

Riesterrente: Wer nutzt sie und warum?

Typisierung der Sparer und
Auswirkungen auf die Vermögensbildung

Dr. Reiner Braun und Ulrich Pfeiffer

empirica ag
Forschung und Beratung
im Auftrag des
Deutschen Instituts für Altersvorsorge, Köln

Berlin, 12. September 2011



Drei Fragen

- Wer hat einen Riestervertrag?
- Im welchem Umfeld werden Verträge abgeschlossen?
- Haben Riestersparerer mehr Vermögen?

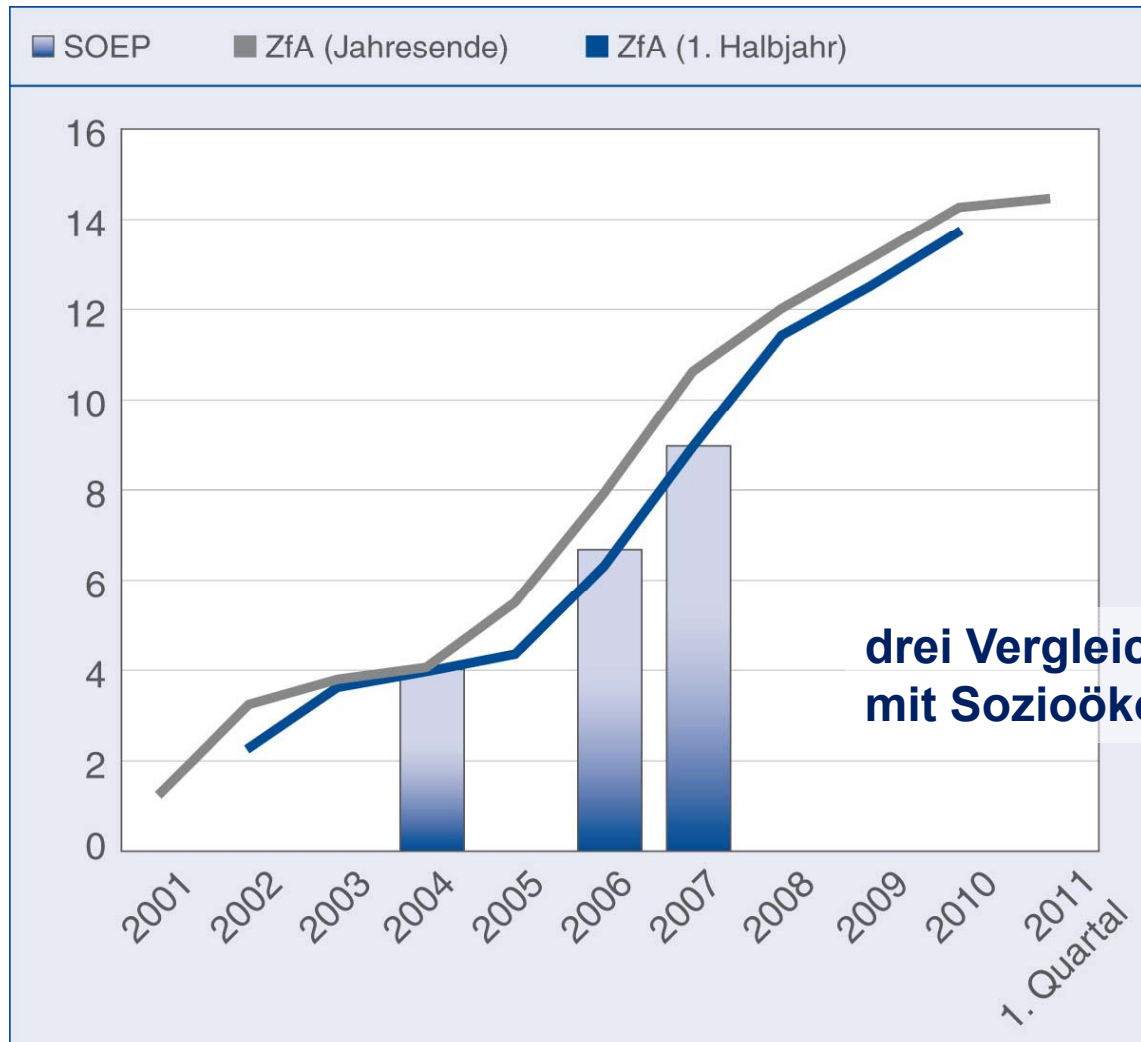


Frage 1

- Wer hat einen Riestervertrag?



Die Entwicklung der Riester-Vorsorge 2001-11

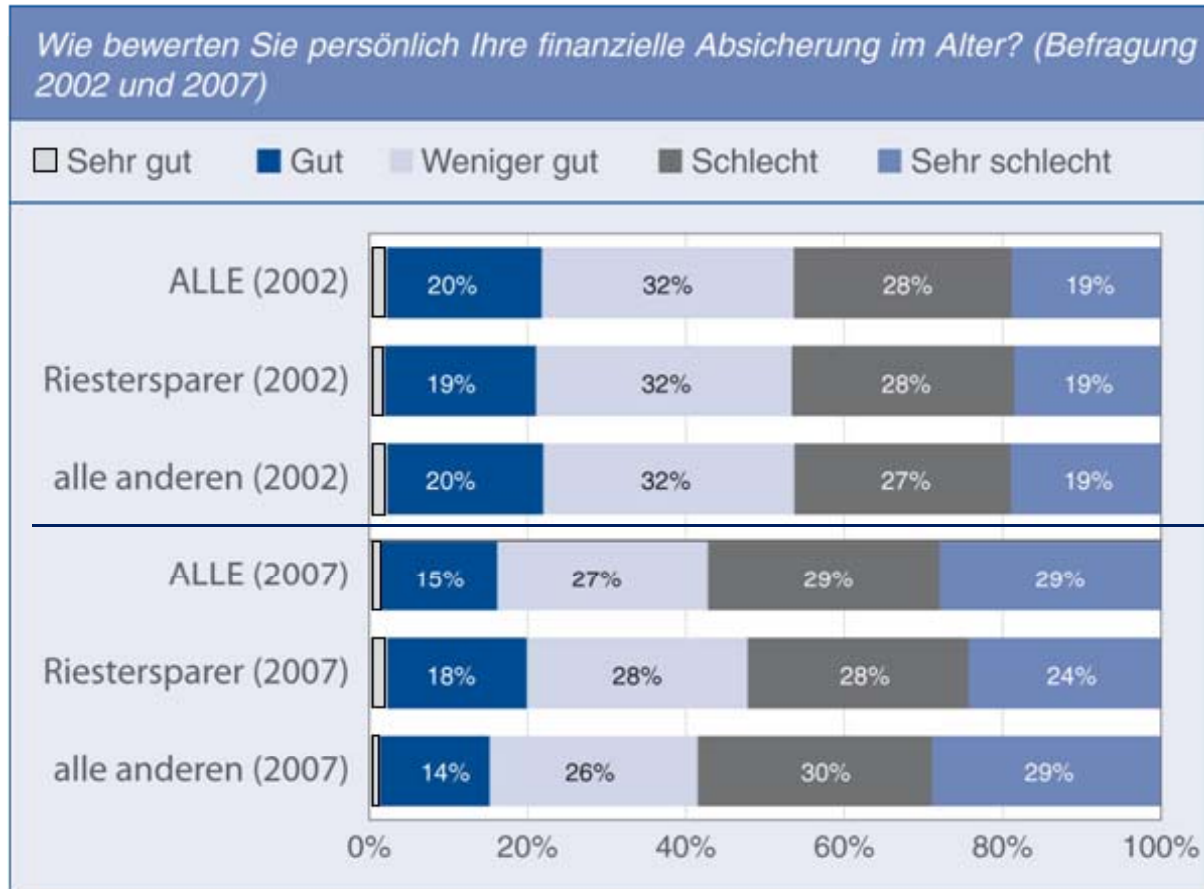


12,1 Mio.
Riesterverträge (lt. ZfA) -
lt. Bundesregierung
15 Mio. bis Jahresende

drei Vergleichszeitpunkte
mit Sozioökonomischem Panel



Riesterparer sind nicht von einem anderen Stern



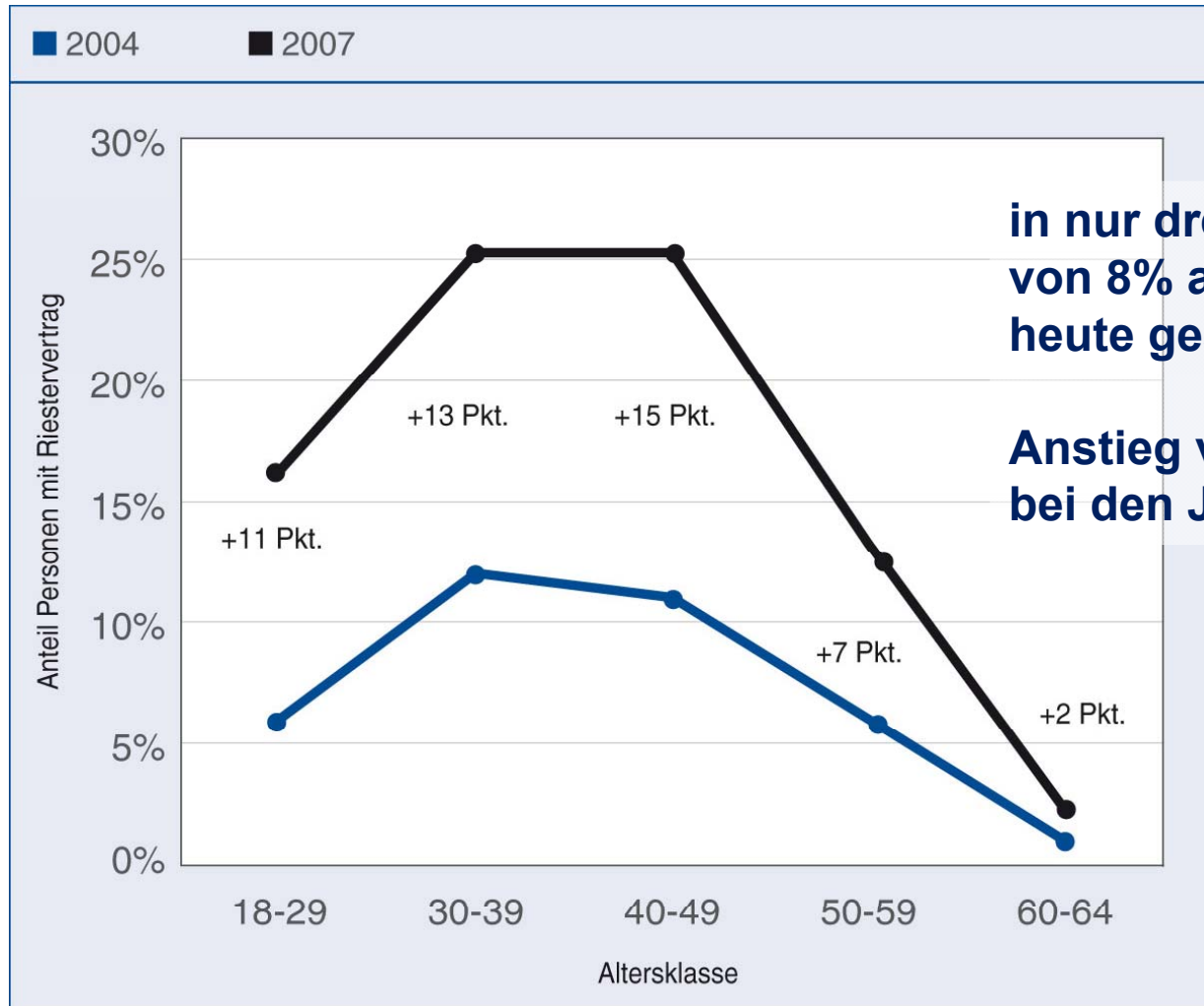
Vor Riester:
identische
Bewertung

Nach Riester:
abweichende
Bewertung

Fazit: Riesterparer sind nicht ängstlicher, sie reagieren nur stärker oder schneller auf staatliche Anreize



Riesterförderung erreicht die Zielgruppe der Jüngeren

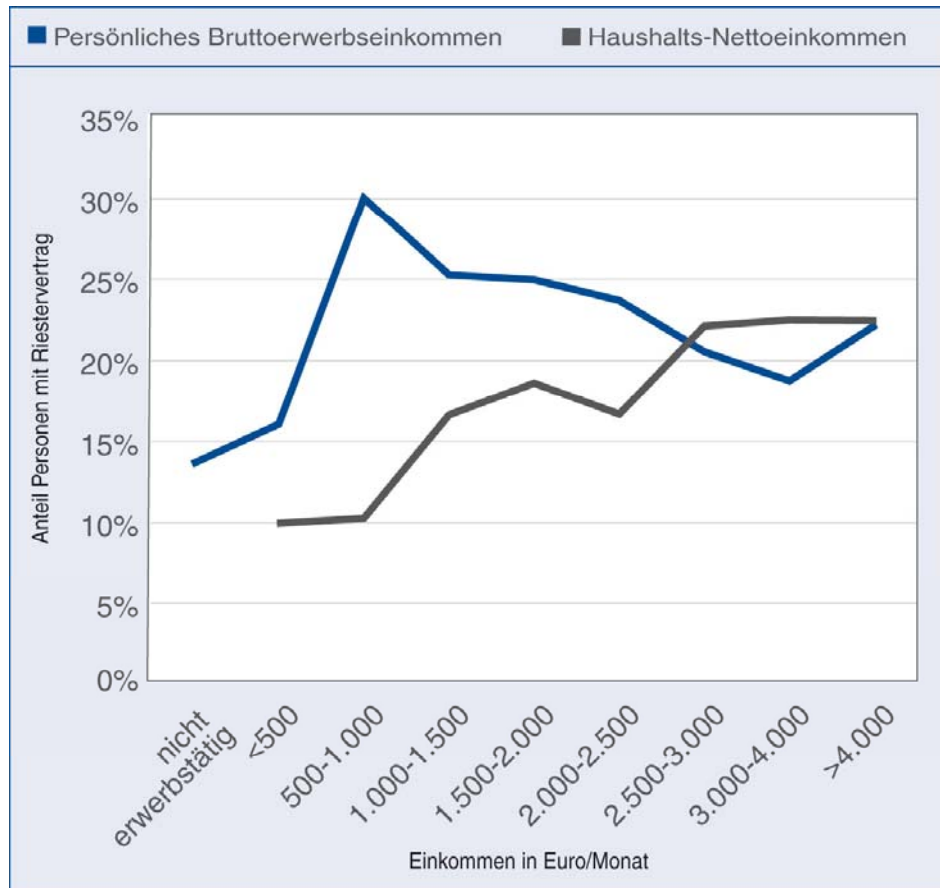


**in nur drei Jahren
von 8% auf 19% -
heute geschätzt bei 26%**

**Anstieg vor allem
bei den Jüngeren**



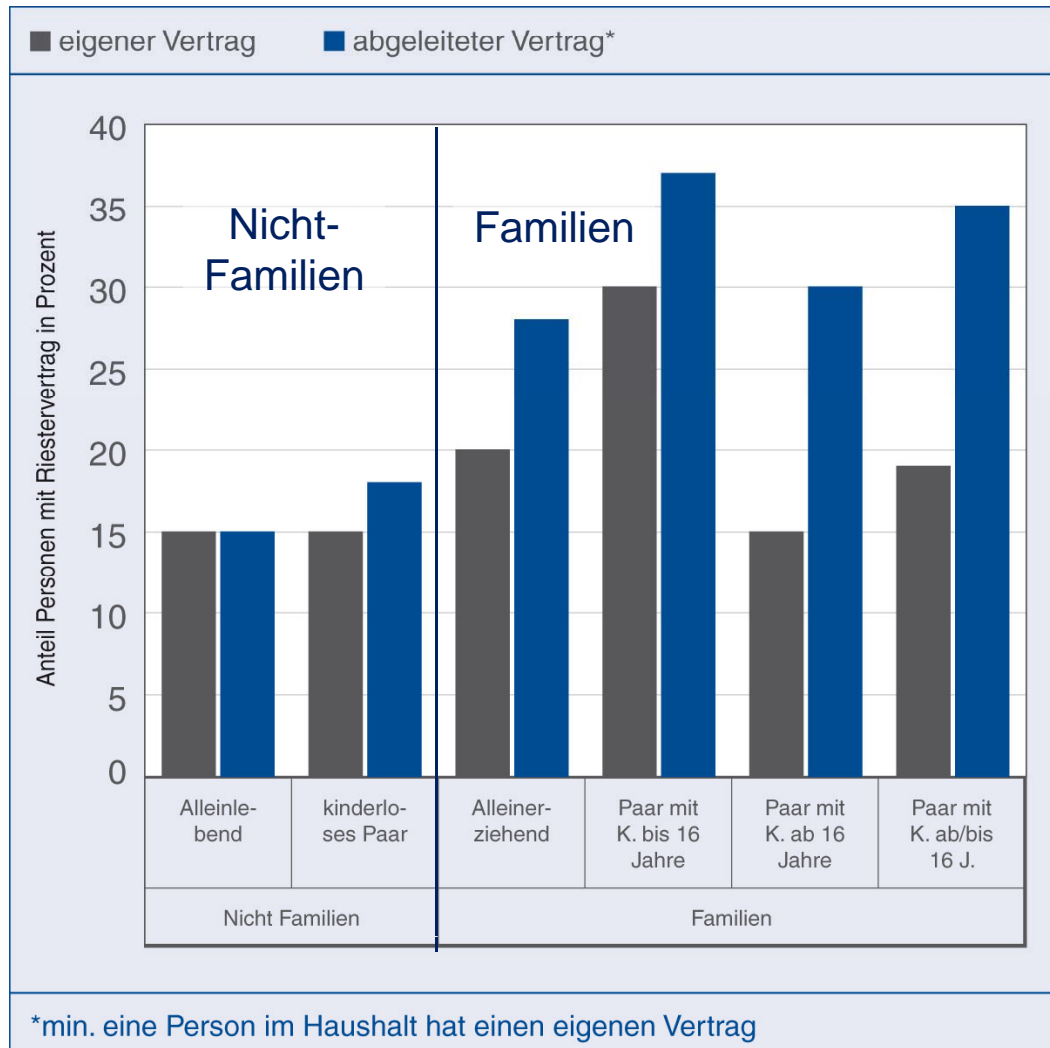
Riesterförderung erreicht Einkommensschwächere



**Auf den ersten Blick sparen die „Reichen“ öfter (Haushaltseinkommen).
Nicht so, wenn man die persönlichen Erwerbseinkommen heranzieht.**



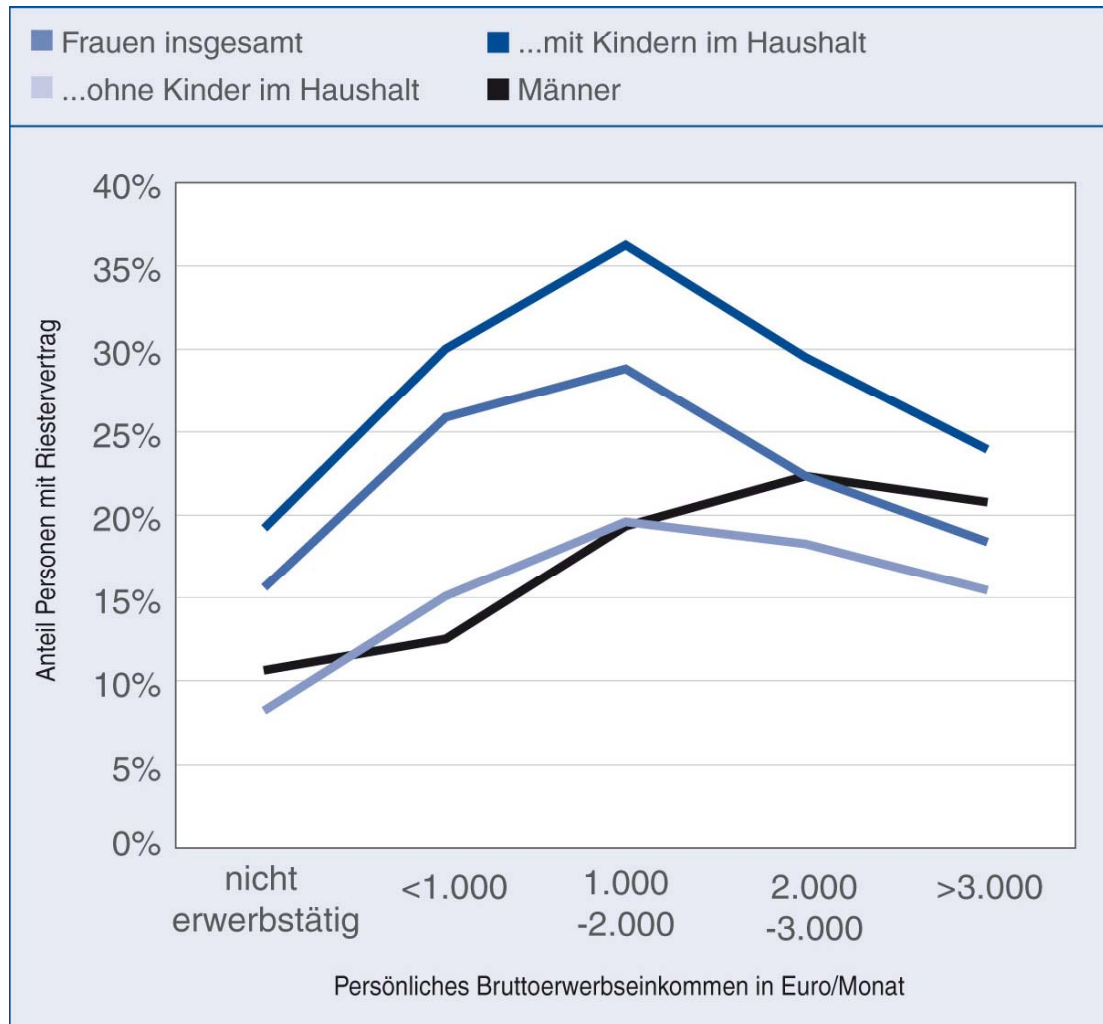
Riesterförderung erreicht die Familien



Hohe Förderquote schafft hohe Anreize bei Familien



Vor allem Mütter riestern öfter



Kinderlose Frauen riestern „nur“ wie Männer



Auch Problemgruppen riestern jetzt öfter

	Anteil Personen mit...		
	eigenem Vertrag		abgeleitetem*
	2004	2007	Vertrag 2007
Erwerbsstatus			
Voll erwerbstätig	9%	21%	28%
Nicht erwerbstätig	5% +7 →	12%	20%
Schulabschluss			
Hauptschule	6% +10 →	16%	23%
Ohne Abschl. verlassen	3% +8 →	11%	17%
Noch kein Abschluss	0%	0%	32%
insgesamt	8% +11 →	19%	26%
Ost	11%	24%	32%
West	7% +12 →	19%	26%



Frage 2

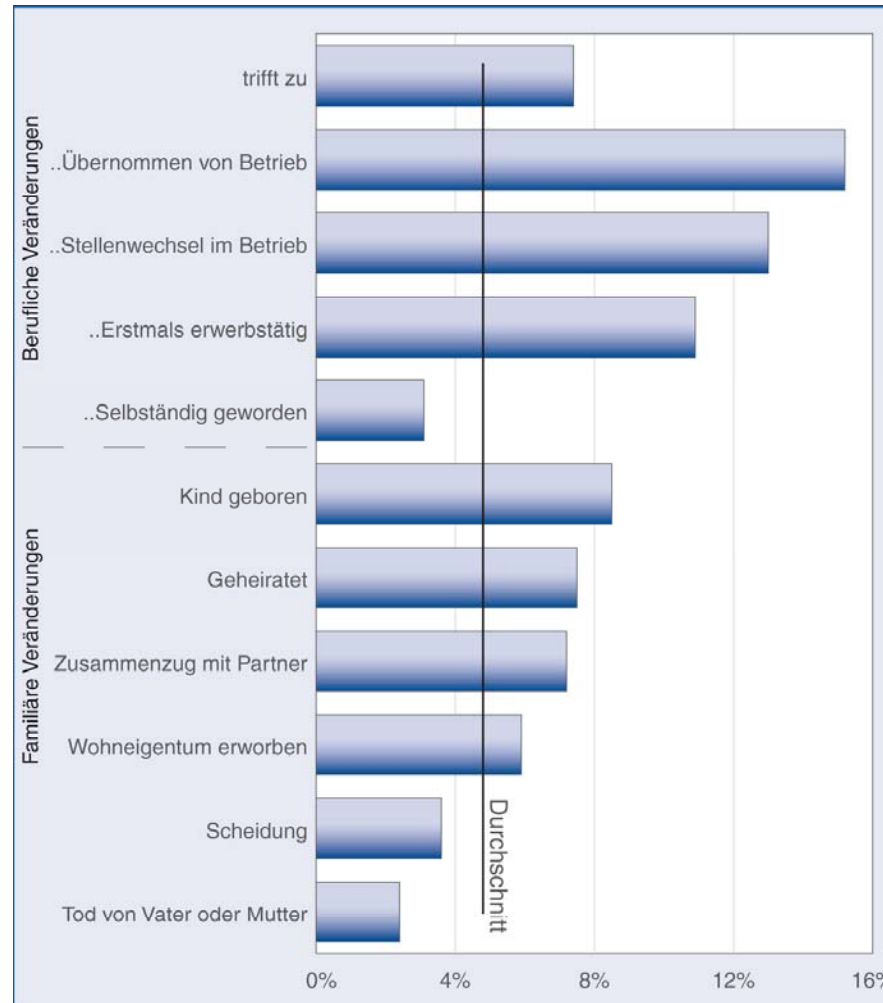
- Im welchem Umfeld werden Verträge abgeschlossen?



Meilensteine des Lebens führen zum Sparvertrag

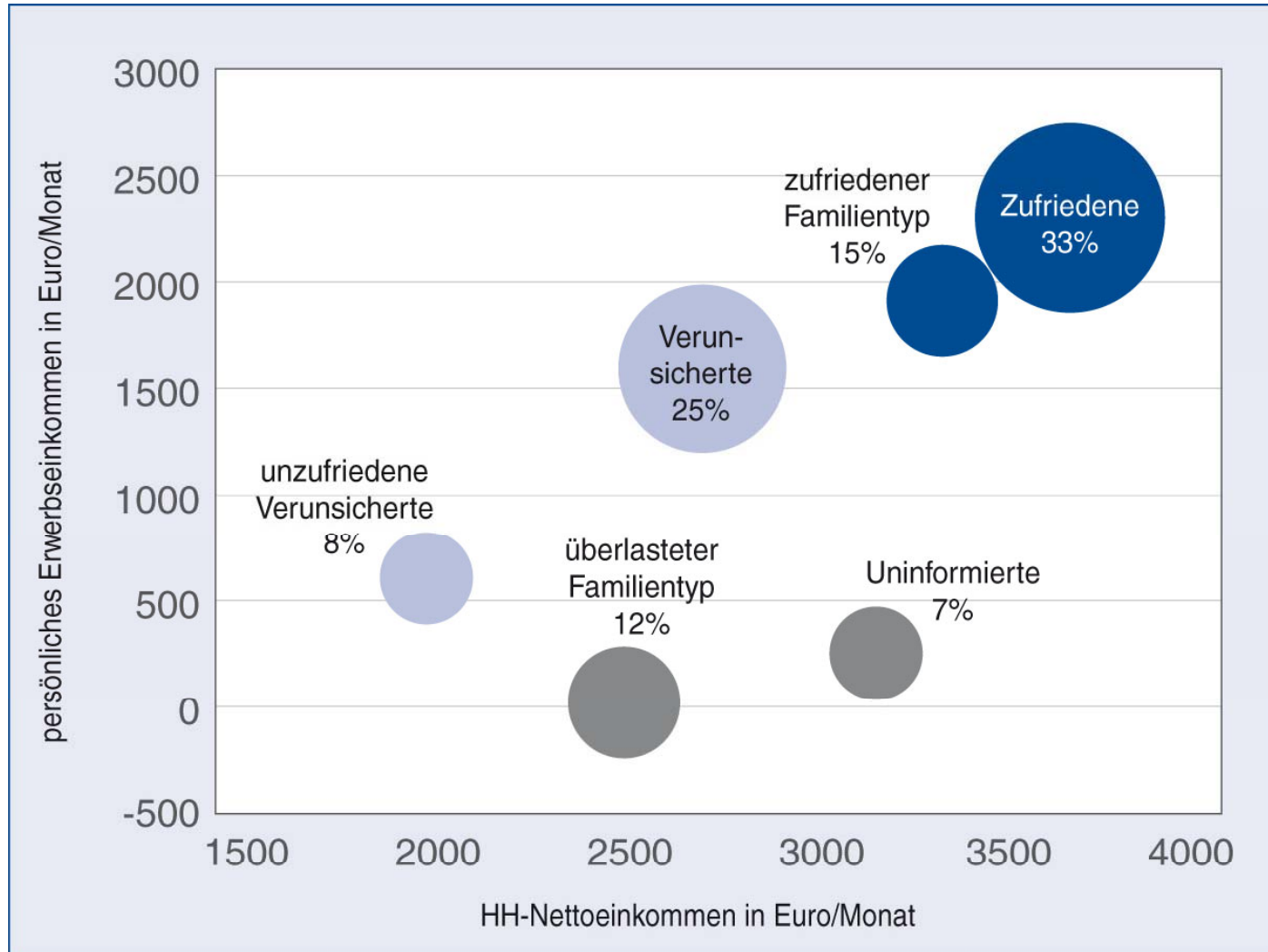
Schlüsselereignisse führen zum Vertragsabschluss

- (erster) Arbeitsvertrag
- Beförderung
- Haushaltsbildung
- Familiengründung





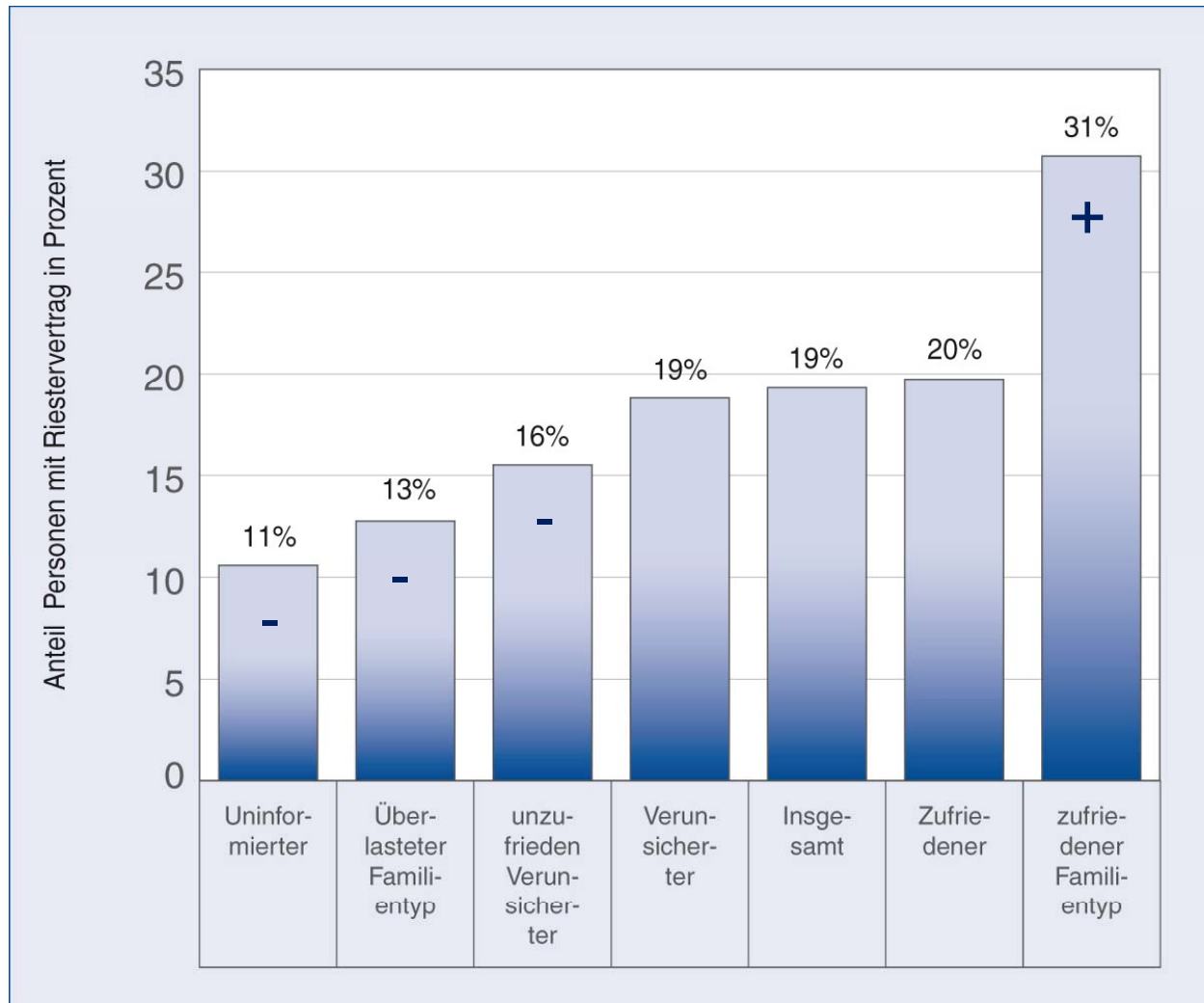
Sparertypologie der 18- bis 65-Jährigen



Sorgen und Ängste bestimmen das Sparverhalten



Riesterquote bei verschiedenen Sparertypen



Unsicherheit und Unwissenheit halten vom Riester ab



Frage 3

- Haben Riesterparerer mehr Vermögen?



Riesterparer: erst gleich viel, dann mehr Vermögen

Riesterparer?		nein	ja	Vor- sprung
Reine Geldanlagen in Euro				
im Jahr 2002	Euro	6.700	6.800	100
im Jahr 2007	Euro	8.900	10.700	1.800
Veränderung 2002-07	Euro	2.200	3.900	1.700 A
..Personen mit Zunahme	Anteil	28%	39%	12%
Nettogeldvermögen insgesamt				
im Jahr 2002	Euro	13.100	12.900	-200
im Jahr 2007	Euro	15.900	20.100	4.200
Veränderung 2002-07	Euro	2.800	7.200	4.400 B
..Personen mit Zunahme	Anteil	42%	60%	18%

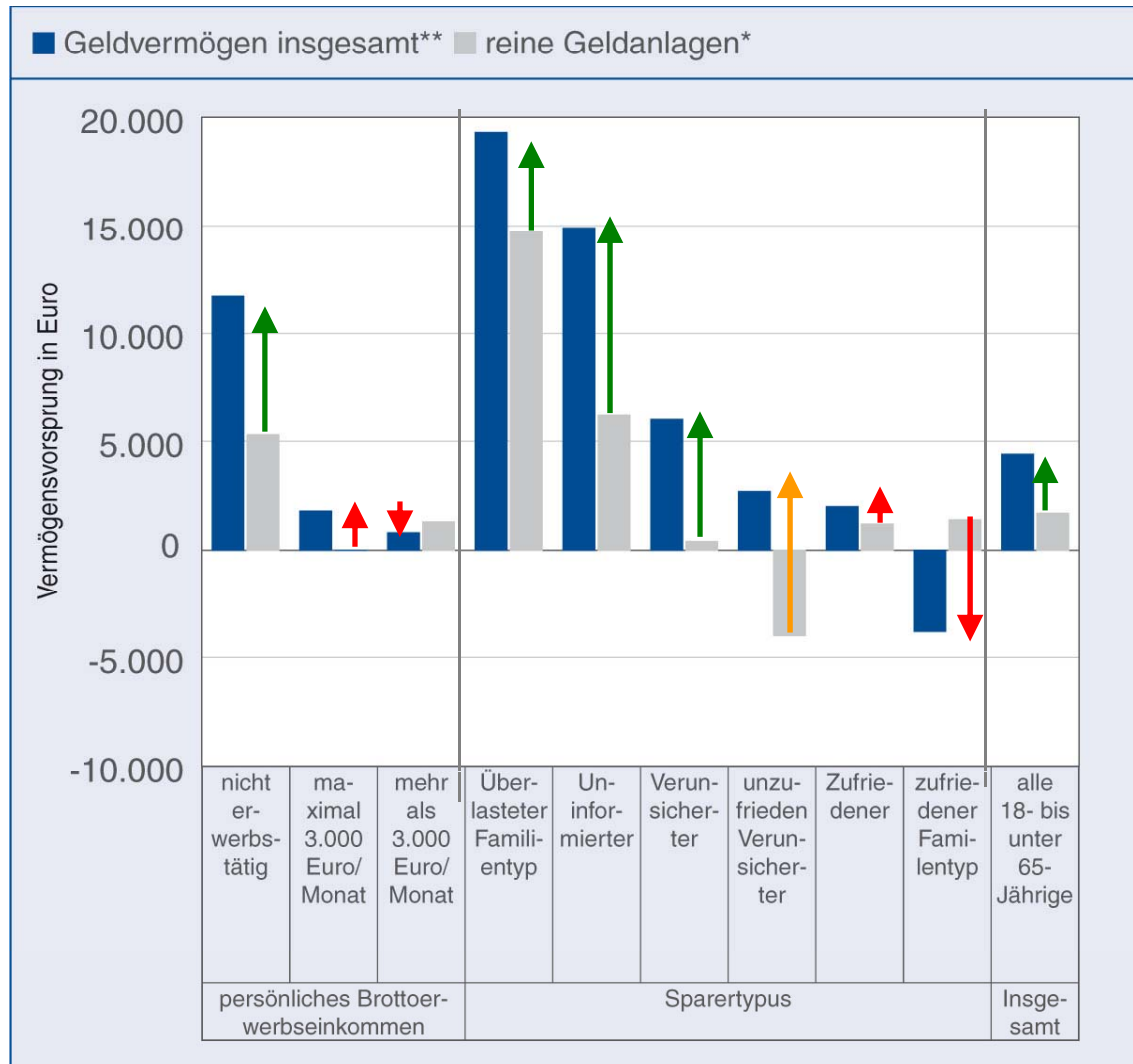
erst gleich viel
..dann etwas mehr

erst gleich viel
..dann deutlich mehr

Vorsprung plausibel: 5 Jahre x 500 Euro Riestern = 2.500 Euro Riestervermögen ~ B-A



Mitnahme bei Familien und Besserverdienern



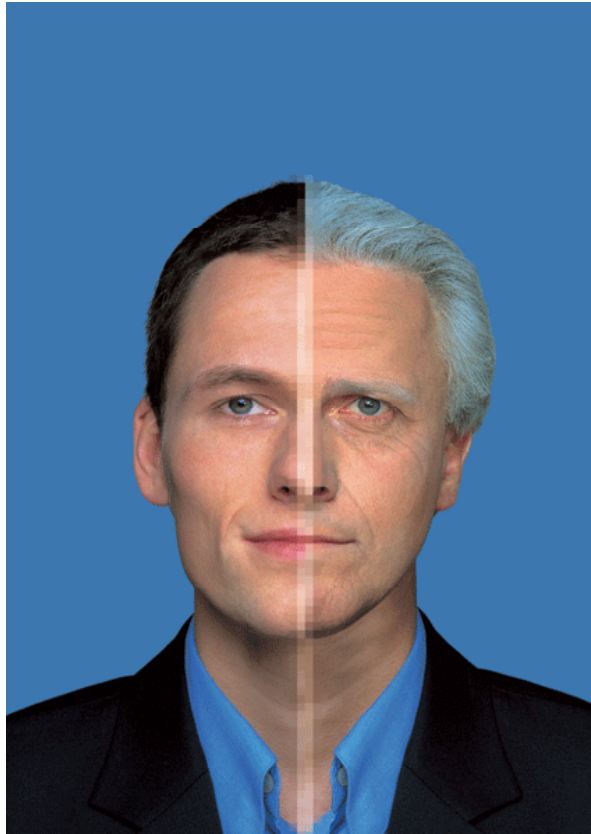
Pfeillänge =
quantitativer Riesterereffekt
(je weiter nach oben, desto besser)

Pfeilfarbe =
qualitative Beurteilung
nahezu ideal
Überforderung
hohe Mitnahme



Fazit

- **Wer hat einen Riestervertrag?**
 - eher Jüngere, eher Ostdeutsche, eher Mütter
 - eher hohes Haushalts-, aber geringes Erwerbseinkommen
 - eher höhere Bildung, Muttersprache der Eltern eher deutsch
 - Aber: zunehmende Verbreitung auch bei Problemgruppen
- **Im welchem Umfeld werden Verträge abgeschlossen?**
 - Schlüsselereignisse führen zum Vertragsabschluss
 - Arbeitsvertrag/Beförderung, Haushalts-/Familiengründung
 - Unsicherheit und Unwissenheit halten vom Riestern ab
- **Haben Riesterparer mehr Vermögen?**
 - Keine Selbstselektion der Sorgenvolleren oder Sparsameren
 - Positive Effekte bei Nichterwerbstätigen und Normalverdienern
 - Hohe Mitnahmeeffekte bei Familien und Besserverdienern



empirica ag
Forschung und Beratung AG
Kurfürstendamm 234, D-10719 Berlin
Fon: 030 / 884 795-0
Fax: 030 / 884 795 17
berlin@empirica-institut.de

www.empirica-institut.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!