

„Wenn ich nicht bereit bin, ein Risiko zu nehmen, kaufe ich mir ein Risiko ein“

Inflation, Zinswende, Krieg: Über Strategien für Vorsorge und Vermögensbildung in einem unsicheren Umfeld diskutierten Experten am Round Table. Zur Sprache kamen unter anderem Garantien, Möglichkeiten des Vermögensaufbaus in einem Szenario der Stagflation und die Frage nach „neuer alter“ Konkurrenz durch „einfache“ Sparprodukte.

Von Emanuel Lampert

Nichts ist mehr so wie vor einem Jahr“, leitet VersicherungsJournal-Herausgeber **Marius Perger** die Diskussion am Round Table zum Thema Vorsorge und Vermögensaufbau ein. Die vergangenen Monate sind durch den Ukraine-Krieg gezeichnet. Neben all

dem menschlichen Leid belastet der Krieg auch die Kapitalmärkte und damit letztlich auch Vorsorgeprodukte.

Ein rascher Wechsel „von mehr oder weniger Nullzins auf ein ansteigendes Niveau“, Ungewissheit über die weitere Entwicklung – so etwas ziehe

grundsätzlich Verwerfungen am Kapitalmarkt nach sich, sagt der Niederlassungsleiter der HDI Leben in Österreich, **Michael Miskarik**. Dennoch: Miskarik baut auf eine „langfristige Strategie auch in der Veranlagung“ als Lebensversicherer, weshalb er „für uns kaum eine Auswirkung“ sieht.



Michael Miskarik



Unter der Leitung von Herausgeber Marius Perger (Mitte) diskutierten (v.l.n.r.) Michael Miskarik von HDI Leben, Hannes Dillinger von der Generali, Verena Castillo Martinez von Ergo und der stellvertretende Fachverbandsobmann Rudolf Mittendorfer.

Werden die derzeitigen Verwerfungen die Asset Allocation beeinflussen? Ja, sagt **Hannes Dillinger**, Leiter des Bankvertriebs bei der Generali. Ein „klassischer Anteil“ in der Veranlagung geht für ihn in Ordnung, „aber wir setzen sehr stark auf eine Beimischung, das heißt auf Hybridprodukte“, wo je nach Risikoneigung des Kunden die fondsgebundene Komponente zum Einsatz kommt. Eines ist

für ihn klar: „Wenn man rein auf Garantien setzt, verliert man gegen die Inflation garantiert.“ Vielmehr müsse man „mit einem kalkulierbaren Risiko rechnen“. „Volatilität an den Kapitalmärkten führt immer prinzipiell zu einer Verunsicherung bei Privatanlegern“, sagt **Verena Castillo Martinez**, Spezialistin für die Lebensversicherung im Ergo-Maklervertrieb. Gerade für Kleinanleger ergäben sich aber auch

Chancen, weil sie Anteile kaufen können, die bei später steigendem Kurs an Wert zulegen. „Wir setzen genauso auf Hybridprodukte“, so Castillo Martinez. Wie viel Gewinn ein Kunde dabei einfahren kann, hänge freilich stark von seiner Risikoaffinität ab.

Werden Kunden nervös?

Werden die Kunden momentan eigentlich „nervös“? In der Vergangenheit seien Kunden wegen



Niedrig- und Nullzinsen nervöser gewesen, weil man diese unmittelbar spüre, antwortet **Rudolf Mittendorfer**, langjähriger Versicherungsmakler und stellvertretender Fachverbandsobmann. Wer in Aktien investiert ist, sei dagegen mit Schwankungen ohnehin vertraut.

Zu Garantien hat auch er eine klare Haltung: „Die Leute lechzen nach Garantien“, aber eine Garantie sei „nicht einmal ein Placebo, sondern Geldvernichtung“: Eine erfolgsversprechende Veranlagung werde unmöglich, weil der Garantieggeber in seiner Anlagepolitik ja danach trachten müsse, „dass er nicht in die Ziehung kommt“.

Vorsorgeprodukte, in denen viele Anleihen stecken, trügen

„Ballast über viele Jahre“, sagt Mittendorfer. „Ich bezeichne ja schon seit 15 Jahren Anleihen als Anleihen“, tatsächlich bleibe nur der Weg in sachwertorientierte

Vorsorge, also Aktien. Wer vorsorgen will, müsse mittel- und langfristig denken: Wie kann ich überhaupt einigermaßen kapitalerhaltend ansparen oder anlegen?



Rudolf Mittendorfer



VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

INDUSTRIEVERSICHERUNG

Erscheinungstermin November 2022

Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
m.sadjak@versicherungsjournal.at
Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72

© Natalia Mysik (AdobeStock)

+++ Erscheint in +++ VJ Spezial Print (Auflage 10.000) +++ VJ Digital (6.500 Empfänger) +++ Börsen-Kurier (50.000 Leser) +++

Vermögensaufbau bei Stagflation?

Kann in einem möglichen Szenario längerfristiger „Stagflation“, also gleichzeitiger Stagnation und Inflation, Vermögensaufbau gelingen? „Ich glaube schon“, sagt Dillinger. Gerade bei langfristigem, monatlichem Ansparen könne der Cost-average-Effekt genutzt werden. Von „Garantiedenken“ müsse man sich trennen. Die Generali verfolge hier Wertsicherungsstrategien mit einer bestimmten Fondspalette, die darauf ausgerichtet ist, Aufwärtstrends mitzumachen, nicht aber Abwärtstrends. Und: Selbst bei längeren Krisen habe der Aktienmarkt mehr gewonnen, als er vorher verloren hat. In der langfristigen Vorsorge führe deshalb kein Weg an einer Wertpapierbeimischung vorbei. „Alles andere ist einfach kurzfristig gedacht.“

Ein Problem liegt für Castillo Martinez darin, dass Österreich ein Land der Sparbuchspärer sei, in dem man glaubt, man könne mit dem Sparbuch „die Pensionsvorsorge retten“. Im Kundengespräch ziehe sie gerne einen Vergleich: Einen Hauskauf finanziert man nicht mittels Kontoüberziehung, sondern etwa mit einem Hypothekendarlehen, und genauso wäre es eine „Illusion“, mit Produkten wie einem Sparbuch für die Pension vorsorgen zu können. „Kommunikation und Aufklärung“ seien nötig, um zu vermitteln, was denn „eine Aktie oder eine Anleihe wirklich ist“.

Bei Laufzeiten von um die 20, 30 Jahre brauche man „in Wirklichkeit keine harte Garantie mehr“, weil „das Konstrukt der Sachwerte“ im Wege der Langfristigkeit de facto eine Garantie bedeute, ergänzt Miskarik. „Wenn



Hannes Dillinger

ich heute nicht bereit bin, ein Risiko zu nehmen, kaufe ich mir ein Risiko ein.“ Die Sensibilisierung müsse hier schon vor der Kundenebene ansetzen: Oft böten nämlich Vermittler entsprechende Produkte erst gar nicht an.

Auch Mittendorfer sieht einen Hebel beim Berater. Bei traditionellen Vorsorgeprodukten kümmerne sich kaum ein Versicherter um deren Entwicklung, bei fondsgebundenen viel eher, gerade wenn man in den Nachrichten laufend mit Börsenkursen konfrontiert wird und den Berater dann „wegen jedem Kursauschlag anruft“. Das wolle mancher Berater vermeiden. Mittendorfer bleibt jedenfalls dabei: Wenn ein Kunde nach der Beratung immer noch partout auf einer Garantie für die langfristige Vorsorge besteht, sei etwas falsch gelaufen.

Wie der Inflation begegnen?

Der Staat begegnet der Inflation, zumindest zum Teil, mit Pensionserhöhungen. Wie gehen

Versicherer damit um, wenn die Inflation private Pensionen „auffrisst“? Dillinger empfiehlt, nicht kurzfristig zu denken. Er glaubt nicht an eine jahrelange hohe Inflation wie zuletzt im Sommer; er erwartet, dass sie sich bei drei bis vier Prozent einpendeln wird. Der Ansatz der Generali für den Vermögenserhalt: kalkulierbares Risiko, gut diversifiziertes Portfolio, Wertsicherungskomponenten.

„Erstes und einfachstes Instrument“ gegen Inflation sei die Indexierung, sagt Castillo Martinez. Die Inflation drücke auf die frei verfügbaren Einkommen, reagiert werde von den Kunden aber unterschiedlich: Die einen schieben Sparaktivitäten auf oder stellen sie überhaupt ein, die anderen gingen daran, „mehr draufzulegen“.

Von den Kunden mit klassischer Versicherung wähle bei Fälligkeit „nicht einmal ein Prozent“ die Verrentung, sagt Mittendorfer. Wer sich für die Rente entscheide, sei dann eben noch

weiter gewinnberechtigt. Wer bereits im Rentenstadium ist, sitze zwar „eigentlich auf einem Schiff, von dem er nicht mehr von Bord gehen“ könne. Dafür biete die Rente die Gewissheit einer lebenslangen Zusatzversorgung – ein Argument, das oft zu kurz komme. Und was die Inflation angeht, meint Mittendorfer: „Auf das Produkt warte ich, wo die private Versicherungsrente mit der Inflation konform geht.“ Das werde es nicht geben – gebe es aber auch in der ersten Säule nicht.

Miskarik verweist darauf, dass es bereits Modelle gebe, bei denen Verträge nicht nur

bis zum Pensionsalter 60/65 abgeschlossen werden. Eine Ausdehnung dieses Zeitraums ermögliche, über dessen gesamte Länge aktiv am Kapitalmarkt investiert zu sein. Das zur Sicherung des Lebensstandards Nötige könne dann in Teilauszahlungen entnommen werden, der Rest „liegen bleiben“. Miskarik spricht sich dafür aus, sich für die Zukunft solche Modelle zu überlegen.

Zinswende: Renaissance für die Klassische?

Da die Zinsen wieder steigen: Tut sich für die Klassische die Chance auf eine Renaissance auf? Für

gewisse Risikoneigungen gesteht ihr Dillinger ihre Berechtigung zu – aber als Beimischung. „Wohin sollen die Zinsen denn steigen?“ An ein „Revival“ der rein klassischen Lebensversicherung glaubt er aber nicht.

Defensiv, konservativ, ausgewogen, dynamisch: Wo sind in Zukunft höhere Erträge zu erwarten? „Langfristig wird man um Aktien nicht herumkommen“, meint Castillo Martinez. Es wäre „nicht seriös“ zu sagen, dass ein sehr konservativer Anleger über eine lange Laufzeit eine sehr hohe Rendite lukrieren werde. Es komme auch auf Risikoaffinität,

Verena Castillo Martinez



Erfahrung und Kenntnisse des Kunden an. Die Ergo unterstütze Vermittler und Kunden mit einer Vorselektion von Fonds, eine „Glaskugel“ habe freilich niemand.

„Für eine Pensionsvorsorge empfehle ich schon seit vielen Jahren nur fondsgebundene Lebensversicherungen“, berichtet Mittendorfer. Das bleibt trotz steigender Zinsen so? „Das bleibt selbstverständlich so.“ Im Übrigen gebe es nichts ohne Risiko, „das muss man den Menschen beibringen“; der Kunde müsse in der Lage sein, sich auszusuchen, welches Risiko er tragen will. „So einfach und so schwierig ist das.“

Die Empfehlung hänge natürlich von den Lebensumständen

ab - und Menschen ändern sich und können im Alter mit komplexeren Produkten überfordert sein. Deswegen sieht er in der Verrentung „sehr wohl eine Zukunft“ für die Klassische, weil das Gefühl der Sicherheit und Berechenbarkeit in solchen Fällen mehr wiege als der Ertrag.

Konkurrenz von „einfachen“ Sparformen?

Dass „einfache“ Sparprodukte wegen der steigenden Zinsen wieder eine größere Konkurrenz werden, glaubt Miskarik aufgrund der Alleinstellungsmerkmale der Lebensversicherung nicht. Und er betont: Eine Kombination aus höchstem Ertrag und maximaler Flexibilität gebe es nicht.

Er wendet sich denn auch gegen Teilentnahmen in der Ansparphase. Der Vermittler müsse dem Kunden klarmachen, welche Konsequenzen derlei später für die Pension habe.

„Vorsorge ist eben nichts, wo du jeden Tag je nach Bedarf hineingreifen kannst“, stimmt Mittendorfer zu. Er sage den Kunden auch: Ein richtiger Pensionsvertrag, „das ist wie ein plombierter Eisenbahnwaggon“. Der sei nur in absoluten Notfällen zugänglich und fahre ansonsten bis zum Ziel durch. Zu einer falschen Erwartungshaltung „nein“ zu sagen, „das verstehen die Menschen sehr wohl“, so Mittendorfer. „Man muss nur den Mut dazu haben.“ ■

Das VersicherungsJournal 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.