\_\_\_

**Risiko-Chancen Einstufung**

Geringes Risiko Potential geringerer Betrag → Hohes Risiko Potential höherer Betrag

1 2 3 4 5 6 7

Stufe 4  
 mittleres Risiko von Wertverlust und mittelmäßige Chancen auf Rendite. Die Einstufung basiert auf der bisherigen Wertentwicklung und wurde gemäß europäischer Vorschriften berechnet.

**Darstellung 3** Platz \_\_\_\_

**Einstufung der Gewinn-Chance, bzw. des Verlust-Risiko**

Risiko-Chancen Einstufung

extrem hoch 7  
 sehr hoch 6  
 hoch 5  
 mittel 4  
 gering 3  
 sehr gering 2  
 extrem gering 1

Stufe 4  
 mittelmäßige Chance auf Rendite, mittleres Risiko von Wertverlust. Die Einstufung basiert auf der bisherigen Wertentwicklung und wurde gemäß europäischer Vorschriften berechnet.

**Darstellung 4** Platz \_\_\_\_

**Chance-Risiko-Einstufung:**

sehr hohe Chancen und sehr hohes Risiko  
 hohe Chancen und hohes Risiko  
 ► mittlere Chancen und mittleres Risiko  
 geringe Chancen und geringes Risiko  
 sehr geringe Chancen und sehr geringes Risiko

Die Ergebnisse der ersten Befragung bezüglich der einzelnen Varianten dienten dazu, die Varianten, die am besten abgeschnitten hatten, weiterzuentwickeln. So wurde das Risiko-Chance-Profil, das am besten abgeschnitten hatte, weiterentwickelt und auf dem PIB umgesetzt.

Bei den **Risikobewertungen** ergab sich, dass die Testpersonen Texte bevorzugten, die ihnen die einzelnen Risikoklassen anschaulich erklären und den Leser direkt ansprechen: „Ich erwarte höhere Erträge als ausschließlich mit festverzinslichen Anlagen...“. Abstrakte Darstellungen („hohe Kursschwankungen...“) schnitten dagegen am schlechtesten ab. Verbraucher scheinen die Risikoeinstufungen dazu zu nutzen, sich selbst in eine der Gruppen einzuordnen und danach das Produkt auszuwählen. Dieser Ansatz wurde im Folgenden weiterentwickelt und führte zu der Umsetzung der konkreten Beschriftung der einzelnen Risikoklassen mit entsprechendem Text.

Bei den **Renditeerwartungen** wurde die Darstellung am besten bewertet, die Rendite, voraussichtliches Kapital und Rente nebeneinander stellte. Bei den **Kosten** schnitt die Darstellung am besten ab, die auf den endgültigen Produktinformationsblättern verwendet wird.

Beim **Inflationsschutz** wurde die genaue Umsetzung der gesetzlich geplanten Vorgaben am häufigsten auf Platz 1 gesetzt, aber fast genauso oft schlecht bewertet. Der Versuch, dem Verbraucher eine Bewertung an die Hand zu geben, wurde nur leicht besser bewertet. Beide Varianten wurden später auf den Produktinformationsblättern umgesetzt.

Bei den **Zulagen und Steuern** bewerteten die Teilnehmer Angaben über die Zulagenhöhe als sehr positiv. Dagegen schnitt sowohl die kurze Fassung des iff als auch der ursprünglich vorgesehene Text des Gesetzentwurfs schlechter ab. Hier wurde dem Ergebnis der Befragung aus folgenden Gründen nicht gefolgt: Die Ausweisung von Zulagen nähme zum einen zu viel Raum ein und würde zum anderen zu einer Übergewichtung der staatlichen Förderung führen, die nicht sinnvoll ist, da sie von dem Produkt selbst und seiner Bewertung ablenkt.

Weitere getestete Bausteine waren Anbieterinformationen, die historische Wertentwicklung und die Zusammensetzung des Produkts, die im Laufe des Projekts aus unterschiedlichen Gründen nicht mehr auf dem PIB umgesetzt wurden.

### 4.3 Ergebnisse der zweiten Verbraucherbefragung

Die zweite Verbraucherbefragung mit 194 Personen baute auf dem Fragebogen der ersten Befragung auf. Die Beschreibung der Methodik, der verwendete Fragebogen und die Grundauswertung befinden sich im Anhang. Die Personen setzten sich zu 51% aus Frauen und 49% aus Männern zusammen und waren im Alter zwischen 18 und 53 Jahren. Das Durchschnittsalter lag bei 28 Jahren.

Da Altersvorsorgeverträge auch noch während der Berufstätigkeit bis zu 10-15 Jahre vor dem Rentenalter abgeschlossen werden, wurden Berufstätige und ältere Personen miteinbezogen: 10% der Testpersonen waren über 40 Jahre alt, 42% der Testpersonen hatten eine Berufsausbildung abgeschlossen. Die Erfahrung mit Altersvorsorgeprodukten war gleichmäßig verteilt: 52% der Befragten hatte keine Erfahrung mit Altersvorsorgeprodukten, 48% hatte bereits Erfahrung mit Altersvorsorgeprodukten. Zur Selbsteinschätzung über Kenntnisse zu Finanzdienstleistungen befragt, schätzen 38% der Befragten ihre Kenntnisse eher schlechter, 42% mittelmäßig und 20% eher besser ein. Das eigene Haushaltseinkommen wurde zu 48% unterdurchschnittlich, zu 44% durchschnittlich und zu 8% überdurchschnittlich eingeschätzt. Insgesamt wurden durch den Test die relevanten Zielgruppen von Menschen erreicht, welche kurz vor der Entscheidung für ein bestimmtes Altersvorsorgeprodukt stehen.

Durch die Zusammenarbeit mit der Universität Hamburg bei der Befragung waren Personen mit höherer Schulbildung überdurchschnittlich vertreten. Die Auswertung erfolgte daher auch differenziert nach Schulbildung. Die zweite Befragung war ebenfalls nicht repräsentativ ausgelegt.

Bei der Befragung wurden zwei Produktinformationsblätter verwendet, die im Wesentlichen den im Anhang dargestellten Produktinformationsblättern zur fondsgebundenen Rentenversicherung und dem Banksparplan entsprachen.

Tabelle 8: Zweite Befragung – Eindruck

F1 Verständlichkeit	Note	Anzahl (n=194)	F3 Lesbarkeit	Note	Anzahl (n=194)	F4 Information	Note	Anzahl (n=194)
sehr verständlich	1	3,6%	sehr gut	1	28,4%	viel zu viel	5	5,2%
verständlich	2	38,1%	gut	2	62,9%	etwas zu viel	4	37,1%
mittelmäßig	3	47,9%	mittelmäßig	3	8,2%	genau richtig	3	29,9%
unverständlich	4	9,3%	schlecht	4	0,5%	etwas zu wenig	2	23,2%
sehr unverständlich	5	1,0%	sehr schlecht	5	0,0%	viel zu wenig	1	4,6%
<b>Durchschnitt</b>		<b>2,7</b>			<b>1,8</b>			<b>2,9</b>

Die Ergebnisse der zweiten Befragung haben die Ergebnisse der ersten Befragung bestätigt. Zu großen Teilen entsprachen die Ergebnisse einander. Die Lesbarkeit hatte sich durch eine Reduzierung der Informationen, einen klareren Aufbau und eine größere Schrift deutlich verbessert. Auch wurde die Information häufiger als „genau richtig“ bezeichnet. Die Verständ-

lichkeit nahm dagegen nur marginal zu. Dies war Anlass, die Produktinformationsblätter noch einmal sprachlich zu überarbeiten.

Bei dem ersten vorgelegten Produktinformationsblatt konnten 79% die fondsgebundene Rentenversicherung als Produktart und 72% die Riester-Rente als Fördertyp aus dem Gedächtnis richtig wiedergeben (Frage 1). Im späteren Vergleich mit dem zweiten Produktinformationsblatt zur Hand lagen die richtigen Angabe in Bezug auf die Produktart bei beiden Produktblättern sogar weit darüber (Frage 21 / 92%, Frage 22 / 88%). Bei den Verständnisfragen im Rahmen eines Produktvergleichs zwischen einer fondsgebundenen Rentenversicherung und einem Banksparplan lagen die richtigen Antworten zwischen 72% und 83%. Die wesentlichen Faktoren wie Produktart, Förderung, Risiko, Kosten, bestehende Garantien und Verluste bei Anbieterwechsel wurden von der überwiegenden Mehrheit der Teilnehmer erkannt.

Tabelle 9: Zweite Befragung – Verstehen und Vergleichen

	Frage richtig beantwortet (n=194)
Um welche Art von Produkt (Förderung, Produkttyp) handelt es sich?	
- Produktart	79%
- Fördertyp	72%
Welches Produkt ist risikoreicher?	83%
Welches Produkt investiert mehr in Aktien?	77%
Bei welchem Produkt hat man geringere Kosten?	75%
Bei welchem Produkt können zwischenzeitlich Wertverluste entstehen?	81%
Welcher Betrag wird bei den beiden Produkten am Ende der Ansparphase garantiert?	
- Produkt A	76%
- Produkt B	76%
Bei welchem Produkt entstehen bei einem Abbruch nach 5 Jahren geringere Verluste?	76%

Bei der Gegenüberstellung verschiedener Einzeldarstellungen wurden in der zweiten Befragung nur noch jeweils zwei Varianten getestet. Dabei wurde zum einen nach der verständlicheren Variante gefragt und zum anderen um eine Einzelbenotung der beiden Varianten - von 1 = sehr gut bis 5 = nicht gut – gebeten. Deutlich besser wurden die vom iff entwickelten **Risikoklassen** (60%) im Verhältnis zu der bisher vorgesehenen Risiko-Chancen-Aufteilung (40%) bewertet (Frage 5). Die **Rendite-Erwartung** mit den Szenarien (70%) wurde gegenüber einer einzigen Angabe (30%) noch deutlicher vorgezogen (Frage 6). Überraschend war, dass die alternative Variante bei der **Kostendarstellung** (Frage 7) mit der deutlicheren Ausweisung der Reduction in Yield (64%) besser abschnitt als die Variante mit einer Benchmark (36%). Bei den **Basisdaten** (Frage 11) wurde die längere detailliertere Fassung (89%) gegenüber einer stark reduzierten Fassung (11%), die sich allein an den gesetzlichen Vorgaben orientiert, deutlich bestätigt

Bei der **Inflationsdarstellung** (Frage 9) wurde die Textform, wie sie der Gesetzentwurf vorsieht, deutlich besser bewertet (68%) als die Bewertung (32%). Die kurze, allgemein sprachlich abgefasste Version bezüglich **Steuervorteilen und Zulagen** (73%) wurde gegenüber der ausführlichen juristisch abgefassten Version (27%) ebenfalls klar bevorzugt (Frage 10).

Bei der **Produktbeschreibung** (Frage 8) wurde eine ergänzende grafische Darstellung zur Erläuterung der Assetklassen (88%) einer reinen Textvariante (12%) deutlich vorgezogen. Zur

besseren Übersichtlichkeit wurden die Informationsblöcke bereits bewusst reduziert. Daher wurde diese Darstellung trotz positiver Bewertung nicht mehr auf den Produktinformationsblättern übernommen. Sollten einzelne Informationsblöcke wegfallen, könnte die grafische Darstellung der Assetklassen alternativ in das Produktinformationsblatt aufgenommen werden.

Aufgrund der geplanten Einführung einer neuen Kostengröße Reduction in Yield oder **Effektivkosten** wurden die Testpersonen gefragt, mit welcher Angabe sich die Kosten auf den Produktblättern am besten vergleichen lassen. Auf die offen gestellte Frage 23 gaben 51% Effektivkosten als richtige Antwort an; auf den ausgehändigten Produktinformationsblättern wurden sie als Effektivkosten bezeichnet. Obwohl dies eine recht gute Quote für eine noch nicht eingeführte Kenngröße darstellt,<sup>68</sup> zeigt es, dass die Hälfte der Teilnehmer diesen Wert nicht als Angabe zum Kostenvergleich erkannt hat. Die Einführung einer derartigen Kenngröße sollte daher vom Staat in den ersten Jahren entsprechend begleitet und unterstützt werden, damit sich dieses Wissen verbreitet.

Zur **finanziellen Allgemeinbildung** wurden die Teilnehmer um eine Selbsteinschätzung gebeten (Frage 33). Zudem wurden die Testpersonen gebeten, den Deutschen Aktienindex (DAX), eine 10-jährige Bundesanleihe und ein Sparbuch in einer Reihenfolge in Bezug auf die Volatilität zu bringen (Frage 24). Die richtigen Antworten lagen hier beim DAX (87%), bei der Bundesanleihe (71%) und beim Sparbuch (75%) auf dem Niveau der richtigen Antworten zum Vergleich der beiden Produktinformationsblätter (s.o.).

Ein Vergleich **unterschiedlicher Teilgruppen** ergab, dass der wesentliche Faktor für ein schlechteres Verständnis der Produktinformationsblätter die **Bildung** war. Die Gruppe ohne Abitur hat gegenüber der Gesamtgruppe bei den Verständnisfragen deutlich schlechter abgeschnitten. Bessere **Selbsteinschätzung zu Finanzkenntnissen** führte dagegen nur zu tendenziell besseren Ergebnissen bei den Verständnisfragen.

---

<sup>68</sup> Befragungen im Kreditbereich zeigen, dass auch nach Jahrzehnten der Einführung des effektiven Jahreszinses ein Großteil der Verbraucher nicht weiß, dass dieses die entscheidende Kenngröße ist, um Preise von Krediten zu vergleichen, siehe: institut für finanzdienstleistungen u.a. 2009. S. 44.

Tabelle 10: Zweite Befragung – Verständnis nach Teilgruppen

	Frage richtig beantwortet				
	Alle (n=194)	weniger als Abitur (n=25)	Abitur (n=167)	Finanz- kenntnisse sehr gut/ gut (n=37)	Finanz- kennt-nisse sehr schlecht/ schlecht (n=75)
Um welche Art von Produkt (Förderung, Produkttyp) handelt es sich? (Frage 1)					
- Produktart	79%	68%	80%	76%	73%
- Fördertyp	72%	56%	74%	68%	71%
Welches Produkt ist risikoreicher? (Frage 12)	83%	76%	84%	81%	83%
Welches Produkt investiert mehr in Aktien? (Frage 13)	77%	76%	77%	89%	77%
Bei welchem Produkt hat man geringere Kosten? (Frage 14)	75%	72%	75%	76%	69%
Bei welchem Produkt können zwischenzeitlich Wertverluste entstehen? (Frage 16)	81%	64%	84%	84%	80%
Welcher Betrag wird bei den beiden Produkten am Ende der Ansparphase garantiert? (Frage 17)					
- Produkt A	76%	52%	80%	89%	72%
- Produkt B	76%	48%	80%	89%	71%
Bei welchem Produkt entstehen bei einem Abbruch nach 5 Jahren geringere Verluste? (Frage 20)	76%	56%	78%	87%	75%

Dass Schulbildung ein entscheidendes Kriterium bei der finanziellen Allgemeinbildung ist, belegen auch die Ergebnisse der SAVE-Studie.<sup>69</sup> Es ist daher nicht überraschend, dass geringere Schulbildung zu schlechteren Ergebnissen bei Verständnisfragen zu Finanzprodukten führt. Positiv fällt auf, dass das Ergebnis bei Risiko und Kosten nicht stark abfällt.

In einer späteren Frage (Frage 25) wurden die Testpersonen gebeten, die in Schweden verwendeten Piktogramme in den Farben Grün, Beige, Rot den drei genannten Anlageformen zuzuordnen. Die **farbigen Piktogramme** wurden von der überwiegenden Mehrheit entsprechend ihrer Volatilität und ihres Risikopotenzials den drei Werten entsprechend zugeordnet. Grundsätzlich lässt sich daher mit derartigen Piktogrammen auf Produktinformationsblättern arbeiten, um Informationen über Volatilität und das Risikopotenzial zu transportieren.

## 5 Die verschiedenen Positionen zum Produktinformationsblatt

### 5.1 Die öffentliche Diskussion

Die staatliche Förderung zur privaten Altersvorsorge stand im Jahr 2011 grundsätzlich in der Kritik. Berichtet wurde, dass über zwei Millionen Verbraucher für das Jahr 2008 die Zulagen nicht beantragt haben, so dass die Zulagen verfallen seien und nur 62% die volle Zulage erhalten.

<sup>69</sup> Bucher-Koenen/Lusardi: Financial Literacy and Retirement Planning in Germany. MEA 239-2011, January 31 2011, S. 23, basierend auf den Ergebnissen der SAVE-Studie von 2009.

ten haben.<sup>70</sup> Bereits 15% der abgeschlossenen Riester-Verträge ruhten danach zehn Jahre nach Einführung der staatlichen Förderung.<sup>71</sup> Die Riester-Rente wurde 10 Jahre nach ihrer Einführung zunehmend als problematisch angesehen bis hin zum Vorwurf, sie sei gescheitert.<sup>72</sup>

Kritisiert wird im Detail die Beratungsqualität der Anbieter, die Fehlleitung staatlicher Subventionen, die Nichterreichung des ursprünglich politischen Ziels, die Versorgungslücke auszugleichen, die durch Absenkung der gesetzlichen Rentenversicherung entstanden ist, hohe Kosten bei den Produkten und deren Intransparenz sowie Probleme bei der staatlichen Förderung.<sup>73</sup>

Dem war ein Bericht des DIW vorausgegangen, in dem massive Kritik an der Riester-Rente und den Renditen im Rentenalter erhoben wurde.<sup>74</sup> Im Detail wurde eine Gesamtkostenquote unter bestimmten Umständen als irreführend kritisiert. Ebenso wurde auf Grundlage einer Renditekennziffer auf Basis des notwendigen Alters, das man für eine bestimmte Zielrendite erreichen muss, dargestellt, dass man auf Basis garantierter Werte ein sehr hohes Alter erreichen muss, um allein sein angespartes Kapital als Rente zurückzuerhalten.<sup>75</sup>

Das geplante Produktinformationsblatt will für mehr Transparenz bei den Produkten sorgen, eine Vergleichbarkeit der Produkte untereinander auch über die Produktgruppen hinweg erreichen, die Entscheidung der Verbraucher positiv beeinflussen und somit auch den Markt langfristig verändern. So sollen Kosten besser sichtbar und vergleichbar werden.

In den Medien wurde der Ansatz, ein einheitliches Produktinformationsblatt für Riester- und Basisrentenprodukte zu schaffen, begrüßt, ebenso die Reduktion von Kostenangaben auf sieben Formen.<sup>76</sup>

Parallel dazu wurde der Nutzen von Produktinformationsblättern aber in jüngster Vergangenheit auch kritisiert: Beipackzettel seien oft aufgrund der juristisch abgesicherten Formulierungen unverständlich.<sup>77</sup> Die Streichung von bisherigen Pflichtangaben wie zur ethischen Geldanlage wurde bedauert.<sup>78</sup>

Die auf EU-Initiative im Wertpapierbereich am 1. Juli 2011 eingeführten Produktinformationsblätter wurden von der BaFin im zweiten Halbjahr 2011 überprüft und oft als mangelhaft bewertet. Wesentliche Kritikpunkte waren mangelnde Individualisierung, fehlende Verständlichkeit, Umfangüberschreitungen, Defizite bei der Umsetzung der Vorgaben und unzulässige Angaben insbesondere in Bezug auf werbende Aussagen und Haftungsausschlüsse.<sup>79</sup> Die BaFin kritisierte zudem die Kostendarstellung, die den Kostenvergleich erschwere.

---

<sup>70</sup> Thomas Öchsner: „Sparer verschenken Milliarden Euro“, Süddeutsche Zeitung vom 9.12.2011; siehe [www.sueddeutsche.de](http://www.sueddeutsche.de); zu den aktuellen Zahlen siehe auch Stolz/Rieckhoff: Förderung der Riester-Rente für das Beitragsjahr 2008 – Mehr als neun Millionen Personen mit Zulagen, 2011.

<sup>71</sup> Siehe Thomas Öchsner, vorherige Fußnote.

<sup>72</sup> Thomas Öchsner: „Riester-Rente: gescheitert“, in Süddeutsche Zeitung vom 10./11.12.2011, S. 25.

<sup>73</sup> Ebenda sowie z.B. Ulrich Lohrer: „Wann die Riester-Rente teuer wird“, in Handelsblatt vom 6.12.2011. [www.handelsblatt.com](http://www.handelsblatt.com).

<sup>74</sup> Kornelia Hagen und Axel Kleinlein: „Riester-Rente: Grundlegende Reform dringend geboten“, DIW Wochenbericht NR. 47 2011, S.3 ff.

<sup>75</sup> DIW fordert grundlegende Reform der Riester-Rente: „Rendite of so schlecht wie beim Sparstrumpf“, Pressemitteilung des DIW vom 23.11.2011

<sup>76</sup> „Finanzminister zieht bei Riester die Reißleine“ manager magazin vom 22. Juni 2011, [www.manager-magazin.de](http://www.manager-magazin.de).

<sup>77</sup> „Zertifikate-Beipackzettel sind unverständlich.“ Handelsblatt vom 27.9.2011, [www.handelsblatt.com](http://www.handelsblatt.com).

<sup>78</sup> „Ethische Geldanlage – Kleine Änderungen am Riester-Beipackzettel“ Börse-Online vom 16.9.2011, [www.boerse-online.de](http://www.boerse-online.de).

<sup>79</sup> Siehe: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: „Prüfergebnisse der BaFin zu den Informationsblättern nach § 31 Abs. 3a WpHG“ vom 5.12.2011.

## 5.2 Die Positionen der Anbieter

### 5.2.1 Stellungnahmen und Gespräche mit einzelnen Anbietern

Das BMF hatte im Vorfeld zu der Studie die Verbände gebeten, zu dem Diskussionsentwurf als Vorlage für das Produktinformationsblatt Stellung zu nehmen. Einheitlich wurde begrüßt, mehr Transparenz zu den Produkten und eine bessere Entscheidungshilfe für Verbraucher zu schaffen.

Deutliche Bedenken an den gesetzlichen Vorgaben gab es aber im Detail. So äußerten die Anbieterverbände zum Beispiel Bedenken in Bezug auf den Umfang der Vorgaben, die im Rahmen eines zweiseitigen Produktinformationsblattes umgesetzt werden sollen, die pauschale Einteilung von Produktgruppen in unterschiedliche Chance/Risikoklassen und die Kostenangaben.

Einige Anbieterverbände unterbreiteten eigene Vorschläge für ein Produktinformationsblatt. Andere sahen es nicht für sinnvoll an, dass bestimmte Produktarten den gleichen Regeln für ein Produktinformationsblatt unterworfen werden sollten, und regten Ausnahmeregelungen für ihre Produkte an. Dies betraf insbesondere Darlehensformen (Wohn-Riester), Genossenschaftsanteile und Banksparpläne. Insgesamt wiesen Vertreter der Anbieter auch auf den Aufwand für die Umstellung der internen Prozesse hin.

Im Juli wurde bereits mit den unterschiedlichen Anbieterverbänden Kontakt aufgenommen, um über das Projekt zu informieren und um Kontakte zu Ansprechpartnern innerhalb ihrer Mitgliedsverbände zu bitten, die mit der Umsetzung von Produktinformationsblättern direkt betraut sind. Ziel war es, über den Einsatz und die Funktion von Produktinformationsblättern zu sprechen, damit möglichst sichergestellt werden kann, dass die Produktinformationsblätter von den Beratern vor Ort aufgenommen und in der Beratung tatsächlich genutzt werden. Andernfalls besteht die Gefahr, dass das Produktinformationsblatt in den Vertragsunterlagen untergeht und es Verbrauchern zwar ausgehändigt, aber von ihnen nicht wahrgenommen wird.

Im Laufe des Projekts wurden zahlreiche Gespräche mit Vertretern von Banken, Versicherungen und Bausparkassen geführt und über die konkrete Umsetzung gesprochen. Der Kontakt zu einzelnen Anbietern wurde grundsätzlich über die Anfrage bei Anbieterverbänden mit Bitte um Nennung von Ansprechpartnern hergestellt. Dazu wurden die Anbieterverbände BdB, BVI, BVR, DSGV, GDV, LBS sowie der private Verband der Bausparkassen zu Beginn des Projekts angeschrieben. Die ca. zehn Gespräche, die im Vorfeld mit einzelnen Anbietern von Rentenversicherungen, Banksparplänen, Investmentfonds und Bausparverträgen geführt wurden, dauerten jeweils ca. eine Stunde. Die Gesprächsstruktur war vorab durch folgende Stichpunkte festgelegt worden:

- Ist ein Produktinformationsblatt (PIB) sinnvoll für den Kunden?
- Wie sieht die aktuelle Einbindung des PIB aus?
- Welche Punkte der gesetzlichen Vorgabe können nach Ihrer Ansicht entfallen?
- Gibt es wichtige Punkte, die nicht auf dem neuen PIB sind?
- Wie wird eine Individualisierung des PIB (Logo, Farben, Inhalte) bewertet?
- Wie wird die vorgeschlagene Einteilung der Risikoklassifizierung bewertet? Gibt es Alternativvorschläge?
- Erscheint die Darstellung der Kostenübersicht angemessen?
- Wie wird die Darstellung der Rendite in der Form einer Wahrscheinlichkeitsverteilung bewertet?

Es gab Anbieter, die bestehende Produktinformationsblätter bewusst in der Beratung einsetzen und Kunden damit die Kosten und die Funktionsweise der Produkte erklären. Als wichtig wurde dabei eine Benchmark für Kosten genannt, um den Vergleich zu Produkten der gleichen Kategorie herstellen zu können. Andere Anbieter haben auf den Einsatz von Produktinformationsblättern in der Beratung in der Vergangenheit wieder verzichtet, weil es auf viele Kunden bei einfachen Standardprodukten abschreckend wirkte.

Bei den Einzelkosten wurde als Problem genannt, dass für einige Produktarten die Kosten üblicherweise aufgeführt werden (z.B. Verwaltungskosten, Biometriekosten), diese für andere Produktarten aber bisher nicht Teil der Kostenangaben sind. Der Ausweis dieser Kosten wurde begrüßt. Für einen Kostenvergleich müssten aber gleiche Regeln für alle Anbieter und Produkte gelten.

Als entbehrlich auf einem Produktinformationsblatt wurden vor allem lange Ausführungen und Details zur staatlichen Förderung gesehen sowie Hinweise auf den Vertrag selbst und auf die Folgen von Vertragsstörungen – unterbliebene Zahlungen, Abbruch, Kündigung.

Bei der Einbeziehung von Logos und Farben der Anbieter gab es unterschiedliche Auffassungen. Teilweise wurde ein einheitliches, neutral gestaltetes Blatt mit Hinweis auf den Staat als Quelle begrüßt, weil es die Glaubwürdigkeit der Angaben erhöhen würde, teilweise aber auch der klare Wunsch geäußert, dass auf dem Produktinformationsblatt der jeweilige Anbieter mit eigenen Farben und Logos erkennbar sein sollte.

Die Darstellung von Szenarien wurde begrüßt, weil vielen Kunden nicht bewusst sei, dass ihre Kapitalanlage für die Altersvorsorge sich zumindest in der Zwischenzeit der Ansparphase auch negativ entwickeln kann. Hier müssen Berater im Nachgang bei schlechter Marktentwicklung viele Fragen beantworten. Es wäre auch für die Berater hilfreich, wenn dies den Kunden schon bei Vertragsschluss durch ein Produktinformationsblatt deutlich gemacht werden könne. Problematisch wurden von den Anbietern teilweise Angaben zu historischen Werten gesehen.

Sehr fraglich erschien es, ob Verbraucher die Verteilung von Wahrscheinlichkeitswerten verstünden. Eine Verwendung von festen Renditestufen 2%, 4%, 6%, 8%, wie sie teilweise aktuell für Darstellungen vorgegeben werden, wurde aber nicht als sinnvolle Alternative für Renditeangaben angesehen.

Anbieter von Darlehen sehen aktuell keinen Sinn und keine Möglichkeit, ein einheitliches Produktinformationsblatt für ihre Produkte zu verwenden und hoffen daher auf eine gesetzliche Ausnahmeregelung. Wesentliches Problem ist der Nutzen von Wohn-Riester, der nicht mit einer Rendite von angelegtem Kapital vergleichbar sei.

## **5.2.2 Allgemeine Gesprächsrunde mit Anbietern**

Ein gemeinsames Gespräch mit Anbieterverbänden und Anbietern fand am 10. November 2011 in Hamburg statt, auf dem gemeinsam mit Anbietern und Vertretern der Anbieterverbände Details der Produktinformationsblätter besprochen wurden. Anwesend waren Vertreter des GDV, des BVI des BVR, des DSGV und des Sparkassenverbandes Bayern sowie die Anbieter Union Investment, DWS, Württembergische Versicherung, Targobank und Volksbank Peine.

Zu Beginn des Treffens wurden die vom *iff* entwickelten Standards für Produktinformationsblätter in Auszügen präsentiert und diskutiert. Im Anschluss wurden anhand von Entwürfen zu einzelnen Darstellungen Angaben auf den Produktinformationsblättern im Detail disku-

tiert. Mehrheitlich begrüßt wurde die Einführung eines produktübergreifenden Produktinformationsblattes für Basis- und Riester-Renten.<sup>80</sup>

Der GDV wies anfangs darauf hin, dass der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft eine Transparenzinitiative gestartet hat und den Ausweis einer **Reduction in Yield** (Gesamtkostenquote) zusammen mit weiteren Maßnahmen einer transparenten Preis-Leistungs-Darstellung befürwortet und auf freiwilliger Basis seinen Mitgliedern empfiehlt.

Angesichts der Einführung eines Produktinformationsblatts für Investmentfonds (UCITS) auf Ebene der Europäischen Union (**KIID**) wurde über dessen Wirkung und Einsatz gesprochen. Von Seiten des Vertriebs sei das KIID grundsätzlich angenommen worden. Bei Riester-Produkten sei das Problem mit KIID, dass bei den angebotenen Investmentfonds zu viele KIIDs dem Kunden übergeben werden müssten. Die Fondspalette besteht zum Teil aus 50 bzw. 100 verschiedenen Investmentfonds. Die KIIDs zusätzlich zu den Vertragsunterlagen zu überreichen, sei schlicht zu viel. In dem Fall können die KIIDs nicht eingesetzt werden. Zum Einsatz konkret befragt, wurde geäußert, dass die Anbieter bei der Riester-Rente bei Fondspolice nicht verpflichtet seien, das KIID zu nutzen. Anders sei es bei Fondssparplänen. Bei einem Riester-Produkt habe das KIID in der Beratung generell eine untergeordnete Rolle.

Die Vorgaben beim KIID ließen sich auch nicht in allen Aspekten auf Altersvorsorge- und speziell Riester-Produkte übertragen. Neben dem bereits regulierten Standard von KIID für Investmentfonds sei nicht auszuschließen, dass sich durch die noch in der Diskussion befindlichen Regulierung für Packaged Retail Investment Products (PRIPs) parallele Regulierungen zu bestimmten Transparenzaspekten ergeben, die Ausstrahlung auf Altersvorsorge-Produkte haben können.

Bei dem **Produktinformationsblatt nach der VVG-InfoV** fehle es an den Angaben zur Leistung, daher sei dieses Produktinformationsblatt in der Beratung schwierig einsetzbar. Zudem sei das Produktinformationsblatt nach der VVG-InfoV spartenübergreifend für unterschiedliche Versicherungsprodukte auf Initiative des damaligen Versicherungsombudsmannes geschaffen worden und konzentriere sich auf juristische Themen (Lösungsrechte, Obliegenheiten, Ausschlussklauseln – „AVB-Light“). Es sei daher nicht speziell auf Geldanlageprodukte zugeschnitten.

Langfristiges Ziel müsse sein, so ein Verbandsvertreter, einen Standard für alle Altersvorsorge-Produkte zu schaffen (VVG-InfoV, KIID...). Dieser müsse auch die bisher noch nicht erfassten Produkte mit umfassen. Kurzfristig sollten bei der Umsetzung eines produktübergreifenden Produktinformationsblatts für Basis- und Riester-Renten die problematischen Aspekte aus KIID und aus dem Produktinformationsblatt nach VVG-InfoV vermieden werden.

Bei den Zielen eines Produktinformationsblatts wurde die Sichtweise begrüßt, nach der dieses Blatt eine die Beratung nicht ersetzende Kurzinformation sein soll, die Fehleinschätzungen und Fehlkäufe zu vermeiden hilft. Es bestand Einigkeit darüber, dass aus dieser Sichtweise nicht zwingend folgt, dass das Blatt ausschließlich „Warnhinweise“ enthalten muss, sondern dass dieses Ziel auch über eine sachliche Darstellung bestimmter Kerninformationen (Produkteigenschaften, -merkmale, -qualitäten) erreicht werden kann. Wichtig sei, dass die Bemühungen zur Laienverständlichkeit nicht zu Lasten juristischer Belastbarkeit der Aussagen und Darstellungen führe. Hierfür erwarte man für das PIB eine klare juristische Regelung, die einen einheitlichen Standard schaffe, an den alle Anbieter gebunden seien.

---

<sup>80</sup> Der DSGVO betonte allerdings im Nachgang noch einmal dezidiert, dass sie das eigene Produktinformationsblatt der Sparkassen bei Banksparplänen als völlig ausreichend und transparent empfinden und ein einheitliches Produktinformationsblatt zumindest in Bezug auf Banksparpläne als Irrweg betrachten: „Der DSGVO begrüßt keineswegs die Einführung eines produktübergreifenden Produktinformationsblattes. Wir sind vielmehr der Ansicht, dass der produktübergreifende Ansatz für den Verbraucher nicht zu mehr Transparenz beiträgt, sondern im Bereich der Banksparpläne völlige Intransparenz schafft.“ Schreiben des DSGVO vom 15.12.2011 S. 1.

Anbieter und Verbandsvertreter bestätigten, dass Produktinformationsblätter regelmäßig eingesetzt würden. Berichtet wurde zudem, dass **Kunden** sich mittels des Produktinformationsblattes selbst einschätzen wollen, zum Beispiel in Bezug auf ihre eigene Risikoneigung und Renditeerwartung. Dieses wurde von anderen Beteiligten bestätigt. Grundsätzlich gehe es bei der Beratung um ein „bedarforientiertes Beratungsgespräch“. Produkte stünden zu Beginn nicht im Vordergrund der Kunden.

Zur grafischen Darstellung gaben die Anbieter zu bedenken, dass die **Blätter in Schwarz/Weiß** ausgedruckt werden und dann auch noch funktionieren müssen. Gerade bei kleineren Anbietern werden auch Ausdrücke von unterschiedlicher Qualität verwendet. Dies müsse man bei der Gestaltung berücksichtigen. Ein Schwarz/Weiß-Ausdruck müsse die Grundannahme bei der Gestaltung sein. Ein Glossar auf den Produktinformationsblättern wurde allgemein nicht als wichtig empfunden. Auch sollte auf zu viele, komplexe Graphiken verzichtet werden, da diese aufgrund der produkt- und kundenindividuellen Darstellung des Produktinformationsblattes zu hohen Investitionskosten für jedes Einzelunternehmen führen könnten.<sup>81</sup>

Zur Frage, ob die Anbieter auf dem Produktinformationsblatt mit **Logo und Farben** erkennbar sein sollten, wurde geäußert, dass eine individuelle Gesamtgestaltung von Anbieterseite nicht zwingend sei. Betont wurde aber, dass der Anbieter auf dem Produktinformationsblatt leicht erkennbar sein sollte, auch um die Produktinformationsblätter als Verbraucher auseinanderhalten zu können und dem Namen des Anbieters daher entsprechender Raum auf dem Produktinformationsblatt eingeräumt werden sollte.<sup>82</sup> Dies könne auch durch eine prominente namentliche Nennung erfolgen.<sup>83</sup>

Auf die Frage, inwieweit die Produkte der Basis- und Riester-Renten auch **mit ungeforderten Produkten vergleichbar** sein sollten, war die Haltung eher skeptisch. Grundsätzlich bestand aber die Meinung, dass zumindest die Kerninformationen gleich sein sollten.

Zur Bedeutung von **historischen Daten** und **Benchmarks** gefragt, wurden historische Daten für ein Produktinformationsblatt sowohl von Versicherungs- als auch von Investmentfonds-Seite als problematisch bezeichnet. „Der Blick in den Rückspiegel ist irreführend für eine in die Zukunft gerichtete Entscheidung.“ Zudem gebe es bei den Riester- und Basisrenten-Produkten nicht automatisch ein „einziges Produkt“, sondern einen Mix aus Produkten (z.B. Investmentfonds), der während der Laufzeit wechselt. Für jeden Kunden kann die aktuelle Kapitalanlagenzusammensetzung unterschiedlich aussehen. Die Wertentwicklung dieser sich stetig verändernden Mischung sei als historische Wertentwicklung pauschal nicht darstellbar. Jährliche Renditen seien zudem für den Kunden nicht so wichtig. Viel bedeutsamer sei bei Altersvorsorgeprodukten die Wertentwicklung über die gesamte Anspardauer. Nachvollziehbar sei, wenn der Kunde wissen wolle, wie wahrscheinlich es ist, eine Berg- und Talfahrt zu erleben. Dies könne aber auch durch eine ganz einfache Darstellung erreicht werden. Dazu müssten keine historischen Renditen angegeben werden. Die Zinsen der Bundesanleihe seien darüber hinaus als Benchmark nicht geeignet, da hierdurch Kurse und Zinsen miteinander verglichen würden. Eine derartige Darstellung sei an sich falsch. Die Performance auf eine gewisse Laufzeit bezogen unterscheide sich auch von der Performance auf den Verrentungszeitpunkt bezogen.

Angemerkt wurde von den Anbietern auch, dass das **Ablaufmanagement** der unterschiedlichen Produkte nicht miteinander vergleichbar sei.

---

<sup>81</sup> Nachträglicher Hinweis des GDV mit E-Mail vom 14.12.2011.

<sup>82</sup> So der BVR in seinem Schreiben vom 15.12.2011 und mit ausdrücklichem Bezug zum Logo Union Invest mit E-Mail vom 12.12.2011.

<sup>83</sup> So der GDV mit E-Mail vom 14.12.2011.

Zur Produktart und Einteilung nach **Risikoklassen** aufgrund der Produktart gefragt, wurde von einem Anbieter geäußert, eine Einteilung nach Produktart sei problematisch, weil die Anlageart teilweise absolut identisch sei und sich die Produkte nur im Mantel (Versicherung, Investmentfonds) unterscheiden.

Die Einführung einer **Reduction in Yield** als Kostengröße wurde, wie die Schreiben im Nachgang zeigten, teilweise akzeptiert, für Banksparpläne aber als nicht sinnvoll erachtet.<sup>84</sup> In anderen Darstellungen sei durch eine Reihe von Einzelangaben mit verschiedenen Bezugsgrößen ein Vergleich der Kosten nicht möglich. Zum Teil verwenden die Anbieter selbst schon diese Kenngröße bei Produktdarstellungen. Die Kenngröße Reduction in Yield wurde als sehr robuste Kenngröße unabhängig von der unterstellten Wertentwicklung angesehen. Die Abweichungen lägen je nach Renditeannahme bei 10 bis 20 Basispunkten.

Zur Frage der Darstellung zogen die Anbieter (Versicherungen, Investmentfondsbranche) bei fondsorientierten Produkten mehrere feste Brutto-Renditewerte einer einzigen Angabe vor. Diskutiert wurde, welche Werte angemessen seien. Die Vertreter der Versicherungen und Investmentfondsbranche schlugen für fondsorientierte Riester-Produkte 2 %, 4 %, 6 %, 8 % vor. Bei fondsorientierten Produkten ohne Garantie wäre zusätzlich noch eine Brutto-Rendite von 0% und 10% möglich, d.h. die Netto-Rendite im untersten Szenario liegt dann unter 0%. Bei Produkten mit einem festgelegtem/hervorgehobenem Zinssatz (z.B. die Gesamtverzinsung bei klassischen Lebensversicherungen oder der Referenzzinssatz bei Banksparplänen) könne dieser Zinssatz als Brutto-Rendite herangezogen werden, ggf. ergänzt um eine Variante mit einem höheren und einem niedrigeren Gesamtzins (+1 Prozentpunkt, -1 Prozentpunkt). Einigkeit bestand darüber, dass die Anbieter nicht die Renditeannahmen selbst auswählen können sollten.

Unterschiedlich war die Reaktion auf die Frage, ob die Kenngröße die einzige Information auf einem Produktinformationsblatt sein sollte, oder ob die **Kosten** zusätzlich einzeln angegeben werden sollten.

Die Angabe der **Basisdaten** wurde als solche positiv bewertet. Problematisch erschien die Lesart durch das zweiseitige Setzen der Basisdaten mit der Konkretisierung unterhalb der Überschrift statt in Leserichtung rechts.

Grundsätzlich bestand Einigkeit, dass übergreifende, gesetzliche Regelungen einer Riester-Rente Teil einer allgemeinen Information sind und nicht speziell in das neue Produktinformationsblatt gehören. Angesprochen auf die Bedeutung der einzelnen Angaben bei den Basisdaten wurde von Anbieterseite geäußert, dass „**Hartz IV** sicher ein zentrales Thema bei Kunden“ sei und daher im Produktinformationsblatt bei ausreichendem Platz für die Erklärung/Definition der „Hartz IV-Sicherheit“ beibehalten werden könne. In diesem Zusammenhang wurde auch darauf hingewiesen, dass einige Punkte wie Pfändungsschutz, Inflationsrisiko und Höhe der Zulagen ebenfalls nicht produktspezifisch seien und daher nicht Teil des Produktinformationsblattes sein müssten.

In Bezug auf die **vorzeitige Auszahlung** wurde angeregt, zudem zu erwähnen, dass dies „förderschädlich“ bzw. „steuerschädlich“ sei.

Zur **Rentenphase** wurde angemerkt, dass die Ausgestaltung unterschiedlich sei. Einige Produkte sähen einen Auszahlungsplan bis zum 85. Lebensjahr und eine anschließende lebenslange Rente vor. Es erfolgte der Hinweis im Nachgang, dass bei einigen Produktarten eine seriöse

---

<sup>84</sup> So der DSGVO, der sich im Schreiben vom 15.12.2011 grundsätzlich von der Angabe einer Reduction in Yield distanzierte: „Eine solche – bislang im Einlagengeschäft unbekannt GröÙe – trägt maßgeblich zur Intransparenz des Kostenausweises von Banksparplänen bei“. Ebenso der BVR im Schreiben vom 15.12.2011.

Prognose hierzu nicht möglich sei und somit Hinweise zu der Unsicherheit der Prognose in das Produktinformationsblatt aufgenommen werden müssten.<sup>85</sup>

Der **garantierte Zinssatz** (Garantiezin) sollte aus den Basisdaten herausgenommen werden, denn er sei hier irreführend. Gegebenenfalls könne er in die Beschreibung des Produkts aufgenommen werden. Auch die Rentengarantiezeit solle besser in den Text der Produktbeschreibung integriert werden.

Die Darstellung des **Anbieterwechsels** wurde in der präsentierten Form als nicht sinnvoll erachtet. Vor allem gebe es zum Teil wesentliche Unterschiede zwischen den Auszahlungen bei Anbieterwechsel und bei Abbruch. Beim Abbruch gebe es teilweise prohibitive Kosten. Der Rückkaufswert sei nicht vergleichbar mit dem Übertragungswert. Das werde aus der präsentierten Darstellung nicht ersichtlich. Unklar sei auch, welches Szenario in der Tabelle dargestellt werde. Daher müsse die Darstellung anders erfolgen. Auch müsse darauf geachtet werden, dass nicht durch zu optimistische Renditeerwartungen bei den Zahlen zum Anbieterwechsel Kosten „versteckt“ werden können.

Der Begriff „Abbruch“ sei zudem schlecht. Wenn mit Kunden darüber gesprochen werde, werde in der Regel der Begriff „Auflösung“ oder „Kündigung“ verwendet. Auch die Darstellung „Gewinn/Verlust“ führe zu einer Fehleinschätzung bei Kunden, weil sie denken könnten, sie würden zu einem bestimmten Zeitpunkt einen „Gewinn“ machen, obwohl der Wechsel für den Kunden faktisch einen Verlust bedeute. Besser sei, nur von „Verlust“ zu sprechen oder auch nur negative Beträge auszuweisen und nicht durch positive Beträge falsche Anreize zu setzen.

Aus Sicht der Anbieter sollte ein Wechsel mit dem Produktinformationsblatt grundsätzlich nicht forciert werden. Aus Sicht des *iff* wurde darauf hingewiesen, dass die Wechselmöglichkeit in der Praxis auch zu Problemen führe, weil Verbrauchern allein aus Provisionsinteresse ein Wechsel oder Ruhenlassen bestehender Verträge und der Neuabschluss weiterer Verträge zum Nachteil der Verbraucher nahegelegt wird.

Auf die Frage, für welche Zeiträume der Wechsel tabellarisch dargestellt werden sollte, wurden die gesetzlich geplanten Angaben bis zum 30. Jahr unterschiedlich bewertet. Teilweise wurde dies befürwortet, denn die Möglichkeit eines Anbieterwechsels sei während der gesamten Laufzeit relevant, teilweise wurden die dadurch langgezogenen Tabellen auch als Überfrachtung eines zweiseitigen Produktinformationsblattes angesehen.<sup>86</sup> Bei der Darstellung des Verlusts wurde von Versicherungsseite eine verhältnismäßige Darstellung in Prozent einer Angabe in Euro vorgezogen. Der BVR sprach sich im Nachgang dafür aus, auch die absoluten Kosten, die mit einem Anbieterwechsel oder eine Vertragskündigung verbunden sind, auszuführen.<sup>87</sup>

Zu den Szenarien der **Renditeentwicklung** befragt, wurde die Spreizung als sehr eigenwillig gewählt empfunden. Es fehle hier auch ein „Disclaimer“ als elementare Information, damit keine Haftungsansprüche gegenüber dem Anbieter bei einer derartigen Darstellung auf einem Produktinformationsblatt entstehen. Diskutiert und von Anbieterseite mehrfach bezweifelt wurde, dass die Darstellung von den befragten Kunden verstanden werde. Eigene Befragungen von Kunden und Vertrieben hätten ergeben, dass die bisher verwendeten Darstellungen im Sinne einer „Laientransparenz“ viel zu kompliziert seien.

Zudem sei unklar, was mit den verwendeten Begriffen „gut“, „mittel“, „schlecht“ gemeint sei. Die Darstellung der Bandbreite, also Minimum und Maximum der Rendite – hier 0% bis 19,5% – wurde nicht als sinnvoll erachtet, weil es bei den Kunden Erwartungen weckt, die

---

<sup>85</sup> So der BVR in seinem Schreiben vom 15.12.2011.

<sup>86</sup> So der BVR im Schreiben vom 15.12.2011.

<sup>87</sup> Ebenda.

regelmäßig nicht erfüllt werden können. Daher sollten Werte zum Minimum und Maximum vermieden werden.

Bezüglich der Szenarien wurde die Leistungsfähigkeit der Simulationsberechnungen diskutiert. Zudem gebe es bei Produkten, die nicht rein regelbasiert seien, wie es bei Investmentfonds vorkommen kann, bisher keine Lösung für die Berechnungen. Insgesamt gaben die Anbieter an, sich aktuell von der Idee zu distanzieren, Szenarien für die Endkunden darzustellen. Die Szenarien würden insgesamt nicht funktionieren.<sup>88</sup> Fraglich sei auch, was die Verbraucher bei unterschiedlichen Darstellungen sähen.

Auch über die zugrunde liegenden Annahmen (z.B. 8% p.a. Rendite für Aktien, 4% p.a. Rendite für Anleihen, 20% Volatilität) wurde gesprochen. Es bestehe die fundamentale Schwierigkeit, im Produktinformationsblatt transparent über die zugrunde liegenden Simulationsannahmen so zu informieren, dass der (wesentliche) Einfluss dieser Annahmen bzw. von Änderungen dieser Annahmen auf die dargestellten Ergebnisse verstanden werde.

In diesem Zusammenhang wurde von Anbieterseite vorgeschlagen, für die einzelnen Produkttypen nach dem oben genannten Schema Standardwerte für die Renditen zu präsentieren.

Tabelle 11: Renditeerwartung – Vorschlag Anbieter

Wertentwicklung vor Kosten	Kosten	Wertentwicklung nach Kosten
0 %	...	...
2 %	...	...
4 %	...	...
6 %	...	...
8 %	...	...
10 %	...	...

Bezüglich der **Zulagen** wurde geäußert, dass hier „weniger mehr sei“ und Zulagen nicht einzeln aufgelistet werden sollten, da der Mehrwert dadurch gering sei.

Die im Gesetzentwurf vorgeschlagenen **Risikoklassen** wurden als problematisch empfunden. In der Praxis der Geldanlageberatung werden die Risikoklassen gem. WpHG verwendet. Die Beratung sei hier aber nicht einheitlich. Bezüglich des Textes zu den Risikoklassen wurde von Seiten des iff aufgrund der Erfahrung aus den Fokusgruppen geäußert, dass die Kunden diesen für die Selbsteinstufung nutzen würden: Der Kunde wolle die anderen Risikoklassen sehen. Einige Anbieter äußerten Bedenken, erklärenden Text zu den jeweiligen Risikoklassen in ein Produktinformationsblatt einzubinden: Erläuternder Text zu den Risikoklassen gehöre nicht ins Produktinformationsblatt. Denn im Beratungsgespräch erfolge zunächst die Einordnung des Kunden in eine Risikoklasse und erst im Anschluss käme es zu einer Produktauswahl.<sup>89</sup>

Das Thema **Inflationsausgleich** wurde allgemein als schwierig angesehen. Das Thema Inflation sei eine Frage der finanziellen Allgemeinbildung. Ein Standardsatz sei daher überflüssig.

Zur Zusammensetzung des Produkts wurde bezüglich der Assetklassen kritisiert, dass eine Angabe „Investmentfonds“ keinen Informationsgehalt habe – hier handelte es sich um einen teilweise als Dachfonds agierenden Investmentfonds. Zudem stellte sich hier wieder die Frage,

<sup>88</sup> Im Nachgang riet der GDV mit E-Mail vom 14.12.2011 insbesondere davon ab, Simulationsberechnungen als Basis für Leistungs-Darstellungen gegenüber Endkunden zu verwenden, und wies noch einmal darauf hin, dass die bisher verwendeten Chance-Risiko-Darstellungen (Ablaufrendite-Verteilung, Chance-Risiko-Klassen) nach ihrer Erkenntnis vom Verbraucher nicht verstanden bzw. akzeptiert werden.

<sup>89</sup> So auch im Nachgang vom BVR in seinem Schreiben vom 15.12.2011 betont.

für welchen Zeitpunkt des Vertrages die Zusammensetzung des Produkts angegeben werden sollte.

Am Ende wurden noch folgende Punkte genannt:

- Grundsätzlich stellte sich die Frage für die Anbieter, wie man einen juristischen Text in einen **verständlichen Text** umwandelt, ohne juristisch angreifbar zu sein.
- Für die **Umsetzung** sei generell ein sinnvoller zeitlicher Vorlauf bei den Anbietern notwendig. Für einige (kleinere) Anbieter wird die Umsetzung an sich aufgrund des zusätzlichen Aufwands problematisch sein.
- Es wurde noch einmal hingewiesen, dass ein Disclaimer für die Anbieter sehr wichtig sei, um mit dem Produktinformationsblatt keine zusätzlichen **Haftungsrisiken** zu schaffen.
- Diskutiert wurde schließlich grundsätzlich, was ein Produktinformationsblatt leisten könne und was nicht.

Im Nachgang haben die Verbände noch einmal ihre Positionen verdeutlicht: **Offene Punkte** waren dabei insbesondere, inwieweit ein einheitlicher Standard über alle Produktgruppen erstrebenswert sei. Wie oben ausgeführt, wurde in der Diskussion die Position vertreten, dass es sinnvoll sei, einen Standard für alle Altersvorsorgeprodukte zu schaffen, der alle Produkte mit umfassen sollte. Der DSGVO betonte im Nachgang, dass dies nicht die Position seines Verbandes sei. Inwieweit überhaupt ein **einheitliches Produktinformationsblatt** bei Altersvorsorge- und Basisrentenverträgen sinnvoll sei, war demnach umstritten, wie die Stellungnahmen im Nachgang zeigten. Der DSGVO und der BVR lehnen dies ausdrücklich in Bezug auf Banksparpläne ab.

Der DSGVO möchte **für Banksparpläne eine gesonderte Regelung** bzw. grundsätzlich von der Regelung ausgenommen werden, weil dies zur völligen Intransparenz bei Banksparplänen führen würde. Die Rentenphase sei bei Banksparplänen bei Vertragsschluss nicht darstellbar und werde oft erst Jahrzehnte später mit dem Kunden besprochen.

Der BVR betonte im Nachgang, dass **eine garantierte Rente** auszuweisen bei Banksparplänen schwer möglich sei. In Bezug auf Hochrechnungen wurde angeregt, sich bei Banksparplänen auf die Ausweisung von Kapitalwerten zu konzentrieren und ebenfalls keine Rentenwerte auszuweisen.

Bezüglich des **Umfangs von zwei Seiten** befragt, bestand überwiegend die Meinung, dass dies grundsätzlich umsetzbar sei.<sup>90</sup> Kritisch wurde aber die Anzahl der umzusetzenden Vorgaben gesehen.<sup>91</sup> Fraglich war auch, wie der Umfang aussieht, wenn zusätzliche Leistungen hinzukommen (z.B. Berufsunfähigkeit bei Basisrenten).

Darüber hinaus wies der BVR darauf hin, dass bei dem Gespräch offen geblieben war, inwieweit sich eine Rendite auf die Wertentwicklung des gesamten Einzahlungsbetrages beziehen sollte oder nur auf den Sparanteil.

### 5.2.3 Gesprächsrunde mit Vertretern zu Wohn-Riester

Das Gespräch mit zwei Vertretern der Bausparkassenverbände der privaten Bausparkassen und der Landesbausparkassen und einem Anbieter von Bausparkassenprodukten fand am 9. Dezember 2011 in Hamburg statt. Das *iff* präsentierte dieselbe Darstellung wie bei den ande-

---

<sup>90</sup> Sehr kritisch gesehen vom DSGVO mit Schreiben vom 15.12.2011 und vom BVR mit Schreiben vom 15.12.2011.

<sup>91</sup> So auch noch einmal der Hinweis von Union Investment im Nachgang mit E-Mail vom 12.12.2011.

ren Treffen mit Anbietern und Verbraucherzentralen mit einer Ergänzung zum speziellen Thema Finanzierung.

Die Vertreter der Bausparkassenverbände betonten während des Gesprächs mehrfach ausdrücklich, dass ein einheitliches produktübergreifendes Produktinformationsblatt für Basis-/Riester-Renten für Bausparkassenprodukte nicht funktionieren könne bzw. den Bausparkassenprodukten gegenüber nicht angemessen sei. Dies betreffe sowohl Bausparverträge als auch Darlehen. Begründet würde diese ablehnende Haltung mit dem Hinweis, dass bei den Produkten die Finanzierung einer selbst genutzten Immobilie im Vordergrund stehe und dies nicht angemessen auf einem einheitlichen Produktinformationsblatt zum Ausdruck kommen könne. Zudem würden bereits vielfältige gesetzliche Vorgaben bestehen, insbesondere die vorvertraglichen Informationspflichten mit dem *European Standardised Information Sheet* (ESIS) für Verbraucherdarlehen. Zudem gebe es bereits angemessene Produktinformationsblätter der Anbieter für die speziellen Produkte wie Bausparverträge (Bausparguthaben und Bauspardarlehen).

Allgemeine Meinung war, dass es bei der Entwicklung des Produktinformationsblatts nicht um ein Mehr, sondern nur um eine Verbesserung der Finanzinformationen gehen könne, weil es insgesamt schon viel zu viel an „vorgeschriebenen“ Pflichtinformationen gebe. Eine womöglich bessere Alternative zu immer mehr Information könnte sein, den Bereich der finanziellen Bildung verstärkt auch im Schulunterricht zu unterstützen.

Bezüglich der **Darstellung der Kosten** wurde angemerkt, dass das wesentliche Element der Bausparfinanzierungen der Erhalt eines günstigen Darlehens sei. Bei Vergleichen von Testzeitschriften stünde daher entweder der effektive Jahreszins der Verzinsung oder die Dauer der Abzahlung im Vordergrund, nicht der Sparzins. Die Kostendarstellung zusammen mit der Effektivkostenquote und der Nettorendite könne den Kunden in die Irre führen. Darüber hinaus werde der Darlehenszinssatz nicht mit aufgeführt. Beide Zinssätze gehören zusammen, ein niedriger Sparzinssatz korrespondiere mit einem ebenfalls niedrigen Kreditzins. Eine Vergleichbarkeit mit anderen Produktgattungen sei nicht möglich. Beim Bausparprodukt sollte immer deutlich werden das es eine Anspar- und eine Finanzierungsphase gibt. Das Produkt könne nur richtig eingeschätzt werden, wenn auch der Wert des Darlehens, der unmittelbar zum Bausparprodukt dazugehört, deutlich werde.

Insgesamt wurde die Darstellung der **Basisdaten** als sinnvoll angesehen. Kritisch gesehen wurden einige Doppelungen – Anbieter und Produkt erscheinen bereits im Titel – sowie die Auflistung von Begriffen, die nicht produktspezifischer Natur sind, wie „Hartz IV-sicher“ und „Pfändbarkeit“. Auch der Hinweis von Seiten des iff, dass die Verbraucher besonders diese Begriffe als wichtig eingestuft hatten, änderte nichts an der Meinung der Anbieter, auf solche Begriffe besser zu verzichten oder sie in den Themenpunkt „Förderung“ zu integrieren.

Darüber hinaus wurden noch Schwierigkeiten bei der Erstellung eines individuellen Produktinformationsblattes angesprochen. Insbesondere die individualisierte Ausgabe eines PIB mit den jeweils unterschiedlichen Berechnungen für die Kunden wurde als große Herausforderung für die EDV bewertet. Kleinere Institute, wozu sich auch einige Bausparkassen zählen, hätten nach Ansicht der anwesenden Anbietervertreter große Schwierigkeiten bei der Umsetzung. Schon heute sei der Aufwand für Riester-Produkte sehr hoch. Bei einer weiteren zusätzlichen Belastung müssten kleinere Institute überlegen, ob sie aus Kostengründen weiterhin die geförderten Produkte anbieten könnten.

Die Darstellungen zu **Rendite** und Szenarien wurde für Wohn-Riester Produkte einhellig abgelehnt. Statt der dargestellten Szenarien, basierend auf den entsprechenden Simulationen, sollten bei den geförderten Bausparprodukten zwei Alternativen dargestellt werden: eine Variante, die sich aus einer Anspar- und einer darauf folgenden Finanzierungsphase zusammensetzt, und eine Variante der Sofortfinanzierung. Eine dritte Variante mit einer Ansparphase, welche bis zum Übergang in die Rentenphase andauert, wurde als nicht sinnvoll erachtet. Eine solche Renditeabbildung würde beim Bausparen in der Regel für die Finanzierungsvariante

eine geringere Rendite ausweisen als für die reine Sparvariante. Kritisch wurde bei dieser Alternativdarstellung auch angemerkt, dass Kunden denken könnten, sie bekämen eine bessere Rendite, wenn sie auf die Finanzierung verzichten würden. Die Vertreter der Bausparkassen betonten dabei, dass die Variante mit der Finanzierungsphase die im Vordergrund stehende Alternative sei und auch so ausgewiesen werden müsse. Wohn-Riester sei von den Bausparkassen so konzipiert worden, dass damit nur „Bauwillige“ angesprochen werden sollen.

Insgesamt wurde die Darstellung der Renditeentwicklung, wie auf dem PIB vorgesehen, für Bausparprodukte sehr kritisch bewertet und mit den Worten kommentiert, dies könne so nicht funktionieren. Nicht nur der Themenschwerpunkt Rendite sei auf einem Produktinformationsblatt für Wohn-Riester-Produkte irreführend. Es würde auch potenzielle Kunden dazu verleiten, Wohn-Riester Produkte mittels der Renditeangaben mit Fonds bzw. Versicherungen zu vergleichen. Aus Sicht der Bausparkassen sei dies ein völlig unzulässiger Vergleich, weil die geförderten Bausparangebote eben nicht primär auf eine Geldrente (Auszahlungsphase im Ruhestand) abzielen, sondern auf den Erwerb einer Immobilie. Zumindest müssen Verbraucher erkennen können, dass die niedrige Rendite beim Bausparen mit dem Vorteil verknüpft ist, die Zusage für ein niedrigverzinsliches Darlehen zu erhalten. Der Vorteil liege bei Wohn-Riester zudem darin, dass die Immobilie wesentlich früher genutzt werden kann als eine Rente. Eine selbst genutzte Immobilie sei außerdem ein eigener, emotionaler Wert.

Bezüglich des Hinweises zur **staatlichen Förderung** wurde darauf hingewiesen, dass die spezielle Form der nachgelagerten Besteuerung erwähnt werden sollte. Auch die Abbildung der einzelnen Förderbeträge wurde als sinnvoll angesehen.

Zur **Modellrechnung** befragt, wurde geäußert, dass diese den klassischen Bausparverlauf nachbilden sollte. Bausparverträge würden in der Regel nicht bis zum Rentenalter laufen, sondern hätten unterschiedliche Laufzeiten für Anspar- und Finanzierungsphase. Zu einem Standardfall befragt, wurde angegeben, dass Bausparverträge verschiedene Laufzeiten hätten, eine Ansparphase von zehn Jahren und vier Monaten und eine Darlehensphase von elf Jahren bei vier Promille monatlicher Tilgung eine übliche Variante sei.

Zum Warnhinweis in Bezug auf die **Inflation** befragt, wurde angemerkt, dass dies bei Bausparverträgen eine untergeordnete Rolle spiele, da sie aus Spar- und Finanzierungsphase bestehen, und wenn, dann nur für die Ansparphase für bis zu 15 Jahre von Bedeutung sei.

Eine **Risikoklassifizierung** für geförderte Bausparprodukte wurde abgelehnt. Eine solche Abbildung würde Kunden einen falschen Eindruck vermitteln. Risikoklassifizierungen, wie in der Präsentation aufgeführt, würden stets mit Produkten verbunden, bei denen es um das Erzielen von möglichst hohen Ansparsummen bzw. Rentenzahlungen gehen würde. Insoweit könne eine solche Abbildung bei den Wohn-Riester-Produkten nur zu Missverständnissen führen.

**Weiter Anmerkungen** waren, dass die Punkte zur Zusatzversicherung, zur Zusammensetzung der Kapitalanlage und zum Anbieterprofil wegfallen könnten. Bei der Darstellung der Finanzierung wurde von Seiten der Bausparkassen auf das europäisch standardisierte Merkblatt verwiesen. Dort seien bereits alle wichtigen Angaben zum Kredit (Bausparsumme effektiver Jahreszins etc.) aufgeführt. Eine Doppelung der Information sei nicht sinnvoll.

## 5.3 Die Position der Verbraucherverbände

### 5.3.1 Die Stellungnahmen vorab

Von den Verbraucherverbänden wurde die Einführung einer neuen Kostenkenngröße Reduktion in Yield im Vorfeld schon mehrfach kritisiert, weil sie ebenso wie die Kenngröße Reduktion in Payment keine eindeutigen Informationen für eine Entscheidungsgrundlage der Ver-

braucher liefern würde.<sup>92</sup> Insgesamt wurde eine Reduction in Payment aber noch als aussagekräftiger als eine Reduction in Yield erachtet. Der Dachverband der Verbraucherzentralen (VZBV) sprach sich darüber hinaus für eine Kostenangabe auch „in Euro und Cent“ aus.<sup>93</sup> Unverständlich erschien es dem Verbraucherverband, dass bisherige Angabepflichten in Euro aufgegeben werden sollten.

Das geplante Chance-Risiko-Profil wurde von Verbraucherseite ambivalent betrachtet. Zwar schaffe es die Möglichkeit, mehr Transparenz über die Produkte für Verbraucher herzustellen, es berge aber auch die Gefahr der Manipulation. Der VZBV sprach sich daher für verbindliche Regeln und die Hinzuziehung historischer Renditen bei der Berechnung von Wahrscheinlichkeiten und Wertentwicklung aus.

Neu vorgeschlagen wurden von Seiten der Verbraucherverbände die verpflichtende Angabe eines Rentenfaktors sowie konkrete Angaben über die Rentenhöhe in Euro in Bezug auf bestimmtes gebildetes Kapital und der Ausweis der Biometriekosten in der Rentenphase. Weitere Hinweise betrafen die Angabepflichten über „Nichtinformationen“ und Bezugsgrößen. Bei fehlendem Garantiezins solle also beispielsweise darauf hingewiesen werden müssen, dass keine Garantieverzinsung erfolge. Die Angabe des Garantiezinses solle sich dabei auf die Beiträge und nicht auf das tatsächlich angelegte Kapital beziehen.

### 5.3.2 Die Gesprächsrunde mit Verbraucherverbänden

Mit dem Dachverband der Verbraucherzentralen VZBV wurde ebenfalls zu Beginn des Projekts Kontakt aufgenommen mit Bitte um Nennung von Ansprechpartnern. Auch hier gab es im Vorfeld konkrete Stellungnahmen zum Diskussionsentwurf und zu Kenngrößen wie Rendite-Risiko-Profile. Am 7. November 2011 wurden in Hamburg Details der Produktinformationsblätter, bestehende Kritik und mögliche Umsetzungen mit Vertretern der Verbraucherzentralen und des Bunds der Versicherten(BdV) diskutiert.

Zentrale Kritik der Vertreter der Verbraucherzentralen war die bestehende Praxis im Vertrieb. Das bestehende Anreizsystem würde dazu führen, dass ein Verbraucher nicht das für ihn am besten passende Produkt erhält. Vielmehr würden Beratung und angebotene Produkte durch die Provisionsanreize bestimmt werden. Deshalb sei der Ansatz über mehr vorvertragliche Informationspflichten an sich nicht zielführend.

In der Praxis empfehle der Berater ein bestimmtes Produkt bzw. der Kunde frage: „Was empfehlen Sie mir?“ An dieser Praxis werde ein neues Produktinformationsblatt voraussichtlich nichts ändern. Fehlberatung und Probleme bei den Verbrauchern würden bestehen bleiben.

Die zentralen Fragen seien bei der staatlich geförderten Altersvorsorge:

- was kommt raus, also welcher Rentenbetrag ist zu erwarten und was ist garantiert,
- wie hoch sind die Kosten und
- um welche Anlage- bzw. Risikoklasse handelt es sich?

Zur Gestaltung des PIB gefragt gaben die Vertreter der Verbraucherzentralen an, dass sie eine klare neutrale Gestaltung bevorzugen. Es sei besser, der Staat gebe eine **neutrale Gestaltung** vor, als die Gestaltung den Anbietern zu überlassen. Zudem ermögliche eine neutrale Gestaltung die Vergleichbarkeit der PIBs untereinander.

---

<sup>92</sup> Siehe Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbandes zum Diskussionsentwurf zur Einführung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge vom 24. Juni 2011, S. 5.

<sup>93</sup> „Eine Lientransparenz kann nur mit einer Kostenangabe in Euro und Cent“ erreicht werden, in: Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbandes, vorherige Fußnote.

Zur **Aufteilung des Blattes** befragt, wurden vor allem die Kosten als aus Verbrauchersicht wichtige Informationen für die erste Seite als bedeutsam erachtet. Auf die zweite Seite könnten die Angaben zur Rente erfolgen. Die Verbraucher würden schon die Informationen, die sie interessieren, wie z.B. die Rentenhöhe selbst suchen. Die Kosten aber gingen oft unter. Daher sei die erste Seite für die Kostenangaben sinnvoll. Die erste Seite solle danach gestaltet werden, was die Verbraucher auf jeden Fall zur Kenntnis nehmen sollten. Konkret zu den wichtigen Punkten für die erste Seite befragt waren dies neben (1) den Kosten, (2) die wesentlichen Bestandteile des Vertrages und (3) das Chance-Risiko-Profil. Verbraucher würden selbst vorab nicht wissen, welche Informationen für sie am relevantesten sind. Daher sei es auch nicht verwunderlich, dass Verbraucher eher auf die Rente als auf die Kosten achten würden. Da die Kosten letztendlich die Höhe der Rente bestimmen, sollten die Kosten vorangestellt werden.

Zu den **Basisdaten** spontan befragt, wurden folgende Bestandteile als überflüssig erachtet: (1) der Zeitpunkt, seit dem das Produkt auf dem Markt angeboten wird, (2) Hartz-IV-sicher, (3) Pfändungssicher. Zu präsent war den Vertretern der Verbraucherverbände der garantierte Zinssatz durch die Aufnahme in den Basisdaten. Problematisch wurde bei den Basisdaten ebenfalls die Leserichtung empfunden. Man erwarte die Angabe rechts von der Kategorie und nicht darunter.

Die **Zusammensetzung des Produkts** erschien den Vertretern der Verbraucherverbände nicht notwendig, ebenso die **bisherige Wertentwicklung**: Zum einen sei die Skalierung bei der bisherigen Wertentwicklung ein Problem, zum anderen sei die Renditeerwartung aus der historischen Wertentwicklung irreführend.

Auch die Angabe einer **Reduction in Yield** wurde als irreführend empfunden. Im Nachgang wies die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg noch einmal in einer Stellungnahme auf die Probleme mit Kenngrößen im Detail hin.<sup>94</sup> An der Kenngröße Reduction in Yield wurde kritisiert, dass verschiedene Kosten wie Garantiekosten, erfolgsabhängige Managementkosten und Biometriekosten nicht mit einbezogen werden.

Es wurde angeregt, die **Kosten** zum besseren Verständnis in Euro pro 100 Euro Beitrag anzugeben, also im Verhältnis zu den geleisteten Beiträgen. Dies würde, wie das *iff* betonte, dem Ansatz einer Reduction in Payment entgegenkommen. Der Nachteil einer Reduction in Payment in absoluten Beträgen sei, so das *iff*, die Angabe extrem hoher Zahlen. Bei der Diskussion über die Darstellung der Kosten wurde eine **Benchmark** als Vergleich für Kosten allgemein als wesentlich erachtet. Ansonsten sei eine Vergleichbarkeit nicht gegeben. Als Benchmark wurden die Kosten des günstigsten Produkts vorgeschlagen.

Bezüglich der **Zulagen und Steuern** wurde bemängelt, dass die Produkte oft unter Bezug auf die Vorteile verkauft würden, die Nachteile aber durch die nachgelagerten Besteuerung nicht genannt werden. Nur die Vorteile zu nennen, sei grob irreführend. Vor- und Nachteile müssten daher direkt in Bezug zueinander gestellt werden.

Zu den Zulagen selbst gab es unterschiedliche Positionen. Einerseits wurde bemängelt, die Vorteile der Zulagen zu sehr herauszustellen. Andererseits würden viele Verbraucher zu viel bzw. zu wenig einzahlen und so entweder auf Teile der Einzahlungen keine Förderung oder nur einen Bruchteil der staatlichen Förderung erhalten. Daher sei es wichtig, die Zulagen zu nennen.

---

<sup>94</sup> „Beide Kennzahlen sind problematisch, da sie keine eindeutigen Informationen für eine Entscheidungsgrundlage liefern“. Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, in: Zur Diskussion über die Einführung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge vom 01.12.2011, S. 1.

Bezüglich des **Abbruchs** wurde vorgeschlagen, die Verluste „rot“ darzustellen. Der in den Beispielen verwendete Begriff „gute Entwicklung“ war unklar. Die systematische Darstellung weiterer Verlustrisiken wurde einem Fließtext vorgezogen.

Die Darstellung bei der **Renditeerwartung** (Renditen, Ansparsummen, Renten) wurde als entbehrlich empfunden. Sie stellten keinen Mehrwert dar. Zudem würde bei der Aufführung der Gesamtkosten in Euro bei unterschiedlichen Renditen (2%, 4%, 6%, 8%) der Eindruck entstehen, je mehr Kosten entstehen, desto besser sei es für den Verbraucher. Es wurde daher gemeinsam überlegt, dass es sinnvoller sei, die Kostenangaben in Euro bei unterschiedlichen Renditen wegzulassen.

Bei den **Szenarien** wurden die vorgestellten Renditeerwartungen spontan als viel zu hoch eingeschätzt. Die höchste Renditeerwartung betrug 12,8% p.a. (in der Darstellung die obersten 10% der Fälle) und wurde als eher unrealistisch empfunden. Die Abstufungen der Szenarien seien zudem irreführend, da man intuitiv versuche, die Szenarien in gleich große Gruppen einzuteilen (das oberste Viertel, das nächste Viertel usw.). Andere Einteilungen würden daher den Lesern einen irreführenden Eindruck geben. Die Verwechslung würde zum Nachteil des Verbrauchers gehen, wenn er glaube, er habe eine größere Chance, z.B. 12,8% zu erreichen. Besser sei es auch, nicht den Median der jeweiligen Klasse zu nehmen, sondern den untersten Wert. Ein diesbezüglicher Formulierungsvorschlag war: „In einem von vier Fällen ist die Rendite mindestens... %.“ Im Nachgang wurden in der Stellungnahme der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg auch noch einmal grundsätzliche Bedenken bezüglich Monte-Carlo-Simulationen geäußert:<sup>95</sup> Zum einen gebe es bisher keinen wissenschaftliche Konsens über geeignete Modellannahmen, zum anderen müssten Simulationen wenn, dann produktübergreifend gelten und von unabhängiger Stelle überwacht werden.

Zur **Grafik der Renditeverteilung** gefragt, war der Kommentar, dies solle dann der Berater in der Beratung erklären (können). Fraglich war, ob die Grafik von Verbrauchern verstanden wird. Es wurde vorgeschlagen, die Szenarien durch symbolhafte Personen darzustellen (eine von vier Personen erhält mindestens eine Rendite von ...%, usw.). Die Darstellung der Renditeverteilung wurde als einfacher verständlich empfunden als die Szenarien. Vorgeschlagen wurde zu dieser Darstellung noch als textliche Ergänzung: „...zeigt die Schwankungen der Renditen bei dem XY Fonds.“

Bei der Diskussion zu den **Risikoklassen** mit Text wurde angemerkt, dass die Begriffe wie „konservativ“, „Ertrag“ oder „Chance“ aus Verbrauchersicht nicht gut seien, auch wenn, wie das *iff* einwandte, Verbraucher oft nach derartigen Begriffen suchten. Besser seien Darstellungen, die das Risiko konkret darstellten, wie „muss während der gesamten Dauer erhalten bleiben“ oder „ich bin bereit, zwischendurch 10% Wertverlust zu ertragen.“ Dies habe sich in der Verbraucherberatung bewährt, weil das Risiko dadurch für die Verbraucher erfahrbarer werde.

Das **Anbieterprofil** wurde für die Verbraucher als nicht besonders wichtig empfunden, wenn es auch an sich eine Berechtigung hätte, mehr über den Anbieter zu erfahren. Verbraucher könnten damit aber wohl nicht so viel anfangen. Zudem könne es von Anbietern leicht für eigene Werbung missbraucht werden. Wenn man Informationen einsparen wolle, dann könne man es an dieser Stelle tun.

Zur **Inflation** befragt, wurde der Warnhinweis an sich als wichtig erachtet. Er könne aber auf Seite 2. Die dargestellte Alternative zum Inflationsrisiko wurde als eher schlecht bewertet. Insgesamt handele es sich bei dem Standardsatz mehr um finanzielle Allgemeinbildung als um einen wirklichen Informationsgehalt zum Produkt.

---

<sup>95</sup> Ebenda.

Bei der **Zusatzversicherung** bestand die klare Tendenz, die Informationen dazu herauszulassen bzw. möglichst zu reduzieren. „Das ist kein eigener Punkt wert.“ Vorgeschlagen wurde, die Informationen zur Zusatzversicherung bei der Produktbeschreibung zu erwähnen.

Ein **Hinweis auf weiterführende staatliche Informationen** wurde als sinnvoll erachtet. Ein Hinweis links unten auf der zweiten Seite würde dafür grundsätzlich ausreichen.

Angeregt wurde darüber hinaus, in der **jährlichen Mitteilung** jeweils den Kapitalstand und die bisher erreichte jährliche Netto-Rendite anzugeben, um Prognosen und bisher erreichte Renditen vergleichen zu können, sowie jährlich auch über alle angefallenen Kosten und Provisionen in Euro zu informieren. Der Vorschlag von Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, dazu lautete: „An Ihren Vermittler XY haben wir in 2010 XX Euro Abschluss- und YY Euro Bestandsprovisionen aus Ihrem Guthaben überwiesen.“ Auch sei es wichtig, den Kapitalstand mit dem des Vorjahres vergleichen zu können.

Mit der Hervorhebung der **staatlichen Förderung** solle man vorsichtig sein. Dies würde oft als Verkaufsargument missbraucht. Besser sei es, einen Hinweis zu geben, wann man den Break Even überhaupt erreicht: „Diese Rendite müssen Sie mindestens erwirtschaften, damit Sie keinen Verlust erleiden: ...“

Weitere Kritikpunkte beziehungsweise Anregungen, die bei der weiteren Entwicklung der Produktinformationsblätter berücksichtigt wurden, waren eine zu kleine Schrift bei den ersten Darstellungen, das bessere Herausstellen der Kernfakten, damit sie von den Verbrauchern auf jeden Fall zur Kenntnis genommen werden, und das ursprüngliche Logo noch mit vorangestelltem Doppelpunkt, das nicht verstanden wurde.

## 6 Die Gestaltung der Produktinformationsblätter

### 6.1 Grundlagen für die Erstellung

Das entwickelte Produktinformationsblatt beruht auf den Arbeiten von Fritze/Götz (Grafik). Beide Grafiker haben unterschiedliche Entwürfe vorgelegt. Im Laufe des Projekts wurde der Entwurf von Götz weiterentwickelt und Elemente von Fritze in den Entwurf miteinbezogen.

Das Produktinformationsblatt, das unterschiedlichste Produkte im Anlage- und Darlehensbereich mit erfassen soll, hat in seinem Aufbau zwei Seiten:

Abbildung 6: Produktinformationsblatt Seite 1+2

**Allfinanz RiesterRente Invest Plus**  
Fondsgebundene Rentenversicherung

**Kennwerte zum Vergleich**  
2,1% Effektivkosten  
3 Risikoklasse  
3,8% Mittlere Rendite-Erwartung

**Produktbeschreibung**  
Ansparphase  
In der Ansparphase können Sie zwischen verschiedenen Investmentfonds des Anbieters wählen und jederzeit wechseln. Das Kapital wird im vorgelegten Fall zu 40-60% in Aktien, der restliche Teil in Anleihen aus dem Euro-Raum investiert.  
Anlagepolitik und Garantien  
Ziel der Anlage ist, dass das angesparte Kapital langfristig stetig wächst und über dem Ertrag von festverzinslichen Anlagen liegt. Bei schlechter Marktentwicklung wird das angesparte Kapital automatisch in festverzinsliche Anleihen umgeschichtet.  
Abfallmanagement  
In den letzten 3 Jahren der Ansparphase wird das angesparte Kapital schrittweise in risikoarme Fonds umgeschichtet, um es gegen Wertverlust zu sichern.  
Rentenphase  
Ihr angespartes Kapital wird in eine Rentenversicherung umgeschichtet, die eine lebenslange monatliche Rente auszahlt. Eine Fondsauswahl ist nicht mehr möglich. Sie können für die ersten 6 Rentenjahre eine Vorkapitalzahlung der Rente auch im Todesfall vereinbaren (Rentengrenzen).

**Risikoklasse**  
Informations-gesichte Wertehalt Risiko-klasse  
1 2 3 4 5 6  
Klasse 3  
Wertehalt zum Ansparen  
Ihr Kapital kann während der Ansparphase Verluste erleiden. Am Ansparen sind nur die Einzahlungen gebunden.  
**Rendite-Erwartung**  
Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig. In der Grafik sind die Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Rendite-Bereiche angegeben.  
Netto-Rendite Wahrscheinlichkeit  
mehr hoch > 5% 30%  
hoch 4 - 5% 11%  
mäßig 2 - 4% 19%  
niedrig 0 - 2% 41%  
weniger 0% 0%  
Das heißt, in 41 von 100 Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und 2% rechnen.



**Riester Rente**  
Produkt-  
Informationsblatt (1)

**Basisdaten**  
Produkttyp  
Fondsgebundene Rentenversicherung  
Staatliche Förderung  
Riester-Rente  
Tarifbezeichnung  
BRP  
Anbieter  
Allfinanz  
Lebensversicherung AG  
Mindestanlage  
Monatlich 25 Euro  
Ersparnis mindestens 40 Euro jährlich  
Einmalanlage  
Nicht möglich  
Beitragsreduzierung  
Nicht möglich

Beitragsfeststellung  
Möglich, aber mit Kosten verbunden  
Rente  
IV-stahter Gebührens Kapital ist in der Ansparphase geschützt  
Pfändungsstiller Kapital in der Ansparphase jederzeit möglich  
Vorzugsweise Anzahlung  
Bis Ende der Ansparphase jederzeit möglich  
Rentenphase  
Lebenslange monatliche Rente und 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar  
Rentenphase  
Lebenslange monatliche Rente und 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar  
Beitragsreduzierung  
Nicht möglich

**Erwartetes Kapital und Rente**  
Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.  
Szenario Netto-Rendite Netto-Kapital Rente  
sehr gut 10,0% 207.000 Euro 840 Euro  
gut 6,8% 95.000 Euro 380 Euro  
MITTEL 3,0% 67.000 Euro 270 Euro  
schlecht 1,8% 48.000 Euro 200 Euro  
sehr schlecht 0,6% 40.000 Euro 160 Euro  
garantiert 0,0% 36.300 Euro 148 Euro  
Eine mittlere erwartete Rendite von 3,8% führt zu einem Nettokapital von 67.000 Euro und einer monatlichen Rente von 270 Euro.  
Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen. Alle Anbieter nutzen das gleiche Simulationsprogramm.  
Inflationrisiko  
Durch Inflation verringern sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2% hat bei 30 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 66 Cent heute.

**Allfinanz RiesterRente Invest Plus**  
Fondsgebundene Rentenversicherung

Zertifizierungs-Nr.  
123456

**Modellrechnung**  
Person  
männlich, 35 Jahre, #Wohnsituation  
Monatlicher Beitrag  
88 Euro  
Laufzeit  
30 Jahre  
Einzahlungen 31.880 Euro  
Staatliche Zulagen + 4.620 Euro  
Gesamt 36.500 Euro  
Garantiertes Kapital 36.500 Euro  
Garantierte monatliche Rente 148 Euro  
Pro 1000 Euro angespartes Kapital 40,99 Euro

**Absicherung bei Anbieterinsolvenz**  
Die Versicherung ist Mitglied in der Sicherungseinrichtung Protector Lebensversicherungs-AG. Diese Einrichtung gewährleistet den Schutz des gesamten bisher angesparten Kapitals.

**Staatliche Zulagen und Steuern**  
In der Ansparphase können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie die Rentezahlungen versichern. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

**Riester Rente**  
Produkt-  
Informationsblatt (2)

**Effektivkosten**  
2,1% 2,1%  
Einkaufskosten Durchschnitt  
Sonderkosten 21% Renditeertrag 22%  
In den Effektivkosten sind alle Kosten der Ansparphase eingeschlossen. Diese Kosten verringern die Rendite. Der effektive Kostenanteil von 2,1% besagt, dass eine Brutto-Rendite von 40% auf 1,9% Netto-Rendite verringert wird. Im Durchschnitt beträgt der effektive Kostenanteil von fondsgebundenen Rentenversicherungen 2,3%.  
Effektivkosten (bei 4% Brutto-Rendite) 20,77 Euro  
Einkaufskosten  
Anspruch  
Abschreibungskosten basieren auf Einzahlungen 40% = 1.462 Euro  
Abschreibung auf Einzahlungen 1,7%  
Jährliche Verwaltungskosten auf angespartes Kapital 1,5%  
Rentenphase  
Einkaufskosten zu Beginn der Rentenphase 60%  
Abschreibung auf Rentezahlungen 1,0%  
Jährliche Verwaltungskosten auf Kapitalbestand 0,0%  
Kosten für akute Anträge  
100 Euro  
Wechsel / Kündigung  
100 Euro  
**Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung**  
1. Jahr 5. Jahr 10. Jahr  
Gewinnbeitrag u. Zulagen 1.066 Euro 8.206 Euro 11.046 Euro  
Auszahlung bei Kündigung 544 Euro 4.006 Euro 13.046 Euro  
Verlust / Ertrag -1.512 Euro -991 Euro 1.044 Euro  
Weitere Verlustrisiken  
Schlechte Marktentwicklung  
Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.  
Anbieterwechsel  
Es können erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfallen. Die zugewiesenen Beiträge können bei Anbieterwechsel von den oben genannten Beiträgen bei Kündigung abgezogen werden.  
Kündigung  
Bei Kündigung müssen Sie zusätzlich bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.  
Stand 01.01.2012  
Weitere Informationen unter:  
www.staatlicherkontakt.de

Der Aufbau wird für alle Produktarten durchgehalten. Jede Information hat seinen eigenen Platz auf dem Produktinformationsblatt. Das Produktblatt bleibt im Aufbau im Musterfall und bei persönlichen Angaben gleich. Bei Wohn-Riester-Produkten mit Anspar- und Darlehensprodukt werden die Angaben zum Darlehen auf den zwei Seiten integriert.

Es gibt nur zwei Ausnahmen von diesem Modell, die eine weitere Seite erfordern:

- Zusatzversicherungen, die eine eigene Leistung darstellen, werden auf einer dritten Seite dargestellt.
- Bei eigenständigen Immobiliendarlehen gibt es eine einzelne Seite als Produktinformation.

**Zusatzversicherungen** können in Form einer Berufsunfähigkeitsversicherung, einer eigenständigen Hinterbliebenenversicherung, die über die Übertragbarkeit des angesparten Kapitals auf Angehörige hinausgeht, einer Risikolebensversicherung, aber auch in Form einer Arbeitslosigkeits- oder Unfallversicherung auftreten.

Abbildung 7:  
Produktinformationsblatt Zusatzversicherung

**Allfinanz RiesterRente Invest Plus**  
Fondsgebundene Rentenversicherung

› **Kennwerte Zusatzversicherung**  
6,90 Euro › Monatliche Kosten  
1.000 Euro › Monatliche Leistung  
bei Invalidität durch Unfall

› **Produktbeschreibung**  
**Unfallversicherung**  
Mit dem Vertrag wird eine Unfallversicherung angeboten, die im Fall eines Unfalls, der zur Invalidität führt, die monatlichen Beiträge für die Riester-Rente übernimmt.  
**Invalidität** bedeutet eine dauerhafte körperliche Beeinträchtigung von mindestens 50%, zum Beispiel durch Bewegungs-einschränkungen, Lähmungen oder Amputationen.

› **Ihre vertraglichen Pflichten**  
Sie müssen die erste Rate zahlen, sobald Sie den Versicherungsschein erhalten.  
Sie müssen Ihre monatlichen Raten bezahlen.  
Nach einem Unfall, der voraussichtlich Ihre Leistungsfähigkeit beeinträchtigt, müssen Sie uns so schnell wie möglich darüber informieren.

› **Folge von Pflichtverletzungen**  
Bei verzögerter Zahlung des ersten Betrags beginnt der Versicherungsschutz erst am Tag des Zahlungseingangs.  
Falls Sie gegen Ihre Pflichten verstoßen oder falls Sie über 2 Monate keine Raten zahlen, können Sie den Versicherungsschutz ganz oder teilweise verlieren.

R

**Riester Rente**  
Produkt-  
informationsblatt (3)

› **Basisdaten**  
**Beginn des Versicherungsschutzes**  
Ab 12 Uhr am Tag nach der Antragstellung  
**Ende des Versicherungsschutzes**  
Bei Kündigung oder Tod  
**Kündigungsfrist**  
3 Monate zum Jahresende  
**Laufzeit**  
1 Jahr; automatische Verlängerung um jeweils 1 weiteres Jahr

› **Leistungsausschluss**  
Die Versicherung zahlt nicht bei Unfällen durch Trunkenheit oder Drogenkonsum, bei Infektionskrankheiten, Lebensmittel- und anderen Vergiftungen, Bandscheibenschäden und Unfällen durch Motorsportarten. Die Aufzahlung ist nicht abschließend. Falls die Unfälle durch Krankheiten verursacht worden sind, müssen Sie mit Leistungskürzungen rechnen.  
Bei Kündigung der Riester-Rente endet auch die Zusatzversicherung. Ansonsten endet die Zusatzversicherung spätestens mit der ersten Ratenzahlung.

› **Kosten**  
**Monatliche Kosten** 6,90 Euro  
**Gesamtkosten bei 30 Jahren** 2.484 Euro

› **Leistung**  
**Monatliche Zahlungen lebenslang bei Invalidität** 1.000 Euro

Die Vergabe **eigenständiger Immobiliendarlehen** im Rahmen von Wohn-Riester ist derzeit noch selten. Es gibt aber schon einige Anbieter auf dem Markt. Eigenständige Immobiliendarlehen können auch als Vor- oder Zwischenfinanzierung angeboten werden. Weil zwei unterschiedliche Darlehen neben einem Ansparprodukt nicht mehr auf zwei Seiten dargestellt werden können, wird eine Zwischenfinanzierung als eigenständiges Immobiliendarlehen behandelt und auf einer dritten Seite separat dargestellt.

Abbildung 8: Produktinformationsblatt Darlehen

**Hypothekbank Darlehen**  
Darlehen

**Wohn-Riester**  
Produkt-  
Informationsblatt (1)

---

**Kennwerte zum Vergleich**

- Effektivkosten
- Risikoklasse
- Mittlere Rendite-Erwartung

**Zinssatz (effektiver Jahreszins)**  
4,08%

**Darlehensbetrag**  
100.000 Euro

---

**Produktbeschreibung**

**Ansparphase**  
Bei diesem Produkt handelt es sich um ein reines Darlehen für eine selbstgenutzte Immobilie in Höhe von 100.000 Euro.

**Rentenphase**  
Zu Beginn der Rentenphase für das Darlehen zurückgezahlt. Das staatlich geförderte Kapital wurde vollständig für eine Immobilie genutzt. Es wird keine Rente ausbezahlt.

**Modellrechnung**

Person  
männlich, 35 Jahre, alleinstehend

Monatliche Rate  
497 Euro

Laufzeit  
27 Jahre, 7 Monate

Einzahlungen  
161.044 Euro

Staatliche Zulagen  
+ 4.312 Euro

Eingezahltes Kapital  
165.356 Euro

Die Berechnung beruht auf der Annahme, dass der Zinssatz über die gesamte Laufzeit gleich bleibt.

---

**Basisdaten**

Produkttyp	Darlehen	Ratenaussetzung	Nicht möglich
Staatliche Förderung	Wohn-Riester	Hartz IV-sicher	-
Tarifbezeichnung	-	Pfändungsicher	-
Anbieter	Hypothekbank AG	Vorzugige Auszahlung	-
Mindestrate	200 Euro monatlich	Rentenphase	-
Einmalzahlung	Bis zu 5% des Darlehens pro Jahr		
Ratenreduzierung	Nicht möglich		

**Darlehen**

Das Darlehen wird sofort ausbezahlt.

Höhe des Darlehens  
100.000 Euro

Zinssatz  
4,08%

Effektiver Jahreszins  
4,08%

Zinsbindung  
10 Jahre

Der Zinssatz und die monatliche Rate können sich nach 10 Jahren ändern.

---

**Absicherung bei Anbieterinsolvenz**

Wenn Sie ein Darlehen bei einer Bank aufnehmen, hat die Insolvenz des Anbieters keine finanziellen Auswirkungen für Sie. Im Insolvenzfall müssen Sie die Raten weiter zahlen.

**Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung**

Ein Anbieterwechsel ist während der vereinbarten Laufzeit nicht möglich.

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Restschuld Darlehen	98.120 Euro	89.133 Euro	76.660 Euro
Zahlung bei Kündigung	100.361 Euro	92.371 Euro	76.660 Euro
Verlust	- 2.241 Euro	- 3.238 Euro	0 Euro

---

**Staatliche Zulagen und Steuern**

Bei der Darlehensrückzahlung können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie für die erhaltene Förderung Steuern zahlen. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

Weitere Verlustrisiken

Schlechte Marktentwicklung  
Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.

Stand 01.01.2012  
Weitere Informationen unter:  
[www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de)  
Zertifikats-Nr.  
22032

### 6.1.1 Die Umsetzung der Verbraucherperspektive

Da Verbraucher oft erst bei Problemen erfahren, um welche Art von Produkt es sich handelt und welche Anlagen er getätigt hat, wurden der Produkttyp und die konkrete Anlage in der Produktbeschreibung in den Vordergrund gestellt.

Die Information, dass das Kapital zu 40–60 Prozent in Aktien investiert wird, ist für viele Verbraucher ohne Erfahrung mit Finanzdienstleistungen wichtiger als die Wertpapierkennnummer. Erfahrene Anleger, die Informationen über Investmentfonds nach der Wertpapierkennnummer herausuchen, werden durch den **Schwerpunkt der Zielgruppe auf unerfahrenen Verbrauchern** enttäuscht werden, voraussichtlich aber aufgrund ihres Vorwissens und mit Hilfe der vertraglichen Informationen die gewünschten Informationen finden. Für den eher unerfahrenen Verbraucher ist die Produktbeschreibung sprachlich einfach gehalten und in ganzen Sätzen abgefasst, damit er einen Einstieg zum Produkt finden kann. Die Lesbarkeit von Grafiken und Zahlenangaben wird durch erläuternde Sätze unterstützt. Die verwendeten Begriffe sind bewusst einfach gehalten.

Wesentlich für unerfahrene Verbraucher ist die Produktbeschreibung, um überhaupt zu verstehen, auf welche Form der Geldanlage sie sich einlassen. Dabei präferieren Verbraucher mit wenig Vorkenntnissen eine textliche Beschreibung mit ganzen Sätzen statt Stichworten. Das begrenzt die Fläche auf der ersten Seite für weitere Informationen. Beim **Aufbau** musste man sich daher entscheiden, ob neben der Produktbeschreibung die Kosten auf die erste Seite sollten, wie von Verbraucherverbänden vorgeschlagen oder die erwartete Kapitalbildung und die Rente. Die Entscheidung fiel zugunsten eines einheitlichen Blocks „Risiko, Rendite, Rente“ auf der ersten Seite aus, weil das Risiko als wichtiger Bestandteil von Verbrauchern genannt wurde und das Risiko, die erwartete Rendite und erwartete Rente auf die zweite Seite zu nehmen, als nicht angemessen im Hinblick auf die Erwartung der Verbraucher und die praktische Verwendung erschien. Damit die Kosten auf der zweiten Seite nicht übersehen werden, wur-

den sie als erster Kennwert auf die erste Seite gesetzt. Zudem sind die Kosten auf der zweiten Seite der zentrale Bestandteil dieser Seite

Bei der **Gestaltung** wird berücksichtigt, dass die Mehrheit der Verbraucher in der Praxis die Informationen eher selektiv nutzt. Meist lesen sie nur die für sie wesentlich erscheinenden Informationen lesen oder die Produktinformationen lediglich überfliegen.<sup>96</sup> Produktinformationsblätter müssen daher so aufgebaut werden, dass sie auch bei einem Überfliegen oder selektivem Lesen Verbraucher einen Mehrwert bieten. Dies wird durch klare und kurze Überschriften über den einzelnen Informationsblöcken gewährleistet.

Das Produktinformationsblatt ist so gestaltet, dass es dem Verbraucher den Transfer der Informationen auf seine Situation erleichtert. Der **Verbraucher wird direkt angesprochen**, die Angaben werden auf den Verbraucher übertragen: „Ihr Kapital...“. Durch die konkrete Beschriftung der Risikogruppen soll der Verbraucher das Risiko besser verstehen und auf seine Verhältnisse übertragen können. Dem Verbraucher sollen mögliche Verluste und langfristige Folgen deutlich werden, damit er nicht später von einer negativen Entwicklung überrascht wird.

Kosten müssen für Verbraucher transparent und vergleichbar sein. Es können z.B. alle Kostenposten mit konkreten Beträgen aufgelistet werden. Ein Vergleich dieser Kostenposten ist jedoch mühsam und zeitaufwendig. Alternativ kann eine einheitlich berechnete Vergleichsgröße angegeben werden oder eine **Benchmark**, bei denen der Verbraucher sofort ablesen kann, ob es sich um ein relativ teures oder relativ günstiges Produkt handelt.

Es werden darüber hinaus **einheitliche Kostengrößen** vorgeschlagen und eine Ausweisung der Gesamtkosten exemplarisch in Euro neben einer Kenngröße (Reduction in Yield) für sinnvoll gehalten. Dass die Kosten am Anfang sehr hoch sind, wird von Verbrauchern oft bei Vertragsschluss übersehen. Daher werden diese Abschluss- und Vertriebskosten ebenfalls in einem Gesamtbetrag ausgewiesen.

Unerwartete Verluste und Kosten bei **Kündigung und Anbieterwechsel** und fehlende Flexibilität von Produkten bei geänderten Lebensverhältnissen sind häufig genannte Probleme sowohl bei Geldanlageprodukten als auch bei Hypothekendarlehen und Kombinationsfinanzierungen. Daher wurden Verluste bei Kündigung auch bei Darlehen ausgewiesen. Der Verlust wird konkret in Euro-Beträgen angegeben, damit Verbraucher die Dimension besser einschätzen können.

Die Verluste im Fall einer Kündigung mit anschließender Auszahlung des angesparten Kapitals sind meist noch viel höher als bei Anbieterwechsel. Standardsätze, dass der Verlust im Fall einer Kündigung höher ausfallen kann, werden in der Regel überlesen, da deren Bedeutung Verbrauchern nicht bewusst wird. Daher wurde die Darstellung zum Anbieterwechsel um den Fall der Kündigung erweitert und der schlechtere Fall in Zahlen dargestellt.

Den **staatlichen Zulagen und Steuervorteilen** wurde **bewusst wenig Raum** auf dem Produktinformationsblatt gegeben, weil Produkte in Deutschland oft mit dem Argument der Steuervorteile verkauft werden. In der öffentlichen Kritik steht nicht die Förderung an sich, sondern die schlechten Renditen bzw. hohen Kosten der Produkte selbst. Der Verbraucher soll sich stärker mit Renditen, Kosten und Risiken beschäftigen als mit der Höhe der staatlichen Förderung, die produktunabhängig erfolgt. Die Darstellung auf dem Produktinformationsblatt ist daher auch so gewählt, dass Zulagen und Steuervorteile nicht in die Renditen mit einfließen. Auch ein gefördertes Produkt muss sich dem Vergleich mit anderen Produkten

---

<sup>96</sup> So eine Studie zu den Key Facts in Großbritannien, nach der ein Drittel (31%) der Befragten angab, die Informationen vollständig gelesen zu haben, 33% der Befragten angaben, Teile von dem Blatt gelesen zu haben und 22% angaben, die Key Facts nur überflogen zu haben. Siehe Financial Services Authority: Consumer purchasing and outcomes survey 2010. Prepared for the Financial Services Authority by TNS-BMRB. Consumer Research 84, May 2011.

stellen. Die ausgewiesenen Kosten und Renditen sind daher mit nicht geförderten Produkten vergleichbar. Die Förderung erfolgt immer erst in einem zweiten Schritt als staatliche Unterstützung.

**Zusatzversicherungen** werden wegen ihrer intransparenten Kosten, dem schlechten Verhältnis von Preis und Leistung und der Koppelung an den Hauptvertrag kritisiert. Die negative Folge der Koppelung ist den Verbrauchern meist nicht klar. So entfällt der Versicherungsschutz einer Zusatzversicherung oft, wenn der Altersvorsorgevertrag gekündigt wird. Selten werden daher Zusatzprodukte von Verbraucherverbänden oder Testzeitschriften empfohlen. Daher werden Zusatzversicherungen auf den ersten beiden Seiten nicht in einem eigenen Informationsblock aufgeführt. Nur im Fall, dass sie konkret als Vertragsbestandteil angeboten werden, werden sie mit ihren eigenen Kosten aufgeführt, damit Verbraucher sehen, wie viel weniger Kapital am Ende der Ansparphase zur Verfügung steht. Die Kosten einer Zusatzversicherung werden bei der Renditeberechnung mitberücksichtigt. Auch das erwartete Kapital und die erwartete Rente verringern sich dadurch. Die Konditionen der Zusatzversicherung, Leistungsausschlüsse und Folgen von Obliegenheitsverletzungen sowie die Gesamtkosten werden auf einer gesonderten Seite ausgewiesen, um eine möglichst hohe Transparenz bei Zusatzversicherungen zu schaffen.

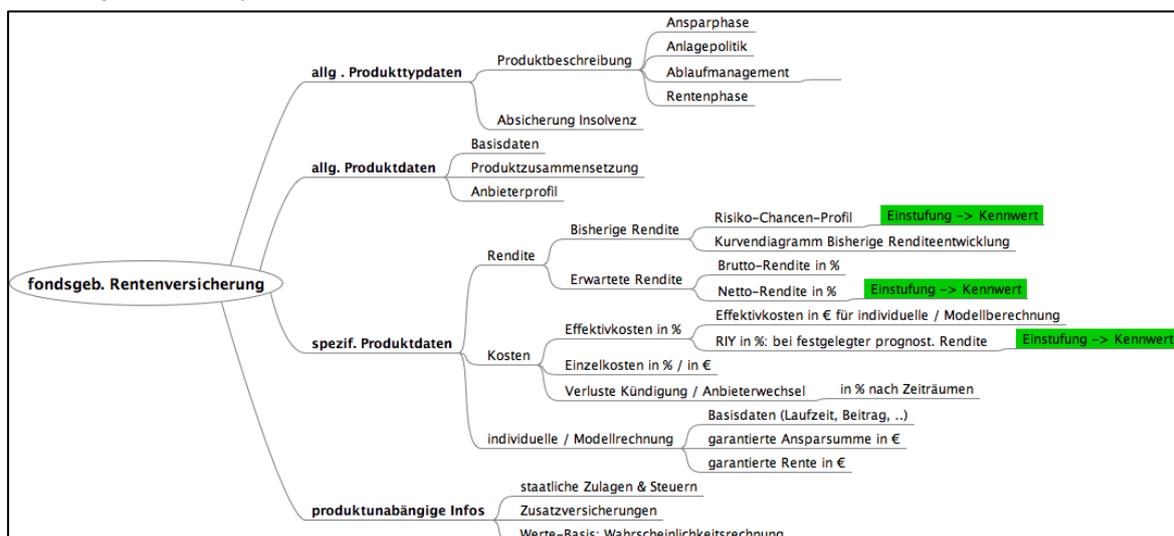
## 6.1.2 Aufbau und Sprache

### 6.1.2.1 Logischer Aufbau der Informationsblöcke

Bei der Analyse der Wissensstruktur der PIB ist zu beachten, dass die zu vermittelnden Informationen der PIB gesetzlich vorgegeben sind. Das heißt, dass einige der zu gebenden Informationen isoliert stehen und keinen oder nur einen losen Bezug zu den anderen Informationseinheiten haben. Bei den Informationen, die im PIB gegeben werden, handelt es sich nur teilweise um einen Wissenskomplex, der vermittelt werden soll. Die Wissensstruktur, die zu den verschiedenen Produktarten vermittelt werden soll, enthalten die Begriffe wie Wertentwicklung, Risiko-Chancen-Einstufung, Kosten, Rendite-Erwartung u.a.

Ein konkretes Beispiel für die Umsetzung einer sequentiellen Textstruktur ist im aktuellen Entwurf die Integration des Hinweises auf Inflationsrisiko in den Block „Erwartetes Kapital und Rente“. Der Verbraucher soll sensibilisiert werden, wie sich die Inflation auf die Kaufkraft der erwarteten Rente auswirken kann, indem dieser Hinweis direkt unter den Rentenbeiträgen steht.

Abbildung 9: Mind Map der Informationsbestandteile



### 6.1.2.2 Anzahl und logische Anordnung der Infoblöcke

Die Informationsblöcke sollten auf beiden Seiten auf maximal sieben Blöcke reduziert werden. Durch die Überschriften sollte eine eindeutige Identifizierung der Inhalte möglich sein, damit sich der Verbraucher schnell orientieren kann. Die Anordnung der Blöcke sollte der Wissensstruktur und einer erkennbaren Logik folgen. Eine logische Anordnung der Blöcke könnte folgendermaßen aussehen:

- **Auf Seite 1:** Allgemeine Basisinformationen wie die Produktbeschreibung (inkl. Insolvenz-Absicherung) und Basisdaten inklusive Produktzusammensetzung, sowie spezifischere Produktdaten wie die bisherige Wertentwicklung und die daraus folgende Risiko-Klassifizierung. Zudem sollte auf der Seite 1 abgesetzt von diesen Informationen ein Block mit der Zusammenfassung der vergleichbaren Kennwerte dieses Produkts platziert werden.
- **Auf Seite 2:** Modell- bzw. Individual-Berechnung mit Angaben zur Höhe der Garantien für das zur Verfügung stehende Kapital zu Rentenbeginn und der Rente und den möglichen Kosten (RIY, Anbieterwechsel bzw. Kündigung) und Hinweise auf Zusatzversicherung, sowie staatliche Zulagen und Steuern.

### 6.1.2.3 Die optische Benutzerführung bei den PIBs

Die **einzelnen Informationsblöcke** wurden durch räumlichen Abstand und Trennstriche **optisch voneinander abgegrenzt**. Die Idee, Informationsblöcke unterschiedlich grafisch zu gestalten bzw. voneinander abzusetzen, damit Blöcke, deren Inhalt weniger „wichtig“ ist, aber angegeben werden muss (wie z.B. die staatliche Zulagen oder der Hinweis auf die Berechnungsgrundlage) etwas in den Hintergrund treten und andere Blöcke damit mehr im Vordergrund stehen, wurde im Wesentlichen verworfen, weil die PIBs sonst zu unruhig geworden wären.

Durch Positionierung von bestimmten Informationen am Seitenende (Anbieterinsolvenz, staatliche Zulagen und Steuern) oder am Rand (Zertifizierungsnummer) und Zusammenfassung von untergeordneten Informationen in einen übergeordneten Informationsblock (Integration des Inflationsrisikos in den Informationsblock „Erwartetes Kapital und Rendite“) wurde die Bedeutung von Information gewichtet und die optische Abgrenzung erreicht. Der Hinweis auf die Berechnungsgrundlage wurde in einen Informationsblock integriert. Übergeordnete Informationen wie der Stand (Datum der letzten Aktualisierung) wurden erkennbar von den Informationsblöcken abgesetzt.

Auf der ersten Seite werden **Kennwerte-Marker** eingesetzt, um die wesentlichen Informationen zusammenzustellen und hervorzuheben. Die gleiche Positionierung der Kennwerte auf allen PIB ermöglicht den Verbrauchern einen schnellen Vergleich der wesentlichen Werte, die sonst mühsam zusammengestellt werden müssten.

Für das Handling der PIB ist es auch wichtig, dass der linke Seitenrand ausreichend bemessen ist, damit der Text, wenn die Blätter **geloht und eingeheftet** werden, immer noch lesbar ist. Entsprechend wurde auf ausreichenden Rand auch auf der Seite 2 geachtet.

### 6.1.2.4 Sprachliche Einfachheit und Eindeutigkeit

Ein **Etikettenwechsel**, das heißt ein Wechsel von Begriffen für den gleichen Sachverhalt, wurde so weit wie möglich vermieden, da bei einer komplexen Materie wie der Altersvorsorge der Laie synonyme Begriffe nicht zweifelsfrei erkennen kann. Deshalb werden gleiche Begriffe für identische Sachverhalte gewählt. Während in Anbieterinformationen aus Marketinggründen gerne unterschiedliche Begriffe verwendet werden, wie z.B. für „prognostisch“ – „erwar-

tet“ –„voraussichtlich“, wurde in den PIB-Entwürfen darauf geachtet, produktübergreifend möglichst einheitliche Begriffe zu verwenden:

- Kapital = gebildetes Vermögen, angespartes Geld
- Ansparsumme = angespartes Vermögen als Gesamtbetrag
- Effektivkosten = Reduction in Yield
- Beiträge = Zahlungen des Verbrauchers
- Zulagen = Zahlungen des Staates direkt auf den Vertrag
- Eingezahltes Kapital = Beiträge und Zulagen zusammen
- Steuervorteile = Steuererstattungen durch den Staat
- Garantien = es bestehen rechtliche Ansprüche auf den genannten Betrag
- Rente = monatliche Zahlungen im Rentenalter aus dem Vertrag
- Netto-Rendite = Rendite auf *eingezahltes Kapital* nach Abzug aller Kosten in der Ansparphase
- Netto-Kapital = das angesparte Kapital nach Abzug aller Kosten am Ende der Ansparphase

**Fachbegriffe** wurden **möglichst vermieden**. So wird nur der Oberbegriff „Investmentfonds“ verwendet und keine Begriffe wie „Mischfonds“, die Wertpapierkennnummer (WKN) einzelner Anlageprodukte wurde bewusst nicht auf die Produktinformationsblätter übernommen. Stattdessen wurde die Zusammensetzung (40-60% Aktien) verbal beschrieben. Die Alternative ist eine grafische Darstellung der anfänglichen Zusammensetzung mit einfach verständlichen Assetklassen wie „Immobilien“, „Aktien“, „Anleihen“. Sollte eine Grafik für die Assetklassen eingesetzt werden, müssen die eingesetzten Begriffe vorab genau definiert werden. Statt dem Begriff „Anleihe“ kann auch alternativ der Begriff „festverzinsliche Anlage“ verwendet werden, soweit dieser für in Finanzdienstleistungen unerfahrene Verbraucher geläufiger ist. Einige Fachbegriffe, die die Anbieter in der Regel verwenden, wie „Bausparsumme“ wurden durch einfach verständlichere Begriffe wie „Summe verfügbares Kapital“ ersetzt. Produktspezifische Begriffe wie „2-Hybrid-Topf“ sollten auf Produktinformationsblättern nicht verwendet werden. Stattdessen sollte die Funktion mit einfachen Worten kurz beschrieben werden.

Der neue Kennwert „Reduction in Yield“, der eingeführt werden soll, wurde mit dem deutschen Begriff „Effektivkosten“ übersetzt. In der Alternative wird der Begriff „Kostenanteil/RIY“ verwendet und in Klammern steht der neu zu erlernende Begriff „Reduction in Yield“. Die Verwendung eines deutschen Begriffs wie „Effektivkosten“ wird bevorzugt, weil er für Verbraucher einfacher verständlich sein wird, auch wenn er begrifflich unscharf ist, weil es sich bei prozentualen Angaben um einen „Kostenanteil“ handelt. In einer Variante der Kostendarstellung wird der Begriff Reduction in Yield auf dem Produktblatt eingeführt und die Abkürzung RIY dazu in Klammern gesetzt.<sup>97</sup>

Der Begriff „Rendite“ wird um der **Eindeutigkeit** willen durch den Zusatz „Netto-“ bzw. „Brutto-“, ergänzt. Der Informationsblock zum gebildeten Kapital und der Rente enthält den Begriff „erwartet“, damit der Verbraucher diese Werte nicht mit gesicherten oder garantierten Beträgen verwechselt.

<sup>97</sup> Siehe dazu die Anlage mit der Aufführung der einzelnen Varianten.

Gibt es keine **Angaben** z.B. zur Rente wird dies einheitlich mit einem Strich „-“ gekennzeichnet. Gibt es keine Kosten, werden sie mit „0 Euro“ bzw. „0%“ ausgewiesen. Auf Angaben von Cent-Beträgen wird aus Gründen der Übersichtlichkeit grundsätzlich verzichtet.

### 6.1.2.5 Skalen und Diagramme

Skalen und Diagramme sind so aufgebaut, dass **ein kurzer einleitender Satz** den abgebildeten Sachverhalt sprachlich übersetzt und ein Satz am Ende noch einmal das Gesehene exemplarisch erläutert. Diese unmittelbare Wiederholung der Aussage auf der Sprachebene hilft vielen Verbrauchern den Sachverhalt zu verstehen und auch im Gedächtnis abzuspeichern. In Diagrammen sind meist viele Informationen komprimiert dargestellt, die für einen großen Teil der Zielgruppe nicht entschlüsselbar sind.

Bei dem Einsatz von Skalen werden zu den **einzelnen Stufen** (wie z.B. „sehr hoch bis sehr niedrig“ bei der Netto-Rendite) auch immer die Kriterien aufgeführt, die zu der Skaleneinteilung führen (z.B. Netto-Rendite  $> 6\%$  „sehr hoch“). Statt einer Bewertung (++ bis --) wird eine neutralere Beschreibung wie „sehr hoch“ bis „sehr niedrig“ gewählt, da erst der Verbraucher bewerten soll. Zudem erinnern derartige Symbole zu sehr an die Noten der Stiftung Warentest und würden so mit einer Produktempfehlung gleichgesetzt werden können, was nicht Ziel der Angaben auf einem Produktinformationsblatt ist.

Bei der **erwarteten Rendite-Verteilung** ist für eine Verbraucherentscheidung die Vergleichbarkeit von Werten am wichtigsten. Diese ist nur gegeben, wenn die Berechnungsart für alle Produkte und Anbieter gleich gehalten wird. Welche Parameter im Detail bei dieser Simulationsberechnung verwendet wurden, überfordert den Leser.

Die bisherige Wertentwicklung ist auf dem Produktinformationsblatt bisher nicht vorgesehen. Da die **bisherige Wertentwicklung** ein objektives Merkmal des Produkts ist, ist es grundsätzlich sinnvoll, sie in das Informationsblatt aufzunehmen. In diesem Fall sollte für alle fondsgebundenen Produkte immer die gleiche Benchmark im Vergleich dargestellt werden, so dass der Verbraucher die Werteentwicklung verschiedener Produkte leicht vergleichen kann. Unter der Grafik sollte dann auch eine textliche Übersetzung der wichtigsten Aussage gesetzt werden, wie z.B. „Die effektive Rendite des ausgewählten Produkts lag in den letzten zehn Jahren im Durchschnitt X% über/unter ... (Benchmark).“ Grundsätzlich ist darauf zu achten, dass sich die Anbieter bei Darstellungen an den gleichen Zeitraum – der davon abhängig ist, was grafisch noch lesbar darzustellen ist – halten. Auch das Anfangsjahr eines Kurvendiatogramms muss verbindlich festgelegt werden, damit keine verzerrten Darstellungen möglich sind. Neben der x-Achse, welche die Zeit abbildet, muss es auch verbindliche Festlegungen für die y-Achse geben. Die Größe des Diagramms für beide Achsen muss ebenfalls festgelegt sein, damit keine optischen Verzerrungen der Kurven möglich sind. Der Abstand zwischen den Säulenpaaren muss zudem ausreichend groß sein, so dass der Bezug zu den einzelnen Jahren klar hergestellt werden kann. Optimal wären bei einer historischen Betrachtung Netto-Rendite Angaben in % für die einzelnen Jahre, denn diese könnten in Bezug gesetzt werden zu den Netto-Renditen in der Modellberechnung. Je mehr Bezüge zwischen den verschiedenen Diagrammen und Tabellen hergestellt werden können, desto nachvollziehbarer werden die dargestellten Werte.

### 6.1.3 Grafik

Der **Seitenaufbau** ist für alle Seiten einer Produktinformation auf ein einheitliches Schema und einen einheitlichen Satzspiegel festgelegt. Der Aufbau des Inhalts erfolgt in zwei gleich breiten Spalten. Die Spalten sind durch einen großzügig bemessenen Zwischenschlag voneinander getrennt. Dieser hilft dem Leser, die einzelnen Informationsfelder isoliert und mit der

nötigen Aufmerksamkeit zu betrachten. In der Vertikalen werden die Informationsmodule durch eine horizontale, schlicht gehaltene Linie getrennt, die die breite einer Spalte einnimmt.

Alle Blätter verfügen über einen **Heftrand** von 20 mm auf der linken Seite. Dieses Maß ist ein empfohlenes Mindestmaß, da ansonsten eventuell wichtige Informationen nach Lochen und Abheften für die Ablage nicht mehr sichtbar sind.

Aufgrund der großen Informationsmengen und der Entscheidung, diese auf zwei, in Ausnahmefällen auf drei Seiten unterzubringen, fallen die übrigen Ränder deutlich schmaler aus. Zugleich ist berücksichtigt, dass bei Ausgabe auf gängigen, hochwertigen Laser- bzw. Tintenstrahldruckern, nämlich bei einem Ausdruck mit dem empfohlenen Vergrößerungsfaktor 100%, alle Inhalte abgebildet werden.

Alle **Module** und deren Alternativdarstellungen haben auf den Seiten ihren festen Standort und sind in ihrer Höhe bzw. dem Raum, den sie einnehmen, fixiert. Fallen die Informationen, die innerhalb eines solchen Feldes dargestellt werden, in ihrer Text- oder Informationsmenge geringer aus, verbleibt die übrige Fläche innerhalb des vorgesehenen Raumes leer (weiß). Durch dieses Vorgehen befinden sich die Produktinformationen verschiedener Anbieter immer an der gleichen Stelle und sind somit für den Verbraucher leicht zu finden und gut zu vergleichen.

Allen Produktinformationsblättern liegt ein festgelegtes **Grundlinienraster** zu Grunde. Das Grundlinienraster definiert einen einheitlichen Abstand der Grundlinien aller Textzeilen. Textzeilen, die dergestalt im Raster stehen, heißen registerhaltig. In den Produktinformationsblättern sorgt die Registerhaltigkeit dafür, dass bei beidseitigem Druck der durchscheinende Text der Rückseite nicht stört. Des Weiteren sorgt die Registerhaltigkeit für optische Ruhe und Ordnung und hilft dem Leser dadurch, sich auf den verschiedenen Seiten schnell zu orientieren und damit optimal zu informieren.

Für die hier vorliegenden Produktinformationsblätter wird der Font „Zurich“ mit nur zwei Schriftschnitten verwendet: „roman“ und „bold“. Von der Anmutung her verkörpert die „Zurich“ Nüchternheit und Sachlichkeit. Da dieser Font eher selten zum Einsatz kommt und somit kaum eine Übereinstimmung mit den von den Anbietern verwendeten **Schriften** zu erwarten ist, wird die Funktion einer anbieterunabhängigen, staatlichen Information unterstützt.

Für die hier vorliegenden Produktinformationsblätter wurde auf sparsamsten Einsatz unterschiedlicher **Schriftgrößen** geachtet: Augenfällig und für die Produktinformationsblätter optisch dominierend ist die Verwendung von nur zwei unterschiedlichen Schriftgrößen: 12,5 pt. für die Überschriften, 8,5 pt. für den Mengentext (Fließtext). Lediglich im Kopfteil der Produktinformationsblätter wurde der Produktname in der Schriftgröße angehoben. Allerdings ließ sich an ganz wenigen Stellen der Einsatz einer 7 pt. großen Schrift nicht vermeiden. Da dieser Einsatz einer kleineren Schriftgröße von 7 pt. immer im Zusammenhang mit den sehr sparsam verwendeten grafischen Elementen steht, fällt dieser Größenunterschied dem Leser der Produktinformationsblätter aber nicht ins Auge.

Die Schriftgrößen sorgen in den vorliegenden Produktinformationsblättern für eine klare hierarchische **Ordnung**. Die Verwendung erfolgt innerhalb der einzelnen Module immer wieder nach dem gleichen Anwendungsschema:

- fett ausgezeichnete Überschrift in angehobener Punktgröße (12,5 pt.), danach
- fett ausgezeichnete Zwischenüberschrift in kleinerer Punktgröße (8,5 pt.), gefolgt von einem
- normal ausgezeichneten Fließtext für erklärende Informationen/Inhalte ebenfalls in kleinerer Punktgröße (8,5 pt.).

Ein weiterer Fettdruck einzelner Begriffe innerhalb des Fließtextes findet in den Produktinformationsblättern ebenfalls äußerst sparsam statt. Er findet nur dort Verwendung, wo eine wichtige Information dem Leser nicht entgehen soll.

Damit ein Text gut lesbar ist und die Information, die der Leser aufnehmen soll, in angemessenem Maß erfolgen kann, braucht der Text einen auf die Satzbreite, die Schriftform und die Schriftgröße abgestimmten **Zeilenabstand**. Für die vorliegenden Produktinformationsblätter wurde ein Zeilenabstand von 120% gewählt, der bei der hier gewählten Satzbreite einen guten Lesefluss und eine gute Rezeption der Inhalte ermöglicht.

Bei der gewählten Schrift Zurich und einer Schriftgröße von 8,5 pt. für den Fließtext mit einer Zeilenlänge von 60 Anschlägen inklusive Leerzeichen und einem Zeilenabstand von 120% wurde so eine gute Lesbarkeit erreicht.

Für die Produktinformationsblätter wurde ein linksbündiger **Rauhsatz** gewählt. Er sorgt für ein lebendiges Aussehen und ermöglicht einen guten Lesefluss. Guter Rauhsatz bewirkt einen rhythmischen Wechsel unterschiedlich langer Zeilen. Bei der Umsetzung zukünftiger Produktinformationsblätter ist darauf zu achten, dass bei guter Satzarbeit hässliche Treppenformen vermieden werden.

Auch **grafische Elemente** kommen in vorliegenden Produktinformationsblättern nur äußerst sparsam zum Einsatz. Grafische Elemente ziehen, ähnlich wie Bilder oder fotografische Abbildungen, das Auge des Betrachters auf sich und sorgen daher auch immer ein Stück weit für Ablenkung bzw. Gewichtung eines einzelnen Faktors. Um die Rezeption sämtlicher auf den Produktinformationsblättern dargestellten Inhalte zu gewährleisten – jede Information hat einen wichtigen Stellenwert und wird nicht ohne Grund zur Verfügung gestellt, wurden die Grafiken äußerst sparsam und zurückhaltend gestaltet. Sie besitzen keine unnötigen Schnörkel, verzichten auf unnötige Dreidimensionalität und werden nur sparsam durch Farbe ergänzt. Bei drei Informationsblöcken wurde der Einsatz von Grafiken als sinnvoll, hilfreich und unumgänglich zur Informationsvermittlung eingestuft:

Bei der Einstufung der Produkte in Risikoklassen hilft die Grafik die Unterteilung in sechs Risikoklassen schnellst möglich zu verstehen. Die sparsame Codierung der zutreffenden Risikoklasse für das jeweilige Produkt durch den Einsatz von Farbe hilft dieses Produkt umgehend einzuordnen.

Im Informationsblock „Rendite-Erwartung“ helfen die bewusst horizontal angeordneten Balken dem Betrachter der Produktinformationsblätter ein Gefühl für die zu erwartende Rendite-Verteilung des vorliegenden Produktes zu entwickeln. Ohne den Einsatz dieser einfach gehaltenen Balkengrafik ließen sich die komplexen Bezüge aus einer reinen Text- bzw. Diagramm-Darstellung nur mühsam und zeitaufwendig abstrahieren. Die gewählte Balken-Grafik dient in ihrem gestalterischen Aufbau bewusst dazu, Aufmerksamkeit auf die unterschiedlichen Risikoklassen zu ziehen.

Die unauffälligste Grafik findet sich am Anfang des Informationsblocks „Effektivkosten“. Diese vertikal angeordnete Balkengrafik verhilft dem Betrachter dazu, das vorliegende Produkt unmittelbar in Bezug zu vergleichbaren Produkten innerhalb einer Produktpart zu setzen. Indirekt betont diese Grafik, dass es innerhalb aller dargestellten Versicherungsprodukte verschiedene Anlageformen zur Erreichung des gewünschten Anlageziels gibt.

Auf den **Einsatz von Piktogrammen** wurde in den vorliegenden Produktinformationsblättern bis auf eine Ausnahme für Wohn-Riester-Verträge – ein Haus-Symbol – verzichtet. Bei anfänglichen Designstudien stellte sich heraus, dass Piktogramme, die eigentlich Orientierung vermitteln sollen, nur als ablenkend bzw. störend empfunden wurden. Aufgrund der hohen Informationsmenge und der unterschiedlichen Zusammensetzung der einzelnen Informationsblöcke stellt diese Art grafischer Vermittlung keine hilfreiche Orientierungsfunktion zur Verfügung.

Grundsätzlich gilt für die in diesem Manual dargestellten Produktinformationsblätter, dass sie auch in Schwarz/Weiß funktionieren müssen, da sie eventuell kopiert, gefaxt, bzw. auf nicht farbfähigen Druckgeräten ausgegeben werden. Dennoch wird **Farbe** als ein wichtiges und funktionales Gestaltungsmittel für diese Blätter eingesetzt. Indem Wichtiges farbig hervorgehoben bzw. besondere Bedeutungen farbig codiert werden, hilft man dem Verbraucher beim Lesen, Verstehen und Vergleichen von verschiedenen Angeboten.

Zwei Faktoren unterstützen die Wahl der Farbe Grün für den Einsatz in den vorliegenden Produktinformationsblättern: (1) Um jegliche gestalterische Manipulation zugunsten eines Produktes, bzw. eines Anbieters auszuschließen, wurde bei der Wahl der Farbe darauf geachtet, dass sie nicht als bestimmende Farbe der bekannten Anbieter Verwendung findet. In der Regel setzten die meisten Versicherungen und Banken auf die Schmuckfarbe Blau. (2) Die Farbe Grün ist in vielen Kulturkreisen neutral, bzw. positiv besetzt.

## 6.2 Der Aufbau des Produktinformationsblattes im Detail

Aufgrund der Gesprächsrunden mit Verbrauchern, der öffentlichen Diskussion, der Kritik der Verbraucherverbände und den Anregungen von Anbieterseite wurden viele Ansätze und Anregungen bei der Entwicklung des Produktinformationsblattes aufgenommen. Dass nicht alle Anregungen und Ideen, die sich im Laufe des Projekts von unterschiedlichen Seiten ergaben, aufgenommen werden konnten, lag neben unterschiedlichen Positionen von Anbieter- und Verbraucherseite oft auch an Platzgründen.

**Verzichtet** wurde bei den Produktinformationsblättern aus Platzgründen aufgrund der Diskussionen mit Verbraucherverbänden, Anbietern und in Fokusgruppen auf die Darstellung von historischen Renditen, auf eine grafische Darstellung der Anlageklassen und einem Unternehmensprofil.

Aufgrund der Kritik der **Verbraucherverbände** wurden die Effektivkosten nicht nur in Prozentangaben, sondern auch in einem einheitlichen Euro-Betrag angegeben. Zudem wird ein Vergleichsmaßstab für die Effektivkosten eingeführt. Die Abschluss-/Vertriebskosten sind ebenfalls in einem Gesamtbetrag in Euro auffällig sichtbar ausgewiesen, damit Verbrauchern dieser Kostenblock ins Auge fällt.

Zur Sichtbarkeit der **Anbieter** wurde der Name der Anbieter deutlich sichtbar in den Kopf der Produktblätter im Zusammenhang mit dem Produktnamen aufgenommen. Die Angaben zum Thema Hartz IV und Pfändungsschutz wurden auf Anregung der Anbieter auf dem Produktinformationsblatt beibehalten.

Im **Bereich Wohn-Riester** wurde das Produktinformationsblatt auf Anregung der Anbieter auf das Darlehen als Hauptfunktion von Bausparverträgen abgestimmt und die Modellrechnung für diese Berechnung entsprechend umgestellt. Die Produkte zu Wohn-Riester fallen zudem durch ein eigenes Logo und ein Haus-Symbol deutlich als gesonderte Produktgruppe auf.

Die **Position der BaFin**, dass Netto-Renditen anzugeben sind, hat das *iff* darin bestärkt, dass sich Netto-Renditen ausnahmslos auf die Einzahlungen (Beiträge und Zulagen) beziehen müssen. Auch Kosten von Zusatzversicherungen reduzieren die Netto-Rendite. Eine Ausnahme besteht nur dann, wenn die Kosten für Zusatzversicherungen getrennt bezahlt und ausgewiesen werden.

Bisher sind **Renditeangaben für die Rentenzeit** auf dem Produktinformationsblatt nicht vorgesehen. Aufgrund der öffentlichen Diskussion über die Rendite im Rentenalter wird angefragt, die Rendite und die Effektivkosten langfristig nicht nur auf die Ansparphase zu beschränken, wie es bisher vorgesehen ist, sondern auf die Anspar- und Rentenphase insgesamt zu beziehen. Das Produktinformationsblatt ist so konzipiert, dass dies ohne wesentliche Än-

derungen möglich ist. Nicht sinnvoll erschien es, verschiedene Kennwerte für die Ansparphase (Reduction in Yield) und die Rentenphase (Reduction in Payment) einzuführen, weil schon das Erlernen eines neuen Kennwerts für Verbraucher nicht einfach ist und – selbst nach mehreren Jahrzehnten in der Praxis gebräuchlich – nicht als Allgemeinwissen vorausgesetzt werden kann, wie die Einführung des effektiven Jahreszinses im Kreditbereich zeigt.

### 6.2.1 Kopf der Blätter

Das Produktionsblatt muss leicht und schnell erkennbar sein, damit es nicht in den vielen Seiten der vorvertraglichen Unterlagen untergeht, wie es bei anderen Produktinformationsblättern in der Vergangenheit oft geschehen ist. Deshalb wurde für den Kopf der Produktblätter ein Logo gesucht, das Aufmerksamkeit erregt und eine Verbindung zur staatlichen Förderung herstellt. Der obere rechte Kasten ist untypisch für Produktinformationen von Anbietern und erzeugt somit Aufmerksamkeit.

Die Buchstaben „R“, „B“ und „WR“ stehen für Riester-Rente, Basis-Rente und Wohn-Riester als Förderart.

Benutzt werden die in den Medien gebräuchlichen Begriffe, die teilweise schon Eingang in den Duden gefunden haben, anstatt der juristischen Legaldefinitionen „Altersvorsorgevertrag“ und „Basisrentenvertrag“.

Darüber hinaus soll ein Verbraucher schon durch einen Blick auf den Kopf das Produkt einschätzen können. Förderart und Produkttyp werden daher im Kopf genannt. Der Produkttyp wird unterhalb des Produktnamens angeführt, weil sich aus den Produktnamen oft nicht der Produkttyp erschließt und die Verbraucher von Anfang an erkennen und aufnehmen sollen, um welchen Produkttyp es sich handelt. Die Produkttypen sind abschließend vorgegeben, wobei die Begriffe in § 1 Abs. 2 AltPIBV-E sprachlich vereinfacht wurden:

klassische Rentenversicherung, fondsgebundene Rentenversicherung, Fondssparplan, Banksparplan, Bausparvertrag, Genossenschaftsanteile, Darlehen, Bausparvertrag mit Zwischenfinanzierung sowie bei weiteren Kombinationsprodukten das jeweilige Ansparprodukt mit dem Zusatz „mit Darlehen“

Mit aufgeführt werden im Kopf die gebräuchlichen Angaben "Produktinformationsblatt" und die Seitenangabe, die immer identisch sind. Dem Produktnamen kann der Anbieternamen vorangestellt werden, wenn der Anbieternamen nicht bereits im Produktnamen enthalten ist.

Die Unterscheidung der einzelnen Seiten wird durch die unterschiedlichen Graustufen des rechten Feldes des Kopfes erreicht sowie durch die eingefügten Seitenzahlen.

### 6.2.2 Kennwerte

Nicht alle wichtigen Informationen konnten auf die erste Seite genommen werden. Das Risiko besteht, dass Verbraucher die Informationen auf der zweiten Seite überhaupt nicht mehr oder nicht mehr so deutlich wahrnehmen. Um die für den Produktvergleich wichtigen Werte von der zweiten Seite auf die erste Seite zu transportieren, sollten alle relevanten Kennwerte des Produkts auf der ersten Seite in einem separaten Block optisch hervorgehoben werden.

Die verbraucherrelevanten Kennwerte haben sich aus den Gesprächen mit den Fokusgruppen und der ersten Befragung von 48 Verbrauchern ergeben. Zentrale Punkte waren (a) Risiko, (b) Höhe der Rente, (c) Rendite und (d) Kosten. Damit Verbraucher nicht eine Rentenhöhe als gegeben ansehen, wurde auf die Angabe einer Rente in Euro aus dem Szenario als Kennwert verzichtet. Die Reihenfolge der Kennwerte wurde bewusst gewählt: Kosten, die im Detail auf Seite 2 aufgeführt werden, wurden den Kennwerten als erstem Wert vorangestellt. Dem folgen die Risikoklasse und die Mittlere Rendite-Erwartung aus dem Szenario.

Abbildung 10: Kennwerte zum Vergleich



### 6.2.3 Produktbeschreibung

Der Inhalt der Produktbeschreibung wird in § 1 Abs. 3 AltPIBV-E konkretisiert und umfasst neben der Vertragsform bei Rentenversicherungen Ausführungen zum Anlageportfolio, zur Anlagestrategie, zu zusätzlichen Versicherungen, zur Rentengarantiezeit, zur Koppelung bei Spar- und Darlehensprodukten und zum Garantiezins.

Mit der Produktbeschreibung sollen die Anbieter ihr Produkt individuell beschreiben können. Der Platz, der dafür zur Verfügung steht, sowie die möglichen Zwischenüberschriften sind vorgegeben. Es gibt fünf Zwischenüberschriften; zusätzlich zu den unten aufgeführten kommt das „Darlehen“ noch hinzu. Darlehen und Ablaufmanagement fallen als Zwischenüberschrift weg, soweit es kein Darlehen bzw. kein Ablaufmanagement gibt. Die anderen Zwischenüberschriften sind immer aufzuführen und zu erläutern.

Als Formulierung für den Beginn werden folgende Satzanfänge vorgeschlagen: „In der Ansparphase ...“, „Ziel der Anlage ist...“, „In den letzten ... Jahren der Ansparphase ...“, „Das angesparte Kapital wird ...“

Eine detailliertere Ausführung ist ausdrücklich nicht vorgesehen, damit sich die Anbieter bei der Darstellung auf dem Produktinformationsblatt auf das Wesentliche beschränken. Weitere Ausführungen bleiben dem Anbieter im Rahmen seiner eigenen Produktdarstellung überlassen.

Tabelle 12: Beispielhafte Produktbeschreibung

Zwischenüberschriften	Beispielhafter Text
<b>Ansparphase</b>	In der Ansparphase können Sie zwischen verschiedenen Investmentfonds des Anbieters wählen und jederzeit wechseln. Das Kapital wird im vorliegenden Fall zu 40–60% in Aktien, der restliche Teil in Anleihen aus dem Euro-Raum investiert.
<b>Anlagepolitik und Garantien</b>	Ziel der Anlage ist, dass das angesparte Kapital langfristig kontinuierlich wächst und über dem Ertrag von festverzinslichen Anlagen liegt. Bei schlechter Marktentwicklung wird das angesparte Kapital automatisch in festverzinsliche Anleihen umgeschichtet.
<b>Ablaufmanagement</b>	In den letzten 3 Jahren der Ansparphase wird das angesparte Kapital schrittweise in risikoarme Fonds umgeschichtet, um es gegen Wertverlust zu sichern.
<b>Rentenphase</b>	Das angesparte Kapital wird in eine Rentenversicherung umgeschichtet, die eine lebenslange monatliche Rente auszahlt. Eine Fondsauswahl ist nicht mehr möglich. Sie können für die ersten 5 Rentenjahre eine Weiterzahlung der Rente auch im Todesfall vereinbaren (Rentengarantiezeit).

In der Produktbeschreibung sind eine Rentengarantiezeit und ein Garantiezins – z.B. bei klassischen Rentenversicherungen – zu nennen, die in § 1 Abs. 3 S. 1 Nr. 6 und S. 2 AltPIBV-E als Angaben auf dem Produktinformationsblatt vorgesehen sind. Anfangs wurde überlegt, diese beiden Angaben mit in die Basisdaten aufzunehmen. Es erschien jedoch sinnvoller, diese in der Produktbeschreibung durch Text ausführen zu können. Konditionen – zum Beispiel Zinssätze bei Banksparplänen – können in der Produktbeschreibung ebenfalls genannt werden. In der Beschreibung werden bewusst Zahlen – z.B. „5 Rentenjahre“ – verwendet, weil sich diese besser einprägen.

### 6.2.4 Basisdaten

Die Basisdaten ergänzen die Produktbeschreibung und stehen daher auf gleicher Höhe direkt daneben. Sie beinhalten die wesentlichen Informationen über das Produkt, den Zugang und die Möglichkeiten, die der Verbraucher mit dem Produkt hat.

Die Basisdaten führen daher noch einmal den Produkttyp und die Förderart auf, die sich schon im Kopf des Produktblatts befinden. An dieser Stelle ist eine Verdoppelung der Information sinnvoll. Anschließend werden der Anbieter und die Konditionen für Einzahlungen und Zugriffe auf das angesparte Kapital aufgeführt.

Eine kürzere Version, die sich auf die Vorgaben des Diskussionsentwurfs beschränkt, wurde von den Verbrauchern deutlich schlechter bewertet. Auch die anderen Beteiligten bevorzugten die ausführlichere Variante.

Abbildung 11: Basisdaten

<b>› Basisdaten</b>	
<b>Produkttyp</b> Fondsgebundene Rentenversicherung	<b>Beitragsfreistellung</b> Möglich, aber mit Kosten verbunden
<b>Staatliche Förderung</b> Riester-Rente	<b>Hartz IV-sicher</b> Gefördertes Kapital ist in der Ansparphase geschützt
<b>Tarifbezeichnung</b> BKR+	<b>Pfändungssicher</b> Kapital in der Anspar- phase geschützt
<b>Anbieter</b> Allfinanz Lebensversicherung AG	<b>Vorzeitige Auszahlung</b> Bis Ende der Anspar- phase jederzeit möglich
<b>Mindestanlage</b> Monatlich 25 Euro Ehepartner mindestens 60 Euro jährlich	<b>Rentenphase</b> Lebenslange monatliche Rente und 30 % des an- gesparten Kapitals sofort auszahlbar
<b>Einmalanlage</b> Nicht möglich	
<b>Beitragsreduzierung</b> Nicht möglich	

Jede Kategorie hat ihren festen Platz innerhalb der Basisdaten. Die Überschrift bleibt auch bestehen, wenn es für das Produkt keine Angaben dazu gibt, um die Auffindbarkeit für die Verbraucher zu erleichtern. Einige Produkte haben z.B. keine Tarifbezeichnung. Das Fehlen der Angabe wird mit einem „-“ gekennzeichnet. Diese Anregung hat sich aus den Fokusgrup-

pen ergeben. Die Testpersonen waren verwirrt, wenn sie Überschriften nicht fanden oder diese nicht an der gleichen Stelle waren. Die Position der einzelnen Angaben soll sich daher auch bei unterschiedlicher Länge der Angaben nicht wesentlich verändern.

Die Angaben zum Produkttyp und zur staatlichen Förderung sind in der abschließenden Aufzählung enthalten (siehe Kapitel 6.2.1). Der Anbieter wird nur mit dem Namen genannt. Verschiedene Angaben mit und ohne Adresse wurden getestet. Die Angabe der Postadresse erscheint entbehrlich, weil diese zum einen im Vertrag selbst genannt wird, zum anderen die meisten Verbraucher den Anbieter über das Internet suchen und nicht auf dem Postwege anschreiben werden. Zudem dient das Produktinformationsblatt nicht primär zur Kontaktaufnahme mit dem Anbieter, vielmehr soll der Anbieter nur zweifelsfrei identifizierbar sein. Dafür reichen der Name des Anbieters und der Produktname regelmäßig aus. Die Zertifizierungsnummer erlaubt zudem eine Rückfrage bei der Zertifizierungsstelle und eine eindeutige Identifikation. Im Übrigen werden die Produktinformationsblätter als Muster auf den Internetseiten der Anbieter abrufbar sein, so dass der Bezug zum Anbieter in der Regel vorhanden sein wird. Um das Produktblatt nicht als Werbung für den Vertrag und eine direkte Kontaktaufnahme mit dem Anbieter zu nutzen, sondern zur neutralen Produktinformation, sollten auch keine Links oder weitere Kontaktaufnahmemöglichkeiten vermerkt sein.

Die Angaben zur „Mindestanlage“ und der Möglichkeit der „Einmalanlage“ dienen dazu, die Geeignetheit des Produkts als Verbraucher abschätzen zu können.

Die Angaben zur „Beitragsreduzierung“ und zur „Beitragsfreistellung“ zeigen, wie das Produkt an die Förderung und die eigenen Sparmöglichkeiten angepasst werden kann. Viele Produkte sehen nur eine Beitragserhöhung aber keine Beitragsreduzierung vor. Auch ist Verbrauchern oft nicht bewusst, dass durch eine Beitragsreduzierung bzw. -freistellung zusätzliche Kosten auf sie zukommen können. Daher ist an dieser Stelle auch auf zusätzliche Kosten hinzuweisen. Die Angaben sollten auf drei verschiedene Varianten beschränkt werden:

Tabelle 13: Angaben bei Basisdaten – Beitragsreduzierung /-freistellung

Begriffe	Beitragsreduzierung / Beitragsfreistellung		
Angabe	Möglich	Möglich, aber mit Kosten verbunden	Nicht möglich
<b>Bedeutung</b>	Die ... ist möglich, es ist vertraglich ausgeschlossen, dass weitere Kosten entstehen, weder durch die Umstellung noch während des weiteren Vertragsverlaufs.  Bleiben Kosten gleich, z.B. prozentuale Verwaltungsgebühren oder monatliche Entgelte, stellt dies keine Erhöhung dar, auch wenn sich dadurch insgesamt die Effektivkosten erhöhen.	Die ... ist möglich, es können aber weiteren Kosten entstehen, entweder durch die Umstellung (Entgelt) oder während des weiteren Vertragsverlaufs (zusätzliche Entgelte), zum Beispiel weil die zusätzlichen Kosten im Vertrag geregelt sind oder weil der Vertrag sich ein zusätzliches Entgelt offen hält.  Aus Platzgründen werden die Kosten dafür nicht ausgewiesen.	Es besteht kein vertragliches Recht zur ...  Keine Bedeutung hat es, wenn der Anbieter sich darauf beruft, dass er dies grundsätzlich im Einzelfall gewähren würde, es sei denn, es handelt sich um einen rechtlichen Anspruch des Verbrauchers für den genannten Vertrag.

Die Angaben zum Pfändungsschutz und zum Zugriff durch den Staat auf das angesparte Kapital im Fall von Transferleistungen (Hartz IV-sicher) wurden sowohl von Verbraucherseite in den Fokusgruppen als auch von Anbieterseite als hilfreich angesehen. Es besteht aber die Schwierigkeit, bei diesen Angaben keine Missverständnisse beim Verbraucher zu erzeugen: Nur förderfähiges Guthaben in der Ansparphase wird bei Transferleistungen nicht miteinbezogen und ist daher in einer gewissen Art geschützt. War die Person nicht förderfähig oder wurde Geld über den förderfähigen Betrag hinaus eingezahlt, unterliegt dieses Kapital nicht dem Schutz bei ALG II bezüglich der Anrechnung. In der Rentenphase werden derzeit die gesamten Rentenzahlungen aus einem Altersvorsorgevertrag auch bei Hartz IV angerechnet. Zwar gibt es derzeit einen politischen Vorschlag, die dies in Zukunft ändern will. Die bisherige Rechtslage bietet jedoch keinen Schutz in der Rentenphase. Sollte sich die Rechtslage zum Beispiel in Bezug auf die Rentenphase bei Sozialtransfer verändern, muss die Angabe entsprechend angepasst werden.

Tabelle 14: Angaben bei Basisdaten – Schutz für Zugriffen Dritter

Begriff	Hartz IV-sicher	
Angabe	Gefördertes Kapital in der Ansparphase geschützt	Nein
Bedeutung	Im Fall von ALG II ist vom Gesetz her ausgeschlossen, dass der Staat den Verbraucher in der Ansparphase darauf verweist, zuerst auf sein angespartes Kapital zurückzugreifen.	Im Fall von ALG II kann der Staat den Verbraucher darauf verweisen, zuerst auf sein angespartes Kapital zurückzugreifen  Unerheblich ist, inwieweit rechtlich allgemeine und individuelle Freibeträge bestehen.

Ähnliches betrifft den Pfändungsschutz. Die staatliche Förderung setzt voraus, dass die Pfändbarkeit und die vorzeitige Auszahlung für alle eingezahlten Beiträge bzw. das gebildete Guthaben ausgeschlossen werden. Die Vorgabe betrifft aber nicht die Rentenphase. In der Rentenphase unterliegen die Auszahlungen der Pfändung nach den gesetzlichen Pfändungsgrenzen. Entsprechend wurden die Angaben in den Basisdaten noch einmal umformuliert. Als Oberbegriff wurden allgemeine gebräuchliche Begriffe verwandt, die allgemein als verständlich gelten und von den Medien und auch den Anbietern in ihren Unterlagen verwendet werden

Tabelle 15: Angaben zu Basisdaten – Pfändungsschutz

Begriff	Pfändungsschutz	
Angabe	Kapital in der Ansparphase geschützt	Nein
Bedeutung	Pfändung und Abtretung sind für die Zeit der Ansparphase ausgeschlossen.  Unerheblich ist, inwieweit in der Ansparphase Ansprüche in der Rentenphase gepfändet werden können.	In der Ansparphase können Ansprüche aus dem Vertrag wie das Recht auf vorzeitige Kündigung abgetreten und gepfändet werden, so dass Gläubiger auf das gebildete Kapital während der Ansparphase zugreifen können.

Die Angaben zur **vorzeitigen Auszahlung** beziehen sich mit der Angabe über die Rentenphase auf die Möglichkeiten, über das Kapital zu verfügen. Die Verfügungsmöglichkeiten wurden in zwei Kategorien aufgeteilt. Die „Vorzeitige Auszahlung“ bezieht sich auf die Möglichkeit einer Kündigung bis zum Ende der Ansparphase mit anschließender Kapitalentnahme. Da bei Basisrentenverträgen eine Kündigung zwar rechtlich möglich ist, eine Auszahlung aber trotz Kündigung nur durch eine Rentenzahlung frühestens ab dem 60. Lebensjahr erfolgt,<sup>98</sup> erscheint der Begriff „Kündigung“ an dieser Stelle irreführend. Der Verbraucher will wissen, ob er auf das Kapital notfalls auch vorzeitig zugreifen kann. Daher wird das Ziel „Vorzeitige Auszahlung“ in den Vordergrund gestellt und nicht das Mittel „Kündigung des Vertrages“. Die negativen Folgen durch Rückzahlung von erhaltenen staatlichen Förderungen werden in dem Informationsblock „Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung“ erwähnt.

Die Angaben zur **Rentenphase** beziehen sich auf die Möglichkeiten, zu Beginn und während der Rentenphase über das angesparte Kapital verfügen zu können. Hier unterscheiden sich Altersvorsorge- und Basisrentenverträge: Während die Basisrentenverträge ausschließlich eine lebenslange Zahlung von Renten vorsieht, können bei Altersvorsorgeverträgen bis zu 30% in einer Summe förderunschädlich entnommen werden.

Abschließend ist die **Tarifbezeichnung** anzugeben, soweit das Produkt eine Tarifbezeichnung hat. Dies dient zur Identifikation des Produkts, da Anbieter zum Teil ihre Produkte allein durch die Tarifbezeichnung unterscheiden und Verbraucher zum Beispiel aufgrund von Testergebnissen gezielt konkrete Produkte suchen. Eine Verwechslung soll damit möglichst ausgeschlossen werden.

In Erwägung gezogen aber am Ende nicht aufgenommen wurde die **Zertifizierungsnummer** in die Basisdaten, da die Diskussionen in den Fokusgruppen ergaben, dass die Zertifizierungsnummer keinen Mehrwert für die Verbraucher hatte. Verbraucher vertrauen darauf, dass ein Produkt, das als förderfähig bezeichnet wird, dies auch einhält, und kontrollieren selbst nicht die Zertifizierungsnummer. Sie wird auch bei den Angaben zur Förderung als störend und nicht als Mehrwert empfunden: „Spätestens bei der Zertifizierungsnummer höre ich auf, weiter zu lesen.“, so ein Verbraucher in der Fokusgruppe. Die Ausweisung der Zertifizierungsnummer ist jedoch aus anderen Gründen wichtig, weil es zu einer Selbstkontrolle der Anbieter und einer möglichen Kontrolle durch Experten führt. Die Angabe kann aber an einer weniger präsenten Stelle erfolgen. Es wird daher vorgeschlagen, die Zertifizierungsnummer unterhalb des Kopfes auf Seite 2 einzeln zu nennen.

## 6.2.5 Risikoklassen

Im Diskussionsentwurf sind gem. § 7 Abs. 1 Nr. 7 AltZertG-E für Sparprodukte fünf Risikoklassen vorgesehen: „sofern auf dem Vertrag Kapital gebildet werden kann, die Einordnung in eine der nachstehenden Chancen-Risiko-Klassen: sehr geringe Chancen und sehr geringes Risiko, geringe Chancen und geringes Risiko, mittlere Chancen und mittleres Risiko, hohe Chancen und hohes Risiko und sehr hohe Chancen und sehr hohes Risiko.“

Umgesetzt und getestet wurden verschiedene Versionen von Risikoeinteilungen, zum einen in der Form der vorgegebenen Einteilung, zum anderen angelehnt an den Standard der EU bei Investmentfonds (UCITS) und in einer eigenen Darstellung. Eine Einteilung anhand der Risikogruppen nach EU-Vorgaben wurde im Laufe des Projekts aus mehreren Gründen verworfen. Hauptgrund war, dass sich in den Fokusgruppen zeigte, dass die Verbraucher konkreter wissen wollten, welches Risiko mit dem Produkt für die Sparanlagen verbunden sei. Zudem

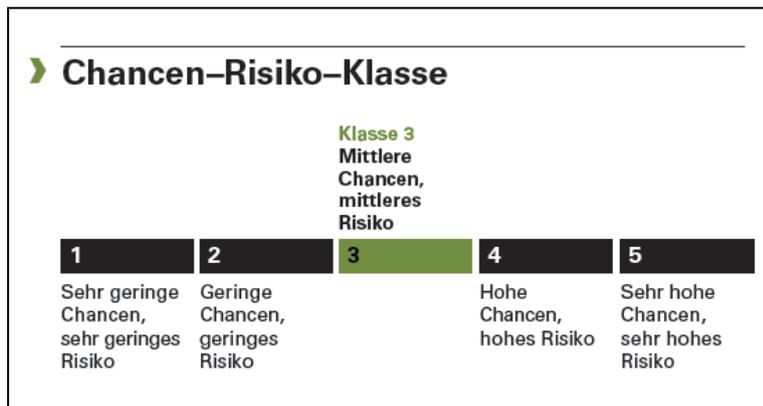
---

<sup>98</sup> Basisrentenverträge, die nach dem 31.12.2011 abgeschlossen wurden, können erst ab dem 62. Lebensjahrausgezahlt werden. Die Abfindung einer Kleinbetragsrente ist ausnahmsweise zulässig. Bundeszentralamt für Steuern: Kommentierung des AltZertG, Stand: 29.12.2010, S. 81.

spiegelten sich in den Vorgaben der EU die staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten nicht angemessen wieder.

Nachteil der bisherigen Vorgaben ist, dass Chancen und Risiken nicht miteinander korrelieren müssen, es also auch Produkte mit geringeren Chancen und höheren Risiken und mit höheren Chancen und geringeren Risiken geben kann. Im Folgenden findet sich eine beispielhafte Umsetzung der Vorgaben.

Abbildung 12: Umsetzung des Risiko-Chance-Profiles



Alternativ wurde eine eigene Einteilung von Risikoklassen entwickelt, die sich an das Bedürfnis der Verbraucher in den Fokusgruppen anlehnte und auf Altersvorsorgeprodukte zugeschnitten ist. Die vorgeschlagene Einteilung schafft für die Verbraucher die Möglichkeit, sich anhand der Begriffe einzuordnen.

Abbildung 13: Vorgeschlagene Darstellung der Risikoklassen



Die jeweilige Risikoklasse für das Produkt wird auf dem Blatt erklärt. Das Produktblatt muss allerdings auf nähere Angaben zu den anderen Risikoklassen verzichten, da der Platz dafür nicht ausreicht. Die Klassifikation kann auf einer Internetseite, auf die jedes Produktblatt verweist, für alle Risikoklassen erklärt werden. Die Einteilung orientiert sich an den Produkten der Altersvorsorge. Die erste und letzte Gruppe zeigt die Bandbreite der Risikoklassen an sich auf, damit der stetige Werterhalt festverzinslicher Produkte nicht als die beste Risikoklasse und aktienbasierte Produkte ohne Garantien und mit hohen Verlustrisiken nicht als die schlechteste Risikoklasse stehen bleiben. Die Einteilung wird folgendermaßen vorgenommen:

Tabelle 16: Angaben zu Risikoklassen

Risiko-klasse	Überschrift	Text	Einteilung
1	Inflations-geschützt	Der Kapitalzuwachs gleicht den Verlust durch die Inflation aus.	Produkt garantiert Wertzuwachs mindestens in Höhe der tatsächlichen Inflation, Beispiel: inflationsindexierte Spareinlage
2	Stetiger Werterhalt	Ihr Kapital bleibt in der gesamten Ansparphase erhalten.	Nur positive Wertentwicklung der Spareinlagen z.B. durch Zinszahlungen, Beispiel: Sparpläne
3	Wererhalt zum Ansparende	Ihr Kapital kann während der Anlagedauer Verluste erleiden. Am Ansparende sind aber die Einzahlungen gesichert.	Garantie in Form eines Nettokapitalerhalts zum Ansparende, Beispiel: fondsgeb. Rentenversicherung als Riester-Rente
4	Verlustrisiken	Ihr Kapital kann Verluste erleiden. Am Ende der Ansparphase kann es geringer sein als die Einzahlungen.	Einteilung nach Downside-Risikomaßen (Maximal Drawdown), Beispiel: Mischfonds
5	Hohe Verlustrisiken	Ihr angespartes Kapital kann erhebliche Verluste erleiden.	Einteilung nach Downside-Risikomaßen (Maximal Drawdown), Beispiel: Aktienfonds
6	Spekulation	Ihr angespartes Kapital kann ganz verloren gehen.	Totalverlust möglich, Beispiel geschlossene Fonds

Die vorgeschlagenen Risikoklassen sind auf Altersvorsorgeprodukte zugeschnitten und heben sich bewusst von dem EU-Standard der Einteilung von Risikoklassen im KIID für Investmentfonds (UCITS) ab, die die Einteilung allein nach Volatilität vornehmen.

Die Risikoklassen 1 bis 3 ergeben sich aus der Produktgestaltung und den vorhandenen Garantien. Für die Abgrenzung von Risikogruppe 4 und 5 erscheint es sinnvoll, die Einteilung anhand von asymmetrischen Risikomaßen wie Value at Risk (VaR) oder Lower Partial Moments vorzunehmen (siehe dazu Kapitel 2.4.1), weil das Verlustrisiko dem Risikoverständnis von Verbraucher bei angesparten Altersvorsorgebeiträgen am nächsten kommt.

## 6.2.6 Rendite-Erwartung

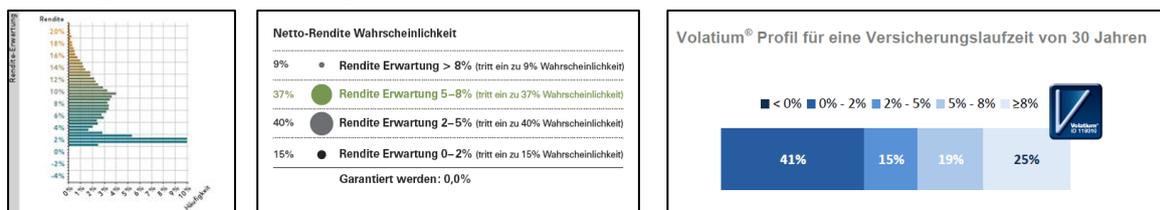
Die Darstellungsweise der Wahrscheinlichkeiten für verschiedene Wertentwicklungen des Produkts gem. § 7 Abs. 1 Nr. 8 AltZertG-E sind in § 2 Abs. 2 AltPIBV-E näher erläutert. Danach sind die Renditen nach Abzug der Effektivkosten entsprechend der Ergebnisse der Berechnungen des Simulationsverfahrens für die folgenden Renditestufen darzustellen (Rendite-Risiko-Profil):

- unter 0 Prozent
- 0 bis unter 2 Prozent,
- 2 bis unter 3 Prozent,
- 3 bis unter 6 Prozent,
- 6 bis unter 8 Prozent
- mehr als 8 Prozent.

Die Angaben unter 0 Prozent sind nur für Basisrentenverträge darzustellen. Es besteht die Option, kein Simulationsverfahren durchzuführen. In diesem Fall ist ein Hinweis aufzunehmen, dass „keine Wahrscheinlichkeiten der Wertentwicklungen des Produkts anhand eines zugelassenen Verfahrens ermittelt wurden.“

Die entwickelte Darstellung der Rendite-Erwartung basiert auf einem Szenario und einer Monte Carlo Simulation, angelehnt an bestehende Simulationen von Altersvorsorgeverträgen zum Beispiel von Morgen&Morgen<sup>99</sup> und von Weber/Wystup.<sup>100</sup> Verschiedene Darstellungsweisen wurden zu Beginn geprüft und getestet. Die Schwierigkeit besteht bei der Darstellung von Wahrscheinlichkeiten darin, dass es zwei unterschiedliche Prozentangaben innerhalb einer Grafik gibt. Mehrere bestehende und entwickelte Varianten wurden in den Fokusgruppen diskutiert und in der ersten Befragung getestet, darunter Balkendiagramme mit einer ausdifferenzierten Verteilung sowie die Darstellung von Verteilungen anhand von unterschiedlich großen Flächen und durch horizontale Balken:

Abbildung 14: Renditeerwartungen



Quellen: Eigendarstellungen Fritze und Götz, Darstellung Morgen&Morgen

Die folgende Darstellung von Fritze hat sich bei den Verbrauchern als am besten lesbar erwiesen. Die bessere Lesbarkeit ergibt sich aus den maximal fünf Balken und einer maßstabsgereuten Darstellung der Wahrscheinlichkeit in Form der Balkenlänge. Die Gesamtlänge der Grafik stellt 100 Prozent dar. Unterschiedliche Prozentstufen (0–2 = 2, 2–3 = 1, 3–6 = 3, 6–8 = 2) sind für Verbraucher irreführend, weil sie die Gewichtung verschieben und sollten daher nicht verwendet werden. Die Skalierung der Netto-Renditen erfolgt daher in gleichen prozentualen Stufen angelehnt an die bestehenden Stufen in § 7 Abs. 1 S. 2 Nr. 2 AltZertG.

<sup>99</sup> Siehe: Morgen&Morgen: Volatium: Der neue Standard für Transparenz bei Altersvorsorgeprodukten. Dokumentation. Stand: 3\_2011, www.volatium.de.

<sup>100</sup> Weber/Wystup: Riesterrete im Vergleich. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 12, 2008. Dieselben: Vergleich von Anlagestrategien bei Riesterrenten ohne Berücksichtigung von Gebühren. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 13, 2008.

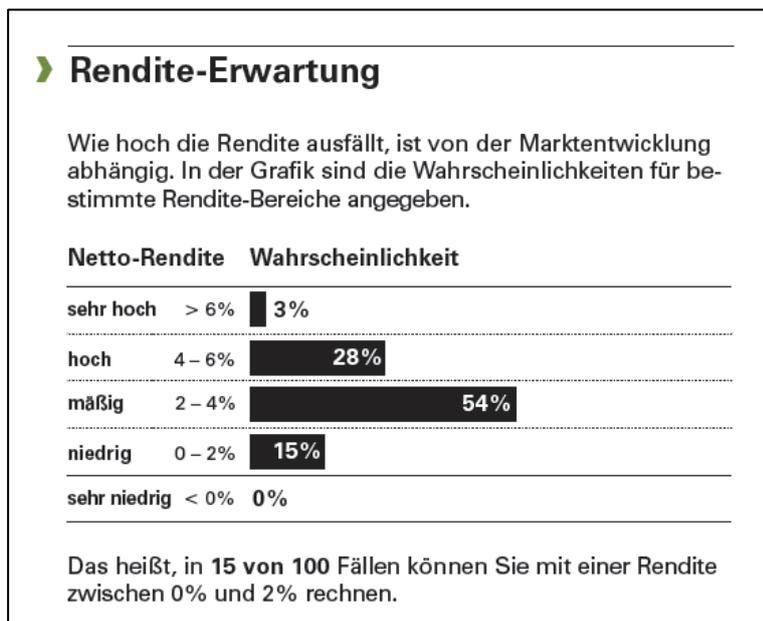
Auf eine höhere Skalierung über 6% Netto-Rendite wurde bewusst verzichtet, um nicht Renditeerwartungen über 8% besonders hervorzuheben.

Für die Skalierung wurden aus Gründen der Exaktheit verschiedene Darstellungen in Erwägung gezogen: über 2%–4%, 2%– unter 4%. Eine sprachlich und optisch einfachere Darstellung wurde jedoch im Laufe des Entwicklungsprozesses vorgezogen: 2–4%. Dies erscheint gerechtfertigt, da bei Simulationen das Treffen eines exakten Punktes nahezu ausgeschlossen ist. Die Stufen verstehen sich bei Zweifelsfragen wie im Gesetzentwurf als 0%– unter 2%. Soweit eine Renditeerwartung aufgrund von festen Zinssätzen genau auf einem Grenzwert liegt, z.B. 2%, ist danach der jeweils höhere Bereich zu kennzeichnen.

Die Wahrscheinlichkeiten hängen stark von den zugrunde gelegten Annahmen über langfristige Wertentwicklungen von Wertpapieren und deren Volatilität ab. Bei der Festlegung der Kriterien für die Wahrscheinlichkeitsberechnungen ist daher Voraussetzung, dass einheitliche Simulationsverfahren verwendet werden und alle Kosten (inkl. Zusatzversicherungen) mit einberechnet werden. Die Rendite wird auf das eingezahlte Kapital (Beiträge und Zulagen) berechnet. Bei der Festlegung der Parameter sollte darauf geachtet werden, dass dadurch bei Verbrauchern nicht zu hohe Erwartungen an Renditen erzeugt werden.

Die Darstellung wird mit einem einleitenden Satz erklärt. Zum besseren Verständnis wird unterhalb der Grafik noch einmal in einem Satz die Grafik beispielhaft erläutert. Dafür wird die Prozentzahl der Fälle genannt, die erwartungsgemäß unter 2% liegen.<sup>101</sup> Damit wird gleichzeitig der Bezug zum Inflationsrisiko hergestellt, das auf dem Produktblatt rechts daneben abstrakt erklärt wird.

Abbildung 15: Rendite-Erwartung



Auch bei festverzinslichen Produkten lässt sich die Renditeerwartung darstellen. In diesem Fall entfallen Simulationsverfahren. Gibt es verschiedene Alternativen wie bei Bausparprodukten, ist die Rendite auf den Regelfall der Darlehensnutzung nach voraussichtlicher Zuteilung zu berechnen.

<sup>101</sup> So auch der Vorschlag in der Vorstudie: Feigl/Jaroszek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten. ZEW, 2010, S. 135. Kann die Rendite auch negativ werden, lautet der Satz entsprechend: „...können Sie mit einer Rendite unter 2% rechnen.“

Grundsätzlich sollten alle Anbieter das gleiche Simulationsverfahren verwenden und eine Renditeerwartung ausweisen müssen. Andernfalls ist zu befürchten, dass die Anbieter bestimmter Produkttypen grundsätzlich auf die Ausweisung von Renditen verzichten, selbst wenn die Rendite aufgrund festgelegter Verzinsung einfach zu berechnen ist. Soweit Anbietern bei Produkten, die Marktschwankungen unterliegen, die Möglichkeit eingeräumt wird, auf die Ausweisung der Renditeerwartung zu verzichten, verbleiben anstelle der Darstellung folgende Sätze, wobei der zweite Satz deutlich abzusetzen ist und an die Position des Inhalts der Grafik tritt und die Überschriften und die oberste und unterste Linie der Grafik erhalten bleiben.

Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig.

Der Anbieter hat auf eine Darstellung der Wahrscheinlichkeiten verzichtet.

### 6.2.7 Erwartetes Kapital und Rente

Das angesparte Kapital, die Rente und die Rendite wurden in den Fokusgruppen und bei der ersten Befragung oft als wesentliche Informationen genannt, die die Verbraucher wissen wollten. Da bei den meisten Produkten keine festen Erträge vertraglich vereinbart werden, kann nur die mögliche Entwicklung aufgezeigt werden. Der ursprüngliche Vorschlag der Vorstudie, den Median, den maximalen und minimalen Wert anzugeben (z.B. 0% und 19,5% als Rendite), hat sich in der Praxis als problematisch erwiesen, da extreme Werte eine verzerrte Vorstellung abgeben und eine realistische Einschätzung nicht ermöglichen.

Daher wurde auf die Simulation der Rendite-Erwartung zurückgegriffen und für jeweils das erste, zweite, dritte und vierte Viertel der Fälle der Median als Grundlage für die Angaben gewählt. Der als „MITTEL“ bezeichnete Wert stellt den Median aus allen Werten der Simulation dar. Der Median erscheint als Angabe sinnvoller als der Mittelwert, weil er durch unterschiedliche Produktgestaltung weniger beeinflussbar ist als der Mittelwert. Die Angaben als Netto-Rendite, Netto-Kapital und Rente sollen den Verbrauchern einen konkreten Eindruck vermitteln, mit welcher Spannbreite sie für ihr Kapital und die Rentenzahlungen zu rechnen haben. In den Fokusgruppen hat sich klar gezeigt, dass Verbraucher durch die fünf unterschiedlichen Werte und insbesondere durch die Angaben zur Rendite-Erwartung, die unmittelbar in der Nähe stehen, nicht davon ausgehen, dass sie einen bestimmten Wert sicher erreichen werden.

Die Angaben zum erwarteten Kapital und zur Rente stehen in engem Zusammenhang mit der Rendite-Erwartung und stellen eine Übersetzung der Rendite-Erwartung in konkrete prozentuale und absolute Zahlen dar. Die Angaben beruhen auf den gleichen Simulationsberechnungen. Es wird bewusst von „Szenarien“ gesprochen, da es sich nicht um historische Werte, sondern um Wahrscheinlichkeitsberechnungen handelt. Das erwartete Kapital wird gerundet auf jeweils 1.000 Euro und die erwartete Rente gerundet auf jeweils 10 Euro angegeben, um den Charakter einer Simulation zu unterstreichen. Nur bei den garantierten Werten, die vertraglich zugesichert werden, erfolgen genaue Angaben in Euro, die sich dadurch von den Szenarien absetzen.

Die Grundlagen der Berechnungen können nicht auf dem Produktblatt selbst erläutert werden, da sie zu umfangreich sein werden. Für das Vertrauen der Verbraucher ist es jedoch unerlässlich zu wissen, dass die Simulationen aller Anbieter den gleichen Regeln folgen, damit eine Vergleichbarkeit gewährleistet ist.

Abbildung 16: Erwartetes Kapital und Rente im Vergleich

› Erwartetes Kapital und Rente			
Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.			
Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	10,0%	207.000 Euro	840 Euro
gut	5,8%	95.000 Euro	380 Euro
› MITTEL	3,8%	67.000 Euro	270 Euro
schlecht	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
sehr schlecht	0,6%	40.000 Euro	160 Euro
garantiert	0,0%	36.300 Euro	148 Euro

› Erwartetes Kapital und Rente			
Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.			
Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	5,2%	85.000 Euro	350 Euro
gut	3,9%	68.000 Euro	280 Euro
› MITTEL	3,3%	62.000 Euro	250 Euro
schlecht	2,6%	55.000 Euro	220 Euro
sehr schlecht	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
garantiert	0,0%	36.300 Euro	-

Die beiden Darstellungen stellen eine fondsgebundene Rentenversicherung (links) und einen Banksparrplan (rechts) beispielhaft dar. Die Tabelle endet mit dem garantierten Wert, der laut Vertrag zugesichert wird. Bei der Riester-Rente ist dies üblicherweise der Nettokapitalerhalt. Bei einigen Produkten wie klassischen Rentenversicherungen kann er durch den Garantiezins höher liegen, bei Bank- und Fondssparplänen sowie Basis-Renten ohne Garantien kann der Garantiewert entfallen. Der Banksparrplan weist keine garantierte Rente aus, da die Bedingungen für die Rentenphase noch nicht feststehen. Sinnvoll erscheint es, auch bei fehlender garantierter Rente für die Szenarien Rentenwerte anzugeben, weil ansonsten der Vergleich mit anderen Produkten schwierig ist (s.o.). Einige Anbieter hatten sich dafür ausgesprochen, in diesen Fällen keine Rentenwerte auszuweisen. Im Folgenden wird daher die alternative Darstellung für Produkte dargestellt, bei denen die Rentenphase noch nicht festgelegt ist.

Abbildung 17:  
Alternativdarstellung ohne Rentenwerte

› Erwartetes Kapital und Rente			
Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.			
Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	5,2%	85.000 Euro	-
gut	3,9%	68.000 Euro	-
› MITTEL	3,3%	62.000 Euro	-
schlecht	2,6%	55.000 Euro	-
sehr schlecht	1,8%	48.000 Euro	-
garantiert	0,0%	36.300 Euro	-

Gem. § 7 Abs. 1 S. 1 Nr. 13 AltZertG-E soll ein deutlich hervorgehobener Hinweis erfolgen, dass es sich bei den Angaben zu den Effektivkosten, zur Rendite und zum Risiko um erwartete Werte handelt, die auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen beruhen. Ziel ist, dass Verbraucher verstehen, dass es sich in diesen Fällen nicht um sichere Angaben handelt und dass sie diese Angaben, z.B. bestimmte Summen – bis auf die gegebenen Garantien - am Ende der Ansparphase, vom Anbieter nicht einfordern können.

Dieser **Hinweis** müsste an mehreren Stellen oder am Ende des Blattes auf Seite 2 erfolgen, da er sich auf die Rendite-Risikoprofile, die Rentenerwartung, die Risikoklassen und die Effektiv-

kosten bezieht. Er wurde auf dem Produktblatt direkt in Bezug zu den Angaben der Rendite, dem erwarteten Kapital und der Rente gesetzt und sprachlich vereinfacht. Durch die Formulierungen innerhalb der beiden Informationsblöcke Rendite-Erwartung und erwartetes Kapital und Rente wird deutlich, dass es sich um keine festen Werte handelt. Die Fokusgruppen haben gezeigt, dass die Angaben zu Rendite, Kapital und Rente nicht als feste Werte, sondern als Werte, die in den verschiedenen Szenarien mit unterschiedlicher Wahrscheinlichkeit eintreten können, verstanden wurden.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen. Alle Anbieter nutzen das gleiche Simulationsprogramm.

Weitere **Ausführungen zu den Szenarien** wurden aus Platzgründen und zur besseren Lesbarkeit weggelassen, obwohl sich die BaFin für Angaben zu Szenarien explizit ausgesprochen hat.<sup>102</sup> Da alle Anbieter das gleiche Simulationsprogramm bei den Szenarien durchlaufen sollen, muss hier nicht auf die Unterschiede bei den einzelnen Anbietern hingewiesen werden. Die Grundlagen sollten über den Link am Ende der Seite 2 im Detail aufzufinden sein.

Alternativ kann für die Rendite-Erwartung auch nur eine Angabe erfolgen, zum Beispiel der Median. Der Nachteil dieser Darstellung ist, dass die einzelnen Werte nicht mehr in Relation zu anderen möglichen Werten stehen und daher schneller vom Verbraucher als gegeben bzw. sicher für die Zielerreichung angenommen werden.

Soweit **festе Zinssätze** für das angesparte Kapital vertraglich zugesagt sind, zum Beispiel bei Banksparplänen mit festen Zinssätzen, erübrigt sich eine Simulation. Das vertraglich zugesicherte Netto-Kapital und die Netto-Rendite können ausgewiesen werden.

Abbildung 18: Erwartetes Kapital und Rente – Bausparverträge

<b>› Erwartetes Kapital und Rente</b>			
Falls Sie das Darlehen für den Kauf einer Immobilie wählen, wird Ihnen keine Rente in der Rentenphase ausgezahlt. Sie haben bei einer selbst genutzten Immobilie den Vorteil, dass Sie im Rentenalter keine Miete zahlen müssen.			
	<b>Netto-Rendite</b>	<b>Netto-Kapital</b>	<b>Rente</b>
<b>Mit Darlehen nach 10 Jahren</b>	0,6%	12.290 Euro	entfällt
<b>Ohne Darlehen nach 30 Jahren</b>	1,4%	17.207 Euro	ca. 70 Euro

Bei Verwendung des Kapitals für eine selbstgenutzte Immobilie entfällt eine Rente. Dies wird durch den Begriff „entfällt“ verdeutlicht. Für die Alternative der Fortführung des Vertrages sollte eine Angabe über die zu erwartende Rentenhöhe erfolgen. Da es sich bei den Angaben zum Netto-Kapital um feste, vertragliche Vereinbarungen handelt, erfolgt an dieser Stelle bei der Angabe zur Rente der Zusatz „ca.“, um Missverständnisse zu vermeiden. Die Rentenhöhe wird wie auch bei anderen Produkten auf 10 Euro gerundet.

<sup>102</sup> „Nr. 4. Defizite hinsichtlich erforderlicher Angaben: Die Annahmen für Szenariodarstellungen werden oftmals nicht offengelegt.“, in: Prüfergebnisse der BaFin zu den Informationsblättern nach § 31 Abs. 3a WpHG vom 5.12.2011, www.bafin.de.

**Darstellungen fester Renditewerte** für Produktgruppen oder fester Renditestaffeln wie 2%, 4%, 6%, 8% wurden ebenfalls in Erwägung gezogen. Sie sind für die Darstellung des erwarteten Kapitals und der erwarteten Rente jedoch nicht geeignet, da sie einheitlich vorgegeben wären. Fest vorgegebene Renditen sind daher allein bei Kostenangaben zur Reduction in Yield sinnvoll.

Soweit keine Simulationsberechnungen dargestellt werden, bleibt allein die Möglichkeit, historische Renditen anzugeben – unterstützt durch eine Darstellung der historischen Wertentwicklung über die letzten zehn Jahre in Anlehnung an die EU-Vorgaben für Investmentfonds (UCITS) – oder auf Renditeangaben vollständig zu verzichten. Aus Verbraucherperspektive ist die Renditeerwartung eine zentrale Frage, so dass die letztgenannte Option für die Praxis nicht sehr tauglich ist. Dies gilt vor allem für den Fall, dass die Anbieter in den restlichen Vertragsunterlagen Renditen, Ansparsummen und Rentenhöhen nennen und somit den selbst gewählten Angaben der Anbieter auf dem Produktinformationsblatt nichts entgegengesetzt und für die Verbraucher auch kein Vergleichsmaßstab für Renditeangaben bestehen würde.

Die **Inflation** wurde in diesen Informationsblock integriert. Der Standardsatz wurde individualisiert in Bezug auf die jeweilige Laufzeit der konkreten Ansparphase. Im Modellfall werden daher 30 Jahre unterstellt. Eine alternative Darstellung für das Inflationsrisiko befindet sich im Anhang.

### 6.2.8 Modellrechnung / Persönliche Daten

Zu den wesentlichen Bestandteilen des Vertrages, die im Produktblatt aufzuführen sind, gehören gem. § 2 Nr. 1 – 5 AltPIBV-E der Vertragsbeginn, die Höhe und Zahlungsweise des laufenden Beitrags oder der laufenden Tilgungsleistung in Euro, die Höhe und Zahlungsweise einer einmaligen Beitragszahlung oder Tilgungsleistung zum Vertragsbeginn, die Dauer der Beitragszahlung oder der Tilgungsleistung in Jahren und gegebenenfalls in Monaten, das Datum des Beginns der Auszahlungsphase sowie das Alter des Vertragspartners zu diesem Zeitpunkt in Jahren und gegebenenfalls in Monaten. Ist ein Auszahlungszeitpunkt nicht vereinbart, so gilt gem. § 2 S. 2 und 3 AltPIBV-E die Vollendung des 67. Lebensjahres als Beginn der Auszahlungsphase. Der Vertragspartner ist in diesem Fall zusätzlich darüber zu informieren, dass ein tatsächlicher Beginn der Auszahlungsphase nicht vereinbart wurde.

Die Angaben im Muster-Produktinformationsblatt nach § 7 Abs. 3 AltZertG-E iVm. § 7 AltPIBV-E weichen vom individuellen Produktinformationsblatt insoweit ab, als dass statt der individuellen Werte bei Altersvorsorgeverträgen folgende Annahmen zu Grunde zu legen sind: (1) Vertragslaufzeit von 30 Jahren, (2) Beginn der Auszahlungsphase mit 65 Jahren, (3) bei Altersvorsorgeverträgen eine monatliche Beitragszahlung oder Tilgungsleistung von 88 Euro zuzüglich einer jährlichen, im Folgejahr der Beitragszahlung gezahlten Grundzulage von 154 Euro. Bei Basisrentenverträgen werden davon abweichend monatliche Beitragszahlungen von 100 Euro zugrunde gelegt.

Die Modellrechnung auf dem Produktblatt dient zur Darstellung der Grundannahmen über persönliche Daten, Einzahlungen, Dauer der Ansparphase und der garantierten Beträge. In der Modellrechnung wird der Musterfall ohne konkrete Daten zum Vertragsbeginn und Vertragsende dargestellt, in der individualisierten Version ändert sich der Titel in „Ihre Daten“ und es werden die persönlichen Daten, die individuellen Einzahlungen und Zulagen sowie individueller Vertragsbeginn und Rentenbeginn dargestellt.

Abbildung 19: Modellrechnung und Individualisierung

» Modellrechnung		» Ihre Daten	
<b>Person</b> männlich, 35 Jahre, alleinstehend		<b>Person</b> Stephanie Zimmermann, 32 Jahre, 2 Kinder	
<b>Monatlicher Beitrag</b> 88 Euro		<b>Monatlicher Beitrag</b> 50,00 Euro	
<b>Laufzeit</b> 30 Jahre		<b>Laufzeit   Vertragsbeginn   Rentenbeginn</b> 35 Jahre   01.10.2012   01.10.2047	
<b>Einzahlungen</b>	31.680 Euro	<b>Einzahlungen</b>	21.000,00 Euro
<b>Staatliche Zulagen</b>	+ 4.620 Euro	<b>Staatliche Zulagen</b>	+ 7.980,00 Euro
<b>Gesamt</b>	<b>36.300 Euro</b>	<b>Gesamt</b>	<b>28.980,00 Euro</b> Zulagen für 2 Kinder bis 18. Lebensjahr eingerechnet.
<b>Garantiertes Kapital</b>	<b>36.300 Euro</b>	<b>Garantiertes Kapital</b>	<b>28.980,00 Euro</b>
<b>Garantierte monatliche Rente</b>	<b>148 Euro</b>	<b>Garantierte monatliche Rente</b>	<b>117,92 Euro</b>
Pro 10.000 Euro angespartes Kapital	<b>40,69 Euro</b>	Pro 10.000 Euro angespartes Kapital	<b>40,69 Euro</b>

Die **Angaben dienen zur Kontrolle**, inwieweit die individuellen Angaben auf dem Blatt wirklich vergleichbar sind. Wurde beispielsweise von gleicher Vertragsdauer, gleichen Beträgen und gleichen Zulagen ausgegangen oder davon abgewichen? Der Modellfall soll Verbrauchern auch verdeutlichen, inwieweit das Modell auf die persönliche Situation übertragbar ist – Dauer 30 Jahre, 88 Euro monatliche Einzahlungen, Zulagen als Single – oder von der eigenen Situation abweicht.

Ausgewiesen werden die **Einzahlungen und staatlichen Zulagen** als Gesamtsumme sowie das garantierte Kapital am Ende der Ansparphase und die garantierte monatliche Rente, soweit sie vorhanden ist. Alle Angaben in der Modellrechnung erfolgen kaufmännisch gerundet in Euro ohne Angaben von Cent bis auf den Rentenfaktor, der üblicherweise mit zwei Stellen hinter dem Komma angegeben wird.

Der **Rentenfaktor** wird üblicherweise bei fondsgebundenen Rentenversicherungen angegeben und kann auch für andere Produkte ausgewiesen werden. Da sich bei einigen Anbietern der Rentenfaktor nachträglich ändern kann, sollten an dieser Stelle nur verbindliche Angaben zum Rentenfaktor erlaubt sein. Wird ein Rentenfaktor auf dem Produktinformationsblatt genannt, ist der Anbieter daran gebunden, diesen Betrag später auch auszuzahlen. Das untere Feld in der Modellrechnung stellt ausschließlich Garantieleistungen dar, die bei Vertragsschluss vertraglich zugesichert werden. Ist der Rentenfaktor nicht garantiert – kann er zum Beispiel in Zukunft durch den Anbieter einseitig abgesenkt werden – entfällt eine Angabe. Beim Rentenfaktor werden ausnahmsweise auch Cent-Beträge ausgewiesen (s.o.).

Verzichtet wurde aus Gründen der Lesbarkeit und Platzgründen auf die Angabe des Alters der Person in Monaten, da durch den Vertragsbeginn und den Rentenbeginn die im Regelfall vorgesehene Ansparphase und der Beginn der Rentenphase eindeutig definiert ist. Daher erschien diese Angabe entbehrlich.

Auf detailliertere Angaben über den Zeitpunkt der Zahlung der monatlichen Rate – zum Beispiel am Anfang des Monats oder am Ende des Monats – wurde ebenso verzichtet. Für die Berechnungen des Vertragsverlaufs, der Kosten und der Renditeszenarien müssen für die Modellrechnung und die individualisierte Berechnung die Berechnungsgrundlagen wie zum Beispiel der genaue Zeitpunkt der Einzahlungen der Zulagen für die Anbieter verbindlich definiert werden. Bei den internen Berechnungen für den Modellfall wurden die Ratenzahlungen immer am 1. des Monats eingezahlt, die jährlichen Zulagen flossen am 1. Juni des Folgejahres

auf den Vertrag bis auf die letzte Zulage vor Renteneintritt, die am Jahresende eingezahlt wurde. Für die Modellberechnungen wurde ein Vertrag unterstellt, der am 1. Januar begann und nach 30 Jahren am 31.12. endete.

**Individuelle Angaben** erfolgen im Gegensatz zur Modellrechnung mit Angaben in Euro und Cent und geben damit die genauen Einzahlungen wieder. Es erfolgt ein Hinweis, bis zu welchem Alter die Zulagen für die Kinder einkalkuliert werden. Die Zulagen der Kinder sind Teil der ausgewiesenen Zulagen in Euro und darüber nachvollziehbar.

Bei einer vertraglich vereinbarten **Dynamisierung** der Beiträge, die in die Berechnung mit einfließt, ist der Anfangs- und Endbetrag: der monatlichen Beiträge anzugeben, z.B. 50,00 – 276,80 Euro. Der Zusatz „steigend“ erscheint nicht ausreichend, da vielen Verbrauchern der Effekt von prozentualen jährlichen Steigerungen – z.B. 5% jährlich – nicht bewusst sein wird.

### 6.2.9 Effektivkosten

Laut Gesetzentwurf gem. § 7 Abs. 1 S. 2 Nr. 10 iVm. § 7c Abs. 1 AltZertG-E sind die Kostenangaben begrenzt auf Abschluss- und Vertriebskosten sowie Verwaltungskosten nebeneinander als (1) jährlich oder monatlich anfallende Kosten, (2) als Prozentsatz des gebildeten Kapitals, der vereinbarten Bausparsumme, des vereinbarten Darlehensbetrags oder (3) als Prozentsatz der eingezahlten Beiträge oder Tilgungsleistungen oder als Prozentsatz der dem Vertrag gutgeschriebenen Altersvorsorgezulagen sowie (4) als Prozentsatz der gezahlten Leistung ab Beginn der Auszahlungsphase, sowie auf anlassbezogene Kosten für einen Vertragswechsel, eine Verwendung des gebildeten Kapitals im Sinne des § 92a des Einkommensteuergesetzes, für Aufgaben im Zusammenhang mit dem Versorgungsausgleich des Vertragspartners, für Rücklastschriften und für eine Vertragskündigung. § 125 InvG bleibt davon unberührt.

Zweck der vereinheitlichten Kostenangaben ist zum einen eine Vergleichbarkeit von Einzelkosten für den Verbraucher und zum anderen das Erkennen von teuren Produkten. Verbraucher können nun Kosten vergleichen und damit dem Markt Impulse geben, auf derartige Kosten zu verzichten bzw. sie so gering wie möglich zu halten.

Darüber hinaus ist gem. § 3 Abs. 6 Nr. 3 AltPIBV-E die Renditeminderung in Prozentpunkten als „Effektivkosten“ anzugeben. Die Effektivkosten stellen eine einheitliche Kenngröße dar, die die Kosten vergleichbar machen soll. Sie beziehen sich im Gesetzentwurf auf den planmäßigen Vertragsverlauf in der Ansparphase. Als Ausgangspunkt ist laut Gesetzentwurf die festgelegte Rendite der Chance-Risiko-Klasse vorgesehen.

Zu Beginn des Projekts wurden verschiedene Überlegungen bezüglich der Darstellung der Einzelkosten und der Effektivkosten, im Englischen Reduction in Yield (RIY) genannt, vorgenommen. Es wurde überlegt, die Effektivkosten für verschiedene Renditen auszuweisen, die einheitlich vorgegeben werden oder sich aus den Szenarien ergeben. Die folgende Darstellung zeigt einen frühen Entwurf der Kostendarstellung.

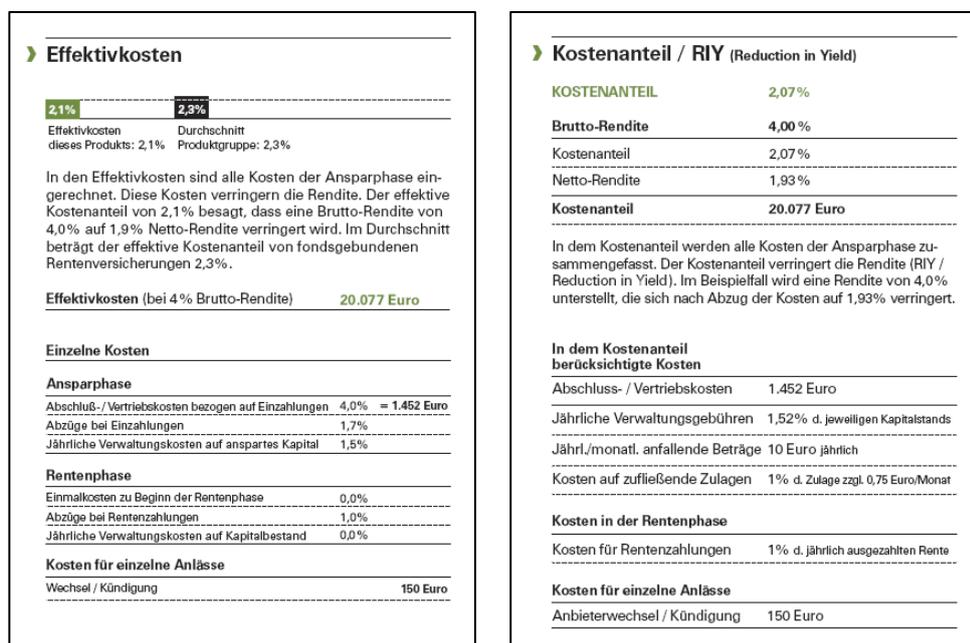
Tabelle 17: Reduction in Yield

Rendite vor Kosten	Effektivkosten in % (RIY)	Effektive Rendite (nach Abzug Kosten)	Effektivkosten in Euro
2,00%	1,99%	0,01%	12.653 €
4,00%	2,03%	1,97%	19.739 €
6,00%	2,07%	3,93%	29.881 €
8,00%	2,12%	5,88%	45.682 €

Der Mehrwert dieser Darstellung wurde jedoch als begrenzt angesehen. Zum einen verändern sich die Effektivkosten in der Regel nicht stark, zum anderen führt die Vielzahl der Zahlen zu einer Überforderung der Verbraucher. Tabellen sind für Verbraucher nicht einfach zu lesen, da zuerst die Zahlen den Spaltentitel zugeordnet, dann ihre Größenentwicklung beobachtet und diese Entwicklung interpretiert werden muss. Zudem machen mehrere Tabellen ein Produktblatt unübersichtlich.

Der Ansatz von Verbraucherverbänden, Kosten ebenfalls in Euro auszuweisen, führte bei einer Laufzeit der Ansparphase von 30 Jahren zur Angabe hoher Euro-Beträge, die wenig hilfreich und auch als möglicherweise irreführend empfunden wurden. Daher wurde in einem zweiten Schritt versucht, die Kostenangaben zu reduzieren und einen möglichst einfachen und einheitlichen Standard zu schaffen. Zwei Varianten wurden entwickelt und anschließend getestet:

Abbildung 20: Kosten und Alternativdarstellung



In beiden Varianten werden die Effektivkosten unabhängig vom Produkt mit einer standardisierten Brutto-Rendite von 4,0% berechnet, es sei denn, das Produkt selbst hat einen vertraglich festgelegten Zinssatz, so dass sich die Rendite für den Vertragsverlauf ausrechnen lässt. In diesem Fall wird die ermittelte Rendite verwendet. Da sich die Kenngröße Reduction in Yield bei verschiedenen Renditeannahmen nur gering verändert, erscheinen unterschiedliche Renditen als Grundlage oder die Verwendung verschiedener Renditen für Verbraucher nicht sinnvoll. Derartige Angaben verwirren mehr, als dass sie für den Verbraucher einen Mehrwert bieten.

In der ersten Darstellung wird die Berechnung der Effektivkosten verbal beschrieben. In der zweiten Darstellung wird der Effekt der Reduction in Yield als Subtraktion bei einer Brutto-Rendite von 4,0% präsentiert. In beiden Darstellungen wird die Differenz von Brutto- und Netto-Rendite ebenfalls in Euro ausgewiesen. Der Wert ergibt sich aus den Kapitalendständen einer Berechnung des Produkts mit 4,0% Rendite ohne Kosten über 30 Jahre Ansparphase und einer Berechnung des Produkts mit derselben Rendite über die gleiche Laufzeit mit den vertraglichen Kosten.

Die erste Darstellung wird ergänzt durch einen Vergleich der Effektivkosten des Produkts mit den durchschnittlichen Effektivkosten der Produktgruppe, also fondsgebundener Rentenversicherungen, klassischer Rentenversicherungen usw. in Form einer Benchmark. Dabei wird

nicht zwischen geförderten und ungeförderten Produkten unterschieden, damit mögliche höhere Kosten und damit höhere Renditeeinbußen bei staatlich geförderten Produkten sichtbar werden.

In beiden Darstellungen werden die Effektivkosten in Euro aufgeführt, um die Bedeutung der Effektivkosten den Verbrauchern anschaulich zu machen. Der Betrag stellt die Differenz zwischen der genannten Wertentwicklung mit und ohne Kosten dar.

Grundsätzlich problematisch sind bei den Kostenangaben die unterschiedlichen Bezugsgrößen, die einen Vergleich verschiedener Produkte untereinander erschweren. Daher werden die Einzelkosten in der ersten Darstellung einheitlich in anfängliche Kosten, Kosten auf Einzahlungen (Beiträge und Zulagen) und laufende Kosten sowohl in der Anspar- als auch in der Rentenphase unterteilt; die Ausweisung erfolgt in jährlichen prozentualen Angaben. Die Darstellung der Abschluss-/Vertriebskosten erfolgt zusätzlich in Euro in einer Summe, um ein „Kleinrechnen“ von Kosten zu vermeiden.

Tabelle 18: Abschluss- und Vertriebskosten

Kostenart	Entnahmen (gesamt)	Jährliche Kosten auf 5 Jahre verteilt	Monatliche Kosten auf 5 Jahre verteilt
Abschluss-/Vertriebskosten	1.452,00 Euro	290,40 Euro	<b>24,20 Euro</b>

Eine Darstellung von monatlichen Verwaltungskosten, die für Verbraucher irreführend sein kann, wird dadurch ebenfalls verhindert.

Tabelle 19: Jährliche Verwaltungskosten

Kostenart	Entnahmen (gesamt)	Verwaltungskosten im ersten Jahr	Verwaltungskosten 1. Jahr monatlich
Verwaltungskosten	10.564,88 Euro	30,59 Euro	<b>2,55 Euro</b>

Die Auflistung der Einzelkosten in der zweiten Darstellung lässt dagegen mehr Freiheiten und ermöglicht die Umsetzung des Gesetzentwurfs. Nur anfallende Kosten werden hier genannt und können in der Form, wie sie der Anbieter ausweisen will, ausgewiesen werden.

**Kosten für einzelne Anlässe** wurden auf den Fall des Wechsels und der Kündigung reduziert. Rechtlich ist fraglich, ob bei einem gesetzlichen Anspruch zum Beispiel bei Mehraufwendungen, bei einem Vertragswechsel oder einer ordentlichen Kündigung ein Anbieter überhaupt Kosten von den Kunden verlangen kann und wenn ja, in welcher Höhe die Gebühren dann angemessen sind. Für viele Vertragsarten wurde dies bereits durch Gerichtsentscheidungen für den Kunden entschieden, entsprechende Klauseln sind abmahnfähig. Beispiele sind Bar-Ein- und Auszahlungen auf einem Girokonto, Freistellungsaufträge, Erhalt von Kontoauszügen und Depotwechsel.<sup>103</sup> Im Bereich der Riester- und Basisrenten sind derartige Urteile bisher nicht bekannt. Die Verankerung derartiger Kosten im Detail in einer Verordnung erscheinen daher aus Verbrauchersicht ambivalent.

<sup>103</sup> Leitsatz BGH: „Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Kreditinstituten, in denen ein Entgelt für die Übertragung von Wertpapieren in ein anderes Depot gefordert wird, verstoßen gegen § 307 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Nr. 1 BGB. Dies gilt auch für Übertragungen im Rahmen der laufenden Geschäftsbeziehung.“ Urteil vom 30.11.2004, Az. XI ZR 200/03. Bei vorzeitiger Kündigung ist die Angemessenheit eines Aufwendersatzes umstritten (siehe z.B. Ulmer/Brandner/Hensen-Schmidt AGB-Recht, 11. Aufl., § 308 Nr. 7 BGB Rz. 15 ff.).

Daher wird vorgeschlagen, die Kosten auf die **Fälle des Wechsels und der Kündigung** zur Rückzahlung zu reduzieren und die Angabe zusammenzufassen. Der Anbieter muss die maximalen Kosten angeben. Das erhöht die Aufmerksamkeit dieser Angabe. Die Kosten für Rücklastschriften sollten aus Sicht des *iff* entfallen, da dies nicht entscheidungserheblich für die Auswahl eines Altersvorsorgevertrages ist. Klauseln zu Rücklastschriften sind aus Verbrauchersicht umstritten und zum Teil wegen Verstoß gegen AGB-Recht unwirksam.<sup>104</sup> In der Regel kommt es zu Rücklastschriften aufgrund fehlender Kontodeckung durch finanzielle Engpässe des Verbrauchers, der zumindest zeitweise seine Altersvorsorgebeträge nicht mehr zahlen kann. In der Regel hat der Verbraucher auch einen vertraglichen Anspruch auf Ruhelassen des Vertrages zumindest für eine bestimmte Zeit. Der Verbraucher ist daher in der Regel nicht rechtlich verpflichtet, die Zahlungen durchgehend regelmäßig zu leisten. Zudem gebietet es das Gebot der Rücksichtnahme gem. § 241 Abs. 2 BGB, dass der Anbieter nicht auf eine regelmäßige Ansparung besteht, wenn der Kunde in einer finanziellen Notsituation ist. Der Ansparvorgang ist grundsätzlich nicht vergleichbar mit einem Kreditvertrag, in dem es um die Rückzahlung von Kapital geht. Soweit der Anbieter die Beträge per Lastschrift einziehen will, sollten Störungen beim Einzug daher grundsätzlich nicht zu Lasten des Verbrauchers, sondern zu Lasten des Anbieters gehen bzw. die rechtliche Zulässigkeit dem Grund und der Höhe nach den Gerichten überlassen werden. Die Alternative der Vereinbarung einer Zahlung per Dauerauftrag, um Kosten durch Rücklastschriften zu vermeiden, steht im Übrigen jedem Anbieter offen.

In der zweiten Verbraucherbefragung bevorzugten die Verbraucher die zweite Darstellung. Besonders positiv fiel die einfache hervorgehobene Rechnung (Brutto-Rendite – Reduction in Yield = Netto-Rendite) auf. Der Vergleich der Effektivkosten mit einer Benchmark stellt dagegen bisher für Verbraucher keinen besonderen Mehrwert dar. In der Praxis fehlt Verbrauchern aber bisher auch die Erfahrung mit einer Benchmark zu Effektivkosten bei Anlageprodukten. Von Verbraucherverbänden wurde eine Benchmark bei den Kosten als wesentlich erachtet, um Kosten sinnvoll einschätzen zu können. Auch aus Sicht des *iff* erscheint die Einführung einer Benchmark sinnvoll. Daher schlägt das *iff* für das Produktblatt weiterhin die erste Darstellung vor.

### 6.2.10 Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Gem. § 7 Abs. 1 Nr. 15 AltZertG-E ist ein Hinweis auf die einschlägige Einrichtung der Insolvenzsicherung und den Umfang des insoweit gewährten Schutzes im Produktblatt aufzunehmen. Konkretere Ausführungen dazu bestehen bisher nicht. Die Umsetzung erfolgte in einem eigenen Baustein, da die Angaben die Produktbeschreibung überfrachten würde.

Abbildung 21: Absicherung bei Anbieterinsolvenz



<sup>104</sup> Zur Unwirksamkeit von Klauseln bezüglich Rücklastschriften und möglicher unangemessener Benachteiligung bei pauschalen Entgelten siehe: LG Kiel, Urteil vom 17.03.2011, Az. 18 O 243/10 (juris).

Die Überschrift wurde bewusst auf die Anbieterinsolvenz bezogen, da es auch eine Insolvenz des Verbrauchers geben kann. Die Darstellung besteht aus drei Sätzen. Der erste Satz nennt die Sicherungseinrichtung mit formalem Namen, der zweite Satz erläutert seine Funktion, und der dritte Satz beschreibt den Umfang der von dem Schutz umfassten Ansprüche.

Die ... ist Mitglied in der Sicherungseinrichtung ...

Diese Einrichtung gewährleistet den Einlagenschutz.

Der Schutz umfasst die...

Bestehen mehrere Sicherungseinrichtungen, werden beide genannt. Die Solvenz der Sicherungseinrichtung wird nicht thematisiert, da sich dies nicht prägnant zusammenfassen lässt und die Sicherungseinrichtungen auch nicht nach einem einheitlichen Standard Angaben über ihre Leistungsfähigkeit machen.

Die Diskussion in Fokusgruppen ergab, dass Verbraucher gerne ausführlichere Informationen über den Fall der Anbieterinsolvenz hätten. Dem kam die Formulierung entgegen, dass die Form der Einrichtung und der Umfang der Absicherung beschrieben werden. Rechtliche Details zum Beispiel zur Absicherung von Ansprüchen bei fondsgebundenen Rentenversicherungen im Insolvenzfall der Versicherung<sup>105</sup> können an dieser Stelle nicht zufriedenstellend ausgeführt werden.

### 6.2.11 Staatliche Zulagen und Steuern

In Bezug auf die staatliche Förderung sieht der Gesetzesentwurf mehrere Angabepflichten vor. Zum einen besteht gem. § 7 Abs. 1 S. 1 Nr. 3 AltZertG-E iVm. § 1 Abs. 4 AltPIBV-E die Pflicht zur Einfügung eines Standardsatzes bei Altersvorsorge- und Basisrentenverträgen, der dem bisherigen Gesetzestext in § 7 Abs. 2 und Abs. 7 AltZertG entspricht. Zum anderen ist gem. § 7 Abs. 1 S. 1 Nr. 4 AltZertG-E ein besonderer Hinweis für eine bestimmte Verbrauchergruppe zu geben, die eine besondere Einwilligung nach § 10a Abs. 1 S. 1 2. HS. oder S. 4 EStG erteilen muss, um die staatliche Förderung zu erhalten.

Wesentliches Ziel ist, dass ein Verbraucher auf den ersten Blick erkennt, dass das Produkt gefördert wird. Die Einhaltung der Fördervoraussetzungen soll grundsätzlich kontrollierbar sein, wozu die Angabe der Zertifizierungsnummer dient. Verbraucher sollen zudem erkennen können, dass die Zertifizierung nicht die Prüfung des Vertrages selbst umfasst.

Die wörtliche Übernahme der bestehenden Formulierungen wurde von den Verbrauchern in den Tests eindeutig zu Gunsten einer einfach verständlichen Formulierung abgelehnt, die als Formulierung vorgeschlagen wird.<sup>106</sup> Auch aus sprachlicher Sicht erschien es sinnvoll, die vorgegebenen Sätze grundsätzlich zu überarbeiten.

Die Zertifizierungsnummer wird an anderer Stelle sichtbar aufgeführt, um die Lesbarkeit zu erhöhen. Zudem ergibt sich die Förderbarkeit des Vertrages aus dem Logo, dass nur für zertifizierte Produkte verwendet werden darf.

Probleme in der Vergangenheit waren bei Riester- und Basisrentenverträgen nicht unseriöse Anbieter ohne wirkliche Zertifizierung, sondern vor allem Verbraucher, die ihre Zulagen nicht rechtzeitig beantragt haben. Schwerpunkt des Hinweises sollte daher sein, dass Verbraucher

<sup>105</sup> Es besteht beispielsweise bei fondsgebundenen Rentenversicherungen kein Sondervermögen an Anteilen von Investmentfonds und damit im Insolvenzfall auch kein Aussonderungsrecht für die Verbraucher, sondern nur ein schuldrechtlicher Anspruch gegenüber der Versicherung in Höhe der Investmentfondsanteile. Faktisch kaufen Versicherer aber nach Auskunft der Sicherungseinrichtung Protektor Lebensversicherungs-AG entsprechende Investmentanteile, um die Ansprüche erfüllen zu können, so dass im drohenden Insolvenzfall die Investmentanteile auf die Sicherungseinrichtung übertragen werden.

<sup>106</sup> Teilnehmer einer Fokusgruppe: „Spätestens bei der Zertifizierungsnummer höre ich auf weiterzulesen.“

angeregt werden, über die Förderung und die für Sie notwendigen Schritte dafür nachzudenken.

Auf einen staatlichen Disclaimer mit dem Inhalt, dass die Zulassungsstelle nicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vertrages geprüft hat, wurde ebenfalls verzichtet. Disclaimer werden bei Anbietern grundsätzlich kritisch gesehen. Der Staat sollte daher ebenfalls darauf verzichten. Bisher werden die staatlichen Stellen nur im öffentlichen Auftrag tätig, so dass schon aus diesen Gründen in der Regel eine Haftung ausscheidet. Zudem bieten derartige Sätze Verbrauchern keinen wirklichen Mehrwert und werden daher regelmäßig überlesen.

Der Ausdruck „können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten“ verdeutlicht, dass diese nicht automatisch erteilt werden, sondern der Verbraucher aktiv werden muss. Der Zusatz „Prüfen Sie, ob Sie förderberechtigt sind“ soll die Verbraucher anstoßen, die Voraussetzungen für die Förderberechtigung selbst zu prüfen und diese auch zu erfüllen. Dazu gehören (1) die Förderberechtigung an sich, (2) das Stellen eines Antrags auf Erhalt der Zulagen, (3) die oben genannte Einwilligung bestimmter Personengruppen und (4) die Geltendmachung der Ansprüche bei der jährlichen Steuererklärung.

Abbildung 22: Staatliche Zulagen und Steuern

### ► Staatliche Zulagen und Steuern

In der Ansparphase können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie die Rentenzahlungen versteuern.  
Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

Soweit die Beachtung formaler Anforderungen deutlicher zum Ausdruck kommen soll, ließe sich der letzte Satz entsprechend erweitern: "Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind, und beachten Sie die formalen Anforderungen." Die entsprechende Langfassung lautet: „Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind. Beamte und Soldaten müssen eine Einwilligung der Datenweitergabe an ihre Besoldungsstelle abgeben.“ Grundsätzlich widerspricht die Angabe von Informationen für einzelne Teilgruppen dem Grundsatz, dass jede Information für jeden Leser eine Funktion haben muss. Informationen für bestimmte Gruppen sollten daher separat erteilt werden. Dafür bietet sich die Weiterverweisung auf eine Internet-Seite des Staates an, hier beispielhaft [www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de) genannt, in der detaillierte Ausführungen für Beamte, Soldaten und andere Personen für ihre speziellen Voraussetzungen gegeben werden können. Die staatlichen Vorgaben wurden getestet und können alternativ umgesetzt werden:

Abbildung 23: Staatliche Zulagen und Steuern Alternative

**› Staatliche Zulagen und Steuern**

Der Altersvorsorgevertrag ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unter der Zertifizierungsnummer 123456 mit Wirkung ab 01.01.2002 zertifiziert worden und damit im Rahmen des §10a und Abschnitt XI des Einkommensteuergesetzes steuerlich förderbar.

Bei der Zertifizierung ist nicht geprüft worden, ob der Altersvorsorgevertrag wirtschaftlich tragfähig ist, die Zusagen des Anbieters erfüllbar und die Vertragsbedingungen zivilrechtlich wirksam sind.

Die Einwilligung nach §10a Absatz 1 Satz 1/2. Halbsatz oder Satz 4 des Einkommensteuergesetzes ist Voraussetzung der Förderberechtigung für den dort genannten Personenkreis.

### 6.2.12 Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

Gem. § 1 Abs. 1 S. 1 Nr. 16 AltZertG-E iVm. § 4 AltPIBV-E sind Informationen zum Anbieterwechsel zu erteilen. Die Wechselkosten selbst sind bereits einzeln bei den Kosten aufgeführt. Die Folgen des Wechsels sollen für verschiedene Zeitpunkte – Vertragsdauer von 1, 5, 10, 20 und 30 Jahren, jedoch längstens bis zum Beginn der Auszahlungsphase – anhand des Verhältnisses der Summe der gezahlten Beiträge und Zulagen zum Übertragungswert nach Abzug der Effektivkosten dargestellt werden. Dabei soll, soweit die Wertentwicklung nicht vertraglich festgelegt ist, eine modellhafte Wertentwicklung nach § 3 Absatz 6 Satz 3 oder 4 AltPIBV-E unterstellt werden. Zudem sollen Hinweise erfolgen, dass (1) beim neuen Anbieter möglicherweise erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfallen und (2) der Kapitalübertragungswert bei einem Anbieterwechsel aufgrund von Kosten und dem Kapitalmarktrisiko unter dem Wert der gezahlten Beiträge und Zulagen liegen kann. Soweit bei Darlehen iSv. § 1 Abs. 1a AltZertG ein Anbieterwechsel ausgeschlossen ist, ist anstatt der oben genannten Informationen darauf hinzuweisen.

Der Anbieterwechsel ist technisch eine Kündigung des bestehenden Vertrages mit steuerschädlicher Übertragung des Guthabens auf einen neuen staatlich geförderten Vertrag. Der Anbieterwechsel ist somit immer auch eine Kündigung.

Bezüglich der Kündigung des Vertrages, die auch ohne Anbieterwechsel zur steuerschädlichen Auszahlung des Guthabens erfolgen kann, gibt es eine eigene Informationspflicht gem. § 1 Abs. 1 S. 1 Nr. 17 AltZertG-E. Danach sollen Hinweise auf die Möglichkeiten und Folgen der Kündigung eines Vertrages gegeben werden.

Zweck der Angaben zu den Folgen eines Anbieterwechsels ist es, dass Verbraucher das Risiko und die wirtschaftlichen Folgen eines Anbieterwechsels, aber auch eines vorzeitigen Abbruchs des Vertrages an sich erkennen. Es erscheint daher sinnvoll, die Folgen einer Kündigung im Rahmen eines Anbieterwechsels und die Folgen einer allgemeinen Kündigung zusammenzufassen.

Im Rahmen der Diskussionen mit Anbietern wurde darauf hingewiesen, dass die ausgezahlten Beträge bei einer Kündigung zur Rückzahlung von Kapital teilweise deutlich unter den Rückzahlungen im Fall eines Anbieterwechsels liegen. Auch wurde das Ausweisen von positiven Zahlen oder eines Gewinns als irreführend für die Verbraucher empfunden und als Möglichkeit, die Produktblätter bei der Abwerbung von Kunden zu missbrauchen. Für den Verlust wurden absolute Zahlen gewählt statt eines Verhältnisses oder der Angabe eines Renditeverlusts in Prozentpunkten, weil Euro-Beträge bei Verlusten besser verstanden werden. Dass Euro-Beträge beim Verlust sinnvoller sind, wurde in den Fokusgruppen und von Seiten der

Verbraucherverbände bestätigt. In den Fokusgruppen wurden die Folgen eines Anbieterwechsels bzw. einer Kündigung dazu als wichtiger Punkt auf einem Produktinformationsblatt genannt.

Grundsätzlich bereiten zu große Tabellen Probleme beim Lesen. Daher schieden mehrere Tabellen für den Fall des Anbieterwechsels und einer ordentlichen Kündigung zur Rückzahlung aus. Bei der Entwicklung wurde daher anfangs auf möglicherweise höhere Verluste im Fall der Kündigung hingewiesen. Ohne konkrete Werte wird diese Information für Verbraucher nicht greifbar und nicht in ihre Entscheidung mit einfließen. Die Lösung besteht darin, den für Verbraucher teilweise schlechteren Fall der Kündigung zur Rückzahlung im Produktblatt auszuweisen und bei höheren Zahlungen im Fall des Anbieterwechsels umgekehrt auf geringere Verluste hinzuweisen.

In der präferierten Variante werden auch nicht für alle im Gesetzentwurf genannten Zeitpunkte Werte angegeben, sondern nur für die ersten drei. Dies ergab sich aus den Diskussionen mit den Anbietern, die verdeutlichten, dass es nicht darum geht, Wertentwicklungen des Kapitals darzustellen, sondern primär Verlustrisiken aufzuzeigen. Dafür reichen in der Regel die drei ersten Werte für die Zeiträume nach ein, fünf und zehn Jahren aus. Weist ein Produkt selbst nach zehn Jahren noch Verluste auf, reichen auch die drei genannten Zeitpunkte als Aussage für die Verbraucher aus.

Abbildung 24: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Gezahlte Beiträge u. Zulagen	1.056 Euro	5.896 Euro	11.946 Euro
Auszahlung bei Kündigung	544 Euro	4.905 Euro	13.040 Euro
<b>Verlust / Ertrag</b>	<b>- 512 Euro</b>	<b>- 991 Euro</b>	<b>1.094 Euro</b>

**Weitere Verlustrisiken**

**Schlechte Marktentwicklung**  
Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.

**Anbieterwechsel**  
Es können erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfallen. Die ausgezahlten Beträge können bei Anbieterwechsel von den oben genannten Beträgen bei Kündigung abweichen.

**Kündigung**  
Bei Kündigung müssen Sie zusätzlich bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.

Begrifflich werden die zwei Fälle als „Anbieterwechsel“ und „Kündigung“ voneinander abgegrenzt. Die anzugebenden Werte beziehen sich auf die Kündigung mit dem Ziel der Rückzahlung der Beiträge. In diesem Fall erfolgt zusätzlich ein Hinweis, dass bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzuzahlen sind, weil dies ebenfalls vom Begriff „weitere Verlustrisiken“ umfasst ist.

Bei der Umsetzung wurden verschiedene Varianten getestet, in denen maximale Angaben zum Verlustrisiko oder die Geeignetheit des Anbieterwechsels durch eine Bewertung dargestellt wurden. In den Fokusgruppen und bei der Befragung der Verbraucher haben diese Varianten aber deutlich schlechter abgeschnitten.

Abbildung 25: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung Alternative

<b>Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung</b>					
	<b>1. Jahr</b>	<b>5. Jahr</b>	<b>10. Jahr</b>	<b>20. Jahr</b>	<b>30. Jahr</b>
Gezahlte Beiträge und Zulagen in Euro	1.056	5.896	11.946	24.046	36.300
Auszahlung bei Kündigung in Euro	544	4.905	13.040	34.766	67.238
<b>Verlust/Ertrag in Euro</b>	<b>- 512</b>	<b>- 991</b>	<b>1.094</b>	<b>10.720</b>	<b>30.938</b>

Die Anbieter sprachen sich gegen Euro-Beträge und für relative Angaben aus. Verhältnisan-gaben wirken deutlich positiver als negative Angaben in Euro und verdeutlichen nicht den Verlust. Sie kollidieren zudem mit den prozentualen jährlichen Renditeangaben auf dem Pro-duktdatenblatt.

Tabelle 20: Ausweisung von Verlusten bei Anbieterwechsel/Kündigung

	<b>1. Jahr</b>	<b>5. Jahr</b>	<b>10. Jahr</b>	<b>20. Jahr</b>	<b>30. Jahr</b>
<b>Verhältnis</b>	51,5%	83,2%	109,2%	144,6%	185,2%
<b>Renditen p.a.</b>	-74,5%	-7,3%	1,7%	3,6%	3,8%

Netto-Renditen haben zwar den Vorteil, dass sie verdeutlichen, ab wann sich eine akzeptable Rendite ergibt und sich anfängliche Kosten in der Zukunft relativieren. Der Nachteil ist je-doch, dass hier mit einer einzigen Brutto-Rendite gerechnet wird und daraus konkrete Werte für die Ablaufleistung bzw. nach 30 Jahren abgeleitet werden. Es ist daher grundsätzlich zu empfehlen, den Verlust als Differenz in Euro auszuweisen und dies auf die ersten drei Zeitin-tervalle zu begrenzen.

### 6.2.13 Ende der zweiten Seite

Die zweite Seite endet unten rechts mit dem Datum der Erstellung „Stand: 01.01.2012“ und einem Link auf eine staatliche Internet-Seite „Weitere Informationen unter: [www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de).“

Die Datumsangabe ist bisher im Gesetzentwurf nicht vorgesehen und dient dem Verbraucher, die Aktualität der im Produktblatt enthaltenen Angaben zu überprüfen. Bei Produktblättern ist es daher üblich, das Erstellungsdatum anzugeben.

Durch den Link soll die Möglichkeit bestehen, dass sich Verbraucher weiter informieren. Da das Produktblatt nicht mit Fußnoten und einem Glossar arbeitet, können Verbraucher Fragen, die offen geblieben sind, so klären. Der Link sollte bei Produktblättern im Internet aktiv ge-schaltet sein, so dass man mit einem Klick auf die staatliche Seite kommt. Er steht bewusst am Ende der zweiten Seite, weil er die Fortsetzung der Information auf dem Produktblatt dar-stellt.

Die staatliche Seite sollte Begriffe ausführlich erklären und Informationen darüber enthalten, wie man die Produktinformationsblätter liest und sie vergleichen kann, welche Berechnungs-methoden den Angaben zugrunde liegen und was man bei der staatlichen Förderung beachten muss.

## 6.2.14 Zusatzversicherungen – Angaben auf Seite 3

### 6.2.14.1 Rechtliche Grundlagen

Der Diskussionsentwurf sieht bei Versicherungsverträgen gem. § 7 Abs. 1 S. 2 Nr. 19 AltZertG-E Angaben zu Leistungsausschlüssen, zu Obliegenheiten und zur Dauer des Versicherungsschutzes vor. Die Konkretisierung ergibt sich aus § 5 AltPIBV-E und bezieht sich auf

- im Vertrag enthaltene Leistungsausschlüsse
- auf Hinweise auf zu beachtende Obliegenheiten
  - bei Vertragsschluss,
  - während der Laufzeit und
  - bei Eintritt des Versicherungsfalles und
- die Rechtsfolgen ihrer Nichtbeachtung.

Die im Vertrag enthaltenen Leistungsausschlüsse beziehen sich ausdrücklich auf eine ergänzende Absicherung der Berufsunfähigkeit, der verminderten Erwerbsfähigkeit oder der Dienstunfähigkeit oder bei einer zusätzlichen Absicherung von Hinterbliebenen.

Darüber hinaus sind in der Produktbeschreibung gem. § 1 Abs. 3 S. 1 Nr. 4 und Nr. 5 AltPIBV-E eine ergänzende Absicherung im Fall des Eintritts einer Berufsunfähigkeit, einer verminderten Erwerbsfähigkeit oder Dienstunfähigkeit sowie auf eine zusätzliche Absicherung von Hinterbliebenen aufzuführen und gem. § 2 Nr. 6 AltPIBV-E das Beginn und das Ende einer ergänzenden Absicherung der genannten Versicherungen zu nennen. Nicht aufgeführt werden müssen bisher die Kosten einer Zusatzversicherung, da sie Teil der Beiträge sind.

Die Angaben zu Leistungsausschlüssen, zu beachtenden Obliegenheiten und den Rechtsfolgen der Nichtbeachtung sollen auf einer Seite 3 eines individuellen Produktblattes erfolgen. Die Seite 3 des individuellen Produktinformationsblattes soll die Produktinformationen iSv. § 4 VVG-InfoV gem. § 7 Abs. 1 S. 4 AltZertG-E vollständig ersetzen; eine zusätzliche Modellrechnung gem. § 154 VVG entfällt ausdrücklich gem. § 7 Abs. 1 S. 5 AltZertG-E.

### 6.2.14.2 Rentenversicherungen

Für eine Rentenversicherung in Form einer Riester- oder Basis-Rente erscheinen Angaben zu Leistungsausschlüssen, Obliegenheiten und den Rechtsfolgen ihrer Nichtbeachtung überflüssig, da es sich um Ansparverträge handelt, die aus dem angesparten Kapital eine lebenslange Rente zahlen. Unterbleiben Einzahlungen, reduziert sich der Rentenanspruch. Es gibt keine Unterschiede zu anderen Produktarten wie Investmentfonds und Banksparplänen. Gesundheitsprüfungen oder ähnliche persönliche Angaben entfallen, ein Versicherungsschutz wird in der Ansparphase über die Rückzahlung des bereits angesparten Kapitals hinaus nicht gewährt.

Entsprechend wenig aussagekräftig sind die Produktinformationsblätter für Rentenversicherungen bei Ansparprodukten in Bezug auf Leistungsausschlüsse, Obliegenheiten und der Rechtsfolgen bei Nichtbeachtung:

...

#### **Leistungs- und Risikoausschlüsse**

Die im Vertrag enthaltenen Leistungs- und Risikoausschlüsse wie z.B. Krieg, innere Unruhen sind in den Versicherungsbedingungen nachzulesen.

...

### Obliegenheiten bei Vertragsschluss

Bis zur Abgabe der Vertragserklärung ist der Versicherungsnehmer verpflichtet, alle an ihn gerichteten Fragen richtig und vollständig zu beantworten. Die Rechtsfolgen der Nichtbeachtung sind in den Versicherungsbedingungen nachzulesen.

...

Quelle: Produktinformationsblatt einer klassischen Rentenversicherung / Riester-Rente

Konkret genannte Obliegenheiten beziehen sich in der Regel auf die Nennung der neuen Anschrift bei Umzug oder einer etwaigen neuen Bankverbindung und das unverzügliche Informieren über den Tod des Versicherungsnehmers sowie das Vorlegen einer Sterbeurkunde. Bei Nichtzahlung von Beiträgen wird darauf hingewiesen, dass sich die Leistung reduziert. Bezüglich der Ausschlüsse der Leistungspflicht des Versicherers heißt es regelmäßig: „Es gibt keine Ausschlüsse von unserer Leistungspflicht.“ Auch das Rücktrittsrecht, das sich der Versicherer bis schuldhafter Nichtzahlung des Erstbetrages in der Regel auch bei Rentenversicherungen vorbehält, wird in der Praxis bei Ansparverträgen keine Bedeutung haben. Fälle, dass der Versicherer zum Nachteil des Verbrauchers davon Gebrauch gemacht hat, sind nicht bekannt.

Zudem wird bei Produktinformationsblättern gem. § 4 VVG-InfoV mit vielen Verweisungen gearbeitet, die grundsätzlich nicht sinnvoll erscheinen. In einem Fall wurde in einem Produktinformationsblatt einer Basis-Rente auf vier Seiten und neun Gliederungspunkten 16 Mal auf andere Dokumente verwiesen, z.B. „Ausführliche Informationen zu den Folgen finden Sie in § 7 ... der AVB ...09.“

Da die Angaben über die Laufzeit und Kündigungsmöglichkeiten sowie die Kosten der Rentenversicherung bereits im neuen Produktinformationsblatt enthalten sind, ist ein Mehrwert für die Verbraucher bei reinen Rentenversicherungen durch eine Seite 3 nicht ersichtlich. Die Angaben auf den ersten beiden Seiten erscheinen vollkommen ausreichend. Es ist daher empfehlenswert, bei reinen Ansparprodukten mit Rentenzahlungen auf die Seite 3 ersatzlos zu verzichten.

### 6.2.14.3 Zusatzversicherungen

Neben den genannten Zusatzversicherungen zur Berufsunfähigkeit und dem Hinterbliebenenschutz wurden in der Praxis weitere Zusatzversicherungen gefunden, die mit Riester-Renten zusammen angeboten werden, zum Beispiel Unfallversicherungen und Arbeitslosigkeitsversicherungen.

Aus Sicht des Verbraucherschutzes sind Zusatzversicherungen grundsätzlich problematisch, weil die Transparenz der Kosten verloren geht und Verbrauchern oft Zusatzversicherungen verkauft werden, die nicht zu ihnen passen. Leistungsausschlüsse und Obliegenheitspflichten sind den Verbrauchern oft nicht bekannt, sodass sie entweder von Anfang an keinen Versicherungsschutz erlangen können oder diesen später durch bloße Unachtsamkeit verlieren.

Dazu ist der Versicherungsschutz bei Zusatzversicherungen wie der Berufsunfähigkeitsversicherung in der Leistung bisher eingeschränkt und alleine in der Regel nicht als Absicherung der Berufsunfähigkeit geeignet. Zudem droht oft ein Verlust des Versicherungsschutzes, wenn der Hauptvertrag nicht mehr fortgeführt werden kann. Daher rät beispielsweise Finanztest auch dazu, bei Riester-Renten die Berufsunfähigkeit lieber getrennt abzuschließen.<sup>107</sup> Der Verbraucher muss daher die wesentlichen Informationen über die Zusatzversicherungen erhalten, um sich bewusst für oder gegen eine Zusatzversicherung entscheiden zu können.

Dazu gehört auch der Preis der Zusatzversicherung, um sie mit anderen Angeboten auf dem Markt vergleichen zu können.

<sup>107</sup> Finanztest 01/2011 „Berufsunfähigkeit lieber getrennt abschließen“, siehe: [www.test.de](http://www.test.de).

Für Zusatzversicherungen, die eigene Kosten haben, die die Leistung der Riester- oder Basis-Rente reduzieren und sowohl Ausschlussklauseln haben als auch besondere Leistungs- und Obliegenheitspflichten, ist eine zusätzliche Seite 3 daher sinnvoll. Auf dieser Seite 3 sollten neben dem Produkt die Leistung und die Kosten der Zusatzversicherung sowie die besonderen Ausschlüsse, Obliegenheiten und die Folgen deren Nichtbeachtung aufgeführt werden. Dies sollte unabhängig davon gelten, um welche Versicherung es sich dabei handelt. Einziges Kriterium sollte sein, dass sie als Zusatzversicherung zu einer Riester- oder Basis-Rente verkauft wird.

Die Seite 3 des Produktinformationsblattes enthält neben einer kurzen Beschreibung der Zusatzversicherung Angaben zum Beginn und Ende der Zusatzversicherung, der Möglichkeit der Kündigung und des Wegfalls des Versicherungsschutzes sowie Angaben zu den Ausschlüssen, zu den Pflichten des Versicherungsnehmers und den Folgen der Nichtbeachtung.

Daneben sollten die Kosten der Zusatzversicherung auf der Seite 3 getrennt ausgewiesen werden, und zwar als monatlicher Beitrag und als Gesamtbetrag über die gesamte Laufzeit jeweils in Euro. Die Abschluss- und Vertriebskosten sind bereits auf Seite 2 für das Produkt insgesamt aufzuführen und können daher an dieser Stelle entfallen.

Die Kosten einer Zusatzversicherung vermindern die Ansparsumme, die Rendite auf die Einzahlungen und die zu erwartende Rente. Die Angaben auf Seite 1 verändern sich daher bei Zusatzversicherungen. Damit der Verbraucher nachvollziehen kann, wieso ein Produkt mit einer Zusatzversicherung eine geringere Ablaufleistung und damit geringere Rente hat, wird der Betrag der Zusatzversicherung bei den Angaben der Einzahlungen ebenfalls getrennt aufgeführt:

Abbildung 26: Modellrechnung mit Kosten Zusatzversicherung

<b>Modellrechnung</b>	
<b>Person</b>	
männlich, 35 Jahre, alleinstehend	
<b>Monatlicher Beitrag   Zusatzversicherung</b>	
81 Euro	7 Euro
<b>Laufzeit</b>	
30 Jahre	
<b>Einzahlungen</b>	<b>31.680 Euro</b>
<b>Staatliche Zulagen</b>	<b>+ 4.620 Euro</b>
<hr/>	
<b>Gesamt</b>	<b>36.300 Euro</b>
<b>Kosten Zusatzversicherung</b>	<b>- 2.484 Euro</b>
<hr/>	
<b>Eingezahltes Kapital</b>	<b>33.816 Euro</b>
<b>Garantiertes Kapital</b>	<b>36.300 Euro</b>
<b>Garantierte monatliche Rente</b>	<b>148 Euro</b>
<b>Pro 10.000 Euro angespartes Kapital</b>	<b>40,69 Euro</b>

### 6.3 Besonderheiten bei Basisrentenverträgen

Die Produkte für die Basis-Rente unterscheiden sich in nicht vielen Punkten von den angebotenen Altersvorsorgeverträgen. Abweichungen, die sich auf das Produkt und damit auf das Produktinformationsblatt auswirken, gibt es bezüglich der steuerlichen Förderung, der gesetzlich vorgeschriebenen Garantien und der Möglichkeit zur Kündigung bzw. des Anbieterwechsels.

Die wesentlichen Unterschiede der Basisrentenverträge im Vergleich zu den Altersvorsorgeverträgen liegen in dem unterschiedlichen gesetzlichen Rahmen – Basisrentenverträge sind legal definiert in § 2 AltZertG und müssen die Voraussetzungen gem. § 10 Abs. 1 Nr. 2 lit b) EStG erfüllen, um staatlich gefördert zu werden. Basisrentenverträge dürfen danach nicht vorab gekündigt und zurückgezahlt werden, haben keinen gesetzlichen Nettokapitalerhalt und sind nicht frei vererbbar oder auszahlbar, sodass im Todesfall das Kapital ohne zusätzliche Versicherungen in der Regel verfällt.<sup>108</sup> Die staatliche Förderung beschränkt sich auf Steuervorteile, Zulagen werden nicht gezahlt.

Dadurch können einige Informationen auf dem Produktinformationsblatt entfallen, so beim „Anbieterwechsel/Kündigung“, bei der „Modellrechnung“ und bei „Erwartetes Kapital und Rente“. In den **Basisdaten** wird die eingeschränkte Verfügbarkeit deutlich (Feld: Vorzeitige Auszahlung).

In der Praxis ersetzen oft zusätzliche Produkte den Kapitalerhalt im Todesfall für Hinterbliebene. Auch sind Berufsunfähigkeitsversicherungen als Bestandteil der Basisrentenverträge möglich. Hinzu kommen weitere **Zusatzversicherungen**, um einen Kapitalverlust für die Erben im Todesfall zu kompensieren. Zusatzversicherungen haben bei einem Basisrentenvertrag eine größere Bedeutung. Sind die Zusatzversicherungen Teil des Basisrentenvertrages und hängen von dessen Bestehen ab, sind Preis und Leistung sowie Obliegenheitspflichten und Leistungsausschlüsse auf einer Seite 3 darzustellen und die Kosten in der Modell- und Renditeberechnung zu berücksichtigen. Anders ist dies nur zu beurteilen, wenn sie formal getrennt vom Basisrentenvertrag verkauft werden, zum Beispiel als zusätzliche Risikolebensversicherung, und das Bestehen des Basisrentenvertrages keine Voraussetzung für den zusätzlichen Vertrag ist.

Für den Verbraucher ist die Entscheidung für einen Basisrentenvertrag von sehr großer Bedeutung, weil seine Verfügungs- und Wechsellmöglichkeiten stark eingeschränkt sind. Ein Abbruch nach zwei bis drei Jahren führt oft zum Verfall aller eingezahlten Beiträge, da es keine besonderen gesetzlichen Vorgaben für die Verteilung der Abschluss- und Vertriebskosten bei Basisrentenverträgen gibt und eine Auszahlung nur in Form einer lebenslangen Rente möglich ist. Selbst wenn Guthaben gebildet wurde, kann dieses in den Anfangsjahren durch die laufenden Kosten aufgezehrt werden, bevor das Rentenalter erreicht wird. Daher ist es für Verbraucher wesentlich zu erkennen, dass sie einen Basisrentenvertrag abschließen, da er sich von anderen staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukten wesentlich unterscheidet. Dies wird durch das Logo entsprechend deutlich gemacht.

Abbildung 27: Logo Basis Rente



<sup>108</sup> Siehe zu den Details Bundeszentralamt für Steuern: Kommentierung des AltZertG, Stand: 29.12.2010, § 2 AltZertG, Rz. 8 ff.

In der **Modellrechnung** fallen die Angaben zu den Zulagen und damit die Summenbildung von Einzahlungen und staatlichen Zulagen weg. Die Modellrechnung wird dadurch kürzer.

Inwieweit bei den **Szenarien** die Angaben zur Ansparsumme entfallen sollen, ist eine verbraucherpolitische Entscheidung. Hohe Summen, über die nicht verfügt werden kann, können zu einer Fehlinterpretation führen. Daher verzichten die Anbieter bewusst auf die Aufführung des voraussichtlich gebildeten Kapitals bei Basisrentenverträgen. Trotzdem haben Verbraucher ein berechtigtes Interesse, welches Kapital mit ihren Beiträgen gebildet wurde und wie das Verhältnis von Ansparsumme und der errechneten Rente aussieht. Zudem würde mit der Aufführung ein Gleichlauf mit den anderen Produktblättern zur Riester-Rente gewährleistet. Das Argument der Anbieter ist auch nur teilweise nachvollziehbar, denn auch das Kapital von Altersvorsorgeverträgen kann nicht zu 100% steuerunschädlich ausgezahlt werden. Auch hier ist primäres Ziel die Verrentung des gebildeten Kapitals. Die Ausweisung der Ansparsumme würde aber ein Umdenken im Bereich der Basisrentenverträge zur Folge haben.

Basisrentenverträge werden steuerlich nur begünstigt, wenn die Auszahlung des Kapitals bei **Kündigung** in der Ansparphase ausgeschlossen ist. Daher bieten Basisrentenverträge lediglich die Möglichkeit der Aussetzung von Beitragszahlungen an und zahlen aus dem angesparten Betrag später eine monatliche Rente. Auch die Möglichkeit eines **Anbieterwechsels** zu einem anderen Basisrentenvertrag ist gesetzlich nicht zwingend vorgeschrieben. Daher sehen Basisrentenverträge diese Möglichkeit nicht immer vor. Die Darstellung des Anbieterwechsels und der Kündigung weicht daher von der Darstellung bei Altersvorsorgeverträgen ab:

Abbildung 28: Verlust Anbieterwechsel/Kündigung bei Darlehen

<b>Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung</b>			
	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Gezahlte Beiträge	1.056 Euro	5.896 Euro	11.946 Euro
Für Rente bereitstehendes Kapital	0 Euro	1.236 Euro	13.040 Euro
Verlust/Ertrag	-1056 Euro	- 4.660 Euro	1.094 Euro

**Kündigung / Anbieterwechsel**

Bei Kündigung wird das angesparte Kapital nicht ausgezahlt, sondern bis zu Rentenbeginn weiter verzinst<sup>109</sup> angelegt. Es wird dann als lebenslange Rente ausbezahlt. Beträge unter ... Euro<sup>110</sup> werden direkt ausgezahlt.

Ein Anbieterwechsel ist nicht<sup>111</sup> möglich

**Schlechte Marktentwicklung**

Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.

<sup>109</sup> Erfolgt keine Verzinsung des Kapitals, ist der Begriff entsprechend zu ersetzen, z.B. „kapitalbildend“.

<sup>110</sup> Es ist sinnvoll, für Verbraucher den Betrag der Abfindung in Euro auszuweisen. Die Grundlage bildet die Abfindung einer Kleinbetragsrente in Anlehnung an § 93 Abs. 3 S. 2 und 3 EStG, siehe: Bundeszentralamt für Steuern: Kommentierung des AltZertG, Stand: 29.12.2010, § 2 AltZertG, Rz. 8.

<sup>111</sup> Soweit ein Anbieterwechsel mit Übertragung des Kapitals möglich ist, lautet der Satz entsprechend: „Ein Anbieterwechsel ist möglich.“ mit dem entsprechenden Hinweis, dass dann erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfallen können.

Es gibt Fälle, in denen zwar noch Kapital zum Zeitpunkt der Beitragsfreistellung zur Verfügung steht, dieses aber durch die Kosten in den Folgejahren aufgezehrt wird. In diesen Fällen wäre es irreführend, einen Euro-Betrag zum Zeitpunkt der Beitragsfreistellung auszuweisen. Es muss daher der Betrag genannt werden, der im Fall einer Beitragsfreistellung im Rentenalter noch zur Verfügung steht. Wird der Betrag bei unterstellter mittlerer Wertentwicklung vor Erreichen des Rentenalters durch laufende Kosten aufgebraucht, sind 0 Euro auszuweisen. Ausgewiesen wird nur das Kapital, das zum Zeitpunkt der Beitragsfreistellung besteht und nicht durch Kosten aufgezehrt wird. Wertentwicklungen in der Zukunft sind nicht zu berücksichtigen, um eine Vergleichbarkeit mit anderen Produkten zu schaffen, bei denen der Auszahlungsbetrag genannt wird.

## **6.4 Besonderheiten bei Verträgen mit Darlehenskomponenten**

Wohn-Riester-Verträge existieren in Form von reinen Darlehensverträgen, Bausparverträgen und anderen Kombinationsverträgen von Spar- und Kreditprodukten. Im Anhang befindet sich exemplarisch die Darstellung eines Produktinformationsblattes für einen Bausparvertrag und ein reines Darlehen. Alle Varianten für Altersvorsorgeverträge, die ein Darlehen als Bestandteil haben, lassen sich aus diesen Modellen ableiten.

### **6.4.1 Bausparverträge**

Bausparverträge sind gem. § 1 Abs. 1a S. 1 Nr. 2 AltZertG als Altersvorsorgeverträge anerkannt und werden staatlich entsprechend gefördert. Bei Bausparverträgen wird die vorgenommene Aufteilung des Produktinformationsblattes in der Grundstruktur beibehalten. Veränderungen gibt es bei den „Kennwerten zum Vergleich“, bei dem Kennwerte zum Darlehen zusätzlich aufgeführt werden, bei der Renditeerwartung und der Modellrechnung. Ein zusätzliches Feld für wesentliche Angaben zum Darlehen wird auf Seite 2 aufgeführt, an einer Stelle, die bei anderen Produkten freigehalten wurde. Der Bausparvertrag fügt sich damit in den Aufbau des Produktinformationsblattes ein.

Als Grundannahme wird bei Bausparverträgen von der späteren Nutzung des Bausparvertrages in Form eines Darlehens ausgegangen. Die Alternative in Form einer lebenslangen Rente wird ebenfalls dargestellt. Den Anbietern von Wohn-Riester-Produkten wird insoweit entgegengekommen, als das Darlehen als Regelfall angenommen wird. Ein gänzlicher Verzicht auf die Darstellung des Ansparens bis zum Rentenbeginn ist jedoch nicht sinnvoll. Zum einen kann derzeit nicht abgeschätzt werden, wie viele Verbraucher das Darlehen nicht nutzen werden. Zum anderen ist das Auszahlen einer lebenslangen Rente Kernbestandteil und primäres Ziel der staatlichen Förderung. Es gänzlich wegzulassen, wäre daher nicht systemkonform. Der Hinweis auf die relativ niedrigen Renditen bei Nichtnutzung des Darlehens im Verhältnis zu anderen Produkten hat zudem den positiven Effekt, dass Verbraucher die Entscheidung nur dann für ein Wohn-Riester-Produkt treffen, wenn das Darlehen wirklich im Vordergrund bei den Überlegungen steht. Enttäuschungen und Fehlvorstellungen bei Verbrauchern wird daher durch die Ausweisung der Rendite bei Nichtinanspruchnahme des Darlehens durch die Darstellung vorgebeugt. Das Verschweigen der Rendite bei einzelnen Produkten wäre dagegen nicht interessengerecht.

Der Hinweis auf Darlehen erfolgt in zweifacher Hinsicht. Aufgrund der Gespräche mit den Anbietern und Verbandsvertretern ist ein eigenes Logo für Wohn-Riester-Produkte vorgesehen. Während bei der „Riester Rente“ und der „Basis Rente“ die Rentenzahlungen im Vordergrund stehen, ist es beim „Wohn Riester“ das Wohnen, also die selbst genutzte Immobilie.

Abbildung 29: Logo Wohn Riester



Darüber hinaus erscheinen die Kennwerte des Darlehens auf der ersten Seite neben den Kennwerten des Ansparprodukts. Durch das Haussymbol ist sofort erkenntlich, dass das Darlehen bei diesen Produkten im Vordergrund steht und das Auszahlen einer Rente im Rentenalter nachrangige Bedeutung hat.

Abbildung 30: Kennwerte Darlehen



Ist mit dem Produkt ein konkretes Darlehen verbunden oder handelt es sich um ein einzelnes Darlehen, erscheinen das Haussymbol und zwei Kennwerte darunter: (a) der Zinssatz als effektive Jahreszins des Darlehens und (b) der Darlehensbetrag. Als effektiver Jahreszins ist der gesetzlich vorgeschriebene effektive Jahreszins gem. § 6 PAngV anzugeben. Als Darlehensbetrag ist der Nettodarlehensbetrag in engerem Sinne gemeint, also die Summe, die dem Verbraucher für die Finanzierung tatsächlich zur Verfügung steht. Inzwischen werden in den legal definierten Nettodarlehensbetrag auch Beträge wie die Kosten einer Restschuldversicherung miteingerechnet, die dem Verbraucher nicht zur Verfügung stehen.<sup>112</sup> Der bisherige Nettodarlehensbetrag ist dadurch verwässert worden und aus Verbraucherperspektive als Kenngröße nicht mehr uneingeschränkt geeignet. Es wird daher an dieser Stelle bewusst kein legal definierter Begriff gewählt.

Auch bei festen Zinssätzen kann die **Renditeerwartung** angegeben werden. Im vorliegenden Fall unterscheidet sich der Zinssatz im Fall der Darlehensaufnahme und des Sparens bis zum Rentenalter. Ausgewiesen wird bei der Renditeerwartung immer nur der Regelfall, bei Bausparverträgen also die Rendite des Ansparprodukts bis zur Aufnahme des Darlehens zum Zeitpunkt der voraussichtlichen Zuteilung.

Bei den Angaben zum **erwarteten Kapital und zur erwarteten Rente** werden bei vertraglich festgelegten Zinsen keine Szenarien gebildet, sondern die folgenden Alternativen dargestellt: (1) Ansparen bis zur voraussichtlichen Auszahlung des Darlehens und (2) Nichtaufnahme des Darlehens und Ruhenlassen des Vertrages bis zum Rentenbeginn. Die erste Darstellung entspricht in Bezug auf die Ansparsumme den vorvertraglichen Angaben der Bausparkassen.<sup>113</sup> Angaben zur Ansparsumme im Fall der Fortsetzung des Sparvertrages sind dagegen derzeit noch unüblich. Die Konditionen bei der Fortsetzung des Sparvertrages ergeben sich teilweise nur aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen. Eine Fortsetzung der Sparbeiträge ist ohne Vertragsanpassung und erneute Abschluss- und Vertriebsgebühren bzw. ausdrückliche Einwil-

<sup>112</sup> Palandt-Weidenkoff, 71. Aufl., 2012, Art. 247 § 3 Rz. 4 EGBGB. Bülow/Artz: Verbraucher kreditrecht, 7. Aufl., 2011, § 492 Rz. 85.

<sup>113</sup> Üblich sind Angaben wie „Voraussichtliche Zuteilung im ersten Quartal 2022“, „Sparzeit bis zur Zuteilung etwa 10 ¼ Jahre“ oder Dauer „53-54 Monate“ sowie Ansparpläne mit konkreten Angaben zu jährlichen Zinsen und Ansparsummen über die genannte Laufzeit.

ligung der Bausparkasse nicht möglich. Daher kann von durchgehenden Sparbeiträgen im Modellfall über eine Dauer von 30 Jahren nicht ausgegangen werden. In der Darstellung des erwarteten Kapitals und der Rente werden daher nur vertraglich vorgesehene Sparbeiträge unterstellt:

Abbildung 31: Erwartetes Kapital und Rente bei Bausparverträgen

<span style="color: green;">➤</span> <b>Erwartetes Kapital und Rente</b>			
Falls Sie das Darlehen für den Kauf einer Immobilie wählen, wird Ihnen keine Rente in der Rentenphase ausgezahlt. Sie haben bei einer selbst genutzten Immobilie den Vorteil, dass Sie im Rentenalter keine Miete zahlen müssen.			
	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
<b>Mit Darlehen nach 10 Jahren</b>	0,6%	12.290 Euro	entfällt
<b>Ohne Darlehen nach 30 Jahren</b>	1,4%	17.207 Euro	ca. 70 Euro

Da sich die Effektivkosten bei allen Produkten ausdrücklich nur auf die Ansparphase beziehen, erfolgt die Berechnung der Abschluss-/Vertriebskosten allein auf die eingezahlten Sparbeiträge. Nur so ist eine Vergleichbarkeit der **Kosten** mit anderen Produkttypen wie Banksparplänen möglich. Zudem sind die anfänglichen Kosten des Bausparvertrages keine Darlehenskosten und fließen dementsprechend in der Regel nicht in den effektiven Jahreszins des Darlehens ein. Daher ist das Darlehen bei der Berechnung der Kosten der Ansparphase nicht mit hinzuzuziehen. Dadurch ergibt sich eine höhere prozentuale Angabe für die Abschluss-/Vertriebskosten des Bausparvertrages, als bisher üblicherweise ausgewiesen wird. Sie liegt aber immer noch deutlich unter den üblichen Abschluss- und Vertriebskosten anderer Produkttypen.

Bei Abschluss eines Bausparvertrages werden einem Verbraucher in der Regel nur die Konditionen des Darlehens genannt, der Darlehensvertrag selbst aber nicht abgeschlossen und vorvertragliche Informationen zum **Darlehen** nicht überreicht. Das Darlehen selbst wird erst Jahre später abgeschlossen. Zu einer Doppelung mit anderen vorvertraglichen Informationen wie dem Europäischen Standardisierten Merkblatt kommt es daher bei Bausparverträgen nicht. Die wesentlichen Informationen des Darlehens werden auf der Seite 2 unterhalb der Modellrechnung zusammengefasst.

Abbildung 32: Angaben zum Darlehen

<span style="color: green;">➤</span> <b>Darlehen</b>	
Das Darlehen wird nach ca. 10 Jahren ausgezahlt.	
<b>Höhe des Darlehens</b>	<b>11.910 Euro</b>
<b>Zinssatz</b>	<b>2,95%</b>
<b>Effektiver Jahreszins</b>	<b>3,17%</b>
<b>Laufzeit und Zinsbindung</b>	<b>11 Jahre</b>
<b>Monatliche Rate</b>	<b>48 Euro</b>

Aus sprachlicher Sicht wurde auf die juristischen Begriffe Sollzinssatz und Nettodarlehensbetrag zugunsten der einfacheren Begriffe Zinssatz und Höhe des Darlehens verzichtet. In der **Modellrechnung** wird auf die beiden Alternativen der Auszahlung und Darlehensaufnahme für eine selbstgenutzte Immobilie und der Fortführung des Sparvertrages eingegangen. Die Angaben zum **Anbieterwechsel/Kündigung** beziehen sich bei Bausparverträgen nur auf die Ansparphase, da der Darlehensvertrag noch nicht abgeschlossen wurde.

## 6.4.2 Reine Darlehen

Reine Darlehen sind derzeit noch selten, werden aber als Altersvorsorgevertrag gem. § 1 Abs. 1a Nr. 1 AltZertG ebenfalls gefördert. Da für Immobiliendarlehensverträge bereits vorvertragliche Informationspflichten bestehen,<sup>114</sup> wurde bei dem Treffen mit Vertretern der Bausparkassen thematisiert, inwieweit ein Produktinformationsblatt bei Darlehen überhaupt sinnvoll erscheint. Im Kreditbereich bestehen viele Vertragsunterlagen für Verbraucher aus 40 Seiten und mehr. Die bestehenden vorvertraglichen Informationen in Form eines europäischen Merkblattes werden von Verbrauchern in Deutschland bisher kaum wahrgenommen. Das europäische Merkblatt geht zudem nicht auf die staatliche Förderung als Altersvorsorgeprodukt ein. Der Verbraucher erkennt so (1) nicht die Art der staatlichen Förderung, er erhält (2) keine Modellrechnung, kann (3) die Produkte nicht einfach miteinander vergleichen und erfährt (4) nichts Konkretes zum Anbieterwechsel und der Kündigung. Zudem würde der Vergleich zu anderen, ebenfalls geförderten Darlehen mit einem Ansparprodukt erheblich erschwert. Alle Altersvorsorgeverträge mit Darlehenskomponente (Bausparverträge mit und ohne Zwischenfinanzierung, Kombinationsfinanzierungen und reine Darlehen) sollten aber grundsätzlich mittels Produktinformationsblatt vergleichbar sein. Daher erscheint es prinzipiell sinnvoll und geboten, auch hier ein Produktinformationsblatt vorzugeben.

In einem ersten Schritt wurde das bestehende Produktinformationsblatt mit den Angaben eines Darlehens gefüllt. Da eine Ansparkomponente bei reinen Darlehen fehlt, sind viele Informationsblöcke entbehrlich. Verbleiben würden bei einem zweiseitigen Aufbau zu viele weiße Flächen. Daher wurde bei reinen Annuitätendarlehen das Produktinformationsblatt auf eine Seite reduziert.

Der Verbraucher soll durch das Produktinformationsblatt erkennen, dass das Produkt staatlich als Wohn-Riester-Vertrag gem. § 1 Abs. 1a AltZertG gefördert wird, wie das Produkt im Vergleich zu anderen staatlich geförderten Produkten funktioniert und welche Risiken bestehen. Die einzelnen Angaben zum Darlehen selbst entsprechen den Angaben zum Darlehen bei Bausparverträgen (s.o.).

Abbildung 33: Angaben zum Darlehen

<span style="color: green;">➤</span> <b>Darlehen</b>	
Das Darlehen wird sofort ausgezahlt.	
<b>Höhe des Darlehens</b>	<b>100.000 Euro</b>
<b>Zinssatz</b>	<b>4,00%</b>
<b>Effektiver Jahreszins</b>	<b>4,08%</b>
<b>Zinsbindung</b>	<b>10 Jahre</b>
Der Zinssatz und die monatliche Rate können sich nach 10 Jahren ändern.	

<sup>114</sup> European Standardised Information Sheet (ESIS), umgesetzt im deutschen Recht in Anlage 5 zu Art. 247 § 2 EGBGB.

Als Kennwerte werden der effektive Jahreszins und die Höhe des dem Verbraucher zur Verfügung stehende Darlehens (Nettodarlehensbetrag im engeren Sinne) ausgewiesen.

Abbildung 34: Kennwerte – Darlehen



**4,08%**      › Zinssatz (effektiver Jahreszins)

**100.000 Euro** › Darlehensbetrag

Eine beispielhafte Umsetzung findet sich im Anhang. Der Entwurf orientiert sich an der Darstellung der anderen Produktinformationsblätter. Angepasst wurden die Angaben zum Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung auf das Darlehensprodukt. Hier erfolgt in konsequenter Fortführung ein Hinweis auf die Möglichkeit eines förderunschädlichen Anbieterwechsels und eine Angabe über die Kosten bei Kündigung nach dem ersten, fünften und zehnten Jahr bei Annahme unveränderter Kapitalmarktentwicklung. So werden zum ersten Mal die Kosten eines vorzeitigen Abbruchs dem Verbraucher nicht nur bei Anlageprodukten, sondern auch bei Darlehen vor Vertragsschluss in Euro deutlich gemacht. Die Berechnung erfolgt auf Basis der anbieterüblichen Vorfälligkeitsentschädigung inklusive Bearbeitungsgebühren unter Zugrundelegung der vertraglichen Konditionen und aktueller Wiederanlagezinsen zum Zeitpunkt der Erstellung des Produktinformationsblattes.

Abbildung 35: Verlust bei Anbieterwechsel/Kündigung – Darlehen

› **Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung**

Ein Anbieterwechsel ist während der vereinbarten Laufzeit nicht möglich.

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Restschuld Darlehen	98.120 Euro	89.133 Euro	75.680 Euro
Zahlung bei Kündigung	100.361 Euro	92.371 Euro	75.680 Euro
<b>Verlust</b>	<b>- 2.241 Euro</b>	<b>-3.238 Euro</b>	0 Euro

### 6.4.3 Kombinationsfinanzierungen

Gesamtfinanzierungen mit einem Tilgungsinstrument z.B. in Form eines Banksparplans oder eines Fondssparplans sind als Altersvorsorgeprodukt gem. § 1 Abs. 1a Nr. 3 AltZertG förderfähig. Sie werden auf den Produktinformationsblättern genauso wie Bausparverträge dargestellt, denn auch hier sind zum einen Angaben zum Ansparprodukt und zum anderen zum Darlehen zu tätigen.

Wesentlicher Unterschied ist die Angabe des effektiven Jahreszinses in den **Kennwerten** auf Seite 1. Auf der Seite 1 ist der effektive Jahreszins der Gesamtfinanzierung gem. § 7 Abs. 1 S. 3 – 5 AltZertG anzugeben. Der effektive Jahreszins der Gesamtfinanzierung weicht damit bewusst von dem effektiven Jahreszins des Darlehens selbst ab, der auf der Seite 2 ausgewiesen wird. Damit dies für die Verbraucher verständlich wird, steht über den Kennwerten zum Darlehen der Zusatz „Gesamtfinanzierung“. Als Darlehensbetrag wird wie in den anderen Fällen das dem Verbraucher zur Verfügung gestellte Kapital genannt. Kombinationsfinanzie-

rungen werden damit sowohl untereinander als auch mit Annuitätendarlehen über die Kennwerte vergleichbar.

Abbildung 36: Kombinationsfinanzierung – Kennwerte

**🏠 Gesamtfinanzierung**

**4,08%**      › Zinssatz (effektiver Jahreszins)

**100.000 Euro** › Darlehensbetrag

Lediglich in dem Baustein Anbieterwechsel/Kündigung müssen die Verluste bei vorzeitigem Anbieterwechsel/Kündigung das Darlehen mit umfassen. Da eine weitere Tabelle den Verbrauchern nicht zumutbar erschien und die einheitliche Darstellung erhalten bleiben soll, wird ein direkter Vergleich zwischen einem Annuitätendarlehen mit dem effektivem Jahreszins der Gesamtverzinsung und der tatsächlichen Rückzahlung der Restschuld zuzüglich Vorfälligkeitsentschädigung und Kosten sowie abzüglich bereits gebildeten Kapitals im Ansparprodukt gezogen. Die Differenz stellt den Verlust bzw. Ertrag dar.

Tabelle 21: Anbieterwechsel / Kündigung – Kombinationsfinanzierungen

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Restschuld Darlehen mit Tilgung	... Euro	... Euro	... Euro
Zahlung bei Kündigung (Guthaben wurde verrechnet)	... Euro	... Euro	... Euro
Verlust/Ertrag	... Euro	... Euro	... Euro

Die Tabelle ist wie bei den anderen Produktinformationsblättern um die entsprechenden Hinweise zu ergänzen. Auf eine gesonderte Seite für das Darlehen wurde bei derartigen Kombinationsfinanzierungen bewusst verzichtet, weil die Darstellung auf zwei Seiten möglich ist.

#### 6.4.4 Bausparverträge mit Zwischenfinanzierung

Bei einem Vor- oder Zwischenfinanzierungsdarlehen mit einem Bausparvertrag handelt es sich um ein Ansparprodukt und zwei getrennte Darlehen, bei dem ein Darlehen in der Regel sofort, das andere erst in einigen Jahren abgeschlossen wird. Das zeitlich spätere Darlehen dient der Umschuldung.

Derartige Produkte mit mehreren hintereinandergeschalteten Darlehen sind nicht mehr innerhalb der Struktur des zweiseitigen Produktinformationsblattes für Verbraucher angemessen umsetzbar. Da der Verbraucher zwei Darlehen auseinanderhalten muss, erfolgt hier ein zweiseitiges Produktinformationsblatt über den **Bausparvertrag** mit dem anschließenden Darlehen wie bei einem normalen Bausparvertrag üblich (s.o. Bausparvertrag) und die Angaben zum vorgeschalteten Darlehen auf einer gesonderten dritten Seite (s.o. Reine Darlehen).

Damit die Verbraucher das vorgeschaltete Darlehen und das Darlehen aus dem Bausparvertrag auseinanderhalten können, wird das vorgeschaltete Darlehen auf der dritten Seite bei der Produktart als „**Zwischenfinanzierung**“ bezeichnet. Die Kennwerte auf der ersten Seite weisen den Darlehensbetrag und den effektiven Jahreszins der „Gesamtfinanzierung“ aus.

### 6.5 Verwendete Werte und Angaben

Produkt- und Anbieternamen, Werte und Angaben in den beispielhaft erstellten Produktinformationsblättern sind fiktiv. Sie bilden kein konkretes Produkt ab, lehnen sich aber bezüg-

lich der Konditionen und Kosten an bestehende Produkte an, die bei der Recherche von Angeboten im Jahr 2011 ermittelt wurden, um ein möglichst realistisches Bild abzugeben.

Bezüglich der Szenarien wurden keine eigenen Berechnungen und Monte Carlo Simulationen durchgeführt, sondern beispielhaft für eine fondsgebundene Rentenversicherung und einen Banksparplan Verteilungen und Netto-Renditen unterstellt. Der beispielhafte Charakter unterschiedlicher Produkte für die Verbrauchertests und die unterschiedliche Darstellung von Verteilungen und Renditen auf Produktinformationsblättern standen dabei im Vordergrund. Daher wurden bewusst unterschiedliche Verteilungen der Renditeerwartung und unterschiedliche Kosten auf den modellhaften Produktinformationsblättern gegenübergestellt.

Orientiert hat sich das iff bei der fondsgebundenen Rentenversicherung an bestehenden Verteilungen von vergleichbaren Produkten, die Morgen&Morgen veröffentlicht hatte.<sup>115</sup> Für die Banksparpläne, für die es bis dahin keine Verteilungen gab, wurde eine geringere mittlere Renditeerwartung und eine konzentrierte Renditeverteilung unterstellt. Berechnungen von Morgen&Morgen von Ende November 2011 zu einer fondsgebundenen Rentenversicherung und einem Banksparplan haben gezeigt, dass beide Produkttypen grundsätzlich berechnet werden können und die unterstellten Renditen des iff etwas unter den Ergebnissen von Morgen&Morgen liegen und damit als vorsichtige Renditeentwicklung gewertet werden können.<sup>116</sup> Die Wertentwicklung bei den Szenarien und damit die Verteilung der Renditeerwartung und die Mediane für das erwartete Kapital und die Rente hängen, wie oben aufgeführt, entscheidend von den Parametern ab, die für die Berechnungen vorgegeben werden.

Für den Modellfall wurden die Vorgaben gem. § 7 S. 1 Nr. 3 AltPIBV-E unterstellt. Für die Zulagen wurde die Einzahlung zeitversetzt im Folgejahr jeweils Anfang Juni unterstellt, die letzte Zulage wurde am Jahresende des letzten Ansparjahres gezahlt. Einzahlungen und Kosten erfolgten für die Berechnungen modellhaft jeweils am Anfang des Monats bis auf die jährlichen Verwaltungskosten, die am Ende des Jahres entnommen wurden. Die Effektivkosten als Reduction in Yield und die Angaben in Euro wurden beispielhaft errechnet, wobei eine Berechnung mit der internen Zinsfuß-Methode<sup>117</sup> auf monatlicher Basis bei Annahme gleicher Monate erfolgte. Anbieter müssen bei den Berechnungen die jeweils vertraglich vereinbarten Zahlungsströme von Einzahlungen und Entnahmen für Kosten sowie die vereinbarten Zins- und Tilgungsverrechnungen beachten.

Die Werte bezüglich der Verluste bei Anbieterwechsel und Kündigung lehnen sich bei der fondsgebundenen Rentenversicherung an Rückkaufswerte bestehender Produkte an. Bei dem Banksparplan und dem Bausparvertrag wurden in Bezug auf den Anbieterwechsel und Kündigung bei der Wertentwicklung von der anfänglichen Verzinsung und monatlichen Zinszahlungen ausgegangen. Wechselkosten wurden jeweils mit berücksichtigt.

## 7 Ausblick

Das entwickelte modular angelegte Produktinformationsblatt ist das Ergebnis der Studie. Die einzelnen Entscheidungen wurden in den vorangegangenen Kapiteln im Detail begründet.

---

<sup>115</sup> Siehe dazu die Darstellungen bei Morgen&Morgen unter: <http://www.volatium.de/volatiummr-profile/>

<sup>116</sup> Morgen&Morgen hat auf Basis des Modellfalls (Einzahlungen 100 Euro, 30 Jahre lang) den auf dem Produktblatt beschriebenen Banksparplan (0,5% Abschlag von der Umlaufrendite als Verzinsung, keine Kosten) und eine eigene fondsgebundene Rentenversicherung durchgerechnet und erhält bei dem Banksparplan einen Median der Netto-Rendite von 3,6% p.a. und bei der fondsgebundenen Rentenversicherung einen Median von 4,4% p.a.

<sup>117</sup> Siehe zu den Renditemaßen die Vorstudie: Feigl/Jaroszek/Leinert/Tiffe/Westerheide: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten, 2010, S. 187 ff.

Einzelne Bausteine lassen sich durch andere Varianten ersetzen. Ebenfalls kann die Anordnung der Bausteine verändert werden. Auch der Inhalt der Bausteine kann entsprechend angepasst werden, ohne die Struktur zu verändern. So kann der Baustein „Erwartetes Kapital und Rente“ zum Beispiel auch in standardisierte Renditen wie 0%, 2%, 4%, 6%, 8% geändert werden. Der Ausweis des Verlusts/Ertrags beim Anbieterwechsel/Kündigung kann in Euro, aber auch als Verhältnis oder als Rendite-Angabe erfolgen. Bei den Basisdaten können einzelne Informationen herausgenommen und andere hinzugefügt werden. Diskutiert wurde zum Beispiel, ob die Themen „Hartz IV-sicher“ und „Pfändungssicher“ eher zur finanziellen Allgemeinbildung bzw. zu produktübergreifenden Kriterien gehören und daher nicht auf einem Produktinformationsblatt erscheinen sollten, oder ob sie aufgrund der großen Bedeutung für die Produkte und Beratung doch genannt werden sollten.

Möglich ist auch, bei den Basisdaten bestehende Angaben zu streichen und neue Themen aufzunehmen wie zum Beispiel die Dynamisierung der Beiträge oder die Erwähnung besonderer Risiken. Allerdings sollten neue Informationen gut überlegt sein. Die meisten Risiken werden sich beispielsweise schon in den Risikoklassen selbst widerspiegeln. Eine zusätzliche Erwähnung ist dann nicht empfehlenswert.

Die Einführung der Produktinformationsblätter sollte durch weitere Informationen im Internet begleitet werden. Alle Produktinformationsblätter können auf eine staatliche Internetseite verlinken. Auf ihr können die Grundlagen für die Szenarien und die Kostenberechnung im Detail offengelegt werden. Zudem kann anhand von Beispielen erklärt werden, wie man Produkte mit den Produktinformationsblättern einfach miteinander vergleichen kann.

Es wird empfohlen, nur eine Kennziffer für die Kosten zu verwenden, die alle Kosten des Produkts enthält, und diese in den nächsten Jahren zu etablieren. Die Angabe einer Reduktion in Yield erscheint am geeignetsten dafür. Die Renditeminderung sollte zusätzlich in einem Euro-Betrag ausgewiesen werden, um die Bedeutung der Renditeminderung für die Verbraucher zu übersetzen. Weitere prozentuale Werte sind dagegen eher verwirrend. Zu einem späteren Stadium kann diese Kennziffer auf den Zeitraum der Rentenphase ausgedehnt werden, ohne dass das Produktinformationsblatt geändert werden muss.

Für die Szenarien und Berechnungen von Renditen und Kostengrößen sollten die Standards für die Berechnungen im Detail verbindlich festlegt und regelmäßig überprüft werden. Dies kann durch Ausformulierung innerhalb der Verordnung erfolgen (siehe z.B. Anlage zu § 6 PAngV) oder einer unabhängigen Stelle übertragen werden, die Neutralität gewährleistet. Es empfiehlt sich zudem, mit einem Expertengremium die Standards regelmäßig zu diskutieren.

Schließlich sollte die Einhaltung der Vorgaben und die tatsächliche Verwendung der Produktinformationsblätter in der Praxis regelmäßig evaluiert werden. Auch das Verständnis der Verbraucher sollte nach Einführung und erster Praxiserfahrung getestet werden. Produktinformationsblätter sollten nicht als starres Element, sondern als Teil eines kontinuierlichen Prozesses der Kommunikation und des Informationsaustausches zwischen Anbietern und Verbrauchern verstanden werden.

Für die Anbieter ist darauf zu achten, dass ihnen genügend Zeit für die Umsetzung eingeräumt wird und die Produktinformationsblätter für die Anbieter möglichst einfach in ihren Beratungsprozess integrierbar sind. Das Produktinformationsblatt ist so detailliert angelegt, dass bei Beachtung der Vorgaben alle Anbieter identische Produktinformationsblätter erstellen können. Denkbar ist auch, ein Computerprogramm für die Produktinformationsblätter zu entwickeln, in denen die Anbieter nur noch ihre Daten einpflegen und ein fertiges Produktinformationsblatt erhalten. Dies würde eine einheitliche Umsetzung gewährleisten. Eine praxisnahe Alternative dazu ist, entsprechende Vorlagen auf Basis geläufiger Programme wie InDesign und QuarkXPress zu gestalten und den Anbietern zum Download bereitzustellen, so dass die Anbieter die Vorlagen selbst mit dem Inhalt ausfüllen und in ihre Prozesse einbinden können. Das könnte die Umsetzung für die Anbieter erheblich erleichtern.



## Literaturverzeichnis

- Aicher, Otl: Typografie. Mainz: Hermann Schmidt, 2005.
- Ausubel, David Paul: The Psychology of Meaningful Verbal Learning. New York: Grune & Stratton, 1963.
- Ballstaedt, Steffen-Peter; Mandl, Heinz; Schnotz, Wolfgang: Texte verstehen, Texte gestalten. München: Urban & Schwarzenberg, 1981.
- Better Regulation Executive and National Consumer Council: Warning: Too much information can harm. A final report by the Better Regulation Executive and National Consumer Council on maximising the positive impact of regulated information for consumers and markets, November 2007, [www.bis.gov.uk](http://www.bis.gov.uk).
- Blauberg, M. S.; Braine, M.D.S.: Short-term memory limitations on decodingselfembedded sentences. *Journal of Experimental Psychology*, 102, 1974, S. 745-748.
- Bosshard, Hans Rudolf: Typografie, Schrift, Lesbarkeit. Sulgen: Niggli, 1996.
- Brendl, Erich: Sichere Gebrauchsanleitungen erstellen und erkennen. Freiburg im Breisgau: Haufe, 1991.
- Brüss, Manfred: Politik: Verbraucherschutz muss besser werden, in: VW 2009, 1940.
- Bucher-Koenen, Tabea; Lusardi, Annamaria: Financial Literacy and Retirement Planning in Germany. MEA 239-2011, January 31 2011, siehe: [www.mea-mpisoc.mpg.de](http://www.mea-mpisoc.mpg.de).
- Bülow, Peter; Artz, Markus: Verbraucherkreditrecht. 7. Aufl., München: Beck, 2011.
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: „Prüfergebnisse der BaFin zu den Informationsblättern nach § 31 Abs. 3a WpHG“ vom 5.12.2011, siehe: [www.bafin.de](http://www.bafin.de).
- Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV): „Mehr Verbraucherschutz im Grauen Kapitalmarkt...“ BMELV vom 28.10.2011, Quelle: [www.juris.de](http://www.juris.de).
- Bundeszentralamt für Steuern: Kommentierung des AltZertG, Stand: 29.12.2010, siehe: [www.bzst.de](http://www.bzst.de).
- CESR: CESR's guidelines on the methodology for the calculation of the synthetic risk and reward indicator in the Key Investor Information Document, CESR/10-673, 2010; siehe: [www.esma.europa.eu](http://www.esma.europa.eu).
- Coleman, E.B.: Learning of Prose Written in Four Grammatical Transformations. In: *Journal of Applied Psychology* 49. 1965, S. 332-341.
- Davison, A. C.; Hinkley, D. V.; Young G. A.: Recent Developments in Bootstrap Methodology, *Statistical Science* 18 (2), 2003, S. 141-157.
- Deutsches Institut für Wirtschaft: DIW fordert grundlegende Reform der Riester-Rente: „Rendite oft so schlecht wie beim Sparstrumpf“, Pressemitteilung des DIW vom 23.11.2011, siehe: [www.diw.de](http://www.diw.de).
- Diller, Herrmann: Verbesserungsmöglichkeiten der Verbraucherinformation durch Berücksichtigung verhaltenstheoretischer Erkenntnisse, in: *Zeitschrift für Verbraucherpolitik/Journal of Consumer Policy* 1978, S. 24 – 41.
- Efron, B.: Bootstrap methods: Another look at the jackknife, in: *The Annals of Statistics* 7 (1), 1979, S. 1–26.
- Feigl, M.; Jaroszek, L.; Leinert, J.; Tiffe, A.; Westerheide, P.: Transparenz von privaten Riester- und Basisrentenprodukten. Mannheim: ZEW, 2010; Online-Ressource: [www.gbv.de](http://www.gbv.de).

- Financial Service Authority: Informing consumers: product disclosure at the point of sale, Consultation Paper, February 2003; siehe: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk).
- Financial Services Authority: Investment product disclosure: proposals for a Quick Guide at the point of sale, Consultation Paper 05/12\*\*, July 2005; siehe: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk).
- Financial Services Authority: Product disclosure Retail investments – changes to reflect RDR Adviser Charging and to improve pension scheme disclosure. Consultation Paper 11/3\*\*, February 2011, siehe: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk).
- Financial Services Authority: Consumer purchasing and outcomes survey 2010. Prepared for the Financial Services Authority by TNS-BMRB. Consumer Research 84, May 2011, siehe: [www.fsa.gov.uk](http://www.fsa.gov.uk).
- Finanztest 01/2011 „Berufsunfähigkeit lieber getrennt absichern“, siehe: [www.test.de](http://www.test.de).
- Forssman, Friedrich; de Jong, Ralf: Detailtypographie. 2. Aufl., Mainz: Hermann Schmidt 2004.
- Geschwender, Larissa; Handwerker, Brigitte: Textstruktur und Bildbezug: Zur Optimierung von Gebrauchsanleitungen. Hildesheim, 1993.
- Goecke, O., Beispielrechnungen für Altersvorsorgeverträge, Reihe: Transparenz am Versicherungsmarkt Bd. 5, Köln: Eul, 2006.
- Groeben, Norbert: Die Verständlichkeit von Unterrichtstexten. Münster: Aschendorff, 1972.
- Groeben, Norbert: Leserpsychologie: Textverständnis – Textverständlichkeit. Münster: Aschendorff, 1982.
- Grotlüschen, Anke; Riekman, Wibke: leo.- Level One Survey. Presseheft. Hamburg im Frühjahr 2011, [blogs.epb.uni-hamburg.de/leo/](http://blogs.epb.uni-hamburg.de/leo/).
- Hagen, Kornelia; Kleinlein, Axel: „Riester-Rente: Grundlegende Reform dringend geboten“, DIW Wochenbericht Nr. 47, 2011, S. 3 ff., siehe: [www.diw.de](http://www.diw.de).
- Heijnk, Stephan: Textoptimierung für Printmedien: Theorie und Praxis journalistischer Textproduktion. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997.
- Hübner, Katja: Punkt, Komma&Co. Sulgen: Niggli, 2004.
- IFF Research and YouGov: UCITS Disclosure Testing: Research Report, prepared for European Commission, June 2009, siehe: [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu).
- institut für finanzdienstleistungen e.V. (*iff*) in cooperation with London Economics and Achim Dübel: Study on the costs and benefits of different policy options for mortgage credit. Annex A: Household surveys and consumer focus groups, November 2009, siehe: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/).
- Jaquemoth, Miriam: Im Mittelpunkt: Der mündige Verbraucher, in: ZVI 2011, S. 321 ff.
- Klanten, Robert: data flow. Berlin: Gestalten, 2008.
- Kösler, Bertram: Gebrauchsanleitungen richtig und sicher gestalten. 2. Aufl., Wiesbaden: Forkel, 1992.
- Miller, George A.: The magical number seven, plus or minus two. Some limits on our capacity for processing information. In: Psychological Review, 63, 1956, S. 81 ff.
- Miller George A., Isard S.: Some perceptual consequences of linguistic rules. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 1963. 2, S. 217-228.
- Morgen&Morgen: Volatium: Der neue Standard für Transparenz bei Altersvorsorgeprodukten. Dokumentation. Stand: 3\_2011, [www.volatium.de](http://www.volatium.de).
- Josef Müller-Brockmann: Rastersysteme für die visuelle Gestaltung. Ein Handbuch für Grafiker, Typografen und Ausstellungsgestalter. 4. Aufl., Sulsen: Niggli, 1996.

- Oehler, Andreas; Reisch, Lucia A.: Behavioral Economics – eine Grundlage für Verbraucherpolitik? Eine Studie im Auftrag des VZBV, 2008, siehe: [www.vzbv.de](http://www.vzbv.de).
- Palandt, Otto: Bürgerliches Gesetzbuch mit Nebengesetzen. 71. Aufl., München: Beck, 2012.
- Piehl, Jona: Gebrauchsanleitungen optimal gestalten: über sinnvolle und verständliche Gestaltung. Berlin: Springer, 2002.
- Ruckpaul, Ulla: Aktien- und Fondsinvestments im Kontext der privaten Altersvorsorge: eine entscheidungstheoretische Analyse. Hamburg: Kovac, 2004.
- Rüffer, Wilfried; Halbach, Dirk; Schimikowski, Peter: Versicherungsvertragsgesetz Handkommentar. 1. Aufl., Baden-Baden: Nomos, 2009.
- Schwesinger, Boris: Formulare gestalten. Mainz: Hermann Schmidt, 2007.
- Schwintowski, Hans-Peter; Ortmann, Mark: Kostentransparenz in der Lebensversicherung - eine empirischnormative Analyse, in: VersR 2009, 728 -733.
- Sharpe, William F. (1994) The Sharpe Ratio. In: Journal of Portfolio Management, siehe: [www.stanford.edu](http://www.stanford.edu).
- Stolz, Ulrich; Rieckhoff, Christian: Förderung der Riester-Rente für das Beitragsjahr 2008 – Mehr als neun Millionen Personen mit Zulagen, in: RVaktuell 12/2011, S. 355-364.
- Tiffe, Achim: Verbraucherpolitik im Bereich von Finanzdienstleistungen muss mehr sein als Bereitstellung von Information, in: Verbraucherpolitik zwischen Markt und Staat. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Berlin: Duncker & Humblot, 2009, S. 110-124.
- Ulmer, Peter; Brandner, Erich; Hensen, Horst-Diether: AGB-Recht: Kommentar zu den §§ 305-310 BGB und zum UKlaG, 11. Aufl., Köln: Schmidt, 2011.
- Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, in: Zur Diskussion über die Einführung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge vom 01.12.2011, unveröffentlicht.
- Verbraucherzentrale Bundesverband: Stellungnahme des Verbraucherzentrale Bundesverbandes zum Diskussionsentwurf zur Einführung eines Produktinformationsblatts für zertifizierte Altersvorsorge- und Basisrentenverträge vom 24. Juni 2011, [www.vzbv.de](http://www.vzbv.de).
- Voß, Thorsten: Das Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz – ausgewählte Aspekte des Regierungsentwurfs, in: BB 2010, 3099 ff.
- Weber, Andreas; Wystup, Uwe: Riesterrente im Vergleich. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 12. Frankfurt/Main: Frankfurt School of Finance & Management, August 2008, siehe: [www.frankfurt-school.de](http://www.frankfurt-school.de).
- Weber, Andreas; Wystup, Uwe: Vergleich von Anlagestrategien bei Riesterrenten ohne Berücksichtigung von Gebühren. Eine Simulationsstudie zur Verteilung der Renditen. Workingpaper No. 13. Frankfurt/Main: Frankfurt School of Finance & Management, August 2008, siehe: [www.frankfurt-school.de](http://www.frankfurt-school.de).
- Welter, Reinhard; Lang, Volker: Handbuch der Informationspflichten im Bankverkehr. Köln: RWS-Verlag, 2005.

## **Anlage Produktinformationsblätter**

# Allfinanz RiesterRente Invest Plus

## Fondsgebundene Rentenversicherung

### › Kennwerte zum Vergleich

**2,1%** › Effektivkosten

**3** › Risikoklasse

**3,8%** › Mittlere Rendite-Erwartung

### › Produktbeschreibung

#### Ansparphase

In der Ansparphase können Sie zwischen verschiedenen Investmentfonds des Anbieters wählen und jederzeit wechseln. Das Kapital wird im vorliegenden Fall zu 40–60% in Aktien, der restliche Teil in Anleihen aus dem Euro-Raum investiert.

#### Anlagepolitik und Garantien

Ziel der Anlage ist, dass das angesparte Kapital langfristig stetig wächst und über dem Ertrag von festverzinslichen Anlagen liegt. Bei schlechter Marktentwicklung wird das angesparte Kapital automatisch in festverzinsliche Anleihen umgeschichtet.

#### Ablaufmanagement

In den letzten 3 Jahren der Ansparphase wird das angesparte Kapital schrittweise in risikoarme Fonds umgeschichtet, um es gegen Wertverlust zu sichern.

#### Rentenphase

Ihr angespartes Kapital wird in eine Rentenversicherung umgeschichtet, die eine lebenslange monatliche Rente auszahlt. Eine Fondsauswahl ist nicht mehr möglich. Sie können für die ersten 5 Rentenjahre eine Weiterzahlung der Rente auch im Todesfall vereinbaren (Rentengarantiezeit).

### › Risikoklasse



#### Klasse 3

#### Wertehalt zum Ansparende

Ihr Kapital kann während der Anlagedauer Verluste erleiden. Am Ansparende sind aber die Einzahlungen gesichert.

### › Rendite-Erwartung

Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig. In der Grafik sind die Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Rendite-Bereiche angegeben.

#### Netto-Rendite Wahrscheinlichkeit

sehr hoch	> 6%	<b>38%</b>
hoch	4 – 6%	<b>11%</b>
mäßig	2 – 4%	<b>10%</b>
niedrig	0 – 2%	<b>41%</b>
sehr niedrig	< 0%	<b>0%</b>

Das heißt, in **41 von 100** Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und 2% rechnen.

### › Basisdaten

#### Produkttyp

Fondsgebundene Rentenversicherung

#### Staatliche Förderung

Riester-Rente

#### Tarifbezeichnung

BKR+

#### Anbieter

Allfinanz Lebensversicherung AG

#### Mindestanlage

Monatlich 25 Euro  
Ehepartner mindestens 60 Euro jährlich

#### Einmalanlage

Nicht möglich

#### Beitragsreduzierung

Nicht möglich

#### Beitragsfreistellung

Möglich, aber mit Kosten verbunden

#### Hartz IV-sicher

Gefördertes Kapital ist in der Ansparphase geschützt

#### Pfändungssicher

Kapital in der Ansparphase geschützt

#### Vorzeitige Auszahlung

Bis Ende der Ansparphase jederzeit möglich

#### Rentenphase

Lebenslange monatliche Rente und 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar

### › Erwartetes Kapital und Rente

Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.

Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	10,0%	207.000 Euro	840 Euro
gut	5,8%	95.000 Euro	380 Euro
<b>› MITTEL</b>	<b>3,8%</b>	<b>67.000 Euro</b>	<b>270 Euro</b>
schlecht	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
sehr schlecht	0,6%	40.000 Euro	160 Euro
garantiert	0,0%	36.300 Euro	148 Euro

Eine mittlere erwartete Rendite von 3,8% führt zu einem Netto-Kapital von 67.000 Euro und einer monatlichen Rente von 270 Euro.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen. Alle Anbieter nutzen das gleiche Simulationsprogramm.

#### Inflationsrisiko

Durch Inflation verringert sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2% hat in 30 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 55 Cent heute.

Zertifizierungs-Nr.  
123456

### › Modellrechnung

**Person**  
männlich, 35 Jahre, alleinstehend

**Monatlicher Beitrag**  
88 Euro

**Laufzeit**  
30 Jahre

<b>Einzahlungen</b>	<b>31.680 Euro</b>
<b>Staatliche Zulagen</b>	<b>+ 4.620 Euro</b>
<b>Gesamt</b>	<b>36.300 Euro</b>

<b>Garantiertes Kapital</b>	<b>36.300 Euro</b>
<b>Garantierte monatliche Rente</b>	<b>148 Euro</b>
Pro 10.000 Euro angespartes Kapital	<b>40,69 Euro</b>

### › Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Die Versicherung ist Mitglied in der Sicherungseinrichtung Protektor Lebensversicherungs-AG. Diese Einrichtung gewährleistet den Schutz des gesamten bisher angesparten Kapitals.

### › Staatliche Zulagen und Steuern

In der Ansparphase können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie die Rentenzahlungen versteuern. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

### › Effektivkosten

<b>2,1%</b>	<b>2,3%</b>
Effektivkosten dieses Produkts: 2,1%	Durchschnitt Produktgruppe: 2,3%

In den Effektivkosten sind alle Kosten der Ansparphase eingerechnet. Diese Kosten verringern die Rendite. Der effektive Kostenanteil von 2,1% besagt, dass eine Brutto-Rendite von 4,0% auf 1,9% Netto-Rendite verringert wird. Im Durchschnitt beträgt der effektive Kostenanteil von fondsgebundenen Rentenversicherungen 2,3%.

**Effektivkosten (bei 4% Brutto-Rendite) 20.077 Euro**

#### Einzelne Kosten

##### Ansparphase

Abschluss- / Vertriebskosten bezogen auf Einzahlungen	4,0%	= 1.452 Euro
Abzüge bei Einzahlungen	1,7%	
Jährliche Verwaltungskosten auf angespartes Kapital	1,5%	

##### Rentenphase

Einmalkosten zu Beginn der Rentenphase	0,0%
Abzüge bei Rentenzahlungen	1,0%
Jährliche Verwaltungskosten auf Kapitalbestand	0,0%

##### Kosten für einzelne Anlässe

Wechsel / Kündigung	<b>150 Euro</b>
---------------------	-----------------

### › Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Gezahlte Beiträge u. Zulagen	1.056 Euro	5.896 Euro	11.946 Euro
Auszahlung bei Kündigung	544 Euro	4.905 Euro	13.040 Euro
<b>Verlust / Ertrag</b>	<b>- 512 Euro</b>	<b>- 991 Euro</b>	1.094 Euro

#### Weitere Verlustrisiken

##### Schlechte Marktentwicklung

Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.

##### Anbieterwechsel

Es können erneut Abschluss- und Vertriebskosten anfallen. Die ausgezahlten Beträge können bei Anbieterwechsel von den oben genannten Beträgen bei Kündigung abweichen.

##### Kündigung

Bei Kündigung müssen Sie zusätzlich bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.

Stand 01.01.2012

Weitere Informationen unter:  
[www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de)

› **Kennwerte zum Vergleich**

**0,0%** › Effektivkosten

**2** › Risikoklasse

**3,3%** › Mittlere Rendite-Erwartung

› **Produktbeschreibung**

**Ansparphase**

In der Ansparphase zahlen Sie die Beträge auf ein Sparkonto ein. Sie können die Höhe des Beitrags jederzeit ändern. Auch zusätzliche Einmalzahlungen sind möglich.

**Anlagepolitik und Garantien**

Sie erhalten auf Ihr Kapital Zinsen. Der variable Zinssatz beträgt aktuell 1,75% jährlich. Der Zinssatz wird vierteljährlich angepasst und liegt 0,5 Prozentpunkte unter der aktuellen Umlaufrendite.

**Rentenphase**

Die Auszahlung der Rente ist ab dem 60. Lebensjahr möglich und kann flexibel bestimmt werden. Sie können eine lebenslange Rentenzahlung oder eine Kombination aus einer einmaligen Auszahlung mit anschließender Rentenzahlung wählen. Die Höhe dieser Rente steht noch nicht fest.

› **Risikoklasse**



**Klasse 2**

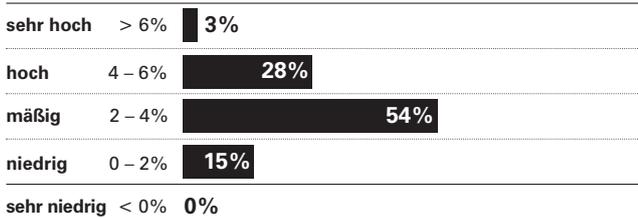
**Stetiger Werterhalt**

Ihr Kapital bleibt in der gesamten Ansparphase erhalten.

› **Rendite-Erwartung**

Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig. In der Grafik sind die Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Rendite-Bereiche angegeben.

**Netto-Rendite** **Wahrscheinlichkeit**



Das heißt, in **15 von 100** Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und 2% rechnen.

› **Basisdaten**

**Produkttyp**  
Banksparplan

**Staatliche Förderung**  
Riester-Rente

**Tarifbezeichnung**  
–

**Anbieter**  
Regio Bank AG

**Mindestanlage**  
Monatlich 25 Euro

**Einmalanlage**  
Bis zu 20.000 Euro jährlich

**Beitragsreduzierung**  
Kostenfrei möglich

**Beitragsfreistellung**  
Kostenfrei möglich

**Hartz IV-sicher**  
Gefördertes Kapital ist in der Ansparphase geschützt

**Pfändungssicher**  
Kapital in der Ansparphase geschützt

**Vorzeitige Auszahlung**  
Bis Ende der Ansparphase jederzeit möglich

**Rentenphase**  
Lebenslange monatliche Rente und 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar

› **Erwartetes Kapital und Rente**

Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.

Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	5,2%	85.000 Euro	350 Euro
gut	3,9%	68.000 Euro	280 Euro
› MITTEL	<b>3,3%</b>	<b>62.000 Euro</b>	<b>250 Euro</b>
schlecht	2,6%	55.000 Euro	220 Euro
sehr schlecht	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
garantiert	0,0%	36.300 Euro	–

Eine mittlere erwartete Rendite von 3,3% führt zu einem Netto-Kapital von 62.000 Euro und einer monatlichen Rente von 250 Euro.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen. Alle Anbieter nutzen das gleiche Simulationsprogramm.

**Inflationsrisiko**

Durch Inflation verringert sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2% hat in 30 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 55 Cent heute.

Zertifizierungs-Nr.  
234567

## › Modellrechnung

**Person**  
männlich, 35 Jahre, alleinstehend

**Monatlicher Beitrag**  
88 Euro

**Laufzeit**  
30 Jahre

**Einzahlungen** 31.680 Euro  
**Staatliche Zulagen** + 4.620 Euro

**Eingezahltes Kapital** 36.300 Euro

**Garantiertes Kapital** 36.300 Euro  
**Garantierte monatliche Rente** –  
Pro 10.000 Euro Ansparsumme –

## › Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Die Bank ist Mitglied in der Sicherungseinrichtung der Deutschen RZ-Banken. Diese Einrichtung gewährleistet den Schutz der gesamten Einlagen und Zinsen.

## › Staatliche Zulagen und Steuern

In der Ansparphase können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie die Rentenzahlungen versteuern. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

## › Effektivkosten

0,0%	0,1%
Effektivkosten dieses Produkts: 0,0%	Durchschnitt Produktgruppe: 0,1%

In den Effektivkosten sind alle Kosten der Ansparphase eingerechnet. Diese Kosten verringern die Rendite. Der effektive Kostenanteil von 0,0% besagt, dass eine Brutto-Rendite von 4,0% mit der Netto-Rendite identisch ist, weil keine Kosten entstehen. Im Durchschnitt beträgt der effektive Kostenanteil von Banksparplänen 0,1%.

**Effektivkosten** (bei 4% Brutto-Rendite) **0 Euro**

### Einzelne Kosten

#### Ansparphase

Abschluss- / Vertriebskosten bezogen auf Einzahlungen	0,0%
Abzüge bei Einzahlungen	0,0%
Jährliche Verwaltungskosten auf angespartes Kapital	0,0%

#### Rentenphase

Einmalkosten zu Beginn der Rentenphase	–
Abzüge bei Rentenzahlungen	–
Jährliche Verwaltungskosten auf Kapitalbestand	–

#### Kosten für einzelne Anlässe

Wechsel / Kündigung	max. 50 Euro
---------------------	--------------

## › Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Gezahlte Beiträge u. Zulagen	1.056 Euro	5.896 Euro	11.946 Euro
Auszahlung bei Kündigung	1.015 Euro	6.102 Euro	12.982 Euro
<b>Verlust / Ertrag</b>	<b>– 41 Euro</b>	206 Euro	1.036 Euro

### Weitere Verlustrisiken

#### Anbieterwechsel

Es können Abschluss- und Vertriebskosten anfallen.

#### Kündigung

Bei Kündigung müssen Sie zusätzlich bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.

Stand 01.01.2012

Weitere Informationen unter:  
[www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de)

› **Kennwerte zum Vergleich**

**0,4%** › Effektivkosten

**2** › Risikoklasse

**0,6%** › Mittlere Rendite-Erwartung

› **Produktbeschreibung**

**Ansparphase**

In der Ansparphase werden Ihre Einzahlungen mit einem festen Zinssatz von 1,0% jährlich verzinst. Sie sparen ein festgelegtes Kapital in 10 Jahren an.

**Darlehensphase**

Nach 10 Jahren können Sie Ihr Kapital nutzen und ein Darlehen aufnehmen, um eine selbstgenutzte Immobilie zu kaufen. Der effektive Jahreszins des Darlehens beträgt jährlich 3,17%. Das Darlehen wird in den folgenden 11 Jahren zurückgezahlt.

**Alternativen**

Statt des Darlehens können Sie das Kapital bis zur Rentenphase festverzinst anlegen. In diesem Fall erhöht sich der Zinssatz rückwirkend auf 1,5%.

**Rentenphase**

Zu Beginn der Rentenphase ist das Darlehen zurückgezahlt. Es wird keine Rente ausgezahlt. Wird alternativ das Kapital bis zum Rentenbeginn angelegt, erhalten Sie eine lebenslange Rente. Die Höhe dieser Rente steht noch nicht fest.



**3,17%**

› Zinssatz (effektiver Jahreszins)

**11.910 Euro**

› Darlehensbetrag

› **Basisdaten**

**Produkttyp**

Bausparvertrag

**Beitragsfreistellung**

Kostenfrei möglich

**Staatliche Förderung**

Wohn-Riester

**Hartz IV-sicher**

Gefördertes Kapital ist in der Ansparphase geschützt

**Tarifbezeichnung**

ATF

**Pfändungssicher**

Kapital in der Ansparphase geschützt

**Anbieter**

BKS-Bausparkasse AG

**Mindestanlage**

Monatlich 50 Euro

**Vorzeitige Auszahlung**

Bis Ende der Ansparphase jederzeit möglich / Frist 3 Monate

**Einmalanlage**

Nur mit Zustimmung durch Anbieter möglich

**Rentenphase**

Selbstgenutzte Immobilie oder lebenslange monatliche Rente

**Beitragsreduzierung**

Kostenfrei möglich

› **Risikoklasse**



**Klasse 2**

**Stetiger Werterhalt**

Ihr Kapital bleibt in der gesamten Ansparphase erhalten.

› **Rendite-Erwartung**

Die Rendite steht von Anfang an fest, da die Zinsen vertraglich festgelegt sind. Wenn Sie Ihr Kapital für die Immobilie nutzen, beträgt die Rendite 0,6%, wenn Sie bis zum Rentenalter weitersparen, beträgt die Rendite 1,4%.

**Netto-Rendite** **Wahrscheinlichkeit**

sehr hoch	> 6%	0%
hoch	4 – 6%	0%
mäßig	2 – 4%	0%
niedrig	0 – 2%	100%
sehr niedrig	< 0%	0%

Das heißt, in **100 von 100** Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und 2% rechnen.

› **Erwartetes Kapital und Rente**

Falls Sie das Darlehen für den Kauf einer Immobilie wählen, wird Ihnen keine Rente in der Rentenphase ausgezahlt. Sie haben bei einer selbst genutzten Immobilie den Vorteil, dass Sie im Rentenalter keine Miete zahlen müssen.

	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
<b>Mit Darlehen nach 10 Jahren</b>	0,6%	12.290 Euro	entfällt
<b>Ohne Darlehen nach 30 Jahren</b>	1,4%	17.207 Euro	ca. 70 Euro

**Inflationsrisiko**

Durch Inflation verringert sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2% hat in 30 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 55 Cent heute.

Zertifizierungs-Nr.  
710017

### › Modellrechnung

#### Person

männlich, 35 Jahre, alleinstehend

#### Monatlicher Beitrag

88 Euro

#### Laufzeit

30 Jahre

Einzahlungen 10 Jahre	10.560 Euro
Staatliche Zulagen	+ 1.386 Euro

Eingezahltes Kapital nach 10 Jahren **11.946 Euro**

#### Darlehen für Immobilienkauf

Angespartes Kapital nach 10 Jahren	12.290 Euro
Darlehen	+ 11.910 Euro

Summe verfügbares Kapital **24.200 Euro**

#### Alternative ohne Darlehen:

##### Sparvertrag nach 30 Jahren

Angespartes Kapital nach 10 Jahren	12.390 Euro
Garantiertes Kapital nach 30 Jahren	17.207 Euro
Garantierte monatliche Rente	-

### › Darlehen

Das Darlehen wird nach ca. 10 Jahren ausgezahlt.

Höhe des Darlehens	11.910 Euro
Zinssatz	2,95%
Effektiver Jahreszins	3,17%
Laufzeit und Zinsbindung	11 Jahre
Monatliche Rate	48 Euro

### › Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Die Bausparkasse ist Mitglied in der Sicherungseinrichtung Deutscher Banken GmbH und Mitglied im Bausparkassen-Einlagensicherungsfonds e.V. Diese Einrichtungen gewähren den Schutz der gesamten Einlagen und Zinsen.

### › Staatliche Zulagen und Steuern

In der Ansparphase und bei der Darlehensrückzahlung können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie für die erhaltene Förderung Steuern zahlen. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

### › Effektivkosten

<b>0,4%</b>	<b>0,5%</b>
Effektivkosten dieses Produkts: 0,4%	Durchschnitt Produktgruppe: 0,5%

In den Effektivkosten sind alle Kosten der Ansparphase eingerechnet. Diese Kosten verringern die Rendite. Der effektive Kostenanteil von 0,4% besagt, dass eine Brutto-Rendite von 1,0% auf 0,6% Netto-Rendite verringert wird. Im Durchschnitt beträgt der effektive Kostenanteil von Wohn-Riester-Produkten 0,5%.

#### Effektivkosten

(bei 1% Brutto-Rendite / 10 Jahre Laufzeit) **262 Euro**

#### Einzelne Kosten

##### Ansparphase

Abschluss-/Vertriebskosten bezogen auf Einzahlungen	2,0%	=	242 Euro
Abzüge bei Einzahlungen	0,0%		
Jährliche Verwaltungskosten auf angespartes Kapital	0,0%		

##### Rentenphase

Einmalkosten zu Beginn der Rentenphase	-
Abzüge bei Rentenzahlungen	-
Jährliche Verwaltungskosten auf Kapitalbestand	-

##### Kosten für einzelne Anlässe

Wechsel/Kündigung	0 Euro
-------------------	--------

### › Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Gezahlte Beiträge u. Zulagen	1.056 Euro	5.896 Euro	11.946 Euro
Auszahlung bei Kündigung	1.012 Euro	5.791 Euro	12.290 Euro
<b>Verlust / Ertrag</b>	<b>- 44 Euro</b>	<b>- 105 Euro</b>	344 Euro

#### Weitere Verlustrisiken

##### Anbieterwechsel

Es können erneut Abschluss- und Vertriebskosten entstehen.

##### Kündigung

Bei Kündigung müssen Sie zusätzlich bisherige Zulagen und Steuervorteile zurückzahlen.

Stand 01.01.2012

Weitere Informationen unter:  
[www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de)

### › Kennwerte zum Vergleich

- › Effektivkosten
- › Risikoklasse
- › Mittlere Rendite-Erwartung

### › Produktbeschreibung

#### Ansparphase

Bei diesem Produkt handelt es sich um ein reines Darlehen für eine selbstgenutzte Immobilie in Höhe von 100.000 Euro.

#### Rentenphase

Zu Beginn der Rentenphase ist das Darlehen zurückgezahlt. Das staatlich geförderte Kapital wurde vollständig für eine Immobilie genutzt. Es wird keine Rente ausgezahlt.

### › Basisdaten

<b>Produkttyp</b> Darlehen	<b>Ratenaussetzung</b> Nicht möglich
<b>Staatliche Förderung</b> Wohn-Riester	<b>Hartz IV-sicher</b> –
<b>Tarifbezeichnung</b> –	<b>Pfändungssicher</b> –
<b>Anbieter</b> Hypothekenbank AG	<b>Vorzeitige Auszahlung</b> –
<b>Mindestrate</b> 200 Euro monatlich	<b>Rentenphase</b> –
<b>Einmalzahlung</b> Bis zu 5% des Darlehens pro Jahr	
<b>Ratenreduzierung</b> Nicht möglich	

### › Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Wenn Sie ein Darlehen bei einer Bank aufnehmen, hat die Insolvenz des Anbieters keine finanziellen Auswirkungen für Sie. Im Insolvenzfall müssen Sie die Raten weiter zahlen.

### › Staatliche Zulagen und Steuern

Bei der Darlehensrückzahlung können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie für die erhaltene Förderung Steuern zahlen. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.



**4,08%** › Zinssatz (effektiver Jahreszins)  
**100.000 Euro** › Darlehensbetrag

### › Modellrechnung

#### Person

**männlich, 35 Jahre, alleinstehend**

#### Monatliche Rate

**487 Euro**

#### Laufzeit

**27 Jahre, 7 Monate**

**Einzahlungen** 161.044 Euro  
**Staatliche Zulagen** + 4.312 Euro

**Eingezahltes Kapital** 165.356 Euro

Die Berechnung beruht auf der Annahme, dass der Zinssatz über die gesamte Laufzeit gleich bleibt.

### › Darlehen

Das Darlehen wird sofort ausgezahlt.

**Höhe des Darlehens** 100.000 Euro  
**Zinssatz** 4,00%  
**Effektiver Jahreszins** 4,08%  
**Zinsbindung** 10 Jahre

Der Zinssatz und die monatliche Rate können sich nach 10 Jahren ändern.

### › Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung

Ein Anbieterwechsel ist während der vereinbarten Laufzeit nicht möglich.

	1. Jahr	5. Jahr	10. Jahr
Restschuld Darlehen	98.120 Euro	89.133 Euro	75.680 Euro
Zahlung bei Kündigung	100.361 Euro	92.371 Euro	75.680 Euro
<b>Verlust</b>	<b>– 2.241 Euro</b>	<b>–3.238 Euro</b>	0 Euro

#### Weitere Verlustrisiken

#### Schlechte Marktentwicklung

Bei schlechter Marktentwicklung kann der Verlust höher ausfallen.

Stand 01.01.2012

Weitere Informationen unter:  
[www.staatlicherkontakt.de](http://www.staatlicherkontakt.de)

Zertifizierungs-Nr.  
230032

### › Kennwerte Zusatzversicherung

**6,90 Euro** › Monatliche Kosten

**1.000 Euro** › Monatliche Leistung  
bei Invalidität durch Unfall

### › Produktbeschreibung

#### Unfallversicherung

Mit dem Vertrag wird eine Unfallversicherung angeboten, die im Fall eines Unfalls, der zur Invalidität führt, die monatlichen Beiträge für die Riester-Rente übernimmt.

Invalidität bedeutet eine dauerhafte körperliche Beeinträchtigung von mindestens 50%, zum Beispiel durch Bewegungseinschränkungen, Lähmungen oder Amputationen.

### › Ihre vertraglichen Pflichten

Sie müssen die erste Rate zahlen, sobald Sie den Versicherungsschein erhalten.

Sie müssen Ihre monatlichen Raten bezahlen.

Nach einem Unfall, der voraussichtlich Ihre Leistungsfähigkeit beeinträchtigt, müssen Sie uns so schnell wie möglich darüber informieren.

### › Folge von Pflichtverletzungen

Bei verzögerter Zahlung des ersten Beitrags beginnt der Versicherungsschutz erst am Tag des Zahlungseingangs.

Falls Sie gegen Ihre Pflichten verstoßen oder falls Sie über 2 Monate keine Raten zahlen, können Sie den Versicherungsschutz ganz oder teilweise verlieren.

### › Basisdaten

#### Beginn des Versicherungsschutzes

Ab 12 Uhr am Tag nach der Antragstellung

#### Laufzeit

1 Jahr,  
automatische Verlängerung  
um jeweils 1 weiteres Jahr

#### Kündigungsfrist

3 Monate  
zum Jahresende

#### Ende des Versicherungsschutzes

Bei Kündigung oder Tod

### › Leistungsausschluss

Die Versicherung zahlt nicht bei Unfällen durch Trunkenheit oder Drogenkonsum, bei Infektionskrankheiten, Lebensmittel- und anderen Vergiftungen, Bandscheibenschäden und Unfällen durch Motorrennen. Die Aufzählung ist nicht abschließend. Falls die Unfallfolgen durch Krankheiten verstärkt worden sind, müssen Sie mit Leistungskürzungen rechnen.

Bei Kündigung der Riester-Rente endet auch die Zusatzversicherung. Ansonsten endet die Zusatzversicherung spätestens mit der ersten Rentenzahlung.

### › Kosten

**Monatliche Kosten** **6,90 Euro**

**Gesamtkosten bei 30 Jahren** **2.484 Euro**

### › Leistung

**Monatliche Zahlungen** **1.000 Euro**  
lebenslang bei Invalidität

# Anlage Varianten

Darstellung 1

### › Effektivkosten

<b>2,1%</b>	<b>2,3%</b>
Effektivkosten dieses Produkts: 2,1%	Durchschnitt Produktgruppe: 2,3%

In den Effektivkosten sind alle Kosten der Ansparphase eingerechnet. Diese Kosten verringern die Rendite. Der effektive Kostenanteil von 2,1% besagt, dass eine Brutto-Rendite von 4,0% auf 1,9% Netto-Rendite verringert wird. Im Durchschnitt beträgt der effektive Kostenanteil von fondsgebundenen Rentenversicherungen 2,3%.

**Effektivkosten (bei 4% Brutto-Rendite) 20.077 Euro**

---

#### Einzelne Kosten

##### Ansparphase

Abschluss-/ Vertriebskosten bezogen auf Einzahlungen	4,0%	= 1.452 Euro
Abzüge bei Einzahlungen	1,7%	
Jährliche Verwaltungskosten auf ansparbares Kapital	1,5%	

---

##### Rentenphase

Einmalkosten zu Beginn der Rentenphase	0,0%
Abzüge bei Rentenzahlungen	1,0%
Jährliche Verwaltungskosten auf Kapitalbestand	0,0%

---

##### Kosten für einzelne Anlässe

Wechsel / Kündigung	150 Euro
---------------------	----------

Darstellung 2

### › Kostenanteil / RIY (Reduction in Yield)

<b>KOSTENANTEIL</b>	<b>2,07%</b>
<b>Brutto-Rendite</b>	<b>4,00%</b>
Kostenanteil	2,07%
Netto-Rendite	1,93%
<b>Kostenanteil</b>	<b>20.077 Euro</b>

In dem Kostenanteil werden alle Kosten der Ansparphase zusammengefasst. Der Kostenanteil verringert die Rendite (RIY / Reduction in Yield). Im Beispielfall wird eine Rendite von 4,0% unterstellt, die sich nach Abzug der Kosten auf 1,93% verringert.

---

#### In dem Kostenanteil berücksichtigte Kosten

Abschluss- / Vertriebskosten	1.452 Euro
Jährliche Verwaltungsgebühren	1,52% d. jeweiligen Kapitalstands
Jährl./monatl. anfallende Beträge	10 Euro jährlich
Kosten auf zufließende Zulagen	1% d. Zulage zzgl. 0,75 Euro/Monat

---

#### Kosten in der Rentenphase

Kosten für Rentenzahlungen	1% d. jährlich ausgezahlten Rente
----------------------------	-----------------------------------

---

#### Kosten für einzelne Anlässe

Anbieterwechsel / Kündigung	150 Euro
-----------------------------	----------

Darstellung 1

### › Produktbeschreibung

#### Ansparphase

In der Ansparphase können verschiedene Investmentfonds ausgewählt werden. Im vorliegenden Fall werden die Beiträge in einen Fonds eingezahlt. Zusammensetzung zu Beginn: 40–60 % Aktien, der restliche Teil in Euro-Anleihen. Ein Wechsel innerhalb der angebotenen Fondspalette ist jederzeit möglich.

---

### › Zusammensetzung des Produkt



Das Produkt ist ein Mischfonds aus Aktien und Anleihen, der 40–60% seines Vermögens an internationalen Aktienmärkten und den restlichen Teil in längerfristige Euroanleihen (3–9 Jahre Laufzeit) investiert.

Darstellung 2

### › Produktbeschreibung

#### Ansparphase

In der Ansparphase können verschiedene Investmentfonds ausgewählt werden. Im vorliegenden Fall werden die Beiträge in einen Fonds eingezahlt. Zusammensetzung zu Beginn: 40–60 % Aktien, der restliche Teil in Euro-Anleihen. Ein Wechsel innerhalb der angebotenen Fondspalette ist jederzeit möglich.

Darstellung 1

› Renditeerwartung

Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig. In der Grafik sind die Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Rendite-Bereiche angegeben.

Netto-rendite	Wahrscheinlich-keitswert
sehr hoch / über 6%	38%
hoch / über 4 – 6%	11%
mäßig / über 2 – 4%	10%
schlecht / über 0 – 2%	41%
sehr schlecht / < 0%	0%

Das heißt, in 41 von 100 Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und unter 2% rechnen.

› Erwartetes Kapital und Rente

Wieviel Kapital Sie ansparen und somit Rente erhalten, ist abhängig von der Marktentwicklung. Für vier Szenarien sind mittlere Renditen, angespartes Kapital und Rente berechnet.

Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	10,0%	207.000 Euro	840 Euro
gut	5,8%	95.000 Euro	380 Euro
› MITTEL	3,8%	67.000 Euro	270 Euro
schlecht	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
sehr schlecht	0,6%	40.000 Euro	160 Euro
garantiert	0,0%	36.300 Euro	148 Euro

Darstellung 2

› Erwartetes Kapital und Rente

Die mittlere Renditeerwartung liegt bei 3,2%

Sie läßt folgende Ansparsumme erwarten 61.000 Euro

Die daraus resultierende Rente beträgt 250 Euro

Die Angaben sind die mittleren Werte für die Netto-Rendite in der Ansparphase, die gebildete Ansparsumme und die daraus resultierende Rente.

Die Produkte aller Anbieter durchlaufen das gleiche Simulationsprogramm.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen.

Darstellung 1

› Risikoklasse

inflation- geschützt	Werterhalt z. Ansparende	Verlust- risiken	hohe Ver- lustrisiken	Speku- lation	
1	2	3	4	5	6

**Klasse 2**  
Stetiger Werterhalt  
Ihr Kapital bleibt in der gesamten Ansparphase erhalten.

Darstellung 2

› Chancen-Risiko-Klasse

Klasse 3 Mittlere Chancen, mittleres Risiko				
1	2	3	4	5
Sehr geringe Chancen, sehr geringes Risiko	Geringe Chancen, geringes Risiko		Hohe Chancen, hohes Risiko	Sehr hohe Chancen, sehr hohes Risiko

Darstellung 1

Inflationsschutz	sehr hoch	hoch	gering	sehr gering
Fälle unter 2% Rendite	0	0-5	5-20	21-100

Die Wahrscheinlichkeit einer Rendite unter 2% liegt bei 41%. Das heißt, in 41 von 100 Fällen ist der Inflationsschutz sehr gering.

Darstellung 2

**Inflationsrisiko**  
 Durch Inflation verringert sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2% hat in 30 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 55 Cent heute.

Darstellung 1

› **Staatliche Zulagen und Steuern**

In der Ansparphase können Sie Zulagen und Steuervorteile erhalten. In der Rentenphase müssen Sie die Rentenzahlungen versteuern. Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

Darstellung 2

› **Staatliche Zulagen und Steuern**

Der Altersvorsorgevertrag ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unter der Zertifizierungsnummer 123456 mit Wirkung ab 01.01.2002 zertifiziert worden und damit im Rahmen des § 10a und Abschnitt XI des Einkommensteuergesetzes steuerlich förderbar. Bei der Zertifizierung ist nicht geprüft worden, ob der Altersvorsorgevertrag wirtschaftlich tragfähig ist, die Zusagen des Anbieters erfüllbar und die Vertragsbedingungen zivilrechtlich wirksam sind. Die Einwilligung nach §10a Absatz 1 Satz 1 / 2. Halbsatz oder Satz 4 des Einkommensteuergesetzes ist Voraussetzung der Förderberechtigung für den dort genannten Personenkreis.

Darstellung 1

› **Basisdaten**

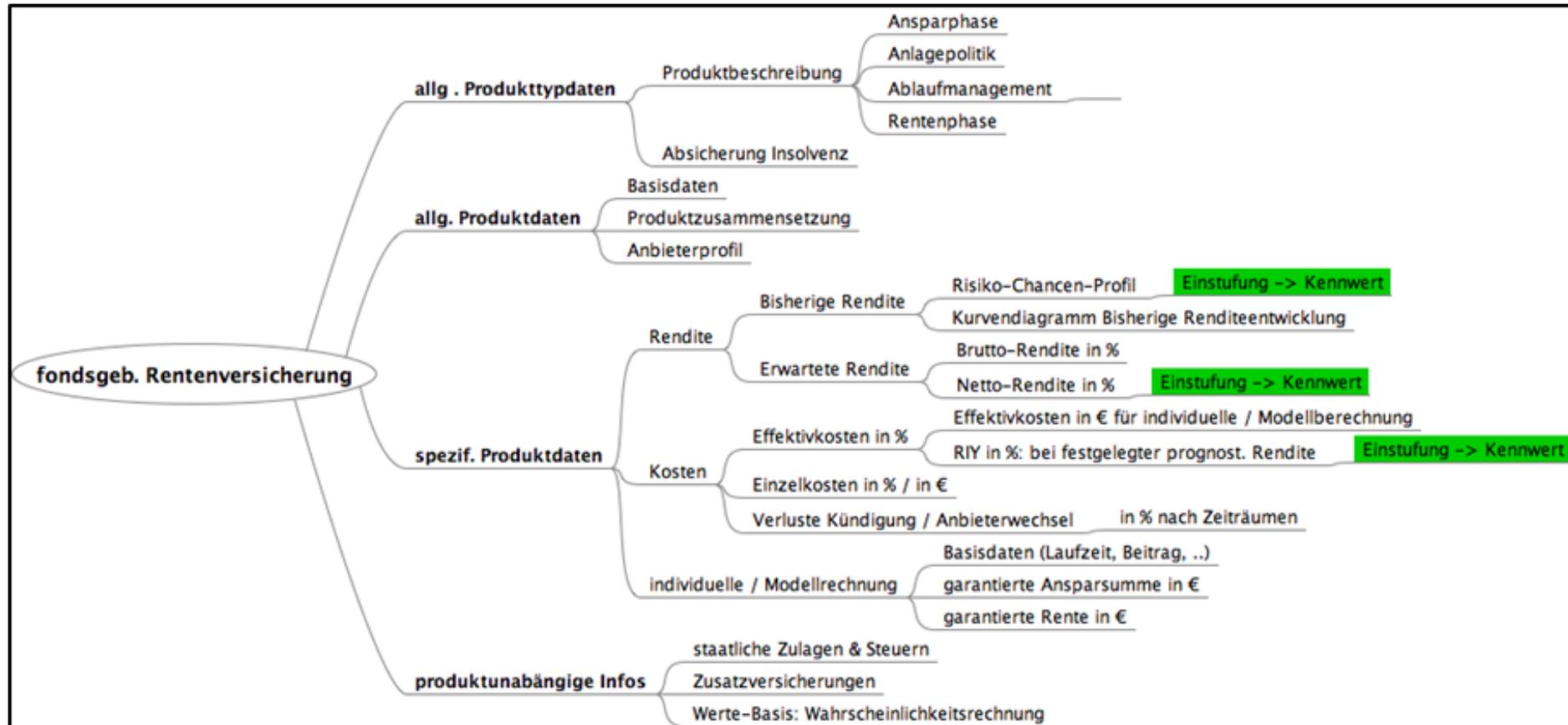
<b>Produkttyp</b> Fondsgebundene Rentenversicherung	<b>Beitragsfreistellung</b> Möglich, aber mit Kosten verbunden
<b>Staatliche Förderung</b> Riester-Rente	<b>Hartz IV-sicher</b> Gefördertes Kapital ist in der Ansparphase geschützt
<b>Tarifbezeichnung</b> BKR+	<b>Pfändungssicher</b> Kapital in der Ansparphase geschützt
<b>Anbieter</b> Allfinanz Lebensversicherung AG	<b>Vorzeitige Auszahlung</b> Bis Ende der Ansparphase jederzeit möglich
<b>Mindestanlage</b> Monatlich 25 Euro Ehepartner mindestens 60 Euro jährlich	<b>Rentenphase</b> Lebenslange monatliche Rente und 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar
<b>Einmalanlage</b> Nicht möglich	
<b>Beitragsreduzierung</b> Nicht möglich	

Darstellung 2

› **Basisdaten**

<b>Produkttyp</b> Fondsgebundene Rentenversicherung
<b>Staatliche Förderung</b> Riester-Rente
<b>Anbieter</b> Allfinanz Lebensversicherung AG
<b>Beitragsfreistellung</b> Möglich, aber mit Kosten verbunden
<b>Kündigung</b> Vorzeitige Rückzahlung jederzeit möglich

## Anlage Mindmap – tedieva



## Anlage Eingeholte beispielhafte Angebote

### Altersvorsorgeverträge

Nr.	Produktart	Gruppenzugehörigkeit des Anbieters	Art des Zugangs	Bemerkung
R 01	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Ausländische Versicherungsgesellschaft
R 02	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Versicherungsgesellschaft
R 03	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Versicherungsgesellschaft
R 04	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Versicherungsgesellschaft
R 05	Fondsparplan	Fondsgesellschaft	Bank	Genossenschaftssektor
R 06	Fondsparplan	Fondsgesellschaft	online	Fondsplattform
R 07	Fondsparplan	Fondsgesellschaft	Bank	Sparkassensektor
R 08	Banksparplan	Bank	Bank	Sparkassensektor
R 09	Banksparplan	Bank	Bank	Sparkassensektor
R 10	Banksparplan	Bank	online	Genossenschaftssektor
R 11	Klassische Rentenversicherung	Versicherung	Bank	Genossenschaftssektor
R 12	Klassische Rentenversicherung	Versicherung	Bank	Geschäftsbank
R 13	Klassische Rentenversicherung	Direkt Versicherung	online	Versicherungsgesellschaft
R 14	Klassische Rentenversicherung	Direkt Versicherung	online	Ausländische Versicherungsgesellschaft
R 15	Bausparvertrag	Bausparkasse	Bank	Genossenschaftssektor

**Basisrentenverträge**

<b>Nr.</b>	<b>Produktart</b>	<b>Gruppenzugehörigkeit des Anbieters</b>	<b>Art des Zugangs</b>	<b>Bemerkung</b>
<b>B 01</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Ausländische Versicherungsgesellschaft
<b>B 02</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Ausländische Versicherungsgesellschaft
<b>B 03</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Versicherungsgesellschaft
<b>B 04</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Bank	Sparkassensektor
<b>B 05</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Telefon/Makler	Versicherungsgesellschaft
<b>B 06</b>	Fondsgeb. Rentenversicherung	Versicherung	Bank	Geschäftsbank
<b>B 07</b>	britische Policen	Versicherung	Telefon/Makler	Ausländische Versicherungsgesellschaft
<b>B 08</b>	britische Policen	Versicherung	Internet/Makler	Ausländische Versicherungsgesellschaft
<b>B 09</b>	Klassische Rentenversicherung	Versicherung	Bank	Genossenschaftssektor
<b>B 10</b>	Klassische Rentenversicherung	Versicherung	Telefon	Versicherungsgesellschaft
<b>B 11</b>	Klassische Rentenversicherung	Versicherung	Vermittler	Versicherungsgesellschaft
<b>B 12</b>	Klassische Rentenversicherung	Direkt Versicherung	online	Versicherungsgesellschaft
<b>B 13</b>	Klassische Rentenversicherung	Direkt Versicherung	online	Versicherungsgesellschaft

# Anlage Ergebnisse der Verbraucherbefragung

## Methodisches Vorgehen

Für die Untersuchung wurde eine Befragung von insgesamt 194 Personen durchgeführt. Die Befragten wurden auf verschiedenen Wegen rekrutiert. Der größere Teil der Befragten wurde aus einem Befragtenpanel des Testlabors der Fakultät für Wirtschaft und Politik der Universität Hamburg gewonnen. Bei diesen Personen handelt es sich um Studierende. Es wurde darauf geachtet, dass keine Studierenden mit ökonomischer Ausbildung vertreten waren, um eine Verzerrung der Ergebnisse durch überproportionale Vertretung von Personen mit hoher finanzieller Vorbildung zu vermeiden. Zur Kontrastierung und Prüfung der Befunde wurde eine weitere Gruppe von Befragten über mehrere Zeitungsanzeigen und Aushänge an öffentlichen Orten angeworben. Die Befragung fand an zwei Tagen Ende November/Anfang Dezember statt. Den Befragten wurde eine kleine finanzielle Aufwandsentschädigung geboten.

Die Befragung fand im Experimentallabor der Fakultät für Wirtschaft und Politik der Universität Hamburg statt. Die beiden getesteten Produktinformationsblätter wurden den Befragten in Papierform vorgelegt. Für die Erhebung selbst wurde ein Onlinefragebogen verwendet.

Zu dessen Erstellung und Auswertung wurde auf die Software „2ask“ zurückgegriffen. Die Befragten füllten den Fragebogen am PC aus. Auch die zu vergleichenden Darstellungsformen zu verschiedenen Aspekten der Produktinformationen wurden auf dem Bildschirm vorgestellt. Die Onlineerhebung hat gegenüber einer Paper und Pencil Befragung mehrere Vorteile, die für deren Verwendung ausschlaggebend waren. 1. Präzise Kontrolle der Fragenreihenfolge, 2. Vermeidung von Aufbereitungsfehlern, 3. Spezielle Gestaltungsmöglichkeiten, von denen insbesondere die Zufallsfolge von Antwortvorgaben genutzt wurde, 4. Beschleunigte und kostengünstige Auswertbarkeit durch unmittelbare Verfügbarkeit des Datensatzes.

Der Fragebogen war wie folgt aufgebaut:

1. Allgemeine Einschätzung der Verständlichkeit der Produktbeschreibung
2. Beurteilung der Verständlichkeit jeweils zweier alternativer Darstellungsformen verschiedener Teilaspekte der Produktbeschreibung und Bewertung der einzelnen Produktbeschreibungen. Dabei wurden die Alternativdarstellungen jeweils nach „besser“ und „weniger gut“ unterschieden. Die Einzelbewertung erfolgte auf 5-stufigen Ratingskalen mit Werten von „sehr gut“ bis „nicht gut“.
3. Im dritten Teil ging es um die Überprüfung des Verständnisses der Angaben aus den Produktblättern. Dazu wurden überwiegend Fragen zum Vergleich der beiden Produkte verwendet. Daneben enthält dieser Teil einige Verständnisfragen, die sich auf die einzelnen Produkte beziehen.
4. Der abschließende Teil enthielt Fragen zur Überprüfung und Selbsteinschätzung der finanziellen Allgemeinbildung sowie demographische Daten.

Zur statistischen Auswertung wurden Häufigkeitstabellen, Mittelwerte, Kreuztabellen und Mittelwertvergleiche sowie die entsprechenden graphischen Darstellungsarten verwendet.

## Fragebogen und Ergebnisse

Intro: Stellen Sie sich vor, Sie wollen einen Vertrag für die Altersvorsorge abschließen und Ihnen wird bei der Beratung folgendes Informationsblatt vorgelegt. Sie müssen entscheiden, ob Sie das Produkt nehmen wollen. Nehmen Sie Blatt 1.

### 1. Lesen Sie den Entwurf in Ruhe durch und sagen sie, wie verständlich Sie das Produktblatt finden.

1) sehr verständlich	7	(3,6%)
2) verständlich	74	(38,1%)
3) mittelmäßig	93	(47,9%)
4) unverständlich	18	(9,3%)
5) sehr unverständlich	2	(1,00%)
Total		194 (100%)
Mittelwert		2,66

### 2. Um welche Art von Produkt (Förderung, Produkttyp) handelt es sich (Mehrfachnennungen möglich)?

1) Basis-Rente	5	(1,4%)
2) Banksparplan	5	(1,4%)
3) Bausparvertrag	2	(0,6%)
5) Darlehen mit Ansparprodukt	6	(1,7%)
6) fondsgebundene Rentenversicherung	153	(43,3%)
7) Fondssparplan	32	(9,1%)
8) klassische Rentenversicherung	6	(1,7%)
9) Genossenschaftsanteile	1	(0,3%)
10) Riester-Rente	140	(39,7%)
11) weiß nicht	3	(0,8%)
Total		194 (100%)

### 3. Wie lesbar fanden Sie die Schriftgröße?

1) sehr gut	55	(28,4%)
2) gut	122	(62,9%)
3) mittelmäßig	16	(8,2%)
4) schlecht	1	(0,5%)
Total		194 (100%)
Mittelwert		1,81

### 4. Wie fanden Sie den Umfang der Informationen?

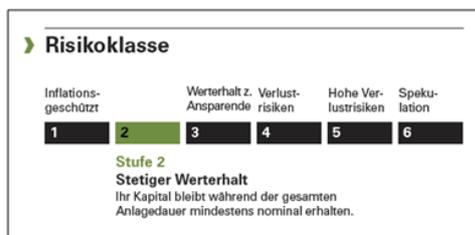
1) viel zu viel Information	10	(5,2%)
2) etwas zu viel Information	72	(37,1%)
3) genau richtig	58	(29,9%)
4) etwas zu wenig Information	45	(23,2%)
5) viel zu wenig Information	9	(4,6%)
Total		194 (100%)
Mittelwert		2,85

In den Folgenden finden Sie immer zwei Darstellungen zu einem bestimmten Aspekt der Altersvorsorge. Betrachten Sie immer beide Darstellungen sorgfältig und entscheiden Sie danach, welche der beiden Darstellungen sie verständlicher, welche weniger verständlich finden. Für die verständlichere wählen Sie in den Kästchen unter dem Fragetext den Wert 1 (verständlicher) aus, für die weniger verständliche den Wert 2 (weniger verständlich). Anschließend bewerten Sie bitte beide Darstellungen noch einmal getrennt auf einer Skala von "sehr gut" bis "nicht gut".

**5. Sie sehen zwei Darstellungen von Risikobewertungen eines Geldanlage-Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie verständlicher finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger verständlich finden, den Platz 2**

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

Darstellung 1



Darstellung 2



1) Darstellung 1	117	(60,3%)
2) Darstellung 2	77	(39,7%)
Total	194	(100%)

**Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.**

Darstellung 1

1 sehr gut	21	(10,8%)
2 ziemlich gut	96	(49,5%)
3 mittelmäßig	61	(31,4%)
4 weniger gut	15	(7,7%)
5 nicht gut	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)
Mittelwert	2,38	

Darstellung 2

1 sehr gut	14	(7,2%)
2 ziemlich gut	56	(28,9%)
3 mittelmäßig	61	(31,4%)
4 weniger gut	47	(24,2%)
5 nicht gut	16	(8,2%)
Total	194	(100,0%)
Mittelwert	2,97	

6. Sie sehen zwei Darstellungen von Kapitalbildung und Renten-Darstellungen eines Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie verständlicher finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger verständlich finden, den Platz 2.

Darstellung 1

**Renditeerwartung**

Wie hoch die Rendite ausfällt, ist von der Marktentwicklung abhängig. In der Grafik sind die Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Rendite-Bereiche angegeben.

Netto-rendite	Wahrscheinlichkeitswert
sehr hoch / über 6%	38%
hoch / über 4 – 6%	11%
mäßig / über 2 – 4%	10%
schlecht / über 0 – 2%	41%
sehr schlecht / < 0%	0%

Das heißt, in 41 von 100 Fällen können Sie mit einer Rendite zwischen 0% und unter 2% rechnen.

**Erwartetes Kapital und Rente**

Szenario	Netto-Rendite	Netto-Kapital	Rente
sehr gut	10,0%	225.000 Euro	920 Euro
gut	5,8%	97.000 Euro	390 Euro
<b>MITTEL</b>	<b>3,8%</b>	<b>67.000 Euro</b>	<b>270 Euro</b>
mäßig	1,8%	48.000 Euro	200 Euro
schlecht	0,6%	40.000 Euro	160 Euro
Garantiert	0,0%	36.300 Euro	160 Euro

Die mittlere erwartete Rendite von 3,8 % führt zu einem Netto-Kapital von 67.000 Euro und einer monatlichen Rente von 270 Euro.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen.

Die Produkte aller Anbieter durchlaufen das gleiche Simulationsprogramm.

Darstellung 2

**Erwartetes Kapital und Rente**

Die mittlere Renditeerwartung liegt bei **3,2%**

Sie lässt folgende Ansparsumme erwarten **61.000 Euro**

Die daraus resultierende Rente beträgt **250 Euro**

Die Angaben sind die mittleren Werte für die Netto-Rendite in der Ansparphase, die gebildete Ansparsumme und die daraus resultierende Rente.

Die Produkte aller Anbieter durchlaufen das gleiche Simulationsprogramm.

Alle Werte beruhen auf Wahrscheinlichkeitsberechnungen.

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

1) Darstellung 1	136	(70,1%)
2) Darstellung 2	58	(29,9%)
Total	194	(100%)

Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.

Darstellung 1

1 sehr gut	34	(17,5%)
2 ziemlich gut	85	(43,8%)
3 mittelmäßig	51	(26,3%)
4 weniger gut	22	(11,3%)
5 nicht gut	2	(1,0%)
Total	194	(100,0%)
Mittelwert	2,35	

Darstellung 2

1 sehr gut	8	(4,1%)
2 ziemlich gut	34	(17,5%)
3 mittelmäßig	72	(37,1%)
4 weniger gut	56	(28,9%)
5 nicht gut	24	(12,4%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	3,28	

7. Sie sehen zwei Darstellungen von Kosten-Darstellungen eines Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie verständlicher finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger verständlich finden, den Platz 2.

Darstellung 1



Darstellung 2

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

1) Darstellung 1	69	(35,6%)
2) Darstellung 2	125	(64,4%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100%)</b>

**Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.**

Darstellung 1

1 sehr gut	13	(6,7%)
2 ziemlich gut	48	(24,7%)
3 mittelmäßig	82	(42,3%)
4 weniger gut	43	(22,2%)
5 nicht gut	8	(4,1%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Effektivkosten	2,92	

Darstellung 2

1 sehr gut	20	(10,3%)
2 ziemlich gut	70	(36,1%)
3 mittelmäßig	70	(36,1%)
4 weniger gut	28	(14,4%)
5 nicht gut	6	(3,1%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Effektivkosten	2,64	

**8. Sie sehen zwei Darstellungen der Zusammensetzung des Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie verständlicher finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger verständlich finden, den Platz 2.**

Darstellung 1

**› Produktbeschreibung**

**Ansparphase**  
 In der Ansparphase können verschiedene Investmentfonds ausgewählt werden. Im vorliegenden Fall werden die Beiträge in einen Fonds eingezahlt. Zusammensetzung zu Beginn: 40-60 % Aktien, der restliche Teil in Euro-Anleihen. Ein Wechsel innerhalb der angebotenen Fondspalette ist jederzeit möglich.

**› Zusammensetzung des Produkt**



Das Produkt ist ein Mischfonds aus Aktien und Anleihen, der 40-60 % seines Vermögens an internationalen Aktienmärkten und den restlichen Teil in längerfristige Euroanleihen (3-9 Jahre Laufzeit) investiert.

Darstellung 2

**› Produktbeschreibung**

**Ansparphase**  
 In der Ansparphase können verschiedene Investmentfonds ausgewählt werden. Im vorliegenden Fall werden die Beiträge in einen Fonds eingezahlt. Zusammensetzung zu Beginn: 40-60 % Aktien, der restliche Teil in Euro-Anleihen. Ein Wechsel innerhalb der angebotenen Fondspalette ist jederzeit möglich.

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

1) Darstellung 1	171	(88,1%)
2) Darstellung 2	23	(11,9%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100%)</b>

**Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.**

Darstellung 1

1 sehr gut	59	(30,4%)
2 ziemlich gut	100	(51,5%)
3 mittelmäßig	26	(13,4%)
4 weniger gut	7	(3,6%)
5 nicht gut	2	(1,0%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	1,93	

Darstellung 2

1 sehr gut	5	(2,6%)
2 ziemlich gut	33	(17,0%)
3 mittelmäßig	68	(35,1%)
4 weniger gut	68	(35,1%)
5 nicht gut	20	(10,3%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	3,34	

**9. Sie sehen zwei Darstellungen zur Inflationsabsicherung eines Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie besser finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger gut finden, den Platz 2.**

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

Darstellung 1

Inflationschutz	sehr hoch	hoch	gering	sehr gering
Fälle unter 2% Rendite	0	0-5	5-20	21-100 <small>In 41 von 100 Fällen liegt die Rendite unter 2%</small>

Darstellung 2

**Inflationsrisiko**  
Durch Inflation verringert sich der Geldwert. Bei einer Inflationsrate von 2 Prozent hat in 35 Jahren 1 Euro nur noch die Kaufkraft wie 50 Cent heute.

1) Darstellung 1	63	(32,5%)
2) Darstellung 2	131	(67,5%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100%)</b>

**Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.**

Darstellung 1

1 sehr gut	13	(6,7%)
2 ziemlich gut	37	(19,1%)
3 mittelmäßig	65	(33,5%)
4 weniger gut	57	(29,4%)
5 nicht gut	22	(11,3%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	3,20	

Darstellung 2

1 sehr gut	17	(8,8%)
2 ziemlich gut	73	(37,6%)
3 mittelmäßig	59	(30,4%)
4 weniger gut	33	(17,0%)
5 nicht gut	12	(6,2%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	2,74	

**10. Sie sehen zwei Darstellungen zu den Zulagen und Steuern eines Produkts. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie besser finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger gut finden, den Platz 2.**

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

Darstellung 1

**› Staatliche Zulagen und Steuern**

Sie erhalten in der Ansparphase Zulagen und Steuervorteile. In der Rentenphase müssen Sie die Rentenzahlungen versteuern.

Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind.

Darstellung 2

**› Staatliche Zulagen und Steuern**

Der Altersvorsorgevertrag ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unter der Zertifizierungsnummer 123456 mit Wirkung ab 01.01.2002 zertifiziert worden und damit im Rahmen des § 10a und Abschnitt XI des Einkommensteuergesetzes steuerlich förderbar.

Bei der Zertifizierung ist nicht geprüft worden, ob der Altersvorsorgevertrag wirtschaftlich tragfähig ist, die Zusagen des Anbieters erfüllbar und die Vertragsbedingungen zivilrechtlich wirksam sind.

Die Einwilligung nach §10a Absatz 1 Satz 1 / 2. Halbsatz oder Satz 4 des Einkommensteuergesetzes ist Voraussetzung der Förderberechtigung für den dort genannten Personenkreis.

1) Darstellung 1	141	(72,7%)
2) Darstellung 2	53	(27,3%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100%)</b>

Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.

Darstellung 1

1 sehr gut	19	(9,8%)
2 ziemlich gut	69	(35,6%)
3 mittelmäßig	66	(34,0%)
4 weniger gut	30	(15,5%)
5 nicht gut	10	(5,2%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
<b>Mittelwert</b>	<b>2,71</b>	

Darstellung 2

1 sehr gut	8	(4,1%)
2 ziemlich gut	26	(13,4%)
3 mittelmäßig	58	(29,9%)
4 weniger gut	62	(32,0%)
5 nicht gut	40	(20,6%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
<b>Mittelwert</b>	<b>3,52</b>	

11. Sie sehen zwei Darstellungen zu den Basisdaten eines Produktes. Vergeben Sie der Darstellung, die Sie besser finden den Platz 1, derjenigen, die Sie weniger gut finden, den Platz 2.

Darstellung 1

<b>Basisdaten</b>	
<b>Produkttyp</b> Fondsgebundene Rentenversicherung	<b>Beitragsfreistellung</b> Möglich aber mit Kosten verbunden
<b>Staatliche Förderung</b> Riester-Rente	<b>Hartz IV sicher</b> Gefördertes Kapital in der Ansparphase geschützt
<b>Anbieter</b> Allfinanz Lebensversicherung AG	<b>Pfändungssicher</b> Kapital in der Ansparphase geschützt
<b>Höchsteralter bei Abschluss</b> 57 Jahre	<b>Vorzeitige Auszahlung</b> Bis Ende der Ansparphase möglich
<b>Mindestanlage</b> Monatlich 25 Euro Ehepartner jährlich mindestens 60 Euro	<b>Rentenphase</b> Lebenslange monatliche Rente + 30% des angesparten Kapitals sofort auszahlbar
<b>Einmalanlage</b> Nicht möglich	<b>Tarifbezeichnung</b> BKR+
<b>Beitragsreduzierung</b> Nicht möglich	

Darstellung 2

<b>Basisdaten</b>	
<b>Produkttyp</b> Fondsgebundene Rentenversicherung	
<b>Staatliche Förderung</b> Riester-Rente	
<b>Anbieter</b> Allfinanz Lebensversicherung AG	
<b>Beitragsfreistellung</b> Möglich, aber mit Kosten verbunden	
<b>Kündigung</b> Vorzeitige Rückzahlung möglich	

Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

1) Darstellung 1	173	(89,2%)
2) Darstellung 2	21	(10,8%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100%)</b>

**Bitte bewerten Sie im Anschluss noch einmal die beiden oben abgebildeten Darstellungen unabhängig voneinander mit einer Note von sehr gut bis nicht gut.**

Darstellung 1

1 sehr gut	53	(27,3%)
2 ziemlich gut	99	(51,0%)
3 mittelmäßig	36	(18,6%)
4 weniger gut	5	(2,6%)
5 nicht gut	1	(0,5%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	1,98	

Darstellung 2

1 sehr gut	7	(3,6%)
2 ziemlich gut	18	(9,3%)
3 mittelmäßig	66	(34,0%)
4 weniger gut	77	(39,7%)
5 nicht gut	26	(13,4%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>
Mittelwert	3,50	

Sie erhalten nun ein weiteres Produktblatt für ein anderes Produkt. (Lesen Sie Blatt 2 in Ruhe durch.) Bitte vergleichen Sie beide Produktblätter miteinander. Behalten Sie die beiden Produktblätter vor sich und beantworten Sie bitte die folgenden Verständnisfragen:

**12. Welches der beiden Produkte ist risikoreicher?**

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	161	(83,0%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	18	(9,3%)
3 keines von beiden	11	(5,7%)
4 weiß nicht	4	(2,1%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>

**13. Welches Produkt investiert mehr Geld in Aktien?**

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	149	(76,8%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	11	(5,7%)
3 keines von beiden	11	(5,7%)
4 weiß nicht	23	(11,9%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>

**14. Bei welchem der beiden Produkte hat man geringere Kosten?**

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	13	(6,7%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	146	(75,3%)
3 keines von beiden	27	(13,9%)
4 weiß nicht	8	(4,1%)
<b>Total</b>	<b>194</b>	<b>(100,0%)</b>

### 15. Welches Produkt hat die höhere Renditeerwartung?

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	142	(73,2%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	39	(20,1%)
3 keines von beiden	6	(3,1%)
4 weiß nicht	7	(3,6%)
Total	194	(100,0%)

### 16. Bei welchem Produkt können zwischenzeitlich Wertverluste entstehen?

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	158	(81,4%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	10	(5,2%)
3 keines von beiden	11	(5,7%)
4 weiß nicht	15	(7,7%)
Total	194	(100,0%)

### 17. Welcher Betrag wird bei den beiden Produkten am Ende der Ansparphase garantiert? [Angabe in Euro]

Produkt Allfinanz RiesterRente Invest Plus in Euro

1 richtig	148	(76,3%)
2 falsch	45	(23,2%)
3 keine Angabe	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)

Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus in Euro

1 richtig	147	(75,8%)
2 falsch	46	(23,7%)
3 keine Angabe	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)

### 18. Welche Rente wird bei den beiden Produkten garantiert? [Angabe in Euro]

Produkt Allfinanz RiesterRente Invest Plus in Euro

1 richtig	149	(76,8%)
2 falsch	44	(22,7%)
3 keine Angabe	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)

Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus in Euro

1 richtig	146	(75,3%)
2 falsch	47	(24,2%)
3 keine Angabe	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)

**19. Bei welchem Produkt erwarten Sie eine höhere Rente?**

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	127	(65,5%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	27	(13,9%)
3 keines von beiden	21	(10,8%)
4 weiß nicht	19	(9,8%)
Total	194	(100,0%)

**20. Bei welchem Produkt entstehen bei einem Abbruch nach 5 Jahren geringere Verluste?**

1 Produkt Allfinanz Riester Rente Invest Plus	28	(14,4%)
2 Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus	147	(75,8%)
3 keines von beiden	6	(3,1%)
4 weiß nicht	13	(6,7%)
Total	194	(100,0%)

**21. Um was für ein Produkt handelt es sich bei der Allfinanz RiesterRente Invest Plus?**

1) Banksparplan	1	(0,5%)
4) Darlehen mit Ansparprodukt	1	(0,5%)
5) fondsgebundene Rentenversicherung	178	(91,8%)
6) Fondssparplan	8	(4,1%)
7) klassische Rentenversicherung	3	(1,5%)
9) weiß nicht	3	(1,5%)
Total	194	(100%)

**22. Um was für ein Produkt handelt es sich bei der Produkt Regio Bank RZ Vorsorge Plus Plus?**

1) Banksparplan	170	(87,6%)
2) Bausparvertrag	2	(1,0%)
4) Darlehen mit Ansparprodukt	1	(0,5%)
5) fondsgebundene Rentenversicherung	8	(4,1%)
6) Fondssparplan	1	(0,5%)
7) klassische Rentenversicherung	6	(3,1%)
9) weiß nicht	6	(3,1%)
Total	194	(100%)

**23. Mit welcher Angabe lassen sich die Kosten auf den Produktblättern am besten vergleichen? [Offene Frage]**

1 richtig	99	(51,0%)
2 falsch	94	(48,5%)
3 keine Angabe	1	(0,5%)
Total	194	(100,0%)

**24. Ordnen Sie bitte den drei Anlageformen jeweils ein Bild zu:** Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

- Indexfonds Deutsche Aktien (DAX) - Bild Nr.
- Sparbuch - Bild Nr.
- Bundesanleihe (10-jährig) - Bild Nr.



Indexfonds Deutsche Aktien (DAX)	1 Bild Nr. 1	10	(5,2%)
	2 Bild Nr. 2	15	(7,7%)
	3 Bild Nr. 3	169	(87,1%)
	Total	194	(100,0%)
Sparbuch	1 Bild Nr. 1	146	(75,3%)
	2 Bild Nr. 2	42	(21,6%)
	3 Bild Nr. 3	6	(3,1%)
	Total	194	(100,0%)
Bundesanleihe (10-jährig)	1 Bild Nr. 1	38	(19,6%)
	2 Bild Nr. 2	137	(70,6%)
	3 Bild Nr. 3	19	(9,8%)
	Total	194	(100,0%)

**25. Bitte bringen Sie die folgenden Geldanlagen in eine Reihenfolge, bei der der Wert 1 für die höchsten Schwankungen (Volatilität) der Geldanlage und 3 für die niedrigsten Schwankungen der Geldanlage steht:** Bitte ordnen Sie jeder Antwort einen Wert zu. Jeder Wert kann nur einmal verwendet werden.

- Sparbuch
- Indexfonds Deutsche Aktien (DAX)
- Bundesanleihe (10-jährig)

Indexfonds Deutsche Aktien (DAX)	Höchste Schwankung	171	(88,1%)
	Mittlere Schwankung	10	(5,2%)
	Niedrigste Schwankung	13	(6,7%)
	Total	194	(100,0%)

## Sparbuch

Höchste Schwankung	12	(6,2%)
Mittlere Schwankung	33	(17,0%)
Niedrigste Schwankung	149	(76,8%)
<hr/>		
Total	194	(100,0%)

## Bundesanleihe (10-jährig)

Höchste Schwankung	11	(5,7%)
Mittlere Schwankung	151	(77,8%)
Niedrigste Schwankung	32	(16,5%)
<hr/>		
Total	194	(100,0%)

### 26. Auf welche Laufzeit des Vertrages beziehen sich die Effektivkosten?

1) auf die Ansparphase	135	(69,6%)
2) auf die Rentenphase	2	(1,0%)
3) auf die Anspar- und Rentenphase	39	(20,1%)
4) auf den Moment des Vertragsabschlusses	5	(2,6%)
9) weiß nicht	13	(6,7%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

### 27. Wie alt sind Sie?

18	2	(1,0%)
19	4	(2,1%)
20	7	(3,6%)
21	13	(6,7%)
22	15	(7,7%)
23	24	(12,4%)
24	17	(8,8%)
25	15	(7,7%)
26	13	(6,7%)
27	6	(3,1%)
28	9	(4,6%)
29	11	(5,7%)
30	7	(3,6%)
31	5	(2,6%)
32	5	(2,6%)
33	3	(1,5%)
34	2	(1,0%)
35	4	(2,1%)
36	1	(0,5%)
37	2	(1,0%)
38	5	(2,6%)
39	2	(1,0%)
40	3	(1,5%)
41	1	(0,5%)
42	3	(1,5%)
43	1	(0,5%)
44	1	(0,5%)
45	2	(1,0%)
46	1	(0,5%)

47	1	(0,5%)
48	1	(0,5%)
49	1	(0,5%)
50	3	(1,5%)
52	3	(1,5%)
53	1	(0,5%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

## 28. Geschlecht?

Frau	99	(51,0%)
Mann	95	(49,0%)
<hr/>		
Total	194	(100,0%)

## 29. Welchen höchsten allgemeinbildenden Schulabschluss haben Sie? Falls es mehrere Abschlüsse sind, nennen Sie bitte nur den höchsten.

2) Hauptschule/Volksschulabschluss	5	(2,6%)
3) mittlere Reife/Realschulabschluss	14	(7,2%)
4) Abitur, Fachhochschulreife/Polytechn. Oberschule	168	(86,6%)
5) Sonstiges	7	(3,6%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

## 30. Haben Sie eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein Studium? Falls es mehrere Abschlüsse sind, nennen Sie bitte nur den höchsten.

1) kein Abschluss und derzeit nicht in Ausbildung	5	(2,6%)
2) derzeit in Ausbildung (Lehre, Universität)	102	(52,6%)
3) Lehre/beruflich-betriebliche Ausbildung, Berufsfachschule	33	(17,0%)
4) Hochschulabschluss, Fachhochschulabschluss, Promotion	48	(24,7%)
5) Sonstiges	6	(3,1%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

## 31. Worüber sind Sie auf den Test aufmerksam geworden?

1) Anzeige Hamburger Abendblatt	3	(1,5%)
2) Anzeige Morgenpost	8	(4,1%)
3) Anzeige BILD	5	(2,6%)
4) durch Freunde/Bekannte	26	(13,4%)
5) Sonstiges	152	(78,4%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

## 32. Wie schätzen Sie Ihre finanzielle Situation ein?

1) Ich lebe in einem Haushalt mit überdurchschnittlichem Einkommen	16	(8,2%)
2) Ich lebe in einem Haushalt mit eher durchschnittlichem Einkommen	92	(47,4%)
3) Ich lebe in einem Haushalt mit unterdurchschnittlichem Einkommen	86	(44,3%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

### 33. Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse zu Finanzprodukten ein?

1) Sehr gut	5	(2,6%)
2) gut	33	(17,0%)
3) mittelmäßig	81	(41,8%)
4) schlecht	55	(28,4%)
5) sehr schlecht	20	(10,3%)
<hr/>		
Total	194	(100%)

### 34. Welchen der folgenden Altersvorsorgeverträge haben Sie schon einmal abgeschlossen? (Mehrfachnennung möglich)

1) Basis-Rente	13	(5,8%)
2) Riester-Rente	29	(13,0%)
3) Betriebliche Altersvorsorge	22	(9,9%)
4) Sonstige	42	(18,8%)
5) Keinen	117	(52,3%)
<hr/>		
Total	223	(100%)