

ALTERSVORSORGE

Das Printmagazin des VersicherungsJournal



Seite 4

Hemmschuhe und Motoren
für die Altersvorsorge

SEITE 10

Altersvorsorge kommt in
der Steuerreform nicht vor!

SEITE 14

Nachhaltigkeit
in der Beraterpraxis

SEITE 18

Altersvorsorge könnte
teurer werden

SEITE 22

Zahlen zur Altersvorsorge
in Österreich



Geld clever anlegen – so geht's: B-SMART Invest mit Zuzahlungen

B-SMART Invest ist der schlagende Beweis, dass eine fondsgebundene Rentenversicherung einem Fondsdepot überlegen sein kann. Wenn Ihre Kundinnen und Kunden eine mittel- bis langfristige Geldanlage in Betracht ziehen, bietet B-SMART Invest attraktive Renditechancen bei effizientem Kostenmanagement. Und mit überzeugenden Steuervorteilen.

Vermögen auf- und ausbauen mit einer Fondspolizze – nutzen Sie unseren Vertriebsansatz!



Standard Life

Weil das Leben viel zu bieten hat

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



Für die vorliegende Ausgabe des VersicherungsJournal Spezial haben wir im Vorfeld wieder hochrangige Experten zu einem Round Table eingeladen, um gemeinsam mit ihnen aktuelle Fragen der privaten Altersvorsorge zu diskutieren.

Im Zentrum der ersten Gesprächsrunde stand die zuletzt deutlich angestiegene Inflation. Wir wollten wissen, welche Möglichkeiten eines Inflations-schutzes es in der „dritten Säule“ gibt, welche Produkte sich in einem längerfristigen Geldentwertungsszenario am besten bewähren und wie der Anspruch der Lebensstandardsicherung erfüllt werden kann.

Im Anschluss ging es um den Megatrend Nachhaltigkeit. Wir stellten den Branchenvertretern die Frage, welche Initiativen Versicherer setzen, um diesem Thema im Bereich der Altersvorsorge ein stärkeres Gewicht zu verleihen, wo es noch Verbesserungspotenzial gibt und welche Entwicklung sie in den nächsten Jahren erwarten.

Und dann diskutierten wir auch noch über die Risiken, mit denen sich insbesondere Lebensversicherungen derzeit konfrontiert sehen – vom Niedrigzinsumfeld über die Auswirkungen der

Inflation auf Erträge und Kapitalanlagen bis hin zu unerwarteten Ereignissen. Die interessantesten Aussagen lesen Sie ab **Seite 4**.

Dass die Altersvorsorge in der aktuell geplanten Steuerreform keinen Platz gefunden hat, beleuchten wir ab **Seite 10**. Wir haben Vertreter der Regierungsparteien gefragt, ob es überhaupt einen politischen Willen gibt, die private Vorsorge zu fördern. Und haben dazu auch Stellungnahmen aus der Opposition sowie von Kapitalmarktteilnehmern eingeholt.

Weit stärker ist der Wille der Politik in puncto Nachhaltigkeit. Zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele kommt dem Finanzsektor eine wichtige Rolle zu. Was das für die Beraterpraxis bedeutet, welche Neuerungen es auf diesem Gebiet gibt und welche Tipps zur Umsetzung in der Praxis der Fachverband der Versicherungsmakler bereithält, lesen Sie in unserem Beitrag „Nachhaltigkeit in der Beraterpraxis“ ab **Seite 14**.

Schließlich beschäftigen wir uns ab **Seite 18** noch mit den Auswirkungen der geplanten Reform von Solvency II und stellen die Frage in den Raum, ob die Lebensversicherung noch kapitalintensiver und damit teurer werden wird.

Ich darf Ihnen wie immer eine angeregte und interessante Lektüre wünschen.

Marius Perger, Herausgeber

Impressum

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Marius Perger und Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2021 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: www.ljsphotographyonline.com (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4-5: Amirul Syaidi (Adobe Stock), S.7: FinanzMedienVerlag, S.10-11: photoschmidt, S.12: deagreez, S.14-15: ipopba, S.16: Oliver Boehmer - bluesdesign, S.19: lassedesignen, S.20: EtiAmmos, S.22: Robert Kneschke (alle AdobeStock)

Hemmschuhe und Motoren für die Altersvorsorge

Die Klassische als Auslaufmodell, Garantien als „Showstopper“, die Fondsgebundene als Chance für Zins- und Inflationsschutz: Am Round Table wurde diesmal über die Zukunft der Lebensversicherung diskutiert, darüber, wie weit es mit der Nachhaltigkeit her ist und wo Lebensversicherer Unwägbarkeiten orten.

Von Emanuel Lampert

Moderator und **VersicherungsJournal**-Herausgeber **Marius Perger** warf eingangs einen Blick zurück: 1972 bis 1976 etwa habe sich die Inflation zwischen 6,35 und 9,52 Prozent pro Jahr bewegt. Bei fünf Prozent Inflation halbiere sich das Vermögen nach 14 Jahren, rechnete er vor. Und: Was im Jahr 2002 100 Euro gewesen sind, seien aktuell 141 Euro, „eine ganz schöne Geldentwertung“. Wie kann die Altersvorsorge reagieren, wenn es wieder zu höheren Inflationsraten kommt?

Für **Erwin Mollnhuber**, Vorstandsmitglied der Nürnberger Versicherung AG Österreich, ist die aktuelle Inflationsentwicklung ein vorübergehender Effekt. Er erwartet, dass das Wirtschaftswachstum 2022 stärker greifen und die Inflation nicht allzu hoch werden wird. Dennoch: Mit Blick aufs Anlegen sei heute nicht mehr die Volatilität das Risiko, sondern die Geldentwertung. Auf Sparbüchern und Girokonten ruhe einiges an Kapital, „das man gewinnbringender anlegen kann“. Für die Altersvorsorge gebe es „keine Alternative zur fondsgebundenen Lebensversicherung“.

Michael Miskarik, Chef der Österreich-Niederlassung der HDI Lebensversicherung AG, meint: Die Produktgestaltung hat „ein Umdenken“ nötig. Er plädiert dafür, aus Kostengründen möglichst keine „laufenden, wachsenden“ Garantien einzusetzen. Gerade bei steigender Inflation – Miskarik rechnet die nächsten Jahre mit 2,3 bis 2,6 Prozent – „muss man schauen, dass man alle Showstopper aus den Produkten rausbringt“. Da Altersvorsorge auf langfristiges Ansparen angelegt sei – wobei er kritisierte, dass die durchschnittliche Vertragslaufzeit derzeit nur bei rund acht Jahren liege – seien Garantien

während der Laufzeit verzichtbar; „vernünftig“ wäre etwa eine endfällige Garantie.

Gerfried Karner, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH, erwartet keinen massiven, wohl aber einen konstanten Inflationsanstieg. Auch er ist kein Freund von Garantien. Die Versicherer seien gefordert, „den Kunden die Angst vor dem Kapitalmarkt zu nehmen“. Fonds und Aktien seien langfristig „eigentlich der Sachwertschutz schlechthin“. Inflationsschutz sei nicht nur ein Thema der Ansparphase, sondern gehöre auch in Bezug auf den Auszahlungszeitpunkt stärker in den Fokus gerückt. Zudem werde der Lebensstandard mit fortschreitendem Alter eher steigen als sinken. Man müsse also in der Ansparphase mit Dynamisierungen, Indexanpassungen arbeiten und in der Pensionsauszahlungsphase „sehr flexibel und auch inflationsschutzorientiert“ agieren.

Indexierung ist auch für **Markus Spellmeyer**, Geschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlung-GmbH, ein Gegenmittel zur Inflation – das auch genutzt werde: „Die Verträge, die wir in der fondsgebundenen Lebensversicherung abschließen, haben eine Einschlussquote von 90 Prozent.“

Standard Life hat 2015 aufgehört, Produkte mit Garantien zu verkaufen, stellte



Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing für Deutschland und Österreich, fest. „Das war in den ersten Jahren ein hartes Brot, mittlerweile funktioniert es ganz ausgezeichnet. Das Bewusstsein speziell beim Berater, beim Finanzdienstleister, dass die Garantien tatsächlich ein Hemmschuh für den Motor der Altersvorsorge sind, wächst.“

Ungezellmerte Verträge – ein Inflationsschutz?

Sind ungezellmerte Verträge eine Möglichkeit, ein besseres Ergebnis zu erzielen und damit einen Inflationsschutz zu bieten? „Sie sind auf jeden Fall ein gutes Instrument auf dem Weg dahin“, sagt Nuschele. Für die Geldanlage seien sie eine „sehr gute Alternative“, weil sie sowohl „steuerlich Sinn machen“ als auch große Flexibilität böten, die Rückkaufswerte seien schon sehr früh hoch. Für den reinen Altersvorsorgeaufbau mit dem Ziel, zum Pensionsantritt eine Zusatzrente, ein Zusatzkapital zu haben, „sind aber häufig die gezillmerten Varianten sogar günstiger, denn alles, was ich vorher an Kosten wegnehme, muss ich nicht über die komplette Vertragslaufzeit abzinsen“.

Welche Produkte eignen sich am besten für die Altersvorsorge in der dritten Säule? Welche Wünsche hat der Vertrieb an die Produktgeber? Spellmeyer stuft die klassische Kapitallebensversicherung aufgrund der derzeitigen Entwicklungen als „Auslaufmodell“ ein. Die OVB offeriere als Lösung die fondsgebundene Lebensversicherung und Sparpläne, wo in Aktien und Fonds investiert werden kann. Der Trend in Europa sei, „dass die Leute mehr in Sachwerte gehen wollen“ und sich „ein bisschen gegenüber Aktien öffnen“.

Lebensstandardsicherung – möglich oder illusorisch?

Kann private Altersvorsorge den Lebensstandard sichern? „Selbstverständlich“, sagt Nuschele. „Wir sehen in unseren Beständen, dass unsere Verträge im Moment bei durchschnittlich 5,22 Prozent ablaufen“, wobei die durchschnittliche Vertragslaufzeit deutlich über acht Jahre liege.

Karner meint, dass Lebensstandardsicherung überhaupt nur mit einer Fondsgebundenen oder ähnlichen Produkten möglich ist. Er unterstrich: Für die Rentenphase könne man dynamische Renten vereinbaren, das müsse ins Bewusstsein gerückt werden.

Für Miskarik gibt es „keine Alternative“ zur privaten Vorsorge, den Menschen fehle aber vielfach das Kapitalmarktverständnis. „Erschüttert“ habe ihn, dass der Vier-Punkte-Plan, den der Versicherungsverband kürzlich vorgestellt hat, nicht auf die fondsgebundene Lebensversicherung Bezug genommen habe. Das sei „ein falsches Signal“ an den Markt.

Mollnhuber teilt die Meinung, dass die öffentliche Meinung über die Fondsgebundene „noch verbesserungswürdig ist“. Die von Nuschele genannten Werte beim Ablauf seien ein hilfreiches Argument gegen die „Geldvernichtung“ in schlecht verzinsten Sparformen. Ein weiterer Aspekt sei, dass nur ein geringer Anteil bei Ablauf die Rentenoption wähle.

Spellmeyer zeigte sich überzeugt, dass private Vorsorge den Lebensstandard sichern kann. „Wir haben genügend Werkzeuge dafür.“ Er erwartet, dass mittel- und kurzfristig der Gedanke Fuß fassen wird, dass sie unterstützt werden muss. In Deutschland stehe auf den Pensionsauszügen der Hinweis, dass die gesetzliche Rentenversicherung nicht ausreiche und privat vorgesorgt werden müsse.

Ist Altersvorsorge schon nachhaltig genug?

Themenwechsel: Im Jahr 2020 seien laut „Forum Nachhaltige Geldanlage“ 38,9 Milliarden Euro nachhaltig investiert worden, ein Anstieg um 30 Prozent gegenüber dem Jahr 2019, berichtete VJ-Herausgeber Perger. Nuschele betrachtet das mit Skepsis: Viele bereits bestehende Fonds seien per Jahreswechsel als nachhaltig gemäß den neuen rechtlichen Vorgaben klassifiziert worden. Dort gehe es also nicht um neue Zahlungsströme in nachhaltige Anlagen, sondern einfach ums Etikett.

Sind Nachhaltigkeitsaspekte bereits ausreichend in Altersvorsorgeprodukten implementiert? Mollnhuber sieht den Ball nicht zuletzt bei den Fondsanbietern. Er attestiert ihnen, in letzter Zeit – Stichwort EU-Nachhaltigkeitsinitiativen – „durchaus kreativer geworden“ zu sein. Die Nürnberger selbst führe, schon seit mehreren Jahren, Prüfungen anhand bestimmter Qualitätskriterien durch. Spellmeyer sagte, Nachfrage sei vorhanden, das Angebot aber noch sehr überschaubar. „Da muss deutlich mehr passieren, gerade auch bei den Fondsanbietern.“

Karner meint, dass in puncto Nachhaltigkeit „der erste Schritt getan“ ist. Von „Einzelaktionismus“, von bloßem Marketing mit einem „super Produkt“ hält er wenig. In Zukunft sollte Nachhaltigkeit als Prinzip verstanden werden, angebots- wie nachfrageseitig. Chancen sieht er langfristig dort, wo Nachhaltigkeit zum Qualitätsfaktor wird.

Miskarik sagte, Nachhaltigkeit werde nach und nach gefordert, tendenziell von der jungen Generation, „die offenbar wirklich anders denkt“. Das schlage sich „natürlich in den Underlyings unserer Fondsgebundenen“ nieder. Spellmeyer bestätigte: Schon bevor Nachhaltigkeit medial so präsent war, habe es Kundengruppen gegeben, die beispielsweise nicht in Fonds investieren wollten, die mit Kernkraft zu tun haben; in den Generationen Y und Z habe sich das Wertesystem verschoben.

Standard Life hat zusammen mit den Asset-Managern Franklin Templeton und Aberdeen ein Angebot mit „ESG-Commitment“ kreiert. Beide „unterstützen uns mit ausgewogenen Portfoliolösungen, die Ende des Jahres in unsere Polizzen aufgenommen werden“, so Nuschele. Für den Markt im Allgemeinen hofft er auf „klarere Kante“, damit nicht Produkte als grün vermarktet werden, die es nicht sind.

Drohen Lebensversicherern Gefahren?

Zu Beginn der dritten Runde zitierte Perger die Finanzmarktaufsicht: Zwei Drittel der österreichischen Versicherer haben einen Solvabilitätsgrad von über 200 Prozent, der Median beträgt 221 Prozent. Andererseits warnen europäische Aufseher vor Risiken für den Finanzsektor, wie Staatsverschuldung oder Inflation. Wie kann die Altersvorsorgebrache damit umgehen? Halten Lebensversicherer die Niedrigzinsphase aus?

Miskarik erinnerte daran, dass sich die Lebensversicherungsbranche bereits die letzten zehn Jahre auf die Niedrigzinsphase eingestellt habe – etwa, indem Leistungen wie Überschussbeteiligungen sukzessive an das Zinsumfeld angepasst worden seien. „Das schlägt sich natürlich auch in der Produktkalkulation nieder.“ Wer das nicht getan habe, „würde heute kaum mehr den Markt bewirtschaften können“. HDI Leben habe eine Solvabilitätsquote von 235 Prozent ohne Übergangsmaßnahmen. Ein Lebensversicherer werde

Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



Mag. Gerfried Karner
Continentale Assekuranz
Service GmbH

Geschäftsführer



Direktor Michael Miskarik
HDI Lebensversicherung AG

Leiter der HDI Leben
in Österreich



Mag. Erwin Mollhuber
Nürnberger Versicherung AG
Österreich

Mitglied des Vorstands



Christian Nuschele
Standard Life Versicherung

Head of Sales
& Marketing



Markus Spellmeyer
OVB Allfinanzvermittlungs
GmbH

Geschäftsführer

„gut beraten“ sein, sich in dieser Größenordnung wiederzufinden.

Ein Szenario mit Inflation und wenig bis null Wirtschaftswachstum – sind die Lebensversicherer auf so etwas vorbereitet? „Wir müssen schon lange darauf vorbereitet sein“, antwortete Karner. Die Continentale habe ihre „Hausaufgaben schon lange gemacht“: sich von Produkten mit hohen Zinsrisiken weg- und zu einem Mix aus Fondsgebundener, Biometrie und Sachversicherung hinbewegt. „Aber du musst natürlich weiter die Augen offenhalten.“

Welche Auswirkungen hätte ein Inflationsszenario auf die Ertragssituation der Versicherer? Für die Kapitalanlagen der Standard Life sieht Nuschele aktuell aufgrund der seit 2015 verfolgten Garantiepolitik keine Auswirkungen. Bei With-Profit-Produkten werde bereits mit der ersten Prämie sichergestellt, „dass genügend Deckungsmittel da sind“. Das schaffe finanzielle Stabilität und Manövriermasse fürs Anlagemanagement. Ein Inflationsszenario sieht er ohnehin nicht, vielmehr werde der Niedrigzins noch länger bleiben. Für die Branche bedeute das Kostendruck.

Zuletzt war das chinesische Unternehmen Immobilienunternehmen Evergrande in den Schlagzeilen, in Deutschland wurde eine Debatte über die Verstaatlichung von Wohnungsunternehmen

angestoßen – kann sich im Immobilienbereich ein Risiko für Versicherer auftun? „Aus unserer Sicht nicht“, sagt Mollnhuber. „Sachwerte und Immobilien sind und werden eine Ertragsquelle bleiben“. Die Erträge könnten aufgrund dieser Entwicklungen allenfalls kurzfristig etwas zurückgehen, an einen dauerhaften Effekt glaubt er aber nicht.

Wie gut sind Versicherer für Unerwartetes gewappnet?

Wie gut sind Lebensversicherer auf Ereignisse – wie zuletzt die Corona-Pandemie – vorbereitet, mit denen man eigentlich nicht rechnet? Die Branche sei in den letzten Jahrzehnten wiederholt vor Herausforderungen gestanden, aber immer gut herausgekommen, sagt Spellmeyer. „Das sollte uns stolz machen“. Die OVB-Gruppe verfolge eine „Premium-Select-Strategie“: ein Auswahlverfahren, in dem man Produktpartner und -angebote sorgfältig prüfe.

Nuschele sieht Unwägbarkeiten speziell in der Regulierung. Es könne sein, dass auf europäischer Ebene Eingriffe im Courtagebereich Gesprächsthema werden, „und das verwirft definitiv den Markt“. Das sei lösbar, aber „eines der Risiken, auf das wir uns einstellen müssen“.

„Das Thema der regulatorischen Rahmenbedingungen ist fast am schwersten einzuschätzen“, sagte Karner. Abseits dessen drohe bei einer anhaltenden Niedrigzinsphase, dass bei so manchem Marktteilnehmer „zu Tode gespart wird“, letztlich auf Kosten der Qualität.

Regulierung und Niedrigzins sind auch für Miskarik wesentliche Aspekte. Problematisch sei auch, dass die Fondsgebundene bei vielen Maklern einen zu geringen Stellenwert habe. Er appelliert an die Berater, das zu ändern; der jungen Generation von heute drohe sonst ein Versorgungsproblem.

Mollnhuber übte Kritik an „Regulierungshunger“ der Aufsicht, der Zeit und Geld koste. Wenig Verständnis bringt er auch dafür auf, wenn Konsumentenschützer wegen Kostenklauseln gerichtlich klagten, die vor 20 Jahren als Verbandsempfehlung in Verträgen gestanden seien. Ein weiteres Thema sei Digitalisierung. Der Onlineabschluss einer, insbesondere fondsgebundenen, Lebensversicherung sei nicht seine Philosophie und aus heutiger Sicht für ihn nicht vorstellbar. Womöglich komme das aber „schneller auf uns zu, als wir glauben“.

DAS ALTERSVORSORGE SPEZIAL KOSTENLOS FÜR IHR BÜRO:

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter

info@versicherungsjournal.at

an den Verlag.



Fondsgebundene Lebensversicherung

Alles andere als Durchschnitt: 08|16!

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung. Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

Jetzt neu -
der NÜRNBERGER
elektronische Fondswechsel!

**Einfach, flexibel,
100 % digital!**



Altersvorsorge kommt in der Steuerreform nicht vor!

Das heiÙe Thema Pensionen wird wieder nicht angegangen.

Von Julia Kistner



Papier ist geduldig. Offenbar auch Regierungsvorlagen. „Die im türkis-grünen Regierungsprogramm angekündigte Einführung der Behaltefrist für die Kapitalertragssteuerbefreiung für Kursgewinne bei Wertpapieren und Fondsprodukten ist in der Steuerreform nicht enthalten“, kritisiert **Martina Künsberg**, Nationalratsabgeordnete der NEOS, „auch andere Steueranreize für die private Vorsorge sind in der aktuellen Steuerreform nicht abgebildet.“ So wird die KEST

nicht von 27,5 auf 25 Prozent reduziert. Und ebenso wenig wie das private Aktiensparen wird die Betriebspension steuerlich gefördert. Boni wird man auch künftig nicht steuerfrei in eine Betriebspension umwandeln können. Die „Abfertigung neu“ beziehungsweise die in den Abfertigungskassen angesparten Beträge wird man weiterhin nicht steuerfrei in eine Pensionskasse oder an Anbieter von betrieblicher Altersvorsorge übertragen können.





Das VersicherungsJournal erkundigte sich bei den Regierungsparteien, ob es noch einen Funken politischen Willens gibt, die private Vorsorge zu fördern. Die Antworten waren erschütternd: „Eine Ausweitung der unsicheren zweiten und dritten Säule ist vor allem für Versicherungsunternehmen interessant. Im Kern bleibt dieses Geschäft spekulativ“, so die Auskunft des grünen Parlamentsclubs, „für soziale Sicherheit und Nachhaltigkeit im Pensionsystem sorgt vor allem das gesetzliche Pensionsystem im Umlageverfahren.“ Für die Türkisen sind zumindest, „die Themen der Altersvorsorge und der Kapitalmarktattraktivierung zentrale Punkte, die im Regierungsprogramm stehen und prioritär behandelt werden“, versichert der Sprecher des Finanzministeriums, aber „in dieser Reform ist die KEST-Begünstigung noch nicht eingeflossen. Mit der Mitarbeiterbeteiligung ist man hier aber schon einen wichtigen Schritt weitergekommen.“ Ab 2022 können Mitarbeiterbeteiligungen jährlich bis zu 3.000 Euro steuer- und sozialversicherungsfrei ausbezahlt werden. Ein kleines Trostpflaster gibt es auch noch für selbstständige Anleger: Die Gewinnfreibeträge werden von 13 auf 15 Prozent erhöht. Man kann also als Selbstständiger oder Bilanzierer einen etwas höheren Anteil seines Gewinns in bestimmte Wertpapiere stecken und damit seine Steuerbemessungsgrundlage senken.

Alles viel zu wenig für die Sicherung der Altersvorsorge, empört sich die NEOS-Abgeordnete Martina Künsberg: „Das derzeitige Niedrigzinsumfeld macht eine private Altersvorsorge über das Sparbuch uninteressant. Ziel sollte es sein, neben einer allgemeinen Stärkung des österreichischen Kapitalmarkts, der auch für die Unternehmensfinanzierung wichtig ist, einen möglichst breiten Teil der Bevölkerung an den Entwicklungen auf den Aktienmärkten zu beteiligen. Bis 2010 galt in

Österreich eine Behaltefrist von einem Jahr. Dabei sollten auch alternative Veranlagungsmöglichkeiten wie Investments in Krypto-Währungen berücksichtigt werden. Statt einer kompletten Befreiung wäre auch eine Kapitalertragssteuerreduktion eine Möglichkeit.“ Künsberg ist auch für höhere staatliche Förderprämien, wobei nicht allein die „prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“ steuerlich gefördert werden sollte.

„Das ist schon eine rücksichtslose Politik“, wettert auch **Wolfgang Matjeka** von Matejka & Partner Asset Management GmbH, „wir brauchen ja auch eine Reform der ersten Säule. Das kann man aber wiederum erst anstoßen, wenn man die anderen Säulen stärkt.“ Dem kann **Fritz Mostböck**, Chefanalyst der Erste Group nur beipflichten: „Um den heimischen Kapitalmarkt wirklich zu beleben, würde ich die KEST deutlich reduzieren oder überhaupt abschaffen. Ich weiß schon, dass viele Politiker die Aktie als Spekulationsobjekt verteufeln, was vollkommener Humbug ist. Denn die staatliche Pension hat ihre Grenzen.“

Faktum ist, dass der größte Einzelposten bei den Bundesaussgaben die Pensionen sind. Zwar sinkt der Bundeszuschuss zur Pensionsversicherung der Arbeitnehmer, Selbstständigen und Bauern im kommenden Jahr sogar leicht um 230 Millionen Euro durch die gute Konjunktur und die somit höheren Versichertenbeiträge. Schon ab 2023 werden die Bundeszuschüsse aber laut Budgetpfad des Finanzministeriums wieder steigen. Der Bund bezahlt gut ein Fünftel des gesamten Pensionsaufwands, den Rest berappen die Beitragszahler. Dazu kommen noch Aufwendungen für die Ruhestandsbezüge der Beamten. Insgesamt gibt der Bund für Pensionen rund 23,1 Milliarden Euro aus, das sind 23 Prozent seiner Gesamtausgaben. ■



Die neue Continentale Rente Invest

**Mehr Fonds. Mehr Möglichkeiten.
Mehr Renditechancen – auch noch in der Rentenphase.**

- **Top Fonds-Anlage** – Auswahl aus über 100 Fonds. Jetzt mit über 15 günstigen ETF-Indexfonds. Und mit bis zu 10 Fonds die Anlage flexibel und breit streuen.
- **Rebalancing** – Fonds-Strategie automatisch beibehalten durch jährliches Wiederherstellen der ursprünglichen Fonds-Gewichtung.
- **Laufzeitmanagement** – Fonds-Anlage mit komfortabler Umschichtung systematisch optimieren. Ganz individuell und automatisiert.
- **Investmentorientierter Rentenbezug** – in der Rentenphase weiter die Chancen der Börse nutzen. Mit der Sicherheit einer garantierten Rente.

Nur einige von vielen guten Gründen,
die für unsere Fonds-Rente sprechen.
Mehr erfahren Sie im Internet:



makler.continentale.at/rente-invest


**Die
Continentale**

Nachhaltigkeit in der Beraterpraxis

Versicherungsindustrie und Beratung sind gefordert, beim Erreichen der Nachhaltigkeitsziele mitzuwirken. Wir haben wichtige Punkte zusammengefasst und den Fachverband der Versicherungsmakler nach Tipps zur Umsetzung in der Praxis gefragt.

Von Emanuel Lampert

Die europäische Politik schreibt dem Finanzsektor eine wichtige Rolle für das Erreichen der Nachhaltigkeitsziele zu. Immerhin geht es um enorme Anlagebeträge, die in der einen oder anderen Form investiert werden wollen – gerade auch in der Lebensversicherung.

Jüngste Neuerung auf diesem Gebiet ist die Änderung zweier „delegierter Verordnungen“ der EU-Kommission zur Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Sie werden ab dem 2. August 2022 in der überarbeiteten Fassung gelten. Die eine ist die Verordnung über Aufsichts- und Lenkungsanforderungen an Versicherer und Versicherungsvertreiber, die andere ist die Verordnung über Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten („IBIP“ – insurance-based investment product).

Beide wurden an mehreren Stellen um die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsfaktoren, -risiken und -präferenzen angereichert. Beispiel: Bislang müssen die persönlichen Empfehlungen des Beraters den Anlagezielen des Kunden „auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft“ entsprechen, künftig „auch hinsichtlich seiner Risikobereitschaft und etwaigen Nachhaltigkeitspräferenzen“.

„Zunächst sind aber die anderen Anlageziele, der Zeithorizont und die individuellen Umstände der Kunden zu bewerten, erst dann soll nach den Nachhaltigkeitspräferenzen gefragt werden“, erklärt der Fachverband der Versicherungsmakler gegenüber dem VersicherungsJournal Spezial und fügt hinzu: „Versicherungsvermittler sollten im Rahmen bereits bestehender Geschäftsbeziehungen die individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden bei der nächsten regelmäßigen Aktualisierung der bestehenden Eignungsbewertung ermitteln.“

Eine detaillierte Gegenüberstellung der geltenden und der künftigen Fassung finden Sie auf

VersicherungsJournal.at (<https://vjournal.at/-21437.php>).

Gilt bereits: die Offenlegungsverordnung

Anders als die oben genannten Änderungen ist die EU-Verordnung „über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor“ (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:02019R2088-20200712>), kurz „Offenlegungsverordnung“, schon seit ein paar Monaten in Geltung.

Sie bezieht sich auch auf verschiedene Formen von „Finanzberatern“, darunter Versicherungsvermittler und -unternehmen, die jeweils Versicherungsberatung für IBIP erbringen. Versicherungsvermittler sind aber – sofern ein Mitgliedsstaat nicht autonom anderes beschließt – dann ausgenommen, wenn sie weniger als drei Mitarbeiter haben. Ob damit nur Beschäftigte gemeint sind, die „aktiv vermitteln“ oder etwa auch Backoffice-Mitarbeiter, sei noch nicht geklärt, sagt uns der Fachverband, er geht aber davon aus, „dass alle Mitarbeiter gezählt werden“.

Transparenz in Beratungsprozessen

Unter anderem fordert die Verordnung, dass Finanzberater „auf ihren Internetseiten Informationen zu ihren Strategien zur Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken bei ihren Anlageberatungs- oder Versicherungsberatungstätigkeiten“ veröffentlichen. Als Nachhaltigkeitsrisiko gilt übrigens „ein Ereignis oder eine Bedingung in den Bereichen Umwelt, Soziales oder Unternehmensführung, dessen beziehungsweise deren Eintreten tatsächlich oder potenziell wesentliche negative Auswirkungen auf den Wert der Investition haben könnte“.

Um die Pflicht zur Veröffentlichung dieser Strategien erfüllen zu können, sollte der Vermittler →





„eine eigene umfassende Nachhaltigkeitsstrategie“ für sein Unternehmen erstellen, so der Fachverband – und „wenn nachteilige Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren nicht berücksichtigt werden, Informationen darüber, warum sie bei der Beratung nicht berücksichtigt werden, und ob und wann beabsichtigt wird, solche nachteiligen Auswirkungen zu berücksichtigen (Comply-or-explain-Prinzip)“.

Vorvertragliche Informationen

Einen weiteren Schwerpunkt bilden Vorgaben zu vorvertraglichen Informationen. „Holen Sie vielleicht noch vermehrt aktiv alle Informationen zur Nachhaltigkeit der von Ihnen vermittelten Produkte beim Produkthersteller (Versicherer) ein“, rät die Standesvertretung.

„Finanzmarktteilnehmer, zu denen Versicherer gehören, müssen nämlich für jedes Finanzprodukt gemäß Artikel 8 und 9 auf der Internetseite zusätzlich zu den für Vermittler bestehenden Informationsverpflichtungen noch eine Beschreibung des nachhaltigen Investitionsziels, der Methoden zur Bewertung und Messung sowie Datenquellen angeben. Diese Angaben müssen klar und verständlich und möglichst knapp gefasst sein.“

Kleine Vermittlerbüros

Auch wenn die Verordnung Vermittler mit nur sehr wenigen Beschäftigten – siehe oben – von ihrem

Adressatenkreis ausnimmt: Die Anwendung anderer Vorschriften wie im Speziellen jener, die sich aus der IDD ergeben, bleibe davon unberührt, lässt sie in ihrem Erwägungsgrund Nummer 6 wissen. Daher seien diese kleinen Berater „zwar nicht verpflichtet, Informationen gemäß dieser Verordnung zur Verfügung zu stellen, sie müssen aber in ihren Beratungsprozessen die Nachhaltigkeitsrisiken berücksichtigen und einbeziehen“.

Dies, erläutert der Fachverband, könne beispielsweise durch Fragen nach der Wichtigkeit von Nachhaltigkeitsfaktoren im Wünsche- und Bedürfnistest erfolgen

oder durch Hinweise, ob bzw. wie die ESG-Kriterien (ESG: „Environmental, Social, Governance“, Kürzel für Nachhaltigkeitsaspekte) bei der Auswahl von IBIPs und deren Anbietern berücksichtigt wurden oder werden sollen.

„Dargelegt können und sollten jedenfalls Risiken werden, die für eine Investition im Zusammenhang mit zum Beispiel dem Klimawandel, dem Verlust von Bestäubern, Umweltverschmutzungen, Produktsicherheit, unangemessener Entlohnung, Steuerverfahren, Bußgeldverfahren, fehlendem Nachhaltigkeitsmanagement durch den Vorstand etc. entstehen können“, führt der Fachverband aus und warnt: „Unter gewissen Voraussetzungen könnte eine Fehlberatung sogar zu Haftungen führen.“

Am Ball bleiben

Eine Zusammenstellung detaillierter Informationen rund um die Umsetzung der Nachhaltigkeitsvorschriften stellt der Fachverband auf seiner Website zur Verfügung (<https://www.wko.at/branchen/information-consulting/versicherungsmaekler-berater-versicherungsangelegenheiten/sustainable-finance.html>).

An dem Thema „dranzubleiben“, ist jedenfalls angezeigt, denn weitere Ergänzungen sollen nächstes Jahr folgen. „Das Thema Sustainable Finance ist noch lange nicht abgeschlossen“, so der Fachverband. ■



Hast du eine Beraterpersönlichkeit? Dann starte deine Karriere bei der OVB.

Neue Wege gehen.

Unser Ziel als eines der führenden Beratungsunternehmen für Finanzdienstleistungen in Europa ist eine persönliche und langfristige Begleitung unserer Kunden rund um die Themen Finanzen, Vorsorge und Absicherung. Von Mensch zu Mensch. Wir sind nicht nur Dienstleister, sondern vertrauter Ansprechpartner, der jederzeit zur Verfügung steht. Durch Empathie, Erfahrung und Expertise bringen wir unsere Kunden ihren ganz persönlichen Zielen und Wünschen ein großes Stück näher.

Was bietet dir der Job als OVB Finanzberater?

Flexibilität, Selbstbestimmung und Sinn - das sind die Kerneligenschaften, die eine Tätigkeit bei der OVB so besonders machen. Allein dein Einsatz entscheidet, wie weit du bei uns kommen kannst. Wenn du keine Lust mehr auf einen monotonen Arbeitsalltag hast und gerne mit kompetenten und netten Kollegen zusammenarbeitest, bist du bei uns genau richtig.



OVB Allfinanzvermittlungs GmbH
Sirona Straße 4/1/C
A-5071 Wals/Salzburg
Telefon +43 662 62 85 67 0
ovb@hv.ovb.at

www.ovb.at/karriere

Altersvorsorge könnte teurer werden

Aktuell ist eine Reform des Aufsichts- und Eigenmittel-Regelwerks „Solvency II“ in Arbeit. Zwar werden Teile des Vorschlags der EU-Kommission begrüßt, in der Branche gibt es aber einiges an Skepsis: Die Lebensversicherung könnte noch kapitalintensiver werden.

Von Emanuel Lampert

Ihre Vorgeschichte ist länger als ihre bisherige Geltungsdauer: Nachdem die EU-Kommission 2007 ihren Vorschlag für die „Solvency II“-Richtlinie präsentiert hatte, zog sich die Umsetzung über Jahre hin. Erst 2016 wurde sie rechtlich zum neuen Maß der Dinge. Gut fünf Jahre später steht das Eigenmittel- und Aufsichtsregelwerk nun auf dem Prüfstand. Vorschläge zur Überarbeitung liegen seit September 2021 vor.

Dabei scheint es der Brüsseler Behörde nicht um fundamentale Änderungen zu gehen. So hielt sie fest, dass eine generelle Verschärfung der Kapitalanforderungen nicht notwendig sei, da die Lage des europäischen Versicherungssektors auch jetzt schon recht solide sei. Da und dort sollen die Vorgaben aber trotzdem strenger werden, Schritt für Schritt bis 2032. Die Kommission selbst sagt, dass bestimmte (Rück-)Versicherer oder Märkte mit erhöhten Kapitalanforderungen konfrontiert sein könnten.

„Zinsextrapolation“: neue Modellierung

Unter den Punkten, die der Reformentwurf angehen will, findet sich die Zinsextrapolation. Hintergrund: Für langfristige Garantiezusagen müssen Versicherer Rückstellungen bilden. Je weiter die Zusage in der Zukunft liegt und je höher der Zins für die Berechnung angesetzt wird, umso geringer kann die Rückstellung sein. Seit der Finanzkrise 2008/2009 herrscht aber bekanntlich eine Niedrigzinsphase.

Für einige Märkte prophezeit die Kommission aufgrund der neuen Extrapolationsmethode „signifikante Auswirkungen“ auf die Kapitalausstattung von Versicherern. Deshalb soll eine

Einschleifregelung, die sich bis zum Ende des Jahres 2031 erstreckt, Abhilfe schaffen. Sie soll den Übergang erleichtern und Störungen hintanhalten. Außerdem könne sie „kurzfristig“ zu einer Erleichterung bei den Kapitalanforderungen im Ausmaß von bis zu 90 Milliarden Euro führen.

Solvency trifft Green Deal

Ein anderer Aspekt, den die Kommission in die neue Richtlinie einfließen lassen will, ist Nachhaltigkeit. Versicherer – solche mit „geringem Risiko“ ausgenommen – sollen künftig etwa klimabezogene Risiken in Form „langfristiger Klimawandelszenario-Analysen“ zu berücksichtigen haben. Das soll nicht zuletzt nachhaltiges Investieren fördern. Wie die Kommission erklärte, sollen die Eigenmittelvorschriften (Rück-)Versicherer nicht dabei behindern, nachhaltig zu investieren, sondern das Risiko von Investments in umweltschädliche Aktivitäten widerspiegeln.

Verbesserungen bei Verhältnismäßigkeit

Oft bemängelt wird ein Zuviel an Belastung, das Solvency II mit sich bringe. Dieser Kritik will man entgegenkommen: Die bisherigen Erfahrungen hätten gezeigt, „dass die Verhältnismäßigkeit von Solvency II verbessert werden könnte“, räumt die Kommission ein. Für bestimmte kleinere Versicherer soll es „vereinfachte und verhältnismäßigere“ Vorschriften geben. Vor diesem Hintergrund ist auch die Einführung des „neuen Konzepts von Unternehmen mit Niedrigrisiko-Profil“ geplant.

Aktuell befindet sich die Reform noch in einem frühen Stadium, EU-Parlament und EU-Minister rat müssen sich damit auseinandersetzen, und es



stehen auch noch nicht alle Detailregelungen – die als delegierte Rechtsakte geplant sind – fest.

Warnung vor Folgen für Lebensversicherung

In der Branche werden Teile der Reform, soweit sie bisher bekannt ist, begrüßt – aber längst nicht alle. So warnte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) unmittelbar nach Veröffentlichung der Pläne davor, die neue Extrapolationsmethode könnte langfristig zu höheren Anforderungen führen. „Die genaue Ausgestaltung dieser Kapitalanforderungen ist entscheidend für langlaufende Produkte wie Lebensversicherungen. Sollte der Gesetzgeber die Anforderungen hier

überziehen, sinken die Renditechancen, Altersvorsorge würde für Kunden teurer“, sagte GDV-Hauptgeschäftsführer **Jörg Asmussen**. Der Entwurf lasse noch wesentliche Fragen offen.

Der finanzpolitische Sprecher der Grünen im EU-Parlament, der deutsche Abgeordnete **Sven Giegold**, meinte demgegenüber: „Negative Zinsen können künftig korrekt berücksichtigt werden, außerdem werden die momentan absurd hohen kalkulatorischen Langfristzinsen bis 2032 schrittweise auf ein etwas realistischeres Niveau abgesenkt.“

Asmussen würdigte, dass der Entwurf die Tür „für mehr Klimaschutz, mehr Nachhaltigkeit und den Beitrag der Versicherer für den Green



Deal“ öffne. Er betonte aber auch: Eine Vorzugsbehandlung für grüne Investments wäre aus Sicht der Finanzstabilität nicht zielführend. „Solvency II muss risikobasiert bleiben. Grüne Investitionen sind nicht automatisch risikolos.“

Das sieht auch der Wirtschaftssprecher der Europäischen Volkspartei (EVP) im EU-Parlament, **Markus Ferber**, so: Die Versicherungswirtschaft könne zu einem Langfristinvestor zu Gunsten des „Green Deal“ werden, der Fokus der Aufsicht müsse aber auf dem Risiko liegen – ansonsten würden letztlich Finanzstabilität und Kunden leiden.

Städtische: „Insgesamt als negativ einzuschätzen“

Wie beurteilen österreichische Versicherer die Reformvorschläge? „Wir begrüßen grundsätzlich den vorgesehenen Solvency-II-Review, weil er die Möglichkeit bietet, bekannte Schwächen des bestehenden regulatorischen Regelwerkes zu korrigieren und zu verbessern, damit Versicherungsgesellschaften weiterhin Produkte anbieten können, um einen langfristigen Vermögensaufbau und eine Risikoabsicherung für ihre Kundinnen und Kunden zu ermöglichen“, sagt Wiener-Städtische-Vorstandsmitglied **Manfred Bartalszky** dem *VersicherungsJournal*.

Der vorliegende Entwurf sei in diesem Zusammenhang „insgesamt jedoch als negativ“ einzuschätzen, setzt **Bartalszky** fort. „Allfällige Erleichterungen wären nur kurzfristig oder von vorübergehender Natur und würden von permanent geltenden Verschlechterungen zunichte gemacht werden. Letztlich würden Versicherungsunternehmen mit deutlich höheren operativen Mehraufwänden konfrontiert werden, was letztlich zu höheren Kosten für die Kunden führen würde.“ Die geplanten Maßnahmen, so **Bartalszky**, würden außerdem „die Langfristigkeit des (insbesondere österreichischen Lebens-)Versicherungsgeschäfts erschweren und die positiven Effekte des für die Versicherungswirtschaft so zentralen Risikoausgleichs über die Zeit, reduzieren“.

Generali: „Negativer Effekt auf Rentabilität“

Skepsis ist auch der Antwort der **Generali** zu entnehmen. „Kapital ist in der Versicherungswirtschaft einer der wichtigsten Produktionsfaktoren und gleichzeitig ein teures Gut. Die seitens der EU-Kommission angedachten Änderungen in Solvency II machen die Lebensversicherung mit Garantien und damit auch die Altersvorsorge noch kapitalintensiver“, sagt **CRO Georg Plückhahn**.

„Sie treiben die Produktionskosten weiter an, und dies verursacht einen weiteren negativen Effekt auf die Rentabilität, sowohl für die Versicherungsnehmer als auch für die Versicherungsunternehmen“, setzt Plückhahn fort. „Abgesehen von der Altersvorsorge würden die Änderungen auch für die gesamte Versicherungswirtschaft nach ersten Schätzungen eine Verschlechterung der Solvabilität bringen.“

Allianz: Geringere Kapitalanforderungen dauerhaft nötig

Die Allianz-Gruppe Österreich schickt vorweg, dass sie in der Reform „eine große Chance“ sehe, „Verwerfungen im bisherigen Rahmenwerk zu korrigieren, die zu künstlicher Volatilität und überhöhten Eigenkapitalanforderungen für die Versicherungsbranche geführt haben“. Dies sei deshalb so wichtig, weil Solvency II erhebliche Auswirkungen auf die

Fähigkeit der Versicherer habe, langfristige Garantien anzubieten, sowie auf die Art von Investments, die sie tätigen können – Letzteres auch vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen, demographischen und klimabedingten Entwicklungen, die Europa derzeit zu bewältigen habe.

„Die im Rahmen der Solvency-II-Reform erarbeiteten Vorschläge erfüllen jedoch bisher nur zum Teil diese Anforderungen“, so die Allianz. „Insbesondere die derzeit geplante nur vorübergehende Absenkung der Kapitalanforderungen ab Anwendung (voraussichtlich nicht vor 2024) bis zum Auslaufen der Übergangsmaßnahmen (2032), schafft für die Versicherungsbranche nicht die dauerhafte, aus Sicht der Branche aber gerechtfertigte, Senkung der aggregierten Kapitalanforderungen.“ Gerade diese sei aber erforderlich, um insbesondere in der langfristigen Altersvorsorge attraktive Produkte nachhaltig anbieten zu können. ■

VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE

Erscheinungstermin
im November 2021



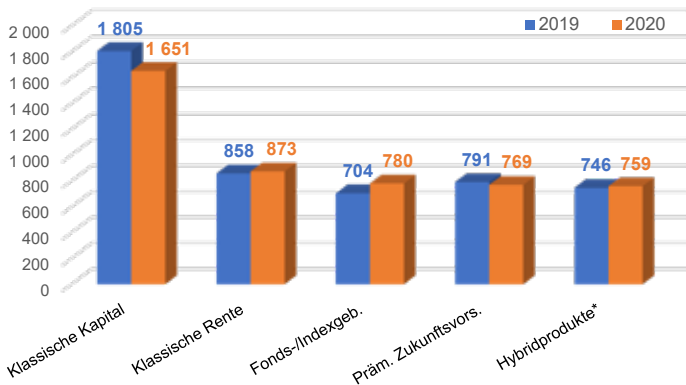
Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
m.sadjak@versicherungsjournal.at
Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72

Zahlen zur Altersvorsorge in Österreich

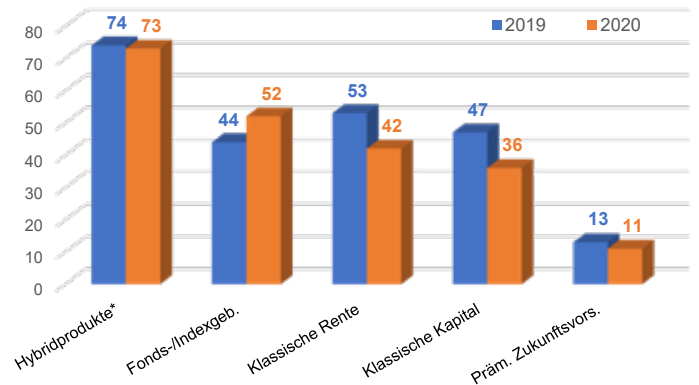


Prämienvolumina in einzelnen Zweigen (Mio. Euro)



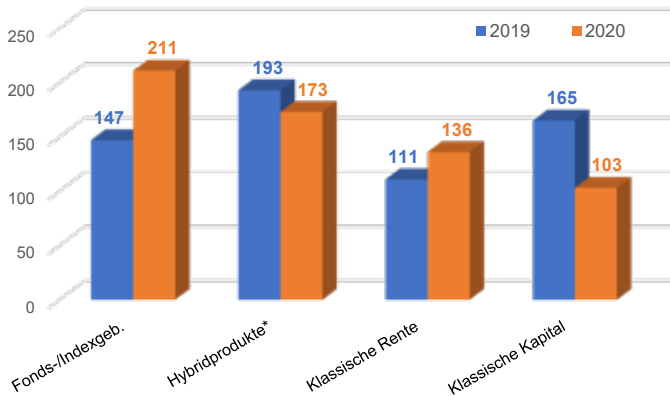
* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung. - Kleinere Kategorien (~ 2 % des LV-Marktes) der Lebensversicherung (insg. < 11 % der LV-Prämien, insb. Ableben, BU/EU) nicht erfasst. - Quelle: VVO.

Prämien polizz. Neugeschäft (Ild. Prämien, Mio. Euro)



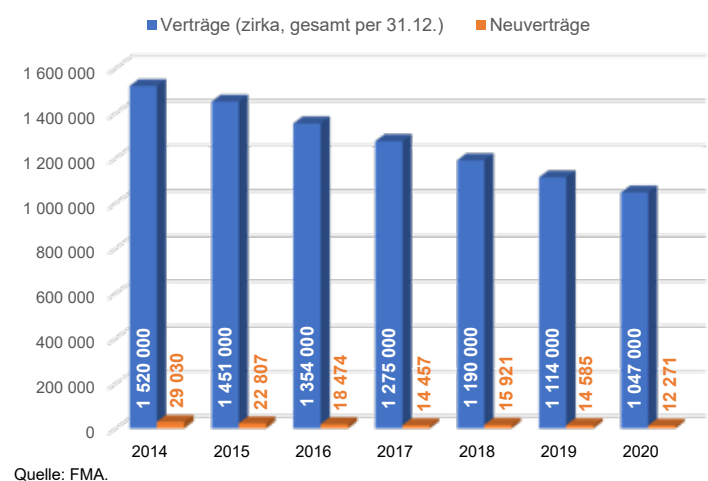
* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung. - ** Ablebens- inkl. Kreditrestschuld- und Begräbniskostenversicherung. - Andere Kategorien der Lebensversicherung (insg. < 17 % der LV-Prämien, insb. Ableben, BU/EU) nicht erfasst. - Quelle: VVO.

Prämien polizz. Neugeschäft (Einmalerläge, Mio. Euro)

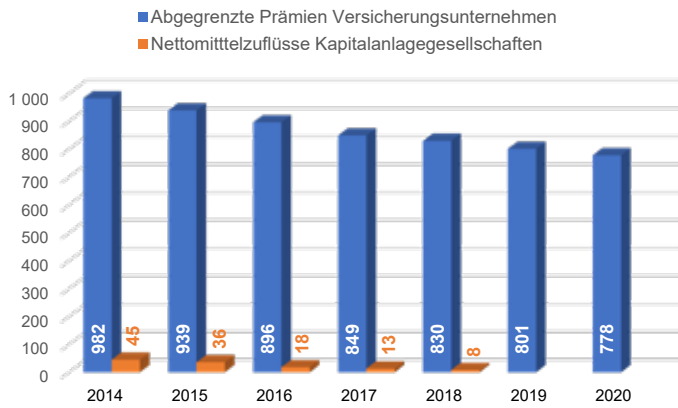


* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung. - Kleinere Kategorien der Lebensversicherung (insg. < 8 % der LV-Prämien, insb. Ableben) nicht erfasst. - Quelle: VVO.

Bei Versicherern abgeschlossene PZV-Verträge

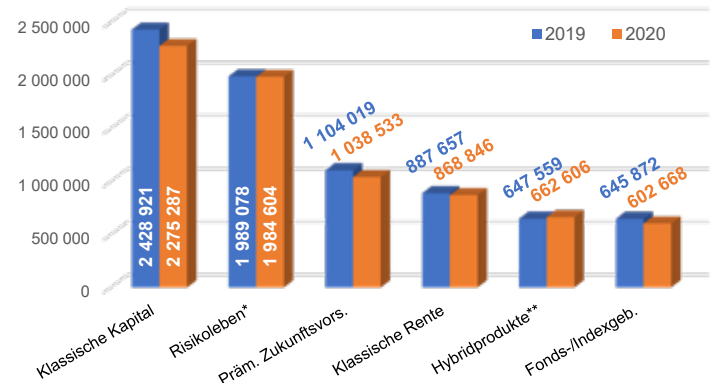


Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge (PZV):
Prämien und Nettomittelzuflüsse (Mio. Euro)



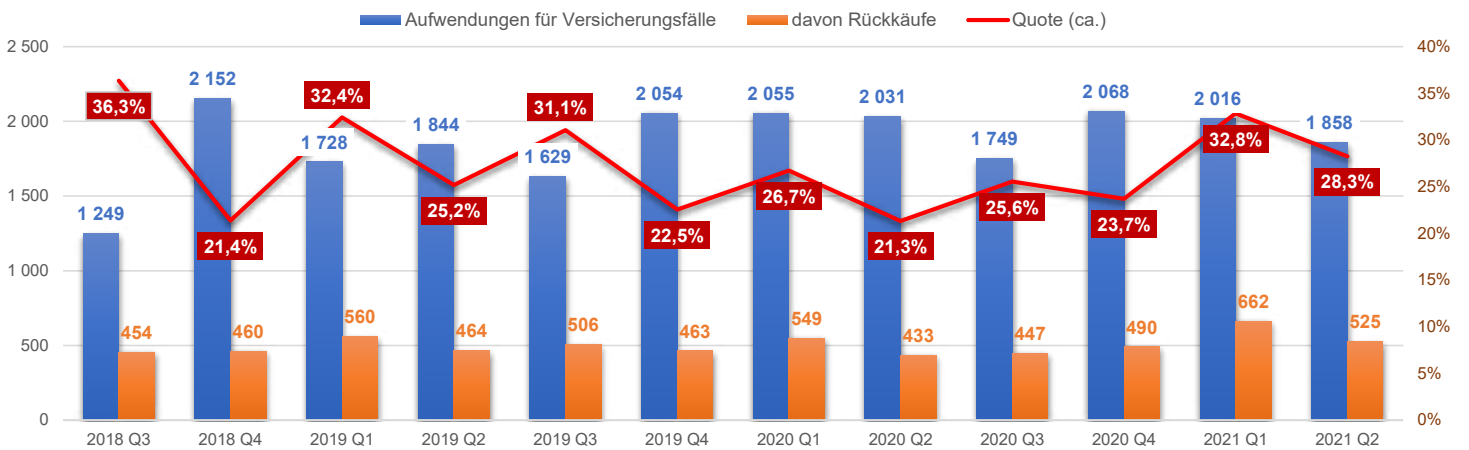
Quelle: FMA.

Anzahl der Risiken in einzelnen LV-Zweigen



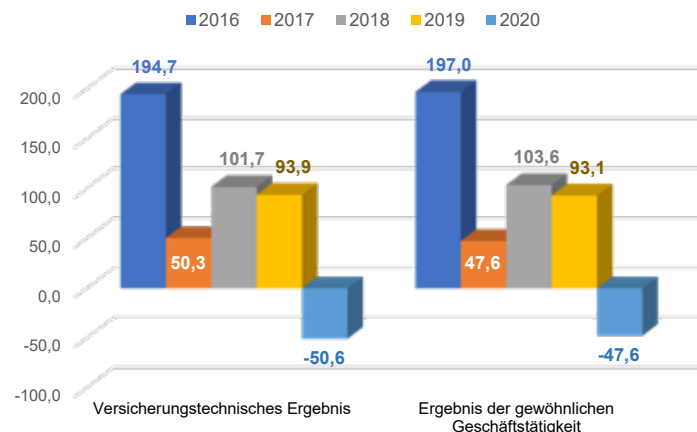
* Ablebens- inkl. Kreditrestschuld- und Begräbniskostenversicherung. - ** teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung. - Kleinere Kategorien der Lebensversicherung (insg. 2,2 % der LV-Verträge, insb. BU/EU, Pflege) nicht erfasst. - Quelle: VVO.

Aufwendungen, Rückkäufe (Mio. Euro) und Rückkaufsquoten der letzten drei Jahre, nach Quartalen



Alle Kategorien der Lebensversicherung erfasst. - Quelle: FMA, Prozentangaben: Eigenberechnung.

Versicherungstechnik und Vorsteuergewinn (Mio. Euro)



Versicherungsunternehmen Österreich gesamt. Alle LV-Kategorien erfasst. - Quelle: FMA.

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert

50 Jahre LEBENSWEIT



Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.