

# VERMÖGENS- AUFBAU

**Inflationsschock:  
Eine Chance für Versicherer?**

**Vom Vermögen,  
Vermögen aufzubauen**

**„Es gibt keinen Grund  
für ein Provisionsverbot“**



# Premium Job. Premium abgesichert.



**Neu: Rund 700 Berufe  
im Schnitt 20% günstiger!**

## Premium BU-Vorsorge für Ärzte und Akademiker

Wer viel Zeit und Geld in seine Ausbildung investiert, sollte seine wertvolle Arbeitskraft hochwertig absichern. Es braucht exzellenten Schutz in adäquater Höhe und viel Wachstumspotenzial. Mit unserer ausgezeichneten PremiumBU geht das jetzt deutlich günstiger: Mit neuen Beiträgen verbessern wir uns bei Ärzten, Ingenieuren, Informatikern, Managern und vielen anderen akademischen Berufen im Preisvergleich mit Mitbewerbern deutlich. Sprechen Sie jetzt diese attraktiven Zielgruppen an.

### Continentale PremiumBU

- 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](http://makler.continentale.at/bu-vorsorge)



**Vertrauen, das bleibt.**



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

**G**laubt man manchen Politikern, so zählt man hierzulande mit einem Vermögen von einer Million Euro zu den Reichen. Gleichzeitig wird Vermögensaufbau, angesichts der demografischen Entwicklung und der drohenden Pensionslücke, immer wichtiger. Und noch dazu stellt die aktuell hohe Inflation eine weitere Herausforderung dar. Für unser aktuelles Magazin wollten wir deshalb im Rahmen eines Experten-Panels wissen, ob es unter diesen Rahmenbedingungen überhaupt möglich oder erstrebenswert ist, ein Vermögen zu schaffen. Wir haben darüber diskutiert, ob Vermögen ein Politikum ist, ob Erben als Ersatz für Vorsorge gesehen wird und wie insbesondere junge Menschen zu diesem Thema stehen.

Darüber hinaus ging es auch darum, ob Sparsamkeit heute noch eine Tugend oder vielleicht gar eine Dummheit ist und wie man Menschen Konsumverzicht schmackhaft machen kann. Einigkeit herrschte darüber, dass Risikoaufklärung und Finanzbildung wichtig sind und dass es notwendig ist, möglichst früh mit dem Vermögensaufbau zu beginnen. Die interessantesten Aussagen unserer Teilnehmer lesen Sie im Beitrag „Vom Vermögen, Vermögen aufzubauen“.

Im Anschluss beschäftigen wir uns mit aktuellen Entwicklungen zur Vermögensbildung. Während es einen Trend hin zu Wertpapieren gibt, waren Lebensversicherungen zuletzt weniger gefragt, wie aktuelle Studien zeigen. Wir haben versucht herauszufinden, ob die Inflation für Versicherer eine Chance sein kann und welche Empfehlungen die „Geneva Association“, eine internationale Organisation von Versicherungs-CEOs, für die Branche parat hat.

Darüber hinaus haben wir uns statistische Daten zur Alterung der Bevölkerung angesehen, gehen auf Prognosen ein und zeigen, welche Rolle Lebenserwartung und Zuwanderung dabei spielen. Mit einem Branchenexperten haben wir über drohende Provisionsverbote und die Zukunft der unabhängigen Beratung gesprochen und geben schließlich eine Übersicht über die Entwicklung der Lebensversicherung in den letzten Jahren.

Ich hoffe, Ihnen damit wieder einen interessanten Themenmix anbieten zu können und wünsche Ihnen wie immer eine angeregte Lektüre.

Vom Vermögen, Vermögen aufzubauen	4
Inflationsschock: Eine Chance für Versicherer?	12
Blumentopf statt Pyramide	16
„Es gibt keinen Grund für ein Provisionsverbot“	18
Zahlen und Daten	21



**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 2023 **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: Oleksandr Delyk (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: Dmitry Lobanov (AdobeStock), S.6: electriceye (AdobeStock), S.7 oben: Generali Versicherung AG, S.7 Mitte: Hubert Auer, S.7 unten: Philipp Lipiarsk, S.8: Malika (AdobeStock), S.14: Pixel-Shot (AdobeStock), S.18: Standard Life, S.20: Rido (AdobeStock)

# Vom Vermögen, Vermögen aufzubauen

Vermögen als Politikum? Erben als Ersatz für Vorsorge? Vermögensaufbau: Geht das noch? Wie die Menschen zum Vorsorgen bringen? Ein Experten-Panel stellte sich diesen Fragen.

Von Emanuel Lampert



**E**rst die lange Niedrigzinsphase, dann die hohe Inflation – Vermögensaufbau ist seit einiger Zeit eine herausfordernde Angelegenheit. Hinzu kommt eine politische Diskussion über Vermögen und Vermögensbesteuerung, Stichwort Ein-Millionen-Euro-Grenze für die Bemessung einer allfälligen Erbschaftssteuer.

Wie positiv oder negativ ist der Begriff „Vermögen“ in Österreich besetzt? Wenn negativ: Wie kann man zu einer positiveren Sicht gelangen? Das hat das Versicherungs-Journal Spezial im Rahmen dieses Experten-Panels zum Einstieg gefragt.

### Vermögen – ein Politikum

„Vermögen an sich bedeutet prinzipiell einmal, im Stande zu sein, etwas zu tun, und ist per se neutral, jedenfalls nicht negativ konnotiert“, sagt Wolfgang Menghin, Leiter des MFA-Vertriebs Österreich bei der Merkur Lebensversicherung. Negative oder emotional behaftete Bedeutung erlange der Begriff in der Regel durch „undifferenzierte politische Debatten und Polarisierungen“.

Es stelle sich auch die Frage: Womit besitzt man eine Million Euro? „Wenn A sich über 35 Jahre eine Immobilie finanziert, zu dieser Zeit sparsamer lebt und weniger konsumiert, um am Ende eben Eigentum zu besitzen, wäre er vermeintlich vermögender als B, der Zeit seines Lebens mietet und dafür während der 35 Jahre intensiver und ausgiebiger konsumiert. Am Ende hätte A durch Immobilienwertsteigerungen ein Vermögen von zum Beispiel 750.000 Euro in Form der Immobilie. Ist das jetzt mit ‚Gut‘ oder ‚Schlecht‘ zu bewerten?“

Menghin sieht deshalb die Gefahr, dass sich eine Diskussion um den Begriff „vermögend“ – oder eben nicht vermögend – auf einen konkreten Zeitpunkt bezieht und dabei die gesamte Lebensdauer ausblendet. „Daher empfehle ich die Differenzierung von ‚Superreich‘ und ‚Durchschnittsbürger‘.“ Überdies bedeute „Vermögen“ auch schlichtweg finanzielle Unabhängigkeit/Selbstständigkeit, „und das ist per se nicht negativ“.

Hannes Dillinger, Generaldirektion Unabhängige Vertriebe, Leiter Bankenvertrieb und Personenversicherung bei der Generali, glaubt, dass es den meisten Menschen einfach darum geht, sich so wenig wie möglich finanzielle Sorgen machen zu müssen. „Die schon öfters geforderte und notwendige Finanzausbildung in den Schulen trägt sicher zu einem besseren Verständnis und aktiveren Umgang mit Finanzinstrumenten bei.“ Die Versicherungswirtschaft habe die Aufgabe, der Bevölkerung attraktive Angebote für die Vorsorge zu bieten: „Wichtig erscheint mir die Frage: Wie kann die zweite und dritte Säule

des Pensionssystems attraktiver gemacht werden“, so Dillinger.

### Ist so ein Vermögensaufbau möglich?

Wann ist jemand überhaupt „vermögend“? Können „Otto Normalinvestor“ oder „Maria Durchschnittsversicherte“ überhaupt ein solches Vermögen aufbauen? Welchen Einfluss haben Erbschafts- und Vermögenssteuern?

„Es gibt meiner Meinung nach keine fixe oder starre Grenze dafür“, sagt Menghin. Wenn eine Frau mit 1.000 Euro Monatsrente eine 100 m<sup>2</sup> große Wohnung in Wien zu einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis erbe, hätte sie wohl ein „Vermögen“ von rund 750.000 Euro. „Allerdings wird diese Witwe mit ihrer Monatsrente und den anfallenden Kosten für Strom, Heizung, Sanierung und Instandhaltung nicht das Gefühl haben, ‚vermögend‘ zu sein. Es bedarf daher zuallererst einer Differenzierung zwischen ‚freien‘ und ‚fiktiven‘ Werten (Cash versus Buch-/Zeitwert).“

Die durchschnittliche Alterspension belief sich in Österreich per Ende 2022 auf brutto 2.229 Euro für Männer und 1.313 Euro für Frauen. „Würde jemand verantwortungsvoll eine Privatpension zur Deckung der Pensionslücke von lebenslang 750 Euro, 12-mal, nicht wertgesichert, aufbauen, benötigt er zum 65. ein Kapital von zumindest rund 250.000 Euro. Zusammen mit dem fiktiven Wert der eigengenutzten Immobilie wäre er demnach bei einer Million Euro und damit ‚vermögend‘.“ Eine Pensionistin mit 2.000 Euro Bruttopension in einer eigengenutzten Wohnung sei allerdings weit davon entfernt, „vermögend“ zu sein, meint Menghin.

Der Aufbau von Vorsorgekapital sei „selbstverständlich“ nach wie vor möglich, so Menghin. Wichtig seien ein rechtzeitiger und frühzeitiger Beginn und die Dauer des Sparens bestmöglich durchzuhalten. „Jedenfalls sehen wir aktuell auch keine Alternative zu einer mehr oder weniger ausgeprägten Partizipation am Kapitalmarkt im Rahmen dieser Vorsorge.“

Die Auswirkungen einer Vermögenssteuer „sehen wir vor allem in einem Lenkungseffekt – Konsum statt Sparen –, der sich am langen Ende einmal mehr in einer Schwächung der Kaufkraft in der Pension manifestieren würde“, so Menghin. „Gleichzeitig könnten sich neue Kapitalströme in- und außerhalb Europas ergeben, zumal sich die Möglichkeiten unterschiedlicher Anlage- und Beteiligungsformen proportional mit der Summe an vermeintlichem Vermögen entwickelt.“ Damit, so Menghin weiter, „wäre wohl verbunden, dass die durch eine solche Steuer adressierte Zielgruppe nur bedingt erreicht wird,

jedoch jene mit weitestgehend ortsgebundenem Kapital die Leidtragenden sein könnten“.

### **Aus der negativen Erfahrung Schlüsse ziehen**

Aus Sicht von Patrick Rechberger, dem Leiter des Makler- und Agenturvertriebs der Ergo, könnten die negativen Erfahrungen der letzten Jahre auch für einen positiven Anstoß genutzt werden. Die Inflation, niedrige Zinsen und die weltpolitische Lage – all das dämpfe zwar aktuell die Konsumlaune und verringere das freiverfügbare Einkommen, womit die Sparquote sinke. „Gerade dieses Erlebte sollte jedoch dazu führen, dass schon jetzt für später vorgesorgt und, wo möglich, auch Kapital aufgebaut wird.“

Dafür sei neben Fleiß die richtige Veranlagungsstrategie gefragt. „Eine gute Alternative zum klassischen Sparbuch sind daher Aktien und Investmentfonds oder eben Versicherungsprodukte, die einen Versicherungsschutz, Steuervorteile wie die KEST-Freiheit und die Möglichkeit, sich in der Zukunft eine Rente auszahlen zu lassen, bieten.“

Dass eine Veränderung in der Steuerpolitik grundsätzlich zu Veränderungen der Kapitalverteilung führen wird, sei anzunehmen. „Ob dafür in Österreich die Volumina ausreichen, welchen Wirkungsgrad solche Schritte erzielen könnten und für welche gesellschaftspolitischen Maßnahmen Einnahmen aus diesen Steuern verwendet werden würden, das sind einige der Fragen, die vonseiten der Politik ausführlich geklärt werden müssen“, sagt Rechberger.

### **„Erbchaft reicht oft nicht aus“**

Dillinger hält eine „finanzielle Basisabsicherung“ für das Wichtigste. „Je früher man mit dem Vermögensaufbau beginnt, desto realistischer wird dieses Ziel erreicht.“ Heutzutage gebe es so viele Erbschaften wie nie zuvor. „Trotzdem muss gerade der ‚Generation Z‘ aufgezeigt werden, dass eine Erbschaft oft nicht ausreicht.“ Besonders für die Altersversorgung sollte zusätzlich Vermögen aufgebaut werden, so Dillinger. „Mit einem gut diversifizierten Vermögensportfolio – das Sparbuch und der Bausparvertrag zählen hier genauso dazu wie eine langfristige Veranlagung im Lebensversicherungsbereich – gilt es, dafür zu sorgen, dass die Erbmasse gezielt und möglichst kostenneutral an die gewünschten Personen weitergegeben wird.“

### **Ist Vermögensaufbau in Österreich erstrebenswert?**

Ist es in Österreich überhaupt erstrebenswert, Vermögen aufzubauen? Warum bzw. warum nicht? Welche Einstellung zum Vermögen haben insbesondere junge Menschen, die besagte „Generation Z“, der ja oft nachgesagt wird, „Nutzen“ sei ihr wichtiger als „Besitzen“?

„Vorweg sollte man sich im Klaren sein, dass auch ‚Nutzen‘ nicht gratis ist“, hält Menghin fest. „Hier sollte man schon differenzieren, zum Beispiel zwischen Wohnung oder Kfz. Über den Besitz eines Kfz könne man durchaus diskutieren, aber dass das Besitzen einer Immobilie für Eigennutzung kein „Nachteil“ sein könne, sei „wohl klar“. Und auch die „Generation Z“ unterliege dem demographischen Wandel, vor dessen Hintergrund



sich die Frage stelle, wer in Zukunft die Pensionen finanziert und welche Kaufkraft aus diesen abgeleitet werden kann.

Für den Vermögensaufbau sieht Menghin klare Argumente: „Kaufkraft im Alter, Wirtschaftswachstum und daraus folgend Steuereinnahmen sowie Unabhängigkeit in der Lebensplanung, Resilienz bei Ereignissen wie in den letzten beiden Jahren. Vergessen wir nicht, dass ‚Nutzen‘ – Wohnung, Kfz usw. – Geld kostet und ein Gegensteuern in der Pension nicht mehr möglich ist.“

In Rechbergers Augen sind jungen Menschen „Freiheit und Unabhängigkeit, also ein selbstbestimmtes Leben, besonders wichtig“. Es gehe ihnen „weniger darum, etwas zu besitzen, als darum, ihre Zeit sinnvoll zu nutzen und nachhaltig zu leben“. Auch eine ausgeglichene Work-Life-Balance sei für sie in der Regel eher relevant als ein hohes Gehalt.

Gleichzeitig wolle die junge Generation jedoch einen bestimmten, von den Eltern gewohnten Lebensstandard und qualitative Serviceleistungen 24/7 genießen. „Genau diese gewünschte Freiheit, selbstbestimmt zu leben, benötigt jedoch eine entsprechende finanzielle Unabhängigkeit, und daher sind auch für die ‚Gen Z‘ die finanzielle Vorsorge und ein entsprechender Kapitalaufbau unbestritten ein wesentliches Thema.“

„Vermögensaufbau ist aus meiner Sicht unbedingt notwendig“, hält Dillinger fest. Es sei wichtig, rechtzeitig damit anzufangen und ein breit diversifiziertes Portfolio zu wählen. Auch die Absicherung von Risiken wie Unfall, Krankheit oder Berufsunfähigkeit spiele hier eine Rolle. „Denn in diesen Fällen stellt sich die Frage: Was passiert, wenn ich nicht gesetzlich abgesichert bin? Kann ich dann meine laufenden Kosten abdecken? Wenn es um die Absicherung geht, denken viele Menschen in erster Linie an ihr Hab und Gut. Die eigene Person wird aber oft vernachlässigt. Es sind primär Krankheiten, die etwa den Verlust der eigenen Arbeitskraft mit sich bringen und die Existenz gefährden können.“

### „Neue Vision, neues Zielbild“

Ist Sparsamkeit „Tugend oder Dummheit“? Vorsorge statt Luxusurlaub? Wie kann man Menschen Konsumverzicht schmackhaft machen?

„Es gibt auch hier kein Entweder-Oder bzw. Schwarz-Weiß“, meint Menghin. „Beides ist vereinbar und machbar. Es geht um eine gesunde Ausgewogenheit, aber vor allem um die Dauer bzw. den Einstieg in Maßnahmen zum Kapitalaufbau.“ Ein Lebensverdienst könne per se nur einmal konsumiert werden. Daher bedeute höherer



**Hannes Dillinger**

Leiter Bankenvertrieb und  
Personenversicherung  
Generali



**Wolfgang Menghin**

Leiter MFA-Vertrieb Österreich  
Merkur Lebensversicherung AG



**Patrick Rechberger**

Leiter Makler- und Agenturvertrieb  
ERGO Versicherung AG



Konsum heute mehr Sparsamkeit später. „Entlang dieser Formel kann jeder seine Lebensphasen bewusst steuern.“

Er plädiert dafür, Finanzbildung stärker in den Schulen zu verankern, „um frühzeitig eine gewisse Sensitivität zu erreichen“. Zu guter Letzt werde man in Bezug auf Kapital und Vermögen für jüngere Generationen „eine neue Vision, ein neues Zielbild“ vermitteln müssen. „Was früher das erste Auto, das eigene Haus usw. war und heute zum Teil nicht mehr erschwinglich zu sein scheint“, könnte weichen zugunsten von Ausbildungsmöglichkeiten für sich selbst oder Kinder, zugunsten von Flexibilität im Rahmen der eigenen Work-Life-Balance (finanzieller Puffer) oder auch zugunsten beruflicher Umorientierungen/Übergangsgeld.

Rechberger meint, dass Menschen nur dann zu Konsumverzicht zugunsten des Sparens und der Vorsorge bewegt werden können, wenn ein klares Ziel vor Augen

liegt oder es individuell stichhaltige Begründungen für das gewünschte Verhalten gibt.

„Nehmen wir das Beispiel Pensionsvorsorge. Man kann es als eher sicher ansehen, dass in Zukunft die staatliche Pension alleine nicht mehr für den letzten Lebensabschnitt ausreichend sein wird“, sagt Rechberger. „Der zweiten und dritten Säule kommt hier immer mehr Bedeutung zu, und für beide Säulen kann die Politik noch bessere Rahmenbedingungen schaffen, für die erste ist sie ja ohnehin verantwortlich. Gelingt es uns dann, als Versicherungswirtschaft attraktive Pensionsvorsorgeprodukte der breiten Öffentlichkeit derart darzustellen, dass ganz klar wird, auch privat für später vorzusorgen, dann wird aktueller Konsumverzicht zugunsten eines zukünftig besseren Lebens eine Tugend werden.“

Dillinger erachtet die Arbeitsmarktsituation, den Trend zu kürzerer Arbeitszeit bzw. Teilzeit und die Geburtenrate als Faktoren, die Sparen „wichtiger denn je“

machen – sowohl für kurzfristig benötigte Investitionen als auch für die Pension und unvorhergesehene Ereignisse. Es müsse in der Beratung gelingen, die Folgen derartiger Ereignisse aufzuzeigen und attraktive Versicherungslösungen anzubieten. „Assistanceleistungen – wie Reha-Management oder Hilfe bei alltäglichen Erledigungen – gehören hier auch dazu.“

### Risikoauflklärung

Sicherung des Lebensstandards, Absicherung des Langlebensrisikos: Welche Möglichkeiten gibt es, darüber aufzuklären? Wer soll das machen? Folgen dem Bewusstsein Taten?

„Unser aller Aufgabe ist es, die Risiken in jeder Lebensphase aufzuzeigen und dafür passende Lösungen zu bieten“, antwortet Dillinger. Eine „globale“ Lösung gebe es nicht, weil jeder Kunde eine andere Ausgangslage habe. „Fakt“ sei, dass vor allem die Gesundheitsvorsorge in

den Vordergrund rücke. „Wir sehen gerade in den letzten Jahren einen deutlichen Boom in der Sparte Krankenversicherung.“ Unfall-, Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung müssten ebenso stärker thematisiert werden. „Auch steuerliche Anreize wären eine Möglichkeit, die Attraktivität der Vorsorge zu erhöhen. Last but not least müssen diese Themen im Lehrplan der Schulen ihren Platz finden.“

Auch Rechberger meint: Finanzthemen sollten Teil der allgemeinen Schulbildung sein, da diese für die Menschen im Laufe ihres Lebens „immer wichtiger werden“ und mit entsprechendem Wissen „vorausschauend und richtig“ gehandelt werden könne. „Gleichzeitig steht hier auch die Versicherungswirtschaft in einer Verantwortung, über die entsprechenden Produktlösungen aufzuklären und den Bedarf zu erläutern.“ Das geschehe seitens des Versicherungsverbandes und der Versicherer bereits, könne aber „natürlich noch ausgebaut werden“. →

Werbung



## 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](http://ergo-versicherung.at/makler)

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

**ERGO**

Menschen, die finanziell in Not geraten, da Lebenshaltungskosten massiv steigen und Inflationsraten die Reserven abschmelzen lassen – das sei seit zwei Jahren „bittere Realität“, konstatiert Menghin. „Denken wir nach, wie viele Österreicher nur durch die gewährten staatlichen Zuschüsse über die Runden gekommen sind bzw. kommen. Der ‚Staat als Retter und Geber‘ kann und sollte nicht die Normalität sein.“

Auch Menghin sieht die Schulen in der Pflicht, allen voran sei jedoch die Finanzbranche – Versicherer wie Vermittler – gefragt. „Man muss transparent und verständlich machen, welche finanzielle Situation sich mit Pensionsantritt darstellt; wer oder wie man später die unausweichlichen Fixkosten wie zum Beispiel Miete, Mobilität, Betriebskosten, notwendige Versicherungen wie Kranken, Unfall, Haushalt usw. bestreitet.“

### **Erbschaft, Immobilien, Vorsorge**

Um noch einmal aufs Erben zurückzukommen: Wie wichtig ist, in einer „Generation der Erben“, private (Alters-)Vorsorge für Junge? Was sind die Argumente für langfristigen Vermögensaufbau? Und sind große Anschaffungen, insbesondere Immobilien, überhaupt nur noch mit einer Erbschaft erschwinglich?

Vorsorge zu betreiben, beschränke sich nicht auf Immobilienerwerb, betont Menghin. Auch die heutige „Generation Z“ habe „ihre Verantwortung und Verpflichtung“ ihren Kindern gegenüber. „Es sollte nicht Ziel sein, dass sich heutige Erben mit einem Kapitalverzehr des Geerbten begnügen. Vielmehr sollte dies als Erleichterung und

Unterstützung gesehen werden, um einmal erarbeiteten Wohlstand auch über Generationen hinweg zu sichern.“ Vorsorge bzw. Kapitalaufbau bedeute eben, Freiräume und Entscheidungsspielräume zu schaffen und neben Resilienz auch ein gewisses Maß an Unabhängigkeit und familiärer Stabilität zu sichern. „Als wichtig erachten wir ebenso eine gesunde Mischung aus ‚gebundenem‘ – zum Beispiel Immobilie – und ‚frei verfügbarem‘ Kapital.“

Das Sozialsystem werde in Zukunft weniger Beitragszahler, aber mehr Pensionsbezieher haben, sagt Dillinger. Dies mache die private Altersvorsorge „zu einem der wichtigsten Themen“ der „Generation Z“. „Deshalb ist es notwendig, sehr früh mit dem Vermögensaufbau zu beginnen. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die steigende Lebenserwartung. Dadurch wird auch das Thema Pflege an Bedeutung gewinnen.“

Auch wenn das österreichische Pensionssystem „nach wie vor im Vergleich zu den gut funktionierenden zählt“, so Rechberger, seien Anpassungen „unumgänglich sowie höchst an der Zeit“. Die demographische Entwicklung führe dazu, dass immer weniger einzahlende Menschen immer mehr Pensionisten erhalten müssen. „Damit sind wir wieder bei dem Punkt, dass die staatliche Pension, auch mit dringenden Strukturanpassungen, für die junge Generation nicht mehr ausreichen wird und private sowie betriebliche Vorsorgen forciert werden müssen. Und das gilt auch für jene junge Menschen, denen Wohnung, Geld und andere Vermögenswerte vererbt wurden oder werden. Denn auch mit diesem Kapital muss entsprechend gearbeitet werden.“ ■

## **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 MitarbeiterInnen oder ausgewählte KundInnen kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der gewünschten Stückanzahl unter [info@versicherungsjournal.at](mailto:info@versicherungsjournal.at) an den Verlag.

Bitte teilen Sie uns unter dieser Adresse auch etwaige Wünsche bezüglich Adressänderung oder Abbestellung des Magazins mit.



Österreichs einzige Wochenzeitung  
für Finanzen und Wirtschaft

**Jahres-Abonnement  
+ 2 Monate gratis  
+ Autobahnvignette 2024**

jetzt zum Preis von 172,90 €



[www.boersen-kurier.at](http://www.boersen-kurier.at)

# Inflationsschock: Eine Chance für Versicherer?

Die Vermögensbildung hat zuletzt deutlich gelitten. Passender wäre, real von einem Abbau zu sprechen. Die Nationalbank registriert einen Trend hin zu Wertpapieren. Lebensversicherungen sind dagegen weniger gefragt. Für die betriebliche Vorsorge allerdings läuft es offenbar besser.

Von Emanuel Lampert

Im Vorfeld des Weltspartags hatte die Statistik Austria eine zumindest relativ gute Nachricht für alle Teuerungsgelagerten: „Im Oktober 2023 hat die Inflation in Österreich noch einmal merklich nachgegeben“, teilte sie mit. „Nach 6,0 Prozent im September sind die Preissteigerungen im Oktober einer ersten Schätzung zufolge im Durchschnitt auf 5,4 Prozent zurückgegangen – und damit auf den niedrigsten Wert seit Jänner 2022.“

Das bedeutet wieder ein wenig Erleichterung für alle jene, denen die Preiserhöhungen die Lebenshaltung schwerer machen, aber auch für Sparer und Anleger. Schließlich motiviert der Geldwertverlust nicht sonderlich zur Sparschweinfütterung. „Erfolgreiches Sparen und Veranlagen war für private Haushalte selten so herausfordernd wie im aktuellen, von finanziellen Belastungen und geopolitischen Unsicherheiten geprägten Wirtschaftsumfeld“, kommentierte der Vize-Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB), Gottfried Haber, die Mitte Oktober vorgestellten Daten zum Finanzvermögen der Österreicher.

Negative reale Renditen, hohe Energie- und Lebensmittelpreise, sowie das noch aus der Pandemie nachwirkende Konsumbedürfnis schmälerten die Möglichkeiten für finanzielle Veranlagen laut OeNB „erheblich“. Zwar ist das Finanzvermögen der Haushalte im ersten Halbjahr 2023 mit einem Volumen von 838 Milliarden Euro nominell wieder leicht gestiegen. Zuvor ist es aber erst einmal gesunken: von 844 (2021) auf 822 Milliarden Euro 2022. Real war das 2022 ein Minus von 10 Prozent, im ersten Halbjahr 2023 eines von 7 Prozent.

Mit 17,5 Milliarden Euro steckten die Haushalte 2022 um rund ein Fünftel weniger in Finanzinvestitionen als

2021 (22,3 Milliarden Euro), gegenüber 2020 (27,4 Milliarden Euro) um rund ein Drittel. Der seit rund zwei Jahren bemerkbare Trend hin zu Wertpapierkäufen habe sich 2022 und im ersten Halbjahr 2023 fortgesetzt. Mitte 2023 hatten Wertpapiere im Besitz privater Haushalte ein Volumen von 157 Milliarden Euro – das sind 19 Prozent Anteil am Gesamtvermögen.

Im Bestand sind Einlagen mit 37 Prozent (im zweiten Quartal 309 Milliarden Euro) zwar nach wie vor der größte „Brocken“. In der Geldvermögensbildung der letzten Jahre haben sie aber an Bedeutung eingebüßt. Dieses Schicksal teilen mit ihnen Altersvorsorgeprodukte: „Sie wurden per saldo zumeist abgestoßen bzw. nur in geringem Ausmaß aufgebaut“, so die OeNB. Besonders das Engagement in Lebensversicherungen sei „angesichts des unattraktiven Zinsumfelds sowie der seit langem fallenden Garantiezinsen in hohem Maß zurückgefahren“ worden. Positiv habe sich das Engagement in betriebliche Altersvorsorge gezeigt.

## Versicherer als Inflationsmanager

Inflation und Versicherung: Dieses Thema hat die Geneva Association, ein globaler Verband von CEOs von Versicherungsunternehmen, in einer Anfang 2023 erschienenen Publikation beleuchtet („The return of inflation: What it means for insurance“). Auf einen seit Jahrzehnten nicht gesehenen Inflationsschock seien eine Schubumkehr im Zinsumfeld, Druck auf die Konjunktur und Rezessionsgefahr gefolgt. Herausforderungen bringe die Inflation für Profitabilität und Solvenz. Preise und Risikoappetit anzupassen „gehört zu den unvermeidbaren Antworten“, heißt es dort, „aber eine weiter verbesserte

Kosteneffizienz könnte Versicherern helfen, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Kunden abzumildern“.

Andererseits: So wie der Corona-Schock das Risikobewusstsein geschärft habe, könne auch der Inflationschock Chancen bieten für Versicherer, „die ihren Kunden helfen, in Zeiten zunehmender finanzieller Belastung, in denen der Wert des Schutzes viel deutlicher sichtbar wird, widerstandsfähig zu bleiben“. Die Kunden seien sich der Inflationsrisiken bewusst geworden. Der wahrgenommene Wert von Versicherern könne daher in Zukunft auch davon abhängen, inwieweit es ihnen gelingt, das Inflationsrisiko für ihre Kunden zu managen.

Mit der Normalisierung der Zinssätze bestehe bei Kunden ein Interesse an Schutz in Form von Finanzgarantien und damit an Lebensversicherungen mit Garantie- und Gewinnbeteiligungsfeatures. Unerschwingliche Risikokapitalgebühren für solche Garantien, die in einer Periode anhaltender Zinssenkungen festgelegt wurden, seien für die Versicherungsindustrie letztlich ein Hindernis für

das Schließen der Pensionsvorsorgelücke. Gleichwohl ist auch zu lesen: „Schmerzliche Lehren aus der Vergangenheit“ legten nahe, dass Versicherer bei einer Rückkehr ins Finanzgarantiegeschäft Vorsicht walten lassen sollten.

### Beeinträchtigt finanzielles Wohlbefinden

Ein Trend zur Lebensversicherung lässt sich derweil zumindest in Österreich – siehe oben – nicht ausmachen. Passend dazu hatte die Geneva Association in einem 2022 erschienenen Bericht, der sich unter anderem auf Aussagen von Vertretern von 25 großen Lebensversicherern rund um den Globus stützt, eine „abnehmende Attraktivität sparorientierter Lebensversicherungen“ diagnostiziert. Diese habe „das finanzielle Wohlbefinden der Menschen beeinträchtigt und Fragen aufgeworfen, wie sich das Lebensversicherungsgeschäft weiterentwickeln sollte“.

Die meisten Versicherer stimmen laut Bericht darin überein, dass das finanzielle Wohlergehen →

Werbung

generali.at/partner

Anzeige

**RICHTIG  
ANGELEGT!**

GENERALI LIFEINVEST  
FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG

UNS GEHT'S UM SIE





„umfassend“ berücksichtigt werden sollte, während ihr Schwerpunkt weiterhin auf der Altersvorsorge liege, welche Priorität vor der „Förderung allgemeiner Ersparnisse“ genießt. Nur ein kleinerer Teil der Versicherer lege mit seinen Programmen zum finanziellen Wohlergehen einen Fokus auf junge Menschen, die große Mehrheit konzentriere sich auf Erwachsene im Erwerbsalter und nur einige auf die Gruppe „65 plus“.

In weiten Teilen sieht man sich unter den Lebensversicherern offenbar gut positioniert, das finanzielle Wohlergehen zu verbessern – insbesondere auf drei Arten: mit stärkerer Individualisierung der Produkte; mit einem neuen Verständnis von Altersvorsorgezielen als Teil allgemeiner Sparziele, um der niedrigen Priorisierung von Versicherungen entgegenzuwirken; und schließlich mit der Berücksichtigung der Bedürfnisse Älterer durch bessere Integration von Gesundheitsdienstleistungen.

Dabei werden allerdings zwei Hürden genannt: der Druck auf die verfügbaren Haushaltseinkommen, der ein Ansparen erschwert, und die Volatilität des politischen und regulatorischen Umfelds, die es erschwere, Gewohnheiten für ein langfristiges Ansparen zu entwickeln.

#### **Vier Empfehlungen**

Für Versicherer hat der Bericht vier Empfehlungen parat. Erstens: Wenn sie sich strategischer positionieren wollen, müssen sie ihre Rolle neu definieren und die Faktoren, die

auf Altersvorsorge und Risikoschutz wirken, beispielsweise durch Bildung, Beratung, Mentoring und finanzielle Anreize beeinflussen; dies in Kooperation mit Partnern wie Regierung und Finanzberatern.

Zweitens: die Finanzkompetenz junger Menschen fördern. Hier könnten sich Versicherer mit Bildungsbehörden, Schulen, Gemeinden und digitalen Plattformen zusammenschließen und „innovative Wege“ zur Wissensvermittlung entwickeln, etwa mittels Gamifizierung und sozialer Medien.

Empfehlung drei setzt bei den Zusammenhängen von – auch finanziellem – Wohlergehen und riskanten Verhaltensweisen an. Um Letztere zu ändern, „müssen Versicherer die Datenwissenschaft in ihre Produkte einbetten“ und das Paradigma von „Reparieren/Ersetzen“ zu „Vorhersagen/Vorbeugen“ verlagern. Datenwissenschaft könnte auch für eine bessere Integration von Gesundheits- und Wellnessprodukten „signifikante Vorteile“ haben.

Viertens: „den Langlebigkeitssektor erschließen“. Neue Lösungen wie „Silver-Sabbaticals“, die es Erwachsenen mittleren Alters ermöglichen, sich weiterzubilden, und ein längeres Erwerbsleben fördern, sowie ergänzende Gesundheits- und Pflegeleistungen, die dort einsetzen, wo staatliche Leistungen enden, „könnten Versicherern dabei helfen, das Potenzial der Silver Economy zu erschließen und ihre Relevanz für alternde Gesellschaften zu steigern“. ■



Jetzt  
9 x 999€  
gewinnen!\*

DIE FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNG DER ALLIANZ

# Meine Zukunft Flexinvest

Meine Zukunft Flexinvest bietet die volle Flexibilität einer modernen fondsgebundenen Lebensversicherung. Kombiniert in einem lebenslangen Vertrag: Die Vorteile höherer Renditechancen in der Ansparphase und die Sicherheit des klassischen Deckungsstocks in der Genussphase.



**Gutes Anlagegefühl:**

Unser Angebot bietet eine breite Auswahl von Fonds, die nachhaltige Veranlagungskriterien berücksichtigen. Für mehr Sicherheit sorgen die Bausteine Reißleine und Sahnehäubchen.



**JUNIOR, die Kindervorsorge:**

für Kind, Patenkind oder Enkelkinder vorsorgen.



**Genussphase mit höchster Sicherheit:**

Im klassischen Deckungsstock ist das Kapital sicher geparkt, wie und wann auch immer dieses am Ende verwendet wird.



**Volle Flexibilität – ein Leben lang:**

Kapital zuzahlen, Prämienpausen, Entnahmen bei finanziellen Engpässen.

\*Details dazu unter [allianz.at/flexinvest](http://allianz.at/flexinvest)

Diese Unterlage ist unverbindlich und stellt lediglich einen Überblick dar. Vollständige Informationen entnehmen Sie daher bitte dem Antrag, der Polizze und den jeweiligen Versicherungsbedingungen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten.

Anzeige der Allianz Elementar Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, Sitz: Wiedner Gürtel 9-13, 1100 Wien, Österreich, Telefon: 05 9009-0, Fax: 05 9009-70000, eingetragen im Firmenbuch des Handelsgerichts Wien unter FN 31532 x, UID: ATU 1536 2701, [www.allianz.at](http://www.allianz.at), Aufsichtsbehörde: Finanzmarktaufsicht, 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 5 ([www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)). Wir bieten den Versicherungsnehmern vor Vertragsabschluss Beratung an. (T23\_07/2023)

# Blumentopf statt Pyramide

Die „demographische Entwicklung“ ist ständiger Gast bei Debatten über die Nachhaltigkeit des Pensionssystems. Statistische Daten zeigen, wie die Bevölkerung altert. Innerhalb der EU gehört Österreich zu den Ländern mit relativ niedrigem Medianalter.

Von Emanuel Lampert

Sie fehlt in keiner Diskussion, die sich um die Sicherheit der Altersversorgung dreht: Die demographische Entwicklung wird regelmäßig als einer der wesentlichen Faktoren für die künftige Sicherheit des Pensionssystems ins Treffen geführt – immer mehr immer älter werdende Menschen auf der einen Seite, eine im Verhältnis dazu schrumpfende Erwerbsbevölkerung auf der anderen.

Wie sich die „Alterung“ der Bevölkerung darstellt, wird aus Zahlen der Statistikämter ersichtlich. Eurostat teilte heuer mit, dass die Bevölkerung der Europäischen Union per Jahresbeginn 2022 im Median 44,4 Jahre alt ist. Mit anderen Worten: Die eine Hälfte der Unionsbürger war jünger, die andere älter als 44,4. Gegenüber 2021 war das ein Anstieg um 0,3 Jahre, verglichen mit 2012 eine Zunahme um 2,5 Jahre – damals lag der Median bei 41,9 Jahren. Pro Jahr bedeutete das seither im Schnitt eine Steigerung um drei Monate.

Das niedrigste Medianalter in der EU wies Anfang 2022 Zypern (38,3) auf, gefolgt von Irland (38,8) und Luxemburg (39,7). Das höchste Medianalter hatte Italien (48,0), gefolgt von Portugal (46,8) und Griechenland (46,1). Insgesamt 18 EU-Länder lagen unter dem EU-Median. Zu diesen „jüngeren“ Ländern zählt auch Österreich, das im Median 43,6 Jahre alt war; im längerfristigen Vergleich ist aber auch Österreich deutlich älter geworden: Vor zehn Jahren, 2012, betrug das Medianalter 42,4 Jahre; 2002 waren es 38,8 Jahre, und geht man nochmals zehn Jahre zurück bis 1992, so kommt man auf einen Wert von 35,6 Jahren.

## Altersabhängigkeitsquotient

Setzt man die Anzahl der ab 65-Jährigen, sprich: der Personen im pensionsfähigen Alter, in Bezug zur Anzahl der Personen im Erwerbsalter – definiert als 15- bis 64-Jährige –, so ergibt sich daraus der „Altersabhängigkeitsquotient“. Hand in Hand mit dem Anstieg des

Medianalters ist auch er von 2021 auf 2022 gestiegen, und zwar um 0,5 Prozentpunkte auf unionsweit 33,0 Prozent. Seit 2012 hat er sich, von damals 27,1 Prozent, um 5,9 Punkte nach oben entwickelt.

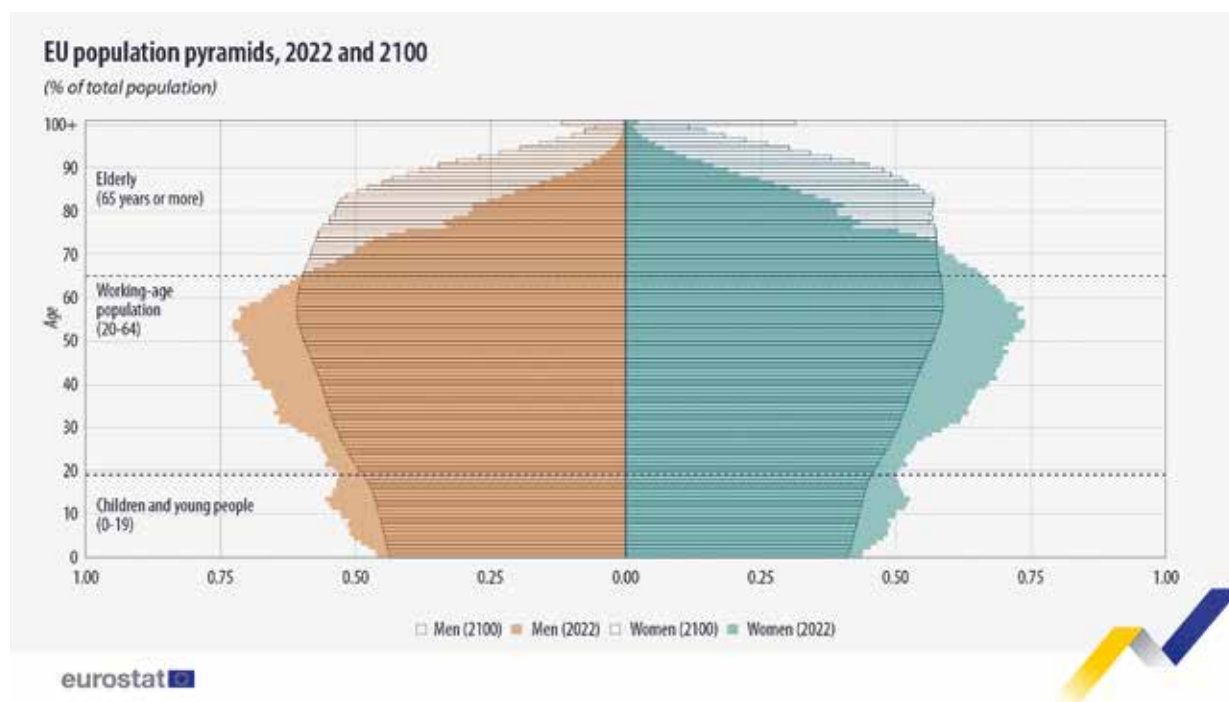
Auch dieser Indikator präsentiert sich je nach Land unterschiedlich. Die höchste Quote hat wieder Italien (37,5 Prozent), vor Finnland (37,4 Prozent) und Portugal (37,2 Prozent). Die niedrigsten Werte wiesen Luxemburg (21,3 Prozent), Irland (23,1 Prozent) und Zypern (24,5 Prozent) auf.

Österreich liegt beim Altersabhängigkeitsquotienten mit 29,4 Prozent ebenfalls unter dem EU-Schnitt. Auch hier ist aber ein Anstieg zu registrieren: Zehn Jahre zuvor waren es 26,3 Prozent, ein Unterschied von 3,1 Prozentpunkten also. 2002 war er mit 22,8 Prozent nochmals deutlich niedriger, 1992 waren es 22,1 Prozent.

Im Zehn-Jahres-Vergleich von 2012 und 2022 gehört Österreich zu den drei EU-Ländern mit den geringsten Zuwächsen, hinter Luxemburg (+1,0 Prozentpunkte) und vor Deutschland (+3,3 Punkte). Am stärksten nach oben ging der Altersabhängigkeitsquotient in diesem Zeitraum in Finnland (+9,7 Prozentpunkte), Polen (+9,6 Punkte) und Tschechien (+9,2 Punkte).

## Bevölkerungsprognose

Im Unterschied zu diesen Steigerungen prognostiziert Eurostat an anderer Stelle einen Rückgang: Nach Berechnungen aus dem Frühjahr 2023 wird die Unionsbevölkerung den Berechnungen zufolge von zuletzt (2023) rund 451 Millionen bis 2026 auf einen Höchstwert von 453 Millionen wachsen. Danach wird die Einwohnerzahl wieder zurückgehen, bis sie per 1. Jänner 2100 um sechs Prozent unter jener von 2022 liegt – bei 420 Millionen Menschen. Das würde eine Verringerung um etwa 27 Millionen Einwohner bedeuten, also das Dreifache der Bevölkerung Österreichs.



Quelle: Eurostat/Europäische Union

Apropos Österreich: Hier zeichnet die Eurostat-Projektion ein leicht anderes Bild: Zu Jahresbeginn 2023 hatte die Einwohnerzahl mit 9,07 Millionen leicht zugelegt. Dieses Wachstum wird es den Vorhersagen nach noch bis Mitte der 50er-Jahre fortsetzen und dann mehr als 9,5 Millionen Einwohner zählen. Darauf soll eine Phase geringfügigen Rückgangs folgen, die ab 2070 wieder in ein Wachstum übergeht. 2100 würde das Land dann knapp 9,6 Millionen Menschen beherbergen.

Die Statistik Austria prognostiziert für Österreich in der „Hauptvariante“ übrigens ein kräftigeres Wachstum: Nach seiner Prognose aus dem Jahr 2022 würde die Bevölkerung um 2070 die Zehn-Millionen-Marke erreichen und 2080 auf 10,3 Millionen anwachsen. Die Bandbreite, die durch unterschiedliche Berechnungsvarianten entsteht – von einem „Wachstumsszenario“ mit hoher Fertilität, Lebenserwartung und Zuwanderung bis zu einem „Alterungsszenario“ mit gegenteiligen Annahmen –, ist dabei einigermaßen groß: Sie reicht von einer 2080 auf 8,6 Millionen schrumpfenden Bevölkerung bis zu einem Österreich, das dann 12,7 Millionen Einwohner hätte.

Aber so oder so – der Anteil der Personen im Pensionsalter würde auch in dieser Vorhersage stark steigen: 2080 wären 28,9 Prozent der Bevölkerung 65 Jahre alt oder älter, verglichen mit 19,8 Prozent im Jahr 2023.

In der Eurostat-Prognose für die gesamte EU steigt der Anteil der Altersgruppe „65 bis 79 Jahre“ an der Bevölkerung von 15 Prozent 2022 auf 17 Prozent 2100, jener der ab 80-Jährigen von 6 auf 15 Prozent. Demgegenüber geht der Anteil der 20- bis 64-Jährigen von 59 auf 50 Prozent zurück.

### Pyramide, Muffin, Blumentopf

Die Schichtung der Bevölkerung nach Altersgruppen stellte sich einst annähernd wie eine Pyramide dar. Nachdem sie sich vor einiger Zeit in Richtung „Muffin“ verwandelt hat, dürfte sie sich, wenn es nach der Vorhersage geht, in Zukunft der Gestalt eines Blumentopfs annähern. Bereits 2022 seien in der Form der EU-Bevölkerungspyramide die Auswirkungen langer Lebenserwartung sowie niedriger Sterbe- und Geburtenraten sichtbar geworden, stellt Eurostat fest. ■

# „Es gibt keinen Grund für ein Provisionsverbot“

Das VersicherungsJournal im Gespräch mit Christian Nuschele von Standard Life über Altersvorsorge in herausfordernden Zeiten und die Zukunft der unabhängigen Beratung.

Von Klaus Schweinegger



**C**hristian Nuschele (Bild) ist Vertriebschef für Deutschland und Österreich bei Standard Life. Der britische Lebensversicherer ist Anbieter fondsgebundener Vorsorgeprodukte und arbeitet in Österreich ausschließlich mit unabhängigen Beratern zusammen.

Wir haben beim Experten nachgefragt, wie sich Produkte wie jene seiner Gesellschaft in den aktuell herausfordernden Zeiten bewähren, aber auch, wie er zum Thema gezillmerte oder ungezillmerte Verträge und vor allem zur Diskussion über ein EU-weites Provisionsverbot steht.

**VJ Spezial:** Herr Nuschele, abseits der schrecklichen Nachrichten zuletzt aus dem Nahen Osten bzw. aus Israel machen sich viele Kundinnen und Kunden auch um ihre Geldanlage Sorgen. Welche Auswirkungen haben die gestiegenen Zinsen und die unverändert hohe Inflation aus Ihrer Sicht auf die private Vorsorge?

**Christian Nuschele:** Wir leben aktuell politisch und wirtschaftlich in sehr herausfordernden Zeiten. Was die private Vorsorge betrifft, so sind unverändert die Auswirkungen der hohen Inflation deutlich zu spüren. Konsumentinnen und Konsumenten halten sich aktuell mit langfristigen finanziellen Entscheidungen sehr stark zurück. Bei bestehenden Verträgen sehen wir, dass die Flexibilität der Produkte in Form von Beitragsreduzierungen und -ferien genutzt wird, um auf finanzielle Engpässe zu reagieren. Kündigungen oder Stornierungen halten sich hingegen erfreulicherweise in Grenzen, meistens wird an der langfristigen Strategie festgehalten. Die gestiegenen Zinsen haben dafür gesorgt, dass Bankprodukte wie Tages- oder Festgeld wieder stark an Beliebtheit gewonnen haben. Man übersieht aber leicht: Trotz vermeintlich hoher Zinsen geht auf Grund der hohen Inflation Kaufkraft verloren.

**VJ Spezial:** Sie vertreiben Fondspolizzen über den unabhängigen Vertrieb. Wie verhalten sich Ihre Produkte in dieser Phase?

**Nuschele:** An den grundsätzlichen Vorteilen einer Fondspolizze hat sich auch in der aktuellen Phase nichts geändert. Sie bieten sehr attraktive Anlagemöglichkeiten. Ob konservativ oder chancenorientiert, für jeden Kundentypen ist die passende Lösung dabei. Was auch in dieser Phase wichtig ist: Fondswechsel sind einmal monatlich kostenfrei möglich, im Vergleich zum Depot fällt kein Ausgabeaufschlag an. Das ist nicht der einzige steuerliche Vorteil. Kunden zahlen grundsätzlich nur 4 Prozent Versicherungssteuer, Kapitalertragssteuer fällt nicht an. Die Kapitalabfindung und die Rente sind bei Fondspolizzen grundsätzlich steuerfrei. Die hohe Flexibilität von Fondspolizzen hatte ich bereits angesprochen. Zusätzlich zu Beitragsreduzierungen oder -ferien sind auch jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen möglich, um so auf wechselnde Lebenssituationen zu reagieren. Der ganz zentrale Vorteil von Fondspolizzen ist aber die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos. Dies hat kein anderes Vorsorgeprodukt zu bieten.

**VJ Spezial:** Auch die Diskussion über Vor- und Nachteile von ungezillmerten Tarifen hält an. Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihren Vertriebspartnern diesbezüglich?

**Nuschele:** Wir machen sehr positive Erfahrungen. Die Beliebtheit von ungezillmerten Tarifen wächst, der Anteil am Neugeschäft steigt kontinuierlich. Besonderes Argument für einen ungezillmerten Tarif ist, dass die Entnahme der Kosten über die gesamte Vertragslaufzeit erfolgt. Dadurch kann von Anfang an ein deutlich höherer Anteil der Prämien investiert werden und es ist direkt nach Vertragsstart ein höherer Restwert (Rückkaufwert) →

# Raiffeisen Versicherung



Eine Marke von UNIQA  
Österreich Versicherungen AG

## Meine Raiffeisen FondsPension mit Wahlfreiheit:

Veranlagung in auswählbaren Wertpapierfonds – von konventionell bis ökologisch & sozial – für Ertragsorientierte.

- Kostenloses Fondsablaufmanagement gegen Laufzeitende & kostenloser Veranlagungswechsel 1x im Monat.
- Flexibilität bei Einzahlung, Entnahme\* und Wahl des Pensionsantritts.
- Kapitalerträge sind in der Regel steuerfrei; es fällt nur die Versicherungssteuer in Höhe von 4% der Prämie an.
- Kapitalwahlrecht am Laufzeitende: einmalige Auszahlung oder monatliche bzw. jährliche Pension ein Leben lang.
- Hinterbliebenenschutz: wird ein namentliches Bezugsrecht festgelegt, muss das Verlassenschaftsverfahren nicht abgewartet werden; die Bezugsberechtigten werden sofort finanziell unterstützt.

## Frühen Einstieg verpasst? Der Einmalerlag bietet die zweite Chance:

- Einmalerlag ab einem Betrag von 2.000 Euro.
- Laufzeiten ab 10 Jahren möglich (abhängig vom Alter)\*

\*Unter Berücksichtigung der steuerlichen Rahmenbedingungen



## Einstiegszeitpunkt in der Pensionsvorsorge verpasst?

Sie hat sich schon lange abgezeichnet, jetzt rollt sie an: Die Pensionswelle. Viele Menschen fangen darum gerade zu rechnen an, was der Ruhestand finanziell für sie bedeutet. Wer auf eine private oder betriebliche Pensionsvorsorge in Form einer Lebensversicherung zurückgreifen kann, darf sich über eine regelmäßige Zusatzpension oder alternativ über eine einmalige Auszahlung zur Aufbesserung des persönlichen Pensionsbudgets freuen.

Grundsätzlich gilt in der Pensionsvorsorge: Früh starten, statt lang warten. Jene, die einen frühen Einstiegszeitpunkt hingegen „verpasst“ haben, nützen häufig die Möglichkeit des Einmalerlags als zweite Chance, um die Vorsorge pensionsfit zu machen. Das bedeutet: Die Prämie wird bereits bei Vertragsbeginn einmalig einbezahlt. Damit es zu keinen steuerlichen Nachteilen kommt, muss die Vertragslaufzeit, das ist die Laufzeit inklusive Pensionsauszahlungsdauer mindestens 15 Jahre für bis zu 49-Jährige und zehn Jahre für alle, die 50 Jahre und älter sind, betragen.

Meine Raiffeisen FondsPension kombiniert die Vorteile einer Lebensversicherung mit den Ertragschancen von Wertpapierfonds. Es stehen – abhängig von der persönlichen Risikoneigung – verschiedene Strategiefonds zur Auswahl. Diese reichen von konventionellen, nicht nachhaltig ausgerichteten Fonds bis zu Fonds, die ökologische und soziale Merkmale berücksichtigen.

Auch Ihre Welle in Richtung Pension rollt: Machen Sie Ihre Vorsorge darum pensionsfit, damit Ihr Geld später mit Ihnen mithalten kann.



und zum Vertragsende eine höhere Ablaufleistung möglich. Wenn man berücksichtigt, dass mehr als die Hälfte der Versicherungsverträge in Österreich vor Vertragsablauf gekündigt werden, kann ein ungezillmerter Tarif eine sehr sinnvolle Alternative sein.

**VJ Spezial:** Nicht minder intensiv – vor allem im Zusammenhang mit der EU-Kleinanlagerstrategie – wird über das Thema Provisionsverbot debattiert. Wie ist Ihre Einstellung zu diesem Thema?

**Nuschele:** Meine klare Meinung ist, dass es auch weiterhin ein Nebeneinander von Provisions- und Honorarberatung geben sollte. Unabhängige Beraterinnen und Berater leisten eine hochwertige Arbeit und sollten auch entsprechend vergütet werden. Ob die Vergütung über

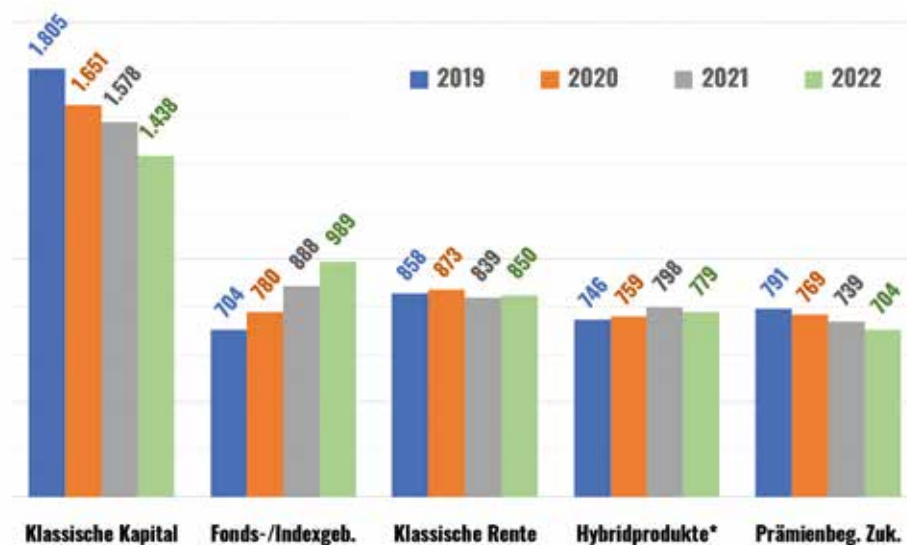
eine Provision oder ein Honorar sinnvoller ist, hängt sehr stark von der individuellen Situation ab. Mir ist sehr wichtig, noch einmal klarzustellen, dass es keinen Grund für ein Provisionsverbot gibt. Die häufig genannten Argumente von Fehlanreizen durch Provisionen oder gar Provisionsexzessen kann ich in der breiten Masse nicht erkennen. Sozialpolitisch könnte ein Provisionsverbot erhebliche Nachteile haben, weil sich große Teile der Bevölkerung eine Beratung dann nicht mehr leisten könnten. In anderen Ländern wie Großbritannien ist dies der Fall, und ich kann mir auch in Österreich eine ähnliche Entwicklung vorstellen. Dies kann vonseiten der politischen Entscheidungsträger eigentlich nicht gewünscht sein. ■

### Stimmt Ihre Adresse noch?

Wenn sich Ihre Adresse geändert hat, Sie das VersicherungsJournal Spezial aber weiterhin gratis beziehen möchten: Bitte informieren uns unter [info@versicherungsjournal.at](mailto:info@versicherungsjournal.at). Auch die Abbestellung des Magazins können Sie uns hier mitteilen.

# Zahlen und Daten

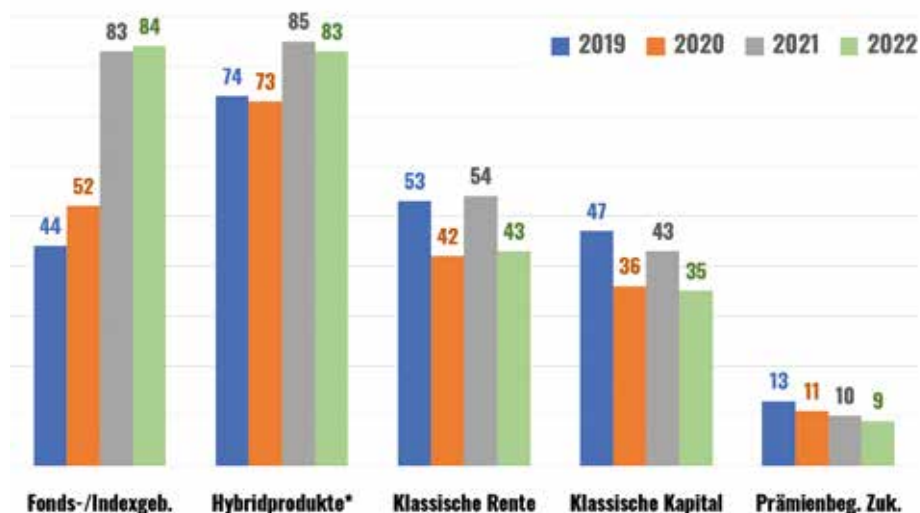
## Prämienvolumina in einzelnen Zweigen (Mio. Euro)



\* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung.

Restliche ca. 11% der Lebensversicherung (insbesondere Ableben, BU/EU, Pflege) nicht erfasst. – Quelle: VVO.

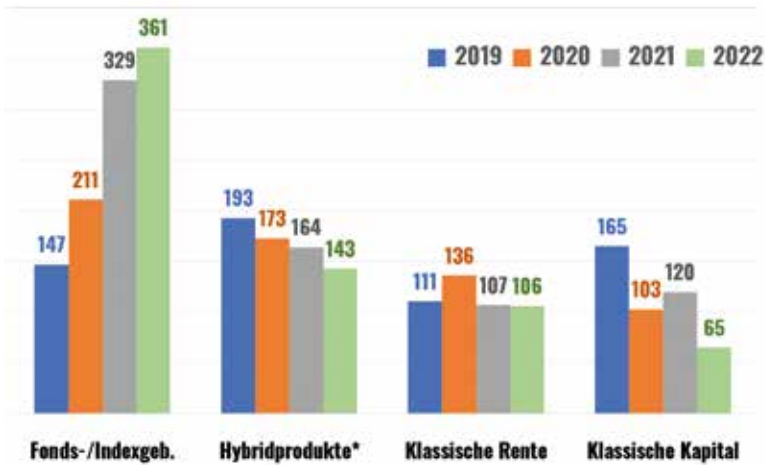
## Prämien polizz. Neugeschäft (laufende Prämien, Mio. Euro)



\* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung.

Restliche ca. 14% der Lebensversicherung (insbesondere Ableben, BU/EU, Pflege) nicht erfasst. – Quelle: VVO.

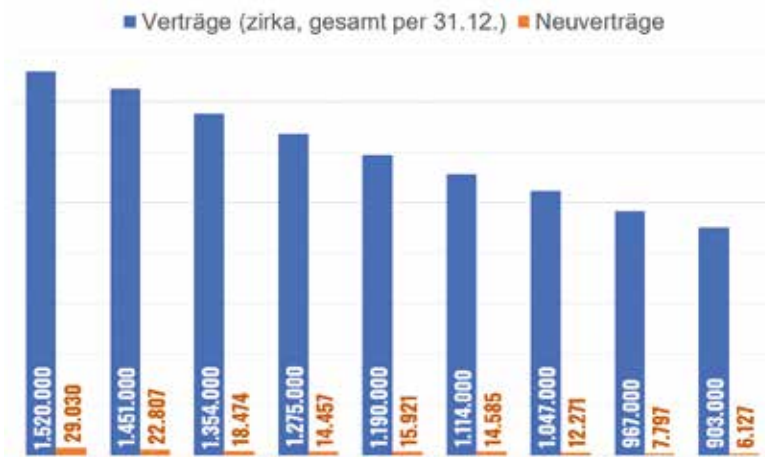
## Prämien polizz. Neugeschäft (Einmal Erläge, Mio. Euro)



\* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung.

Restliche ca. 10 % der Lebensversicherung (insbesondere Ableben) nicht erfasst. – Quelle: VVO.

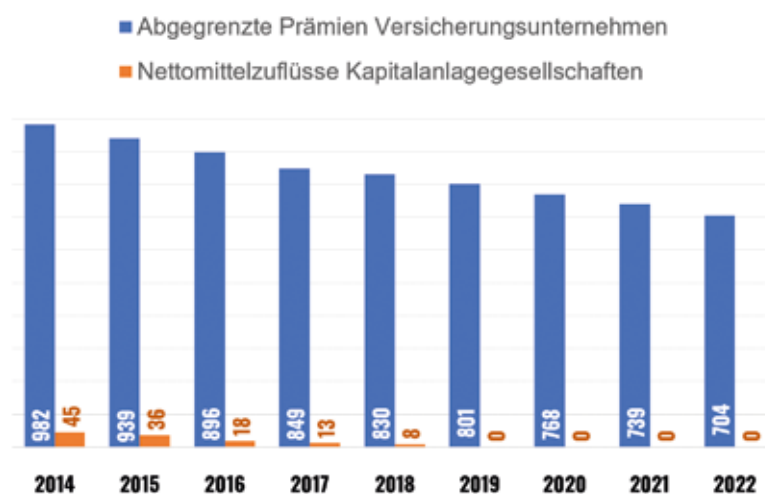
## Bei Versicherern abgeschlossene PZV-Verträge



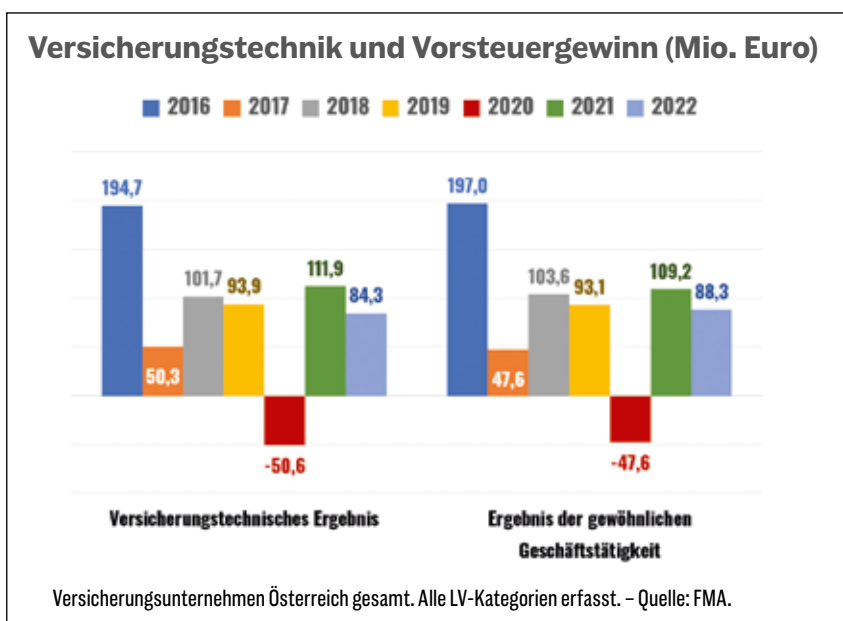
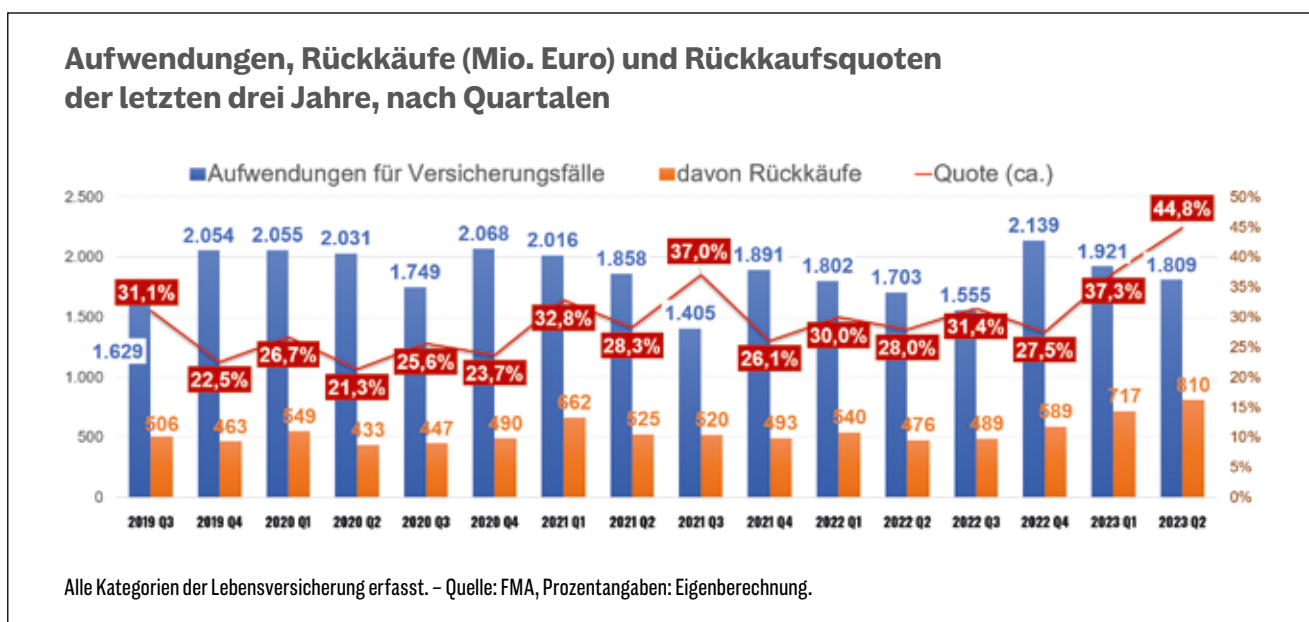
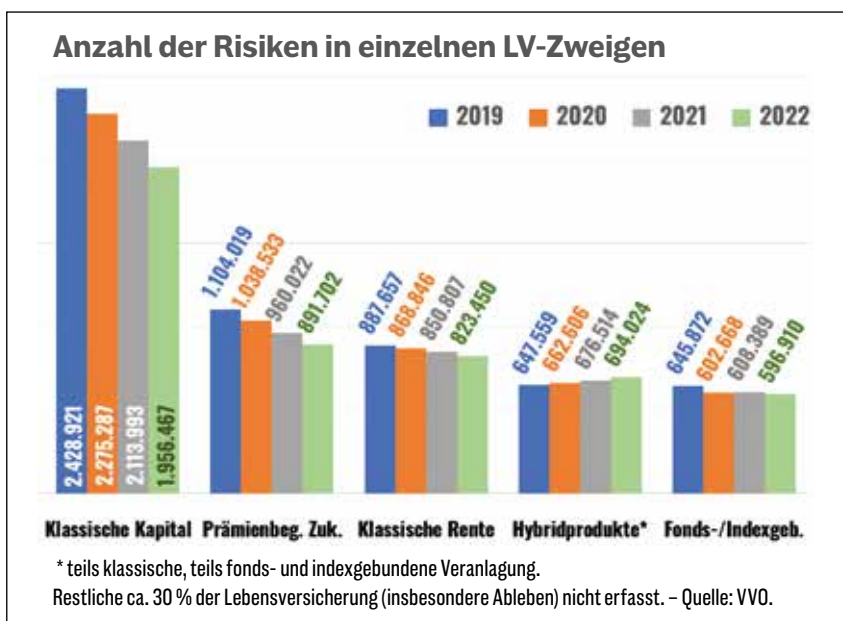
Gesamtzahlen auf 1.000 gerundet.

Quelle: FMA.

## PZV: Prämien und Nettomittelzuflüsse (Mio. Euro)



Quelle: FMA.





# „Hab ich das Thema Altersvorsorge im Griff? Ich will auch mein Stück vom Kuchen!“

Machen Sie für Ihre Kunden das extra Stück vom Kuchen klar –  
mit innovativen Vorsorgelösungen von Standard Life.



Jetzt Kunden  
überzeugen.

**Standard Life**

Teil der Phoenix Group