

# VERMÖGENSAUFBAU

Das Printmagazin des VersicherungsJournal



## **Seite 4**

„Wenn ich nicht bereit bin, ein Risiko zu nehmen, kaufe ich mir ein Risiko ein“

## **SEITE 12**

Die Welt steckt in der Krise – die Vorsorge auch?

## **SEITE 16**

Unsichere Zeiten:  
Was den Kunden raten?

## **SEITE 20**

Nachhaltigkeit  
zieht Anleger an

**ACREDIA**  
MACHT MUT ZU HANDELN

# TROJANISCHES PFERD?

Wirtschaftskriminalität  
und eCrime können jedes  
Unternehmen treffen.



mehr Infos unter  
[acredia.at/trust](https://acredia.at/trust)

Jetzt mit **ACREDIA Trust** absichern!

# Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



In ungeahntem und unvorstellbarem Ausmaß hat sich die Welt um uns in jüngster Zeit verändert. Ein „schwarzer Schwan“ in Form einer Pandemie, ein Krieg zwischen den beiden flächengröß-

ten Staaten Europas, Verwerfungen auf den internationalen Kapitalmärkten: All das hat auch massive Auswirkungen auf Versicherer, insbesondere natürlich auf deren Kapitalanlageergebnisse. Was das für Vorsorgeprodukte bedeutet, war Thema unseres Experten-Panels im Vorfeld zu dieser Ausgabe des VersicherungsJournal Spezial. Gemeinsam mit hochrangigen Branchenvertretern wollten wir herausfinden, welche Möglichkeiten es für einen Vermögensaufbau in einer solchen Situation gibt.

Zu den unerfreulichen Folgen der geopolitischen Entwicklungen zählt das Wiederaufflammen der Inflation. Während aber staatliche Pensionen dem steigenden Preisniveau angepasst werden, stehen zweite und dritte Säule vor großen Herausforderungen. Wir fragten nach, wie attraktiv die private Altersvorsorge in diesem Umfeld noch ist, welche Möglichkeiten Versicherer sehen, den realen Wert von Vorsorgeprodukten zu erhalten und das Vermögen ihrer Kunden langfristig abzusichern. Und auch die Zinswende war Thema unseres Round Table: Wir diskutierten unter anderem darüber, ob höhere Zinsen eine neue Chance für

die klassische Lebensversicherung darstellen, wo künftig höhere Erträge zu erwarten sind und ob Versicherer sich plötzlich im Wettbewerb mit anderen „sicheren“ Anlagen befinden. Die interessantesten Statements der Experten haben wir für Sie ab **Seite 4** zusammengefasst.

Ob bestehende Produkte in Zeiten geopolitischer Instabilität und wirtschaftlicher Unsicherheiten auf Dauer darstellbar bleiben oder ob es zu einer Verengung des Angebots kommen wird, haben wir darüber hinaus einige Versicherer gefragt. Ihre Antworten lesen Sie ab **Seite 12**. Auch wollten wir von den Anbietern wissen, ob private Altersvorsorge für Konsumenten überhaupt leistbar bleibt und ob sie bereits Veränderungen im Nachfrageverhalten bemerken.

Mit mehreren Versicherungsmaklern haben wir darüber gesprochen, wie sich finanzielle Unsicherheiten auf die Beratung auswirken, wie sie die Nachfrage nach Produkten für Vermögensaufbau und Vorsorge aktuell sehen und ob Kunden vermehrt Änderungen an bestehenden Veranlagungen vornehmen. Die Antworten finden Sie ab **Seite 16**.

Und schließlich beschäftigen wir uns ab **Seite 20** noch mit dem Trend zu nachhaltigen Anlagen – immerhin übertraf im Vorjahr das Volumen der privaten Anleger erstmals jenes der institutionellen. Grund genug für uns, sich in dieser Ausgabe auch diesem Thema zu widmen. Ich darf Ihnen wie immer eine 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 2022 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichisches 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: Bertold Werkmann (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4-10: Richard Tanzer, S.13: Nonnel John Vilbar (AdobeStock), S.16: BillionPhotos.com (AdobeStock), S.20-21: Sansert (AdobeStock), S.22: Melinda Nagy (AdobeStock)

# „Wenn ich nicht bereit bin, ein Risiko zu nehmen, kaufe ich mir ein Risiko ein“

Inflation, Zinswende, Krieg: Über Strategien für Vorsorge und Vermögensbildung in einem unsicheren Umfeld diskutierten Experten am Round Table. Zur Sprache kamen unter anderem Garantien, Möglichkeiten des Vermögensaufbaus in einem Szenario der Stagflation und die Frage nach „neuer alter“ Konkurrenz durch „einfache“ Sparprodukte.

Von Emanuel Lampert

Nichts ist mehr so wie vor einem Jahr“, leitet VersicherungsJournal-Herausgeber **Marius Perger** die Diskussion am Round Table zum Thema Vorsorge und Vermögensaufbau ein. Die vergangenen Monate sind durch den Ukraine-Krieg gezeichnet. Neben all

dem menschlichen Leid belastet der Krieg auch die Kapitalmärkte und damit letztlich auch Vorsorgeprodukte.

Ein rascher Wechsel „von mehr oder weniger Nullzins auf ein ansteigendes Niveau“, Ungewissheit über die weitere Entwicklung – so etwas ziehe

grundsätzlich Verwerfungen am Kapitalmarkt nach sich, sagt der Niederlassungsleiter der HDI Leben in Österreich, **Michael Miskarik**. Dennoch: Miskarik baut auf eine „langfristige Strategie auch in der Veranlagung“ als Lebensversicherer, weshalb er „für uns kaum eine Auswirkung“ sieht.



Michael Miskarik



Unter der Leitung von Herausgeber Marius Perger (Mitte) diskutierten (v.l.n.r.) Michael Miskarik von HDI Leben, Hannes Dillinger von der Generali, Verena Castillo Martinez von Ergo und der stellvertretende Fachverbandsobmann Rudolf Mittendorfer.

Werden die derzeitigen Verwerfungen die Asset Allocation beeinflussen? Ja, sagt **Hannes Dillinger**, Leiter des Bankvertriebs bei der Generali. Ein „klassischer Anteil“ in der Veranlagung geht für ihn in Ordnung, „aber wir setzen sehr stark auf eine Beimischung, das heißt auf Hybridprodukte“, wo je nach Risikoneigung des Kunden die fondsgebundene Komponente zum Einsatz kommt. Eines ist

für ihn klar: „Wenn man rein auf Garantien setzt, verliert man gegen die Inflation garantiert.“ Vielmehr müsse man „mit einem kalkulierbaren Risiko rechnen“. „Volatilität an den Kapitalmärkten führt immer prinzipiell zu einer Verunsicherung bei Privatanlegern“, sagt **Verena Castillo Martinez**, Spezialistin für die Lebensversicherung im Ergo-Maklervertrieb. Gerade für Kleinanleger ergäben sich aber auch

Chancen, weil sie Anteile kaufen können, die bei später steigendem Kurs an Wert zulegen. „Wir setzen genauso auf Hybridprodukte“, so Castillo Martinez. Wie viel Gewinn ein Kunde dabei einfahren kann, hänge freilich stark von seiner Risikoaffinität ab.

### **Werden Kunden nervös?**

Werden die Kunden momentan eigentlich „nervös“? In der Vergangenheit seien Kunden wegen



Niedrig- und Nullzinsen nervöser gewesen, weil man diese unmittelbar spüre, antwortet **Rudolf Mittendorfer**, langjähriger Versicherungsmakler und stellvertretender Fachverbandsobmann. Wer in Aktien investiert ist, sei dagegen mit Schwankungen ohnehin vertraut.

Zu Garantien hat auch er eine klare Haltung: „Die Leute lechzen nach Garantien“, aber eine Garantie sei „nicht einmal ein Placebo, sondern Geldvernichtung“: Eine erfolgsversprechende Veranlagung werde unmöglich, weil der Garantiegeber in seiner Anlagepolitik ja danach trachten müsse, „dass er nicht in die Ziehung kommt“.

Vorsorgeprodukte, in denen viele Anleihen stecken, trügen

„Ballast über viele Jahre“, sagt Mittendorfer. „Ich bezeichne ja schon seit 15 Jahren Anleihen als Anleihen“, tatsächlich bleibe nur der Weg in sachwertorientierte

Vorsorge, also Aktien. Wer vorsorgen will, müsse mittel- und langfristig denken: Wie kann ich überhaupt einigermaßen kapitalerhaltend ansparen oder anlegen?



Rudolf Mittendorfer



# VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

## INDUSTRIEVERSICHERUNG

Erscheinungstermin November 2022

### Anzeigenkontakt

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

© Natalia Mysik (AdobeStock)

+++ Erscheint in +++ VJ Spezial Print (Auflage 10.000) +++ VJ Digital (6.500 Empfänger) +++ Börsen-Kurier (50.000 Leser) +++

### Vermögensaufbau bei Stagflation?

Kann in einem möglichen Szenario längerfristiger „Stagflation“, also gleichzeitiger Stagnation und Inflation, Vermögensaufbau gelingen? „Ich glaube schon“, sagt Dillinger. Gerade bei langfristigem, monatlichem Ansparen könne der Cost-average-Effekt genutzt werden. Von „Garantiedenken“ müsse man sich trennen. Die Generali verfolge hier Wertsicherungsstrategien mit einer bestimmten Fondspalette, die darauf ausgerichtet ist, Aufwärtstrends mitzumachen, nicht aber Abwärtstrends. Und: Selbst bei längeren Krisen habe der Aktienmarkt mehr gewonnen, als er vorher verloren hat. In der langfristigen Vorsorge führe deshalb kein Weg an einer Wertpapierbeimischung vorbei. „Alles andere ist einfach kurzfristig gedacht.“

Ein Problem liegt für Castillo Martinez darin, dass Österreich ein Land der Sparbuchspärer sei, in dem man glaubt, man könne mit dem Sparbuch „die Pensionsvorsorge retten“. Im Kundengespräch ziehe sie gerne einen Vergleich: Einen Hauskauf finanziert man nicht mittels Kontoüberziehung, sondern etwa mit einem Hypothekendarlehen, und genauso wäre es eine „Illusion“, mit Produkten wie einem Sparbuch für die Pension vorsorgen zu können. „Kommunikation und Aufklärung“ seien nötig, um zu vermitteln, was denn „eine Aktie oder eine Anleihe wirklich ist“.

Bei Laufzeiten von um die 20, 30 Jahre brauche man „in Wirklichkeit keine harte Garantie mehr“, weil „das Konstrukt der Sachwerte“ im Wege der Langfristigkeit de facto eine Garantie bedeute, ergänzt Miskarik. „Wenn



Hannes Dillinger

ich heute nicht bereit bin, ein Risiko zu nehmen, kaufe ich mir ein Risiko ein.“ Die Sensibilisierung müsse hier schon vor der Kundenebene ansetzen: Oft böten nämlich Vermittler entsprechende Produkte erst gar nicht an.

Auch Mittendorfer sieht einen Hebel beim Berater. Bei traditionellen Vorsorgeprodukten kümmerne sich kaum ein Versicherter um deren Entwicklung, bei fondsgebundenen viel eher, gerade wenn man in den Nachrichten laufend mit Börsenkursen konfrontiert wird und den Berater dann „wegen jedem Kursauschlag anruft“. Das wolle mancher Berater vermeiden. Mittendorfer bleibt jedenfalls dabei: Wenn ein Kunde nach der Beratung immer noch partout auf einer Garantie für die langfristige Vorsorge besteht, sei etwas falsch gelaufen.

### Wie der Inflation begegnen?

Der Staat begegnet der Inflation, zumindest zum Teil, mit Pensionserhöhungen. Wie gehen

Versicherer damit um, wenn die Inflation private Pensionen „auffrisst“? Dillinger empfiehlt, nicht kurzfristig zu denken. Er glaubt nicht an eine jahrelange hohe Inflation wie zuletzt im Sommer; er erwartet, dass sie sich bei drei bis vier Prozent einpendeln wird. Der Ansatz der Generali für den Vermögenserhalt: kalkulierbares Risiko, gut diversifiziertes Portfolio, Wertsicherungskomponenten.

„Erstes und einfachstes Instrument“ gegen Inflation sei die Indexierung, sagt Castillo Martinez. Die Inflation drücke auf die frei verfügbaren Einkommen, reagiert werde von den Kunden aber unterschiedlich: Die einen schieben Sparaktivitäten auf oder stellen sie überhaupt ein, die anderen gingen daran, „mehr draufzulegen“.

Von den Kunden mit klassischer Versicherung wähle bei Fälligkeit „nicht einmal ein Prozent“ die Verrentung, sagt Mittendorfer. Wer sich für die Rente entscheide, sei dann eben noch

weiter gewinnberechtigt. Wer bereits im Rentenstadium ist, sitze zwar „eigentlich auf einem Schiff, von dem er nicht mehr von Bord gehen“ könne. Dafür biete die Rente die Gewissheit einer lebenslangen Zusatzversorgung – ein Argument, das oft zu kurz komme. Und was die Inflation angeht, meint Mittendorfer: „Auf das Produkt warte ich, wo die private Versicherungsrente mit der Inflation konform geht.“ Das werde es nicht geben – gebe es aber auch in der ersten Säule nicht.

Miskarik verweist darauf, dass es bereits Modelle gebe, bei denen Verträge nicht nur

bis zum Pensionsalter 60/65 abgeschlossen werden. Eine Ausdehnung dieses Zeitraums ermögliche, über dessen gesamte Länge aktiv am Kapitalmarkt investiert zu sein. Das zur Sicherung des Lebensstandards Nötige könne dann in Teilauszahlungen entnommen werden, der Rest „liegen bleiben“. Miskarik spricht sich dafür aus, sich für die Zukunft solche Modelle zu überlegen.

### Zinswende: Renaissance für die Klassische?

Da die Zinsen wieder steigen: Tut sich für die Klassische die Chance auf eine Renaissance auf? Für

gewisse Risikoneigungen gesteht ihr Dillinger ihre Berechtigung zu – aber als Beimischung. „Wohin sollen die Zinsen denn steigen?“ An ein „Revival“ der rein klassischen Lebensversicherung glaubt er aber nicht.

Defensiv, konservativ, ausgewogen, dynamisch: Wo sind in Zukunft höhere Erträge zu erwarten? „Langfristig wird man um Aktien nicht herumkommen“, meint Castillo Martinez. Es wäre „nicht seriös“ zu sagen, dass ein sehr konservativer Anleger über eine lange Laufzeit eine sehr hohe Rendite lukrieren werde. Es komme auch auf Risikoaffinität,

Werbung



Bis 31.12.2022:  
Für jeden  
Abschluss:  
ERGO pflanzt  
1 Baum

## KindersparER GO!

Der flexible Versicherungs-Sparplan für Kinder bis 15 Jahre.

- ✓ Bereits ab 30 Euro im Monat
- ✓ ERGO ist Ihr Schutzengel: Wenn der Versorger stirbt, Prämienübernahme bis zum Auszahlungszeitpunkt.
- ✓ Erwachsenes Kind (18 oder 25 Jahre) entscheidet: Auszahlung oder Fortführung der Versicherung – z. B. als Pensionsvorsorge.
- ✓ Flexible Veranlagung: 100 % klassisch, 100 % in nachhaltigen Fonds oder ein Mix. Mit Top Fonds der ERGO Investment Proposition.

Nähere Infos bei Ihrem Makler- und Agenturbetreuer  
[ergo-versicherung.at/makler](https://www.ergo-versicherung.at/makler)

Werbung.  
Ein Produkt der ERGO Versicherung AG.  
Modecenterstraße 17, 1110 Wien

**ERGO**

Verena Castillo Martinez



Erfahrung und Kenntnisse des Kunden an. Die Ergo unterstütze Vermittler und Kunden mit einer Vorselektion von Fonds, eine „Glaskugel“ habe freilich niemand.

„Für eine Pensionsvorsorge empfehle ich schon seit vielen Jahren nur fondsgebundene Lebensversicherungen“, berichtet Mittendorfer. Das bleibt trotz steigender Zinsen so? „Das bleibt selbstverständlich so.“ Im Übrigen gebe es nichts ohne Risiko, „das muss man den Menschen beibringen“; der Kunde müsse in der Lage sein, sich auszusuchen, welches Risiko er tragen will. „So einfach und so schwierig ist das.“

Die Empfehlung hänge natürlich von den Lebensumständen

ab - und Menschen ändern sich und können im Alter mit komplexeren Produkten überfordert sein. Deswegen sieht er in der Verrentung „sehr wohl eine Zukunft“ für die Klassische, weil das Gefühl der Sicherheit und Berechenbarkeit in solchen Fällen mehr wiege als der Ertrag.

#### **Konkurrenz von „einfachen“ Sparformen?**

Dass „einfache“ Sparprodukte wegen der steigenden Zinsen wieder eine größere Konkurrenz werden, glaubt Miskarik aufgrund der Alleinstellungsmerkmale der Lebensversicherung nicht. Und er betont: Eine Kombination aus höchstem Ertrag und maximaler Flexibilität gebe es nicht.

Er wendet sich denn auch gegen Teilentnahmen in der Ansparphase. Der Vermittler müsse dem Kunden klarmachen, welche Konsequenzen derlei später für die Pension habe.

„Vorsorge ist eben nichts, wo du jeden Tag je nach Bedarf hineingreifen kannst“, stimmt Mittendorfer zu. Er sage den Kunden auch: Ein richtiger Pensionsvertrag, „das ist wie ein plombierter Eisenbahnwaggon“. Der sei nur in absoluten Notfällen zugänglich und fahre ansonsten bis zum Ziel durch. Zu einer falschen Erwartungshaltung „nein“ zu sagen, „das verstehen die Menschen sehr wohl“, so Mittendorfer. „Man muss nur den Mut dazu haben.“ ■

### **Das VersicherungsJournal 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](mailto:info@versicherungsjournal.at) an den Verlag.

# „Fondspolizzen sind unverändert die passenden Lösungen“

Christian Nuschele, Vertriebschef von Standard Life Deutschland und Österreich, war an der Live-Teilnahme am Round Table verhindert und hat uns deshalb separat geantwortet.

## Die Situation infolge des Ukraine-Krieges.

Nuschele rechnet noch für einige Zeit mit Unsicherheit und hoher Volatilität an den Märkten. „Bei den Anleihen gibt es mit steigenden Zinsen wieder einige interessante Möglichkeiten. Auch im Bereich der Aktien sehen wir teilweise recht günstige Bewertungen. Aber auch neue Assetklassen wie Infrastrukturinvestments gewinnen an Bedeutung.“ Es bleibe dabei, dass Kunden „breit diversifiziert“ anlegen sollten, womöglich noch breiter, als es die letzten Jahre nötig war.

## Möglichkeiten des Vermögensaufbaus in einer Stagflation.

Für langfristige Ansparprozesse sind aus seiner Sicht Fondspolizzen „unverändert die passenden Lösungen“. Hohe Flexibilität sei aktuell ein großer Vorteil. Wichtig, so Nuschele, sei, „bei der langfristigen Vorsorgestrategie zu bleiben“.

## Attraktivität der privaten Altersvorsorge.

Nuschele glaubt nicht, dass sich daran etwas geändert hat. Das staatliche Pensionssystem sieht er in den kommenden Jahren vor „großen Herausforderungen, die in Folge der aktuellen Krise eher noch größer werden“.

## Maßnahmen zum Erhalt des realen Werts von Vorsorgeprodukten.

Einige Prognosen gehen davon aus, dass die Inflation in 12 bis 18 Monaten wieder bei vier bis fünf Prozent liegt. Um hier einen Inflationsausgleich zu schaffen, erachtet Nuschele eine Investition

in Produktivvermögen als nötig. Auf der Prämienseite tue sich im Bereich der Vorsorge aktuell nichts. Gegen Schwankungen an den Kapitalmärkten biete Standard Life diverse Absicherungen, etwa ein „Capital Security Management“, das gegen langfristige Abwärtstrends an den Börsen wirke.

## Höhere Zinsen – Chance oder Risiko für die Klassische?

„Zwar erleben wir nach einem Jahrzehnt niedriger Zinsen wieder erste Zinserhöhungen, wir haben aber auch mit einer enorm hohen Inflation zu kämpfen.“ Im Ergebnis bedeute eine Klassische deshalb „realen Kaufkraftverlust“.

## Von defensiv bis dynamisch: Wo sind künftig

höhere Erträge zu erwarten? Pauschal werde man das nicht beantworten können. „Es wird dabei bleiben, dass man mit dynamischen oder chancenorientierten Portfolios höhere Erträge erwirtschaften kann, aber eben auch ein höheres Risiko eingeht.“

## Höhere Zinsen: Versicherer wieder im

Wettbewerb mit anderen Anlagen? „Es ist zu erwarten, dass mit steigenden Zinsen Anlagen wie Staatsanleihen oder auch Sparkonten wieder etwas mehr in den Fokus geraten.“ Auch für den überwiegenden Teil der konservativen Kunden dürften Fondspolizzen aber die passendere Lösung sein, so Nuschele, unter anderem dank sicherheitsorientierter Fonds und Flexibilität.

# Die Welt steckt in der Krise – die Vorsorge auch?

Vermögensaufbau und Vorsorge zu Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und geopolitischer Instabilität: Sind die bestehenden Produkte für Versicherer angesichts dessen auf Dauer „darstellbar“ und das Produktangebot zu halten? Bleibt Vorsorge für die Kunden leistbar? Ändert sich die Nachfrage bereits? Was sind „die geeignetsten“ Produkte? Wie Allianz, Helvetia, Städtische und Uniqa auf diese Fragen antworten.

Von Emanuel Lampert

Spätestens seit 2008/09 hat man das Gefühl, dass die Serie an Krisen nicht abreißt. Zuletzt Corona und jetzt der Krieg gegen die Ukraine haben dem noch eine neue Dimension gegeben. Der Versicherungssektor bleibt davon freilich nicht unberührt. Erst vor kurzem hat die europäische Versicherungsaufsicht Eiopa in einer Analyse vor erhöhten Risiken gewarnt ([www.vjournal.at/-22251.php](http://www.vjournal.at/-22251.php)).

Wie gehen österreichische Versicherungsunternehmen – als Anleger und Anbieter – mit dieser von Unsicherheit geprägten Situation um? Mit einer Situation, in der Konsumenten wegen hoher Lebenshaltungskosten finanziell unter Druck stehen und womöglich beim Versichern den Rotstift ansetzen – oder ansetzen werden? Allianz, Helvetia, Uniqa und Wiener Städtische haben uns ihre Sicht der Dinge geschildert.

Ist angesichts der Marktentwicklungen mittel- bis langfristig mit einer Verengung des Angebots an Vorsorgeprodukten zu rechnen, weil manche Produkte nicht mehr „darstellbar“, für Kunden und/oder Versicherer nicht mehr rentabel sind? Welche „Handlungsoptionen“ hat ein (Lebens-)Versicherer in einem Umfeld multipler Unsicherheiten wie dem derzeitigen?

„Wir rechnen mit keiner Verengung des Angebots an Vorsorgeprodukten. Im Gegenteil, wenn der Trend bei den Zinsen anhält, könnte es im nächsten Jahr auch wieder indexgebundene Lebensversicherungen mit Einmalprämie geben“, sagt **Manfred Bartalszky** vom Vorstand der Wiener Städtischen.

„Auch im aktuellen Umfeld sehen wir unsere Produktstrategie mit Fokus auf Hybridprodukte – mit der Sicherheit aus dem Deckungsstock der klassischen Lebensversicherung und der freien Fondswahl und der Chance auf höhere Erträge – als sehr vorteilhaft für unsere Kunden.“

Auf das Produktangebot der Uniqa haben die aktuellen Unsicherheiten „keine direkte Auswirkung“, lässt uns der Versicherer wissen. Es sei aber möglich, dass sie Einfluss auf Kundenwünsche und Bedürfnisse haben. „Ändern sich diese, werden wir unser Angebot adaptieren.“ Der Befund der Uniqa zur aktuellen Marktlage: „Derzeit sehen wir die Tendenz, dass Kunden lieber kurzfristig disponieren als langfristig planen, weshalb die Nachfrage nach Altersvorsorge etwas gesunken ist.“

„Unsere Produkte werden den jeweiligen Markterfordernissen angepasst, daher verändert sich auch die Produktlandschaft“, schreibt uns die Allianz. Sie fühlt sich „gut vorbereitet, um auch in bewegten Märkten die bestehenden Garantien zu erfüllen“. Für langfristige Sparvorgänge eigne sich insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung, wo es langfristig höhere Ertragschancen gebe und durch die Fondsauswahl der Risikoappetit der Kunden berücksichtigt werden könne.

Die Helvetia stellt fest, sie habe in der Produktgestaltung der Lebensversicherung „bereits frühzeitig auf das Niedrigzinsumfeld reagiert“ und setze auf „kapitalschonende, fondsgebundene Produkte“ mit einem „hohen Maß an



Flexibilität“; aktuell habe man über 200 Fonds im Angebot.

**Bleibt private Altersvorsorge – nicht zuletzt vor dem Hintergrund steigender Lebenshaltungskosten – für Konsumenten leistbar? Bemerken die Versicherer bereits Veränderungen im Nachfrageverhalten?**

Die Uniqa betont: Altersvorsorge beziehungsweise Vermögensaufbau „muss leistbar bleiben“. Allerdings beobachtet sie „im Moment einen leichten Rückgang in der Nachfrage“; anders berichtet die Wiener Städtische: „Derzeit merken wir keine Veränderungen im Nachfrageverhalten.“

In der Altersvorsorge habe die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank „in der letzten Dekade den Sparern und Vorsorgewilligen einiges abverlangt“, sagt Bartalszky.

Diese Phase sei aber vorbei, die Zinswende werde „eine Trendwende“ in der Altersvorsorge bringen. Die Städtische gehe also davon aus, dass die private Altersvorsorge auch vor dem Hintergrund steigender Lebenshaltungskosten leistbar bleibe – bzw. leistbar sein müsse, weil sie „wichtiger denn je“ sei.

„Wir beobachten aufgrund der Inflation insgesamt und speziell aufgrund steigender Energie- und Produzentenpreise einen Verlust der Kaufkraft in den Haushalten“, sagt die Allianz und geht davon aus, dass diese Entwicklung in den nächsten Monaten noch stärker bei den Konsumenten ankommen werde. Damit sei zu erwarten, dass auch die Sparquoten sinken. Wo die Konsumenten Ausgaben reduzieren, sei aktuell aber schwer abschätzbar. „Derzeit sehen wir keine Veränderung in der Nachfrage nach privaten Altersvorsorgeprodukten.“

Aus der Helvetia heißt es, das Neugeschäft in der fondsgebundenen Lebensversicherung sei „derzeit unverändert stark im laufenden Bereich“. Es sei sogar ein Plus bei Zuzahlungen zu verzeichnen. Sparen und Vorsorgen sei „gerade dann, wenn es finanziell ‚eng‘ wird“, sinnvoll. Im „Clevesto“-Fondssparplan etwa könne man ab 35 Euro im Monat investieren und den Betrag individuell variieren oder auch aussetzen; es gebe auch Zuzahlungs- und Entnahmemöglichkeiten.

### Was sind unter den gegebenen Bedingungen die geeignet(st)en Alternativen für Vermögensaufbau und Vorsorge?

Bartalszky sieht keine Alternativen zur Lebensversicherung: Sie sei das einzige Produkt auf dem Markt, „das von Beginn an eine lebenslange Rente garantiert“. Bei anderen Anlageprodukten wie etwa dem Sparbuch sei das Kapital irgendwann aufgebraucht.

„Die fondsgebundene Lebensversicherung, bei der über Fonds an den Gewinnen der an der Börse gehandelten Papiere partizipiert werden kann, ist eine gute Möglichkeit um vorzusorgen“, antwortet uns die Allianz. „Das Risiko ist aufgrund der langfristigen Sparvorgänge und guten Diversifikationsmöglichkeiten z.B. in unseren hauseigenen Fonds der Allianz Invest KAG gut managebar.“

Immobilien seien nicht für jeden leistbar, Niedrigzinsen und steigende Inflationsraten deshalb ein Motiv für Kapitalmarktinvestments. „Im Gegensatz zum Direktinvestment in Fonds, Aktien oder Anleihen bieten Versicherungsprodukte einen steuerlichen Vorteil“, argumentiert die Helvetia; Anleger kämen „in den Genuss einer Kapitalbildung ohne Wertpapier-KESt“.

„Es braucht sicherlich Mut zum Risiko, um potenziell langfristig keine Kaufkraftverluste erleiden zu müssen“, so die Uniq. „Diversifikation bleibt aber ein wesentlicher Faktor, um das Risiko zu begrenzen.“ ■

## Was Versicherer Vermittlern raten

### Vertrieb in Zeiten multipler Krisen: Welche Ratschläge würden Versicherer Versicherungsvermittlern für den Vertrieb von Produkten für Vermögensaufbau und Vorsorge in der aktuellen Situation geben?

**ALLIANZ: Sich in der Beratung Zeit nehmen.** Die Vorsorgelandschaft biete ein breites Produktportfolio, um für die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden die individuell beste Lösung zu finden, meint die Allianz. Es sei deshalb „gerade jetzt umso wichtiger“, sich für die Kunden Zeit zu nehmen, die Lebenssituation im Detail zu besprechen und die dafür beste Vorsorge zu finden.

**HELVETIA: Bewusstsein schaffen.** Die Helvetia rät ihren Vermittlern, den Anlegern „weiterhin die Relevanz des regelmäßigen Sparens bewusst zu machen, um dafür zu sorgen, dass über die Jahre ein finanzieller Grundstock erwirtschaftet wird“. Dies steigere langfristig die Lebensqualität der Kunden und die Bindung an den Berater. Die „nötige Flexibilität in der Produktgestaltung“, um den Vermögensaufbau „so individuell, leistbar und planbar wie möglich“ zu gestalten, sieht sie gegeben.

**UNIQA: Produktvorteile nutzen.** Angesichts der Teuerung gibt es nach Ansicht der Uniq mehrere Argumente im Vorsorge-Beratungsgespräch: Private Vorsorge biete Flexibilität, etwa, indem man die Veranlagungsstrategie ändern oder Entnahmen und Prämienreduktionen vornehmen könne. Die fondsgebundene Versicherung ermögliche einen langfristigen Vermögensaufbau, ein früherer Vorsorgebeginn eine niedrigere Prämie. Außerdem habe die Lebensversicherung steuerliche Vorteile.

**WIENER STÄDTISCHE: PZV und Hybridprodukte.** Für die Städtische ist die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge mit ihren besonderen Merkmalen weiterhin „das Basisprodukt jeder Altersvorsorge“. Im Übrigen setze sie in ihrer Beratung auf flexible Hybridprodukte. „Wichtig ist, dass in den neu abgeschlossenen Verträgen eine Wertanpassungsklausel integriert ist.“



# Rendite im Fokus mit nachhaltigen Fonds – setzen Sie jetzt ein Zeichen

In der Welt geht es gerade drunter und drüber. Einerseits. Andererseits wendet sich auch Vieles zum Guten. Immer mehr Firmen richten ihr Geschäftsmodell nach ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien aus. Viele unserer Fonds bündeln ausschließlich solche Unternehmen und erschließen so auf nachhaltige Art attraktive Renditechancen. Helfen Sie, Altersvorsorge zukunftsfähig zu gestalten – mit grünen Fonds in Produkten von Standard Life.

Der Franklin ESG-  
Focused Balanced Fund –  
von Grund auf grün



**Standard Life**

Teil der Phoenix Group

# Unsichere Zeiten: Was raten?

**Wir haben Makler gefragt, ob die finanzielle Unsicherheit der letzten Monate bei den Kunden bereits zu Reaktionen geführt hat – und wie sie die Beratung unter diesen Umständen angehen.**

Von Emanuel Lampert

Die Entwicklungen der letzten Monate sind nicht dazu angetan, die „finanzielle Zuversicht“ von Vorsorgenden, Sparern und Anlegern zu fördern. Wenn sich dann bei Kunden Fragen auf tun, sind es die Berater, von denen Antworten erwartet werden. Wir haben Versicherungsmakler gefragt, inwiefern Kunden bislang reagiert haben und was sie Kunden sagen würden, vor allem solchen, bei denen es finanziell „eng“ wird.

**Das Leben wird teurer: Stellen Sie bereits eine Veränderung in der Nachfrage nach Produkten für Vermögensaufbau und Vorsorge fest?**

Im Sommer erreichte die Inflation in Österreich 9,4 Prozent – ein Wert so hoch wie seit Jahrzehnten nicht. „Der Realzinssatz, also das, was uns bei den Zinsanlagen abzüglich Inflation übrigbleibt, ist somit vernachlässigbar bzw. gleich null“, sagt **Alexander Gimborn**, Vizepräsident des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM) dazu gegenüber dem VJ Spezial. Der Österreicher, „der mit Krisen scheint umgehen zu können“, tauche durch diese „Momentaufnahme“ aber offenbar durch: Eine besondere Veränderung in der Nachfrage in Sachen Vermögensaufbau sei aus seiner Sicht „derzeit – noch – nicht festzustellen“.

Sein Amtskollege **Alexander Meixner** erinnert daran, dass die letzten Jahre von niedrigen Zinsen und einem boomenden Immobilienmarkt geprägt waren. Viele Kunden, so Meixner, haben sich daher für eine Veranlagung in Sachwerten entschieden. „Dieser Trend hält weiter an. Die



Veranlagung erfolgte teils direkt, teils wurde aufgrund der steuerlichen Vorteile eine indirekte Variante in Form eines Versicherungsmantels gewählt.“ Auffallend sei, „dass die Nachfrage nach ungezillerten Verträgen – nicht zuletzt aufgrund der medialen Berichterstattung – stark zugenommen hat“.

„Pensionsvorsorge ist leider für viele Kunden nur ein Randthema, mit dem man sich wenig auseinandersetzen möchte“, bedauert ÖVM-Vorstandsmitglied **Erwin Weintraud** und resümiert, dass sich die Nachfrage in puncto Vermögensaufbau in den letzten Monaten und Jahren nicht verändert habe. Er macht dafür nicht zuletzt auch Medien verantwortlich, die „immer wieder – zu Recht oder zu Unrecht – die Versicherungsprodukte in ein schlechtes Licht gerückt haben“. Dieses „generelle Misstrauen“ führe zusammen mit einer „schlechten Informationslage seitens der Kunden“ dazu, dass kaum aktiv danach gefragt werde. Seine Schlussfolgerung: Die Vermittler müssen wieder Vertrauen aufbauen, die Kunden für das Thema sensibilisieren und für sie Produkte finden, die „kostenmäßig fair und flexibel sind“.

**Wollen Kunden vermehrt Änderungen an bestehenden Veranlagungen vornehmen?**

Führen Sorgen um finanzielle Engpässe dazu, dass Kunden beim Vorsorgen sparen? „Änderungen in der Veranlagungsstrategie oder panikartige Verkäufe sind aktuell noch nicht festzustellen“, stellt Meixner fest. Den Kunden seien wohl die

Langfristigkeit der gewählten Veranlagungsformen und die negativen Auswirkungen einer vorzeitigen Auflösung bekannt, nimmt Meixner an.

Weintraud beobachtet ähnliches, er konnte diesbezüglich „bis dato kaum Änderungen“ feststellen. „Man darf auch nicht vergessen, dass viele Pensionsvorsorgeverträge über eine sehr lange Laufzeit verfügen und der Sparbetrag oft gering ist.“ Auffallend sei in der Vergangenheit aber gewesen, dass sich aufgrund der Performance der Börse die Aktiennachfrage verstärkt habe. „Die Leute wollten noch auf den fahrenden Zug aufspringen. Dies könnte jetzt natürlich ein bisschen zur Ernüchterung und zum Wunsch nach Veränderung führen.“

Gimborn kann aus seinem Kundenportfolio bislang ebenfalls kein gesteigertes Kundeninteresse an Anlageänderungen feststellen. „Vielmehr wünschen sich die Kunden ein baldiges und lang ersehntes Vorantreiben des klassischen

Drei-Säulen-Prinzips. Vor allem die betriebliche Vorsorge führt bei uns in Österreich Jahr für Jahr ihren Winterschlaf fort“, kritisiert Gimborn mit Blick auf die Zukunftssicherung nach § 3 Abs. 1 Z. 15 lit. a EStG. „Keine der letzten Regierungen nimmt sich dieses so wichtigen Themas an. Mit Italien sind wir in Österreich die Letztplatzierten der EU im betrieblichen Vorsorgeranking.“

**Was kann man Konsumenten raten, wie sie sich in der jetzigen Situation der Unsicherheit und steigender Lebenshaltungskosten in puncto Vermögensaufbau und Vorsorge am besten verhalten sollten?**

„Das kommt darauf an, wie gut der Kunde oder die Familie finanziell aufgestellt ist“, antwortet Weintraud. „Sollte es zu finanziellen Engpässen kommen, bieten die meisten Pensionsvorsorgeprodukte flexible Reduzierungsmöglichkeiten an.“

Werbung

**PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM**

**ROT IST FLEXIBEL**

MIT DEM PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM IM GENERALI LIFEPLAN sind Ihre Liebsten auch dann versorgt, wenn Sie einmal nicht mehr da sind.

- Übernahme der weiteren Prämienzahlung\* im Ernstfall
- Startkapital für Ihren Nachwuchs absichern
- Individuell anpassbare Generali Fondspalette

GENERALI.AT/PARTNER

**UNS GEHT'S UM SIE**

\* für einen vereinbarten Zeitraum

Die aufgrund von EU-Vorschriften vorgesehenen Basisinformationsblätter für Kapitalanlageprodukte erhalten Sie von Ihrem Berater im Rahmen der vorvertraglichen Informationen. Die Basisinformationsblätter stehen auch online unter [general.at/privat/suedliche/vorsorge-vermoegen/kundeninformationen](http://general.at/privat/suedliche/vorsorge-vermoegen/kundeninformationen) bzw. unter der Verfü-

Eine pauschale Antwort hält er allerdings nicht für zielführend, jeder Konsument sei individuell zu betrachten. „Generell ist natürlich zum Aufbau von Liquidität zu raten, um unerwartete Zahlungen abfedern zu können.“

Meixner vertritt den Standpunkt, dass den Kunden jedenfalls aus Kostengründen von einer vorzeitigen Auflösung der Veranlagungsprodukte abgeraten werden sollte. „Bei Liquiditätsengpässen empfiehlt sich zuerst das Auflösen von Sparkonten oder Bausparverträgen. Oder man nutzt die Möglichkeit, das Gehaltskonto zu überziehen.“ Bei einem ratierlichen Vermögensaufbau gebe es – sollte eine temporäre finanzielle Notlage auftreten – die Möglichkeit einer Zahlungsunterbrechung.

„Vermögensaufbau sollte auch seinen Namen verdienen“, sagt Gimborn, „wenn man somit von faktischem Aufbau spricht, bleiben derzeit nur Investitionen in Sachwerte offen, damit einhergehend klarerweise auch ein Risiko.“ Mit Sachwerten setze der Anleger auf einen langfristigen Wertzuwachs und nehme dafür Preisschwankungen in Kauf. „Vergleicht man Sachwerte nun mit Zinsanlagen, so begründen die Sachwerte tatsächliches Eigentum; ob sich die Investition gerechnet hat oder nicht, zeigt sich auch bei den Sachwerten meist hinterher: Bei Kunstwerken, Aktien, Immobilien und Edelmetallen bekomme ich den Verkaufspreis im Zeitpunkt des Verkaufs. Dies kann gut und auch defizitär ausgehen.“

Ohne Zinsanlagen gehe es aber leider nicht: „Trotz des niedrigen Zinsniveaus sollte man nicht auf sichere Zinsanlagen verzichten: Sie sorgen für Stabilität beim Vermögensaufbau. Genau aus diesem Grund sollte man nicht voreilig zurückkaufen“, betont Gimborn.

### Was raten Sie Kunden mit knappen oder knapp werdenden Budgets für deren Vorsorgestrategie?

„Vermögensaufbau darf niemals die Existenz bedrohen“, unterstreicht Meixner. „Zuerst müssen die Grundbedürfnisse wie Essen, Trinken, Wohnen und Gesundheit gesichert sein.“ Nur wenn sich aus dem Haushaltsbudget ein nachhaltiger Überschuss ableiten lasse, könne über eine vernünftige Vorsorgestrategie nachgedacht werden. „Überhastete Entscheidungen sollen tunlichst vermieden werden. Nur der Vergleich macht den Anleger sicher.“

Besonderes Augenmerk sollte auf die Kostenstruktur der angebotenen Produkte gelegt werden, so Meixner. „Von Veranlagungsinstrumenten, die mangels Erfahrung und Kenntnis unverständlich sind, sollten jedenfalls die Finger gelassen werden, insbesondere dann, wenn attraktive Ertragschancen ohne jegliches Risiko beworben werden.“

„Keine voreiligen Entscheidungen treffen“, legt auch Gimborn den Vorsorgenden ans Herz. „Der Rückkauf von Anlageprodukten sollte das Manöver des wirklich letzten Augenblicks sein. In eventu existiert auch die Möglichkeit einer Prämienfreistellung.“ Vermögensaufbau bleibe zumindest Aufbau – „selbst wenn einem die hohe Inflation entgegenweht, am Ende des Tages hat man etwas gespart. Nicht des Rätsels Lösung, aber nicht die schlechteste Variante.“

Weintraud betont: Vorsorgestrategie bedeute nicht nur Vermögensaufbau bis zur Pension. Besonders wichtig sei die Absicherung gerade auf dem Weg dorthin. Grundsätzlich sei es sinnvoll, existenzsichernde Ausgaben so lange wie notwendig abzusichern. „Gerade bei knappen Familienbudgets ist die Vorsorge für existenzbedrohende Risiken somit besonders wichtig. Wenn hier das Schicksal zuschlägt, ist die finanzielle Auswirkung oft fatal und der soziale Abstieg vorprogrammiert.“

Durch die allgemein steigenden Kosten komme der Kunde damit in die Zwickmühle: Einerseits soll er besonderen Wert auf die Absicherung existenzieller Risiken wie Berufsunfähigkeit, Ableben oder Unfall legen, andererseits ist dafür kaum oder gar kein Budget vorhanden.

„In solchen Fällen macht es Sinn, die bestehenden Verträge in Hinblick auf Sinnhaftigkeit zu überarbeiten“, fährt Weintraud fort: „Benötigt man wirklich eine E-Bike-Versicherung, eine Handyversicherung, oder macht es Sinn, beim Fahrzeug von der Vollkasko auf die Teilkasko umzusteigen? Kann man auch einen höheren Selbstbehalt vereinbaren? Benötige ich in der Unfallversicherung wirklich noch ein Spital- oder Taggeld? Auch in der Eigenheimversicherung kann man Selbstbehalte vereinbaren und so die Fixkosten senken.“ Wenn die Verträge schon älter sind, sei freilich auch ein „genereller Polizzencheck“ sinnvoll. „Möglichkeiten der Einsparung sind in den meisten Fällen gegeben.“ ■

# Die BU-Vorsorge für Berufe mit Zukunft.



BU-Aktion mit  
**Zukunfts-Paket** gratis  
nur bis **31.12.2022**

## Continentale PremiumBU

Die Continentale PremiumBU ist konsequent auf die Berufe und Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Für ein modernes Leben mit ständigem Um-, Neu- und Hinzulernen. Bei der Absicherung der Arbeitskraft kommt es auf Verlässlichkeit, Stabilität und Service an. Unsere PremiumBU leistet genau das.

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Netto-Beiträge



Erfahren Sie mehr über unsere PremiumBU:  
[makler.continentale.at/bu-vorsorge](https://makler.continentale.at/bu-vorsorge)

Vertrauen, das bleibt.

  
Die  
**Continental**

# Nachhaltigkeit zieht Anleger an

Nachhaltige Publikums- und Spezialfonds haben 2021 kräftig zugelegt und machen laut Forum Nachhaltige Geldanlagen inzwischen mehr als ein Viertel des österreichischen Investmentfondsmarktes aus. Premiere im letzten Jahr: Das Volumen der privaten Anleger übertraf jenes der institutionellen.

Von Emanuel Lampert

Veranlagungen sollen künftig verstärkt „grün“ getätigt werden. Das ist das erklärte Ziel der Politik, speziell in Gestalt des „Green Deal“ der EU. In Österreich scheint die Richtung zu stimmen, wenn es nach dem „Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2022“ geht, den das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG, [www.forum-ng.org](http://www.forum-ng.org)) jüngst veröffentlicht hat: „Nachhaltige Geldanlagen und verantwortliche Investments stiegen im Jahr 2021 in Österreich auf historische Höchstwerte.“

Dem Bericht zufolge erreichten nachhaltige Geldanlagen – also solche, die ökologische, soziale und „Governance“-, also „ESG“-Aspekte berücksichtigen – hierzulande letztes Jahr ein Volumen von 63,00 Milliarden Euro. Davon entfiel mit 38,39 Milliarden Euro der Großteil (rund 60 Prozent) auf Publikumsfonds, 23,03 Milliarden Euro auf Spezialfonds. Publikumsfonds wuchsen somit gegenüber 2020 (damals waren es 21,17 Milliarden Euro) um stolze 81 Prozent, Spezialfonds um immerhin 37 Prozent.

### Zusammen um fast zwei Drittel zugelegt

Addiert man Publikums- und Spezialfonds, so belief sich das Wachstum gegenüber den 38,04 Milliarden Euro des Jahres 2020 auf 61 Prozent. Zum Vergleich: 2019 kamen die beiden Segmente zusammen auf 29,33 Milliarden Euro, 2018 auf 21,05 Milliarden Euro. Die Zehn-Milliarden-Marke war 2015 mit 10,22 Milliarden Euro überschritten worden. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate belaufe sich seit 2005 auf 28 Prozent.

Nachhaltige Publikums- und Spezialfonds machten damit im vergangenen Jahr 28,2 Prozent des gesamten österreichischen Investmentfondsmarkts aus: Dessen Volumen beziffert der Bericht für 2021 mit 218,8 Milliarden Euro. Das ist gegenüber 2020 ein Plus in Höhe von 14 Prozent. „Damit wuchsen die nachhaltigen Publikumsfonds und Spezialfonds rund 4,5-mal so schnell wie der Gesamtmarkt.“

Zurückzuführen ist das kräftige Wachstum „überwiegend auf Mittelzuflüsse“: Sie waren 2021 bei Publikumsfonds für 53 Prozent, bei Spezialfonds für 66 Prozent der Steigerung verantwortlich.

Auch die Umstellung ursprünglich konventioneller Fonds auf Nachhaltigkeit spielte eine bedeutende Rolle, berichtet das FNG. Neue Marktteilnehmer fielen dagegen kaum ins Gewicht.

Die größte Assetklasse bei den nachhaltigen Publikums- und Spezialfonds sind Aktien (39 Prozent), gefolgt von Unternehmens- (28 Prozent) und Staatsanleihen (30 Prozent).

### Private überflügeln institutionelle Investoren

Die Untersuchung differenziert auch nach privaten und institutionellen Anlegern – und kommt zu dem Ergebnis, dass sich das Wachstumstempo bei den privaten „2021 nochmals erheblich gesteigert“ hat: Kletterte das in nachhaltigen Fonds investierte Volumen bereits 2020 um 78 Prozent auf 12,00 Milliarden Euro, so legte es 2021 um satte 164 Prozent auf 31,70 Milliarden Euro zu. Damit liegen die privaten Anleger 2021 „erstmals auch vor den institutionellen Investoren“, stellen die Autoren fest und merken an, die Bedeutung privater Anleger für das Wachstum sei „lange Zeit unterschätzt“ worden.





Bei den Institutionellen waren die Wachstumsraten deutlich geringer, allerdings von einer höheren Basis aus: 2020 gab es in diesem Segment ein Wachstum um 14 Prozent auf 23,32 Milliarden Euro, 2021 um 9 Prozent auf 25,39 Milliarden Euro. Unterm Strich bedeutet das, dass (2021) 56 Prozent der nachhaltigen Anlagen privaten Investoren zuzurechnen sind, 44 Prozent institutionellen. 2019 lautete das Verhältnis noch rund 25 zu 75, 2018 hatten Private einen Anteil von einem Fünftel.

### **Institutionelle Nachhaltigkeitsinvestoren**

Als die größten „Nachhaltigkeitsinvestoren“ erweisen sich laut Marktbericht die Vorsorgekassen,

die für die Hälfte (49,6 Prozent; 2020: 50,9) des Aufkommens verantwortlich zeichnen. „Alle betrieblichen Vorsorgekassen sind mit der ÖGUT-Nachhaltigkeitszertifizierung ausgezeichnet und konkurrieren seit Jahren um die beste Nachhaltigkeitsperformance.“

An zweiter Stelle folgen Versicherungen mit 27,8 Prozent (2020: 27,9 Prozent). Die weiteren Anteile sind einseitig: An dritter Stelle rangieren Pensionskassen (6,7 Prozent), knapp dahinter kirchliche Institutionen und Wohlfahrtsorganisationen (6,1 Prozent). Die eigens ausgewiesene Kategorie „betriebliche Kollektivversicherung“ scheint mit einem Anteil von 1,6 Prozent (2020: 2,0) auf.

## Die meistgewählten Anlagestrategien

Nachhaltig angelegt werden kann nach unterschiedlichen Strategien. Am häufigsten kamen zuletzt Ausschlüsse zur Anwendung, nämlich bei 99 Prozent des nachhaltigen Fondsvolumens. Ausschluss, das heißt: Bestimmte Unternehmen, Wirtschaftssektoren oder Länder fallen aus dem Anlageuniversum. Fast ebenso häufig ist „normbasiertes Screening“ (96 Prozent): „Besonders häufig wird geprüft, ob Investments den ILO-Kernarbeitsnormen oder dem UN Global Compact entsprechen“, führt der Bericht dazu aus.

Dem „Best in Class“-Prinzip folgen 84 Prozent der Veranlagungen. Dabei werden die nach ESG-Maßstäben „besten Unternehmen innerhalb einer Branche, Kategorie oder Klasse ausgewählt oder bevorzugt“. Bei 60 Prozent wird „Engagement“ betrieben. Darunter ist die Strategie zu verstehen, das Management für die Berücksichtigung von ESG-Kriterien zu gewinnen. ■

## Was gilt als „nachhaltige Geldanlage“?

Das FNG orientiert sich in seinem Bericht an der EU-Verordnung über „nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor“, kurz „Offenlegungsverordnung“ (<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/2088/2020-07-12>).

Als nachhaltig gelten Publikumsfonds, die nach Artikel 8 (sogenannte „hellgrüne“ Finanzprodukte) oder Artikel 9 (sogenannte „dunkelgrüne“ Finanzprodukte) der Verordnung klassifiziert sind.

Laut Marktbericht waren 84 Prozent dieser Fonds als Artikel-8-Produkte deklariert, die restlichen 16 Prozent fielen dementsprechend unter Artikel 9.

Die Spezialfonds waren zu 100 Prozent als Artikel-8-Produkte spezifiziert.

# So einfach soll es sein!



Für Makler:innen.

Minimaler Aufwand. Maximaler Ertrag.

## Erweitern Sie Ihre Einnahmen mit IFA-Anlageprodukten.

Als IFA-Tippgeber:in benötigen Sie keinen Gewerbeschein und profitieren mit Ihren Kund:innen und Kontakten von unseren ausgezeichneten Produkten und Erträgen.

Auf Ihrem kostenfreien Account in unserem transparenten Vertriebssystem haben Sie immer den Überblick über die Entwicklung und den aktuellen Stand Ihrer Tippgeberentgelte.

## IFA | Tippgeber:in



**Anmeldung:** QR Code scannen und das Formular ausfüllen. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie einen Termin für unsere kostenlose Schulung und den Zugang zu unserem digitalen Dashboard.

**Disclaimer:** Die in dem Dokument enthaltenen Informationen sind eine unverbindliche Kurzinformation und dienen ausschließlich zu Werbe- und Informationszwecken. Folglich wird keine Garantie für die Vollständigkeit, Aktualität und inhaltliche Richtigkeit der im Dokument enthaltenen Informationen bzw. der verwendeten Informationsquellen abgegeben. Diese Information stellt keine Anlageberatung dar und soll lediglich einen ersten Überblick über das Investitionsangebot der IFA Invest GmbH geben. Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Angaben sind das Resultat unserer unabhängigen Einschätzung zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Dokuments und sind nicht als Empfehlung seitens der IFA Invest GmbH zu verstehen.

IFA Invest GmbH, 4020 Linz. [www.ifainvest.at](http://www.ifainvest.at)

# 1 Ernte LEBENSWERT

**HDI LEBEN**  
macht das Leben  
**lebenswert**

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.