

service

EXPERTENKOMMENTAR

# Staatlich geförderte Zukunftsvorsorge im Lichte der Medien

Von DDr. Peter Ladreiter



Fast 10 Jahre ist es her. Die prämiengünstigste Zukunftsvorsorge wurde von der damaligen Bundesregierung aus der Taufe gehoben. Und über den grünen Klee gelobt: Staatliche Förderung, 40%-Mindestaktienquote, Kapitalgarantie – Anlegerherz, was willst Du mehr! Medial intensiv begleitet eilte das Produkt von Erfolg zu Erfolg und bald waren österreichweit eine Million Stück verkauft – ein beachtenswertes Ergebnis!

Doch seit 2008 ist alles anders: Die US-Immobilienkrise hinterlässt auch in Österreich ihre grausamen Spuren und reduziert den ATX im Jahresverlauf um fast zwei Drittel. Die großteils in ATX-Aktien investierten Zukunftsvorsorgefonds und Portfolios bekommen die volle Wucht der Krise zu spüren – und ziehen häufig die Reißleine. Konkret reduzieren oder eliminieren Produkte mit kurzer Restlaufzeit ihr Veranlagungsrisiko und werden damit ausgestoppt. Das ist finanzmathematisch in Anbetracht der Vehemenz der Krise ein ganz natürlicher Vorgang vergleichbar mit dem Aufgehen des Airbags bei einem Frontalcrash. Dennoch erfolgte eine mediengestützte Negativkampagne gegen das Produkt und seine politischen Schöpfer, welche mit schwankender Intensität bis zum heutigen Tag anhält.

Natürlich hätte man das Produktdesign von Anfang an modifizieren müssen, aber wer hätte eine solche Jahrhundertkrise erwartet. Hand aufs Herz, wer führt im August in den Niederungen Schneeketten im Auto mit, auch da kann es einmal in hundert Jahren schneien. Im Nachhinein ist man immer klüger, die Krise selbst kann man aber als Elementarereignis bezeichnen. Und dennoch verliert kein einziger Versicherungsnehmer

am Ende auch nur einen Euro, die Kapitalgarantie hält, was sie verspricht.

### Mehr Phantasie

Was hilft nun wirklich und wie sieht ein Produktdesign aus, welches mit den derzeitigen Verhältnissen – extrem niedrigen AAA-Renditen und hoher Unsicherheit – umgehen kann?

Erstens sind lange Laufzeiten zu wählen. Vertragsdauern von 10 Jahren sind unter Wahrung der gesetzlichen Kapitalgarantie nicht mehr zu halten und werden mittelfristig nicht mehr angeboten.

Zweitens wird man in der Veranlagung mehr Phantasie beweisen müssen. Nur mehr AAA-Staatsanleihen und Aktien wird nicht mehr reichen. Es muss auch aus dem Rentenanteil eine entsprechende Rendite kommen, z.B. durch Unternehmensanleihen.

Drittens werden die Garantiemodelle auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren müssen. Klassisches CPPI (= Constant Proportion Portfolio Insurance) auf Basis von AAA-Anleihen scheidet aus. Hier müssen Konzepte wirken, welche einen Risikopuffer aus Garantiegebühren bilden. Damit die Ausstoppung weniger wahrscheinlich wird. Der Apollo 32 Zukunftsvorsorgefonds erfüllt die genannten Charakteristika schon jetzt und ist für künftige Herausforderungen bestens gerüstet.

Den Medien kommt die Aufgabe zu, über Fortschritte im Produktdesign zu berichten. Die Pauschalierung und Stigmatisierung der Zukunftsvorsorge ist dabei nicht zielführend. Denn wir brauchen sie alle, die Vorsorge, denn niemand glaubt ernsthaft daran, dass wir in 30 bis 40 Jahren noch eine nennenswerte staatliche Pension bekommen.

### Über den Autor:

DDr. Peter Ladreiter ist Mitglied des Vorstandes der Security Kapitalanlage Aktiengesellschaft mit Sitz in Graz. Die Security KAG beschäftigt sich mit Portfoliomanagement für institutionelle und private Investoren und bietet ein breites Spektrum von Dienstleistungen für Versicherungen an.

[www.securitykag.at](http://www.securitykag.at)

# Durch Service entlasten Helvetia wird 2013 eine weitere Betreuungsschiene für die Vermittler eröffnen.

Der unabhängige Vermittler ist heute um ein Vielfaches mehr mit FMA Vorschriften und erforderlichen Administrationstätigkeiten beschäftigt als noch vor zehn Jahren. Durch die Produktvielfalt und den Preisdruck sinken die Verdienstmargen. Jeder Versicherer arbeitet mit unterschiedlichen Offertprogrammen, Online-Portalen, Provisionsnoten, Courtagge- und Anreizsystemen. Es ist also deutlich sichtbar: Für die unabhängigen Vermittler ist das Versicherungsgeschäft wesentlich arbeitsintensiver geworden. Dabei können die meisten Versicherungsmakler nur auf geringe Personalressourcen zurückgreifen. Denn der österreichische Markt unabhängiger Vermittler ist im Privatkundengeschäft zu zwei Drittel geprägt von Ein- bis Zwei-Personen-Büros.

„Für das Jahr 2013 planen wir daher eine weitere Verbesserung bei unserer Betreuungsstruktur“, erklärt Alexander Neubauer, Leiter Exklusivvertrieb bei Helvetia, „wir werden dafür eine zusätzliche Betreuungsschiene für jene Partner eröffnen, die bisher wenig Kontakt mit Helvetia hatten. Auch sie wollen wir durch unseren Service entlasten.“

Langzeitstudien zeigen, dass die Vermittler den Faktoren Kundenservice, Schaden- und Leistungsabwicklung, schnelle Bearbeitung sowie Erreichbarkeit und Einsatz der Mitar-

beitenden die höchsten Relevanzen zuordnen. Deshalb hat Helvetia ihre Vertriebspartner-Coaches auch mit umfassenden Kompetenzen ausgestattet. Nicole Martinek, seit Oktober Leiterin des Partnervertriebs Ost bei Helvetia, sieht dies als essenziellen Vorteil gegenüber dem Mitbewerber: „Schnelles Agieren durch flache Hierarchien ist ein Helvetia Wettbewerbsvorteil, den wir in Zukunft noch viel stärker aufzeigen und hervorstreichen werden.“

Das Verständnis von Helvetia ist, das ein Betreuer für den Vermittler zum Partner und zum Coach wird. Er muss dem Partner Möglichkeiten zur Geschäftsentwicklung zeigen und dabei helfen, diese zu realisieren.



Nicole Martinek, 34, hat im Oktober die Leitung des Partnervertriebs Ost bei Helvetia übernommen. Die österreichweite Helvetia Betreuungsoffensive sieht sie als Wettbewerbsvorteil.

## GEWONNEN

### Wir gratulieren herzlich!

Die Gewinner der Leserfrage der Helvetia Partner News 2/2012 sind:

- Martin Haselsteiner, Versicherungs & Finanz Service, 3364 Neuhofen
- Christian Wimmer, 4522 Sierning
- Clemens Hillinger, VMS Schreckensberger, 4950 Altheim

Die richtige Antwort auf die Frage „Mit welchem neuen Produkt radelt Helvetia der Umwelt entgegen?“ lautet:  
Helvetia E-Bike Versicherung

## HELVETIA PARTNER NEWS-GEWINNSPIEL

Machen Sie mit beim Helvetia Partner News-Gewinnspiel. Wir wünschen Ihnen viel Glück!

### Ihre Gewinnfrage:

Welche drei Steuervorteile bietet die Prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge?

### Ihr Preis:

- Eine von 3 Feuerteufel Geschenkboxen. Für eine feurige Winter-Party.

Bitte senden Sie Ihre Antwort bis spätestens **12. Dezember 2012** an [vertriebspartner@helvetia.at](mailto:vertriebspartner@helvetia.at)

Teilnahmebedingungen: Von der Teilnahme sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Helvetia Versicherungen AG und ihre Angehörigen ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Barabläse ist nicht möglich.



Besuchen Sie uns auch auf Facebook!  
[www.facebook.com/helvetia.versicherungen.oesterreich](http://www.facebook.com/helvetia.versicherungen.oesterreich)

facebook

