

Weiterentwicklung der privaten Altersvorsorge

Die **umlagefinanzierte gesetzliche Rente ist und bleibt der zentrale Baustein** der Altersvorsorge in Deutschland. Sie kann allein jedoch keine ausreichende Versorgung im Alter bieten. Daher ist eine **zusätzliche private und/oder betriebliche Vorsorge** erforderlich und zielführend. Um attraktive Produkte anbieten zu können, bedarf es insbesondere aufgrund des Nied-

rigzinsumfelds einer **Weiterentwicklung**. Klar ist: am bewährten **3-Säulen-Modell der Altersvorsorge sollte festgehalten** und dieses zukunftsorientiert weiterentwickelt werden. Aber: es gilt, die 2002 zur Ergänzung der gesetzlichen Rentenversicherung eingeführte **Riester-Rente** an die heutige Situation **anzupassen**.

72%

finden, dass Riestern eine gute Sache zur Bekämpfung der Altersarmut ist.

68%

finden gut, dass der Staat die Möglichkeit des Riestens bietet.¹

Effiziente Weiterentwicklung der Riester-Rente²



Standardprodukt

Ausgestaltung eines Standardprodukts, welches sich auf die Kerneigenschaften einer ergänzenden Altersvorsorge konzentriert.



Förderung

Förderung transparent und einfach gestalten, z. B. mit 50 Cent auf jeden Euro Eigenbeitrag.



Garantien

Spürbare Lockerung der gesetzlich geforderten Beitragsgarantie auf 70 bis 80 Prozent.



Zulageverfahren

Kompliziertes Zulageverfahren automatisieren und einfacher gestalten.

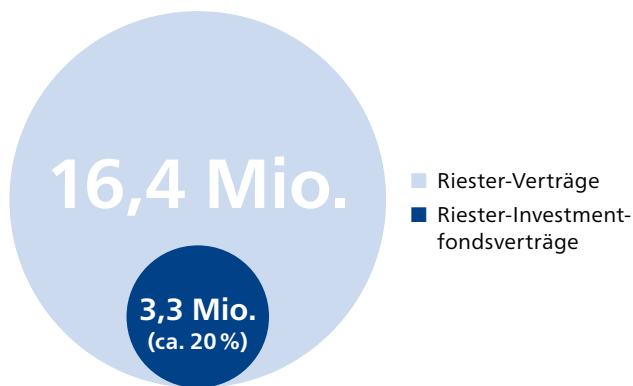


Personenkreis

Erweiterung des förderberechtigten Personenkreises: Ausdehnung auf alle Einkommensteuerpflichtigen, z. B. sollen künftig u. a. auch (Solo-)Selbstständige und Freiberufler Förderung erhalten.

Zahlen/Daten/Fakten

Riester-Verträge genießen eine hohe Akzeptanz³



Sicherheit und Garantie ist nicht dasselbe

Eine Garantie von **70-80 %** der eingezahlten Beiträge kann spürbare Verbesserungen für die Bürger bringen.⁴

87 % der Sparer wären bereit, einen Teil der Beitragsgarantie zugunsten von Kapitalanlagen aufzugeben.⁵



Die Riester-Rente ist eines der erfolgreichsten freiwilligen Altersvorsorgekonzepte⁶



56 Prozent unserer Riester-Neuabschlüsse sind von Kunden, die **jünger als 30 Jahre** sind.



Das private Altersvorsorgeprodukt in der EU mit der **höchsten Durchdringung** in einem nationalen Markt.



Erreicht besonders Frauen und **Geringverdiener – Familien mit Kindern** profitieren überproportional.

FinanzAgenda

Digital Public Affairs von Union Investment

Ihr Kontakt zu Union Investment

„Hinterzimmer war gestern“ – Union Investment informiert über die Digitale Public Affairs Website „FinanzAgenda“. Wir wollen mit Ihnen in den Dialog treten. Kommen Sie gerne Rund um das Thema Altersvorsorge auf uns zu. Oder besuchen Sie unsere www.finanzagenda.de

Ihr Ansprechpartner:

Union Asset Management Holding AG
Vorstandsstab & Public Affairs
Weißfrauenstraße 7
D-60311 Frankfurt am Main
c/o Union Investment (2. OG)
Unter den Linden 26-30
10117 Berlin
public.affairs@union-investment.de
www.finanzagenda.de

Quellen:

¹ smartcon GmbH, Studie zu Wahrnehmung und Wünsche zum Thema Riester-Rente (2020)

² 5-Punkte Plan, gemeinsamer Vorschlag von Versicherern, Fondsindustrie und Bausparkassen (November 2019)

³ Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Statistik zur privaten Altersvorsorge (21. April 2021)

⁴ ifa-Studie „Auswirkungen von Garantien auf inflationsbereinigte Chancen und Risiken langfristiger Sparprozesse“ (2021)

⁵ smartcon GmbH, Studie zu Wahrnehmung und Wünsche zum Thema Riester-Rente (2020)

⁶ Studie des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP), Die Riester-Rente: „Abwracken“ oder „Aufrüsten“? (2019)