

„Unser Gehirn ist auf den Augenblick programmiert“

Genug Geld für die Pension anzusparen ist eine „No na“-Tugend. Doch wie motiviert man zur Vorsorge? Und wie wird das Kapital verwendet? Damit beschäftigen sich **Ruhestandsplaner**. Ein Psychotherapeut und zwei Vertriebsprofis sagen, worauf es ankommt.

Wer in der Altersvorsorgeberatung die positiven Aspekte stärker betont, kann mehr Leute zum rechtzeitigen Handeln motivieren, sagen der Gerontopsychotherapeut Gerald Gatterer, Standard-Life-Österreich- und Deutschland-Verantwortlicher Christian Nuschele sowie der Vermögensberater Ronald Felsner.

Herr Gatterer, Untersuchungen zeigen: Wir wissen, dass es in der Pension zu einer Finanzlücke kommt, sind aber dennoch Vorsorgemuffel. Warum ist das so?

Gerald Gatterer: Unser Gehirn ist programmiert auf Unlustvermeidung. Wenn Ängste entstehen, führt das nicht automatisch dazu, dass ich mich mit der Situation logisch auseinandersetze. Ich begeben mich in die Verdrängung und sage, es wird schon irgendwie gehen. Es ist sicher auch eine Mentalität der Österreicherinnen und Österreicher, dass wir gern negativ denken, aber dann nicht die Konsequenz ziehen und etwas Konstruktives daraus machen.

Herr Nuschele, welche Ausreden hören Sie, wenn's ums Vorsorgen geht?

»Wenn Vorsorge mit Verzicht verbunden ist, müssen wir Verzicht anders definieren.«

Univ.-Prof. Dr. Gerald Gatterer,
Sigmund Freud Privatuniversität Wien (SFU)

Christian Nuschele: Wir sehen das Phänomen in Deutschland auch. Eine von uns beauftragte Integral-Umfrage zeigt sogar, dass das Bewusstsein der Österreicher, dass in der Pension weniger Geld zur Verfügung steht, extrem hoch ist. Auf dieses Wissen zu reagieren ist aber noch einmal eine andere Dimension: Vorsorge fühlt sich in jungen Jahren nicht akut an; es passiert nix, wenn ich in den nächsten Monaten nichts unternehme. Und dazu kommt: Sich mit Vorsorge auseinanderzusetzen ist im Ergebnis oft unangenehm. Die Lösung ist nämlich oft Konsumverzicht.

Wenn ich einen Bericht über Altersarmut sehe und daneben einen über Taylor Swift, dann klicke ich auch lieber auf Taylor Swift.

Die Armutskeule ermuntert mich nicht. Wie kann man in der Beratung den Anlegern helfen, die Unlust zu überwinden?

Gatterer: Tatsächlich wird oft mit negativen Perspektiven gearbeitet. Wir hören, was wir alles machen sollten, um später nicht zu leiden. Wenn Vorsorge mit Verzicht verbunden ist, müssen wir Verzicht anders definieren: „Ich gebe die 100 Euro jetzt nicht aus, sondern baue mir damit etwas Schönes auf.“ Natürlich ist das schwierig; unser Gehirn ist auf den Augenblick programmiert – deshalb werden wir auch schneller dick, als wir abnehmen. Hunger spüre ich, den möchte ich stillen. Dick sein spüre ich nicht so richtig. Es ist wichtig, schon früh die Frage zu stellen, was Sie selbst Positives tun können, um später eine möglichst hohe Lebensqualität zu haben. Dieser Zugang fehlt heute oft noch.

Herr Nuschele, wie lässt sich das auf die Beratungspraxis übertragen?

Nuschele: Was für meine Begriffe zu wenig stattfindet, ist ein Brückenbauen. Ein Beispiel: Bei vielen gehört der tägliche Coffee to go zur Routine. Das sind 4,50 Euro, mit Trinkgeld 5 Euro – im Monat 100 Euro, die ich für die Vorsorge ansparen könnte. 100 Euro laufende Beiträge bei 10.000 Euro Starterlag ergeben bei einer 30-Jährigen am Ende 330.000 Euro in einem Versicherungsvertrag. Vielen ist nicht bewusst, dass mit so kleinen Veränderungen viel be-



»Die KEST-freie Veranlagung hat starke Effekte, die man besser vermitteln muss.«

Christian Nuschele,
Standard Life

Ronald Felsner, FBP Financial
Advisers OG, Vorsorgeexperte

Christian Nuschele,
Standard Life Österreich und Deutschland

Univ.-Prof. Dr. Gerald Gatterer,
Sigmund Freud Privatuniversität Wien (SFU)

weg werden kann. Auf diese Weise kann man Leute erreichen, die denken, Vorsorge geht sich nicht aus. Was bei Beratungen in Österreich auch zu wenig erklärt wird, ist der enorme Steuereffekt in fondsgebundenen Lebensversicherungen. Solche Anreize würde ich mir für Deutschland wünschen. Die kapitalertragsteuerfreie Veranlagung hat starke Effekte, die man besser vermitteln muss und auch leicht vermitteln kann.

Herr Felsner, Sie schulen auch Versicherungsberater. Was kann man verbessern?

Ronald Felsner: Ich sehe nach wie vor den Produktverkauf zu stark im Vordergrund. Dass man eine Vignette verspricht, um eine Vorsorge abzuschließen, das ist sicher nicht der richtige Weg. Es braucht mehr positives Mindset der Berater, wir dürfen nicht mit der Horrorgeschichte „Du kriegst eh einmal keine staatliche Pension“ in die Beratung gehen, sondern wir müssen Lösungen anbieten. Dazu gehören realistische Zugänge und Empathie und dass ich einer 25-jährigen keine utopischen Sparziele verordne. Wir müssen den Verkaufsdruck

rausnehmen und uns bewusster machen, dass wir da sind, um zu helfen.

Anleger sind bei Versicherungsanlageprodukten skeptisch, weil die oft nicht die erhofften Erträge brachten.

Felsner: Es wurden Fehler gemacht. Das Thema Garantien war absolut schädlich. Man hat Kapitalgarantien verkauft, die Kunden haben aber etwas ganz anderes darunter verstanden, nämlich nicht das Kapital am Ende, sondern auch unter der Laufzeit. Man muss den Kunden klipp und klar sagen: „Der Kapitalmarkt schwankt.“ Im Idealfall empfiehlt man Produkte mit hoher Qualität und lässt sich dann auch zu nichts anderem verleiten, etwa auf Tech-Aktien aufzuspringen, weil die gerade 60 Prozent im Plus liegen. Teilweise werden dieselben Fehler wie früher gemacht, Garantien und Zuckerl versprochen. Man muss stattdessen die Flexibilität oder Steuervorteile im Versicherungsmantel besser erklären.

In Deutschland gibt es für Finanzberater eine Ausbildung zum Ruhestandsplaner.

Hier geht es nicht nur ums Ansparen, sondern es wird gezielt die Kapitalverwendung vom Pensionsantritt weg durchgeplant. In Österreich ist das kein eigenes Fortbildungsthema. Wie ist Ihre Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Ruhestandsplanern?
Nuschele: Wir arbeiten in Deutschland sehr intensiv mit spezialisierten Ruhestandsplanern zusammen, leiten Ausbildungen zum Thema, und alle meine Maklerbetreuer in Deutschland sind zertifizierte Ruhestandsplaner. Wir haben außerdem unsere Produktwelt so gestaltet, dass sie in der Ruhestandsplanung funktionieren kann.

Was meinen Sie damit?

Zum Beispiel sind alle unsere Einmalergläge hoch flexibel. Wir ermöglichen Teilauszahlungen aus verschiedenen Investmentkomponenten innerhalb eines Produkts. Das funktioniert so, dass ich kurzfristig benötigtes Geld weniger volatil anlege, mit einem zweiten Teil gehe ich etwas mehr Risiko ein, während im dritten bis zu 100 Prozent Aktien sein können. Das geht in Österreich auch, ist aber steuerlich unter Umständen



Christian Nuschele,
Standard Life Österreich und Deutschland

Univ.-Prof. Dr. Gerald Gatterer,
Sigmund Freud Privatuniversität Wien (SFU)

ineffizient, wenn die Mindestlaufzeiten für die reduzierte Versicherungsteuer nicht eingehalten werden. Der Versicherungsmantel bietet aber auch in Österreich Gestaltungsmöglichkeiten. Oft wird das Renteneintrittsalter nach hinten verschoben. Hier kann der Konsument in einer FLV renditeorientiert investiert bleiben und gleichzeitig sehr individuell, kostenfrei und steuerneutral Teilauszahlungen tätigen oder auch zuzahlen. Das passt sehr gut zum Bedarf in der Ruhestandsphase. Eine Rentenversicherung kann so zu einer Art Ruhestandskonkto für den Kunden werden.

Teilauszahlungen sind bei Lebensversicherungen wegen der Performanceeinschnitte problematisch. Der Vermögensaufbau wird behindert, weil das Kapital, das sich am Markt vermehren soll, geschmälert wird.

Nuschele: Ja, in frühen Jahren Geld rauszunehmen ist häufig nicht sinnvoll. Wir

KURZ-VITA: Christian Nuschele

ist Head of Sales und Marketingverantwortlicher für Deutschland und Österreich beim britischen Versicherungs- und Vermögensverwaltungsriesen Standard Life, wo er bereits seit fast zwei Jahrzehnten tätig ist.

»Teile des Vermögens sollten für die Verrentung genutzt werden (...), um laufende Ausgaben zu decken.«

Christian Nuschele, Standard Life Österreich und Deutschland

sagen aber, es muss eben gehen, weil das Leben nicht zu 100 Prozent planbar ist. Da liegt der Unterschied zwischen Altersvorsorge und Ruhestandsplanung. Mit Altersvorsorgeprodukten spare ich laufend an, um zum Rentenantritt möglichst viel Kapital zu haben. In solchen in jungen Jahren abgeschlossenen Verträgen, die lange laufen, ist es gut, wenn die Produktkosten am Anfang bezahlt werden. Im reiferen Alter ist das Geld hingegen besser im ungezillerten Bereich investiert: Ich habe dann nicht die hohe Anfangsbelastung, sondern zahle die Kosten laufend. Auf diese Weise kann ich Einmalerlagsprodukte gestalten, die Entnahmen möglich machen kann. Ich kann dann etwa ein Erbe oder eine Abfindung im Versicherungsmantel steuergünstig

einsetzen, um laufend alles abzudecken, was ich später brauche.

Gab es weitere Produktveränderungen in Richtung Ruhestandsplanung?

Nuschele: Wir legen nun mehr Wert auf die Verrentung, wo wir die Konditionen verbessert haben. Wir sagen: Teile des Vermögens sollten für die Verrentung genutzt werden und müssen in der Ruhestandsplanung dafür da sein, laufende Ausgaben zu decken. Alles darüber hinaus kann auch im Alter renditeorientiert investiert werden.

Herr Gatterer, kommt es in Ihrer Praxis als Gerontopsychotherapeut oft vor, dass Geld das zentrale Problem ist? Oder stehen im Alter andere Fragen im Vordergrund, etwa Gesundheit, Beziehung, Pensionsschock?

Gatterer: Es gibt natürlich nicht DEN älteren Menschen. Altern ist ein multifaktorieller Prozess, bei dem Biologie, Psychologie

KURZ-VITA: Gerald Gatterer

ist Gerontopsychotherapeut und leitet das Institut für Altersforschung an der Sigmund Freud Privatuniversität Wien (SFU). Gatterer ist seit 1981 im Wiener Krankenanstaltenverbund tätig. Zugleich arbeitet er als freier Therapeut.



Univ.-Prof. Dr. Gerald Gatterer,
Sigmund Freud Privatuniversität Wien (SFU)

und Soziales eine Rolle spielen. Was wir aber generell beim Thema Finanzen sehen können, ist ein Umdenkprozess: Die jungen Alten denken weniger familienorientiert. Sie wollen ihr Geld für sich selbst nutzen und seltener für ihre Enkel aufheben.

Wenn jemand mit 60 ohne Vorsorge kommt, wie geht man als Berater vor?

Felsner: Ist wenig Geld da, muss man helfen, die Fixkosten zu senken. Kurzfristig muss Liquidität auf dem Sparkonto da sein. Mittelfristig sind Wertpapiere im Depot gut. Wenn Geld für einen Horizont von über zehn Jahren da ist, etwa aus einer Abfindung, dann ist eine fondsgebundene Lebensversicherung aufgrund der Steuervorteile wieder sehr interessant.

Ein großes Diskussionsthema in der Versicherungsvermittlung ist die Vergütung durch Anbieterprovisionen, die der EU ein Dorn im Auge ist. Ist eine Zukunft ohne Provisionsberatung denkbar?

Nuschele: Denkbar ist alles. Ich glaube aber, dass es überhaupt nicht sinnvoll ist, ein Provisionssystem zu verbieten. Die häufig beschriebenen Fehlanreize sind in der Brei-

»Ab 30 geht es bergab – sowohl biologisch als auch kognitiv. Dagegen kann ich etwas tun.«

Gerald Gatterer, SFU

te des Marktes nicht zu erkennen. Auch die EU-Kommission geht mittlerweile eher den Weg, Provisionsberatung weiter zu erlauben, aber mehr Transparenz zu fordern.

Braucht es mehr Transparenz als jetzt?

Ja, definitiv. Es braucht dieses hochprofessionelle Herangehen, wo der Berater dem Kunden ganz klar darlegt: „Das ist meine Arbeit wert, und das werde ich verdienen.“ Da gibt’s erheblichen Nachholbedarf.

Wie handhabt Standard Life das?

Wir machen sehr gute Erfahrungen mit flexiblen Tarifen, wo der Courtagellevel reduziert oder erhöht werden kann, je nach Beratungssituation und Aufwand. Und zwar die Abschlussprovision wie auch die laufenden Vergütungen. Das ist so ähnlich, wie wir es in Großbritannien machen, wo

es ein Provisionsverbot gibt. Da vereinbaren Kunden und Beratende die Vergütung. Bezahlt wird sie aus dem Kapitalanlageprodukt. Es muss heißen: „sowohl Courtagel als auch Honorar“. Es gibt gleichzeitig viele gute Argumente für Honorarberatung. Leider ist es in Österreich noch immer schwer, Honorartarife zu finden. Das ist aber in Deutschland nicht viel besser.

Müsste es mehr Honorarberatung geben?

Honorarberatung findet zu wenig statt. Gerade bei großen Vermögen, in Situationen, wo ich komplexe Fälle mit Steuer- und Rechtsthemen zu lösen habe, kann sehr gut mit Honoraren gearbeitet werden. Aber es wird in keinem Markt jemand für einen 100-Euro-Sparvertrag 500 oder 700 Euro Honorar zahlen. Und selbst dieser Betrag ist für den Berater nicht kostendeckend.

Herr Gatterer, wie kann ich abseits vom Finanziellen so vorsorgen, dass ich meine Pension besonders gut erlebe?

Gatterer: Klar ist, ab 30 geht es bergab – sowohl biologisch als auch kognitiv. Dagegen kann ich etwas tun. Was wir sehen, ist: Leute, die sich ihre Situation aus einem Tatsachenaspekt heraus ansehen – nicht aus einem besonders positiven oder negativen Blickwinkel –, erleben ein positiveres Altern. Sie übersehen einerseits nicht die Risikofaktoren, verfallen aber auch nicht in die Schwarzmalerei und können gut ihre Ressourcen aufgreifen. Junge Leute werden heute älter und gehen später in Pension als frühere Generationen. Das bedeutet auch: Ich sollte bereits als 30-Jähriger an meine Ziele und Bedürfnisse unter Berücksichtigung meiner aktuellen Situation denken.

Vielen Dank für das Gespräch.

EDITH HUMENBERGER-LACKNER **FP**

KURZ-VITA: Ronald Felsner

ist gewerblicher Vermögensberater, wo er auch auf Honorarberatung setzt. Felsner ist gleichzeitig als Unternehmensberater sowie in der Ausbildung von Vermittlern tätig. Seine Finanzkarriere begann er in der Sparkasse Krems.