

# Was Versicherung in der Altersvorsorge kann

Ein virtueller Round Table mit fünf Experten aus der Branche zur Frage, wie „privat“ Altersvorsorge sein soll, wie gut sich Versicherungen für sie eignen und inwieweit mit neuen Produkten zu rechnen ist. *Von Emanuel Lampert*



**D**as Expertentreffen am „Runden Tisch“ ist ein Fixpunkt in jedem VersicherungsJournal spezial. Ein persönlicher Austausch war diesmal leider wieder nicht möglich, Herausgeber und Moderator Marius Perger hat die Teilnehmer aber schriftlich befragt.

## Runde I: Wie privat soll Vorsorge sein?

An die Round Table-Teilnehmer hat das VersicherungsJournal spezial deshalb die folgenden Fragen gerichtet:

- Welche Rolle sollte der Staat Ihrer Ansicht nach in der Altersvorsorge spielen? Geht es um eine Grundversorgung oder um mehr?
- Wie sollen Menschen ihren Lebensstandard in der Pension erhalten, wie steht es tatsächlich um die Pensionslücke?

- Welche Funktion können und sollen Versicherer in der zweiten Säule einnehmen, insbesondere im Vergleich mit Pensionskassen?

**Wolfgang Weisz**, Leiter der Versicherungstechnik Person & BAV bei der Allianz, ortet eine Unsicherheit der ersten Säule hinsichtlich der Vorhersehbarkeit der Pensionshöhe. Demografisch betrachtet werde es immer mehr Pensionäre und weniger Einzahler geben. Das Pensionskonto habe zumindest mehr Transparenz gebracht und helfe, mögliche Pensionslücken zu erkennen.

Das kürzlich vorgestellte „Allianz-Vorsorgebarometer“ ([www.vjournal.at/-20737](http://www.vjournal.at/-20737); Anm.) zeige, „dass gerade Frauen von einer schlechten Absicherung der staatlichen Pension ausgehen“. Insgesamt rechne eine Mehrheit von →

### Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



**Michael Holzer**  
Finanzberatungs GmbH

Obmann der  
Finanzdienstleister  
Wirtschaftskammer NÖ



**Christian Nuschele**  
Standard Life Versicherung

Head of Distribution



**Stefan Otto**  
WWK Lebensversicherung a.G.

Vertriebsdirektor  
Österreich



**Mag. Erwin Mollnhuber**  
Nürnberger Versicherung  
AG Österreich

Mitglied des  
Vorstands



**Wolfgang Weisz**  
Allianz Elementar  
Versicherungs-AG

Leiter der  
Versicherungstechnik  
Person & BAV

### **DAS ALTERSVORSORGE 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 Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter **info@versicherungsjournal.at** an den Verlag.

zwei Dritteln der Befragten damit, dass sich ihre finanzielle Situation und ihr Lebensstandard in der Pension verschlechtern werden, nur die Hälfte rechne überhaupt mit einer Pension aus der ersten Säule. Eine sinnvolle Ergänzung seien private und betriebliche Altersvorsorge. „Dafür sind die Lebensversicherungen und Pensionskassen die geeigneten Instrumente auf dem heimischen Markt.“

**„Langfristig wird der Staat aus meiner Sicht nur die Grundversorgung sicherstellen können.“**

**(Michael Holzer, Finanzdienstleister)**

**Stefan Otto**, Vertriebsdirektor der WWK Versicherungen in Österreich, diagnostiziert „ein enormes Demografie-Problem“, das sich Prognosen zufolge noch verschärfen werde. „Deshalb wird die gesetzliche Rente nicht mehr funktionieren. Auch gesetzlich vorgegebene Haltelinien für Beitrag und Rentenniveau, wie sie zum Beispiel in Deutschland diskutiert werden, hebeln mathematische Gesetze nicht aus.“

Seine Schlussfolgerung: „Man benötigt schlicht und ergreifend Vorsorge für die Lebensphase, in der die Leistungskraft nachlässt und in der man kein Einkommen mehr bezieht. Und vergessen wir bitte nicht: Alle Bemühungen, staatliche Regulierung in den Vordergrund zu stellen, Eigeninitiative und private Risikoübernahme zu dämpfen oder zu verbieten, haben bereits in der Vergangenheit zu deutlichen Wohlstandsverlusten geführt.“ Die Versicherungswirtschaft müsse dies „wieder stärker ins Bewusstsein der Bevölkerung“ rücken.

**Erwin Mollnhuber**, Vorstandsmitglied in der Nürnberger Versicherung Österreich, merkt an, es gehe nicht nur um die Alterspension, sondern noch viel mehr um die Invaliditätspension. „Hier gibt es einen Unterschied zwischen dem Bewusstsein der Menschen und dem konkreten Entschluss, privat auch vorzusorgen. Man könnte sagen, vielen Menschen ist dieses Risiko bewusst, sie hoffen aber, dass es dann im Alter schon irgendwie gehen wird.“

Sowohl die Versicherungswirtschaft als auch Versicherungsmakler und Medien, so Mollnhuber,

müssen dafür sorgen, dass die zweite und dritte Säule als Ergänzung zur ersten „als wichtig und notwendig erkannt werden“. Die Nürnberger selbst biete dazu mit [vorsorge-app.at](http://vorsorge-app.at) ein Tool zur Einschätzung der individuellen Pensions-, Pflege- und Berufsunfähigkeitsvorsorgelücke an; es zeige auch Lösungen zum Schließen dieser Lücke auf. Die Politik sieht er gefordert, die zweite Säule attraktiver zu machen, etwa durch steuerliche Förderung.

Grundsätzlich betont Mollnhuber: „Wir halten die Kombination aus finanzieller Grundabsicherung durch den Staat und der Absicherung des Lebensstandards durch private Versicherungslösungen für das Modell der Zukunft.“

### **Eher eine „Lebensstandard-Lücke“**

**Christian Nuschele**, bei Standard Life Vertriebsdirektor für Österreich und Deutschland, hält für fraglich, wie lange der Bundeszuschuss die bestehende Lücke schließen kann, besonders, da die Bewältigung der Pandemie den Staat nun auch noch Milliarden koste. Kurzarbeit und Arbeitslosigkeit als Folgen der Krise „sorgen für sinkende Sozialversicherungsbeiträge und verschärfen die ohnehin angespannte Lage zusätzlich“.

**„Es greift zu kurz, Altersvorsorgeprodukte rein über Renditeaspekte vergleichen oder beurteilen zu wollen. Nur die private Rentenversicherung, ob fondsgebunden oder klassisch, sichert als einziges Produkt das Langlebkeitsrisiko ab.“**

**(Stefan Otto, WWK)**

Eines werde häufig übersehen: Es gehe darum, den Lebensstandard im (Pensions-)Alter halten zu können. „Wir sprechen also eher von einer Lebensstandardlücke als ‚nur‘ von einer Pensionslücke.“ Diese betreffe Geringverdiener gleichermaßen wie Besserverdiener oder Unternehmer, „die aus meiner Sicht die Bedeutung der privaten Vorsorge für den künftigen Lebensstandard noch nicht erkannt haben.“ →



# ROT KÜMMERT SICH UM SIE

Rot ist nicht nur unsere Farbe, es ist unsere Haltung. Unsere bestens ausgebildeten regionalen Maklerbetreuungs-Teams kümmern sich stets hoch motiviert um Sie.

[WWW.GENERALI.AT/PARTNER](http://WWW.GENERALI.AT/PARTNER)

## UNS GEHT'S UM SIE

Aufgrund der Wichtigkeit und Komplexität der Vorsorge empfiehlt Nuschele, sich von einem professionellen, unabhängigen Vermittler beraten und die Vorsorgestrategie regelmäßig überprüfen zu lassen.

„Langfristig wird der Staat aus meiner Sicht nur die Grundversorgung sicherstellen können“, glaubt **Michael Holzer**. Daher müsse der Staat Anreize für private Vorsorge schaffen. Der Fachgruppenchef der niederösterreichischen Finanzdienstleister denkt dabei an ein innerhalb bestimmter betragslicher Grenzen steuerfreies Ansparen – ohne KEST, ohne Versicherungssteuer. Und: Jeder Kunde müsse sich „sein eigenes Produkt kreieren“ können. Nur dann werde davon auch Gebrauch gemacht werden. Die bisherigen Bemühungen des Staates zur Unterstützung der Pensionsvorsorge bewertet er kritisch: Einer großen Zahl an Abschlüssen sei eine große Zahl aufgelöster Verträge gefolgt.

## Runde 2: Was kann Versicherung leisten?

Nun stehen Versicherungsunternehmen ja im Wettbewerb mit anderen Anbietern. So werden etwa Fonds- und Aktiensparpläne, Vorsorgewohnungen, Gold oder andere physische Anlagen immer wieder aufs Tapet gebraucht, wenn die Sprache aufs Ansparen fürs Alter kommt. Auch dazu drei Fragen an die Diskutanten:

- Wo positionieren sich Versicherer in diesem Umfeld?
- Welche Stärken, aber auch Schwächen hat die (Lebens-)Versicherung gegenüber anderen Modellen?
- Was spricht dafür, Altersvorsorge gerade über Versicherungen abzuschließen?

**„Die Kombination aus der Absicherung gegen biometrische Risiken, sehr guten Kapitalanlagen, hoher Transparenz und Flexibilität gibt es aus meiner Sicht nur bei Fondspolizzen.“**  
**(Christian Nuschele, Standard Life)**

Übereinstimmung herrscht bei den Versicherern am virtuellen Runden Tisch darin, dass die

Lebensversicherung den großen Vorteil biete, bis zum Lebensende Leistungen erbringen zu können. „Die Lebensversicherung kann das Langlebigerkeitsrisiko über das Kollektiv managen“, sagt Weisz. „Bei einem Sparplan ist die Dekumulation nach Verbrauch des angesparten Kapitals zu Ende. Eine Lebensversicherung mit Rentenbausteinen zielt darauf ab, bis zum Lebensende der versicherten Person eine laufende Zahlung zu leisten.“ Otto gibt in diesem Sinne zu bedenken: Altersvorsorgeprodukte „rein über Renditeaspekte vergleichen oder beurteilen zu wollen“, greife zu kurz – ob fondsgebunden oder klassisch, die Rentenversicherung sei das einzige Produkt, das das Langlebigerkeitsrisiko absichert.

**„Im aktuellen Marktumfeld wird die Frage nach neuen Garantiekonzepten sowohl für die Verbraucherinnen und Verbraucher als auch für den Versicherer weiter zu diskutieren sein.“**  
**(Wolfgang Weisz, Allianz)**

Einig sind sich die Versicherer auch darin, dass die Absicherung biometrischer Risiken – Berufsunfähigkeit, Pflege, Ableben – ein wichtiges Asset der Lebensversicherung ist. „Auch bei Versicherungen mit Fondsveranlagung kann ein Ablebensschutz bzw. eine Rentenoption vereinbart werden“, betont Weisz.

Aus Sicht von WWK, Nürnberger und Standard Life spricht das anhaltende Niedrigzinsumfeld besonders für die fondsgebundene Lebensversicherung. In diesem Umfeld zeigen sich „enorm große Unterschiede zwischen den verschiedenen Versicherungsprodukten“, sagt Nuschele. Fondsgebundene Produkte böten „deutlich größere Anlagemöglichkeiten“ als klassische „und haben auch in Zeiten niedriger Zinsen ein ausreichend hohes Renditepotenzial“. Das Fondsangebot biete auch Lösungen für sicherheitsorientierte Anleger. „Die Kombination aus der Absicherung gegen biometrische Risiken, sehr guten Kapitalanlagen, hoher Transparenz und Flexibilität gibt es aus meiner Sicht nur bei Fondspolizzen.“ →



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

# Fondsgebundene Lebensversicherung

Alles andere als Durchschnitt: 08|16!

Mit der Fondsgebundenen Lebensversicherung 08|16 der NÜRNBERGER profitieren Ihre Kunden jetzt doppelt und dreifach.

Doppelt: Sie genießen die Flexibilität einer modernen Sparform und die Steuervorteile einer Lebensversicherung. Und dreifach: Maßgeschneiderter Kapitalaufbau und gleichzeitig Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflege.

**Jetzt neu -**  
der NÜRNBERGER  
elektronische Fondswechsel!

**Einfach, flexibel,  
100 % digital!**

### Mehrere Schalthebel

Auch Mollnhuber wirbt für die Fondsgebundene als Instrument zur langfristigen Zukunfts- und Altersvorsorge. Er führt unter anderem auch die Optionen ins Treffen, Zuzahlungen, Entnahmen oder Prämienänderungen vorzunehmen, einen garantierten Rentenfaktor zu vereinbaren und bei Vertragsende zwischen Kapitalabfindung und Rentenzahlung zu wählen. Die Nürnberger achte mittels Ablaufmanagements darauf, „dass vorhandenes Kapital gegen Ende der Laufzeit nicht unbeobachtet den Schwankungen an den Kapitalmärkten ausgesetzt ist“. Eine Laufzeitbindung stuft Mollnhuber bei einer Altersvorsorge nicht als Nachteil ein, sondern als „notwendiges Mittel zum Zweck, um langfristig vorsorgen zu können“.

**„Versicherungsprodukte eignen sich auch in diesem Umfeld für die private Altersvorsorge, aber eben nicht alle Versicherungsprodukte.“**  
**(Christian Nuschele, Standard Life)**

Für Holzer sind die „Stärken und Schwächen“ je nach Versicherer unterschiedlich. Während er bei manchen die Kostenstruktur problematisch einschätzt, seien bei anderen sehr gute Tarife zu haben. Die Stärke liege darin, ein „transparentes, flexibles Produkt“ anzubieten, in das der Kunde „jederzeit hineinschauen“ kann. Leider, so Holzer, sei der Markt noch lange nicht dort angelangt, „wo man aus meiner Sicht schon sein könnte“. Digitalisierung sei zwar in aller Munde, das Problem liege aber „in der Umsetzung“. Heute erwarte sich der Konsument „und eigentlich auch ich als Berater“, dass er ein „funktionsfähiges Tool“ hat, mit dessen Hilfe man Einsicht nehmen kann, „wie die Pensionsvorsorge steht“, anstatt ein Mail schreiben zu müssen, „das dann nach, zuletzt erlebt, drei Tagen – und das ist schon sehr gut im Schnitt – beantwortet wird“.

### Runde 3: Ist die Pension noch sicher?

Themenwechsel: Niedrigzinsphase, Börsenturbulenzen, vielleicht auch Inflationsängste machen den langfristigen Vermögensaufbau schwierig.

Ziel müsste zumindest der Erhalt des realen Wertes der Einzahlungen sein, schickte Herausgeber Marius Perger den Fragen zum dritten Block voraus:

- Eignen sich Versicherungsprodukte im aktuellen Umfeld überhaupt für die langfristige Alters- und Zukunftsvorsorge? Welche?
- Sind neue Produkte vorstellbar, und können beispielsweise Krypto-Assets dabei eine Rolle spielen?
- Gibt es Aspekte, die neben dem Kapitalaufbau noch berücksichtigt werden sollten?

Hier schließt sich der Kreis zu Frage eins, wenn Weisz prognostiziert, dass wachsender Druck auf die erste Säule die Bedeutung kapitalgedeckter Vorsorge zunehmen lasse. Im aktuellen Marktumfeld werde die Frage nach neuen Garantiekonzepten sowohl für Verbraucher als auch für Versicherer „weiter zu diskutieren sein“.

„Durch die zunehmende demografische Verschiebung“, so Otto, „verändern sich die Bedürfnisse der Kunden.“ Das betreffe in erster Linie die Produktstruktur. „Diese wird sich weiter von der Kapital- zur Rentenversicherung verschieben.“ Noch wichtiger erscheine die Anpassung der Produkte an veränderte Kapitalmarktbedingungen. „Eine ausreichende individuelle Altersabsicherung kann nur dann sichergestellt werden, wenn die Chancen der Kapitalmärkte effektiv genutzt werden.“ Langfristig gebe es „vor dem Hintergrund eines anhaltenden Niedrigzinsumfelds deshalb kaum Alternativen zu fondsbasierten Vorsorgeprodukten“.

**„Langfristig gibt es vor dem Hintergrund eines anhaltenden Niedrigzinsumfelds kaum Alternativen zu fondsbasierten Vorsorgeprodukten.“**  
**(Stefan Otto, WWK)**

„Wir halten Fondspolizzen als Altersvorsorgeprodukt für fast alle Altersgruppen und somit für breite Teile der Bevölkerung für empfehlenswert“, so Otto. „Für langfristige Sparvorgänge sollten bei der Fondsauswahl Aktienfonds im →

# Ihre Kunden suchen nach Vorsorgelösungen, die ihre Treue belohnen?

Mit einem Vorsorgeprodukt von Standard Life entscheiden sich Ihre Kund\*innen für einen langfristigen Vermögensaufbau. Das belohnen wir mit dem Kundenbonus „Flex“. In dieser Form erstatten wir Ihren Kund\*innen einen Teil der Fondskosten zurück. Das ist unsere Art, Danke zu sagen. Mehr unter [www.standardlife.at](http://www.standardlife.at)



**Standard Life**  
Weil das Leben viel zu bieten hat

Vordergrund stehen“, bei kürzeren Laufzeiten empfehle sich der Einschluss von weniger volatilen Anlageformen wie beispielsweise Mischfonds. „Hinzu kommt der bei unseren Fondsrenten angebotene ‚harte‘ Rentenfaktor, der einen von vielen noch völlig unterschätzten Werten für die zukünftige Rentenleistung darstellt.“

### **„Wird die private Vorsorge nachhaltig verändern“**

Als „ohne Zweifel herausfordernd“ bezeichnet Nuschele die aktuelle Situation an den internationalen Kapitalmärkten. „Auf der einen Seite haben wir in den vergangenen Monaten sehr volatile Börsen mit einem starken Einbruch zu Beginn der Krise und einer sehr schnellen Erholung gesehen. Auf der anderen Seite werden uns die niedrigen Zinsen noch lange begleiten.“ Vor der Krise seien Experten von einer Niedrigzinsphase von mindestens fünf Jahren ausgegangen. „Die Maßnahmenpakete der Regierungen und Zentralbanken werden diesen Zeitraum noch einmal deutlich ausweiten. Dies wird auch die private Vorsorge nachhaltig verändern.“

Auch in diesem Umfeld seien Versicherungsprodukte für die Altersvorsorge geeignet, „aber eben nicht alle“. Klassische Vorsorgeprodukte böten zwar die Absicherung biometrischer Risiken, aber im Niedrigzinsumfeld keine ausreichende Rendite. Gerade Fondspolizzen würden sich im aktuellen Umfeld zur Pensionsvorsorge eignen. Nuschele zeigt sich überzeugt, „dass wir eine starke Entwicklung hin zu Fondspolizzen sehen werden“. Nicht zuletzt weist er auf steuerliche Vorteile der Veranlagung im Versicherungsmantel im Vergleich mit Direktinvestments in Fonds hin.

„Mit Blick auf die Kapitalanlage würde ich den Kunden zu gemanagten, risikobasierten Multi-Asset-Portfolien raten“, so Nuschele. „Multi-Asset-Portfolien sorgen dafür, dass die Konsumenten von den Vorteilen einer breit gestreuten Kapitalanlage profitieren und die Investmentgesellschaft während der Laufzeit die notwendigen Anpassungen

vornimmt. Das risikobasierte Management sorgt für mehr Planbarkeit, denn für jedes Portfolio ist ein klar definierter Volatilitätskorridor festgelegt, in dem sich der Fonds bewegen muss.“

In den vergangenen Jahren habe die Versicherungsbranche sehr viel Neues entwickelt, und Nuschele geht davon aus, dass die Angebote „immer weiter an die wechselnden Anlegerwünsche angepasst“ werden. „Ob dies Krypto-Währungen sein könnten, hängt wahrscheinlich sehr stark von dem passenden Vehikel ab. Ich denke aber, dass wir eher im Bereich Nachhaltigkeit, neue Energien und Co. sehr viele neue Angebote sehen werden.“

Der Vermögensaufbau sei ein sehr wichtiger Aspekt, der sehr frühzeitig begonnen werden sollte, aber das Thema Pensionsvorsorge sei deutlich vielschichtiger. Zum einen sei es „enorm wichtig“, dass das Vorsorgeprodukt hohe

Flexibilität bietet: „Wir sprechen bei der Vorsorge von einem sehr langen Anlagehorizont, was für die Kapitalanlage sehr günstig ist, was aber gleichzeitig bedeutet, dass es in diesem Zeitraum viele Veränderungen geben wird. Dies betrifft die persönliche Situation des Kunden, aber auch die Lage an den Kapitalmärkten.“ Der Kunde müsse darauf flexibel reagieren können.

Im Übrigen sei es für eine Vorsorgeplanung auch wichtig, sich Gedanken über die Pensionsphase und die Verwendung des angesparten Vermögens zu machen. „Hier sehe ich im Markt noch deutlichen Nachholbedarf bei Lösungen für die Zielgruppe 50 plus.“

### **Beratung empfohlen**

Holzer meint, dass sich Versicherungsprodukte „natürlich“ eignen – sofern die Tarife „mit entsprechend vielen Varianten ausgestattet“, transparent, nicht zu kostenintensiv und „laufend änderbar“ sind, „und das möglichst einfach für Kunden und Berater“. Ob es neue Produkte geben wird, werde die Zukunft weisen. Wichtig sei nicht, „jetzt“ einen Vermögenszuwachs zu erzielen, sondern bei

**„Damit die fondsgebundene Lebensversicherung ihre Stärken auch entfalten kann, ist eine professionelle und unabhängige Beratung unbedingt erforderlich.“**

**(Erwin Mollnhuber, Nürnberger Österreich)**

Pensionsantritt eine gesicherte Zusatzpension zu haben. Neben der Dauer der Ansparzeit und der Höhe der monatlichen Sparsumme sei auch „das Durchhalten der Besparung“ ein wesentlicher Aspekt.

„Sehr wichtig“ werde unabhängige Beratung sein, um eine entsprechende Fondsauswahl treffen zu können und so das Risiko hintanzuhalten, dass ein eingeschränkter Blick auf das Fondsuniversum die Erträge mindert.

Vor dem Hintergrund schwieriger Marktbedingungen sagt Mollnhuber: „Der Kapitalerhalt steht natürlich im Vordergrund.“ Die Fondsgebundene bringe aber – siehe oben – weitere Vorteile mit. Die Frage nach neuen Produkten beantwortet Mollnhuber damit, dass die Fondsgebundene schon derzeit sehr viele Möglichkeiten

biete. „So können Sie bei unserer fondsgebundenen Lebensversicherung hinsichtlich der Investmentfonds zwischen verschiedenen Anlagekategorien und unterschiedlichen Risikoklassen wählen. Sie können auch entscheiden, ob Sie ein fixfertiges Fonds-Portfolio bevorzugen oder die Fondsauswahl individuell treffen wollen.“ Darüber hinaus stehe eine Reihe von Investmentfonds zur Verfügung, die unter Einbeziehung von Nachhaltigkeitskriterien investieren. Während der Laufzeit sei es möglich, Fondswechsel online durchzuführen.

Mollnhuber unterstreicht ebenso: „Damit die fondsgebundene Lebensversicherung ihre Stärken auch entfalten kann, ist eine professionelle und unabhängige Beratung zum Beispiel über einen Makler oder Vermögensberater unbedingt erforderlich.“

Werbung

www.merkur.at

  
**MERKUR**  
VERSICHERUNG

Sie sehen zwei  
Menschen.  
Wir ein Wunder.  
*Seit 1798.*



Das Leben erzählt so viele Geschichten von Glück, von Erfolgen, von Liebe und von geteilter Freude. Die Merkur Versicherung begleitet das Leben der Menschen seit 1798 und ermöglicht ein selbstbestimmtes Leben mit größtmöglicher Lebensfreude. Denn für das Team Merkur sind Menschen und ihr Leben kostbar: **Sie sind das Wunder Mensch.**

Wir versichern das Wunder Mensch.

  
1798  
– 2020  
MERKUR  
VERSICHERUNG



## Auch in Zukunft attraktiv

So sieht die Versicherungswirtschaft die Lebensversicherung – offenbar mit einem recht deutlichen Zug hin zur Fondsveranlagung, ohne deshalb aber die „Klassik“ ganz hinter sich zu lassen. Auch biometrische Risiken scheinen weiter in den Fokus zu rücken. *Von Emanuel Lampert*

**D**ie Lebensversicherung hat ein Problem. Das Prämienvolumen in Österreich ist seit Jahren rückläufig, die Ertragschancen sind vom Niedrigzinsumfeld beeinträchtigt, der Ruf der Zukunftsvorsorge hat gelitten. Inwieweit muss sich das Produkt Lebensversicherung ändern, damit die Sparte sowohl für Kunden als auch für Versicherer attraktiv bleibt? Welche Schritte haben Letztere bereits in dieser Richtung unternommen, welche planen sie noch? Wir haben die größten Anbieter in Österreich gefragt.

### **Wiener Städtische**

Das besondere Merkmal der privaten Lebensversicherung bleibe das Angebot einer garantierten, lebenslangen Rente; um einen kurzfristigen Vermögensaufbau gehe es dabei nicht. Die „Rente bis zum letzten Tag“ könne kein anderes Finanzprodukt leisten. Das streicht die Wiener Städtische in ihrer Stellungnahme hervor.

Eine private Altersvorsorge, „ob klassisch, fondsgebunden oder staatlich gefördert“, werde „zur Sicherung des Lebensstandards sowie zur Vermeidung von Altersarmut“ weiter an Bedeutung gewinnen, ist der Versicherer überzeugt. „Als

Basisprodukt jeder Altersvorsorge empfehlen wir weiterhin die prämiengünstige Zukunftsvorsorge. Kein anderes Vorsorgeprodukt bietet derartige Vorteile“, heißt es von der Städtischen mit Hinweis auf Steuervorteile und staatliche Förderung.

Ein anderes Thema sei die seit Jahren andauernde Niedrigzinssituation. Hier müsse man eine weiterführende Vorsorge „klar neu denken“, so das Unternehmen. „Ohne nämlich auf die Kapitalmärkte zu setzen, lässt sich heute kaum mehr der Wert des Geldes erhalten.“

Gute Möglichkeiten bieten aus Sicht der Wiener Städtischen Fondspolizzen und Hybridprodukte, „denn damit hat man die Chance auf höhere Renditen, wenn man bereit ist, auch ein gewisses Risiko einzugehen“. Insbesondere für Kunden mit längerfristigem Veranlagungshorizont „können fondsgebundene Lebensversicherungen auch in volatilen Zeiten – Stichwort Cost-Average-Effekt – von Vorteil sein“. So erinnert die Wiener Städtische denn auch daran, dass sie im April die mit dem österreichischen Umweltzeichen versehene Fondspolizze „Eco Select Invest mit Umweltzeichen“ ins Sortiment aufgenommen hat.

## Uniqa

Die Uniqa bemerkt in der Lebensversicherung vor allem Verschiebungen innerhalb der Produktgruppen. So sei etwa die Nachfrage nach Todesfall-Risikoversicherungen gestiegen. „In der Ablebensversicherung gab es von Jänner bis August um 10 Prozent mehr Abschlüsse als im Vorjahr“, berichtet Peter Eichler, der im Vorstand für Personenversicherungen zuständig ist. Auch in der fondsgebundenen Lebensversicherung stelle der Uniqa-Vertrieb eine stärkere Nachfrage fest.

„Wir werden also unsere Schritte weiter verstärken, um gerade die Produkte, die auch bedingt durch Covid-19 stärker nachgefragt werden, zu forcieren: zum einen die Absicherung biometrischer Risiken und zum anderen die fondsgebundene Lebensversicherung.“

## Generali

Wegen der anhaltenden Niedrigzinsphase setze die Generali für den langfristigen Kapitalaufbau verstärkt Produkte mit einem fondsgebundenen Anteil ein, erklärt Martin Sturzlbaum, Chief Insurance Officer Leben/Kranken. Angesichts der „bescheidenen Ertragsaussichten“ bei rein verzinsten Anlageformen steige die Notwendigkeit, alternative Instrumente mit höheren Ertragschancen beizumischen und das im Gegenzug erhöhte Schwankungsrisiko zu akzeptieren. „Die Herausforderung liegt vor allem darin, den Kunden das Wechselspiel von Ertrag und Risiko näherzubringen“, sagt Sturzlbaum.

„Große Nachfrage“ bestehe sowohl bei Ablebensprodukten als auch bei fondsgebundenen Lebensversicherungen und Hybridprodukten. „Nach einer Dämpfung durch den ersten Lockdown ist die Entwicklung sehr erfreulich und die Generali erwartet dies auch für die Zukunft.“

## Ergo

„Kunden brauchen Vorsorgekonzepte, die sie aktiv selbst gestalten können“, sagt die Ergo. Flexibilität und die Fähigkeit der Anpassung an geänderte Lebensumstände innerhalb eines Produkts seien „die Schlüsselemente für eine attraktive Produktgestaltung“.

Die Ergo hat ihre Kunden gefragt, „welche Ziele und Pläne sie für die Zukunft haben und was eine Versicherung können muss, um diesen Wünschen

und Zielen gerecht zu werden“. Daraus seien „Ergo fürs Sparen“ und „Ergo fürs Leben“ entstanden, zwei Produkte, die „Flexibilität bei der Einzahlung, Auszahlung und Veranlagung“ böten und bei Bedarf auch ein „besonderes Sicherheitsnetz“, damit die Vorsorgeziele erreicht werden. Zu den Produktmerkmalen gehört unter anderem die Möglichkeit, klassische und fondsgebundene Veranlagung unterschiedlich zu kombinieren.

Wie die Ergo ergänzt, unterziehe sie ihre Fondsauswahl vierteljährlich einem Qualitätssicherungsprozess sowie einer zusätzlichen Überprüfung hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit nach ESG-Kriterien.

## Allianz

Bei der Allianz ist „Meine Zukunft“ das Ergebnis ihrer Überlegungen zum Thema Vorsorge: Die fondsgebundene Lebensversicherung soll Kapitalmarktchancen in der Ansparphase „inklusive Absicherungsmechanismen und Ablaufmanagement“ mit Sicherheit in der Dekumulationsphase inklusive eines garantierten Rentenfaktors von Vertragsbeginn an verbinden.

Das Produkt stößt laut Allianz auf Echo: Die Neugeschäftsentwicklung in der fondsgebundenen Lebensversicherung sei auch von Corona nicht beeinträchtigt worden. „Im Halbjahresvergleich wurden um knapp 50 Prozent mehr Verträge verkauft, vom ersten bis zum dritten Quartal haben wir im Vergleich zum Vorjahr sogar eine Verdoppelung der Verkaufszahlen erreicht.“

Grundsätzlich hält die Allianz fest, dass sie auch in Zukunft „die volle Bandbreite an Lebensversicherungsprodukten“ anbieten wolle. Neben der Weiterentwicklung von Sparprodukten – klassisch wie fondsgebunden – stehe dabei die Absicherung biometrischer Risiken in Form von Ablebens-, Grundfähigkeits- und Berufsunfähigkeitsversicherungen im Fokus.

Das Produkt Lebensversicherung sei also „per se auch im aktuellen Umfeld ein beständiger Begleiter“ der Kunden. „Dass die bewährten Garantiekonzepte der Vergangenheit in der andauernden Niedrigzinsphase zu adaptieren sind, haben wir bereits 2015 antizipiert – mit dem Konzept Fixkosten+ haben wir ein Produkt mit reduzierter Garantie auf den Markt gebracht und dabei die Gewinnbeteiligung attraktiviert.“ ■