

**VJ**  
spezial

# ALTERS- VORSORGE

Österreichische Post AG | MZ 19204/736 M | FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., Gertzgasse 15, 1180 Wien



# Nur wer mal jung und smart war, kann es sich leisten, alt und weise zu werden.

Zeigen Sie Ihren Kundinnen und Kunden, was professionelle Finanzplanung kann! Nutzen Sie unsere Expertise – und unsere attraktiven fondsgebundenen Vorsorgelösungen. So unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden dabei, ihr Vermögen auch während der Pensionszeit strategisch richtig aufzustellen.



Finanzplanung für ein gutes Leben  
 Mit unseren neuen Beratungsstandards  
 Jetzt informieren



Sehr geehrte Leserinnen, sehr geehrte Leser!

**E**s ist ja nichts Neues: Einerseits gibt es in der Bevölkerung eine – etwas diffuse – Unsicherheit, ob die staatliche Pension auch wirklich für die eigenen Ansprüche und Notwendigkeiten ausreichen wird, andererseits hat die private Pensionsvorsorge bei den Österreicherinnen und Österreichern weiterhin nicht die oberste Priorität.

Um den Status quo der Diskussion zu beleuchten und auch die Rolle der Beraterinnen und Berater zu diskutieren, haben wir anlässlich der aktuellen Ausgabe von VJ Spezial hochrangige Branchenexperten an den runden Tisch gebeten. Einig sind sich alle Teilnehmer übrigens, dass es aufgrund der demografischen Entwicklung und der Langlebigkeit sehr sinnvoll ist, auch die Generation 50+ als Kunden wahrzunehmen.

Im Beitrag nach dem Round Table beschäftigen wir uns mit dem Vertrieb von Lebensprodukten. Erschweren Sparzwänge den Verkauf von Produkten? Was wollen die Kunden – und wollen sie das Richtige? Macht die Regulierung die Vermittlung in der Sparte Leben zunehmend unattraktiv? Unser Artikel gibt Aufschluss und liefert Erfahrungswerte der Maklerschaft.

Was erwarten Kunden beim Thema Altersvorsorge heute von ihrem Berater und wie können digitale Tools in der Vorsorgeplanung eingesetzt werden, darüber haben wir in weiterer Folge mit dem Experten und Buchautor Wolfgang Ellmaier gesprochen. Sein Fazit: Wenn Vermögensplanung sauber und datenbasiert erfolgt, werden Kosten, Risiken und steuerliche Effekte sichtbar. Das führt in der Regel dazu, dass sich die Aufwendungen für professionelle Beratung mehr als rechnen. Und genau damit können sich qualifizierte Beraterinnen und Berater erfolgreich von Preisdumpfern oder KI-Services abgrenzen.

Weiters werfen wir einen Blick nach Brüssel. Da die bisherigen Maßnahmen selbstkritisch „nicht sehr effektiv“ waren, beschäftigt man sich auf EU-Ebene derzeit mehrgleisig mit dem Thema Finanzvorsorge. Von der Wiederbelebung des PEPP, neuen „Spar- und Anlagekonten“ und – wieder einmal – der Hebung des Finanzbildungsniveaus ist da die Rede. Wir fassen zusammen.

Wie „grün“ die Branche in der Lebensversicherung ist, wird anhand der wichtigsten Anbieter zum Abschluss dieser Ausgabe dargestellt. Erfahren Sie auch, welche Produkte es aktuell im Angebot gibt und wie sich die Nachfrage auf Kundenseite entwickelt.

Ich darf Ihnen wieder eine interessierte Lektüre wünschen!

Private Vorsorge: ein vernachlässigtes Thema	4
Wie Makler den Leben-Vertrieb erleben	12
Ganzheitliche Strategie statt nur Produktverkauf	16
Vorsorgeförderung auf Europäisch	18
Lebensversicherungen – wie „grün“ die wichtigsten Anbieter sind	22



**KLAUS SCHWEINEGGER,  
HERAUSGEBER**

## IMPRESSUM

**Herausgeber und Verleger:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 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, Gentzgasse 15 **Druck:** maxmedia gmbh, Kärntner Ring 5-7, 1010 Wien **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2025 **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 – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Kostiantyn (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4: KI-generiert mit Adobe Firefly, S.5-10: Richard Tanzer, S.12: Klaus Ranger, S.13: Pascal Baronit/g&o brokernet, S.14: Team Leo, S.16: Die Abbilderei, S.18-19: MNStudio (AdobeStock), S.23: iDoPixBox (AdobeStock)

# Private Vorsorge: ein vernachlässigtes Thema

Im Rahmen eines Round Table diskutierten auf Einladung des VersicherungsJournals hochrangige Branchenexperten darüber, warum die private Vorsorge in der öffentlichen Diskussion derzeit nur einen geringen Stellenwert hat, welche Herausforderungen es für Berater dabei gibt und wie man auch in höherem Alter noch vom Kapitalmarkt profitieren kann.

Von Marius Perger



Jahrelang hat man in Österreich den Menschen erklärt, die „erste Säule“ der Altersvorsorge – also die staatliche Pension – werde ausreichen, selbst die Existenz einer Pensionslücke wurde von manchen bestritten. Nun gibt es Pläne für eine Stärkung der betrieblichen Vorsorge, also der „zweiten Säule“ – so ist im aktuellen Regierungsprogramm der „Generalpensionskassenvertrag“ vorgesehen, der es allen Arbeitnehmenden ermöglichen soll, ihre Abfertigungssummen anlässlich des Pensionsantrittes an eine Pensionskasse zu übertragen, um dadurch eine lebenslange Zusatzpension zu erhalten. Die „dritte Säule“, die private Vorsorge, ist in der öffentlichen Diskussion dagegen nur wenig präsent – Grund genug für uns, das Thema im Rahmen eines Round Table mit hochrangigen Versicherungsexperten zu diskutieren.

### Die Notwendigkeit privater Vorsorge

Für **Stefan Otto**, Vertriebsdirektor Österreich bei der WWK Lebensversicherung a.G., ist das Thema „gar nicht präsent“, weil die Österreicherinnen und Österreicher noch immer fest auf das staatliche System vertrauen. Erst jetzt habe die neue Regierung das Thema vorsichtig angegriffen, doch es sei bereits viel zu viel Zeit verloren worden. **Markus**

**Zahrnhofer**, CEO der Merkur Lebensversicherung AG, betont, dass man über alle drei Säulen diskutieren müsse: „Dass es auch in Zukunft eine staatliche Pension geben wird, steht außer Frage – ungewiss ist jedoch ihre Höhe.“ Er plädiert für einen Schulterchluss zwischen öffentlicher Hand und Versicherungswirtschaft: „Die Versicherungsbranche ist bereit und hat Lösungen parat – doch die Politik muss den Stein ins Rollen bringen.“

Es sei klar, dass die staatliche Pension nicht reichen wird, sagt **Michael Gadinger**, Leiter Produktmanagement & Vertriebsunterstützung bei der Wiener Städtischen Versicherung. Das müsse man mit den Menschen ganz offen diskutieren, aber ohne Angst zu machen oder Horror szenarien aufzubauen: „Es würde uns allen guttun, das Thema positiv zu besetzen und den Menschen auch zu sagen, was es bringt, wenn man rechtzeitig beginnt, privat vorzusorgen. Nämlich finanzielle Freiheit im Alter.“ Viele Menschen würden zwar wissen, dass Vorsorge wichtig ist, aber nichts tun: „Diese Diskrepanz müssen wir versuchen aufzulösen“, so Gadinger.

Schon heute würden 13,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts in die öffentlichen Pensionen fließen, und das werde deutlich steigen, betont **Patrick Rechberger**, Leiter

Unter der Leitung von Marius Perger (hinten links) diskutierten (v.l.n.r.) Patrick Rechberger MSc MBA (Ergo), DI Markus Zahrnhofer (Merkur), Stefan Otto MBA (WWK), Christian Nuschele (Standard Life) und Mag. Michael Gadinger (Wiener Städtische)





Patrick Rechberger

Makler- und Agenturvertrieb Österreich bei der Ergo Versicherung AG. Wenn man das transparent darlegt, führe es automatisch dazu, dass sich die Menschen mit der zweiten und der dritten Säule beschäftigen. Wichtig sei es auch, das Thema Vermögen positiv zu besetzen und den Vermögensaufbau auch im Sinne von Absicherung im Alter hervorzuheben.

Während viele Menschen das staatliche Pensionssystem als eine vollständige Absicherung für das Alter sehen, sei es in Wirklichkeit „maximal eine Grundsicherung“, sagt **Christian Nuschele**, Head of Distribution Deutschland und Österreich der Standard Life Versicherung. Und vor dem Hintergrund des demografischen Wandels werde es künftig sogar noch weniger leisten können: „Da erwarte ich schon mehr Ehrlichkeit von Seiten der Politik.“ Es werde versucht, den Status Quo des gesetzlichen Systems beizubehalten, anstatt dringend notwendige Reformen einzuleiten. Aber auch die Branche müsse noch mehr über die Notwendigkeit der privaten Pensionsvorsorge aufklären.

### Die Angst der Vermittler

Viele Versicherungsmakler würden das Lebensversicherungsgeschäft „gar nicht mehr angreifen“, sieht Otto ein weiteres Problem. Viele würden sich über die fondsgebundene Lebensversicherung nicht „drübertrauen“, für viele sei das Thema durch die Finanzkrisen spätestens seit

2008 gestorben. Und die klassische mit ihrem Garantiezins sei eigentlich tot. „Unser Ansatz kann im Augenblick hauptsächlich sein, den Makler wieder zu gewinnen, dass er dieses Thema angreift“, so Otto. Dafür müsse man den Berater aufklären, ihm die Angst vor einem Crash nehmen und Argumente an die Hand geben, damit er das dementsprechend auch seinen Kunden kommunizieren kann. Denn langfristiges Investment in Fonds sei „immer positiv zu sehen“.

Nuschele widerspricht dem allerdings: „Wir sehen bei unseren Vertriebspartnern viele Berater, die im Bereich der Pensionsvorsorge einen besonderen Schwerpunkt haben oder sich sogar darauf fokussieren.“ Eine solche Spezialisierung sei allerdings notwendig, um den Kunden von der Wichtigkeit der privaten Vorsorge zu überzeugen. Und es gelte, dem Kunden die Vorteile von modernen Vorsorgelösungen wie Fondspolizzen darzustellen. Denn diese würden zusätzlich zum Investment das Langlebkeitsrisiko absichern: „Das kann kein anderes Vorsorgeprodukt bieten.“

Der Wiener Städtischen gelinge es, stärker als der Markt zu wachsen, erläutert Gadinger. Allerdings könne man mit den Botschaften von früher, als die Lebensversicherung noch ein „eher steifes und starres Vehikel“ war, Millennials oder GenZ nicht erreichen. Es brauche flexible Vorsorgeformen, auch mit Fokus auf Vermögensaufbau

oder Existenzgründung, gepaart mit Transparenz und modernen Vertriebsformen. Und es brauche eine andere Art der Kommunikation. Damit könne es gelingen, die jungen Zielgruppen sehr gut zu erreichen, „weil wir alle wissen, je früher man anfängt, umso besser“.

Vermittler würden die Problematik grundsätzlich kennen, das Wissen sei vorhanden, so Rechberger. Es sei „eher das Thema, dass sie die Produkte auch ansprechen“ und beim Endkunden Bewusstsein schaffen. Es gehe um gezielte Kommunikation, gemeinsam mit anderen Initiativen und schließlich auch um Finanzbildung: „Von diesem Thema spricht man auch schon lange, wirklich angegangen hat es niemand.“ Die Versicherungsbranche könne hier einen großen Beitrag leisten.

Auch für Zahrnhofer spielt das Thema Finanzbildung eine zentrale Rolle: „Wir sprechen oft über den Cost-Average-Effekt oder den Zinseszins – viele Menschen können damit aber nichts anfangen. Hier braucht es mehr Aufklärung und einfache Erklärungen, damit finanzielle Vorsorge besser verstanden und genutzt wird.“

Das Problem liege beim Vermittler aber auch darin, dass ihm die Beratung im Nachhinein negativ vorgehalten werden könnte, so Rechberger. Dass Berater das Thema nicht so gerne angreifen, liege auch daran, „dass der Kunde im Nachgang sagt, ich hätte bessere Alternativen gehabt“.

## Wie beraten?

Es bestehe Vertrauen in die Versicherungen, seit 90 Jahren habe es in Österreich keinen insolventen Versicherer mehr gegeben, betont Zahrnhofer: „Darauf müssen wir aufbauen, das ist ein wesentliches Thema.“ Vorsorge sei aber kein Thema, das man leicht anspricht: „man muss es mit Vertrauen ansprechen und aufbauen.“ Und Finanzbildung sei notwendig, um den positiven Trend, den man schon sieht, weiterzuführen.

Gerade die Auswirkungen des demografischen Wandels könne man sehr gut aufzeigen, ergänzt Nuschele: „Das sich wandelnde Verhältnis von Beitragszahler und Leistungsempfänger sollte den Menschen zeigen, dass es Einschränkungen bei der gesetzlichen Pension geben wird und an privater Vorsorge kein Weg vorbeiführt.“ Man müsse dies plakativ aufbauen, ist Otto überzeugt. Jungen Menschen müsste man erklären, „du bist jetzt 25, wenn du in Pension gehst, dann gibt es nur noch einen Erwerbstätigen für einen Pensionisten. Bei gleichen Beiträgen bedeutet das für dich nur noch die Hälfte der Pension. Bist du dir dessen überhaupt bewusst?“

Die wesentliche Rolle des Beraters bei der Altersvorsorge hebt Gadinger hervor: Spreche ein Berater das Thema nicht an, so sei dies wie „unterlassene Hilfeleistung“, wie wenn ein Arzt einem Menschen nicht helfen würde, dem

Michael Gadinger



es schlecht geht. Entscheidend sei der Beratungsprozess: Im ersten Schritt gehe es um die Standortbestimmung, im zweiten darum, Vorsorgelösungen darzulegen und einen Plan für die Vorsorge zu erstellen. „Und der dritte Schritt ist es, den Kunden lebenslang zu begleiten, den Vorsorgeplan auch anzupassen, denn Lebensumstände und Einkommenssituationen ändern sich.“

Zu den fachlichen Fähigkeiten komme aber noch eine emotionale Komponente dazu, so Nuschele. Menschen würden sich davor scheuen, die eigene finanzielle Situation transparent zu machen und die familiären Rahmenbedingungen offen zu legen. Gleichzeitig fehle der Appetit auf mögliche, unangenehme Ergebnisse einer Finanzanalyse. Daher sei es sehr wichtig, dass Berater neben der notwendigen Fachkompetenz auch ein hohes Maß an Empathie mitbringen, um den Kunden die Ängste nehmen zu können.

Es sei klar, dass die Lebensversicherung ein extrem attraktives Vorsorgemodell mit einem mittel- bis langfristigen Fokus sei, betont Gadinger. Die Frage sei aber, „bringt es der Berater hinüber, beim Kunden diesen mittel- bis langfristigen Fokus zu erzeugen?“ Allein durch die Steuervorteile und die Gestaltungsmöglichkeit für die Nachlassplanung sei die Lebensversicherung „das Vorsorgevehikel schlechthin für die breite Masse“. Dies müsse

man bei den Beratern in den Fokus rücken, dann könnten sie mit ganz anderen Argumenten zum Kunden gehen.

Wichtig sei es, ganz nahe am Berater zu sein, sagt Zahnhofer. Dies könne durch viele Kanäle, den persönlichen Kontakt, die persönliche Beziehung gelingen. Wichtig sei es auch, mit softwareunterstützten Prozessen und technischen Lösungen den Abschluss und die dafür nötigen Informationen einfach und transparent für den Berater bereitzustellen.

Für Berater sei es am wichtigsten, sich zu überlegen, wie eine professionelle Finanzberatung aus ihrer Sicht aussieht und welche Leistungen sie erbringen wollen, betont Nuschele. Unabhängige Versicherungsmakler und freie Vermögensberater würden in der Praxis finanzielle Konzepte bis zum 85. Lebensjahr und darüber hinaus erstellen. „Das bietet die Möglichkeit einer lebensbegleitenden Beratung und ist die Grundlage für eine laufende Vergütung und ein regelmäßiges Einkommen für Beraterinnen und Berater“, so Nuschele.

### Was tun mit dem Geld aus der Pensionskasse?

Ebenfalls im Regierungsprogramm vorgesehen ist die Möglichkeit, zum Pensionsantritt das angesparte Kapital aus der Pensionskasse herauszunehmen. Damit könnte ein neuer Bedarf entstehen, Geld auch in höherem Alter anzulegen.

Christian Nuschele





Markus Zahnhofer

In der Versicherungsbranche würden dafür „sehr vernünftige Einmaleralagslösungen“ angeboten, betont Nuschle, bei Bedarf auch kombiniert mit Sparverträgen. Grundsätzlich könne die Möglichkeit einer Entnahme sehr attraktiv sein, zum Beispiel wegen der Allokation, der steuerlichen Situation oder aufgrund der allgemeinen Lebensumstände. Für die Menschen bestehe dadurch die Möglichkeit, „nochmals in die Finanzplanung einzusteigen und für den Rest des Lebens einfach noch mal einen aktualisierten Plan aufzustellen“.

Kritisch sieht diese Möglichkeit allerdings Otto: „ich bin da sehr zwiespalten, wenn aus der Pensionskasse das Geld rausgenommen und wieder in ein neues Pensionsprodukt investiert wird. Dass das Geld aus der Pensionskasse in die private Pension rübergeschoben wird und da wieder neue Kosten verursacht werden für den Kunden, halte ich für bedenklich.“ Im Endeffekt müsste es sich um eine provisionsfreie Variante handeln, daran habe aber der Vermittler überhaupt kein Interesse, so Otto. Und darüber hinaus würde auch noch Versicherungssteuer anfallen: „Wir können ja nicht Produkte entwickeln, wo wir keine Versicherungssteuer an den Staat abführen, es sei denn, die Versicherungssteuer wird abgeschafft.“

Zahnhofer hält es hingegen unter bestimmten Umständen für sinnvoll, die Möglichkeit zu schaffen, Gelder aus der Pensionskasse oder der Abfertigung für eine

Versicherung zu verwenden – etwa dann, wenn jemand mit der Performance seiner Pensionskasse unzufrieden ist. Die Versicherungswirtschaft biete dafür zahlreiche Optionen: Sie könne kostengünstige und effiziente Produkte bereitstellen, die individuell auf den jeweiligen Risikoappetit zugeschnitten sind.

### **Anlegen im vorgerückten Alter**

Grundsätzlich würden sich aufgrund der demografischen Entwicklung zukünftig immer mehr ältere Menschen die Frage stellen, wie sie für ihren letzten Lebensabschnitt Geld sinnvoll veranlagen können, so Gadinger. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung werde es zu Pensionszeiten von 25, 30 Jahren kommen, für Gadinger „ein Super-Zeitraum, um Geld noch sinnvoll zu veranlagen“, was auch mit Kapitalmarktlösungen möglich sei. Schließlich habe auch Warren Buffett den Großteil seines Vermögens erst nach dem 65. Lebensjahr gemacht: „Es gibt Möglichkeiten, auch ab 65 vom Kapitalmarkt zu profitieren.“

Darüber hinaus biete die Lebensversicherung einen wesentlichen Vorteil gegenüber anderen Produkten: die Gestaltung der Nachlassplanung. „Gerade das Thema Nachlassplanung ist für die Generation über 65 ein wichtiges, und da kann die Lebensversicherung einen wichtigen Beitrag leisten.“ Denn in der Lebensversicherung



Stefan Otto

könne ein Bezugsrecht vereinbart werden. Der Bezugsberechtigte habe damit direkten Anspruch auf die Versicherungsleistung, womit diese im Ablebensfall nicht in die Verlassenschaft falle und somit nicht Teil eines langwierigen Verlassenschaftsverfahrens sei. Dies wiederum spare Geld und Zeit.

Jeder Kunde müsse für sich selbst entscheiden, ob er im höheren Alter noch das Risiko von Aktien eingehen will, betont Zahnhofer. Eine wichtige Rolle komme dabei dem Berater zu, der auch Lebensberater sein und den Kunden ein ganzes Leben lang begleiten müsse. „Er muss das individuelle Risiko prüfen und sich ansehen, welche Anlagestrategie dazu passt. Davon abhängig kann

man das entsprechende Produkt ansprechen.“ Eine Rolle spiele dafür – gerade für ältere Menschen – auch, dass die Recoveryzeiten an den Kapitalmärkten nach einer Krise immer kürzer werden, wie Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit zeigen: „Wenn man die langfristige Entwicklung der Kapitalmärkte anschaut, sollte man Ruhe bewahren, auch wenn es einmal bergab geht“, so Zahnhofer.

Die Frage, ob man älteren Menschen raten sollte, ins Risiko zu gehen, sei schwierig pauschal zu beantworten, betont auch Rechberger. Es sei aber klar, „wenn man Ertragschancen erzielen will, wird man ein Stück weit ins Risiko gehen müssen“.

### Das VersicherungsJournal Spezial kostenlos für Ihr Büro

Sie können dieses Heft (maximal 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeitenden oder ausgewählte Kundinnen und Kunden kostenlos bestellen. Der Versand ist nur in Österreich möglich.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der gewünschten Stückzahl 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.

# Wiener Städtische setzt neue Maßstäbe in der Lebensversicherung

Die neue Lebensversicherung der Wiener Städtischen mit einer noch größeren Auswahl an kostengünstigen Exchange Traded Funds (ETFs) und nachhaltigen Fonds bietet jetzt noch mehr Flexibilität.

Die öffentlichen Diskussionen über Reformen im Sozialsystem lassen die Menschen mit immer mehr Sorge in ihre finanzielle Zukunft blicken. Eine Mehrheit der Österreicher (54 Prozent) zweifelt mittlerweile an der Effizienz des staatlichen Pensionssystems und glaubt nicht, dass dieses ihren Lebensstandard im Alter sicherstellen kann. Umgekehrt ist das Vertrauen in die private Vorsorge seit 2016 um 60 Prozent gestiegen. Die Befragung zeigt auch, dass das Bewusstsein für private finanzielle Vorsorge in großen Teilen der Bevölkerung angekommen und für über zwei Drittel der Befragten wichtig ist. Zu diesen und weiteren Ergebnissen kommt eine repräsentative Umfrage der Wiener Städtischen unter 1.200 Personen zwischen 18 und 60 Jahren.

Wenn man die Österreicher nach den zentralen Kriterien bei der finanziellen Vorsorge fragt, stehen Transparenz, eine einfache Abschlussmöglichkeit sowie die Sicherheit der Veranlagung bei acht von zehn an erster Stelle. Rund zwei Drittel der Befragten erwarten sich von ihrer Veranlagung entsprechende Ertragschancen in Form von Wertsteigerungen. „In den letzten Jahren hat sich der Markt stark verändert – neue Kundenbedürfnisse, technologische Entwicklungen und regulatorische Anpassungen haben neue Herausforderungen, aber auch Chancen geschaffen“, erläutert **Sonja Brandtmayer**, Generaldirektor-Stellvertreterin der Wiener Städtischen. „Um diesen Wandel nicht nur zu begleiten, sondern ihn aktiv zu gestalten, entwickeln wir noch flexiblere Vorsorgelösungen. So setzen wir neue Maßstäbe in der Branche und sorgen dafür, dass unsere Kund:innen bestmöglich und nach ihren individuellen Wünschen abgesichert sind.“

## Neue Produktwelt – flexibel und vielfältig

Vor diesem Hintergrund hat die Wiener Städtische ihre Produkte in der Lebensversicherung neu definiert. „Ab sofort setzen wir auf eine deutlich klarer strukturierte Produktpalette, die noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kund:innen ausgerichtet und flexibler gestaltbar ist“, sagt Brandtmayer. Die Produktstrategie der

Wiener Städtischen in der kapitalbildenden Lebensversicherung basiert in ihrer neuen Ausrichtung neben der Prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und dem Kinderprodukt Junior's Best Invest auf drei Kernprodukten: eine neue fondsgebundene Lebensversicherung **aktives.fondsinvest**, eine hybride Lebensversicherung **sorgenfreies.mixinvest** und eine sofortbeginnende Rentenversicherung **los.sofortpension**, die sich allesamt individuell an die Kundenbedürfnisse anpassen lassen.

Durch die große Vielfalt an Fonds sind weiterhin maßgeschneiderte Lösungen möglich, jedoch in einer noch effizienteren und transparenteren Form. So gewährleistet die Wiener Städtische, als größte Lebensversicherung in Österreich, maximale Flexibilität und gleichzeitig eine attraktive Fondsauswahl für ihre Kunden.

Für die Produkte **aktives.fondsinvest** und **sorgenfreies.mixinvest** gibt es Basisinformationsblätter, die bei jedem Berater schriftlich oder elektronisch erhältlich sind. Nähere Informationen sowie die jeweils aktuellen Fassungen finden sich auch auf unserer Website unter [www.wienerstaedtische.at/basisinformationsblaetter](http://www.wienerstaedtische.at/basisinformationsblaetter).



© Martine Fröhlich/LuxundLumen  
 Sonja Brandtmayer, Wiener Städtische

Nähere Informationen und die Details zu den neuen Produkten finden Sie hier:



# Wie Makler den Leben-Vertrieb erleben

Erschweren Sparzwänge den Verkauf von Lebensversicherungen? Was wollen die Kunden – und wollen sie das Richtige? Macht die Regulierung die Vermittlung in der Sparte Leben zunehmend unattraktiv? Erfahrungswerte aus der Maklerschaft.

Von Emanuel Lampert

**M**an hat es als Konsument nicht leicht. Auf der einen Seite bekommt man gesagt: Die demographische Entwicklung belastet das Pensionssystem – Sorge also privat vor! Auf der anderen Seite bleibt Teuerung ein ständiges Thema, das Gebälk des Staatsaushalts knarrt und die Konjunktur kommt nur schleppend in Gang, was sich letztlich auf die Stimmung niederschlägt.

Laut einer Erhebung der Statistik Austria zum zweiten Quartal 2025 kommt mehr als ein Drittel der Befragten eher schwer bis sehr schwer mit dem Einkommen aus. Ein Viertel gibt an, das Haushaltseinkommen habe sich in den letzten zwölf Monaten verschlechtert. Umgekehrt sprechen zwar fast vier von zehn Befragten von einer Verbesserung – andererseits hat Gallup jüngst erhoben, dass 71 Prozent Einbußen der Lebensqualität aufgrund der Teuerung feststellen, worauf oft mit einem genaueren Blick auf die Ausgaben reagiert wird.

## Gestiegener Beratungsaufwand

Macht sich diese Melange aus Preissteigerungen und Sparzwängen auch im Versicherungsbereich bemerkbar? Genauer gefragt: Ist es in den letzten Jahren schwieriger geworden, Lebensversicherungen zu verkaufen?

„Preissteigerungen und Sparzwänge sind das eine, die negative Berichterstattung, die immensen Kosten und die renditeschwachen Kapitalmärkte das andere“, antwortet Alexander Meixner, Vizepräsident des Österreichischen Versicherungsmaklerrings (ÖVM), dem *VersicherungsJournal* Spezial. „Das gesamte – wirtschaftliche und faktische – Umfeld ist dem Vertrieb von Lebensversicherungen, welcher Art auch immer, alles andere als dienlich.“ Dabei komme eine bedarfsorientierte Vorsorgeplanung schon allein



Mag. Alexander Meixner (ÖVM)

„aufgrund des immensen Steuervorteils“ nicht an Lebensversicherungsprodukten vorbei.

Immerhin: „Wir haben in der Beratung die Erfahrung gemacht, dass sich die schwierigen Zeiten für Lebensversicherungen bei jenen Kunden, denen es mit einer langfristigen und nachhaltigen Pensionsvorsorge ernst ist, auf den Vertragsabschluss nicht negativ auswirken.“ Es bedürfe nur einer umfassenderen Beratung und der Auswahl des richtigen Produkts – zumal Lebensversicherung bekanntermaßen nicht gleich Lebensversicherung sei.

Doris Antoni, bei G&O Brokernet für Marketing und Vertrieb verantwortlich, beschreibt die vergangenen Jahre als für den Vertrieb von Lebensversicherungen „herausfordernd“ und stellt einen Anstieg des Beratungsaufwands fest: Sei früher die Rendite im Vordergrund gestanden, so rücke heute die Liquiditätsplanung in den Fokus.

Doris Antoni (G&O Brokernet)

„Maklerinnen und Makler müssen individuelle, auch unter geänderten finanziellen Bedingungen leistbare Lösungen entwickeln“, folgert Antoni. „Produkte mit flexiblen Prämien, Nachschussoptionen oder Beitragsfreistellung gewinnen an Bedeutung. Besonders fondsgebundene Lebensversicherungen erleben eine Renaissance, da sie Renditechancen bieten – müssen aber zugleich verständlich und transparent vermittelt werden.“

### **Tendenz zu hybriden und fondsgebundenen Produkten**

Welche Formen von Lebensversicherungen bevorzugen die Kundinnen und Kunden? Soll es fondsgebunden, hybrid oder doch lieber rein klassisch sein? Sehen Makler in der Beratung mitunter die Notwendigkeit, den Kunden von einer anderen Form der Lebensversicherung zu überzeugen, weil die ursprünglich vom Kunden ins Auge gefasste vielleicht gar nicht die geeignetste ist?

„Kunden bevorzugen entweder reine fondsgebundene Lebensversicherungen oder hybride Produkte“, berichtet Meixner. „Die klassische Variante ist für Ansparverträge



völlig aus der Mode geraten.“ Punkten können klassische Lebensversicherungen Meixner zufolge noch in der betrieblichen Altersvorsorge und bei sofort beginnenden Rentenverträgen.

Werbung



## **Entdecken Sie Sparen neu: Mit einer Versicherung, die überzeugt.**

ERGO fürs Sparen ist Ihr flexibler Kapitalaufbau für die Zukunft, mit dem sich Sparen wieder lohnt. Sie bestimmen den Kurs - bei der Veranlagung, den Ein- und Auszahlungen.

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

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

**Ohne  
Gesundheits-  
fragen**

**Einfach, weil's wichtig ist.**

**ERGO**

Antoni ortet bei den Kunden einerseits ein breit gefächertes Interesse. „Klassische Lebensversicherungen genießen weiterhin Vertrauen, insbesondere bei sicherheitsorientierten Anlegern.“ Gleichzeitig zeige sich andererseits eine „klare Tendenz“ zu fondsgebundenen und hybriden Modellen. „Viele Kundinnen und Kunden möchten Kapitalmarktchancen nutzen, ohne gänzlich auf Garantien zu verzichten.“

Michael Adlboller, Kooperationspartner und Beiratsmitglied bei G&O Brokernet, dazu: „Für mich stellt eine fondsgebundene Lebensversicherung die flexibelste Form der Vorsorge dar – allerdings nur dann, wenn sie eine breite und qualitativ hochwertige Fondsauswahl bietet. Diese sollte regelmäßig überprüft und gemeinsam mit dem Kunden im Vertrag angepasst werden.“

In der Beratung zeige sich häufig, dass ursprünglich geäußerte Wünsche nicht immer den tatsächlichen Bedürfnissen entsprechen, so Antoni weiter: „Kunden, die zunächst eine reine Fondspolizze wünschen, entscheiden sich nach Risikoaufklärung oft für eine hybride Lösung, und sicherheitsorientierte Kunden können durch Aufklärung über langfristige Marktentwicklungen offener für kapitalmarktorientierte Produkte werden.“ Entscheidend sei, die Balance zwischen Risiko, Sicherheit und Flexibilität individuell zu gestalten und damit langfristig Vertrauen aufzubauen.

### Wie attraktiv ist der Leben-Vertrieb?

Werfen wir nach dem Blick auf die Seite des Kunden einen auf die des Vermittlers. Schließlich ist der Vertrieb von Lebensversicherungen in den vergangenen Jahren durch regulatorische Vorgaben laufend anspruchsvoller geworden und wird politisch immer wieder kontrovers diskutiert. Die



bekanntesten Stichworte sind hier insbesondere Informationspflichten, Nachhaltigkeitsvorgaben, Vergütung etc.

Wie attraktiv, wie rentabel ist es unter diesen Bedingungen, Lebensversicherungen zu vermitteln? Und wenn die Regulierung weiter voranschreitet: Wann wäre der Punkt erreicht, an dem man als Makler lieber darauf verzichtet, Lebensversicherungen zu vermitteln?

„Ich denke, dass hinsichtlich des Vertriebs von Lebensversicherungen ein Umdenken stattfinden muss. Honorarberatung ist das Gebot der Stunde, bei Abschluss wie auch bei der laufenden Betreuung“, meint Meixner. „Vermittler werden leistungsorientiert und transparent entlohnt, die Produkte kostenmäßig entlastet, was sich letztendlich wieder positiv auf die Rendite auswirkt und die Produkte auf lange Sicht gesehen attraktiver macht.“ Aus Meixners Sicht ist das „eine klassische Win-win-Situation“.

Er hält es in diesem Zusammenhang für unerlässlich, „das Verständnis bei den Versicherungsnehmern, insbesondere medial und durch die Konsumentenschützer, dahingehend zu schärfen, dass qualitativ hochwertige Beratung – wie bei Rechtsanwälten, Steuerberatern oder Ärzten auch – Geld kosten darf, nein, sogar Geld kosten muss“.

Bei G&O Brokernet sieht man den Vermittleralltag stark durch die zunehmende Regulierungsdichte geprägt. Antoni: „Informationspflichten, Dokumentationsanforderungen und Nachhaltigkeitsvorgaben führen zu erheblichem administrativem Mehraufwand. Kunden müssen detailliert dokumentieren, welche Risiken sie eingehen und ausschließen möchten. Hinzu kommt die öffentliche Diskussion über das Provisionssystem, die für Verunsicherung bei den Maklern sorgt.“

Aus Praxissicht stelle sich weniger die Frage, ob Lebensversicherungen noch rentabel vermittelt werden können, sondern vielmehr, wie Prozesse effizient gestaltet werden, um hochwertige persönliche Beratung wirtschaftlich aufrechtzuerhalten. „Sollte der Regulierungsdruck weiter zunehmen – etwa durch ein vollständiges Provisionsverbot oder weitere Bürokratisierung –, wäre die Rentabilität ernsthaft gefährdet“, sagt Antoni.

„Zugleich tragen wir als Makler die gesellschaftliche Verantwortung, Kunden umfassend zu beraten und auf Versorgungslücken hinzuweisen.“ Diese Leistung müsse jedoch stets in einem wirtschaftlich vertretbaren Verhältnis zum Aufwand stehen. „Solange Regulierung, Rentabilität und Kundenorientierung in Balance bleiben, wird die Lebensversicherung auch künftig ein wichtiger Baustein der privaten Vorsorge sein.“ ■



Besonders kostengünstige Anteilsklasse  
in den WWK FondsPolicen 2.0 verfügbar!

## WWK KI Alpha – Aktien Welt

# DIE FONDSINNOVATION MIT REVOLUTIONÄRER KI-POWER

Die optimale Kombination für eine zukunftssichere Altersvorsorge: Unsere mehrfach ausgezeichneten WWK FondsPolicen 2.0 und der neue WWK KI Alpha – Aktien Welt

- Menschliche Expertise und Künstliche Intelligenz in einem Fonds vereint
- Ziel, den Vergleichsindex zu schlagen, statt nur nachzubilden
- KI der neuesten Generation für die Portfoliokonstruktion
- Weltweit breit gestreute Investition in Aktien unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien



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



Eine starke Gemeinschaft

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter [wwk.at/BIB](http://wwk.at/BIB).

*Haftungsausschluss/Disclaimer: In diesem Dokument enthaltene Angaben stellen keine Anlageberatung dar, sondern dienen ausschließlich der Produktbeschreibung. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Basis des Verkaufsprospekts und des Basisinformationsblatts gemäß PRIIP-Verordnung in Ergänzung mit dem jeweils letzten geprüften Jahresbericht und zusätzlich jeweiligen Halbjahresbericht, falls ein solcher jüngeren Datums als der letzte Jahresbericht vorliegt, getroffen werden, welche die allein verbindliche Grundlage des Kaufs darstellen. Die vorgenannten Verkaufsunterlagen erhalten Sie in deutscher Sprache bei der WWK Investment S.A. und unter [www.wwk-investment.eu](http://www.wwk-investment.eu) oder bei der WWK Lebensversicherung o. G., Marsstraße 37, 80335 München. Der Verkaufsprospekt enthält ausführliche Risikohinweise. Auch wenn die Informationen dieser Unterlagen auf sorgfältig ausgewählten und für zuverlässig erachteten Quellen beruhen, kann keine Garantie für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit abgegeben werden. Alle hier geäußerten Meinungen und Einschätzungen entsprechen der gegenwärtigen Beurteilung und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Vermögenswerte können sowohl steigen als auch fallen. Anleger erhalten den ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurück. Die hier diskutierte Anlagemöglichkeit kann je nach den speziellen Anlagezielen und Finanzpositionen für bestimmte Anleger ungeeignet sein. Die ausgegebenen Anteile des jeweiligen Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. Dies ergibt sich aus dem jeweiligen Verkaufsprospekt. Hinweis: Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Produktinformation/Werbemitteilung/Marketing-Anzeige.*

# Ganzheitliche Strategie statt nur Produktverkauf

Wolfgang Ellmaiers Spezialgebiete sind die private Vermögensplanung sowie die betriebliche Altersvorsorge. Der mehrfache Fachbuchautor hat auch die Berater-Software „Well+“ für die strategische Vermögensplanung von Kunden federführend entwickelt. Im Interview mit dem VersicherungsJournal spricht er über einen Paradigmenwechsel in der Beratung und über seine Strategie. Und wir gehen der Frage nach, was Kunden heute wünschen.

Das Gespräch führte Klaus Schweinegger

**V**J Spezial: Neben Ihrer Tätigkeit als Unternehmensberater und Fachbuchautor sind Sie auch in der klassischen Vermögensberatung und Altersvorsorge tätig. Was hat sich in den vergangenen Jahren in diesen Bereichen verändert?

Wolfgang Ellmaier: In der klassischen Vermögensberatung spüre ich seit einigen Jahren einen echten Paradigmenwechsel. Kunden wollen heute weniger ein Finanzprodukt, sondern eine ganzheitliche, nachvollziehbare Strategie für ihr gesamtes Vermögen. Das erfordert eine fundierte Planung – weg vom Bauchgefühl, hin zu klaren Zahlen, Szenarien und transparenten Entscheidungen. Genau hier zeigt sich, wie wertvoll professionelle Finanzplanung ist: Wer seinen Kunden die gesamte finanzielle Situation strukturiert aufzeigen kann, schafft Vertrauen und damit die Basis für eine wirklich gute Berater-Kunden-Beziehung.

Wenn Vermögensplanung sauber und datenbasiert erfolgt, werden Kosten, Risiken und steuerliche Effekte sichtbar. Das führt in der Regel dazu, dass sich die Aufwendungen für professionelle Beratung mehr als rechnen. Für die Umsetzung solcher Beratungen haben wir eine eigene App entwickelt – mit ihr lässt sich dieser Mehrwert klar belegen und dokumentieren. So wird auch das immer wieder aufkommende Honorar- oder Provisionsthema zunehmend irrelevant: Gute Beratung bringt deutlich mehr, als sie kostet. Und genau damit können sich qualifizierte Beraterinnen und Berater erfolgreich von Preisdumpfern oder KI-Services abgrenzen.

VJ Spezial: Digitalisierung und vor allem die genannte KI verunsichern allerdings die Branche der Versicherungsmakler und Vermögensberater sehr. Wie gehen Sie mit dem Thema um?



Dr. Wolfgang Ellmaier

Ellmaier: KI und Digitalisierung verändern derzeit rasant, wie beraten wird – aber nicht warum. Gerade im komplexen Vermögensbereich bleibt die persönliche Beziehung entscheidend. Menschen suchen Orientierung, Vertrauen und Erfahrung – das kann keine KI leisten. Die große Chance liegt darin, Technologie gezielt als Ergänzung zu nutzen. Digitale Planungstools übernehmen heute viele Rechen- und Dokumentationsaufgaben, visualisieren komplexe Zusammenhänge und schaffen Transparenz, die früher kaum darstellbar war. So entsteht eine völlig neue Beratungsqualität: Der Kunde versteht seine Situation in wenigen Minuten, Entscheidungen werden faktenbasiert statt gefühlbasiert getroffen – und der Berater kann sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: Strategie, Empathie und Begleitung.

Bei konkreten Fragestellungen stößt KI allerdings noch klar an ihre Grenzen. Ich habe das zuletzt in der betrieblichen Altersvorsorge und bei der Auswahl von Investmentfonds getestet. Die Antworten waren oft erstaunlich gut – aber eben nicht zu hundert Prozent korrekt. Teilweise „fantasieren“ KI-Systeme auch, weil sie darauf programmiert sind, immer irgendeine Antwort zu liefern. Und eine kleine Fehlinformation kann in der Finanzplanung schnell große Folgen haben. Da braucht es also uns Menschen – noch dringend.

VJ Spezial: Aber was erwarten die Kundinnen und Kunden heute von ihrem Berater beim Thema Altersvorsorge? Was sind aktuelle Kundenwünsche?

Ellmaier: Kunden erwarten heute vor allem Klarheit: Sie wollen wissen, ob ihre Altersvorsorge wirklich reicht – besonders Besserverdiener, bei denen die Pensionslücke oft enorm ist. Viele erkennen, dass Geld auf dem Konto zu lassen keine Lösung ist. Es geht darum, Chancen an den Kapitalmärkten sinnvoll zu nutzen, ohne die Versorgung der Familie zu gefährden.

Konkret heißt das: Wo stehe ich, was brauche ich, welche Strategie führt mich dorthin? Wir können natürlich auch nicht in die Glaskugel schauen – aber wir können professionelle Finanzpläne bauen, die unterschiedliche Szenarien realistisch abbilden. Dabei geht es nicht nur um Rendite, sondern auch darum, Steuern und Kosten intelligent zu optimieren. Wer seine Vermögensstruktur ganzheitlich plant, spart oft an mehreren Stellen gleichzeitig – und schafft langfristig echte finanzielle Sicherheit.“

VJ Spezial: Ganz im Speziellen: Welche Produkte werden zurzeit nachgefragt und wie „läuft“ der Verkauf im Bereich der Altersvorsorge?

Ellmaier: In der privaten Vorsorge werden fondsgebundene Lebensversicherungen und Wertpapierdepots mit Investmentfonds nachgefragt. ETFs spielen eine große Rolle – sie sind kostengünstig und transparent. Gute aktiv gemanagte Fonds sind aber sicher nicht bedeutungslos, etwa im Anleihenbereich.

In der betrieblichen Vorsorge bleibt die klassische Lebensversicherung wichtig, doch auch hier gewinnen fondsgebundene Modelle an Bedeutung. Welche Lösung passt, hängt natürlich stark von der Lebensplanung, der möglichen Laufzeit und der Flexibilität ab.

Der Verkauf läuft sehr gut – nicht zuletzt, weil unsere Planungssoftware hilft, alle Varianten transparent zu vergleichen.

VJ Spezial: Wir leben in unruhigen Zeiten – politisch wie wirtschaftlich. Spüren Sie die Verunsicherung?

Ellmaier: Ja, die Verunsicherung ist spürbar. In Zeiten wie diesen ist es wichtig, historische, aktuelle und mögliche künftige Krisen zu antizipieren – das machen wir in unseren Planungen bewusst. Wir denken langfristig, meist bis zum statistischen Lebensende. Dadurch relativieren sich kurzfristige Marktschwankungen, und Kunden verstehen besser, warum Ruhe bewahren oft die beste Strategie ist. Natürlich gibt es immer wieder emotionale Phasen. Genau dann ist es Aufgabe des Beraters, an der Seite der Kunden zu stehen, Denkfehler zu vermeiden und voreilige, schädliche Entscheidungen zu verhindern.

Eine grundsätzliche Veränderung im Sparverhalten sehe ich bei uns nicht. Dennoch ist mir klar, dass es in vielen Haushalten finanziell enger wird. Umso wichtiger ist es, Einnahmen und Ausgaben genau zu planen – wer seine Finanzen strukturiert im Blick hat, kann auch in schwierigen Zeiten konsequent vorsorgen.

VJ Spezial: Nichtsdestoweniger haben die Aktienmärkte in den vergangenen zwei Jahren überdurchschnittliche Renditen geboten. Spüren Sie bei den Kundinnen und Kunden mehr Risikofreude?

Ellmaier: Ja, etwas. ETFs sind für viele Anleger der Einstieg in den Kapitalmarkt. Wer etwa in den S&P 500 investiert, nimmt damit automatisch eine gewisse Volatilität in Kauf. Insgesamt ist das Bewusstsein für Finanzmärkte gestiegen, auch bei Einsteigern.

Doch bei genauer Planung zeigt sich: Die meisten wollen keine übermäßigen Risiken. Durch eine ausgewogene Struktur sinkt die Gesamtvolatilität – und langfristig entsteht Stabilität. Das ist letztlich auch das Ziel jeder guten Vermögensplanung. ■

# Vorsorgeförderung auf Europäisch

Auf EU-Ebene beschäftigt man sich derzeit mehrgleisig mit dem Thema Finanzvorsorge. Unter anderem geht es um ein neues Pensionsprodukt, neue „Spar- und Anlagekonten“ und die Hebung des Finanzbildungsniveaus.

Von Emanuel Lampert

Die mittlerweile nicht mehr ganz so neue, damals aber noch recht frisch im Amt befindliche EU-Kommission hat Ende Jänner einen Plan vorgestellt, den man als Strategie für den „Weiterbau“ der Kapitalmarktunion bezeichnen könnte: Im März gab Finanzdienstleistungskommissarin Maria Luís Albuquerque den Startschuss für die „Spar- und Investitionsunion“, kurz SIU.

Mit der SIU werden drei Ziele verfolgt: Die Bürgerinnen und Bürger sollen einen „breiteren Zugang zu den Kapitalmärkten“ inklusive größerer Renditechancen erhalten, Investitionen in strategische Ziele der Union

sollen gefördert werden und Unternehmen sollen „bessere Finanzierungsmöglichkeiten“ bekommen, die ihrerseits die Realwirtschaft ankurbeln sollen.

Zu diesem Zweck hat die Kommission ein Bündel an Initiativen, sowohl gesetzgeberischer als auch nicht-gesetzgeberischer Art, auf die Agenda gesetzt.

## **Bisherige Maßnahmen „nicht sehr effektiv“**

Einer der ersten europäischen Ansatzpunkte, wenn man an Finanz- und noch konkreter an Altersvorsorge denkt, ist wohl das – zumindest eine ganze Weile –



vieldiskutierte „Paneuropäische Private Pensionsprodukt“ (Pepp). Die Pepp-Verordnung ist nach langer Vorlaufzeit 2019 kundgemacht und 2022 effektiv anwendbar geworden. Dass ihr Text um ein Vielfaches länger ist als die Liste der Anbieter, ist der Kommission nicht verborgen geblieben.

So räumte sie denn auch ein, dass die bestehenden EU-Rahmenregelungen für das Pepp bislang „nicht sehr effektiv“ gewesen und die Versuche, betriebliche und private Zusatzrenten auf grenzüberschreitender Basis zu fördern, weitgehend erfolglos geblieben seien. Dafür hat sie verschiedene Gründe ausgemacht: Marktfragmentierung beispielsweise, aber auch hohe Gebühren und Kosten aufgrund unzureichender Skalierung, fehlende Vertrautheit der potenziellen Nutzer mit Anbietern und Produkten und eine allenfalls zu restriktive Regulierung.

Wenig später hatte der EU-Rechnungshof bestätigt: Die bisherigen europäischen Maßnahmen, die Altersvorsorge zu fördern, haben nicht recht gegriffen. Dass das Pepp nicht abgehoben hat, sieht der EuRH in mangelnden steuerlichen Anreizen und in der für das „Basis“-Pepp – eine in der Verordnung definierte Form des Pepp – vorgeschriebenen Obergrenze von 1 Prozent für Kosten und Gebühren begründet. Diese Eigenschaften machten das Pepp „nicht sonderlich attraktiv“, stellte der EuRH fest.

### **Aufgepeppt**

Die Schlussfolgerung in Brüssel: Das Pepp braucht ein Update. Ein Entwurf dafür ist für das vierte Quartal 2025 in Aussicht genommen. Im Vorfeld hat die EU-Versicherungsaufsicht Eiopa ein Konzept überlegt, wie das neue Pepp aussehen könnte.

Und das beginnt schon beim erwähnten – und von Anfang an auch seitens der Versicherungsbranche kritisierten – Kostendeckel des Basis-Pepp. Die Eiopa schlägt vor, ihn durch ein System zu ersetzen, das die Kosten auf Basis von Leistungen und Rendite bewertet und gewichtet. Den Vorschriften für die Beratung, sprich die Empfehlung des Anbieters oder Vertreibers, würde die Behörde eine Lockerung angedeihen lassen. Auch sollen Pepp-Anbieter nicht verpflichtet sein, Unterkonten für mehrere Mitgliedstaaten einzurichten, was im Endeffekt den grenzüberschreitenden Charakter des Pepp zu einer freiwilligen Option machen würde. Und um dem Kind einen Namen zu geben, unter dem sich Konsumenten eher etwas vorstellen können, würde die Eiopa das Basis-Pepp in „Europension“ umbenennen.

Damit das Pepp im Publikum an Breite gewinnt, denkt die Eiopa auch an einen betrieblichen „Einsatz“, etwa indem Arbeitgeberbeiträge zu einem Pepp geleistet werden. Unter bestimmten Voraussetzungen und mit Opt-out-Möglichkeit könnten Beschäftigte auch automatisch zu einer Europension angemeldet werden, schlägt die Eiopa



vor. Bestehende Systeme der zweiten Säule sollen dabei aber nicht ersetzt werden, betont die Behörde.

Den als „Pepp Review“ betitelten Vorschlag für eine Novelle zur Verordnung hat die EU-Kommission für das vierte Quartal 2025 in Aussicht gestellt. Ebenfalls für das vierte Quartal angekündigt ist eine – nicht gesetzgeberische – Initiative mit dem Ziel, dreierlei zu fördern: automatische Einschreibungen in betriebliche Altersversorgungssysteme; „Renten-Dashboards“, die den Mitgliedstaaten einen besseren Überblick über die Nachhaltigkeit und Angemessenheit ihres Rentensystems geben, und schließlich „Renten-Tracking-Systeme“, die den Bürgerinnen und Bürgern helfen sollen, sich einen Überblick über ihr künftiges Renteneinkommen zu verschaffen.

### **Neue Konten als Spar- und Investment-Anreiz**

Erst vor wenigen Wochen wurde im Rahmen der SIU bereits ein anderes Projekt – die SIA – vorgestellt. SIA steht für „Savings and Investment Accounts“, zu Deutsch: „Spar- und Anlagekonten“. Hierbei geht es um eine Empfehlung der Kommission an die Mitgliedstaaten.

SIA sind als Konten bei Finanzdienstleistern wie beispielsweise Banken und Wertpapierfirmen gedacht. Die Idee ist, Kleinanlegern einen breiteren und einfacheren Zugang zu Investitionen in Kapitalmarktinstrumente zu ermöglichen. Die Kommission argumentiert, dass SIA die Chance auf höhere Renditen als bei traditionellen Bankeinlagen eröffnen und die „Investitionskultur“ stärken. Nicht zuletzt verspricht sie sich davon zugleich eine Förderung des Wirtschaftsstandorts EU – der am Ende wiederum den Anlegern zugutekommen soll.

Das SIA-Konzept: Nutzer könnten Investitionen in verschiedene Produkte wie Aktien, Anleihen und Investmentfonds tätigen und ihre Portfolios so über Anlageklassen, Emittenten, Herstellerregionen und Risikoprofile hinweg diversifizieren – riskante oder komplexe Produkte ausgenommen. Auf Wunsch sollen Kunden auch mehrere SIA eröffnen können, online wie offline und so einfach wie möglich. Aus Sicht der Kommission würden steuerliche Begünstigungen und vereinfachte steuerliche Verfahren wesentliche Anreize bieten, SIAs anzulegen.

Solche Konten sind keine Neuerfindung des Rades. In anderen Ländern in und außerhalb der Union gibt es solche Modelle bereits, beispielsweise in Frankreich, Italien, Schweden oder Dänemark. Welche Institute SIA zur Verfügung stellen und was darin alles enthalten sein kann, ist von Land zu Land verschieden. Nach Angaben der Kommission können in Estland fondsgebundene Lebensversicherungen Teil des Portfolios sein, in der Regel

dominieren in den bereits existierenden Modellen aber Aktien, Anleihen und Fonds.

Seitens des Versicherer-Dachverbandes Insurance Europe erging denn auch der Appell an die Mitgliedstaaten, bei einer Umsetzung der Brüsseler SIA-Empfehlung sicherzustellen, dass Versicherungsunternehmen ausdrücklich als zulässige Anbieter anerkannt werden und Versicherungsprodukte im Wege von SIA angeboten werden können.

### **Finanzkompetenz für fundierte Finanzentscheidungen**

Apropos Investitionskultur: Zusammen mit der SIA-Empfehlung hat sich die Kommission auch des Themas Finanzkompetenz angenommen. Sie versteht diese als „grundlegende Lebenskompetenz“, die Menschen dazu befähigt, gesunde Finanzpraktiken anzuwenden, „darunter wirksame Haushaltsplanung, fundierte Spar- und Anlageentscheidungen, angemessene langfristige Finanzplanung einschließlich Altersvorsorge und verantwortungsbewusstes Schuldenmanagement“. Dies trage zur finanziellen Unabhängigkeit, zum Risikomanagement und zur Verhinderung von Betrug bei.

Das Maß an Finanzkompetenz in der EU sei allerdings „derzeit sehr gering“, stellt die Kommission in dem Papier fest. Dazu zitiert sie eine Eurobarometer-Umfrage aus dem Jahr 2023, wonach weniger als ein Fünftel (18 Prozent) der Bevölkerung über eine hohe Finanzkompetenz verfüge (<https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>) – was sie wiederum als einen Grund für die „relativ geringe Beteiligung von Privatanlegern an den Kapitalmärkten“ identifiziert. Was will die Kommission also tun?

Erstens: Interessengruppen zusammenbringen, zwecks Austauschs über erfolgreiche nationale und internationale Finanzbildungsinitiativen. Man soll also voneinander lernen und „Best Practice“-Modelle fördern. Zweitens: eine unionsweite Finanzbildungskampagne starten, die nationale Bemühungen zur Sensibilisierung der Bürger ergänzt und verstärkt. Drittens: die Mitgliedstaaten dazu anhalten, bestehende EU-Finanzierungsinstrumente für Initiativen zur Finanzbildung und damit zusammenhängende Forschungsarbeiten zu verwenden. Viertens: mittels Umfragen die weitere Entwicklung beobachten und die Mitgliedstaaten darin bestärken, Instrumente zu entwickeln, mit denen sich Fortschritte im Finanzbildungsniveau evaluieren lassen.

Denn, so die Kommission: Finanzkompetenz sei „unverzichtbar, damit die Bürgerinnen und Bürger ihre finanzielle Unabhängigkeit und ihr finanzielles Wohlergehen sichern können“.



Maßarbeit statt  
Stangenware:

Jetzt neu:  
Leistungsvariante  
„Auszahlungs-  
plan!“

# das 08|16 Fonds-Konzept

Das 08|16 Fonds-Konzept der Merkur Lebensversicherung ist eine innovative Fondsgebundene Lebensversicherung, mit der Ihre Kundinnen und Kunden dreifach profitieren: Sie genießen die **Flexibilität** einer modernen Sparform mit **maßgeschneidertem Kapitalaufbau** sowie **Steuervorteile** einer Lebensversicherung. Besonders attraktiv: Das 08|16 Fondskonzept ist auch mit nachhaltig veranlagenden Investmentfonds erhältlich!

[www.merkur-leben.at](http://www.merkur-leben.at)

Wir versichern das Wunder Mensch.

**merkur**   
LEBENSVERSICHERUNG

# Lebensversicherungen – wie „grün“ die wichtigsten Anbieter sind

Auf fünf Lebensversicherer entfallen in Österreich rund zwei Drittel des Prämienvolumens. Wir haben uns umgehört, wie es um das Angebot nachhaltiger Produkte steht und wie sich die Nachfrage entwickelt.

Von Marius Perger

**D**aten des Versicherungsverbandes (VVO) aus dem Mai dieses Jahres zufolge entfielen 2024 rund zwei Drittel des Prämienvolumens in der Lebensversicherung in Österreich auf fünf Anbieter: Marktführer ist demnach die Wiener Städtische Versicherung AG mit einem Anteil von 23,01 Prozent, gefolgt von Uniqa Österreich Versicherungen AG (16,76 Prozent), Generali Versicherung AG (12,33 Prozent), Ergo Versicherung AG (7,91 Prozent) sowie Allianz Elementar Lebensversicherung AG (6,74 Prozent). Wir haben nachgefragt, welche Produkte diese Versicherer im Bereich nachhaltiger Lebensversicherungen anbieten.

## **Wiener Städtische: fast zwei Drittel der Fonds sind „grün“**

Die Wiener Städtische bietet mit ihrer fondsgebundenen Lebensversicherung „aktives.fondsinvest“ die Möglichkeit, eine zu 100 Prozent „grüne“ Veranlagung zu wählen. Es handle sich dabei um ein „hybrides“ Produkt, weil jederzeit auch „nicht grüne“ Fonds gewählt werden können. Darüber hinaus können auch für „sorgenfreies.mixinvest“, eine Kombination aus klassischer und fondsgebundener Lebensversicherung, für den fondsgebundenen Teil „grüne“ Fonds gewählt werden.

Insgesamt stehen mehr als 100 Fonds zur Verfügung, von denen fast zwei Drittel „grüne“ Fonds seien. Gezeichnet seien diese Fonds nach den Kriterien Artikel 8 bzw. Artikel 9 SFDR sowie dem österreichischen Umweltzeichen.

## **Uniqa: Fokus auf fondsgebundener**

## **Lebensversicherung**

Bei Uniqa ist die „FlexSolution“ das zentrale Produktangebot im Bereich nachhaltigkeitsorientierter Lebensversicherungen. Diese setze ausschließlich auf nachhaltige und nachhaltigkeitsorientierte Investmentfonds, so der Versicherer. Die Fonds würden den ESG-Kriterien entsprechen und seien gemäß SFDR als Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds klassifiziert. Fonds ohne ESG-Bezug seien bei der „FlexSolution“ nicht mehr Teil der Fondspalette. Alle Fonds würden ökologische oder soziale Merkmale berücksichtigen (Artikel-8-Fonds) oder eine nachhaltige Zielsetzung ausweisen (Artikel-9-Fonds).

Kundinnen und Kunden können aus einer Fondspalette mit zwölf Fonds wählen, die ein „breites Spektrum individueller Bedürfnisse“ von Dachfonds über passive Indexfonds bis hin zu drei mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifizierten Fonds abdecken, so die Uniqa.

## **Generali: Gestaltung nur mit nachhaltigen Fonds möglich**

Nachhaltige Investments der Generali seien ausschließlich im Rahmen fondsgebundener oder fondsorientierter Lebensversicherungen möglich, so der Versicherer. Diese ließen sich nach Wunsch vollständig mit nachhaltigen Fonds gestalten, was Kundinnen und Kunden ermögliche, gezielt in ökologisch und sozial verantwortungsvolle Investments anzulegen. Ein fixes Portfolio sei nicht vorgegeben, es werde auf Basis der individuellen Präferenzen und des persönlichen Risikoprofils ein maßgeschneiderter



Vorschlag erstellt, der an die Kundenwünsche angepasst werden kann.

Geboten werde eine breite Auswahl nachhaltiger Investmentlösungen, darunter zahlreiche nach SFDR als Artikel-8-Fonds klassifizierte, sowie ein Fonds mit Artikel-9-Klassifizierung. Zusätzlich erfolge die Einordnung nach der Delegierten Verordnung (DeIVO) 2017/2359, die weitere Kriterien zur Nachhaltigkeit berücksichtigt.

### **Ergo: „Zwei Windräder“ für nachhaltige Fonds**

Ergo bietet keine Lebensversicherungsprodukte an, die „in jedem Fall nachhaltige Eigenschaften aufweisen“, es stehe aber eine Reihe fondsgebundener und hybrider Produkte mit flexibler Veranlagung, sogenannte Multi-Option-Products, zur Verfügung, heißt es auf unsere Anfrage. Dabei gebe es verschiedene Anlageoptionen (Investmentfonds, gemanagte Portfolios sowie bei Hybridprodukten auch klassische Veranlagung). Versicherungsnehmer können im Rahmen der Fondsauswahl den Grad der Nachhaltigkeit der Veranlagung selbst bestimmen.

Die Ergo Responsibility Category fasse ESG-Ratings und Beurteilungen renommierter externer Ratinghäuser und Behörden (Scope ESG Rating, Österreichisches Umweltzeichen, FNG-Siegel und Klassifizierung nach der EU Offenlegungs-Verordnung) zusammen. Darüber hinaus werden Fonds mit Nachhaltigkeitsaspekten besonders gekennzeichnet: Fonds, die in hohem Ausmaß Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen erkennt man an „zwei Windrädern“.

### **Allianz: nachhaltige klassische Lebensversicherung**

Die Allianz bietet sowohl fondsgebundene als auch klassische Lebensversicherungsprodukte an, bei denen Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigt werden können. In der klassischen Lebensversicherung sei „Fixkosten Plus“ nach Artikel 8 SFDR klassifiziert, in der fondsgebundenen Lebensversicherung „Meine Zukunft Flexinvest“ seien derzeit 34 Fonds und damit mehr als 70 Prozent der angebotenen Fonds nach Artikel 8 oder 9 SFDR klassifiziert. Kundinnen und Kunden hätten die Möglichkeit, Fonds nach nachhaltigen Gesichtspunkten zu wählen und jederzeit kostenlos zu tauschen. Für ihre Artikel-8-SFDR-Produkte berücksichtige die Allianz „umfangreiche Kriterien“.

### **Wie sich die Nachfrage entwickelt**

Unterschiedlich fallen die Antworten aus, wenn es um die aktuelle Nachfrage nach nachhaltigen Lebensversicherungen geht.

Uniqa betont, dass die Wichtigkeit des Themas im Vergleich zum Vorjahr tendenziell leicht zugenommen habe; besonders bei 18- bis 29-Jährigen sei ein Anstieg zu beobachten. Ergo teilt uns mit, dass inzwischen bereits mehr als 50 Prozent des gesamten fondsgebundenen Vertragsbestandes in Artikel- 8- bzw. Artikel-9-Fonds veranlagt sind. Eine positive Entwicklung haben nach eigenen Angaben auch Allianz und Generali registriert, während bei der Wiener Städtischen im Jahr 2025 die Nachfrage nach „grünen“ Fonds gegenüber den Vorjahren leicht auf etwas mehr als 40 Prozent gesunken sei. ■

# Bei Vorsorge an Zurich denken



Mehr Infos:



Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft  
[www.zurich.at](http://www.zurich.at)