

VJ
spezial

ALTERS- VORSORGE



Osterreichische Post AG | MZ 9204/736 M | FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., Gernzgasse 15, 1180 Wien



„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

Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser!

Es war schon einmal ganz anders, doch heute sind sich Branche, Bevölkerung und sogar Teile der Politik einig, dass es kein Entweder-oder, sondern nur ein Nebeneinander von erster, zweiter und dritter Säule geben kann. Oder wie eine Expertin bei unserem Round Table für dieses Magazin zum Thema Altersvorsorge einleitend meinte: „Aus unserer Sicht sind alle drei Säulen gleichermaßen wichtig, um die finanzielle Absicherung im Alter gewährleisten zu können.“

Dass die „heiße Kartoffel“ Pensionen in „Zeiten fokussierter Unintelligenz“, wie der ehemalige Wiener Bürgermeister Wahlkampfzeiten einmal nannte, nicht gerne angegriffen wird, erklärt sich bei einem Blick auf die Alterspyramide allerdings von selbst. Warum soll man es sich gerade mit einer der größten Wählergruppen verscherzen? Eine Analyse, was sich dazu in der abgelaufenen Legislaturperiode alles getan, oder besser nicht getan hat, finden Sie auch in diesem Heft.

Vorschläge im Sinne von steuerlichen und rechtlichen Anpassungen darüber hinaus gäbe es genug, wie wir ebenso versuchen, mehrfach darzulegen.

Derweilen ginge es ja nicht um ein Wegnehmen, vor allem nicht bei sozial schwächeren Menschen, sondern beim Pensionsalter etwa nur um marginale Anpassungen an Lebenserwartungen. Zumal immer größere Finanzierungsprobleme auf das staatliche System zukommen werden. Denn einerseits gehen die Babyboomer in Pension, und andererseits verschieben sich bei vielen jungen Menschen (oft auch gezwungenermaßen) die Eintrittszeiten in die Vollerwerbstätigkeit oder ganz einfach auch der Werterahmen – Stichwort: die vielerorts oft schon negativ konnotierte „Work-Life-Balance“.

Gemeinsam mit dem wissenschaftlichen Direktor des IHS, Professor Holger Bonin, werfen wir aus diesem Grund dann auch noch einen Blick über die engen heimischen Grenzen, wie in anderen Staaten mit der Thematik umgegangen wird. Patentlösungen gibt es natürlich auch dort nicht, aber zumindest Anregungen.

In diesem Sinne darf ich Ihnen eine hoffentlich interessante und möglicherweise aufschlussreiche Lektüre wünschen und vor allem ganz viel Energie beim weiteren Bohren dicker Bretter im Bereich der Altersvorsorge.

Reicht nur eine tragende Säule?	4
Altersvorsorge: Das Regierungsprogramm der Versicherungsbranche	12
Lebensversicherung: Standortfaktor und „Transformator“	16
„Wir unterschätzen unsere tatsächliche Lebenserwartung“	20
Fondsgebundener Hoffnungsträger	22
Neue Ideen für alle drei Säulen	24
Lebensversicherung in Zahlen	26



**KLAUS SCHWEINEGGER,
HERAUSGEBER**

IMPRESSUM

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Genthgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Genthgasse 15 **Druck:** Bauer Druck & Medien GmbH, 1030 Wien, Baumannstraße 3/1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2024 **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 – Mitarbeitende von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: vadosloginov (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: Chad McDermott/Elite Image (AdobeStock), S.5-8: Richard Tanzer, S.9: Sabine Hasicka, S.10: Richard Tanzer, S.14: iQoncept (AdobeStock), S.16: Unic (AdobeStock), S.18: Vilius Kukanauskas (pixabay), S.20: Martina Berger, S.22: Sunday Cat Studio (AdobeStock)

Reicht nur eine tragende Säule?

Zwischen staatlichen Absicherungsversprechen und Sparzwängen: Hat sich angesichts diverser Krisenerscheinungen und angespannter Finanzen das Kundenverhalten verändert? Wo sehen Lebensversicherer ihre Rolle, wie schaut die Produktpolitik aus? Und wie gewinnt man junge Menschen für die Vorsorge? Ein Round Table.

Von Emanuel Lampert





Unter der Leitung von Marius Perger (ganz links) diskutierten (v.l.n.r.) Alexandra Siderits (Uniq), Hannes Dillinger (Generali) und Patrick Rechberger MSc MBA (Ergo)

Zwei Ansichten prallen regelmäßig aufeinander. Die einen meinen: Die erste Säule reicht. Die anderen meinen: Wir brauchen die zweite und die dritte, um die Pensionslücke zu schließen und den Lebensstandard im Alter zu sichern.

„Aus unserer Sicht sind alle drei Säulen gleichermaßen wichtig, um die finanzielle Absicherung im Alter gewährleisten zu können“, sagt **Alexandra Siderits**, Leiterin der Produktsteuerung Lebensversicherung bei der Uniq. Wenn über eine verpflichtende zweite Säule diskutiert werde – wie es sie in anderen Ländern gebe –, sei zu bedenken, dass es bereits Pflichtbeiträge für die erste gibt. Zusätzlich eine verpflichtende BAV einzuführen, „scheint schwierig“. Im Fokus müsse daher stehen, die private Altersvorsorge attraktiver zu machen.

Für **Patrick Rechberger**, Leiter des Makler- und Agenturvertriebs der Ergo, liegt ein Problem der Vorsorgedebatte darin, dass die Politik „keine negative Message an die Bevölkerung senden“ wolle – obwohl klar sei, dass betriebliche und private Altersvorsorge gestärkt werden müssten. Tatsächlich sei aber ein „Schulterschluss“ zwischen Politik und Versicherungswirtschaft nötig. Eine verpflichtende zweite Säule könnte die Altersvorsorgeproblematik seiner Ansicht nach deutlich entschärfen.

Viele Firmenkunden der Generali nutzen die BAV bereits, berichtet **Hannes Dillinger**, Unabhängige Vertriebe, Leiter Bankenvertrieb und Personenversicherung der Generali. Zum einen aus steuerlichen Gründen, zum anderen auch als Mittel zur Mitarbeiterbindung. Von der Politik erwartet er die Schaffung von Anreizen für die zweite und dritte Säule, insbesondere durch eine Anhebung des 300-Euro-Betrags in der Zukunftssicherung auf mindestens 1.200 Euro und eine Senkung der vierprozentigen Versicherungssteuer auf zwei Prozent. Die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge sei ein gutes Instrument gewesen, aber in der bestehenden Form nach 20 Jahren nicht mehr zeitgemäß.

Konkurrenz Pensionskasse?

Stehen Versicherer in der zweiten Säule in Konkurrenz zu den Pensionskassen? Dillinger sieht die Versicherung vielmehr als Ergänzung. Die Generali setze stark auf die Kombination von Zukunftssicherung und biometrischen Risiken wie Berufsunfähigkeit und Krankheit, und zwar vorwiegend arbeitgeberfinanziert, mit Nutzung steuerlicher Vorteile – für Dillinger der „Schlüssel zum Erfolg“.

Die Ergo registrierte zuletzt speziell im Bereich der direkten Leistungszusagen gesteigerte Nachfrage und



Hannes Dillinger

vermehrte Abschlüsse, so Rechberger. Wenn man das Bewusstsein forcieren, dass die BAV ein wichtiges Instrument für die Mitarbeiterbindung ist, „dann funktioniert’s auch gut“. In der dritten Säule müsse über steuerliche Begünstigungen nachgedacht und die Rolle des Zinsniveaus berücksichtigt werden, „um einen ‚Drive‘ reinzubekommen“ und die Attraktivität der Produkte zu steigern.

Hätten die Versicherer Interesse an einer Neuauflage der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge? „Hundertprozentig“, antwortet Dillinger. Er sieht die Politik am Zug und würde neben Garantien und einer staatlichen Förderung eine Einbindung des Berufsunfähigkeitsrisikos begrüßen. Performance werde im Übrigen nur zu erzielen sein, „wenn man in den Aktienmarkt geht“ und langfristig veranlagt.

Reicht da nicht eine „gewöhnliche“ fondsgebundene Lebensversicherung? „Die Fondsgebundene bildet einen wesentlichen Bestandteil“, sagt Siderits. Auch sie betont das Interesse an einer staatlich geförderten Zukunftsvorsorge, „wenn sie so reformiert wird, dass sie in der Praxis

umsetzbar ist und dem Kunden einen Mehrwert bringt“. Abseits dessen fehlt es ihrer Ansicht nach am Bewusstsein, was man in der Pension an Einkünften erwarten kann. Hier sollte die Möglichkeit genutzt werden, etwa im Pensionskonto Einblick zu nehmen und mit einem Versicherungsberater über individuelle Optionen zu sprechen.

Wie gewinnt man junge Menschen?

Eine aktuelle Umfrage sagt: Die Mehrheit der Jugendlichen glaubt an eine Pension aus der ersten Säule; aber nur die Minderheit, dass sie ausreichen wird. Wird aus Problem- nun auch Handlungsbewusstsein?

Rechberger glaubt zwar, dass sich junge Menschen der Problematik bewusst sind, „aber es ist natürlich immer auch eine Frage des Möglichen“, wenn man gerade erst die Ausbildung abgeschlossen hat – oder auch, wenn man an Rahmenbedingungen wie Inflation, Konjunktur und Pandemie denkt. Generell befasse sich niemand so gern damit, was in 50 Jahren sein wird, und für Jugendliche sei die Pension verständlicherweise noch weit weg.



Alexandra Siderits

Wie kann man als Versicherer überhaupt bei jungen Menschen andocken? Siderits hält eine Kombination aus zielgruppenspezifischen Ansätzen für richtig, samt Angeboten in sozialen Medien. Die Uniqa habe bereits solche Kampagnen gefahren. Ein Beispiel sind „Erklärvideos“, die nicht produktspezifisch gestaltet sind, sondern Information vermitteln oder zum Beispiel ein fiktives Beratungsgespräch vorführen, damit man sich schon einmal in die Beratungssituation versetzen kann. Siderits hält es auch für wichtig, die Onlineaffinität junger Menschen aufzugreifen. Die „MyUniqa“-App etwa ermögliche es, Dokumente einzusehen und sich „von Papierkram zu befreien“.

Man muss die Menschen „dort abholen, wo sie sich bewegen“, meint Dillinger. Der Anfang müsse aber schon in der Schule gemacht werden: mit verpflichtender Finanzbildung. Dies nachzuholen, wenn die Jugendlichen 19 oder 20 sind, hält er für schwierig, weil die Themen dann andere seien.

Die Generali versuche hier bereits während der Studienzeit die jungen Menschen im Rahmen der „Future

Agent Challenge“, einem interaktiven Versicherungsspiel, mit dem Thema vertraut zu machen. Sobald Studium, Reisen, Wohnung usw. das Leben bestimmen, müsse man sie „mit einfachen, transparenten Produkten“ abholen, auch online. Dillinger zitiert in dem Zusammenhang aus einer Generali-Umfrage: Die Mehrheit der Jugendlichen denkt an Absicherung – in den Bereichen Kfz, Eigenheim/Haushalt, Rechtsschutz. „Die Absicherung der eigenen Person wird aber oft vernachlässigt.“ Und: Nur 13 Prozent schätzten ihre Versicherungskompetenz als sehr gut ein. „Da sehen wir Handlungsbedarf, auch gemeinsam mit der Politik.“

Eigene Produkte für Junge?

Muss es für Jugendliche eigene Onlineprodukte für die Vorsorge geben? Aufgrund der Beratungsintensität und der Komplexität sei das schwierig, meint Rechberger. „Ich würde davon abraten“, vielmehr werde immer persönliche Beratung notwendig sein. Wie aber kommt man als Berater mit jungen Menschen in Kontakt? Für die Ergo ist die Kindervorsorge „KindersparER GO“ ein Vehikel: Sind

die Kinder erwachsen, können sie entscheiden, was sie mit dem Angesparten weiter machen. „Da können wir natürlich anknüpfen.“ Soweit es um potenzielle Kunden geht, zu denen noch kein Kontakt besteht, könne man Vorsorgelösungen online „anteasern“. Ganz grundsätzlich sei jedoch Bewusstseinsbildung nötig – das könne die Versicherungswirtschaft aber nicht alleine bewältigen.

Siderits glaubt nicht, dass eigene Produkte für junge Menschen nötig sind. „Die Produkte, die wir haben, sind bereits besonders für junge Menschen geeignet.“ Drei Aspekte sind aus ihrer Sicht für Junge besonders wichtig. Erstens: die Flexibilität des Produkts, sich unterschiedlichen Lebenssituationen – Studium, Berufseinstieg, Familiengründung, Hausbau usw. – anzupassen. Zweitens: Nachhaltigkeit. „Wir haben zum Beispiel in der Fondsgebundenen vollständig nachhaltigkeitsorientierte Fonds im Angebot.“ Eine Steuerbefreiung für nachhaltige und ethische Investments könnte zusätzliche Anreize bieten, meint Siderits. Drittens: eine schlanke Kostenstruktur.

Auch Dillinger erachtet eigene Produkte für junge Menschen nicht als nötig. „Aber wir brauchen

Produktbausteine wie zum Beispiel den ‚Prämienschutzschirm‘: Wenn der Versorger mit der Vorsorge für ein Kind beginnt, übernehme im Ablebensfall die Generali die Prämienzahlung bis zum Ablauf der Zusatzversicherung.

Hat sich das Kundenverhalten geändert?

Von Inflation und Konjunktur war bereits die Rede – und in wirtschaftlich schwierigeren Phasen ist womöglich nicht mehr so viel Geld für die Vorsorge da. Gleichzeitig sind demografische Entwicklung und angespannte Staatsfinanzen ein Thema. Hat sich das auf das Vorsorgebewusstsein der Bevölkerung ausgewirkt?

„Es hat sich geändert“, sagt Dillinger. Zu bemerken sei eine „wachsende Unsicherheit“ in Bezug auf das gesetzliche Pensionssystem. Hinzu komme, dass Junge auf unterschiedlichste Arten erwerbstätig sind – Teilzeit, Freelancing, Selbstständigkeit. Gerade in diesen Bereichen gehen die Menschen laut Dillinger immer aktiver von sich aus auf das Thema Altersvorsorge zu.

Rechberger zufolge ist Flexibilität stärker gefragt. Kunden ändern die Anteile der klassischen bzw. →

Patrick Rechberger



„Idealerweise ist es eine gute Kombination aus drei starken Säulen“

Rolle der Versicherer in der Altersvorsorge

„Wir stellen immer wieder fest, dass die betriebliche Altersvorsorge vor allem bei den kleineren Unternehmen noch nicht angekommen ist“, sagt **Andrea Kolassa**, Bereichsleiterin Lebens- und Krankenversicherung bei der Donau, die kurzfristig an der Round-Table-Teilnahme verhindert war und uns deshalb schriftlich geantwortet hat. Sie spricht von Aufholbedarf in puncto Bewusstseins-schärfung. „Wir versuchen, mehr Unternehmen von den Vorteilen der BAV zu überzeugen.“ Sie ergänze nicht nur die Pension aus der ersten Säule, sie könne auch ein Vorteil im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter und für die Mitarbeiterbindung sein. Gesellschafter-Geschäftsführern selbst biete sie ebenfalls Möglichkeiten für die eigene Pensionsvorsorge.

Kolassa betont die steuerlichen Vorteile der BAV und unterstreicht den Ruf nach Erhöhung der 300-Euro-Grenze auf 1.200 Euro. „Da ist die Politik gefordert, aktiv zu werden und eine Erhöhung mit der Anpassung des Einkommenssteuergesetzes zu ermöglichen.“

Weiters bringe die BAV auch „Vorteile wie gut kalkulierbare Ausgaben durch gleichmäßige Aufwandsbelastung, die zeitversetzte Umwandlung von Betriebsvermögen in Privatvermögen, den gewinnmindernden Aufbau einer Pensionsrückstellung und die Ersparnis von Lohnnebenkosten“.

Und die dritte Säule? „Ungeachtet der aktuellen Rahmenbedingungen bleibt die Lebensversicherung neben der staatlichen Pension die ideale Lösung.“ Auch hier gelte es, auf Bewusstseinsbildung zu setzen.

Junge Menschen und Altersvorsorge

Laut eigenen Studien und Marktforschungen habe die demografische Entwicklung gerade bei jungen Menschen den Vorsorgewunsch verstärkt. 88 Prozent der jüngeren Generation seien überzeugt, dass mit der Pensionsvorsorge früh begonnen werden muss. „Wir gehen auf junge Menschen aktiv zu und beraten individuell. Wir sprechen die junge Zielgruppe auch über Social Media an, um auf Vorsorgethemen und ihre Bedeutung hinzuweisen.“



Geändertes Vorsorgeverhalten?

„Unsere Studie bestätigt, dass das Interesse an nachhaltiger Vorsorge weiter stark ist. In Hinblick auf Investitionen und Sparen ist für 60 Prozent der Befragten dieser Aspekt relevant.“ Sie zeige auch, dass 82 Prozent ihr Geld beim Sparen und bei der Vorsorge vor Inflation schützen wollen. „Eine attraktive Option ist somit die Investition in eine fondsgebundene Lebensversicherung.“ Als Beispiel nennt Kolassa den „Green Protect“ der Donau, der ausschließlich in Fonds investiere, die die ESG-Kriterien einhalten. Auch die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge sei „durchaus attraktiv“, wobei Kolassa auf Reformvorschläge des VVO verweist. ■



Fonds-Veranlagung „immer wieder und mit der Laufzeit häufiger“. Er meint, dass die Kunden womöglich ein wenig risikofreudiger geworden sind – wenn auch nicht so risikofreudig, dass sie zu 100 Prozent in Fonds gehen. Ein Mix aus Klassik und Fonds sei aber recht stark nachgefragt.

Siderits beobachtet, dass in letzter Zeit viele Kunden stärker zur Klassik als zur Fondsgebundenen gegriffen haben, gerade 2023. Mittlerweile habe sich dies „wieder ein bisschen gedreht“. In wirtschaftlich schwierigen Phasen ändere sich das Kundenverhalten selbstverständlich: Auf der einen Seite wolle man mehr für die finanzielle Vorsorge tun, auf der anderen Seite müsse man aber Miete, Kredit, Energieausgaben stemmen, „und dann rückt die Altersvorsorge ein bisschen in den Hintergrund“. Flexibilität – sei es bei Einzahlungen und Entnahmen, sei es bei der Wahl des Zeitpunkts des Pensionsantritts – sei ein für den Abschluss ausschlaggebender Punkt.

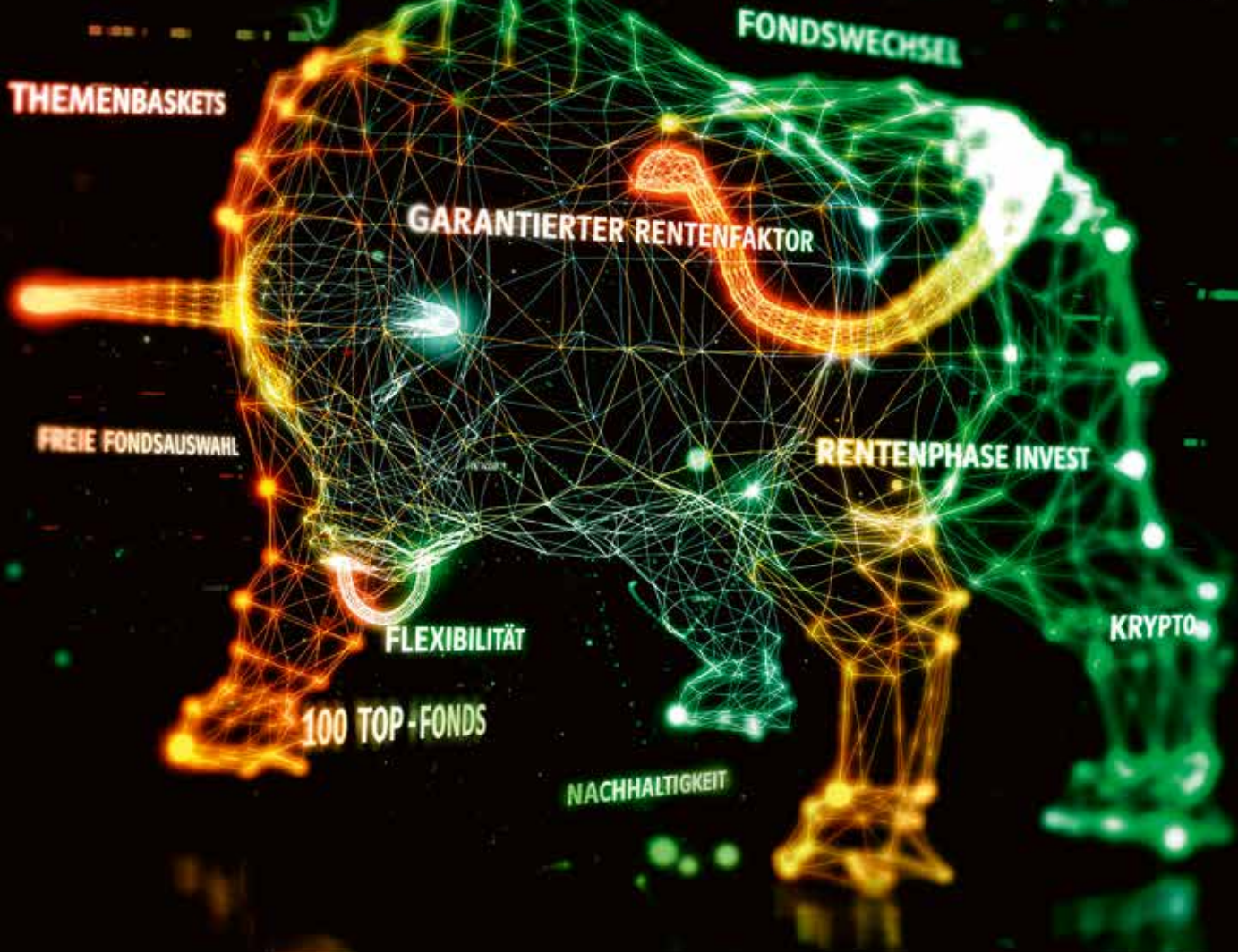
Wie reagieren Versicherer?

Wie reagieren Versicherer auf diese Veränderungen? „Der Mix macht’s aus“, sagt Rechberger. Die Ergo offeriere

Lösungen, bei denen man während der Laufzeit in einzelnen Stufen das Ausmaß von klassischer und Fondsveranlagung variieren kann. Aktuell werde die Lebensversicherung auch wieder stärker im Markt beworben als in vorangegangenen Jahren.

Die Uniqa setze in der Lebensversicherung schon seit Jahren auf ungezillmete Tarife, hält Siderits fest. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Situationen erweise es sich als vorteilhaft, wenn der Sparanteil von Beginn an höher ist.

Die Generali sieht in der privaten Vorsorge einen Trend zur Fondorientierung – in Form von Hybridprodukten oder überhaupt einer fondsgebundenen Lebensversicherung. Den Kunden stelle man aktiv gemanagte Fonds zur Verfügung. Viele Kunden, so Dillinger, fragen zunehmend, was denn die richtige Vorsorge sei. „Wir sagen da ganz klar: Es muss ein gut diversifiziertes Portfolio sein.“ Und neben Sparbuch und Bausparvertrag gehöre, für die langfristige Vorsorge, auch eine Lebensversicherung ins Bouquet – wenn sie substantiell Rendite erwirtschaften soll, mit einer Veranlagung in Aktienfonds. ■



WWK Premium FondsRente 2.0

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE. FLEXIBEL. CHANCENREICH. BULLENSTARK.

- 100 Top-Fonds: kostenoptimiert, innovativ, qualitätsgeprüft
- Vielfältiges Anlageuniversum: ETFs, Indexfonds, Nachhaltigkeit, Edelmetalle u. v. m.
- Freie Fondsauswahl in Anspar- und Rentenphase
- Besondere Flexibilität: Beitragsänderungen sowie Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich
- Auch als Kids-Variante: mit einzigartiger BioRisk-Option zur Absicherung der zukünftigen Arbeitskraft



WWK Versicherungen
Vertriebsdirektion Österreich
STEFAN OTTO
Tel. +43 664 1003013
stefan.otto@wwk.at



Eine starke Gemeinschaft

Altersvorsorge: Das Regierungsprogramm der Versicherungsbranche

Wie bewerten Versicherungswirtschaft, Makler und Agenten die abgelaufene Gesetzgebungsperiode in puncto Lebensversicherung und Altersvorsorge? Was erwarten sie von einer neuen Regierung?

Von Emanuel Lampert

Die eine Legislaturperiode endet, eine neue beginnt. Anlässlich der Nationalratswahl haben wir Interessenvertretungen der Versicherungsbranche befragt. Erste Frage: Wie beurteilen Sie die Politik, die in der letzten Legislaturperiode im Bereich Lebensversicherung und Altersvorsorge (nicht) gemacht wurde?

Thema Altersvorsorge „politisch tot“

„Die Frage ist einfach zu beantworten – es wurde nichts gemacht“, sagt Rudolf Mittendorfer, Obmannstellvertreter und Konsumentensprecher im Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten.

Seit Abschaffung der Sonderausgaben sei das Thema Altersvorsorge „politisch tot“, sagt Mittendorfer. Kurzfristig sei es mit der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge wiederbelebt worden. Deren „Grundausstattung“ habe allerdings einige technische Fehler gehabt – Stichworte Veranlagungskriterien, Ausstoppung –, obendrein sei die staatliche Prämie unter Bundeministerin Maria Fekter halbiert und dann nie mehr angehoben worden.

Der § 3 Abs. 1 Z. 15 lit. a EStG („Zukunftssicherung“; Anm.) sei inzwischen seit Jahrzehnten mit 300 Euro „begünstigt“, obwohl dies „die einfachste Form einer Ankurbelung von Altersvorsorge“ wäre. Auch die vierprozentige Versicherungssteuer sei trotz Null- und Niedrigzinsphase unverändert geblieben.

„Gesellschaftspolitisch und medial wurde nichts unternommen, um den Boden für die Notwendigkeit privater und betrieblicher Vorsorge aufzubereiten. Im

Gegenteil – indem die automatische jährliche Übermittlung des Pensionskontos eingestellt wurde, vermeidet man offenbar bewusst, die Bevölkerung mit der nicht ausreichenden gesetzlichen Altersversorgung zu ‚konfrontieren‘“, meint Mittendorfer. „Dies ist fatal und moralisch verwerflich.“

Keine nennenswerten Bemühungen

„In den letzten Jahren gab es keine nennenswerten Bemühungen seitens der Politik, die ‚abgestorbenen‘ Produkte im Bereich der Lebensversicherung und Altersvorsorge zu ersetzen“, fasst Horst Grandits, Obmann des Bundesgremiums der Versicherungsagenten, zusammen. „Unsere Wahrnehmung zeigt, dass es im Gegenteil nicht einmal gelungen ist, die ‚staatlich geförderte Zukunftsvorsorge‘ wieder attraktiv zu machen. Dieses Produkt ist heute gescheitert und kann nicht mehr als empfehlenswert für den Kunden betrachtet werden.“

Der Versicherungsverband (VVO) weist in seiner Antwort darauf hin, dass der demografische Druck auf die erste Säule steige, eine ergänzende private Vorsorge nötig sei, Frauen im Alter besonders armutsgefährdet seien, die private Lebensversicherung eine bedeutende Funktion als Wirtschafts- und Standortfaktor habe, mit ihrem Veranlagungsvolumen eine wesentliche Rolle in der Standortabsicherung spiele und bessere Rahmenbedingungen für die kapitalgedeckte Vorsorge benötige. Lebensversicherungen zahlten aktuell rund 30 Millionen Euro pro Arbeitstag aus, ein Wert, der durch Anreize deutlich →



Ich wi// in meine Mitarbeiter:innen investieren. Weil sie mein größtes Kapital sind.

Mit einer betrieblichen Altersvorsorge investieren Sie in deren Zukunft, Pension und Absicherung im Ernstfall.



Mehr Infos auf
www.donauversicherung.at/bav

Ich wi// zur DONAU.

Donau
VIENNA INSURANCE GROUP



gesteigert werden könnte, so der VVO. Eine Lebensversicherung biete neben der Sparkomponente auch eine Absicherung im Todesfall und etwa bei Invalidität, Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit. „In Anbetracht dieser Fakten und Entwicklungen ist es bedauerlich, dass die Bundesregierung in der Legislaturperiode 2020 bis 2024 keine Maßnahmen zur Stärkung der kapitalgedeckten Altersvorsorge durch Lebensversicherungen gesetzt hat.“

Wunschzettel an die nächste Regierung

Unsere zweite Frage war in die Zukunft gerichtet: Welche Maßnahmen sollten von der nächsten Regierung im Bereich Lebensversicherung und Altersvorsorge in Angriff genommen werden? „So wie in allen Sanierungsfällen ist ein ‚Kassasturz‘ unvermeidlich“, sagt Mittendorfer.

„Die tatsächlichen staatlichen Leistungen müssen medial dargelegt werden. Flankierend dazu demografische Szenarien, welche allesamt belegen (würden), dass eine Verbesserung der Altersversorgung aus dem Umlageverfahren unmöglich ist, sondern allenfalls durch einen höheren Staatszuschuss erfolgen könnte.“ Dieser erscheine aus budgetären Gründen aber schwer vorstellbar. „Das Eingeständnis, dass es ‚Altersarmut‘ längst gibt, ist der Politik zuzumuten und ein Offenbarungseid dazu unumgänglich – speziell, was die Frauenpensionen anbelangt.“

Anreize für betriebliche und private Vorsorge hält Mittendorfer für unabdingbar. Hinsichtlich der Fördermodelle und des Vorsorgemixes sollte man sich seiner Ansicht nach etwa Beispiele wie

Schweden ansehen. „Die Ausrede, dass die EU mit dem Pepp (Pan-europäisches Privates Pensionsprodukt; Anm.) ohnehin eine Lösung anbietet, gehört sofort demaskiert. Dieses System ist krachend gescheitert.“ Es werde nationale Lösungen geben müssen – wobei die österreichischen Versicherungsmakler dafür seien, Vorsorge sowohl direkt über Sonderausgaben zu fördern, als auch weiterhin über ein Prämiensystem wie in der prämiensubventionierten Zukunftsvorsorge. „Dieses gehört adaptiert und attraktiviert.“

„Pensionsreform hin zur Kapitaldeckung“

Grandits erachtet eine Pensionsreform als „dringend notwendig“, um ein nachhaltiges und gesichertes Pensionsystem zu schaffen und einem steigenden Risiko von Altersarmut entgegenzuwirken. „Eine zielführende Pensionsreform kann in meinen Augen nur in Richtung eines kapitalgedeckten Systems wie in Schweden oder den Niederlanden gehen. Das derzeitige System ist zu teuer und wird längerfristig nicht generationengerecht erhalten werden können.“

In das System der privaten Altersvorsorge „muss neues Leben kommen“, so Grandits weiter. „Steuerliche Begünstigung und Förderung der privaten Altersvorsorge sollten wieder eingeführt werden. Eher weniger halte ich davon, dass die Regierung versucht, selbst neue Produkte zu kreieren, da solche Versuche in der Vergangenheit gescheitert sind.“

Für die betriebliche Altersvorsorge fordert Grandits eine Modernisierung. Hinsichtlich der Zukunftssicherung spricht er sich für eine Erhöhung der 300-Euro-Grenze auf 1.000 Euro pro Jahr aus, um steuerliche Begünstigungen für die Altersvorsorge zu schaffen. „Der Staat sollte diese Möglichkeit von Arbeitgebern für die betriebliche Vorsorge steuerlich stärker unterstützen. Dies sollte man den Lebensversicherern überlassen, wobei die steuerliche Stütze und Förderung von Staatsseite erfolgen muss.“

Nicht zuletzt plädiert Grandits auch dafür, es steuerlich attraktiver zu machen, neben der Pension dazuzuverdienen. Dies könnte auch dem Arbeitskräftemangel gegensteuern und „die Work-Life-Balance für die junge Generation sicherstellen“.

Versicherungsverband formuliert vier Forderungen

In Ergänzung zur ersten Säule müssen die zweite und dritte „wie auch in anderen europäischen Ländern“ eine bedeutende Rolle übernehmen, unterstreicht der VVO. „In Österreich hingegen ist aktuell die kapitalgedeckte Altersvorsorge sogar rückläufig.“ Ändern soll das ein Maßnahmenpaket, das der Verband in vier Punkte gliedert.

Erster Punkt: die Halbierung der vierprozentigen Versicherungssteuer bei Lebensversicherungen auf zwei Prozent. Dies entlaste private Haushalte und schaffe zugleich Anreize, für die Zukunft vorzusorgen. Diese Maßnahme trüge außerdem dazu bei, die Kaufkraft auch im Alter zu stärken und „langfristig einen guten Lebensstandard abzusichern“.

Zweiter Punkt: Der VVO spricht ebenfalls die 300-Euro-Grenze der Zukunftssicherung an. Er ist für eine Anhebung „auf mindestens 1.200 Euro und eine zukünftige Valorisierung des Betrages“. Arbeitnehmer

profitieren von Zusatzpensionen, Arbeitgeber können durch diese zusätzliche Absicherung an Attraktivität auf dem Arbeitsmarkt gewinnen, argumentiert der VVO.

Dritter Punkt: eine „Private Altersvorsorge NEU“. Das 2003 eingeführte Modell der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge sei mittlerweile in die Jahre gekommen. Nötig sei „ein neues gefördertes, privates Altersvorsorgeprodukt mit lebenslangen Rentenleistungen, flexiblen Veranlagungsmöglichkeiten und einem Garantieniveau, das einerseits ein gesteigertes Ertragspotenzial zulässt und andererseits Sicherheit bietet“. Auch die Absicherung gegen Arbeitsunfähigkeit in der Ansparphase sei entscheidend.

Vierter Punkt: Anreize für nachhaltige Lebensversicherungen schaffen. „Durch eine Steuerbefreiung von Lebensversicherungen mit nachhaltigen Investments wird ein Anreiz für zusätzliches privates Kapital zur Erreichung der Klimaziele geleistet.“ ■

Werbung

**IMMER FÜR
SIE DA.**

Unsere regionalen Maklerbetreuer_innen sind für Sie da – mit Fachwissen und Herzblut – immer und überall.

UNS GEHT'S UM SIE



Lebensversicherung: Standortfaktor und „Transformator“

Welche Rolle spielen Lebensversicherer als institutionelle Investoren für den Standort Österreich? Wohin fließen die Investments? Welchen Beitrag können sie zur grünen Transformation leisten?

Von Emanuel Lampert



Laut Versicherungsverband (VVO) verlangen österreichische Versicherer Investments von knapp 110 Milliarden Euro, davon über 65 Milliarden allein in der Lebensversicherung. Mehr als die Hälfte (55 Prozent) des Veranlagungsvolumens werde in Österreich investiert.

Der europäische Versicherer-Dachverband Insurance Europe nannte kürzlich die derzeitige Überarbeitung des Aufsichts- und Eigenmittel-Regelwerks Solvency II eine „einmalige Gelegenheit“, Milliarden an Kapital freizusetzen: Die Versicherungswirtschaft könne so dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit Europas zu steigern und den grünen und digitalen Wandel zu beschleunigen. Die politische Einigung auf EU-Ebene sehe vor, die Freigabe von Mitteln zu ermöglichen, die die Versicherer bisher als Reserve vorhalten mussten, erklärt die Bundessparte Bank und Versicherung in der Wirtschaftskammer.

Wohin die Investments fließen

Wir wollten nun von Lebensversicherern wissen, wohin die Investments fließen. Um „stabile und langfristige Cashflows“ für die Kunden zu erzielen, sei die Wiener Städtische überwiegend im Anleihensegment investiert, sowohl national als auch international, sagt Generaldirektor Ralph Müller. „Aktien sind für uns eine wichtige Asset-Klasse und dienen zur Diversifikation und Ertragsoptimierung.“ Zusätzlich veranlasse die Städtische das Geld der Kunden aus Diversifikationsgründen noch in Immobilien, Darlehen und Aktien.

„Bei Neuinvestitionen fokussieren wir uns derzeit auf langfristige Staatsanleihen aus der Eurozone mit guten Bonitäten, um stabile Erträge zu erwirtschaften und die langfristigen Verpflichtungen aus dem Versicherungsgeschäft optimal abdecken zu können“, sagt René Knapp, Vorstand für Asset Management & Personal Lines bei der Uniqa Insurance Group AG. Dabei investiere man auch immer wieder in österreichische Staatsanleihen. „Als Beimischung investieren wir zudem einen Teil der verfügbaren Liquidität in Unternehmensanleihen, da sich hier im Vergleich zu Staatsanleihen ein etwas höherer Ertrag erwirtschaften lässt.“ Grundsätzlich seien durch das seit 2022 wieder höhere Zinsniveau Investitionen in Anleihen wieder attraktiver geworden.

„Der solide Kern unserer Portfolien besteht unverändert aus Staatsanleihen und Unternehmensanleihen sowie Immobilien – ergänzt um Aktien“, beschreibt Martin Sturzlbaum, Chief Insurance Officer Leben/Kranken, die Anlagepolitik der Generali. „Zuletzt verstärkt ausgebaut haben wir unsere Private Debt Investments.“

Die Ergo gestaltet die Kapitalanlagen der Lebensversicherung nach den Worten von Vorstandschef Philipp Wassenberg „im Rahmen der strategischen Asset-Allokation passend zu den Leistungsbedarfen der Passivseite unter Beachtung der Anforderungen an Rendite, Risiko, Mischung und Streuung“. Mehr als 80 Prozent halte die Ergo in Anleihen und festverzinslichen Papieren, fünf Prozent in Immobilien, vier Prozent in Infrastrukturinvestments, fünf Prozent in Aktien und anderen nicht-festverzinslichen Wertpapieren. Der Rest seien Cash-Positionen und andere Finanzanlagen.

Der Beitrag zur „Grünen Transformation“

Welchen Beitrag kann die Lebensversicherung als „Investmentfaktor“ zur Unterstützung der sogenannten „Green Transition“ leisten? Müller bezeichnet Versicherungen aufgrund ihrer Kapitalanlagen als „entscheidende Partner“ für die grüne Transformation. Die Städtische veranlasse als größter Lebensversicherer rund 23 Milliarden Euro. „Das ist ein großer Hebel, mit dem wir einen substanziellen Beitrag zum Klimaschutz leisten können.“ Es mache einen Unterschied, ob das Kapital „in Kohleunternehmen oder in nachhaltige Investments wie Solarparks, Windkraftwerke oder Glasfasernetze investiert wird, wie es die Wiener Städtische macht“, so Müller. „Grüne Anleihen werden in der Veranlagung bevorzugt, zusätzlich wird das Immobilienportfolio sukzessive nachhaltig ausgerichtet. Die Investitionen in leistbares Wohnen erfolgen ebenfalls nach den aktuellen Öko-Standards.“

Ohne Finanzbranche sei ein nachhaltiger Umbau von Wirtschaft und Gesellschaft nicht möglich, betont Knapp. Die europäische Versicherungsbranche sei mit elf Billionen Euro Assets under Management der größte institutionelle Investor Europas. Allein die Kapitalanlagen österreichischer Versicherer seien „ein enormer Hebel“ für die Umsetzung der Klimaziele.

„Bei Uniqa haben wir mit dem Halbjahr über 2,2 Milliarden Euro nachhaltig angelegt – somit konnten wir unser Ziel von zwei Milliarden Euro für 2025 bereits ein Jahr früher übertreffen und haben die nachhaltigen Investments der Uniqa Group in zwei Jahren um zwei Drittel gesteigert: von 2021 bis 2023 um 67 Prozent“, berichtet Knapp. Die Uniqa sei auch Unterzeichnerin und Mitglied globaler Nachhaltigkeitsinitiativen. Er nennt etwa die Green Finance Alliance, die UN Principles for Responsible Investment und die Net-Zero Asset Owner Alliance. Mit dem Ziel, zur grünen Transformation beizutragen, setze man in diesem Rahmen Maßnahmen

im Kerngeschäft um, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen.

Die Generali sieht vielfältige Möglichkeiten, zur grünen Transformation beizutragen. Das könne direkt über die Investition in grüne Anleihen, „Green Bonds“, geschehen. „Hier haben wir in den letzten Jahren ein Volumen von bereits über einer halben Milliarde Euro aufgebaut“, so Sturzbaum. Oder es könne indirekt geschehen, bei der Bevorzugung von Aktien oder Anleihen von Unternehmen, die sich durch eine vorbildliche Herangehensweise an diese Themen allgemein hervortun und ein gutes ESG-Rating vorzuweisen haben. Sturzbaum: „Eine große Herausforderung ist hier der Bereich Immobilien; aber auch da wollen wir einen Beitrag als ‚Investmentfaktor‘ via aufwendiger ESG-Optimierungen unseres Bestandes leisten.“

Die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten aus Umwelt, Sozialem und Unternehmensführung in die Kapitalanlagepolitik „ist von essenzieller Bedeutung“, sagt Wassenberg: Gerade Lebensversicherer können als institutionelle Investoren die Kapitalflüsse in Richtung „Green Transition“ maßgeblich und langfristig mitgestalten. In



der Veranlagung werde „sowohl auf die ökonomische als auch auf die ökologische und soziale Qualität“ geachtet: bei Anlageentscheidungen im Portfolio der klassischen Lebensversicherung ebenso wie beim Einfließen der Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden im Zuge der Fondsauswahl bei Versicherungsanlageprodukten.

Die Rolle für den Standort Österreich

Inwieweit profitiert der Wirtschaftsstandort Österreich von den Investitionen der Lebensversicherer? Die Städtische sei „einer der führenden Immobilieninvestoren in Österreich mit dem Schwerpunkt auf leistbares Wohnen“, antwortet Müller. „Mit einem Immobilienportfolio von mehr als zwei Milliarden Euro sind wir auch ein maßgeblicher Player für die Bauwirtschaft. Gleichzeitig investieren wir Kundengelder unter anderem auch in namhafte österreichische Unternehmen – sowohl im Anleihen- als auch im Aktiensegment.“

Das Lebensversicherungsportfolio der Uniq sei breit diversifiziert, dennoch „haben Investments in Österreich mit zirka drei Milliarden Euro bzw. einem Drittel des Portfolios eine herausgehobene Rolle“, stellt Knapp fest. „Hierunter fallen sowohl Staats- und Unternehmensanleihen als auch Immobilien und strategische Beteiligungen an einheimischen Unternehmen wie beispielsweise der Strabag“. Dies trage zur Finanzierung der heimischen Wirtschaft und des Gemeinwesens bei. Und: Die Veranlagung der Lebensversicherung stamme zu großen Teilen aus Altersvorsorgeprodukten, „die dazu beitragen, dass Menschen auch nach dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben ihren Lebensstandard und somit ihre Kaufkraft erhalten können“.

Lebensversicherungen folgen in ihrer Veranlagung dem Prinzip der Mischung und Streuung sowie Rentabilität, stellt Sturzbaum grundsätzlich fest. Das Prinzip einer möglichst hohen Portfoliostreuung erfolge über viele Anlageklassen und Geografien hinweg. „Berücksichtigung finden aber selbstverständlich auch lokale österreichische Investments wie Staatsanleihen, Aktien und ganz besonders Immobilien.“ Dies fördere die Entwicklung des heimischen Kapitalmarktes.

Die Veranlagungsstrategie zielen auf langfristige stabile Ergebnisse ab und erfolge daher zum größten Teil in konservative Anlageformen, beispielsweise Staatsanleihen und andere festverzinsliche Titel, erklärt Wassenberg. „Durch die langfristigen und konservativen Investitionen leisten die Lebensversicherer damit einen wichtigen Beitrag, den Finanzmarkt und damit die Wirtschaft in Österreich zu stabilisieren.“ ■



gemeinsam besser leben



Gemeinsam besser vorsorgen.

Anlegerherzen schlagen höher mit UNIQA FlexSolution – Fondsgebundene Lebensversicherung.

Jetzt informieren!

uniqa.at

Die wesentlichen Produktinformationen finden Sie im Basisinformationsblatt auf www.uniqa.at.

„Wir unterschätzen unsere tatsächliche Lebenserwartung“

Der wissenschaftliche Direktor des Instituts für Höhere Studien (IHS), Dr. Holger Bonin, sprach mit dem VersicherungsJournal über Pensionsfinanzierung, die „Säulen“ und Vorsorgeberatung.

Von Manfred Kainz



Der Deutsche Ökonom Holger Bonin ist wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Höhere Studien in Wien. Davor war er Forschungsdirektor des Forschungsinstituts zur Zukunft der Arbeit in Bonn und lehrte unter anderem Sozialpolitik an der Universität Kassel. Bonins empirische Forschung befasst sich besonders mit der Sozialpolitik und dem demografischen Wandel. Dazu ist Bonin stark – etwa in Expertenbeiräten und Kommissionen – in der wissenschaftlich basierten Politikberatung in Deutschland und Österreich engagiert.

Im Gespräch mit dem VersicherungsJournal verweist Bonin auf die Entwicklung der zweiten und dritten Säule der Altersvorsorge in Deutschland. Gab es früher mehr Direktzusagen, auch als Instrument der Mitarbeiterbindung, kann heute in Zeiten der Arbeitskräftemobilität sowie flexiblerer Beschäftigungs- und Entlohnungsverhältnisse die rechtliche Möglichkeit der Arbeitnehmenden auf „Entgeltumwandlung“ genützt werden. Die ist bis zu einer gewissen Einkommenshöhe steuerfrei und muss in genau definierte, kapitalmarktbasierende Altersvorsorgeprodukte fließen. Arbeitgebende nutzen das für ihr „Employer Branding“ und den Vorteil der steuerbegünstigten Auszahlung des Lohnbestandteiles.

In Konkurrenz

Die zweite Säule stehe in gewisser Weise „in Konkurrenz“ zur dritten Säule, denn „wenn wir eine entwickelte dritte Säule haben, nimmt die Bedeutung der zweiten Säule als Instrument der Mitarbeiterbindung ab“, so der IHS-Direktor. Wenn jetzt die Arbeitgebenden in Pensionskassen

und Kapitalmarktprodukte einzahlen und die Dienstnehmenden es „mitnehmen“ können, werden letztere fragen: „Wieso kann ich nicht bestimmen, wie mein Lohnbestandteil angelegt wird?“ In Konsequenz bräuchte es die zweite Säule nicht (mehr), wenn es eine starke, „elaborierte“ dritte Säule gibt, die Diversifikation und Risikostreuung gewährleistet. Das hänge stark davon ab, wie die dritte Säule gestaltet ist, so Bonin. Die Deutsche „Riester Rente“ war zu stark reguliert, hatte wegen der Kapitalgarantie hohe Kosten, und, weil nicht verpflichtend, hohe Vertriebskosten – was Rendite „kostet“.

Das müsste nicht so sein; im Schwedischen Modell werden auch temporäre Überschüsse aus dem kollektiven Beitragssystem in den Kapitalmarkt gegeben. Und ein Teil der individuellen Vorsorgebeiträge muss in einem kapitalgedeckten System angelegt werden. Dieses können die Dienstnehmenden bestimmen, oder sich der Einfachheit halber für ein „Standardprodukt“ entscheiden. Das System ist verpflichtend, vor allem das „Standardprodukt“ hat niedrige Vertriebskosten und daher kaum Renditeverlust.

Kapitalstock

In Österreich gebe es (noch) relativ wenig Anlass, „in Vorsorge zu gehen“, weil die Lücke zwischen Letzteinkommen und staatlicher Pension kleiner ist als in Deutschland, vergleicht der deutsche IHS-Direktor. Es sei schwieriger, eine zweite und dritte Säule durchzusetzen, wenn die Nettoersatzrate relativ hoch ist. Daher sei die freiwillige Nachfrage nach Zusatzvorsorge eher begrenzt. Aber ein

„generöses“ Pensionssystem sei langfristig nicht zu halten – und das Finanzierungsproblem entstehe jetzt und müsse kurzfristig in den Griff bekommen werden. Denn eine Erhöhung des Pensionsalters „greift“ erst langfristig.

Die zweite und dritte Säule zu stärken habe auch den Vorteil, dass man „Anpassungen“ in der ersten Säule leichter durchsetzen könnte. Was in Österreich seit Jahrzehnten fehle, sei der „Kapitalstock“ für kapitalgedeckte Ansprüche. In Norwegen, Australien oder den Niederlanden wurde so ein Kapitalstock schon früh aufgebaut.

Wie beraten?

Was heißt das für Kundengespräche in der Vorsorgeberatung? Bonin nennt mehrere Ansätze: 1. Zwar könne man sagen, dass die staatliche Rente sicher ist; aber man müsse auch dazu sagen, dass zwar nicht klar ist, wie sich die „Rentenlücke“ vergrößern wird, aber dass sich etwas ändern muss, sei ziemlich sicher. 2. Am Kapitalmarkt investiert zu sein, sei besser als die „Sparkasse“. Kapitalgedeckte Systeme generieren Renditen aus dem

Produktivitätsfortschritt. Möglichst früh beginnen, denn bei langen Laufzeiten gibt es mehr Möglichkeiten um Schwankungen auszugleichen. 3. „Renditen vorrechnen“: Die Menschen müssen in die Lage gesetzt werden, Produkte zu vergleichen. 4. „Wir unterschätzen unsere tatsächliche Lebenserwartung“; dieses „Langlebigkeitsrisiko“ lässt sich durch Partizipation am Produktivitätsfortschritt (eben via Kapitaldeckung) absichern. 5. Wenn „am Monatsende nichts übrigbleibt“ für Vorsorge? „Klarmachen, was sind meine finanziellen Änderungsmöglichkeiten, was mache ich mit Sonderzahlungen?“ 6. Wichtige Zielgruppe seien Frauen. Wegen der unterbrochenen Erwerbsbiografien und Teilzeit ist die Pensionslücke, und damit die Notwendigkeit einer zusätzlichen Absicherung, größer. Kapitalgedeckte Vorsorge kann über „partnerschaftliche Finanzierung“ erfolgen. Positivum laut Bonin: Da Frauen länger leben, haben sie eine bessere Rendite, wenn Versicherungstarife mit lebenslanger Rente auf die durchschnittliche Lebenserwartung ausgerichtet sind. Frauen zahlen so weniger ein als sie bekommen ... ■

— Werbung —



Ohne Geschäftsführer und Mitarbeiter steht jedes Unternehmen still. Versichern Sie Ihr größtes Kapital.

Machen Sie den Unterschied. Steigern Sie die Attraktivität Ihres Unternehmens - mit einer betrieblichen Vorsorge.

Nähere Infos bei Ihrem ERGO Experten für Betriebliche Vorsorge ergo-versicherung.at/makler

Werbung. Pensionszusage, Betriebliche Kollektivversicherung & Zukunftssicherung sind Produkte der ERGO Versicherung AG, Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

Fondsgebundener Hoffnungsträger

In einem herausfordernden Marktumfeld setzen die Lebensversicherer verstärkt auf fondsgebundene Vorsorgelösungen und setzen dabei auf flexible, kosteneffiziente Produkte.

Von Christian Sec



Seit Jahren sinkt das Prämienvolumen in der Lebensversicherung. 2023 betrug der Rückgang in Österreich 4,5 Prozent. Trotzdem gibt sich die Branche optimistisch. „Wir beobachten, dass die Notwendigkeit privater Pensionsvorsorge in der breiten Bevölkerung zunehmend erkannt wird und sich Konsumenten intensiver mit langfristigen Vorsorgeprodukten beschäftigen“, erklärt Christian Nuschele, Head of Distribution bei Standard Life Österreich, im Gespräch mit dem VersicherungsJournal. Allerdings gibt es noch viel Aufklärungsbedarf, da die gesetzliche Rentenversicherung zukünftig – aufgrund der demografischen Entwicklung – nur noch eine Basisversorgung darstellen wird, ergänzt Stefan Otto, Vertriebsdirektor Österreich der WWK Versicherungen.

Kostengünstig liegt im Trend

Große Hoffnungen setzen die Lebensversicherer auf die fondsgebundene Lebensversicherung (FLV), die seit Jahren ein Wachstum im Neugeschäft verzeichnet. 2023 hat sich das Prämienvolumen im Neugeschäft im Vergleich zur Vor-Pandemie-Zeit fast verdoppelt. „Die Konsumenten sind deutlich aufgeschlossener gegenüber investitorientierten Produkten, wovon besonders auch Fondspolizzen profitieren“, so Nuschele.

Standard Life bietet seinen Kunden mehr als 100 Fonds zur Auswahl an, eine ähnliche Zahl stellt auch die WWK zur Verfügung. Um die Fondskosten so gering wie möglich zu halten, setzt die WWK bei aktiv gemanagten Fonds neben institutionellen Anteilsklassen auf sogenannte „Clean Share Classes“, welche Vertriebsprovisionen (Kickbacks) und versteckte Gebühren ausschließen. „Im Vergleich zu herkömmlichen Publikumsfonds erzielen unsere Kunden langfristig beachtliche Kostenvorteile“, betont Otto.

Bei Standard Life werden mit dem Kundenbonus Flex Rückvergütungen wie Vertriebsprovisionen, die der Versicherer erhält, abzüglich einer Pauschalgebühr von 0,05 Prozent direkt an den Kunden weitergegeben. Zudem zeichnet sich ein Trend hin zu kostengünstigen ETFs ab. „ETFs werden in der FLV in den letzten Jahren merklich

häufiger genutzt“, erklärt Markus Spellmeyer, Vorstand der Merkur Lebensversicherung. Sie hat daher in den vergangenen Jahren ihr ETF-Angebot auf insgesamt elf Fonds erweitert.

Zusatz Berufsunfähigkeit

Die Flexibilität in Bezug auf Prämienzahlungen, Entnahmephasen oder Fondswechsel ist ein entscheidender Faktor für die Attraktivität der FLV. Bei Standard Life ist es jederzeit möglich, Fonds kostenlos und steuerfrei zu wechseln. Die WWK bietet flexible Beitragsanpassungen und Fondswechsel, die sich nach persönlichen Zielen und der Marktlage richten.

In der Rentenphase kann das Kapital bei der WWK weiterhin in Fonds investiert bleiben; eine ähnliche Leistungsvariante bieten auch die Merkur Versicherung und Standard Life an.

Eine weitere positive Entwicklung im Vertrieb ist der verstärkte Verkauf ungezillmerter Tarife, so Nuschele. Bei dieser Tarifvariante werden die Abschlusskosten wie Vermittlerprovisionen und Verwaltungskosten über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt, sodass der Versicherungsnehmer von Anfang an einen höheren Anteil der Prämie investieren kann. Dies wirkt sich positiv auf den Rückkaufwert und die Verzinsung aus. (Bei gezillmerten Tarifen werden die Abschlussgebühren typischerweise auf die ersten fünf Jahre verteilt, Anm.)

Was die zusätzliche Absicherung biometrischer Risiken betrifft, so ergibt diese laut Otto nur dann Sinn, wenn sie dem Kunden einen tatsächlichen Mehrwert bietet. Die WWK setzt hier beispielsweise auf Kindervorsorge. „Mit der BioRisk Option garantieren wir jungen Menschen nach Abschluss ihrer Ausbildung einen Berufsunfähigkeitsschutz“, erklärt Otto. Auch die Merkur Lebensversicherung empfiehlt die Einbindung eines Berufsunfähigkeitsschutzes. „Im Versicherungsfall übernimmt sie die Prämienzahlung für die FLV inklusive aller eingeschlossenen Zusatzversicherungen“, so Spellmeyer. Zudem können Kunden durch die Mitversicherung einer Rente den Einkommensverlust im Falle einer Berufsunfähigkeit absichern. ■

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 Mitarbeitenden oder ausgewählte Kundinnen und Kunden kostenlos bestellen. Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der gewünschten Stückanzahl unter

info@versicherungsjournal.at

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

Neue Ideen für alle drei Säulen

Eine Initiative lud zur Podiumsdiskussion über Vorsorge im Zusammenhang mit einer Stärkung des heimischen Kapitalmarktes.

Von Marius Perger

Noch vor der Nationalratswahl lud der Arbeitskreis „Initiative Kapitalmarkt“ zur Podiumsdiskussion zum Thema „Vorsorge und Stärkung heimischer Kapitalmarkt“ in die Säulenhalle der Wiener Börse. Einleitend zitierte Stefan Maxian von der Raiffeisen Bank International aus einer Studie des Beratungsunternehmens Mercer, wonach Österreich bei Angemessenheit, Nachhaltigkeit und Integrität des Pensionssystems unter 74 Ländern nur Rang 40 einnehme.

Das Wichtigste sei es, die Vorsorge voranzubringen, erklärte Friedrich Mostböck, Head of Research der Erste Group Bank. Anfangen müsse man bei der betrieblichen Vorsorge, weil die dritte Säule nicht so funktionieren werde wie erhofft. Man könne die Menschen in einem Land, in dem es an Aktienkultur mangle, nicht dazu zwingen, in Produkte wie Aktien zu gehen, so Mostböck. Allerdings sei auch die betriebliche Vorsorge in Österreich mit einer Abdeckung von gerade einmal 23 Prozent der Arbeitnehmenden unterentwickelt; Österreich liege laut einer OECD-Studie „auf den untersten Rängen“.

Es sei eindeutig, dass die staatliche Pension nicht in alle Ewigkeit so weiter finanziert werden kann wie heute, ist Mostböck überzeugt. Bereits jetzt werde jeder vierte Steuer-Euro für Pensionen ausgegeben. Es wäre deshalb wichtig, dass die Politik die Notwendigkeit der zweiten Säule erkennt. Es wäre möglich, ein Modell einzuführen, das jedes Unternehmen verpflichtet, für Mitarbeitende vorzusorgen; eine Betriebspension für alle würde Sinn machen, sagt Mostböck. Und das Geld müsste dann international veranlagt werden. Auch wenn der Kapitalmarkt von manchen als „Teufelswerk“ gesehen werde, dürfe man nicht vergessen, dass über die Bundesanleihen die Pensionen bereits heute über den Kapitalmarkt finanziert werden. Es sei an der Zeit, die Pensionen statt über Kredite über Assets zu finanzieren.

Sabine Kirchmayr-Schliesselberger, Institutsvorständin am Institut für Finanzrecht der Uni Wien, ergänzte, dass es

wichtig sei, die Arbeitnehmerseite rechtlich gleichzustellen. Heute müsse man nämlich Glück haben, wenn der Arbeitgeber eine Betriebspension abschließt. Und es sei eine Ungleichbehandlung, dass Arbeitgeber die Einzahlungen mit unversteuertem Geld vornehmen können, Arbeitnehmer aber nur mit versteuertem Geld vorsorgen können.

Thomas Url, Senior Economist am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (Wifo), sieht vor allem im Bereich der betrieblichen Vorsorge Möglichkeiten, die gut umsetzbar seien. So gebe es in Deutschland die Möglichkeit einer „Gehaltsumwandlung“. Arbeitnehmende können auf eine Lohnerhöhung verzichten, die Beträge fließen dann in ein kapitalgedecktes System, allerdings sei der Verwaltungsaufwand hoch. Url schlägt deshalb vor, diese Lösung mit dem kostengünstigen österreichischen Vehikel der Vorsorgekassen zu kombinieren.

Wiener-Börse-CEO Christoph Boschan will auch die erste Säule anders gestalten. Man müsse davon wegkommen, „von der Hand in den Mund“ zu leben, nötig sei auch für die staatlichen Pensionen eine Kapitalmarktorientierung. Beispielhaft nennt Boschan Dänemark, wo dank der Kapitaldeckung für Pensionen weniger aufgewendet werden muss, gleichzeitig aber der Ertrag in Form der Ersatzrate höher ist als hierzulande.

Zur dritten Säule meinte Kirchmayr-Schliesselberger, „der Anleger hat nichts davon, wenn er jahrelang in Sparbücher geht, während der Aktienmarkt prosperiert.“ Doch das Risiko halte die risikoaversen Österreicherinnen und Österreicher von Aktien ab. Daher sei nicht die Besteuerung der Rendite entscheidend, man müsse „eher auf der Risikoseite ansetzen“, so die Professorin. Problematisch sei in diesem Zusammenhang, dass die Möglichkeit eines steuerlichen Verlustausgleichs in Österreich weitgehend fehlt. Eine Abschaffung der KEST sieht sie kritisch: Eine „Nullbesteuerung“ der Kapitalerträge würde die Einführung einer Vermögenssteuer triggern, und das wäre „wesentlich schädlicher“.

Die All-in-one Lösung, die keine Wünsche offen lässt.



wefox ist weit mehr als nur ein digitales Tool für die Kundenbetreuung. Unsere All-in-one Lösung wurde speziell für Makler und Mehrfachagenten wie dich entwickelt. Unser Ziel ist es, dich in allen Bereichen deines Arbeitsalltags zu unterstützen – damit du mehr Zeit für das Wichtigste hast: deine Kunden. Gleichzeitig treiben wir die digitale Transformation der Versicherungsbranche voran und schaffen eine nahtlose Zusammenarbeit zwischen Versicherern, Vermittlern und Kunden.

Bei wefox dreht sich alles um dich

Der Mensch und seine Bedürfnisse stehen bei wefox an erster Stelle. Das Besondere bei unserer All-in-one Lösung ist, dass das "ALL" ganz alleine du bestimmst. wefox geht auf deine persönlichen Bedürfnisse ein, und du bekommst alles, was du jetzt und in Zukunft brauchst. Jedes neue Feature, jede neue Idee, unseren Service zu erweitern, beginnt mit dem Wunsch eines Partners oder Partnerin und ist ein Ergebnis einer gelebten, engen Zusammenarbeit. Genau das ist die DNA von wefox.

Das Herzstück unserer All-in-one Lösung ist das **Partnerportal**. Es umfasst voll-digitale Prozesse wie Antrags-, Vertrags- und Schadensbearbeitung. Auch Vergleichsrechner für alle Versicherungssparten sind integriert. Unser **Kundenverwaltungsprogramm** ist perfekt auf Versicherungsverträge abgestimmt und bietet noch viele weitere Funktionen. **Weiterbildung** wird bei uns ebenfalls großgeschrieben – mit einem vielfältigen und spannenden Angebot, damit du immer auf dem neuesten Stand bleibst.

wefox bietet dir natürlich auch die **Sicherheit über deinen Bestand**. Deine Kunden sind und bleiben deine Kunden. Und auch unsere **Sideletter** und **Rabattvereinbarungen** gehören zu den besten am Markt. Und das ist noch lange nicht alles.

Warum wefox? Weil du einfach mehr bekommst

Diese exklusiven Leistungen sind zusätzlich in unseren Lizenzgebühren enthalten:

- **Marketing Support & PR:** Brauchst du Unterstützung in diesen Bereichen? Unser Marketing-Team steht dir mit kreativen Ideen zur Seite.
- **Produktinnovationen:** Entdecke weprotect, unser erstes Produkt, das Versicherung und Cyberschutz vereint.
- **Strategische Partnerschaften:** Wir bauen unser Netzwerk kontinuierlich aus – zum Beispiel mit Carglass, Durchblicker, fruits, Infina, wikifinia, Sewico und mehr.
- **Hybride Weiterbildung:** Entscheide selbst, ob du persönlich oder online an unseren Powerdays und Weiterbildungssevents teilnehmen möchtest.
- **Cloudbasiertes System:** Greife jederzeit und überall auf die Partnerplattform zu – egal ob am Strand oder in den Bergen, du kannst deine Kunden einfach und flexibel betreuen.
- **Better together:** Unser Online-Forum für den Ideenaustausch unter Partnern ist eine großartige Plattform, um gemeinsam zu wachsen.
- **Sonderkonditionen für Jungmakler:** Wir wissen, wie herausfordernd der Start in die Selbstständigkeit sein kann. Deshalb bieten wir spezielle Konditionen für Jungmakler an.
- **Weiters inklusive:** Die Gebühren für Leistungen wie Courtage Control, Office 365, Riskine Privat, Servergebühren (BSO), DVM/andere Rechner und digitale Signaturen sind bereits in der Lizenzgebühr enthalten.

Bist du bereit, all-in zu gehen?

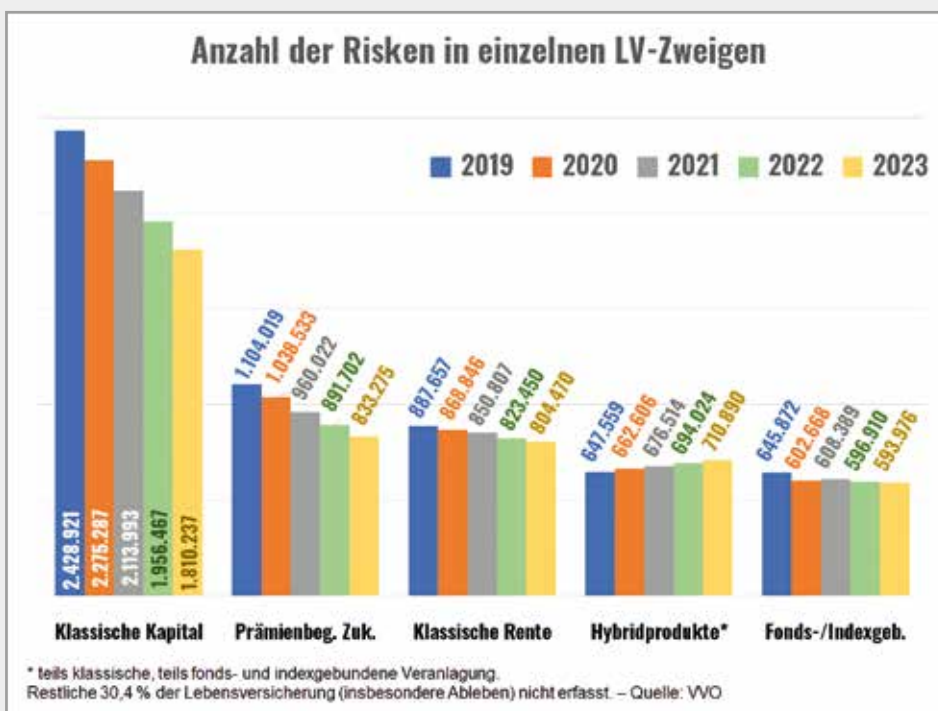
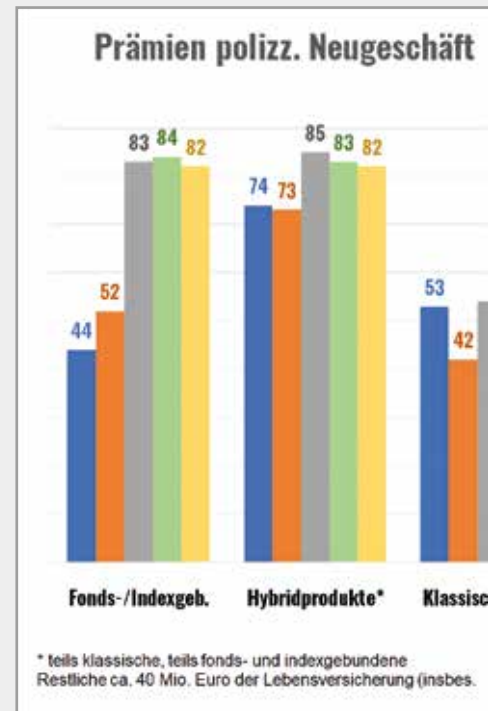
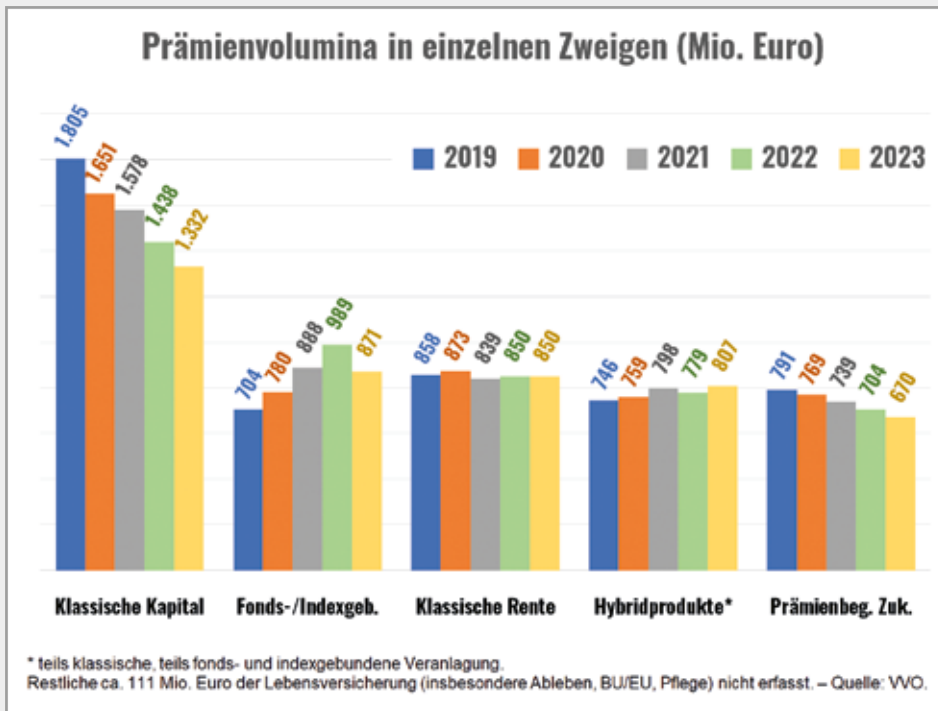
Dann lass dir zeigen, wie einfach Versicherungsberatung sein kann, und vereinbare dir noch heute einen unverbindlichen Termin:

Gerhard Haag
 Partner Sales Manager
 +43 (0) 664 4303024
gerhard.haag@wefox.at

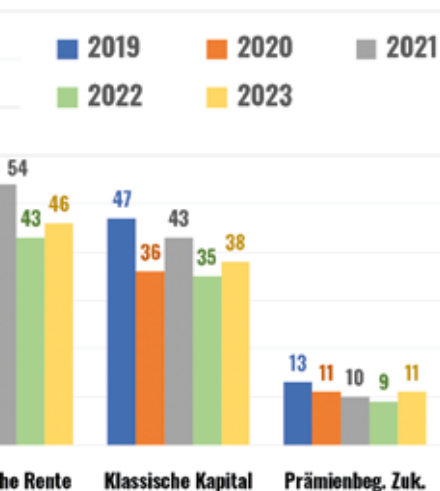


wefox

Lebensversicherung in Zahlen

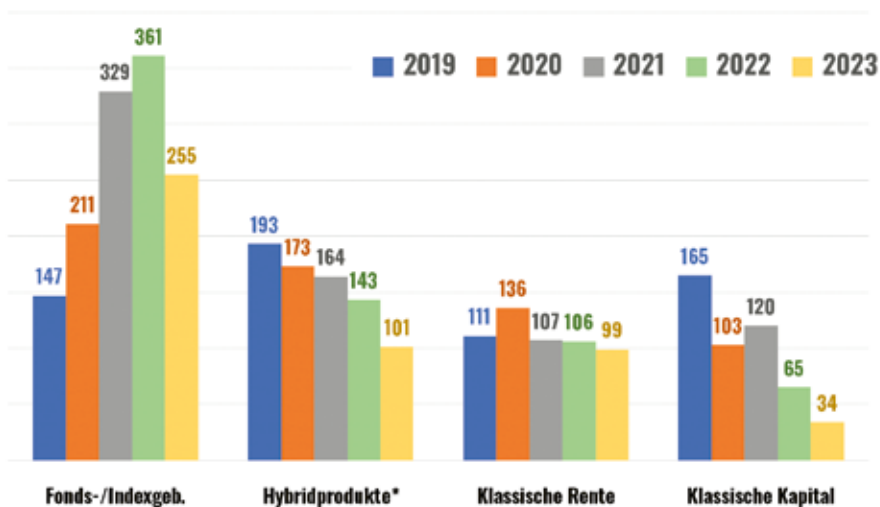


(Ifd. Prämien, Mio. Euro)



Veranlagung, Ableben, BU/EU, Pflege) nicht erfasst. – Quelle: VVO

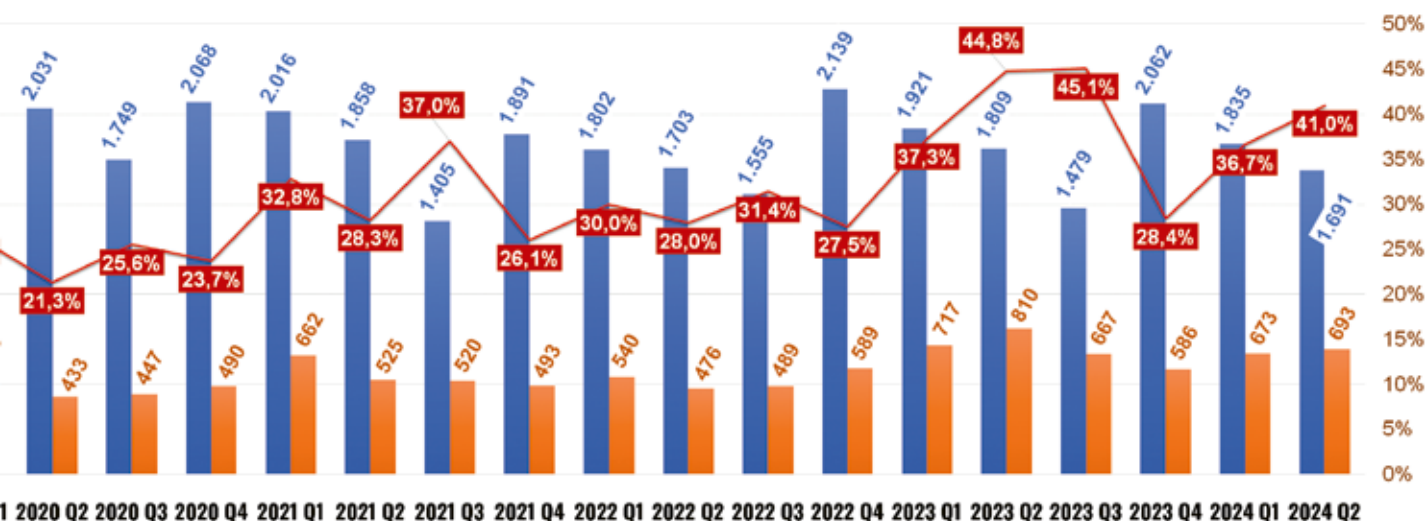
Prämien polizz. Neugeschäft (Einmalerläge, Mio. Euro)



* teils klassische, teils fonds- und indexgebundene Veranlagung. Restliche ca. 53 Mio. Euro der Lebensversicherung (insbesondere Ableben) nicht erfasst. – Quelle: VVO

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

■ Aufwendungen für Versicherungsfälle ■ davon Rückkäufe — Quote (ca.)



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

Finanzwissen zahlt sich aus



Andrey Kisilev - AdobeStock



www.boersen-kurier.at



Börsen-Kurier
Österreichs einzige
Wochenzeitung für
Finanzen und Wirtschaft