

Inflation könnte zum vertrieblichen Booster für Vorsorgelösungen werden

CHRISTIAN WAGNER, PRODUKTMANAGER BEI HDI LEBEN ÖSTERREICH, SIEHT IM AKTUELLEN INFLATIONSSZENARIO EINE ARGUMENTATIONSHILFE FÜR LANGFRISTIGE VORSORGE LÖSUNGEN.

Herr Wagner, die stark steigende Inflation lässt den Wert unserer Ersparnisse rasch dahinschmelzen. Was bedeutet das für das Vorsorgeverhalten der Menschen?

Bei klassischem Sparverhalten wird die noch immer steigende Inflation zu einer massiven Belastung, da die fehlenden Einnahmen aufgrund der nach wie vor niedrigen Zinsen die Inflationsverluste nicht ausgleichen können. Für den langfristigen Vermögensaufbau brauchen wir daher eine vorausschauende Planung sowie einen intelligenten Mix aus kapitalmarktorientierten Vorsorgelösungen. Nicht zuletzt die aktuelle Situation rund um einen drohenden Generationenkonflikt in der Pensionsthematik sollte uns zusätzlich sensibilisieren. Die gute Nachricht dabei ist aber: Die hohe Inflation liefert uns in der bedarfsorientierten Vorsorgeberatung gute Argumente, die man auf jeden Fall nützen sollte.

Welche Argumente sind das? Und wie kann man diese für den Vertrieb nützen?

Pandemiebedingt sitzen laut WIFO viele Privathaushalte auf beträchtlichen Geldbeständen, deren Wert durch die hohe Inflation rasch aufgeessen wird. Bildlich könnte man von finanziellen Stubenhockern sprechen, die dabei zusehen, wie ihr Erspartes von Tag zu Tag dahinschmilzt. Im Beratungsgespräch könnte man dieses Thema in Bezug auf die langfristige Altersvorsorge aufgreifen und mit einer Tour de Pension argumentieren.

Was verstehen Sie darunter?

Jeder von uns hat schon einmal eine Radtour unternommen und weiß daher, wie anstrengend es werden kann, wenn man sich zu viel in zu kurzer Zeit vornimmt. Je mehr Zeit man für die Route einplant, desto leichter lässt sich das gesetzte Ziel erreichen. Das gleiche gilt bei der Altersvorsorge: Je mehr Zeit wir dafür einplanen, desto weniger anstrengend wird es. Und bevor die Inflation die Kaufkraft unseres Kapitalpolsters wegfrisst, ist es doch wesentlich sinnvoller, diesen in die finanzielle Absicherung im Alter zu investieren.

Können Sie das anhand eines konkreten Beispiels erklären?

Grundsätzlich gestaltet sich der Vorsorgebedarf bei jedem von uns sehr individuell, da er natürlich sehr stark vom familiären Umfeld und persönlichen Wünschen abhängt. Nehmen wir als Beispiel die 25-jährige



Christian Wagner, Produktmanager bei HDI LEBEN Österreich (Foto: Ingo Folie)

„Die hohe Inflation liefert uns in der bedarfsorientierten Vorsorgeberatung gute Argumente, die man auf jeden Fall nützen sollte.“

Anna. Sie ist Single, hat während der Pandemie Geld gespart und ein regelmäßiges Einkommen. Statt zusehen zu müssen, wie ihre Ersparnisse an Wert verlieren, wäre es vorausschauend sinnvoller, dass sie davon etwas für die Pension zur Seite legt. Im Beratungsgespräch stellt sich heraus, dass sie gerne reist. Also wünscht sie sich mit 65 Jahren ein finanzielles Polster in Höhe von 150.000 Euro. Zum Ansparen hat sie 40 Jahre Zeit. Mit einer ertragsorientierten Kapitalmarktveranlagung im Rahmen einer fondsgebundenen Rentenversicherung – etwa dem TwoTrust Invest – rechnet sie über diesen Zeitraum mit einer durchschnittlichen Rendite von rund fünf Prozent pro

Jahr auf ihr Erspartes. Unter dem Strich bedeutet das für Anna: Mit einer monatlichen Prämie von rund 100 Euro kann sie ihr Ziel ohne große Anstrengung erreichen. Würde sie zu einem späteren Zeitpunkt beginnen, müsste sie schon deutlich mehr investieren, um auf den gleichen Endbetrag zu kommen.

Kann man dieses Szenario auch für den Vermögensaufbau verwenden?

Hier könnte man an eine flexiblere Alternative denken – dafür steht in unserem Produktportfolio etwa der TwoTrust Aktiv zur Auswahl. Unsere Ansprechpartner beantworten dazu gerne alle offenen Fragen. Darüber hinaus bieten wir eine Reihe unterstützender Beratungsunterlagen an.