

NACH BESTEM WISSEN

Best Advice. Auf einer Veranstaltung des Fachverbandes der Versicherungsmakler diskutierten Vertreter der Versicherungsbranche über die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge – über Sinn, Unsinn, „ausgestoppte“ Produkte und die Konsequenzen daraus.

Mario Franzin



Am Podium v.l.n.r.: Mario Franzin, Chefredakteur des GELD-Magazins, Peter Ladreiter, Geschäftsführer der Security KAG, Robert Lasshofer, Generaldirektor der Vienna Insurance Group, Werner Panhauser, Direktor der Helvetia Versicherung, Kurt Molterer, Generaldirektor der Nürnberger Versicherung, Andreas Drbusek, Leiter Fachabteilung Lebensversicherung bei Wüstenrot, Gustav Dressler, Geschäftsführer der Generali KAG, stehend rechts: Obmann der Fachgruppe der Versicherungsmakler Rudolf Mittendorfer.

Im Vorfeld der Veranstaltung erkundigten wir uns in Bankfilialen der Bank Austria, der BAWAG und der Erste Bank nach den ausgestoppten Produkten. Spontane Aufklärungen erhielten wir dazu keine – und selbst Nachfragen bei Bereichsleitern verliefen zumeist im Sand. Scheinbar ist das Problem bei Bankkunden kaum evident. Umso mehr kümmern sich Berater und Konsumentenschützer um dieses Thema, das im Rahmen der „Best Advice“-Veranstaltungen der Fachgruppe der Versicherungsmakler Wien aufgegriffen wurde. Ein hochrangiges Podium stellte sich der Diskussion. Maria Reiffenstein, Sektionschefin des Konsumentenschutzministeriums, beschrieb in einleitenden Worten bereits die Gestaltungsbedingungen der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge (PZV) als schwierig einschätzbar, die Bewerbung des Produkts mit staatlicher Prämie sei jedoch sehr einfach. Sie kämpft um die Vermeidung von Irreführungen der Konsumenten. Ein Beispiel ist die Suggestion, dass eine Kündigung vor Ablauf der zehn Jahre gesetzlich nicht vorgesehen sei. „Das ist so nicht richtig“, meint Reiffenstein, „nach dem Versicherungsvertragsgesetz ist eine Kündigung zu gewähren – natürlich unter Verlust der Prämien. Auch zum Thema Transparenz der Produkte und Ausstoppungen (Aktienanteil auf praktisch null gesetzt) findet Reiffenstein kritische Worte: „Ich bezweifle, dass es überhaupt zulässig ist, dass die Möglichkeit der Ausstoppung während der

Vertragslaufzeit besteht,“ und was für sie besonders bedauerlich ist: dass die Information an die Konsumenten nicht ausreichend sei. Zum Beispiel gehe die Information eines Anbieters an die Kunden, dass „aufgrund der Finanzkrise der Aktienanteil nun abgesichert werden müsse“, am Problem vorbei.

BANKEN STRÄUBEN SICH

Fachgruppenobmann der Versicherungsmakler und Initiator der „Best Advice“-Veranstaltung, Rudolf Mittendorfer, hält prinzipiell die rigide Zehnjahresbindung für einen Fehler, sieht jedoch im Vorsorgebereich einen gewissen Zwang zum Sparen als positiv. Wichtig ist für ihn besonders die Transparenz der Produkte. 14 von 22 seien ausgestoppt worden und es sei Mittendorfer bislang nicht gelungen, ausreichend Informationen darüber zu bekommen. „Die Bankanbieter haben mich überhaupt wissen lassen, dass uns das als Versicherungsmakler nichts angehe,“ beschwert sich Mittendorfer, „viele unsere Kunden haben aber – in diesem Fall zu unserem Leidwesen – zahlreiche Bankprodukte gekauft. Und wir luden auch Bankenvertreter zu unserer Diskussion ein, sie sind aber leider nicht gekommen.“

VIER MILLIARDEN EURO

In Österreich wurden seit 2003 rund 1,5 Millionen PZV-Verträge abgeschlossen. Seither sind rund vier Milliarden Euro an Beiträgen einbezahlt worden. Zum Problem wurde die Kombination des 40-Prozent-

Aktienanteils mit der Kapitalgarantie – und dann die Finanzkrise. Da wurde so manche PZV – vor allem Fondsprodukte – ausgestoppt. Betroffen sind beispielsweise die Allianz (Allianz BonusLife), die Bank Austria (VorsorgePlus-Pension), die BAWAG (BAWAG Zukunftsvorsorge), die Erste Bank (ESPA Vorsorge Classic), die Generali (Generali Zukunftsvorsorge), Raiffeisen (Raiffeisen-Pensionsfonds) und Uniqa/Finance Life (Pension & Garantie). Als einziger dieser Anbieter – alle wurden zur Diskussion eingeladen (!) – stellte sich Gustav Dressler, Generali, den durchaus harten Fragen. Alle anderen hatten „Terminprobleme“.

Wie sehen nun die unterschiedlichen Konstruktionen der PZV aus – vor allem die nun problematischen Fälle? Peter Ladreiter, Vorstand der Security KAG: „Viele Produkthanbieter verwenden so genannte CPPI-Modelle. Das sind finanzmathematische Modelle, die einerseits gewährleisten, dass man über die gesamte Laufzeit in der gewünschten Veranlagung verbleiben kann, und auf der anderen Seite aber auch sicherstellen sollen, dass eine allfällige Kapitalgarantie eingehalten wird.“ Für Ladreiter ist klar, dass solche Finanzmodelle nur dann funktionieren können, wenn sie Unterstützung von den Finanzmärkten bekommen. Welchen Markttrückgang verträgt nun so ein CPPI-Modell, bis es „ausgestoppt“ wird? Dieser „Puffer“ hängt sehr stark von der Restlaufzeit und vom aktuellen Zinsumfeld ab. Bei den derzeitigen risikofreien Zinssätzen von nur 2,5 Prozent auf zehn Jahre kann man sich bei einem Produkt mit zehnjähriger Laufzeit maximal einen Kursrückgang von 20 bis 25 Prozent erlauben, damit die Garantie zum Ende der Laufzeit noch sichergestellt werden kann. „In den letzten Jahren haben wir aber viel stärkere Verwerfungen auf den Kapitalmärkten gesehen. Da ist es dann klar, dass besonders die kürzeren Laufzeiten praktisch ausgestoppt wurden. Das ist die natürliche Reaktion des Modells auf die Kapitalmarktsituation,“ so Ladreiter. Robert Lasshofer, Direktor der Vienna Insurance Group (VIG), beschreibt die hauseigene PZV (auch die der s-Versicherung) als Kombination von Deckungsstock und Aktienfonds – der Deckungsstock mit Rechnungszins und Gewinnbeteiligung. „Den Aktienanteil investieren wir in einen Aktienfonds mit einem externen Rückversicherer, der die Garantie für den 40-prozentigen Aktienfondsanteil sicherstellt,“ so Lasshofer, „Das Umfeld für die PZV ist wie gesagt zurzeit aufgrund der sehr niedrigen Zinsen nicht günstig. Sie müssen aber hier beachten, dass die derzeit abgeschlossenen Verträge eine durchschnittliche Laufzeit von 32 Jahren haben,“ so Lasshofer, „da ist davon auszugehen, dass wir noch die

eine oder andere Erholung an den Kapitalmärkten sehen werden“. Es war aber 2003 prinzipiell schwierig, ein Produkt auf den Markt zu bringen, das einerseits die private Vorsorge fördern soll und auf der anderen Seite eine Belebung des Kapitalmarkts (Wiener Börse). „Das sei ein gewisser Antagonismus,“ meint Lasshofer, „da wäre es schön gewesen, bereits ein Lebenszyklusmodell, wie es jetzt möglich ist, einzuführen. Jetzt umzusteigen ist vielleicht nicht ganz leicht, weil Verluste aus den vergangenen Jahren durch Einloggen der Aktienquote auf einem niedrigeren Niveau auch ein Einloggen der Verluste bedeuten würde. Ungeachtet dessen muss ich zur PZV auch lobenderweise sagen, dass sie in den letzten Jahren prinzipiell eine Belebung im privaten Vorsorgemarkt gebracht hat.“

Werner Panhauser, Vertriebsvorstand der Helvetia-Versicherung, zu „seiner“ PZV: „Bei uns ist jeweils ein Drittel in Aktien, Anleihen Ertrag (zum Beispiel Unternehmensanleihen) und ein Drittel in Staatsanleihen investiert. Ziel ist es hier, einen künstlichen Referenzindex zu schlagen, der aus 70 Prozent Staatsanleihen und zu 30 Prozent aus gewichteten ATX-Titeln besteht.“ Und es sei seit Auflage 2003 gelungen, den Index zu schlagen. Helvetia liege mit 77 Prozent kumulierter Rendite auf Rang eins – mit etwa zehn Prozent Vorsprung auf den Zweitplatzierten. „Ich muss aber dazu sagen, dass das Aktienportfolio auch mit Optionen abgesichert wird. Unser Garantiemodell hat auch einen CPPI-Charakter, nur mit dem Unterschied, dass wir die Garantiegebühren wie in einer Versicherungsgemeinschaft dazu verwenden, Garantieverletzungen wieder zu schließen. Und das sichert einerseits die Rendite ab und verhindert auch den Ausstoppungs-



„Produkte mit Prämienbegünstigungen verkaufen sich leicht. Die Transparenz der PZV lässt aber sehr zu wünschen übrig.“

Maria Reiffenstein, Sektions-Chefin des Konsumentenschutzministeriums



„Der Mut zum Risiko macht nur dann Sinn, wenn die Basics der Produkte stimmen.“

Helmut Mojescick, Leiter des Arbeitskreises Fortbildung der Fachgruppe der Versicherungsmakler Wien

effekt," so Panhauser. Generell ist die Aktienquote von mindestens 40 Prozent zwar gesetzlich vorgeschrieben, wird in der Praxis aber anders gehandhabt. Ende Mai war die Aktienquote bei der PZV der Helvetia 34,5 Prozent. „Nur, die wirksame Aktienquote ist nicht immer genau dieser Wert, weil es nicht sinnvoll ist, in jeder Situation auf dieser Aktienquote zu bleiben. Und der Kunde dankt es viel mehr, wenn man bei fallenden Märkten das Aktienportfolio absichert," ergänzt Panhauser. Kurt Molterer, Vorstand der Nürnberger Versicherung, dazu: „Wir verwenden den selben Spezialfonds, wie die Helvetia Versicherung, den Apollo 32 von der Security KAG. Lassen Sie mich aber eine grundsätzliche Aussage zur Produktidee machen: Die PZV ist eine gute Idee zum Aufbau der privaten Vor-

sorge – verbunden mit der Verrentung zum Vertragsablauf. Ich sehe es einfach als langfristiges Sparprodukt und wir liegen bei einer durchschnittlichen Vertragslaufzeit von über 20 Jahren.“ Und was kostet die Garantie? „Herr Panhauser hat es ja schon gesagt, die Garantie in diesem Produkt kostet ein Prozent pro Jahr. Ich denke, das ist günstig.“ Ladreiter: „Wir von der Security KAG sind Produktlieferant für mehrere Versicherungen – für Helvetia, Nürnberger und Merkur Versicherung oder auch für unser Mutterhaus, die Grazer Wechelseitige.“ Andreas Drbusek, Wüstenrot: „Unser Produkt ist genau so aufgebaut wie das der VIG: 60 Prozent im Deckungsstock und 40 Prozent in einem Aktienkorb, der auch extern über einen großen internationalen Rückversicherer abgesichert ist.“

INTERVIEW



PETER CZAPEK ABTEILUNGSLEITER
SEGMENTMANAGEMENT TOPKUNDEN,
BANK AUSTRIA

„AUSGESTOPPT“

GELD ° Herr Czapek, was raten Sie Ihren Kunden, wenn sie in eines der „ausgestoppten“ prämiengünstigten Zukunftsvorsorge-Produkte (PZV) investiert haben – also beispielsweise in die VorsorgePlus-Pension der Bank Austria? Aussteigen geht

ja kaum bzw. ist mit Prämien- und Steuerrückzahlungen verbunden.

PC Wir haben die VorsorgePlus-Pension eigentlich nur zu Beginn der prämiengünstigten Zukunftsvorsorge verkauft und die Laufzeit wurde praktisch immer auf die Mindestdauer von zehn Jahren abgeschlossen. Das heißt, dass diese Produkte in der Mehrzahl der Fälle bereits 2013, die übrigen 2014 und 2015 auslaufen. Bei dieser Restlaufzeit rate ich dazu, die Beiträge weiter einzubezahlen und die Prämien zu kassieren. Zum Ende der Laufzeit kann der Kunde dann in unser Versicherungsprodukt, den VorsorgePlus-Plan wechseln, der in den Deckungsstock investiert, wo das Sicherungsmodell ja nicht ausgestoppt werden kann. Glücklicherweise haben wir bereits relativ frühzeitig – also ab 2004/2005 – gesehen, dass der Boom der Märkte so nicht weitergehen kann und haben das Produktangebot geändert. Bereits damals haben wir fast nur mehr die Versicherungslösung VorsorgePlus-Plan, insbesondere bei Laufzeiten über zehn Jahren, angeboten.

GELD ° Gehen wir davon aus, dass bei den ausgestoppten Fondsprodukten, die zwischen 2003 und 2005 abgeschlossen wurden eine Fortzahlung der Beiträge sinnvoll ist, was sollten Ihrer Meinung nach Kunden machen, die längere Laufzeiten – wie 20 oder gar 30 Jahre – gewählt haben?

PC Ich kann nur für die Bank Austria sprechen, da haben wir wie gesagt dieses Problem nicht. Strategisch muss ich aber sagen, dass es bei den „ausgestoppten“ Fondsprodukten mit Laufzeiten von 20 Jahren und länger gescheitert ist, keine Beiträge mehr einzubezahlen und eine alternative Versicherungslösung zu wählen.

AUSGESTOPPT ODER NICHT?

Die Frage, die im Raum steht: Wie wird mit Kunden von „ausgestoppten“ Produkten umgegangen? Gustav Dressler von der betroffenen Generali: „Ich muss den Ausdruck „ausgestoppt“ einfach zurückweisen. Es kommt immer auf die Laufzeit und das jeweilige Produkt an, wie hoch die aktuelle Aktienquote nun wirklich liegt. Hier ist es wichtig festzuhalten, dass wir 2007/2008 einen der schlimmsten Börsencrashes erlebten und dass wir jetzt kurzfristiges Geld bei 0,5 Prozent und mittelfristiges Geld bei zwei Prozent haben. Und die Zukunftsvorsorge ist in erster Linie auch ein Zinsprodukt, das unter den tiefen Zinsen leidet. Aber dieses Produkt hat in der schlimmsten Wirtschaftskrise funktioniert. Und warum hat es funktioniert? Weil es das Kapital garantiert hat. Und wenn Sie sehen, dass manche Produkte mit 20, 30 oder 40 Prozent im Minus liegen, dann müssen Sie auch berücksichtigen, dass Sie trotzdem nach zehn Jahren das Kapital garantieren. Und kurz zu unserem Produkt: Wir nennen das eine „ökonomische Aktienquote“, was wir drinnen haben und was wir abgesichert haben. Ja, wir haben da zwischen 20 und 40 Prozent in Aktien. Ja, wir haben sie auf Größenordnungen abgesichert, die im einstelligen Bereich liegen. Ja, wir wissen, es kommen weitere Zuflüsse. Ja, wir wissen, wenn die Märkte weiter gut laufen, werden wir wieder Aktienquoten zwischen acht und zwölf Prozent erreichen. Wir haben zwei Produkte mit einer Aktienquote von 25 Prozent (ökonomisch). Man darf das nicht pauschal betrachten. Ich möchte trotzdem für dieses Produkt eine Lanze brechen. Heute würde man es völlig anders ausstatten. Ich hätte die Idee, das Produkt solle eine Aktienquote von „bis zu 25 Prozent“ haben. Aber ich denke, in dieser Finanzkrise das Kapital zu garantieren, ist an sich schon ein Wert.“