

## Inhalt

Riester-Sparer haben einen Schatz in ihrem Vorsorge-Portfolio – doch 90 Prozent wissen nichts davon. Denn nur jedem zehnten Riester-Kunden ist bewusst, dass er seine Police nutzen kann, um das Ziel vom Eigenheim besser zu erreichen. Noch gravierender: Mehr als die Hälfte aller 20- bis 25-Jährigen träumen von einem Leben in den eigenen vier Wänden. Dass es Wohnriester gibt und was der Begriff bedeutet, wissen aber nur 26 Prozent der jungen Leute. Dies sind zentrale Erkenntnisse aus der aktuellen Forsa-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling. In dieser Ausgabe des Pressedialogs lesen Sie die vollständigen Studienergebnisse, erfahren wie Wohnriester funktioniert und welche Riester-Produkte für die Bedürfnisse der Kunden am besten geeignet sind.

### Der „verkannte Alleskönner“

Sie bietet hohe staatliche Förderung und unterstützt Häuslebauer – trotzdem ist die Riester-Rente ein „Hidden Champion“. Schlaglichter auf die Forsa-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling.

→ Seite 1

### Riester-Sparer kennen nicht alle Vorteile

Jeder dritte Deutsche will sich innerhalb der nächsten zehn Jahre eine Immobilie anschaffen. Bei der Finanzierung könnte Wohnriester helfen – doch das wissen nur wenige. Die vollständigen Ergebnisse der Forsa-Studie.

→ Seite 3

### Wenn Riester, dann mit garantierten Leistungen

Riester ist gut, eine Riester-Rentenversicherung ist besser: Unter den Produkten, die Riester-Förderung erhalten, deckt die Versicherung die Bedürfnisse der Kunden am besten ab. Was die Pluspunkte sind und was Kunden beachten sollten.

→ Seite 5

## Riester als Immobilienfinanzierung

### Der „verkannte Alleskönner“

Nur jeder zehnte Riester-Kunde weiß, ob er seine Police zum Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum einsetzen kann. Selbst der Begriff „Wohnriester“ ist weitgehend unbekannt: So haben zwei Fünftel aller 20- bis 25-Jährigen zwar davon gehört – aber nur jeder Vierte weiß, was Wohnriester wirklich bedeutet. Dabei plant mehr als die Hälfte dieser jungen Menschen, in den nächsten zehn Jahren eine Immobilie anzuschaffen – und verschenkt bis dahin wertvolle Zulagen. Das zeigt die aktuelle Forsa-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling.

„Gerade die junge Generation sollte sich die Zukunftsplanung nicht unnötig schwer machen“, sagt Markus Drews, Vertriebsvorstand der HDI-Gerling Lebensversicherung AG mit Sitz in Köln. „Wer auf Riester verzichtet, verschenkt wertvolle staatliche Zulagen – unabhängig davon, ob er später ein Eigenheim anschafft oder nicht.“ Der Kunde kann eine Riester-Rentenversicherung entweder für einen Immobilienerwerb oder für eine lebenslange Rentenzahlung verwenden. Markus Drews: „Unsere Umfrage zeigt, dass ca. 50 Prozent der Deutschen zwischen 20 und 25 Jahren ihren Immobilienwunsch in einem Zeitkorridor von zehn Jahren verwirklichen wollen. Wer ab heute ‚riestert‘, kann bis zum Notartermin noch viele Zulagen einstreichen. Deshalb rate ich allen jungen Immobilien-Interessenten, jetzt schnell zu handeln.“

Markus Drews zitiert aus der aktuellen Umfrage „Wohnriester“, die das Marktforschungsinstitut Forsa im Auftrag von HDI-Gerling durchgeführt hat. Im September 2011 sprach Forsa mit 1.000 Privatpersonen in Deutschland zwischen 20 und 45 Jahren über die Riester-Rente und die Variante Wohnriester, über die Einstellung gegenüber Wohneigentum sowie über Pläne, sich ein Eigenheim anzuschaffen.

Special zur aktuellen Forsa-Umfrage  
„Wohnriester“ im Auftrag  
von HDI-Gerling

Der Begriff „Wohnriester“ beschreibt die Möglichkeit, einen staatlich geförderten Riester-Vertrag für den Erwerb einer selbstgenutzten Wohnimmobilie zu nutzen. Diese Option hat der Gesetzgeber im Jahr 2008 mit dem sogenannten Eigenheimrentengesetz geschaffen. Seither dürfen Riester-Sparer ihr Vertragsguthaben bis zu 75 Prozent oder komplett entnehmen, um den Bau oder Kauf eines Eigenheims zu finanzieren. Die Entnahme ist förderunschädlich. Bereits gezahlte staatliche Zulagen bleiben erhalten und müssen nicht zurückgezahlt werden.

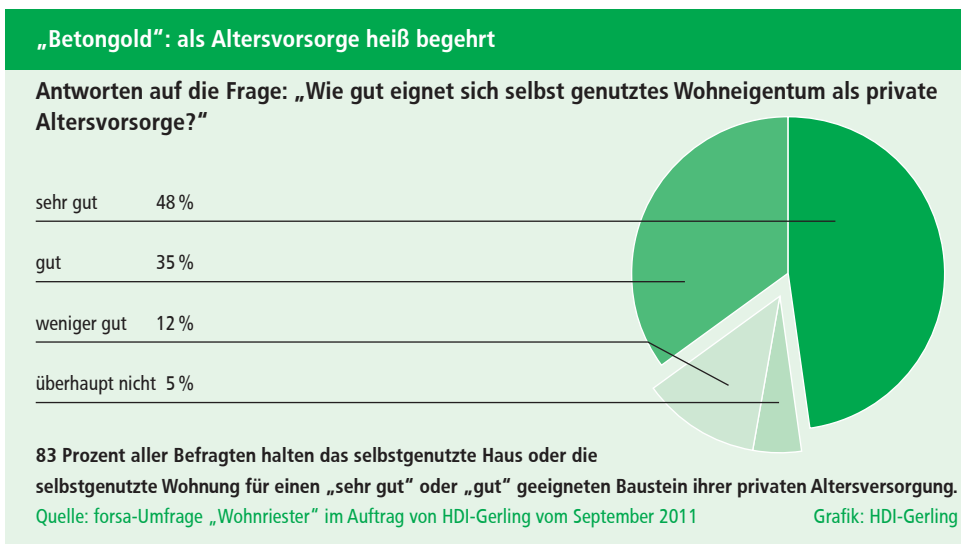
### Immobilienwerb – ein „junges“ Thema

Mit dem Eigenheimrentengesetz hat der Gesetzgeber der Bedeutung von selbst genutzten Wohnimmobilien als Baustein der privaten Altersvorsorge Rechnung getragen. In der Bevölkerung ist „Betongold“ als Vorsorgeinstrument beliebt: 83 Prozent der Forsa-Befragten antworteten, selbst genutztes Wohneigentum eigne sich „sehr gut“ oder „gut“, um für das Rentenalter vorzusorgen. Die 20- bis 25-Jährigen (86 Prozent) vertrauen stärker auf Immobilien als beispielsweise die 31- bis 35-Jährigen (78 Prozent).

Gerhard Frieg, im Vorstand der HDI-Gerling Lebensversicherung AG für Marketing und Produkte verantwortlich, kommentiert: „Wer bei Renteneintritt eine abbezahlte Immobilie besitzt, hat Sachwerte geschaffen und kann lebenslang mietfrei wohnen. Deshalb kann ich die selbstgenutzte Wohnimmobilie als Bestandteil der Altersversorgung absolut empfehlen. Zudem rate ich Sparern, die ein Vorsorgeprodukt abschließen wollen und gleichzeitig den Kauf einer Immobilie erwägen, zur Riester-Rente.“

### Wohnriester-Option kann gezogen werden – muss aber nicht

Frieg weiß: Auf die intelligente Verzahnung der Produkte kommt es an. 58 Prozent der Forsa-Befragten sehen das genauso. Sie halten es für „sehr wichtig“ oder „wichtig“, dass Vorsorgeinstrumente die Möglichkeit bieten, ein Haus oder eine Wohnung zu finanzieren. Die Riester-Rente erfüllt durch die Wohnriester-Option diese Anforderung – und viele andere Kundenwünsche. 96 Prozent erwarten von einem Vorsorgeprodukt garantierte Leistungen, 93 Prozent eine regelmäßige Rentenzahlung und 81 Prozent wünschen sich Flexibilität. Die Riester-Rentenversicherung erfüllt alle genannten Erwartungen und



Ein Blick in die Statistik zeigt, dass die Deutschen mit ihrem Faible für Immobilien intuitiv richtig liegen: Im Statistischen Jahrbuch 2011\* ist nachzulesen, dass ein bundesdeutscher Durchschnittshaushalt monatlich 2.156 Euro für private Konsumausgaben zur Verfügung hat. Davon entfällt mit 724 Euro der mit Abstand größte Teil auf Miete und Nebenkosten. Das heißt: Mieter geben mehr als ein Drittel ihres Geldes für das Wohnen aus. Zum Vergleich: Auf Nahrungsmittel entfallen 302 Euro (14 Prozent), auf Gesundheitsaufwendungen 116 Euro (fünf Prozent) und auf die Bildung nur 17 Euro (0,8 Prozent). Hinzu kommt, dass die Wohnkosten in Deutschland nach Erhebungen des Statistischen Bundesamts seit 2005 um mehr als zehn Prozent gestiegen sind – und ein Ende der Preisspirale ist nicht in Sicht.

ist damit Produkten wie dem Bausparvertrag oder dem Bank- bzw. Investmentsparplan überlegen:

- Der Kunde erhält ein Leben lang Rentenleistungen, die ihm bereits bei Vertragsabschluss garantiert werden. In den Riester-Tarifen von HDI-Gerling sind die Garantieleistungen mit unveränderbaren Rechnungsgrundlagen unterlegt.
- Egal, ob sich der Kunde für den Eigenheimerwerb oder für eine Rentenleistung entscheidet – die Riester-Rentenversicherung kommt den Kundenbedürfnissen dank ihrer Flexibilität am nächsten.

Der Sparer kann die Wohnriester-Option ziehen, wenn ein Immobilienwerb ansteht, aber er muss nicht. Wenn er den Wunsch nach Wohneigentum verwirft, streicht er dennoch

staatliche Zulagen ein und hat im Alter Anspruch auf garantierte Leistungen – ein Leben lang. „Vom Vertragsabschluss bis zum Rentenbeginn hilft Riester zu jedem beliebigen Zeitpunkt beim Immobilienerwerb. Wenn der Sparer seine Traumimmobilie findet, kann er spontan zuschlagen“, so Frieg.

Angesichts so vieler Produktvorteile überrascht der relativ geringe Bekanntheitsgrad von Wohnriester. Selbst Riester-Kunden wissen oft nicht, was in ihren Policen steckt: 76 Prozent glauben, sie hätten einen Vertrag ohne Wohnriester-Option abgeschlossen und 14 Prozent können keine Angaben machen. Nur 10 Prozent ist bewusst, dass sie mit ihrem Riester-Vertrag das Ziel vom Eigenheim besser erreichen können. HDI-Gerling-Vorstand Frieg: „Aus unserer Sicht ist die Riester-Rente ein ‚Hidden Champion‘, also ein verkannter Alleskönner.“

### Die Riester-Rentenversicherung lässt keine Wünsche offen

**Antworten auf die Frage: „Wenn Sie einmal an das Thema ‚private Altersversorgung‘ denken: Wie wichtig sind Ihnen dabei die folgenden Aspekte?“ (Prozentsatz der Befragten, die diese Frage mit „sehr wichtig“ oder „wichtig“ beantwortet haben.)**

garantierte Leistungserbringung	96 %
lebenslange Rentenzahlung	93 %
Flexibilität	81 %
Die Möglichkeit, eine Immobilie zu finanzieren	58 %
einmalige Auszahlung bei Rentenbeginn	40 %

Quelle: forsa-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling vom September 2011

Grafik: HDI-Gerling

**Der überwiegende Großteil der Befragten wünscht sich von seinem Altersversorgungs-Produkt eine garantierte Leistung, lebenslange Rentenzahlungen sowie Flexibilität. Auch die Möglichkeiten, die Altersversorgung zur Immobilienfinanzierung einzusetzen und bei Rentenbeginn eine Kapitalzahlung zu erhalten, stehen hoch im Kurs.**

\* Statistisches Jahrbuch 2011, Hrsg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, September 2011

[5.180 Zeichen]

### Befragungsergebnisse im Detail

## Riester-Sparer kennen nicht alle Vorteile

Wie lieb ist den Deutschen die selbst genutzte Wohnimmobilie? Wann möchten sie bauen oder kaufen, wie wollen sie ihr Vorhaben bezahlen, welche Wünsche haben sie an die Finanzierung? Und: Welche Rolle spielt Wohnriester dabei? Diese und andere Fragen stellte das Meinungsforschungsinstitut Forssa 1.000 Bundesbürgern im Auftrag von HDI-Gerling.

Forsa führte zwischen dem 20. und 23. September 2011 Telefon-Interviews mit Personen zwischen 20 und 45 Jahren in Deutschland. Die Studienteilnehmer wurden durch eine systematische Zufallsauswahl bestimmt. Nach Angaben von Forssa beträgt die statistische Fehlertoleranz plus/minus drei Prozentpunkte in der Gesamtstichprobe.

### Ein Drittel plant Immobilienerwerb innerhalb von 10 Jahren

Zunächst fragte Forssa: „Planen Sie, innerhalb der nächsten zehn Jahre ein Haus oder eine Wohnung zu bauen oder zu kaufen?“ 33 Prozent aller Studienteilnehmer bejahten, 64 Prozent verneinten diese Frage. Zwar ist in anderen Meinungsumfragen nachzulesen, dass sich bis zu drei Viertel aller Deutschen eine Immobilie wünschen. Forssa fragte allerdings nach konkreten Plänen im Zeithorizont von 10 Jahren. Darüber hinaus fällt auf, dass bei den jüngeren Befragten das Interesse an einem mittelfristigen Immobilienerwerb wesentlich ausgeprägter ist als bei den älteren: 51 Prozent der 20- bis

25-Jährigen plant einen Immobilienerwerb in der nächsten Dekade – im Vergleich zu 17 Prozent der 40- bis 45-Jährigen.

Gerade die 20- bis 25-Jährigen Befragten wollen sich mit dem Immobilienerwerb noch ein paar Jahre Zeit lassen. Für 31 Prozent steht das Thema in etwa fünf Jahren an, für 63 Prozent sogar erst in etwa zehn Jahren. Nur sechs Prozent planen, ihr Kauf- oder Bauvorhaben schon in den nächsten 36 Monaten umzusetzen.



Die selbstgenutzte Wohnimmobilie gehört zu den sehnlichsten Zielen der Deutschen. Doch ein Kauf- oder Bauvorhaben finanziell zu stemmen, ist nicht leicht.

**Altersvorsorge ist wichtigstes Anschaffungsmotiv**

Durch den Erwerb einer Immobilie wollen die Deutschen für das Rentenalter vorsorgen. 48 Prozent gaben an, selbst genutztes Wohneigentum sei „sehr gut“ als Vorsorgeinstrument geeignet. 35 Prozent schätzen die Eignung als „gut“ ein. Hohes Vertrauen in Wohnimmobilien haben sowohl Frauen als auch Männer in allen Alters-, Einkommens- und Bildungsschichten.

Die Finanzierung des Kauf- oder Bauvorhabens wollen fast alle Befragten auf mehrere Säulen stellen – im Schnitt nennen sie 2,6 Geldquellen. 58 Prozent der Bürger halten es für „sehr wichtig“ oder „wichtig“, dass sie Produkte ihrer privaten Altersversorgung für den Erwerb anzapfen können. Unter den 20- bis 25-Jährigen ist dieser Wunsch besonders groß – wohl deshalb, weil diese Altersgruppe sich eine eigene Immobilie am stärksten wünscht.

Neben der Nutzung zum Immobilienerwerb wollen die Deutschen ein Vorsorgeprodukt, das garantierte Leistungen (96 Prozent) und regelmäßige Rentenzahlungen (93 Prozent) erbringt, flexibel ist (81 Prozent) und die Möglichkeit bietet, das Vertragsguthaben bei Rentenbeginn komplett auszuzahlen (40 Prozent). Vergleicht man diese Anforderungen mit den Eigenschaften einzelner Produktkategorien, so kommt die Riester-Rentenversicherung den Verbraucherwünschen am nächsten.

**Flexibilität bei der Tilgung gewünscht**

Außerdem erkundigte sich Forsa, wodurch sich eine gute Immobilienfinanzierung auszeichne. Hoch priorisiert wurden hier „die Möglichkeit, Sondertilgungen zu leisten“ (91 Prozent) sowie „Flexibilität bei der laufenden Rückzahlung“ (91 Prozent). Darüber hinaus finden 96 Prozent der Befragten es „sehr wichtig“ oder „wichtig“, dass eine selbstgenutzte Wohnimmobilie bei Rentenbeginn komplett abbezahlt ist. Auch diese Werte legen nahe, dass die Riester-Rentenversicherung ein bevorzugtes Altersvorsorgeprodukt sein müsste, weil sie über die Wohnriester-Option für die flexible Tilgung eines Immobiliendarlehens zum Rentenbeginn verwendet werden kann.

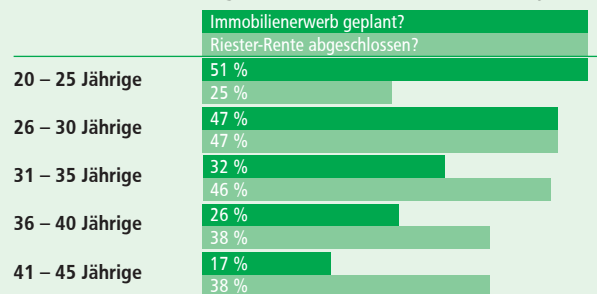
Umso überraschender sind die Studienergebnisse zu den Themen Riester-Rente und Wohnriester. Zunächst befragte Forsa alle Teilnehmer unabhängig davon, ob sie bereits eine Riester-Rente abgeschlossen haben. 47 Prozent ist der Begriff Wohnriester unbekannt. 53 Prozent haben zumindest schon davon gehört oder gelesen. Von den 20- bis 25-Jährigen, die sich am stärksten für einen Immobilienerwerb interessieren, haben bisher sogar nur 41 Prozent von Wohnriester gehört oder gelesen.

Die nächste Frage stellte Forsa nur denjenigen, die Wohnriester zumindest dem Namen nach kannten: „Was ist Wohnriester konkret? Ein Bausparvertrag oder die Möglichkeit, einen staatlich geförderten Riester-Vertrag für den Erwerb von Wohneigentum zu nutzen?“ Insgesamt entschied sich mit 69

Prozent die breite Mehrheit für den Riester-Vertrag und damit für die richtige Antwort. 18 Prozent wählten den Bausparvertrag und 12 Prozent konnten keine Aussage treffen. Betrachtet man die Altersgruppen, schnitten die 20- bis 25-Jährigen am schlechtesten ab: Von 41 Prozent aller Befragten, die Wohnriester zumindest dem Namen nach kannten, nannten anschließend 36 Prozent keine oder die falsche Begriffsdefinition. Im Klartext: Etwa jeder Vierte aller 20- bis 25-Jährigen kennen Wohnriester und definieren den Begriff korrekt.

**Junge Deutsche träumen von den eigenen vier Wänden – verschenken aber Geld**

**Auf die Fragen: „Planen Sie, innerhalb der nächsten zehn Jahre eine Immobilie zu erwerben?“, und „Haben Sie bereits eine Riester-Rente abgeschlossen?“ antworteten mit ja:**



**Je jünger, desto größer der Wunsch nach einer eigenen Immobilie: Unter den 20- bis 25-Jährigen plant mehr als jeder Zweite, innerhalb der nächsten zehn Jahre ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung zu erwerben, aber nur jeder Vierte hat einen Riester-Vertrag.**

Quelle: forsas-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling von 9/2011  
Grafik: HDI-Gerling

**Riester-Sparer unterschätzen ihr Produkt**

Doch auch Befragte, die bereits einen Riester-Vertrag abgeschlossen haben (39 Prozent), konnten nicht mit Fachwissen glänzen. Forsa stellte ihnen die Fangfrage: „Haben Sie sich für einen Riester-Vertrag mit Option auf Wohnriester entschieden oder für einen anderen Riester-Vertrag?“ Die Wohnriester-Option ist gesetzlicher Bestandteil fast aller Riester-Policen. Auch der allergrößte Teil der älteren Verträge bietet diese Möglichkeit. Deshalb hätten so gut wie alle Befragten antworten müssen: „Für einen Riester-Vertrag mit Option auf Wohnriester“

Stattdessen gaben nur 10 Prozent die richtige Antwort. 76 Prozent glauben irrtümlich, ihr Riester-Vertrag unterstütze keinen Eigenheim-Erwerb. Weitere 14 Prozent konnten die Frage nicht beantworten. Das ernüchternde Resümee: 90 Prozent aller Riester-Kunden wissen nicht, welche Fähigkeiten ihr Altersversorgungs-Produkt besitzt.

[6.100 Zeichen]

**Produktarten im Vergleich**

## Wenn Riester, dann mit garantierten Leistungen

Bausparvertrag, Immobiliendarlehen, Rentenversicherung – Riester-Förderung gibt es für Produkte ganz unterschiedlicher Art, sofern sie staatlich zertifiziert sind. Jede Produktart besitzt andere Eigenschaften. Deshalb gilt: Riester ist nicht gleich Riester. Sparer müssen genau hinsehen, um das Produkt zu finden, das ihrem Bedarf am besten entspricht. Dabei sollte das Augenmerk auf den folgenden Kriterien liegen.

**Leistungen**

Versicherer sind seit dem Start der Riester-Rente im Jahr 2002 in diesem Geschäft tätig und damit Produkthanbieter der „ersten Stunde“. Darlehensgeber und Bausparkassen hingegen dürfen erst seit Inkrafttreten des Eigenheimrentengesetzes mitmischen. Ihre Produkte sind auf den Eigenheimwerb fokussiert. Versicherer bieten neben der Eigenheimförderung auch garantierte Leistungen – und das ein Leben lang.

**Rendite und Sicherheit**

Bausparverträge sind durchaus sinnvolle Instrumente, wenn die Anschaffung eines Eigenheims konkret geplant wird, denn der Sparer sichert sich mit Zuteilung des Bauspardarlehens einen günstigen Zinssatz. Bausparverträge sind in der Regel jedoch auf Grund der recht starren Modalitäten eher kleine Finanzierungsbausteine. Zudem werfen sie nur Mini-Zinsen ab. Unter dem Strich hat der Bausparer in der Ansparphase keine attraktive Geldanlage, wenn kein Immobilienerwerb realisiert wird. Bei Riester-Rentenversicherungen hat der Kunde die Wahl. Produkte für unterschiedliche Risikoneigungen stehen zur Verfügung. Zwei Beispiele: Die TwoTrust Riesterrente von HDI-Gerling richtet sich an risikobewusste Anleger. Sie bietet aufgrund des dynamischen Garantiekonzepts mit speziellen Wertsicherungsfonds sowohl Sicherheit in Form von garantierten Leistungen als auch die Möglichkeit, die Renditechancen des Kapitalmarkts zu nutzen. Die TwoTrust Klassik Riesterrente ist die ideale Wahl für die Anleger, die Wert auf Sicherheit und hohe Garantien legen. Sie ist für Kunden gemacht, die auch in turbulenten Börsenzeiten entspannt bleiben möchten.

**Flexibilität**

Der Kunde hält sich bis zum Renteneintritt alle Möglichkeiten offen – das ist der große Vorteil einer Riester-Rentenversicherung. Die „Y“-Grafik zeigt das Prinzip: Eine Riester-Rente unterstützt den Immobilienerwerb zu jedem beliebigen Zeitpunkt vom Vertragsabschluss bis zum Renteneintritt. Der Kunde allein entscheidet, wann er die Wohnriester-Option zieht. Wenn er den Traum von den eigenen vier Wänden verwirft, bekommt er trotzdem eine leistungsfähige private Altersversorgung, die staatlich gefördert wird. Zudem bieten Versicherer wie HDI-Gerling Garantieleistungen, die über die gesetzlichen Vorgaben hinausgehen. Auch beim Renteneintritt bleibt der Kunde flexibel. Zu diesem Zeitpunkt kann er sich bis zu 30 Prozent seines Vertrags Guthabens förderunschädlich auszahlen lassen. Beim Bausparvertrag gibt es keine garantierten Rentenleistungen. Diese Vorsorgeform erfüllt nur dann ihren Zweck, wenn der Sparer später wirklich eine Immobilie anschafft. Wenn sich die Lebensplanung ändert, hat sich der Kunde in der Ansparphase umsonst mit Mini-Zinsen begnügt. Zudem sichert kein Bausparvertrag das Langlebigkeitsrisiko ab – auch das kann nur die Rentenversicherung.

**Wohnriester-Zertifikat**

**Eigenheimförderung in Verbindung mit dem Riester-Vertrag**

---


Sie haben bei der HDI-Gerling Lebensversicherung AG einen Riester-Vertrag abgeschlossen. Damit haben Sie für die Zukunft vorgesorgt.

Wenn Sie beabsichtigen, eine Immobilie zu eigenen Wohnzwecken – wie z.B. ein Eigenheim oder eine Eigentumswohnung – zu erwerben, so können Sie Ihren Riester-Vertrag hierzu verwenden.


Folgende Möglichkeiten stehen Ihnen dabei zur Verfügung:

- Zur Finanzierung können Sie das bestehende Guthaben ganz oder teilweise für den Erwerb von Wohneigentum entnehmen.
- Zum Rentenbeginn können Sie zur Tilgung von möglichen Restschulden Entnahmen aus Ihrem Riestervertrag tätigen.
- Zur Finanzierung Ihres Eigenheims können wir Ihnen gemäß unseren Kreditvergleichsrichtlinien ein Darlehensangebot über unser Haus anbieten. Hierbei gewähren wir Ihnen gemäß unseren Bedingungen einen Zinsvorteil von bis zu 0,25 %. Dabei wird Ihr Riestervertrag weiterhin bespart. Je nach Finanzierungsrahmen kann Ihre Finanzierung dabei voll oder zum Teil tilgungsfrei bis zum Rentenbeginn geführt werden. Mit dieser Variante können Sie die Riesterförderung in vollem Umfang bis zum Rentenbeginn nutzen.
- Darüber hinaus können wir Ihnen einen zertifizierten Darlehensvertrag von einem Fremdanbieter vermitteln.

Wir sind Ihnen bei der Gesamtfinanzierung Ihres Objektes gern behilflich. Zur Beanspruchung der Eigenheimförderung sprechen Sie bitte zu gegebener Zeit Ihren Betreuer an. Er steht Ihnen gern mit Rat und Tat zur Verfügung.




Dr. Heinz-Peter Roß  
(Vorsitzender des Vorstands)



Gerhard Fiebig  
(Mitglied des Vorstands)

HDI 000044 201007



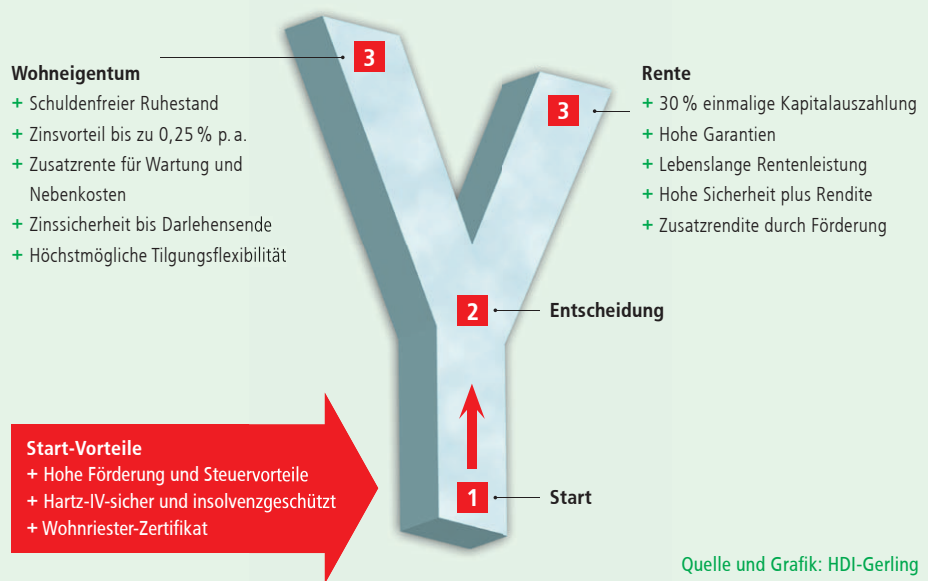
Leben

Mit Brief und Siegel: Als erfahrener Riester-Renten-Anbieter sorgt HDI-Gerling dafür, dass dem Kunden bei Wohnriester alle Möglichkeiten offen stehen.

### Ganzheitliches Finanzierungs-konzept

Eine Immobilienfinanzierung besteht fast immer aus mehreren Bausteinen. Wenn alle Bausteine aus einer Hand kommen, können sie aufeinander abgestimmt werden. Ein Beispiel: HDI-Gerling bietet neben Riester-Rentenversicherungen auch Baufinanzierungen an. Der Kunde erhält einen Zinsvorteil von bis zu 0,25 Prozent bei gleichzeitiger Besparung einer Riester-Police. Der Zinssatz kann bis zum Ende der Laufzeit festgeschrieben werden, so dass Zinsänderungsrisiken komplett entfallen. Jedes Jahr sind Sondertilgungen von bis zu 10 Prozent der

### Das „Y“ steht für Flexibilität und geldwerte Vorteile



### Die fünf größten Riester-Irrtümer

Diese Antworten erhielt forsa auf die Frage: „Warum haben Sie noch keine Riester-Rente abgeschlossen?“ \* Bei genauerem Hinsehen entpuppen sich die angeführten Gründe überwiegend als Scheinhindernisse.

\*Mehrfachnennung möglich.

Das sind die Meinungen ...

„Ich habe zu wenig Geld.“	38 %
„Die Riester-Rente wirft zu wenig Gewinn ab.“	26 %
„Riester-Verträge sind unflexibel.“	21 %
„Die staatliche Förderung ist zu gering.“	21 %
„Ich bekomme keine Förderung.“	17 %

Quelle: forsa-Umfrage „Wohnriester“ im Auftrag von HDI-Gerling vom September 2011

... und das sind die Fakten:

Ein Fünftel der Befragten, die diese Antwort gaben, haben ein Haushaltsnettoeinkommen von 3.000 Euro oder mehr zur Verfügung.

Addiert man Verzinsung und staatliche Zulagen, gehört die Riester-Rentenversicherung zu den renditestärksten Altersversorgungsprodukten überhaupt.

Bei den flexiblen Beitragszahlungsmöglichkeiten, der Teilkapitalauszahlung zum Rentenbeginn und der Möglichkeit, für Eigenheimanschaffungen Entnahmen zu tätigen, ist die Riester-Rente sehr flexibel.

Durch die Grund- und Kinderzulagen werden oft Förderquoten von mehr als 50 % erreicht. Darüber hinaus sind Steuerersparnisse möglich.

Förderberechtigt sind insbesondere rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Beamte sowie deren Ehepartner.

Quelle und Grafik: HDI-Gerling

Ein Teil der Befragten sieht Hindernisse, wo keine Hindernisse sind: Besonders an Flexibilität und Rentabilität der Riester-Rente bestehen erhebliche Zweifel. Der Fakten-Check zeigt: Die meisten Bedenken sind unbegründet. Zwar sind nicht rentenversicherungspflichtige Selbständige nicht zulagenberechtigt – wenn sie mit einer förderberechtigten Person verheiratet sind, können sie die Zulagen als „mittelbar Berechtigte“ aber trotzdem kassieren.

Darlehenssumme möglich. Ab dem 60. Lebensjahr kann der Kunde durch Entnahme aus dem bestehenden Riestervertrag das Darlehen sogar vorzeitig komplett zurückzahlen – ohne Vorfälligkeitsentschädigung. Der Effekt: mietfreies Wohnen ab Rentenbeginn.

[3.600 Zeichen]

## Impressum

Pressedialog Informationen für Journalisten

### Herausgeber dieser Ausgabe

Talanx Deutschland AG  
Charles-de-Gaulle-Platz 1, 50679 Köln  
Telefon: 0221 144-66442  
E-Mail: presse.talanx-deutschland@talanx.com

**Redaktion:**  
Michael Müller

**Verantwortlich für den Inhalt:**  
Tatjana Pape, Leiterin Kommunikation  
der Talanx Deutschland AG

### Bildnachweis:

Seite 3: getty images  
Textdateien und Grafiken stehen im Internet unter [www.hdi-gerling.de/pressedialog](http://www.hdi-gerling.de/pressedialog) zum Herunterladen bereit.