



Private Pensions – more reliable, less complex and fairly sold

EIOPA Conference on Private Pensions, Frankfurt, June 11th 2013

Hermann-Josef Tenhagen (Editor-in-Chief Finanztest)

Stiftung Warentest + Finanztest

- Founded 1964 by German Parliament
- 300 employees, budget of €50 m
- Financed mainly by publications such as Finanztest since 1991
- Sold circulation 235,000
- Regular tests of private pension products
- No ads



Private pensions and mission of Stiftung Warentest

- To increase the availability of information so consumers can make more informed and better choices
- To carry out scientifically-sound and transparent investigations
- **Main challenges in the private pensions market**
 - Usefulness
 - Complexity
 - Sales practices

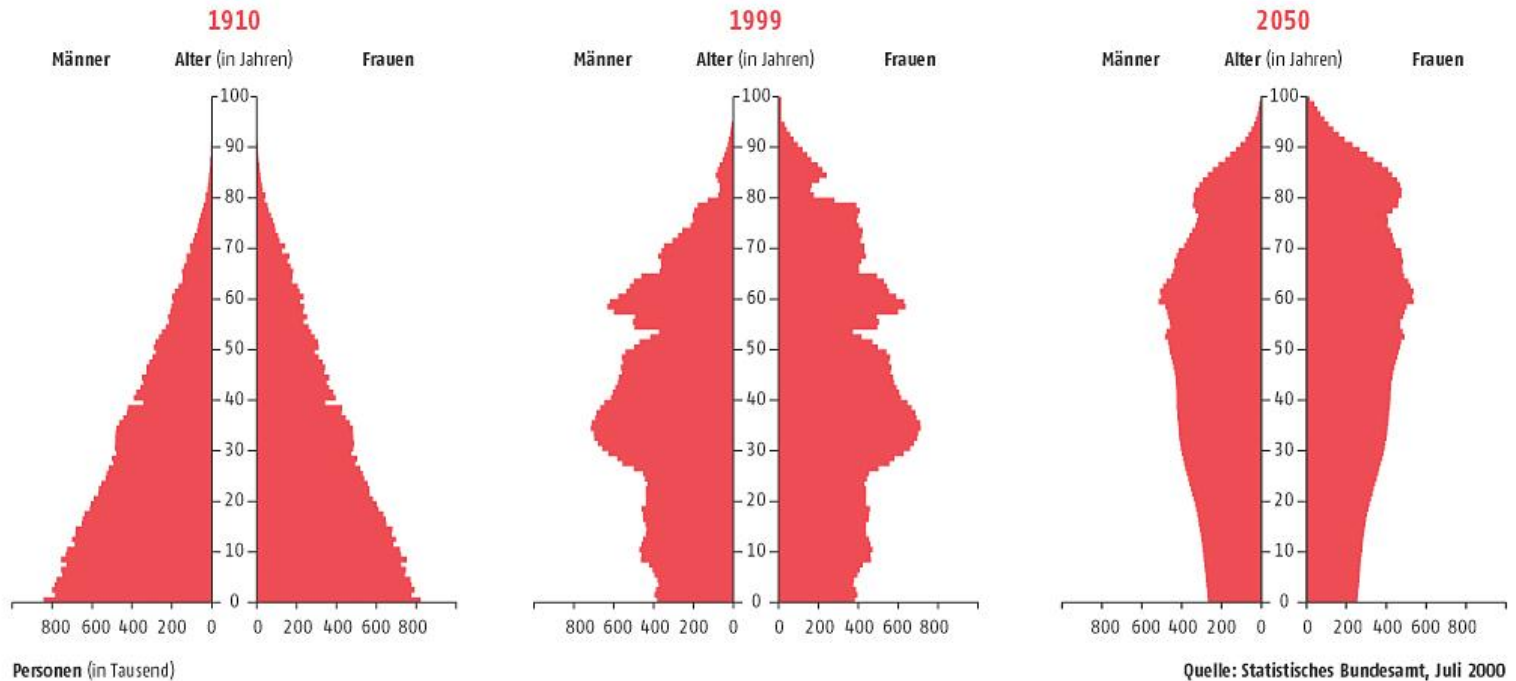
Foundation to facilitate functioning markets

ADAM SMITH: “Consumption is the sole end and purpose of all production; and the interest of the producer ought to be attended to only so far as it may be necessary for promoting that of the consumer. The maxim is so perfectly self evident that it would be absurd to attempt to prove it.”

Adam Smith, 1776, Wealth of Nations, Book Four

Usefulness – demographic challenge

- Demographics and political answers





Usefulness – past of public pensions

Sinkende Ansprüche



Ein junges Ehepaar hat 1991 sein weiteres Leben durchgespielt und seine Rentenansprüche kalkuliert. Die Reformen der folgenden Jahre senken die Rentenansprüche* deutlich.



Mann, geb. 1968, zehn Semester Studium, Höchstbeitrag von 1993 bis 2002; seit 2003 leicht darunter. Im Jahr 2004 beträgt das Einkommen 54 200 Euro. Es wird unterstellt, dass sein Einkommen bis zum Rentenbeginn mit 63 im gleichen Ausmaß steigt wie das Durchschnittsentgelt aller Versicherten.



Frau, geb. 1970, zehn Semester Studium, Höchstbeitrag von 1995 bis 1998, vier Jahre Kindererziehung. Danach beschäftigt mit einem Gehalt von 30 000 Euro. Es wird unterstellt, dass ihr Einkommen bis zum Rentenbeginn mit 65 im gleichen Ausmaß steigt wie das Durchschnittsentgelt aller Versicherten.

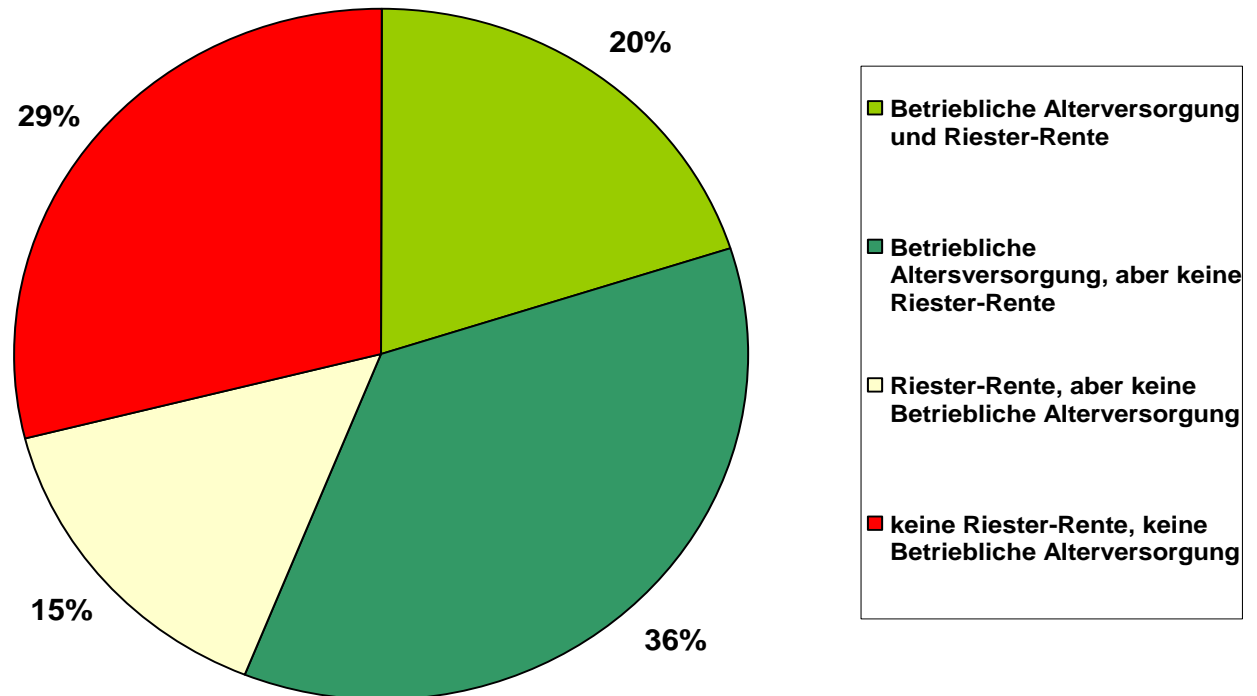


* Kaufkraftbereinigte Beträge in Euro.

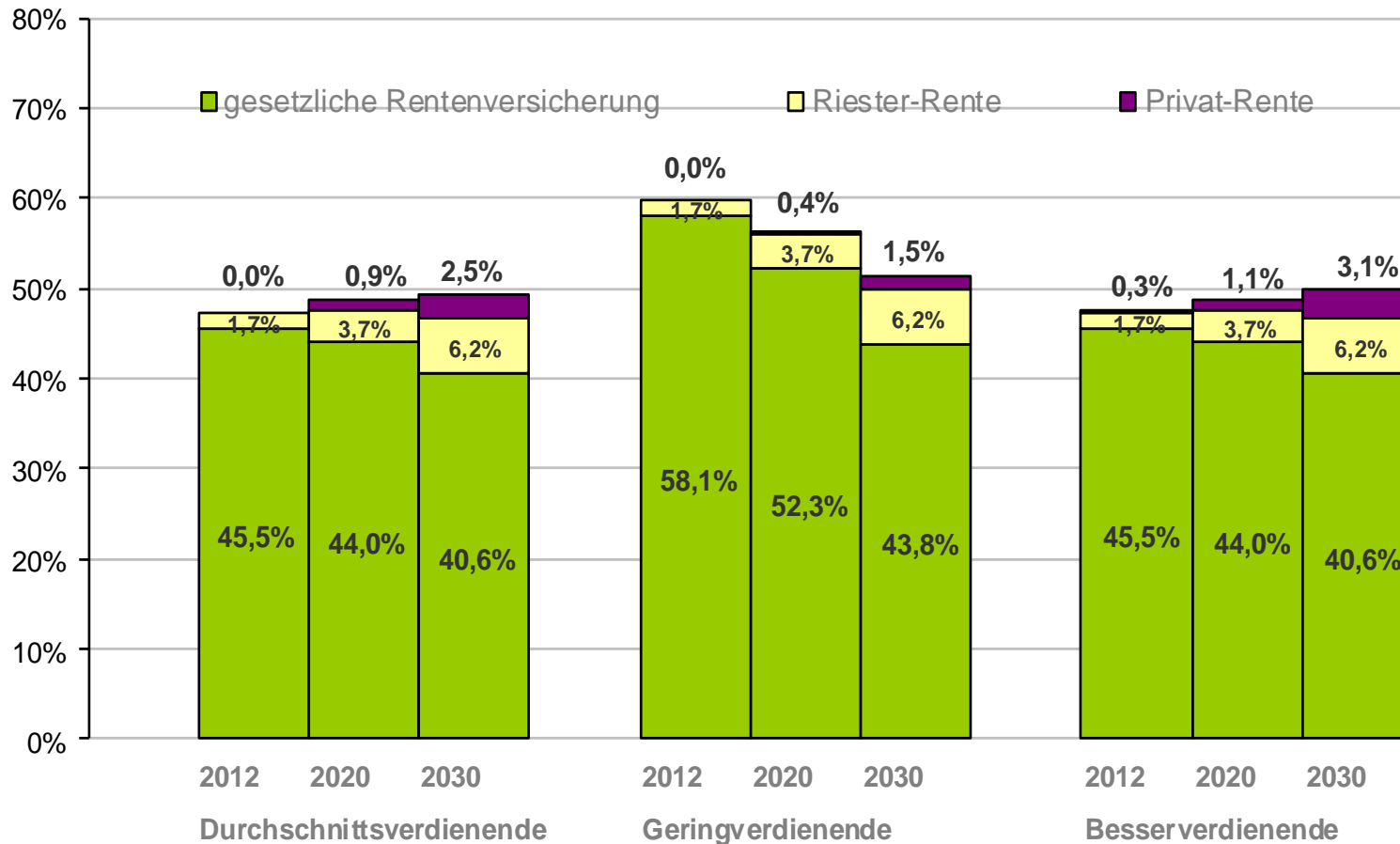
Quelle: Rentenberater Büscher, Köln Grafik: think-visually.de, Storikan

Participation in additional second and third tier pensions

Beteiligung an der zusätzlichen Altersvorsorge
- Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten von 25 bis unter 65 Jahren -



„Riester“ Pension – estimated results of full use



Everybody does it, all the time at least four percent

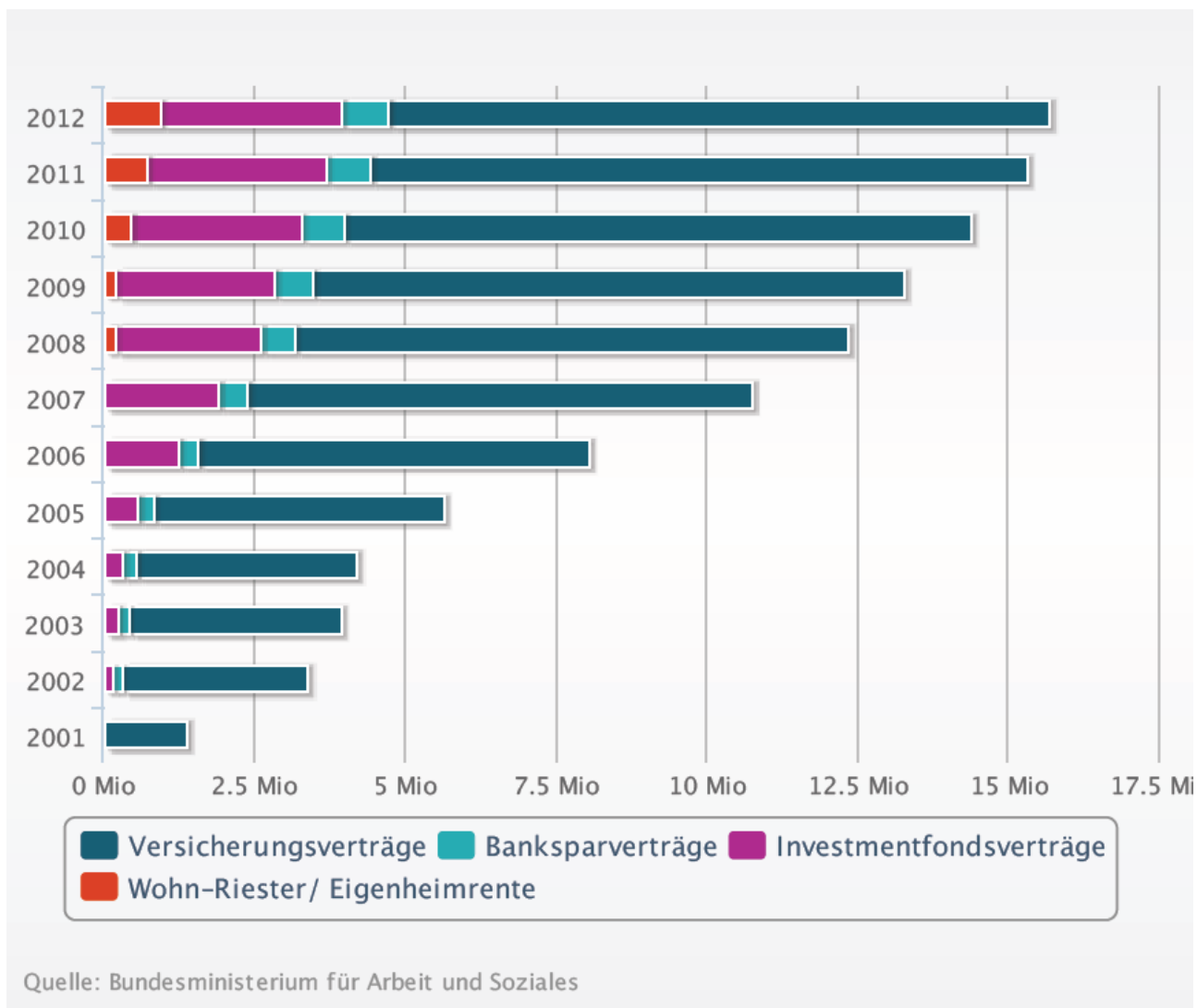
Private pensions complexity

- Contracts for 30 to 60 years
- Government tax breaks and subsidies
- Whole financial industry trying to enter the market i.e. insurance companies, mutual funds, banks, building societies
- Pears and plums are disguised as apples and the customer cannot compare

Complexity - the right “Riester” pension product

+ Finanztest Riester – alle Produkte und ihre Eigenschaften im Überblick						
Eigen-schaften	Banksparplan	Fondssparplan	Klassische Renten-versicherung	Fondsgebundene Rentenversicherung	Bausparen	Baudarlehen
Produkt	Sparvertrag mit variablem Zins, der je nach Angebot rasch oder langsam dem aktuellen Zinsniveau folgt. Verlässliches Produkt.	Regelmäßiger Kauf von Investmentfonds per Sparplan. Aufteilung zwischen Aktien- und Rentenfonds schwankt je nach Alter des Kunden und Börsenlage. Höhe der späteren Auszahlung ungewiss.	Rentenversicherung, bei der der Sparanteil weitgehend konservativ (vor allem in festverzinsliche Anlagen) investiert wird. Mindestrente bei Vertragsschluss bekannt.	Rentenversicherung, bei der der Sparanteil ganz oder teilweise in Investmentfonds fließt. Höhe der späteren Rente bei Vertragsschluss weitgehend unsicher.	Sparvertrag mit niedrigem festen Zins und der Möglichkeit, später ein zinsgünstiges Darlehen aufzunehmen.	Darlehen mit festem Zinssatz, bei dem die Riester-Förderung in die Tilgung fließt. Vorsicht: Manche dieser Riester-Angebote verlangen im Marktvergleich zu hohe Zinsen!
Ab-schluss inter-essant für	Kunden ab Mitte 40, generell künftige Immobilienkäufer.	Junge Leute bis Mitte 30.	Bequeme Sparer ab Mitte 30 bis 50 mit langfristigem Einkommen.	Sehr wenige Sparer.	Sparer, die für sich selbst später eine Immobilie kaufen wollen.	Sparer, die jetzt eine Immobilie kaufen wollen, die sie selbst nutzen werden.
Rendite-erwar-tung	● Rendite an Kapitalmarkt-zinsen orientiert, die zurzeit niedrig sind.	●● Anleger können von Kursgewinnen an den Börsen profitieren.	● Mindestgarantie plus variabler Überschussbeteiligung.	● Anleger können von Kursgewinnen an den Börsen profitieren. Teurer Versicherungsmantel schmälert Renditechancen.	● Niedriger Guthabenzins (0,5 bis 1,5 Prozent minus Abschluss- und Kontogebühr). ●● Option auf günstiges Darlehen für die Eigenheimfinanzierung.	●● Rendite entspricht den durch schnellere Tilgung ersparten Zinsen. Kein anderer Riester-Sparvertrag bringt eine so hohe sichere Rendite!
Kosten	●●●● Keine Abschlusskosten, Wechselkosten meist moderat. Laufende Kosten über Zinsabschlag.	● Fondskosten (Ausgabeaufschläge, laufende Kosten).	● Hohe Versicherungskosten (Abschlusskosten und Verwaltungskosten).	○ Hohe Versicherungskosten (Abschlusskosten und Verwaltungskosten), zusätzlich Fondskosten.	●● Abschlussgebühr 1 Prozent der Bausparsumme; dazu je nach Bauspartarif Kontogebühren (10 bis 30 Euro pro Jahr), Darlehenszinsen und eventuell -gebühren.	●●●● Nur vereinzelt Bearbeitungs- und Kontogebühren oder Gebühren für die Wertermittlung.
Garantie	●● Mindestgarantie ¹⁾ plus variable Zinszusage auf Sparguthaben.	● Mindestgarantie. ¹⁾	●● Garantie höher als Mindestgarantie. ¹⁾ Garantiezins auf Beitrag nach Abzug von Kosten liegt derzeit bei 2,25 Prozent.	● Mindestgarantie. ¹⁾	●●●● Ja. Zinsgarantie für die gesamte Spar- und Darlehensphase.	●● Zinsgarantie bei Darlehen während der Zinsbindung. ●●●● Zinsgarantie bei Kombikrediten meist über gesamte Laufzeit.
Flexi-	●●●●	●	○	○	●	○

Development of Riester pensions



Private pension sales practices

- 400,000 sales reps at the beginning of 2000
- Payment by upfront incentives
- Misleading promises: calculations started with 7 % returns on savings parts
- British and Dutch are leaving upfront incentives scheme
- Advise not paid for
- 25 % of Riester customers do not get subsidies
- 4 % of customers quit every year
- 0.96 times 30

Private pension results

Could Europe stop sales practices and establish a level and establish level playing field?

- Better sales practices
- Advise paid for
- Commission during whole duration of contract
- Volatile markets call for clearcut guarantees
- Better communication of product features





Thank you!

Hermann-Josef Tenhagen (h.tenhagen@stiftung-warentest.de)