

Hemmschuhe und Motoren für die Altersvorsorge

Die Klassische als Auslaufmodell, Garantien als „Showstopper“, die Fondsgebundene als Chance für Zins- und Inflationsschutz: Am Round Table wurde diesmal über die Zukunft der Lebensversicherung diskutiert, darüber, wie weit es mit der Nachhaltigkeit her ist und wo Lebensversicherer Unwägbarkeiten orten.

Von Emanuel Lampert

Moderator und **VersicherungsJournal**-Herausgeber **Marius Perger** warf eingangs einen Blick zurück: 1972 bis 1976 etwa habe sich die Inflation zwischen 6,35 und 9,52 Prozent pro Jahr bewegt. Bei fünf Prozent Inflation halbiere sich das Vermögen nach 14 Jahren, rechnete er vor. Und: Was im Jahr 2002 100 Euro gewesen sind, seien aktuell 141 Euro, „eine ganz schöne Geldentwertung“. Wie kann die Altersvorsorge reagieren, wenn es wieder zu höheren Inflationsraten kommt?

Für **Erwin Mollnhuber**, Vorstandsmitglied der Nürnberger Versicherung AG Österreich, ist die aktuelle Inflationsentwicklung ein vorübergehender Effekt. Er erwartet, dass das Wirtschaftswachstum 2022 stärker greifen und die Inflation nicht allzu hoch werden wird. Dennoch: Mit Blick aufs Anlegen sei heute nicht mehr die Volatilität das Risiko, sondern die Geldentwertung. Auf Sparbüchern und Girokonten ruhe einiges an Kapital, „das man gewinnbringender anlegen kann“. Für die Altersvorsorge gebe es „keine Alternative zur fondsgebundenen Lebensversicherung“.

Michael Miskarik, Chef der Österreich-Niederlassung der HDI Lebensversicherung AG, meint: Die Produktgestaltung hat „ein Umdenken“ nötig. Er plädiert dafür, aus Kostengründen möglichst keine „laufenden, wachsenden“ Garantien einzusetzen. Gerade bei steigender Inflation – Miskarik rechnet die nächsten Jahre mit 2,3 bis 2,6 Prozent – „muss man schauen, dass man alle Showstopper aus den Produkten rausbringt“. Da Altersvorsorge auf langfristiges Ansparen angelegt sei – wobei er kritisierte, dass die durchschnittliche Vertragslaufzeit derzeit nur bei rund acht Jahren liege – seien Garantien

während der Laufzeit verzichtbar; „vernünftig“ wäre etwa eine endfällige Garantie.

Gerfried Karner, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH, erwartet keinen massiven, wohl aber einen konstanten Inflationsanstieg. Auch er ist kein Freund von Garantien. Die Versicherer seien gefordert, „den Kunden die Angst vor dem Kapitalmarkt zu nehmen“. Fonds und Aktien seien langfristig „eigentlich der Sachwertschutz schlechthin“. Inflationsschutz sei nicht nur ein Thema der Ansparphase, sondern gehöre auch in Bezug auf den Auszahlungszeitpunkt stärker in den Fokus gerückt. Zudem werde der Lebensstandard mit fortschreitendem Alter eher steigen als sinken. Man müsse also in der Ansparphase mit Dynamisierungen, Indexanpassungen arbeiten und in der Pensionsauszahlungsphase „sehr flexibel und auch inflationsschutzorientiert“ agieren.

Indexierung ist auch für **Markus Spellmeyer**, Geschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlung-GmbH, ein Gegenmittel zur Inflation – das auch genutzt werde: „Die Verträge, die wir in der fondsgebundenen Lebensversicherung abschließen, haben eine Einschlussquote von 90 Prozent.“

Standard Life hat 2015 aufgehört, Produkte mit Garantien zu verkaufen, stellte



Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing für Deutschland und Österreich, fest. „Das war in den ersten Jahren ein hartes Brot, mittlerweile funktioniert es ganz ausgezeichnet. Das Bewusstsein speziell beim Berater, beim Finanzdienstleister, dass die Garantien tatsächlich ein Hemmschuh für den Motor der Altersvorsorge sind, wächst.“

Ungezellmerte Verträge – ein Inflationsschutz?

Sind ungezellmerte Verträge eine Möglichkeit, ein besseres Ergebnis zu erzielen und damit einen Inflationsschutz zu bieten? „Sie sind auf jeden Fall ein gutes Instrument auf dem Weg dahin“, sagt Nuschele. Für die Geldanlage seien sie eine „sehr gute Alternative“, weil sie sowohl „steuerlich Sinn machen“ als auch große Flexibilität böten, die Rückkaufswerte seien schon sehr früh hoch. Für den reinen Altersvorsorgeaufbau mit dem Ziel, zum Pensionsantritt eine Zusatzrente, ein Zusatzkapital zu haben, „sind aber häufig die gezillmerten Varianten sogar günstiger, denn alles, was ich vorher an Kosten wegnehme, muss ich nicht über die komplette Vertragslaufzeit abzinsen“.

Welche Produkte eignen sich am besten für die Altersvorsorge in der dritten Säule? Welche Wünsche hat der Vertrieb an die Produktgeber? Spellmeyer stuft die klassische Kapitallebensversicherung aufgrund der derzeitigen Entwicklungen als „Auslaufmodell“ ein. Die OVB offeriere als Lösung die fondsgebundene Lebensversicherung und Sparpläne, wo in Aktien und Fonds investiert werden kann. Der Trend in Europa sei, „dass die Leute mehr in Sachwerte gehen wollen“ und sich „ein bisschen gegenüber Aktien öffnen“.

Lebensstandardsicherung – möglich oder illusorisch?

Kann private Altersvorsorge den Lebensstandard sichern? „Selbstverständlich“, sagt Nuschele. „Wir sehen in unseren Beständen, dass unsere Verträge im Moment bei durchschnittlich 5,22 Prozent ablaufen“, wobei die durchschnittliche Vertragslaufzeit deutlich über acht Jahre liege.

Karner meint, dass Lebensstandardsicherung überhaupt nur mit einer Fondsgebundenen oder ähnlichen Produkten möglich ist. Er unterstrich: Für die Rentenphase könne man dynamische Renten vereinbaren, das müsse ins Bewusstsein gerückt werden.

Für Miskarik gibt es „keine Alternative“ zur privaten Vorsorge, den Menschen fehle aber vielfach das Kapitalmarktverständnis. „Erschüttert“ habe ihn, dass der Vier-Punkte-Plan, den der Versicherungsverband kürzlich vorgestellt hat, nicht auf die fondsgebundene Lebensversicherung Bezug genommen habe. Das sei „ein falsches Signal“ an den Markt.

Mollnhuber teilt die Meinung, dass die öffentliche Meinung über die Fondsgebundene „noch verbesserungswürdig ist“. Die von Nuschele genannten Werte beim Ablauf seien ein hilfreiches Argument gegen die „Geldvernichtung“ in schlecht verzinsten Sparformen. Ein weiterer Aspekt sei, dass nur ein geringer Anteil bei Ablauf die Rentenoption wähle.

Spellmeyer zeigte sich überzeugt, dass private Vorsorge den Lebensstandard sichern kann. „Wir haben genügend Werkzeuge dafür.“ Er erwartet, dass mittel- und kurzfristig der Gedanke Fuß fassen wird, dass sie unterstützt werden muss. In Deutschland stehe auf den Pensionsauszügen der Hinweis, dass die gesetzliche Rentenversicherung nicht ausreiche und privat vorgesorgt werden müsse.

Ist Altersvorsorge schon nachhaltig genug?

Themenwechsel: Im Jahr 2020 seien laut „Forum Nachhaltige Geldanlage“ 38,9 Milliarden Euro nachhaltig investiert worden, ein Anstieg um 30 Prozent gegenüber dem Jahr 2019, berichtete VJ-Herausgeber Perger. Nuschele betrachtet das mit Skepsis: Viele bereits bestehende Fonds seien per Jahreswechsel als nachhaltig gemäß den neuen rechtlichen Vorgaben klassifiziert worden. Dort gehe es also nicht um neue Zahlungsströme in nachhaltige Anlagen, sondern einfach ums Etikett.

Sind Nachhaltigkeitsaspekte bereits ausreichend in Altersvorsorgeprodukten implementiert? Mollnhuber sieht den Ball nicht zuletzt bei den Fondsanbietern. Er attestiert ihnen, in letzter Zeit – Stichwort EU-Nachhaltigkeitsinitiativen – „durchaus kreativer geworden“ zu sein. Die Nürnberger selbst führe, schon seit mehreren Jahren, Prüfungen anhand bestimmter Qualitätskriterien durch. Spellmeyer sagte, Nachfrage sei vorhanden, das Angebot aber noch sehr überschaubar. „Da muss deutlich mehr passieren, gerade auch bei den Fondsanbietern.“

Karner meint, dass in puncto Nachhaltigkeit „der erste Schritt getan“ ist. Von „Einzelaktionismus“, von bloßem Marketing mit einem „super Produkt“ hält er wenig. In Zukunft sollte Nachhaltigkeit als Prinzip verstanden werden, angebots- wie nachfrageseitig. Chancen sieht er langfristig dort, wo Nachhaltigkeit zum Qualitätsfaktor wird.

Miskarik sagte, Nachhaltigkeit werde nach und nach gefordert, tendenziell von der jungen Generation, „die offenbar wirklich anders denkt“. Das schlage sich „natürlich in den Underlyings unserer Fondsgebundenen“ nieder. Spellmeyer bestätigte: Schon bevor Nachhaltigkeit medial so präsent war, habe es Kundengruppen gegeben, die beispielsweise nicht in Fonds investieren wollten, die mit Kernkraft zu tun haben; in den Generationen Y und Z habe sich das Wertesystem verschoben.

Standard Life hat zusammen mit den Asset-Managern Franklin Templeton und Aberdeen ein Angebot mit „ESG-Commitment“ kreiert. Beide „unterstützen uns mit ausgewogenen Portfoliolösungen, die Ende des Jahres in unsere Polizzen aufgenommen werden“, so Nuschele. Für den Markt im Allgemeinen hofft er auf „klarere Kante“, damit nicht Produkte als grün vermarktet werden, die es nicht sind.

Drohen Lebensversicherern Gefahren?

Zu Beginn der dritten Runde zitierte Perger die Finanzmarktaufsicht: Zwei Drittel der österreichischen Versicherer haben einen Solvabilitätsgrad von über 200 Prozent, der Median beträgt 221 Prozent. Andererseits warnen europäische Aufseher vor Risiken für den Finanzsektor, wie Staatsverschuldung oder Inflation. Wie kann die Altersvorsorgebrache damit umgehen? Halten Lebensversicherer die Niedrigzinsphase aus?

Miskarik erinnerte daran, dass sich die Lebensversicherungsbranche bereits die letzten zehn Jahre auf die Niedrigzinsphase eingestellt habe – etwa, indem Leistungen wie Überschussbeteiligungen sukzessive an das Zinsumfeld angepasst worden seien. „Das schlägt sich natürlich auch in der Produktkalkulation nieder.“ Wer das nicht getan habe, „würde heute kaum mehr den Markt bewirtschaften können“. HDI Leben habe eine Solvabilitätsquote von 235 Prozent ohne Übergangsmaßnahmen. Ein Lebensversicherer werde

Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



Mag. Gerfried Karner
Continentale Assekuranz
Service GmbH

Geschäftsführer



Direktor Michael Miskarik
HDI Lebensversicherung AG

Leiter der HDI Leben
in Österreich



Mag. Erwin Mollhuber
Nürnberger Versicherung AG
Österreich

Mitglied des Vorstands



Christian Nuschele
Standard Life Versicherung

Head of Sales
& Marketing



Markus Spellmeyer
OVB Allfinanzvermittlungs
GmbH

Geschäftsführer

„gut beraten“ sein, sich in dieser Größenordnung wiederzufinden.

Ein Szenario mit Inflation und wenig bis null Wirtschaftswachstum – sind die Lebensversicherer auf so etwas vorbereitet? „Wir müssen schon lange darauf vorbereitet sein“, antwortete Karner. Die Continentale habe ihre „Hausaufgaben schon lange gemacht“: sich von Produkten mit hohen Zinsrisiken weg- und zu einem Mix aus Fondsgebundener, Biometrie und Sachversicherung hinbewegt. „Aber du musst natürlich weiter die Augen offenhalten.“

Welche Auswirkungen hätte ein Inflationsszenario auf die Ertragssituation der Versicherer? Für die Kapitalanlagen der Standard Life sieht Nuschele aktuell aufgrund der seit 2015 verfolgten Garantiepolitik keine Auswirkungen. Bei With-Profit-Produkten werde bereits mit der ersten Prämie sichergestellt, „dass genügend Deckungsmittel da sind“. Das schaffe finanzielle Stabilität und Manövriermasse fürs Anlagemanagement. Ein Inflationsszenario sieht er ohnehin nicht, vielmehr werde der Niedrigzins noch länger bleiben. Für die Branche bedeute das Kostendruck.

Zuletzt war das chinesische Unternehmen Immobilienunternehmen Evergrande in den Schlagzeilen, in Deutschland wurde eine Debatte über die Verstaatlichung von Wohnungsunternehmen

angestoßen – kann sich im Immobilienbereich ein Risiko für Versicherer auftun? „Aus unserer Sicht nicht“, sagt Mollnhuber. „Sachwerte und Immobilien sind und werden eine Ertragsquelle bleiben“. Die Erträge könnten aufgrund dieser Entwicklungen allenfalls kurzfristig etwas zurückgehen, an einen dauerhaften Effekt glaubt er aber nicht.

Wie gut sind Versicherer für Unerwartetes gewappnet?

Wie gut sind Lebensversicherer auf Ereignisse – wie zuletzt die Corona-Pandemie – vorbereitet, mit denen man eigentlich nicht rechnet? Die Branche sei in den letzten Jahrzehnten wiederholt vor Herausforderungen gestanden, aber immer gut herausgekommen, sagt Spellmeyer. „Das sollte uns stolz machen“. Die OVB-Gruppe verfolge eine „Premium-Select-Strategie“: ein Auswahlverfahren, in dem man Produktpartner und -angebote sorgfältig prüfe.

Nuschele sieht Unwägbarkeiten speziell in der Regulierung. Es könne sein, dass auf europäischer Ebene Eingriffe im Courtagebereich Gesprächsthema werden, „und das verwirft definitiv den Markt“. Das sei lösbar, aber „eines der Risiken, auf das wir uns einstellen müssen“.

„Das Thema der regulatorischen Rahmenbedingungen ist fast am schwersten einzuschätzen“, sagte Karner. Abseits dessen drohe bei einer anhaltenden Niedrigzinsphase, dass bei so manchem Marktteilnehmer „zu Tode gespart wird“, letztlich auf Kosten der Qualität.

Regulierung und Niedrigzins sind auch für Miskarik wesentliche Aspekte. Problematisch sei auch, dass die Fondsgebundene bei vielen Maklern einen zu geringen Stellenwert habe. Er appelliert an die Berater, das zu ändern; der jungen Generation von heute drohe sonst ein Versorgungsproblem.

Mollnhuber übte Kritik an „Regulierungshunger“ der Aufsicht, der Zeit und Geld koste. Wenig Verständnis bringt er auch dafür auf, wenn Konsumentenschützer wegen Kostenklauseln gerichtlich klagten, die vor 20 Jahren als Verbandsempfehlung in Verträgen gestanden seien. Ein weiteres Thema sei Digitalisierung. Der Onlineabschluss einer, insbesondere fondsgebundenen, Lebensversicherung sei nicht seine Philosophie und aus heutiger Sicht für ihn nicht vorstellbar. Womöglich komme das aber „schneller auf uns zu, als wir glauben“.

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.