

Entwicklung eines standardisierten Riester-Produkts im Rahmen des Drei-Säulen-Modells der Altersvorsorge



Dirk Schmitz
Länderchef
Deutschland,
Österreich &
Osteuropa



Joanna Cound
Leiter Public Policy,
EMEA



Jens Hagel
Leiter Business
Development
Deutschland,
Schweiz, Österreich
& Osteuropa



Harald Klug
Leiter Institutionelles
Geschäft Deutschland,
Österreich &
Osteuropa



Martin Parkes
Public Policy,
EMEA



Sarah Matthews
Public Policy,
EMEA

Zusammenfassung

Die Weiterentwicklung der Altersvorsorgestrategie in Deutschland ist von wesentlicher Bedeutung für die soziale Absicherung. Wir begrüßen das Engagement der Regierungskoalition zu diesem Thema, einschließlich der Einrichtung einer Rentenkommission, die sich mit der Bewältigung der Alterssicherung nach dem Jahr 2025 beschäftigt.¹ Wir ermutigen die Kommission dazu, alle drei Säulen der Alterssicherung – gesetzliche Rente, Betriebsrente und private Vorsorge – zu berücksichtigen, und einen ganzheitlichen Ansatz zu verfolgen. Wir erachten die Entwicklung einer säulenübergreifenden Renteninformation (Pensions-Dashboard) als wesentlich, um Verbrauchern die Möglichkeit zu bieten, ebenso einen ganzheitlichen Ansatz hinsichtlich ihres zukünftigen Renteneinkommens verfolgen zu können.

Obwohl in Deutschland die Notwendigkeit, sich besser auf den eigenen Ruhestand vorzubereiten, zunehmend wahrgenommen wird, fehlt oft das Vertrauen der Menschen in das eigene Handeln.² Private Altersvorsorgeprodukte stellen für Menschen, die bereits an der staatlichen oder betrieblichen Alterssicherung teilnehmen, eine wertvolle Ergänzung dar. Jedoch birgt das unübersichtliche Produktangebot für viele Menschen eine Herausforderung. Gleichzeitig ist bekannt, dass die Beliebtheit der Riester-Produkte abgenommen hat. Dies zeigt die stagnierende Zahl an Neuabschlüssen und eine große Anzahl stillgelegter Konten, in die nur geringe Beträge eingezahlt wurden. Auch die Kosten, Komplexität und Ertragsentwicklung mancher Produkte stehen in der Kritik.

Trotz dieser Herausforderungen sind wir weiterhin davon überzeugt, dass die dritte Säule der Altersvorsorge eine wichtige Rolle dabei spielt, Menschen einen Zugang zu dem langfristigen Ertragspotenzial der Kapitalmärkte zu bieten. Private Vorsorgeprodukte wandeln Barbestände in Produktivkapital und sind ein wichtiges Bindeglied zwischen langfristigem Sparen und Anlegen. Daher begrüßen wir die Absicht der Regierung,³ ein Standard-Riester-Produkt zu entwickeln und Verbrauchern ein vereinfachtes und überzeugenderes Produktangebot zu bieten. Gleichzeitig entwickelt die EU das sogenannte „Pan-European Pension Product“ (PEPP), und schafft damit eine analytische Grundlage, wie sich die dritte Säule der Altersvorsorge am besten umsetzen lässt – insbesondere mit Blick auf Standard- und Einstiegsprodukte. Wir ermutigen den deutschen Gesetzgeber, diese Erkenntnisse zu berücksichtigen und bei Bedarf anzupassen, um ein kohärentes Rentenproduktangebot der dritten Säule zu erreichen.

In diesem View Point nutzen wir die Einblicke der BlackRock Global Investor Pulse Studie über die langfristigen Spar- und Anlagetrends in Deutschland und geben 10 Empfehlungen zur Entwicklung eines Standard-Riester-Produkts.

Entwicklung eines standardisierten Riester-Produkts

Die Beliebtheit der Riester-Produkte als private Vorsorgelösung hat in den letzten Jahren abgenommen, jedoch könnten eine neue Positionierung und Vereinfachung des Angebots neuen Auftrieb geben. Auch ist eine klare Kommunikation an Arbeitnehmer erforderlich, damit sie verstehen, wie sie über ein privates Altersvorsorgeprodukt an der wirtschaftlichen Entwicklung – den Früchten ihrer eigenen Arbeit – teilhaben können. Das gilt insbesondere, wenn bereits eine gewisse Absicherung durch staatliche und betriebliche Alterssicherung vorhanden ist.

Wir begrüßen daher die Betonung des Drei-Säulen-Modells im Koalitionsvertrag der 19. Legislaturperiode, sowie die Absicht einen Dialogprozess mit der Finanzbranche zu führen, mit dem Ziel einer zügigen Entwicklung eines attraktiven standardisierten Riester-Produkts. Der Standard-Riester, als Produktrahmen oder -etikette gedacht, würde Verbraucher als Kennzeichen bei der Auswahl von privaten Altersvorsorgeprodukten unterstützen, welche bestimmte Kriterien erfüllen und von staatlich geförderten Anreizen unterstützt werden.

“Wir halten am Drei-Säulen-Modell fest und wollen in diesem Rahmen die private Altersvorsorge weiterentwickeln und gerechter gestalten.“

- Koalitionsvertrag der 19. Legislaturperiode 2018

Durch gemeinsame Initiativen können Gesetzgeber und die Finanzindustrie das Vertrauen der Menschen in das eigene Handeln verstärken, sowie die Abhängigkeit von Barvermögen und gesetzlicher Rente verringern. Aufgabe der Produkthanbieter ist es, flexible Produkte zu entwickeln, die leicht verständlich und erklärbar sind. Statt großer Auswahl sollten einfache Produkte im Mittelpunkt stehen, die den Menschen die Angst vor falschen Entscheidungen nehmen.

Aus unserer treuhänderischen Verantwortung heraus sehen wir die Reform von Altersvorsorgesystemen als Thema von zentraler Bedeutung weltweit. In die folgenden Empfehlungen sind unsere Überlegungen eingeflossen, wie die dritte Säule der Altersvorsorge gestärkt werden kann. Hier berücksichtigen wir die drei Schlüsselfaktoren: eingezahlte Beiträge, Kapitalrendite und Kosten.

10 Empfehlungen zur Entwicklung eines standardisierten Riester-Produkts

Im Rahmen des Drei-Säulen-Modells der Altersvorsorge:

1. **Neue Positionierung des Angebots.** Das Sparen im Rahmen der privaten Altersvorsorge sollte von einer breiteren Schicht der Gesellschaft als relevant, attraktiv, machbar und selbstverständlich empfunden werden.
2. **Eine schrittweise Abschaffung von Mindestleistungsvorgaben und Garantien**, welche die Kapitalallokation und Ertragsentwicklung begrenzen. Geeigneter wären Branchenlösungen, die eine gewisse Planbarkeit bieten, wie zum Beispiel Life-Cycle-Investing und Zielsparfonds ([siehe Seite 4](#)). Diese ermöglichen im Laufe der Zeit die Umschichtung des Anlagevermögens in risikoärmere Anlageklassen.
3. **Berücksichtigung der Grundlagen des „EU Pan-European Pension Product“** bei der Entwicklung von Standard-Riester, um in Deutschland ein kohärentes Rentenproduktangebot der dritten Säule zu erreichen.
4. **Vorantreiben der Entwicklung einer säulenübergreifenden Renteninformation**, damit Sparer mögliche Versorgungslücken besser erkennen und schließen können.
5. **Optimierung von Kosten**, indem die Produktstruktur des Standard-Riesters so einfach konzipiert wird, dass Produkte online angeboten werden können und die Beratung digital oder am Arbeitsplatz erfolgen kann.
6. **Vereinfachung der Anreizstruktur**, um Verbrauchern ein verständliches und attraktives Angebot anbieten zu können, und gleichzeitig Verwaltungskosten und Bürokratie abzubauen.
7. **Vereinfachung der Produktinformationsvorgaben**, so dass die Produktinformationen transparent, verständlich und vergleichbar dargestellt werden können.
8. **Abbau von Hindernissen für den Produktwechsel – zu vordefinierten Zeiten** – zugunsten eines gesunden Wettbewerbs zwischen Produkthanbietern, der den Verbrauchern Mehrwert bringt.
9. **Förderung von Flexibilität und Auswahl von mehreren Auszahlungsoptionen**, darunter einmalige Kapitalzahlung sowie regelmäßige Rentenzahlungen und Income-Drawdown-Produkte, mit denen Sparer ihr Vermögen länger im Markt investiert behalten können, und nur das abziehen, was sie benötigen.
10. **Berücksichtigung der sich wandelnden Beschäftigungsstruktur**, indem das Produkt nicht nur sozialversicherungspflichtig Festangestellten, sondern auch Selbstständigen angeboten wird.

10 Empfehlungen zur Entwicklung eines standardisierten Riester-Produkts im Rahmen des Drei-Säulen-Modells der Altersvorsorge

1. Neue Positionierung des Angebots. Das Sparen im Rahmen der privaten Altersvorsorge sollte von einer breiteren Schicht der Gesellschaft als relevant, attraktiv, machbar und selbstverständlich empfunden werden.

Nach Erkenntnissen aus unserer weltweit durchgeführten Investor Pulse Studie wird die persönliche Verantwortung bei der Altersvorsorge in Deutschland von 86 % der Bevölkerung akzeptiert.⁴ Dies spiegelt sich jedoch nicht im Verhalten wider. Durch engere Zusammenarbeit zwischen Gesetzgeber und Finanzindustrie muss das Thema Altersvorsorge neu positioniert werden, damit das Sparen über die dritte Säule als **relevant, attraktiv, machbar** und **selbstverständlich** empfunden wird.

Relevant: Altersvorsorgeplanung muss für eine breitere Schicht der Gesellschaft relevant gemacht werden.

- Gemäß der BlackRock Investor Pulse Studie haben 61 % der Deutschen vom Thema Altersvorsorgeplanung gehört, aber weniger als 40 % glauben, dass es für sie relevant ist. Nur 24 % beurteilen die zunehmende Lebenserwartung als ein für sie relevantes Thema.⁵

Attraktiv: Das Sparen für die Altersvorsorge und Erzielen finanzieller Unabhängigkeit im Alter sollte so attraktiv dargestellt werden, wie das Sparen auf einen Urlaub oder ein neues Auto. Kundengruppen sollten gezielt angesprochen werden.

- Junge Erwachsene (25-34 Jahre) stehen dem Investieren weniger skeptisch gegenüber als andere

Altersgruppen.⁶ Diese Gruppe hat die Möglichkeit, frühzeitig den richtigen Kurs einzuschlagen und von längeren Beitragszeiträumen zu profitieren. Es sollte das Argument angeführt werden, dass man durch Sparen und Investieren die Lebensqualität und die Freizeitmöglichkeiten im Ruhestand aufrechterhalten kann.

- Die Generation der Millennials schätzt ihre finanzielle Zukunft besonders positiv ein und ist die einzige Altersgruppe, für die Kapitalwachstum wichtiger als Kapitalschutz ist: 36 % möchten Vermögen aufbauen. Zudem investieren die jüngeren Generationen eher über das Internet. Die Hälfte der 25- bis 44-Jährigen zeigt sich Online-Investitionen gegenüber offen.⁷

Machbar: Um auch Geringverdiener anzusprechen, müssen Sparer verstehen, dass Altersvorsorge sogar mit kleinen Beträgen sinnvoll ist.

- 37% der Deutschen glauben, dass sie mit dem Betrag, den sie für die Altersvorsorge aufbringen können, nichts bewirken können.⁸ Diese Wahrnehmung muss direkt angegangen werden.

Selbstverständlich: Zusätzliches Sparen und Investieren durch die dritte Säule muss als selbstverständlicher Bestandteil der Altersvorsorge dargestellt werden.

- Nur 23% der Deutschen stimmen der Aussage zu: „Investieren ist auch für Menschen wie mich“.⁹ Gleichwohl werden die meisten künftig nicht umhinkommen, mehr Risiko einzugehen, wenn sie in den Genuss einer angemessenen Rendite kommen wollen. Andernfalls müssen sie monatlich deutlich mehr zurücklegen (was sich die meisten Geringverdiener nicht leisten können), länger arbeiten oder ihre Ansprüche im Alter deutlich zurückschrauben.

BlackRock Investor Pulse Studie: Umfrage zum Spar- und Anlageverhalten

Die BlackRock Investor Pulse Studie ist eine der weltweit umfangreichsten Befragungen, an der 2017 29.500 Menschen in 18 Ländern teilnahmen:

- in Nordamerika aus den USA und Kanada;
- in Europa aus Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Spanien, Schweden und Großbritannien;
- in Lateinamerika aus Brasilien, Chile, Kolumbien und Mexiko;
- und in Asien aus China, Hongkong, Japan, Singapur und Taiwan

In Deutschland beteiligten sich 2.000 Menschen an der Umfrage. Finanzielle Entscheidungen trafen die Befragten in ihrem Haushalt vorwiegend allein oder mit anderen Haushaltsmitgliedern. Bei der Auswahl der Befragten gab es weder Einkommens- noch Vermögensgrenzen. Damit liegt der Studie eine repräsentative Stichprobe der Bevölkerung in jedem Land zugrunde. Die seit nunmehr fünf Jahren durchgeführte Befragung erfolgte mit Unterstützung des unabhängigen Marktforschungsunternehmens TNS im Februar 2017.

2. Eine schrittweise Abschaffung von Mindestleistungsvorgaben und Garantien, welche die Kapitalallokation und Ertragsentwicklung begrenzen. Geeigneter wären Branchenlösungen, wie zum Beispiel Life-Cycle Investing und Zielsparfonds, die ein gewisses Maß an Planbarkeit ermöglichen.

Vollständige Kapitalgarantien sollten keine Voraussetzung des Standard-Riesters sein. Kapitalgarantien schränken Investmentmanager bei der Diversifizierung ihrer Portfolios in Anlageklassen wie Aktien oder Infrastruktur ein, mit denen über einen längeren Zeitraum bessere Renditen erzielt werden könnten.

Befreit von Renditegarantien könnte das Kapital effizienter auf ein größeres Spektrum von Anlageinstrumenten aufgeteilt werden. Hiermit tut sich außerdem eine neue Kapitalquelle für die Wirtschaft auf. Eine effizientere Kapitalallokation, die sich den bei Pensionsplänen üblicherweise längeren Anlagehorizont zunutze macht, könnte eine Anhebung der Beitragssätze überflüssig machen.

- Statt Garantien sollten Branchenlösungen genutzt werden, die eine gewisse Planbarkeit bieten, wie zum Beispiel Life-Cycle-Investing, und Zielsparfonds. Diese ermöglichen durch den Einsatz verschiedener Risiko-steuerungstechniken den Schutz des eingesetzten Kapitals und bieten gleichzeitig die Möglichkeit, kontrolliert von langfristigem Wachstum zu profitieren.
- Viele Asset Manager verfügen über umfassende Erfahrung mit Life-Cycle-Produkten. Dabei werden die risikobehafteten Anlagen mit zunehmendem Alter des Begünstigten in risikoärmere Anlageklassen umgeschichtet. Life-Cycle-Strategien werden in vielen Fällen mittels Zielsparfonds umgesetzt. Diese sind einfach zu verw alten, zu kommunizieren und anzupassen.
- Eine vom Europäischen Fondsverband (EFAMA) beauftragte Studie der Universität Bocconi mit dem Titel *Consumer protection and the design of the default option of a pan-European pension product*, 2018, kommt in Bezug auf Life-Cycle Investing zu dem Ergebnis, dass:
 - fast alle Sparer (99,9%) am Ende ihrer Beitragszeit insgesamt mehr Vermögen angesammelt als einbezahlt haben dürften.
 - bei 95% der Sparer das Pensionsvermögen mindestens das 1,4-fache ihrer einbezahlten Beiträge betragen dürfte.¹⁰

Lebenszyklus-Konzept und Zielsparfonds

Das Konzept des „Lifecycle Investing“ sieht eine Umschichtung des Anlagevermögens zwischen Anlageklassen vor, um die Risiken in unterschiedlichen Lebensphasen besser abbilden zu können. Mit diesem Ansatz werden regelmäßige Erträge im Ruhestand angestrebt, die sich am Ausgabeverhalten vor Eintritt in die Rente orientieren.

Von Lebenszyklusprodukten können und sollten Anleger erwarten, dass sie ihr bisheriges Konsumverhalten auch im Alter beibehalten können. Diese einfache Idee kann unterschiedlich umgesetzt werden.

- In Großbritannien sieht das auch als „Lifestyling“ bekannte Anlagekonzept mit zunehmendem Alter des Anlegers die automatische Umschichtung seines Anlagevermögens in risikoärmere Fonds vor.
- In den USA sind Zielsparfonds weit verbreitet. Auch bei ihnen erfolgen im Laufe der Zeit Umschichtungen, jedoch innerhalb desselben Fonds. Dabei wird das Risiko nach und nach reduziert, je näher der Teilnehmer an das Rentenalter rückt. Nach unserer Überzeugung sollten gut strukturierte Zielsparfonds Anleger ihr Leben lang begleiten und unterstützen, angefangen von der Phase des Vermögensaufbaus bis hin zum Vermögensverzehr.

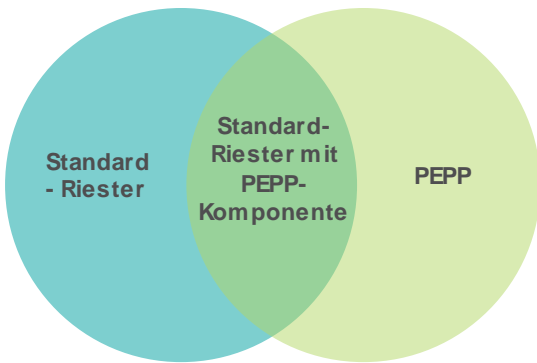
3. Berücksichtigung der Grundlagen des „EU Pan-European Pension Product“ bei der Entwicklung von Standard-Riester, um in Deutschland ein kohärentes Rentenproduktangebot der dritten Säule zu erreichen.

Die Bemühungen der EU, ein „Pan-European Pension Product“ (PEPP) zu entwickeln, haben eine analytische Grundlage geschaffen. Wir empfehlen, sich soweit wie möglich an den bereits gewonnenen Erkenntnissen zu orientieren und eine kohärente Beziehung zwischen Standard-Riester und PEPP herzustellen.

Das Ziel sollte sein, eine ausreichende Harmonisierung zu schaffen, um ein Standard-Riester mit einer PEPP-Komponente anbieten zu können. Dies könnte wichtig sein für:

- die Entwicklung eines größeren Pools von Vermögenswerten, durch den sich Verwaltungskosten einsparen lassen, indem die Fixkosten auf einen größeren Pool von Mitgliedern aufgeteilt werden;

- die Nutzung der EU-PEPP-Etikette, einschließlich der geplanten EIOPA-Leitlinien über Life-Cycle Investing;
- die Entwicklung eines kohärenten Produktangebots, das den Ansprüchen von Privatpersonen in Deutschland entspricht, und;
- Flexibilität für Personen, die im Ausland arbeiten möchten.



4. Vorantreiben der Entwicklung einer säulenübergreifenden Renteninformation, damit Sparer während ihres Arbeitslebens mögliche Versorgungslücken erkennen und schließen können.

Die Entwicklung eines Standard-Riesters zusammen mit der entsprechenden Finanztechnologie, z.B. einer säulenübergreifenden Renteninformation, Konten-Übersichten und digitaler IDs, wird Verbrauchern dabei helfen können, selbst die Kontrolle zu übernehmen.

- Mit einer guten Übersicht über zukünftige Ertragsströme können Verbraucher viel besser beurteilen, wo Versorgungslücken bestehen und wie sie diese schließen können. Der Fokus sollte darauf liegen, im Ruhestand ein bestimmtes Einkommen generieren zu können, statt auf dem aktuellen Kapitalwert. Ein Beispiel ist das niederländische Renten-Dashboard www.mijnpensioenoverzicht.nl.
- Der Einsatz digitaler Kanäle könnte auch zu einer höheren Effizienz bei der Ausschüttung und somit zu niedrigeren Kosten für die Verbraucher führen.

In diesem Kontext könnte es notwendig sein zu schauen, wie Innovationen für eine sichere, gemeinsame Datennutzung dazu beitragen, dass alle notwendigen Informationen gesammelt und geteilt werden. Jedoch sind Transparenz und Informationen notwendig, um die Verbraucher bei der Beantwortung von Schlüsselfragen, wie z.B. „Auf wie viel Geld zum Leben kann ich im Ruhestand hoffen?“ und „Was muss ich dafür jetzt tun?“ zu unterstützen.

- Wir setzen uns auch für die Entwicklung einer digitalen Identität ein. Eine solche Identität würde Verbrauchern einen zentralen Zugang zu einer ganzen Reihe unterschiedlicher Finanzdienstleister wie z.B. Versicherungen, Banken und Asset Managern bieten, dabei die Komplexität reduzieren sowie Anti-Geldwäsche- und Legitimationsprüfungen für Neukunden („Know your customer, KYC“) vereinfachen.
- Eine digitale Identität würde auch die aggregierte Darstellung verschiedener digitaler Konten ermöglichen.

5. Optimierung von Kosten, indem die Produktstruktur des Standard-Riesters so einfach konzipiert wird, dass Produkte online angeboten werden können und die Beratung digital oder am Arbeitsplatz erfolgen kann.

Durch die Optimierung der Produktvertriebskosten behalten Sparer und Anleger einen größeren Teil der Kapitalrendite. Zur möglichst weiten Verbreitung von Standard-Riester ohne intransparente oder unnötige Kosten sollten folgende Aspekte gewahrt sein:

- Reduzierung der Komplexität des Produkts. Dies mindert den Beratungsaufwand und die damit verbundenen Kosten.
- Unterstützung des Arbeitgebers, insbesondere kleiner und mittelgroßer Unternehmen, bei der allgemeinen Beratung der Mitarbeiter zur Altersvorsorge, einschließlich der privaten Vorsorge, wie z.B. dem Standard-Riester.
- Nutzung von digitaler Beratung beim Vertrieb des Standard-Riesters. Ähnlich der EU-PEPP sollte sichergestellt sein, dass der Standard-Riester von Beginn an mit der ausdrücklichen Absicht entwickelt wird, auch online verkauft zu werden.

Für viele Verbraucher ist die Anlage in ein Altersvorsorgeprodukt ihre erste Erfahrung mit einer Investition am Kapitalmarkt. Wir möchten hervorheben wie wichtig es ist, Zugang zu benutzerfreundlichen Informationen und Beratungsdienstleistungen zum Standard-Riester bereitzustellen, um fundierte Entscheidungen der Anleger sowie die Weiterentwicklung des Produkts zu ermöglichen. BlackRock verfügt aufgrund der Erfahrung mit Robo-Advisors über ein umfassendes Set an MiFID-konformen Best-Practice-Empfehlungen zur digitalen Beratung (siehe [View Point: Digital Investment Advice: Robo Advisors Come of Age, 2016](#)).

Prägende Abschnitte im Laufe eines Lebens sind hervorzuheben, um Verbraucher für die Altersvorsorge zu motivieren. So hat es zum Beispiel die italienische Finanzbildungsplattform www.quellocheconta.gov.it umgesetzt.¹¹

6. Vereinfachung der Anreizstruktur, um Verbrauchern ein verständliches Angebot anbieten zu können, und gleichzeitig Verwaltungskosten und Bürokratie abzubauen.

Anreize: Wir unterstützen die Vorschläge des deutschen Fondsverbandes BVI, Anreize zu optimieren, das Angebot für Verbraucher leichter verständlich zu machen und die Verwaltung zu vereinfachen.¹²

- Monetäre und Steuervorteile für die Altersvorsorge müssen nicht unbedingt erhöht werden. Sie sollten jedoch auf den ersten Blick leicht verständlich sein, ohne dass komplexe individuelle Berechnungen durchgeführt werden müssen.
- Anreizbarrieren sollten abgebaut werden, so dass mehr Anleger davon profitieren können. Es sollten daher Möglichkeiten für eine Automatisierung der steuerlichen Abwicklung aufgezeigt werden, so dass Anleger nicht nachträglich Rückforderungen an das Finanzamt stellen müssen.
- Jährliche Stichtage, wie zum Beispiel das Fälligkeitsdatum für Steuerzahlungen, können ‚use-it-or-lose-it‘ Anreize zur Aufstockung bzw. Maximierung der Beiträge in einem Steuerjahr schaffen – in Anlehnung an den Individual Savings Account (ISA) in Großbritannien.

Einheitliche Anreize würden den Beratungsaufwand und damit die Beratungskosten reduzieren. Zudem würden sie die Komplexität und Kosten für Verwaltung und Vertrieb senken.

Verwaltung: Der Standard-Riester sollte einfach verwaltet werden können, um ihn für Anbieter attraktiv zu machen und so für ausreichenden Wettbewerb zu sorgen, der Sparern ein attraktives Angebot bietet.

- Eine Vereinheitlichung der Anreizstruktur ist ein erster wichtiger Schritt.
- Eine Abschaffung der Pflicht zu Kapitalgarantien führt zu einer Vereinfachung der Produktstruktur und zu einer Erhöhung der Attraktivität für weitere Anbieter.
- Wir empfehlen ebenfalls die Minimierung von Bürokratie bei der Zertifizierung von Riester-Anlageprodukten.

Die Anreize für Riester, Standard-Riester und PEPP sollten aufeinander abgestimmt und kohärent sein.

7. Vereinfachung der Produktinformationsvorgaben, so dass die Produktinformationen transparent, verständlich und vergleichbar dargestellt werden können.

Eine transparente Kostenstruktur ermöglicht Verbrauchern eine bessere Vergleichbarkeit der Produkte mittels Online-Tools. Wir empfehlen einen Verbrauchertest der verschiedenen Produktinformationsformate.

Wir unterstützen den Vorschlag des deutschen Fondsverbandes BVI, die Pflicht zur Zusendung von Informationen in Papierform abzuschaffen.¹⁵ Wir sprechen uns für die Herausgabe von Informationen, Berichten und anderen Dokumenten in elektronischer Form aus.

- Dies sollte nicht auf die Verwendung von PDF-Dokumenten begrenzt sein, sondern auch eine interaktive Zustellung auf Mobilgeräten beinhalten, w odurch z.B. die Suche nach Schlagwörtern möglich ist (mittels Click-Through).

Es sollte auch erläutert werden, w arum ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mehr bedeutet als das preisgünstigste Produkt zu kaufen.

- Kosten sind nur ein Aspekt des Wertes: Der „Wert“ basiert nicht nur auf den Produktkosten, sondern auch auf der Risikobewertung, Wertentwicklung und Qualität der Dienstleistung. Während die Kosten für einen Altersvorsorgeplan (Gesamtkosten für das Portfolio-Management, Verwaltung, Beratung und zugrundeliegender Transaktionsgebühren) sich auf das Niveau der Netto-Rendite auswirken können, ist es auch wichtig hervorzuheben, wie Strategien mit höheren Gebühren zusätzlichen Wert erwirtschaften können. Der Fokus sollte auf zukünftige Ergebnisse und nicht nur auf Kosten gerichtet werden.

8. Abbau von Barrieren für den Produktwechsel – zu vordefinierten Zeiten – zugunsten eines gesunden Wettbewerbs zwischen Produkthanbietern, der den Verbrauchern Mehrwert bringt.

Der Standard-Riester sollte als langfristiges Produkt konzipiert sein, das nur in sehr begrenztem Umfang die Möglichkeit einer vorzeitigen Auszahlung bietet.

Gleichzeitig sollte er es den Verbrauchern unserer Ansicht nach in gewissem Rahmen ermöglichen, zu vordefinierten Zeiten – nicht täglich, aber vielleicht vierteljährlich oder monatlich – zwischen verschiedenen Anbietern zu wechseln. Dies gilt insbesondere dann, wenn Verbraucher auf diese Weise mehrere kleinere Anlagebeträge zusammenlegen und so Größenvorteile für sich nutzen können. Dies sollte sich bei langfristigen Anlagen nicht als Hindernis erweisen.

- Aktuell ist der Produktwechsel aufgrund der damit verbundenen hohen Kosten und verwaltungstechnischen Barrieren schwierig, vor allem in den ersten Jahren.
- Der Produktwechsel ist bei Produkten ohne Kapitalgarantie einfacher, was die Kostenbarrieren senkt.

9. Förderung von Flexibilität und Auswahl von mehreren Auszahlungsoptionen in der Auszahlungsphase, wie Einmalzahlungen sowie regelmäßige Rentenzahlungen.

Menschen wollen bei der Gestaltung ihres Lebens im Ruhestand Flexibilität. Wir plädieren daher dafür, Standard-Riester in Verbindung mit mehreren Auszahlungsoptionen anzubieten, wie Einmalzahlungen sowie regelmäßige Rentenzahlungen. Darüber hinaus sollte es weiterhin die Möglichkeit zur Auszahlung eines Pauschalbetrags bei Renteneintritt geben.

- Mit zunehmender Marktgröße und -reife können weitere innovative Produktlösungen entstehen. Mittel- bis langfristig regen wir weitere Diskussionen darüber an, wie man Auszahlungen mittels ertragsorientierter Produkte fördert: Dazu gehören u.a. Income-Draw down-Produkte, mit denen Sparer ihr Vermögen länger im Markt investieren können und nur das abziehen, was sie benötigen, sowie auch feste und variable Rentenzahlungen, und Hybridlösungen (z.B. aus Income-Draw down und unterschiedlichen Rentenzahlungen).

Die beste Auszahlungsoption hängt von der Höhe des Ertrags ab, den der jeweilige Leistungsbezieher aus staatlichen bzw. betrieblichen Altersvorsorgeansprüchen erwarten kann und davon, ob diese Ansprüche garantiert sind.

- Weitere Maßnahmen, wie z.B. die Entwicklung eines Entscheidungsbaums und einer säulenübergreifenden Renteninformation, können Sparer bei der Auswahl der für ihre Bedürfnisse am besten geeigneten Option unterstützen. Sie sollten dabei auch in der Lage sein,

unterschiedliche Beitragssätze, Anlagestrategien und Renteneintrittsalter zu testen, um die möglichen Auswirkungen auf ihren Lebensstandard im Ruhestand zu verstehen.

10. Berücksichtigung der sich wandelnden Beschäftigungsstruktur mit immer flexibleren beruflichen Laufbahnen, indem das Produkt nicht nur sozialversicherungspflichtig Festangestellten, sondern auch Selbstständigen angeboten wird.

Die Beschäftigungsstruktur wandelt sich, unter anderem mit einem Anstieg der Selbstständigkeit und anderer Beschäftigungsformen. Dies sollte sich im Rentensystem widerspiegeln um sicherzustellen, dass Verbraucher, die außerhalb der konventionellen Arbeitsverhältnisse beschäftigt sind, nicht ohne ausreichend hohe Bezüge im Ruhestand auskommen müssen.

Arbeitgeber können bei der Vermittlung von Kernbotschaften in allen drei Säulen der Altersversicherung eine Rolle spielen. Jedoch sollte der Standard-Riester als Produkt angeboten werden, das den Bedürfnissen der Verbraucher mit ihren unterschiedlichen beruflichen Laufbahnen und Lebenswegen gerecht wird. Er soll sie in die Lage versetzen, Beitragszahlungen auch in Phasen der Selbstständigkeit zu leisten.

Zusammenfassung

Ein generationengerechtes System für die Rentner von morgen erfordert flexible, ergebnisorientierte Lösungen, die den unterschiedlichen und komplexer werdenden Karrieren und Lebenswegen Rechnung tragen.

Wir begrüßen das Engagement der Regierungskoalition zur Weiterentwicklung der privaten Altersvorsorge, im Rahmen des Drei-Säulen-Modells. Die Entwicklung eines standardisierten Riester-Produkts bietet die Möglichkeit, das Riester-Konzept innerhalb der dritten Säule zu revitalisieren und für eine breitere Masse attraktiver und verständlicher zu machen. Durch Kostenoptimierung, Komplexitätssenkungen und den Wegfall der Garantiepflcht kann das Rentenproduktangebot in Deutschland gestärkt und für die Zukunft gerüstet werden.

Zusätzlich kann durch Einführung einer säulenübergreifenden Renteninformation die Transparenz erhöht und es jedem Sparer noch einfacher ermöglicht werden, frühzeitig auf Engpässe in der Altersversorgung zu reagieren. Dies alles kann Sparern einen einfacheren, attraktiveren Zugang zum Ertragspotenzial der Kapitalmärkte bieten, um langfristig für den Ruhestand vorsorgen zu können.

BlackRock in Deutschland

BlackRock ist ein unabhängiger, treuhänderischer Vermögensverwalter. Es wurde 1988 von acht Partnern gegründet, von denen vier bis heute im Unternehmen sind. Aktuell sind weltweit rund 13.500 Mitarbeiter für unsere Kunden tätig. Seit einem Vierteljahrhundert begleitet BlackRock auch deutsche Anleger dabei, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Rund 150 Mitarbeiter in Frankfurt und München sind für unsere Kunden in Deutschland im Einsatz. Erfahren Sie mehr:

- www.blackrock.com/de/wir-entwickeln-werte

Weiterführende Inhalte

- [View Point: Vorsorgen für den Ruhestand: Langfristiges Sparen und Anlegen in Deutschland, 2017](#)
- [View Point: Digital Investment Advice: Robo Advisors Come of Age, 2016](#)

Sämtliche View Point-Beiträge sowie Positionspapiere, Kommentare und Antworten auf Konsultationen von BlackRock stehen unter www.blackrock.com/corporate/en-us/insights/public-policy in englischer Sprache zur Verfügung.

Endnoten

1. www.verlaesslicher-generationenvertrag.de/
2. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
3. Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD, 2018
4. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
5. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
6. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
7. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
8. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
9. BlackRock Global Investor Pulse Survey 2017
10. A. Berardi, C. Tebaldi, F. Trojani. *Consumer protection and the design of the default option of a pan-European pension product*, 2018
11. Quello Che Conta, www.quellocheconta.gov.it
12. BVI-Position Standard-Riester-Produkt, 2018

Diese Veröffentlichung enthält die regulatorischen Meinungen BlackRocks. Die geäußerten Meinungen datieren vom September 2019 und unterliegen möglicherweise Änderungen, falls zugrunde liegende Umstände sich ändern sollten. Dieses Dokument darf weder als verlässliche Prognose noch als Finanzanalyse oder Anlageberatung verstanden werden. Verweise auf bestimmte Unternehmen oder Wertpapiere dienen nur der Veranschaulichung und stellen keine Anlageempfehlung oder Beratung dar. Diese Ausarbeitung stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zur Anlage in einen BlackRock-Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt. Die hier dargelegten zukunftsgerichteten Aussagen stellen die Beurteilung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Materials dar. Die tatsächliche Ergebnisse zukunftsgerichteter Aussagen können nicht garantiert werden. Wenn sich der Leser auf die Informationen in diesem Dokument verlässt, liegt das in seinem eigenen Ermessen.

In dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) herausgegeben von BlackRock (Netherlands) BV: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel: 020 – 549 5200, Trade Register No. 17068311. Weitere Informationen finden Sie auf der Website: www.blackrock.nl. Zu Ihrer Sicherheit können Telefongespräche aufgezeichnet werden. Weitere Informationen, einschließlich Einzelheiten zu unseren Datenschutzbestimmungen, finden Sie auf der Website unter: <https://www.blackrock.com/international/individual/en-zz/compliance/privacy-policy> BlackRock ist ein Handelsname von BlackRock (Netherlands) BV. Die deutsche Übersetzung wird zur Verfügung gestellt von der BlackRock Investment Management (UK) Limited, German Branch, Frankfurt am Main, Bockenheimer Landstraße 2 – 4, 60306 Frankfurt am Main.

Kein Teil dieses Materials darf auf irgendeine Weise kopiert, fotokopiert oder in irgendeiner Form vervielfältigt oder ohne vorherige schriftliche Zustimmung von BlackRock Inc. weitergegeben werden..