Vermögensaufbau: Vielfältiges Angebot für fast alle Kundenbedürfnisse

Versicherungen haben nahezu alle Produkte, die sich Kunden im Idealfall für Vorsorge und Vermögensaufbau wünschen. Im Vordergrund steht dabei die Frage, welche Lösung die Bedürfnisse des Kunden am besten erfüllt. Das waren einige der Kernaussagen eines Round Table mit hochrangigen Versicherungsexperten.

Von Marius Perger





Unter der Leitung von Marius Perger (zweiter von links) diskutierten (v.l.n.r.): Wolfgang Menghin (Merkur), Mag. Markus Pumberger (Zurich), Hannes Dillinger (Generali), Guido Friesacher, M.Sc. (Uniqa), Stefan Otto MBA (WWK), Christian Nuschele (Standard Life)

Dass die Vorsorge für das Alter nicht nur dem öffentlichen System überlassen werden sollte, dürfte langsam auch den Menschen und der Politik in Österreich bewusst werden. Im Rahmen eines Round Table zum Thema „Vermögensaufbau und Altersvorsorge" mit hochrangigen Branchenexperten gingen wir der Frage nach, welche Rolle Versicherungen dabei spielen können.

Im Vordergrund stehe die Frage, welche Lösung die Bedürfnisse des Kunden am besten erfüllt, betont Guido Friesacher, Leiter des Bereichs Lebensversicherung bei der Uniqa Insurance Group, einleitend. Er sieht eine klare Differenzierung, kein „Entweder-oder". Bei längeren Laufzeiten sei die fondsgebundene Lebensversicherung (FLV) aus steuerlicher Sicht und zur Risikoabdeckung attraktiv, für ein kurzfristiges Vermögensaufbaukonzept gebe es auch andere Möglichkeiten.

Wichtig sei es im Rahmen der Diversifikation, „ruhendes Geld" für die Schließung der Pensionslücke und den Vermögensaufbau langfristig in eine Lebensversicherung zu investieren, sagt Hannes Dillinger, Leiter 3-Banken-Vertrieb und UAV Personenversicherung bei der Generali. Insbesondere weist er auch auf die Services wie Einstiegs- und Ablaufmanagement, Rebalancing oder Fondsswitches hin, die langfristige Veranlagung heute flexibel machen.

Kunden sollten allerdings ein „gewisses Maß an Kapitalmarktaffinität" mitbringen, weil sie an der Wertentwicklung der gewählten Fonds partizipieren, so Dieter Amerling, Head of Personal Insurance bei der Allianz Österreich, der nicht am Round Table teilnehmen konnte, uns aber schriftlich Antworten zukommen ließ.

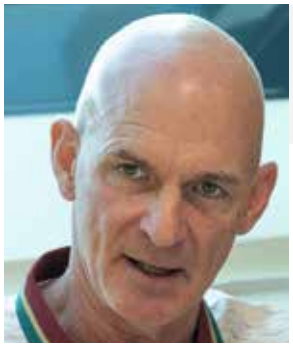
Für Wolfgang Menghin, Bereichsleitung Vertriebsdirektion Externe Vertriebspartner MFA der Merkur Versicherung, ist die FLV immer nur ein Teil, gleichzeitig aber ein fixer Bestandteil eines Vermögensaufbaues. Sehr häufig werde allerdings bei der FLV an das Alter 65 gedacht; die Menschen hätte dann aber noch eine lange Lebenserwartung. Sinnvoll sei es deshalb, bestehendes Vermögen über den Pensionsantritt hinaus ertragsorientiert anzulegen und das Kapital schrittweise abzuschichten.

Stefan Otto, Vertriebsdirektor Österreich der WWK Lebensversicherung, ergänzt, dass man mit jedem Lebensjahr, das man erlebt, weitere Lebenserwartung dazugewinnt. Je länger man aber lebt, desto länger müsse eine Rentenversicherung auch zahlen. Auch eine Laufzeit unter 15 Jahren wäre sinnvoll, wenn ein Kunde bewusst eine Rente wünscht, nicht aber, wenn es um reinen Vermögensaufbau geht.

Auf die steuerlichen Vorteile von Fondspolizzen weist Christian Nuschele, Head of Distribution für Deutschland und Österreich bei Standard Life, hin: Im Gegensatz zu Depots oder Fondssparplänen gebe es nur vier Prozent Versicherungssteuer und es falle keine Kapitalertragssteuer an. Auch bei einer Kapitalabfindung oder einer Rente seien Fondspolizzen grundsätzlich steuerfrei.

Die Vorteile einer FLV würden die höheren Kosten bei Vertragsabschluss – Stichwort Provisionen – deutlich überwiegen, betont Markus Pumberger, Leiter des Bereichs betriebliche Altersvorsorge bei Zurich Österreich. Außerdem habe sich in der jüngeren Vergangenheit einiges verändert: Das Thema „Value for Money" sei für Versicherer heute entscheidend, es werde versucht, die Konzepte von Seiten der Kosten attraktiver zu gestalten und es gebe mehr laufende Verprovisionierung.

Wenn der Kunde langfristig denkt, schlägt jede Lebensversicherung ein Direktinvestment.



Stefan Otto, WWK

Attraktive Chancen auch für die zweite Säule

Was die zweite Säule, die betriebliche Altersvorsorge, betrifft, geht es in der öffentlichen Diskussion meist nur um die Pensions- und Vorsorgekassen. Doch auch für Versicherungen gibt es hier durchaus Chancen.

Dass die zweite Säule wichtig ist und ausgebaut werden soll, sei grundsätzlich positiv, sagt Pumberger. Versicherungen könnten in diesem Bereich viel anbieten. Bei der Zurich sehe man ein starkes Wachstum bei direkten Pensionszusagen, für die Rückdeckungsversicherungen ein wichtiges Element sind. Bei diesen habe es in den vergangenen Jahren Zuwächse von fünf bis zehn Prozent pro Jahr und damit deutlich mehr als bei Lebensversicherungen gegeben. Gründe dafür seien, dass es sich um ein in der Ausgestaltung und der Finanzierung sehr flexibles Instrument handle. Früher sei der Schwerpunkt bei der Vorsorge für Geschäftsführer gelegen, nun komme man immer mehr in die Breite. Otto macht darüber hinaus auch darauf aufmerksam, dass ein Einsatz der FLV in der prämienbezogenen Leistungszusage den Vorteil hat, Vermittler und Arbeitgeber aus der Haftung zu nehmen – das schaffe neue Möglichkeiten und Beratungsansätze für Vermittler. Und schließlich biete die Rückdeckungsversicherung durch die Verpfändung an die begünstigte Person auch Schutz im Fall einer Insolvenz des Unternehmens, so Amerling.

Gerade bei der Altersgruppe 50plus können mit einem passenden Finanzplan noch wichtige Weichen gestellt werden.

Christian Nuschele, Standard Life



Eine Pensionsrückdeckungsversicherung kombiniere die Sicherung der Liquidität für die Pensionszahlungen mit einem Höchstmaß an Sicherheit, die aus der klassischen Lebensversicherung kommt, so Dillinger. Ein ganz wichtiger Punkt sei weiters, dass damit betriebsfremde Risiken ausgelagert werden, die von einer Versicherung sehr gut abgedeckt werden können. Und für Unternehmen rechne sich das Modell, weil Firmenpensionen deutlich günstiger als eine vergleichbare Gehaltserhöhung sind, betont Amerling. Auf die Ansparprämien entfielen werde Lohnnebenkosten noch Sozialversicherungsbeiträge und die Prämien seien als Betriebsausgabe absetzbar.

Man müsse die betriebliche Altersvorsorge ganzheitlich betrachten, betont Friesacher. Aufgrund der Komplexität der Pensionszusagen sei die Beratung besonders wichtig, um Lösungen zu finden und auch die steuerliche Seite zu berücksichtigen. Nicht jede Zusage passe zu jedem Unternehmen und Mitarbeiterbindung, Mitarbeiterfindung sowie Employee Benefits würden immer stärker in den Fokus rücken. Versicherungen könnten Unternehmen helfen, zukünftig attraktive Rahmenbedingungen zu schaffen, damit sich Menschen für ein Unternehmen entscheiden. Auch Nuschele sieht bei diesem Thema große Chancen für Berater. Aufgrund der großen Komplexität sollten sich Berater aber auf dieses Geschäftsfeld spezialisieren und sich ein entsprechendes Netzwerk aufbauen, weil immer auch steuerrechtliche Fragen zu berücksichtigen sind.

Die Vorteile der Fondsgebundenen Lebensversicherung überwiegen die etwas höheren Kosten bei Vertragsabschluss in der Regel deutlich.



Markus Pumberger, Zurich

Die Frage sollte aus unserer Sicht nicht lauten: FLV oder ETF, sondern: Welche Lösung erfüllt die Bedürfnisse des Kunden am besten?



Guido Friesacher, Uniqa

Vorhandene Instrumente interessanter gestalten

In Österreich stehen mit der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge und der Zukunftssicherung nach § 3 EstG zwei Instrumente zur Verfügung, die derzeit allerdings nicht sehr attraktiv sind. Eine ähnliche Situation hat es in Deutschland mit der sogenannten „Riester-Rente“ gegeben, das neue „Altersvorsorgedepot“ soll das nun ändern. Dabei handle es sich um ein steuerlich und zulagengefördertes Vehikel zur Altersvorsorge, das für praktisch alle Menschen in Deutschland nutzbar sein wird, erläutert Nuschele. Es sei das erste Mal, dass ein Produkt ohne Garantie gefördert wird. Er würde jeder Regierung in ganz Europa empfehlen, solche einfachen, steuerlich geförderten Systeme anzubieten, weil sie auch den Diskurs zum Thema der privaten Initiative eröffnen.

In einem gut diversifizierten Portfolio für eine langfristige Veranlagung ist eine Fondsgebundene Lebensversicherung ein „must have".

Hannes Dillinger, Generali



Sinnvolle Reformrichtungen würden unter anderem eine einfachere, digitale Verwaltung für Arbeitgeber, modernere Veranlagungsregeln, eine breitere globale Diversifikation sowie anders gestaltete Garantien umfassen, betont Dillinger. Dies würde zwar Kosten verursachen, man müsse aber auch sehen, was es kostet, die erste Säule aufrechtzuerhalten.

Grundsätzlich wäre die Zukunftssicherung ein attraktives Grundkonzept, betont Friesacher. Beide Modelle hätten zuletzt an Attraktivität verloren, weil sie mit der Entwicklung der Kapitalmärkte und der Inflation nicht Schritt gehalten haben. Wichtig wäre es, steuerliche Anreize dafür zu schaffen, dass man für die Pension vorsorgt. Für Versicherer würden sich dadurch neue Möglichkeiten ergeben, langfristige Vorsorgelösungen anzubieten und breitere Kundengruppen anzusprechen; es sei ihm aber bewusst, dass dies für den Staat einen Entgang von Einnahmen bedeutet. Wenn die Debatte jetzt startet, sollte man sich ansehen, was andere Staaten gut, aber auch, was sie schlecht gemacht haben.

Einigkeit herrscht bei den Diskussionsteilnehmern darüber, dass die 300-Euro-Grenze bei der Zukunftssicherung endlich auf ein „vernünftiges Niveau" angehoben werden sollte. Für Pumberger wäre eine Anhebung auf 100 Euro monatlich als klare Stärkung der zweiten Säule mit großer Breitenwirkung wünschenswert. Eine Erhöhung, die das System in die aktuelle Zeit bringen würde, könnte über ein ganzes Berufsleben zumindest ein „respektables Kapital" ermöglichen. Entscheidend für die notwendige Höhe der Ersparnisse, um im Alter den Lebensstandard halten zu können, sei es, wann man damit anfange, ergänzt Otto. Es gehe darum, die Menschen möglichst früh in das System hineinzubringen, damit die Beiträge langfristig leistbar bleiben.

Die Zukunftssicherung sei einfach und verständlich, problematisch sei aber, dass es kein Recht darauf gibt, sagt Pumberger. Derzeit müsse das Instrument von den Unternehmen implementiert werden, das müsse unbedingt geändert werden. Auch Menghin kritisiert, dass steuerliche Vorteile vom Wohlwollen des Arbeitgebers abhängen. Man könne Unternehmer zwar nicht verpflichten, Mehraufwendungen für ihre Mitarbeiter zu leisten; es müssten aber Möglichkeiten geschaffen werden, dass sich Mitarbeiter die Pensionsvorsorge selbst zahlen können.

Ein weiteres Thema, dem man sich widmen sollte, sei auch die Sozialversicherungspflicht auf umgewandelte Beiträge, so Menghin. Denn derzeit komme es zu einer Ungleichbehandlung von Dienstnehmern, weil ab der Höchstbeitragsgrundlage keine Sozialversicherungsbeträge mehr bezahlt werden müssen und eine Gehaltsumwandlung damit ohne Sozialversicherungspflicht durchgeführt werden kann. Beiträge sollten völlig steuer- und sozialversicherungsfrei sein, so Menghin.

Es kann sinnvoll sein, bestehendes Vermögen über den Pensionsantritt hinaus ertragsorientiert anzulegen und das Kapital schrittweise abzuschichten.

Wolfgang Menghin, Merkur



Amerling schließlich zeigt sich optimistisch, dass Änderungen möglich sind: Die jüngst beschlossene Reform der betrieblichen Altersvorsorge mit dem Generalpensionskassenvertrag und der neuen Vorsorge-Veranlagungsgemeinschaft zeige, dass der Gesetzgeber bereit ist, neue Impulse zu setzen.

Es ist nie zu spät für Vorsorge

Die Schließung der Pensionslücke zählt zu den wichtigsten Funktionen einer Altersvorsorge. Welche Lösungen es gibt, wenn man erst in höherem Alter einsteigt, wie Versicherungen das Langlebigkeitsrisiko reduzieren können und welche Rolle Lebensversicherungen im Bereich des Erbrechts spielen können, diskutierten wir mit den Versicherungsexperten im zweiten Teil unseres Round Table.

„Ich kann die Vergangenheit nicht ändern, aber ich kann die Zukunft gestalten", betont Nuschele; gerade bei der Altersgruppe ab 50 könnten mit einem passenden Finanzplan noch wichtige Weichen gestellt werden. Dabei gehe es um die Frage, wie viele Mittel vorhanden sind und wie sich der Versicherungsnehmer seine Zukunft vorstellt.

Auch in höherem Alter gebe es noch Möglichkeiten, die Pensionslücke zu schließen, betont auch Dillinger. Dabei gehe es aber nicht um maximalen Vermögensaufbau: Je später man anfängt, umso wesentlicher sei es, das vorhandene Vermögen in ein verlässliches Einkommen umzuwandeln. Notwendig sei eine lebenslange Verrentung, damit die Fixkosten gedeckt werden. Versicherer seien gefordert, insbesondere Lösungen für Frauen anzubieten, bei denen die Pensionslücke deutlich größer ist. Friesacher weist ebenfalls darauf hin, dass es nie zu spät ist, anzufangen. Die notwendige Sparquote sei dann allerdings höher und manchmal sei es auch nötig, risikoreicher zu investieren.

Für ältere Arbeitnehmer und Geschäftsführer biete auch die betriebliche Altersvorsorge über direkte Leistungszusagen noch attraktive Möglichkeiten, steuerbegünstigt Vorsorgekapital aufzubauen, ergänzt Amerling. →

Werbung



Langlebigkeitsrisiko abfedern

Das Langlebigkeitsrisiko sei eines der am meisten unterschätzten finanziellen Risiken im Alter, sagt Amerling. Genau dort liege die Kernkompetenz der Versicherungswirtschaft: Nur eine Versicherung könne das Risiko, das eigene Vermögen zu überleben, vollständig absichern.

In diesem Zusammenhang sollte man auch die klassische Lebensversicherung nicht vergessen, so Pumberger. Diese biete eine sehr gut planbare, laufende lebenslange Zahlung und dank der Gewinnbeteiligung einen gewissen Inflationsschutz. Vereinbart werden könne auch eine Rentengarantiezeit, wodurch Altersvorsorge mit einer gezielten Absicherung der Familie verbunden werden kann.

Und Nuschele warnt davor, dass bei Ablauf einer Lebensversicherung in der Praxis häufig eine Kapitalauszahlung statt einer Rente gewählt werde; das Geld wandere dann zu den Banken, obwohl Kunden mit einer Verrentung vielleicht besser dastehen würden. Nuschele ortet hier einen „wahnsinnigen Handlungsbedarf“ für Berater.

Das Langlebigkeitsrisiko ist eines der am meisten unterschätzten finanziellen Risiken im Alter, und genau hier liegt die Kernkompetenz der Versicherungswirtschaft.



Dieter Amerling, Allianz

Ideal für Vermögensweitergabe

Vermögensweitergabe sei aus der Versicherungsbranche nicht wegzudenken, so Friesacher: „Wir bieten die einfachste Variante, das Erbrecht zu nutzen.“ Die meisten Berater seien aber keine Erbrecht-Spezialisten, sagt Menghin; das Thema werde häufig unterschätzt und in der Beratung zu wenig adressiert. Lebensversicherungen würden sich dadurch auszeichnen, dass sie im Todesfall binnen kürzester Zeit auszahlen, wodurch die Erben liquide bleiben. Dazu komme, dass die Versicherung erbschaftssteuerfrei ist.

Dillinger weist auch darauf hin, dass es in der Beratung wichtig ist, das Bezugsrecht regelmäßig anzusprechen, weil es beispielsweise durch Heirat, Scheidung, Geburten oder Todesfälle zu Änderungen kommen kann. Dabei sei eine Abstimmung auf Versicherungsnehmer, versicherte Person, Prämienzahler und Begünstigte nötig. Otto erwähnt darüber hinaus das Risiko, dass Vermögenswerte beispielsweise an Pflegekräfte weitergegeben werden und die Erben „durch die Finger schauen“; bei einer Lebensversicherung könne man dies mit einem unwiderruflichen Bezugsrecht verhindern.

Die Branche verfüge über beinahe alle Produkte, um das abzubilden, was sich Kunden im Idealfall wünschen, betont Menghin abschließend. Es sei möglich Garantien und Lebenslänglichkeit abzubilden, es gebe Investments, Teilrenten, Witwenrenten und vieles mehr. Das Portfolio sei voll, man müsste nur aus steuerlicher Sicht noch etwas nachschärfen. Einen Fehler mache die Branche allerdings: Sie denke fast ausschließlich über die Zeit des Ansparens und nicht über die Zeit des Konsums nach. ■

Das VersicherungsJournal Spezial auch digital lesen

Besuchen Sie dazu unsere Homepage unter:
versicherungsjournal.at