

► Pensionsvorsorge

Ⓛ vergessen, obwohl nach wie vor rund 1,5 Millionen Verträge österreichweit bestehen: die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge. Allianz und UNIQA haben den Neuverkauf inzwischen ganz eingestellt.

Trotz ihrer Reformen wird sie oft als zu starr angesehen, und – vielleicht das Wichtigste, weshalb nur noch die wenigsten Versicherer mit ihr werben: Sie fordert ihnen nicht zu unterschätzende Kapitalgarantien ab.

Denn während dem Kunden einer klassischen Lebensversicherung nur 100 Prozent plus Garantiezins vom Sparanteil (= Einzahlungen minus Kosten minus Versicherungssteuer, d. h. etwa 85 bis 90 Prozent der Ein-

**„Eine lebenslang garantiert ausbezahlte Rente bietet nur die Lebensversicherung. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal“, so Manfred Rapf, Vorsitzender Lebensversicherungen im Versicherungsverband**

Foto: S. Versicherung



zahlungen) garantiert wird, wird der Kunde einer Zukunftsvorsorge gesetzlich noch besser geschützt. Der Versicherer muss ihm bei „widmungsgemäßer Verwendung“ zumindest 100 Prozent der geleisteten Einzahlungen plus die staatlichen Prämien auszahlen. Bedeutet, dass der Versicherer bei schlechter Performance die Kosten, die er sich selbst und den Vermittlern genehmigt hat, am Ende dem Kunden aus eigener Tasche wieder ersetzen müsste.

Dazu kommt ihre gänzliche Steuerbefreiung (so-

wohl in der Ein- wie auch Auszahlungsphase).

Noch im Angebot ist sie beispielsweise bei der Wiener Städtischen, s-Versicherung, Generali, ERGO, Donau oder etwa auch der Grazer Wechelseitigen.

Die Empfehlung für einen 50-jährigen Kunden von Manfred Rapf, Vorstand der s-Versicherung: „Falls der Kunde noch keine prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge besitzt, empfehlen wir,

dieses Produkt in voller Höhe auszunutzen.“

**Im Trend: Mischprodukte**

„Wir werden ab 2016 ein Produkt anbieten, das dem Kunden größtmögliche Flexibilität in der Veranlagung zwischen klassischer Lebensversicherung und Investment in Fonds bietet“, kündigt ERGO-Sprecherin Mirjana Mully an. Genau das scheint überhaupt das Pferd zu sein, auf das fast alle Versicherer im Moment setzen.

Die PlusInvest der Wiener Städtischen ist ein Mix aus klassischer Lebensversi-



**„Wir schwimmen in Liquidität!“**

Ⓛ Die Situation von Versicherungen ist ganz konträr zu jener einer Bank“, erklärt Wolfram Littich, Vorstandsvorsitzender der Allianz Österreich. „Eine Bank vergibt vielleicht für zehn, 20 Jahre einen Kredit und leiht sich das Geld dafür für jeweils drei Monate aus. Damit ist das Liquiditätsrisiko einer Bank sehr groß, wie man in der Finanzkrise auch sehen konnte. Bei einer Versicherung ist das ganz anders: Wir schwimmen im Geld, Lehman ist an uns spurlos vorbeigegangen, was die Liquidität betrifft!“ Kunden würden beispielsweise 30 Jahre lang Geld einzahlen, und dann 30, 40 Jahre lang Geld herausbekommen. „Die Lebensversicherung ist wie ein See. Ein kleiner Zufluss bringt das Geld vom Neugeschäft dazu, ein kleiner Abfluss leitet die Auszahlungen heraus“, so Littich, das Geld im großen

Foto: Allianz/Ingo Foelle



**„Die Lebensversicherung ist wie ein See“, schildert Allianz-Vorstandsvorsitzender Wolfram Littich, „ein kleiner Zufluss bringt das Geld vom Neugeschäft dazu, ein kleiner Abfluss leitet die Auszahlungen heraus.“**

See dagegen drehe sich kaum, es ist überwiegend langfristig angelegt. Die Mutter aller Fragen sei aber: „Was hat die Versicherung in der Vergangenheit getan, gibt es ein Duration-Gap?“ Darunter versteht man im Versicherungsdeutsch das Verhältnis von der Laufzeit einer Verbindlichkeit zur Laufzeit der Veranlagung. Einfach gesagt: Hat man damals Ende der 1990er, als ein Versicherer Garantiezinsen von vier Prozent versprach, das Geld auch gleich in sehr lang laufende, damals noch gut verzinste Anleihen gesteckt? – „Dann hat man jetzt kein Problem. Schlecht sieht es aus, wenn ein Versicherer 30-jährige hochverzinste Versprechen eingegangen ist und das Geld nur in fünfjährige Anleihen gesteckt hat“, so Littich.

Denn dann musste das Geld vom Versicherer längst in weitaus geringer verzinste, neue Anleihen reinvestiert werden.

Genau das ist auch der Punkt, vor dem Ex-UNIQA-Vorstand Werner Holzhauser, mittlerweile mit seinem Unternehmen Valued ASSET unter anderem als Berater von Versicherungen tätig, warnt: „Bei einem durchschnittlichen Rechnungszins von 2,8 Prozent über den gesamten Bestand, und das bei einer Durchschnittsrendite auf Bundesanleihen von 0,49 Prozent – wie soll das in einigen Jahren aussehen?“ Er fordert mutige Innovationen bei den Versicherern ein. „Innovation bedeutet aber bitte nicht das Streichen von Garantiezusagen wie Rechnungszins oder Sterbetafeln, sondern eine grundlegende Neuausrichtung der dritten Säule unter Einbeziehung aller Stakeholder!“