

Gezillmert oder nicht gezillmert - das ist die Frage

Standard-Life-Vertriebschef Christian Nuschele zur Rolle von Fondspolizzen für die Altersvorsorge.

Marius Perger. Unumstritten bildet die erste Säule, also das staatliche Pensionssystem, die Basis der heimischen Altersversorgung. Die Stärkung der zweiten Säule, der betrieblichen Altersvorsorge, zählt zu den Zielen der aktuellen Regierung und wird derzeit viel diskutiert. Etwas in den Hintergrund rückt dabei die private Vorsorge, bei der Versicherungen eine entscheidende Rolle spielen. Der **Börsen-Kurier** sprach in Wien mit **Christian Nuschele** (am Bild unten rechts), Head of Distribution für Deutschland und Österreich bei Standard Life, über Chancen und Herausforderungen.

Fondspolizzen seien gerade in Österreich durch die steuerliche Förderung eine effiziente Möglichkeit, eine Pensionsvorsorge aufzubauen, betont Nuschele eingangs. Entscheidend sei dabei aber die Langfristigkeit: Nur wer investiert bleibt, könne von der Entwicklung der Märkte profitieren. Zuerst müsse dieses Bewusstsein aber in die Köpfe der Berater: „Wenn der Berater nicht weiß, wofür er beim Kunden steht und was er für den Kunden erreichen will, kann er es ihm nicht erklären und ihn nicht überzeugen“, so Nuschele.

Eine Frage des Alters

Wichtig wäre es, bereits früh mit der Vorsorge zu beginnen. Doch: „Man muss sich von dem Gedanken lösen, dass junge Menschen zu Berufsbeginn sich mit dem Gedanken anfreunden können, über ihre Pension nachzudenken“, bleibt Nuschele realistisch.

Was man aber in der Jugend nicht spart, sei später nicht mehr aufzuholen. Zu empfehlen seien für junge Versicherte herkömmliche,



Foto: AdobeStock / Khongtham

gezillmerte Produkte, bei denen man bei sehr langer Vertragsdauer von Zinseszins- und Steuervorteilen profitieren könne.

Wenn dann das berufliche Settlement beginnt, kommen ungezillmerte Varianten ins Spiel, so Nuschele. Mit 40 oder 45 Jahren sei es meistens klar, wieviel zusätzlich zur Seite gelegt werden kann. Es habe aber wenig Sinn, in diesem Alter gezillmerte Produkte zu wählen.

Einen großen Vorteil ungezillmerter Produkte hebt Nuschele ganz besonders hervor: Bei diesen sei es möglich, bis zum Zweifachen der gesamten geplanten Prä-

mie zuzuzahlen, ohne dass es wie bei Einmalerglägen zu einer höheren Belastung mit Versicherungssteuer kommt.

Die Rolle der Beratung

Wichtig sei es, in der Beratung auf die demografische Entwicklung einzugehen. Nuschele rät dabei von „Untergangsszenarien“ ab, es müsse aber klar sein, dass das bestehende System zwar dem Grunde nach, nicht aber der Höhe nach dauerhaft so wie bisher aufrechterhalten werden kann.

Die Frage, was man später einmal brauchen wird, sollte man dabei aber nicht zu wissenschaftlich analysieren, sondern grundsätzlich betrachten, rät Nuschele. Es gehe um eine grobe Zukunftsplanung, das Leben spiele oft anders als der Plan. Entscheidend sei, dass Berater ihre Kunden möglichst lange begleiten. Regelmäßig sollte überprüft werden, wie sich Produkte entwickelt haben, noch passen, ob sich Unvorhergesehenes ereignet hat. Abhängig davon könne dann nachjustiert werden, um das Optimum für den Ruhestand herauszuholen.

Auch hier würden ungezillmerte Produkte ihre Stärke ausspielen: Es sei nicht schlimm, wenn man mit Zahlungen einmal aussetzen muss und es gebe auch die Möglichkeit aufzustocken. Und wenn man die Zahlungen reduzieren muss, sind Beratervergütungen und Kosten nicht schon vorher kassiert worden.

Die Generation 50+

Für Sparen gebe es in jedem Alter gute Argumente, sagt Nuschele. Ungezillmerte Produkte würden sich auch für über 50-Jährige eignen. Denn das, was Österreicher durchschnittlich gespart haben, reiche nur für maximal 15 Jahre - oft zu wenig bei der aktuellen Lebenserwartung.

Gerade bei dieser Altersgruppe müsse man aber analysieren, wieviel vorhanden ist. Wenn der Ruhestand bald Realität wird, gehe es um die Fragen, „was bekomme ich aus der ersten und zweiten Säule, was habe ich sonst erwirtschaftet, was will ich damit machen?“

Berater sollten sich ein „sehr genaues Bild über die Situation“ machen, auch über Mittel, die der Kunde bisher nicht genannt hat. Wichtig sei deshalb der Aufbau von Vertrauen und Ehrlichkeit: „Ein Kunde spricht nicht über alles mit einem Berater, den er erst zwei Jahre kennt.“

Zu wenig realisiert werde auch der Steuervorteil bei Einmalerglägen, für die nach einer Behaltedauer von 15 Jahren (bzw. zehn Jahren ab dem 50. Lebensjahr) nur 4 % Versicherungssteuer anfallen, im Gegensatz zu den hohen Steuern auf Erträge bei Bankkonten und Depotanlagen.

INFOBOX

Während bei ungezillmerten Lebensversicherungen Abschluss- und Vertriebskosten über die gesamte Laufzeit verteilt werden, fallen diese Kosten bei gezillmerten Verträgen in den ersten Jahren an.

Standard Life fördert die Österreichische Krebshilfe Wien zum 18. Mal

Red. Mit viel Engagement setzt Standard Life seine langjährige Spendenpartnerschaft mit der Österreichischen Krebshilfe Wien fort.

Bereits zum 18. Mal engagiert sich die österreichische Niederlassung des internationalen Versicherungsunternehmens als Partner für

zentrale Hilfsprojekte zugunsten krebserkrankter Menschen und ihrer Angehörigen. Die aktuelle Spende in Höhe von 6.000 € wird gezielt für die ganzheitliche Krebsnachsorge im Rahmen des Projekts „Zurück ins Leben“ eingesetzt, das Betroffene auf ihrem Weg zurück in den Alltag begleitet.



Foto: Standard Life

Unser Interviewpartner **Christian Nuschele** (rechts) bei der Scheckübergabe in Wien an den Geschäftsführer **Martin Bohonnek** von der Österreichischen Krebshilfe Wien

VersicherungsJournal.at

Österreichs Versicherungsbranche im Blick

Täglich bestens informiert

Das Wichtigste für Versicherungsprofis