"Die eigene Arbeitskraft schafft Werte"

Interview. Michael Miskarik, Niederlassungsleiter der HDI Lebensversicherung AG in Österreich, über das Risikobewusstsein der Österreicher und gefährliche Vorsorgelücken.

as österreichische Sozialsystem hat Lücken. Michael Miskarik, LeiterderNiederlassungderHDI Lebensversicherung AG, verrät im Interview wie man Vorsorgelücken schließen kann.

Bietet in Österreich der Staat nicht schon einen Vollkaskoschutz für Leib und Leben. Wofür braucht man noch eine private Vorsorge?

Michael Miskarik: Wir haben in Österreich ein sehr gutes, aber auch teures Gesundheits- und Sozialsystem. Doch es hat seine Leistungsgrenzen. Für Lücken, zum Beispiel in der Kranken-, Pflege- und Altersvorsorge sollte man auf jeden Fall eigenverantwortlich vorsorgen.

Glauben Sie, die Österreicher wissen, dass Sie ungedeckte Risiken haben?

Ja. die Menschen sind heute durch die Medienvielfalt deutlich besser informiert als 1989, als ich in der Versicherungswirtschaft begonnen habe. Damals dachte ich, wir leisten Pionierarbeit. Heute, 29 Jahre später stelle ich fest, wir tun das immer noch. Nur unter etwas anderen Rahmenbedingungen. Die Österreicher erfassen zwar das Problem,

"Es geht heute weniger um Wertsteigerung, sondern vorrangig um Werterhalt."

Michael Miskarik

HDI Lebensversicherung AG

aber denken sich nach wie vor: Soschlimmwirdes schon nicht werden. Wenn doch, so wird es schon jemand richten. Aber es muss uns klar werden, dass diese Rechnung nicht aufgeht, auch nicht in einem wohlhabenden Land wie Österreich.

Das Auto und das Haus sind meist gut abgesichert. Aber die Person selbst ist oft unterversichert. Wie erklären Sie sich

Geschaffene Werte sind den Menschen wichtig. Mein Haus, mein Auto mussich mir erarbeiten, die Absicherung ist selbstverständlich. Aber kaum jemand stellt sich die Frage, was ermöglicht es mir, diese Werte zu schaffen? Es ist die eigene Arbeitskraft und deshalb gilt es diese besonders gut abzusichern. Hier wird definitiv zu kurz gedacht: Estrifft doch eh immer nur die anderen und nicht mich.

Lohnt sich bei diesem niedrigen Zinsniveau überhaupt noch der Abschluss einer Lebensversicherung?

Es geht heute weniger um Wertsteigerung, sondern vorrangig um Werterhalt. Malandersgefragt, was ist die Alternative? Welches Produkt garantiert mir eine lebenslange Privatpension? Das kann nur die Lebensversicherung. Zudem sollte die-

sich seit 29 Jahren mit dem Verkauf von Lebensversicherungsprodukten bzw. der Absicherung biometrischer Risiken. Sein Engagement in der Finanz- und Versicherungswirtschaft begann er 1989 als selbstständiger Geschäftspartner und Unternehmensberater der Austrian Business School Miskarik bekleidete bis 2011 verschiedene Führungs- und Managementpositionen in der Bank Austria, der Allianz und im TALANX Konzern. Im Jahr 2011 übernahm er

Verantwortung in der

Geschäft der HDI

Lebensversicherung AG,

gesamtverantwortlich.

Michael Miskarik

Der gebürtige Wiener beschäftigt

Geschäftsführung der HDI-Gerling Financial Services GmbH. Seit 2012 zeichnet er, als Leiter der Niederlassung, für das Österreich

se konsequent bespart werden, damit man sich bis zum Pensionsantritt Kapital aufbaut. Flexibilität im Sinne von Geld entnehmen ist da fehl am Platz. Will man Flexibilität, so bieten sich andere Produkte an. Basis für all das ist eine fundierte Beratung und die liefern unsere sorgfältig ausgewählten unabhängigen Vertriebspartner.

Auch die fondsgebundene Lebensversicherung erfährt wieder eine Renaissance. Wie lässt sich das erklären?

Das heimische Börsenbarometer ATX hat in den vergangenen zwölf Monaten um über zwölf und in den vergangenen drei Jahren um über 30 Prozent zugelegt. Auch der Crash von 2008 ist langsam verdaut und es gibt gute Argumente, die für eine Fondsgebundene sprechen. Besonders die Endbesteuerung mit vier Prozent Versi-

"Die Politik muss den Menschen klar vermitteln, dass privat vorsorgen Sinn macht."

Michael Miskarik HDI Lebensversicherung AG

cherungssteuer und der Wegfall der Kapitalertragssteuer machen die fondsgebundene Lebensversicherung zu einem attraktiven Produkt. Wir bieten gerade in dem Segment für jeden Anleger etwas passendes. Die Palette reicht von risikoavers bis hin zu ertragsorientiert.

Welche Schwerpunkte setzt die **HDI Lebensversicherung AG** 2018?

Wir müssen die Menschen für ihre Risiken sensibilisieren, dies auf Basis sachgerechter Information. Lösungsorientierte Beratung ist in unserem Geschäft ausschlaggebend. Wir müssen stets an unseren Kompetenzen arbeiten. Von großer Bedeutung ist auch, dass alle, die in unserer Branche arbeiten, die Bedürfnisse ihrer Kunden im Fokus haben.

Erklärt dieser Zugang auch Ihren Schwenk in der Kommunikation? Sie wollen mit den Kunden Klartext reden. Was darf man darunter verstehen?

Wir verlieren uns gerne in einer Fachsprache die für den Verbraucher unverständlich und nicht sympathisch klingt. Menschen müssen uns verstehen. In Angeboten und Verträgen sind rechtliche Standards zwingend, das lässt sich aufgrund von Regulatorien leider nicht vermeiden. Aber überall dort wo wir Fakten veranschaulichen können, werden wir uns in Zukunft noch stärker einer klaren Sprache bedienen.

Braucht es nicht Anreize vom Staat, um der privaten und betrieblichen Vorsorge einen Schub zu geben?

Das Wichtigste ist, dass die Politik den Menschen klar vermittelt, dass privat vorsorgen Sinn macht. Es geht nicht um entweder oder. Ja, auch wir glauben an eine Zukunft der staatlichen Pension, aber die Frage ist, wie hoch wird diese ausfallen? Bindet man betriebliche und private Vorsorge mit ein, so würde das zu einer Stabilisierung unseres Vorsorgesystems führen. Hier könnten Anreize helfen. Mit steuerlichen Freibeträgen oder Förderungen kann man die Österreicher sehr gut motivieren, selbst einen Vorsorgebeitrag zu leisten. Doch noch bleibt abzuwarten, welche Akzente die neue Bundesregierung in diesem Bereich

- STEPHAN SCOPPETTA

setzen wird.

