

Quo vadis Lebensversicherung?

Interview mit Thomas Nußbaumer, MBA, Geschäftsführer der exacta Versicherungsmakler GmbH & Co. KG und Wolfgang Staudinger, Geschäftsführer der Konzept³ Staudinger GmbH

Die Lebensversicherung bewegt sich seit einigen Jahren aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase in einem herausfordernden Marktumfeld. Laufend hört man in der Branche, die Lebensversicherung – besonders die Klassische – sei „tot“. Wie sehen Sie als Versicherungsmakler, der täglich mit den Bedürfnissen der Kunden konfrontiert ist, die aktuelle Situation?

Thomas Nußbaumer, MBA: Die aktuelle Situation ist in der Tat etwas komplex – auf der einen Seite führt die demografische Entwicklung zu einer immer älter werdenden Population, auf der anderen Seite nehmen wir allerdings eine gewisse Skepsis gegenüber privater Vorsorge mittels laufender Kapitalanlage in der Realität wahr.

Generell sind wir der Meinung, dass die private Vorsorge ein absolutes Muss ist, um entstehende Lücken zwischen effektiver Pension und dem Einkommen in der Erwerbstätigkeit zu schließen oder zumindest zu verkleinern. Durch Schlagworte und Trends wie die „Silver Society“ erfährt der Begriff des Alters eine positive Renaissance, was vor allem an der steigenden Erwartung gesunder Jahre liegt, in denen ein aktives Leben in unzähligen Facetten möglich ist. Dem gegenüber stehen allerdings auf Basis des Transfersystems tendenziell sinkende Pensionen, was den akuten Handlungsbedarf hinsichtlich der aktiven Vorsorge für den Ruhestand nochmals verdeutlicht.

Zusammenfassend ist die Situation in der Beratung mit Sicherheit nicht einfach, allerdings sehen wir die Notwendigkeit, die Zukunftsvorsorge aktiv anzusprechen, damit zumindest ein Bewusstsein entsteht, auf dem in weiterer Folge aufgebaut werden kann. Wir stehen zudem allen Vorsorgelösungen offen gegenüber und reagieren hier mehr auf den Bedarf der Klienten – insofern sehen wir auch die klassische Lebensversicherung als keinesfalls tot. Im Gegenteil dazu stellen wir fest, dass gerade risikoaverse Kunden eine derartige Vorsorgelösung in einem turbulenten Markt- und Produktumfeld schätzen.

Wolfgang Staudinger: Im aktuellen Zinsumfeld macht die klassische LV absolut keinen Sinn. Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass sich der (Zins-)Markt dramatisch verändert hat. Warren Buffet sagt: „Wenn die Ebbe kommt, sieht man, wer nackt geschwommen ist“. Die Zins-Ebbe ist da, nun schlagen Kosten und vor allem die Kostenstruktur (Zillmerung) voll durch. Zudem ist bei jeder Veranlagung, aber vor allem bei einer langfristigen, die Inflation zu berücksichtigen. Zeigt man Kunden den Verlauf der Klassischen und den Inflationsverlust anschaulich, ist schnell klar, dass dieses Produkt uninteressant ist. Vom Anleihen-Risiko muss ich da noch gar nicht sprechen, Stichwort Staatsverschuldungen, vor allem aktuelles Problem Italien. Auch Griechenland ist noch nicht vorbei, an-

dere „Problem-Staaten“ werden folgen. Wir haben in der klassischen die vielzitierte Änderung vom risikolosen Zins hin zum zinslosen Risiko.

Bieten Sie aktiv klassische oder fondsgebundene Lebensversicherungen an und wenn ja, mit welchen Hauptverkaufsargumenten?

Thomas Nußbauer, MBA: Wie eingangs erwähnt, passen wir die Art der Vorsorgelösung dem Bedarf unserer Klienten an und versuchen objektiv zu beraten und in der Entscheidungsfindung zu unterstützen. Aus unserer Perspektive ist entscheidend zu vermitteln, dass das übergeordnete Ziel einer Vorsorgelösung stets die Absicherung des Langlebkeitsrisikos ist, sprich länger zu leben als das Geld reicht. Angesichts der medial präsenten Diskussionen über Pensionsantrittsalter, Bridging Income und des schwächelnden Transfersystems bedeutet die private Altersvorsorge Unabhängigkeit in den kommenden Lebensphasen, und dies gilt es zu vermitteln.

Dementsprechend steht in der Beratung nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung im Vordergrund, sondern die konstante Entwicklung des Ansparkapitals zum Ablauf. Je nach Typus ist natürlich auch die flexible Verfügbarkeit des einbezahlten Kapitals durchaus Thema, wengleich hier sicher die Ansparphase im Vordergrund stehen muss, um entsprechende Werte bei Pensionsantritt sicherzustellen.

Letztlich ist natürlich auch die steuerliche Situation immer ein Thema, wonach in der Regel nur die Versicherungssteuer bei Kapitalleistung oder Rentenzahlung zu leisten ist und nicht die Kapitalertragssteuer in vollem Umfang. Gerade dieser Umstand macht es trotz der Kosten des Versicherungsmantels möglich, die positiven Facetten einer Versicherungslösung gegenüber den Bankenlösungen aufzuzeigen.



Wolfgang Staudinger: Wir zeigen dem Kunden immer beide Produktkategorien, gekauft werden Fondspolizzen. Wenn man zwei Punkte beachtet, ist es das optimale Vorsorgeprodukt: Erstens die Kostenstruktur (ungezillmert) und die Klarheit der Kosten. Hier verstecken sich sehr viele Details im Kleingedruckten, wie z. B. nicht garantierte Fondskostenrückerstattungen (Kick Backs) oder abweichende Kostenangaben zwischen Modellrechnung und Bedingungen, was dazu führen kann, dass sich im Extremfall die Kosten verdoppeln können! Das kann zu einem großen Haftungsproblem für Berater werden, wenn man das nicht weiß bzw. diese Information dem Kunden nicht weitergibt. Wir haben Fälle, wo aus sieben Prozent Marktrendite weniger als ein Prozent Rendite für den Kunden übrig bleibt, über sechs Prozent werden vor allem an Kosten „abgerieben“! Da hat der Kunde keine Chance, der Berater könnte damit Probleme bekommen, weil man die Kosten klar und deutlich messen kann. Andererseits kann man durch die richtige Produkt-Anlagekombination für Kunden viel mehr rausholen. Bei 100 Euro monatlich über 30 Jahre schon 20.000 Euro mehr, bei gleichem Risiko! Eine enorme Chance für Berater.

Neben den Kosten ist die qualitative Fondswahl sehr wichtig. Damit sind viele Berater aber überfordert und greifen daher auf – meist sehr teure – Port-

folios oder Dachfonds zurück. Zusätzlich wird wiederum nur ein geringer Aktienanteil beigemischt, dabei sind Aktieninvestments alternativlos, wenn man „reale“ Renditen erzielen möchte. Also für mich gilt: Fondspolizze ungezillmert mit klarer Kostenstruktur und einer guten Fondswahl, wobei die Aktiengewichtung der Kunde bestimmt. Dazu sind eine gute Beratung und ein gutes Werkzeug (Software) entscheidend.

Durch die mediale Berichterstattung steigt ja die Zahl der Kunden, die ihre LV-Verträge kündigen, kontinuierlich an... Spüren Sie in Ihrem Kundenkreis die allgemeine Skepsis gegenüber dem Thema Lebensversicherung?

Thomas Nußbauer, MBA: Die Skepsis der Klienten ist unseres Erachtens eher auf mangelndes Vertrauen in die positive Entwicklung der Finanzmärkte zurückzuführen. Der starke Abschwung aus dem Jahr 2008 wiegt immer noch schwer in den Köpfen der Klienten, weswegen das Thema „Garantien“ stets zur Sprache kommt. Andererseits stellen wir ebenso fest, dass sich die Mehrzahl der historischen Veranlagungen, welche nicht im Zeitraum der Krise fällig wurden, sich durchaus positiv entwickelt haben und somit auch eine höhere Bereitschaft der Wiederveranlagung gegeben ist.

Je jünger die Klienten sind, desto umfassender wollen diese über die Möglichkeiten der Vorsorge aufgeklärt werden. Hier steht eher der Gedanke im Vordergrund, ob die staatliche Rentenvorsorge überhaupt in der Lage sein wird, Pensionen in angemessener Höhe zu generieren.

Wolfgang Staudinger: Darüber darf sich die Branche nun wirklich nicht wundern. Schauen Sie sich die Verläufe der meisten Tarife durch die gezillmerte Kostenstruktur an: Bei einem 100-Euro-Sparplan über 30 Jahre benötigt man mit der Klassischen bei aktueller Gesamtzinszuweisungen oft 20 Jahre, bis der Break-even erreicht wird, bei Fondspolizzen dauert es trotz 5% Fondsrendite (meist 7% Marktrendite!) rund 13 Jahre. ▶

Lebensversicherung

Man muss dem Kunden zugestehen, dass nach zehn Jahren mal genauer geschaut wird: „Jetzt habe ich 12.000 Euro einbezahlt, wie hoch ist mein Rückkaufwert?“ Wenn nach zehn Jahren noch immer weniger „drauf“ ist als man bezahlt hat – und das beim Abschluss nicht ganz klar besprochen wurde – darf es nicht wundern, wenn Kunden enttäuscht sind und verkaufen.

Was wäre aus Ihrer Sicht eine wünschenswerte Lösung am Produktsektor? Ist das Thema der vermehrt angebotenen Hybridprodukte für Sie und Ihre Kunden attraktiv?

Thomas Nußbauer, MBA: Aus unserer Sicht gibt es mehr als genügend Produktlösungen, um die Klienten mit einer maßgeschneiderten Vorsorge zu versorgen. Zusätzlich bieten die einzelnen Vorsorgeprodukte darüber hinaus ja die Möglichkeiten, biometrische Bausteine einzuschließen, was eine Vielzahl von Kombinationsmöglichkeiten ergibt.

Vielfach stellen wir fest, dass die Versicherungslösungen – ob ihrer Vielfältigkeit – für manche Klienten schon zu komplex sind und durchaus vom eigentlichen Fokus der Rentenvorsorge ablenken. In letzter Konsequenz liegt es also an uns Beratern, die Entscheidungsfindung und den Detaillierungsgrad der angestrebten Vorsorgelösung zu unterstützen. Ob sich nun die Hybrid-Produkte mit der Gewinnveranlagung in der klassischen Lebensversicherung durchsetzen können, muss sich zeigen. Auf jeden Fall bietet sich hier eine Alternative, die erzielten Gewinne zu sichern, was durchaus für eine Vielzahl von Klienten interessant sein kann, unter der Berücksichtigung der jeweiligen Kostenstruktur des Versicherungsmantels.

Wünschenswert ist es in jedem Fall, dass sich die Politik darüber Gedanken macht, wie die drei Säulen der Vorsorge auch in Österreich im Bereich der zweiten und dritten Säule stärker ausgebaut und begünstigt werden können. Es ist in unseren Augen zum Beispiel unverständlich, warum die 300.00 Euro p.a. Grenze in der EStG § 3/1/15 seit 1988 nicht angehoben und neu

diskutiert wird, sodass hier höhere Beitragsgrenzen oder auch Zuzahlungen der Arbeitnehmer realisierbar wären.

Wolfgang Staudinger: Bereits erwähnt: Fondspolizze ungezillmert mit klarer Kostenstruktur und einer guten Fondsauswahl. Solche Produkte gibt es bereits mehrere am Markt, ich bin mit dem Angebot sehr zufrieden. Hybridprodukte sind für mich aus genannten Gründen nicht relevant.

Was denken Sie, welche Rolle die Lebensversicherung in etwa zehn bis 20 Jahren am Vorsorgemarkt spielen wird?

Thomas Nußbauer, MBA: Wir sind der Überzeugung, dass die private Zukunftsvorsorge unerlässlich für die individuelle Gestaltung des Ruhestands ist, da die staatlichen Leistungen tendenziell sinken werden, die Erwartungshaltung an den Lebensstandard wie auch die Lebenserwartung stetig steigt. Dieser Trend wird mit der demografischen Entwicklung nochmals deutlich an Fahrt aufnehmen.

Je nachdem, welche Lösungen die Politik und Wirtschaft für die zweite und dritte Säule finden, wird die Attraktivität der Veranlagung mittels Versicherungslösung eine Renaissance erfahren.

Wolfgang Staudinger: Die Versicherungsindustrie hat mit der Fondspolizze enorme Chancen. Wenn nicht immer wieder die gleichen Fehler begangen werden, sehe ich viel Potenzial. Mit Fehlern meine ich, dass man immer wieder versucht, die eierlegende Wollmilchsau zu erfinden: hohe Ertragschance UND Garantie gibt es nicht. Punkt. Das haben schon so viele reale Beispiele gezeigt. Trotzdem werden aber immer wieder neue Produkte mit diesem Schlagwort auf dem Markt gebracht, mit denen aber Kunden enttäuscht werden. Wir benötigen den Mut zur klaren Sprache: Rendite ist nur mit „Eigentum“ in aktiennotierten Unternehmen möglich und diese Märkte sind sehr volatil. Es gibt nichts gratis. Wenn Kunden das verstanden haben, wird sich die Anlagekultur in Österreich auch ändern – und das ist in vielerlei Hinsicht sehr wichtig. ■



Thomas Nußbauer, MBA



Wolfgang Staudinger