

Ad 1) IDD: Welche Haftungen, Sanktionen und Strafen kommen auf Sie zu?



Teil 2 des Gastkommentars von Johannes Muschik über die Versicherungsvertriebsrichtlinie.

Im **ersten Teil** berichteten wir über die rechtliche Ausgangsbasis und gaben eine Vorschau auf die Umsetzung in Österreich. Dazu erklärten wir die Bedeutung der „delegierten Rechtsakte“ und welche Empfehlungen die EIOPA (Europäische Versicherungsaufsicht) gibt. Weitere Themen waren die Weiterbildung, Wohlverhalten, Informationspflichten und Offenlegung. Informationen zu Vergütung, Zielmarkt und Produktblatt rundeten Teil 1 ab, den Sie [hier nachlesen](#) können.

Die EU Versicherungsvertriebsrichtlinie sieht **neue strenge Sanktionen** vor. Zusätzlich zu hohen Geldstrafen droht erstmals die Veröffentlichung der für Verstöße verantwortlichen Personen. Für Versicherungen und die VermittlerInnen ist die penible Einhaltung der IDD im Geschäftsbetrieb dringend geboten.

Kapitel VII der Richtlinie listet die möglichen Strafen und Sanktionen auf. Der Europäische Gesetzgeber zielt damit insbesondere **auf die Einhaltung folgender Bestimmungen** ab:

- Anforderungen in Bezug auf die Eintragung (Kapitel II)
- Organisatorische Anforderungen (Kapitel IV)
- Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (Kapitel V)
- Pflichten i.Z.m. Versicherungsanlageprodukten (Kapitel VI)

Als Verstoß wertet man etwa eine **fehlende Eintragung** eines Versicherungsvertreibers in das **nationale Vermittlerregister** bzw. die **Annahme von Geschäften nicht eingetragener VermittlerInnen**. Diese scheinbare Selbstverständlichkeit kann in der Praxis zu Problemen führen, wenn etwa mit **Tippagebern** zusammengearbeitet wird. Diese vermitteln zwar selbst kein Geschäft, sondern nur Kontakte. Wenn diese Tippageber in der Realität doch Abschlüsse durchführen und ihre Anträge bei einer Versicherungsgesellschaft unter dem Namen einer Vertriebsorganisation einreichen, machen sich die leitenden Angestellten der Vertriebsgesellschaft und der Versicherung **strafbar**. Das bedeutet in der Praxis, dass die Berechtigung jeder einzelnen Vermittlerin/jedes einzelnen Vermittlers und seine Eintragung ins Vermittlerregister regelmäßig zu überprüfen sind. Vertriebsorganisationen müssen ihre VermittlerInnen vertraglich verpflichten, ihnen unverzüglich bei Verlust der Eintragung Meldung zu erstatten.

Guter Leumund ist – weiterhin – wichtig

Versicherungsvertreiber müssen gem. Artikel 10 Abs. 3 IDD einen guten Leumund besitzen. Das ist laufend von den Vertriebsorganisationen und Versicherern zu prüfen. Im Übrigen gilt die Pflicht eines guten Leumunds auch für natürliche Personen, die nicht direkt am Vertrieb beteiligt sind, aber in der Leitungsstruktur eines Unternehmens arbeiten. Alle Beschäftigten, die in irgendeiner Form bei der Gewinnung oder Betreuung von Kunden mitwirken, haben diese Anforderung zu erfüllen.

Bereits heute verpflichtend ist der **Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung**. Für diese wird die Garantiesumme (Mindestbetrag) auf 1.250.000 Euro für den einzelnen Schadensfall und 1.850.000 Euro für alle Schadensfälle eines Jahres festgelegt. Neu ist eine **Insolvenzausfallversicherung** des Vertreibers, und zwar immer dann, wenn direkt Prämien von Kunden entgegengenommen werden oder Auszahlungen des Versicherers zunächst an den Vertreter ergehen, der diese dann an die KundInnen weiterleitet.

Angemessene Kenntnisse sind Pflicht

Sowohl Versicherungsvertreiber als auch Angestellte der Versicherungsunternehmen müssen über „angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten“ verfügen, die zur ordnungsgemäßen Erfüllung der Aufgaben benötigt werden. Sie müssen auch den Anforderungen ständiger beruflicher Schulung und Weiterbildung genügen. Diese Bestimmung hat im Zusammenhang mit dem **Zielmarkt große Auswirkungen auf die Versicherer**. Sie müssen sicherstellen, dass ihre Absatzkanäle für den Verkauf der konkreten Produkte „geeignet“ sind. Dafür sind alle vernunftgebotenen Maßnahmen zu treffen. Details zu den damit zusammenhängenden Pflichten werden in einem delegierten Rechtsakt der EU-Kommission geregelt, dessen Textentwurf bereits vorliegt. Es werden Versicherung und Vertreter zu einer Absatzeinheit mit wechselseitigen Informations- und Kontrollpflichten verzahnt.

Künftig für jeden kleinen Fehler mindestens 700.000 Euro Strafe?

Die Antwort ist „Nein“! Verwaltungssanktionen **bei juristischen Personen** sind mindestens 5 Mio. Euro oder 5 Prozent des jährlichen Gesamtumsatzes des Unternehmens und maximal das Zweifache der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne bzw. verhinderten Verluste.

Bei **natürlichen Personen** mindestens 700.000 Euro und maximal das Zweifache der infolge des Verstoßes erzielten Gewinne bzw. verhinderten Verluste. Das bedeutet in der Praxis: Die Strafhöhe kann beispielsweise bei natürlichen Personen von „null“ bis maximal 700.000 Euro betragen. Es sind die Umstände des Einzelfalles zu betrachten: Schwere und Dauer des Verstoßes, Höhe des Schadens etc. Die unmittelbar **höhere Gefahr** für Vertreiber und Versicherungen lauert an anderer Stelle.

Damoklesschwert Zivilklage

Verstöße gegen IDD Bestimmungen werden von der Aufsichtsbehörde auf ihrer Website öffentlich gemacht. Dort werden auch die Namen der Verantwortlichen und die ausgesprochenen Strafen angeführt. Man kann getrost davon ausgehen, dass etwa **Konsumentenschutzanwälte** diese Website der Aufsicht genau beobachten und nach einer Veröffentlichung ihren Klienten umgehende Zivilklagen empfehlen werden.

Ein weiterer „Hebel“ für die Einhaltung der IDD-Bestimmungen sind auch die **Vermögensschadenhaftlicht- und D&O-Versicherungen** der Betroffenen. Vor Eintritt in einen Schadensfall werden sie vom Vertreiber bzw. vom verantwortlichen Manager die Dokumentation über die Einhaltung aller Obliegenheiten verlangen. Keine oder unzureichende Nachweise ziehen unweigerlich Leistungsfreiheit nach sich, d.h. man bleibt auf seinen Gerichtskosten und einem allfälligen Schadenersatz sitzen. Angesichts der hohen Strafen und Haftungen ist eine rechtzeitige Umsetzung der IDD unbedingt geboten. Dabei gilt der Grundsatz „ganz oder gar nicht“. Nur mit der vollständigen Einhaltung der Regeln ist künftig gewährleistet, dass man „auf der sicheren Seite“ ist.



Über den Autor:

Johannes Muschik ist Geschäftsführer der **VermittlerAKADEMIE** und Spezialist für B2B/B2C Sales und Online-Trainings. Weiters ist er Obmann des österreichischen Verbands der Versicherungs- und Finanzprofessionisten, **kurz AFPA**, sowie Mitglied des Vorstands des EU Vermittlerverbands **FECIF**.

Er begleitet in diesen Funktionen seit mehr als sieben Jahren die Gesetzwerdung der IDD in Brüssel.

Johannes Muschik, Foto Rafaela Pröll

Ad 2) Spar- und Finanzstimmung bei Jung und Alt:

4 von 10 ÖsterreicherInnen fürchten Altersarmut. Junge sorgen am meisten vor!



In den letzten Wochen wurden interessante Zahlen und Studien veröffentlicht, die die Stimmung in Österreichs Bevölkerung zum Themenkomplex „Sparen, Vorsorge, Zukunft“ sehr gut beschreiben. Wir haben diese für Sie zusammengefasst und sehen hier diverse Ansatzmöglichkeiten aus Vertriebsicht.

Statistik Austria: ÖsterreicherInnen sparen wieder mehr!

Lange galten die ÖsterreicherInnen als Spar-Europameister, da unsere Sparquote bis 2010 deutlich über dem europäischen Schnitt lag. **1995 lag der Spitzenwert bei 14,6%**, danach viele Jahre über 10%. Mit dem Sinken der Zinsen reduzierte sich unsere Sparlaune deutlich und 2015 lag unsere Sparquote nur noch bei 7,3%, jene der EU bei 4,0%. Doch im Vorjahr legten wir wieder zu und sparten 8,2% unseres verfügbaren Einkommens. Die konkreten Werte 1995 - 2016 können Sie [hier nachlesen](#).

Wie erklärt sich diese Steigerung? An den Zinserträgen kann es wohl nicht liegen, denn diese sind nach wie vor auf einem Rekordtief.

Ein Grund könnte laut Statistik Austria das **gestiegene verfügbare Einkommen** der privaten Haushalte sein. Dieses stieg 2016 auf 198,8 Mrd. Euro (+3,6% bzw. preisbereinigt +2,3%). Hier mache sich die Steuersenkung des Vorjahres deutlich bemerkbar, so Statistik Austria.

Ein anderer Grund für die anziehende Sparneigung könnte die **Angst vor Altersarmut** sein. Eine Allianz-Studie brachte hervor, dass die ÖsterreicherInnen die Altersarmut als Top-Risiko einschätzen. Konkret gaben 40% an, sich von Altersarmut bedroht zu fühlen. Frauen deutlich mehr als Männer (46% zu 35%). In Städten ist diese Angst stärker als am Land und bei Singles stärker als bei verheirateten Paaren. Spitzenreiter in der Reihung nach Bundesländern ist übrigens Tirol (48%), vor Wien, Niederösterreich und Burgenland.

Während sich also im Schnitt 40% der ÖsterreicherInnen vor der „Pensionslücke“ fürchten, fallen andere Ängste dahinter zurück: Umweltkatastrophen/Klimawandel (33%), Krankheit (31%) und Verlust des Vermögens (30%). Schädliche Nahrung (29%), Datenmissbrauch z.B. bei Kreditkarten (28%), Straßenverkehr (25%) folgen.

Welche sind die interessantesten Spar- und Anlageformen?

Darauf gibt das „Stimmungsbarometer“ der quartalsmäßigen Umfrage von **GfK Austria** konkrete Antworten.

Spitzenreiter ist auch im 1. Quartal 2017 der Kauf einer Eigentumswohnung bzw. eines Hauses (40%). **Gegenüber dem 4. Quartal 2016** (siehe Grafik unten anbei) gibt es doch interessante Veränderungen: Der langjährige Spitzenreiter Bausparvertrag fällt weiter zurück, nur noch auf Platz 3 (31%). Neuer Zweiter ist der Grundstückerwerb (36%). Auch Gold hat prozentuell verloren (27% nach 28%). Dann folgt mit 25% das Online-Sparkonto, das gegenüber dem Vorquartal stark zulegen konnte (offensichtlich parken viele ihr Geld dort).

Das klassische Sparbuch verlor deutlich (von 24% auf 18% und liegt damit weit hinter seinem Spitzenwert aus 2009 (damals 52%). Stark zulegen konnten Investmentfonds (auf 24%) sowie Aktien (17%).

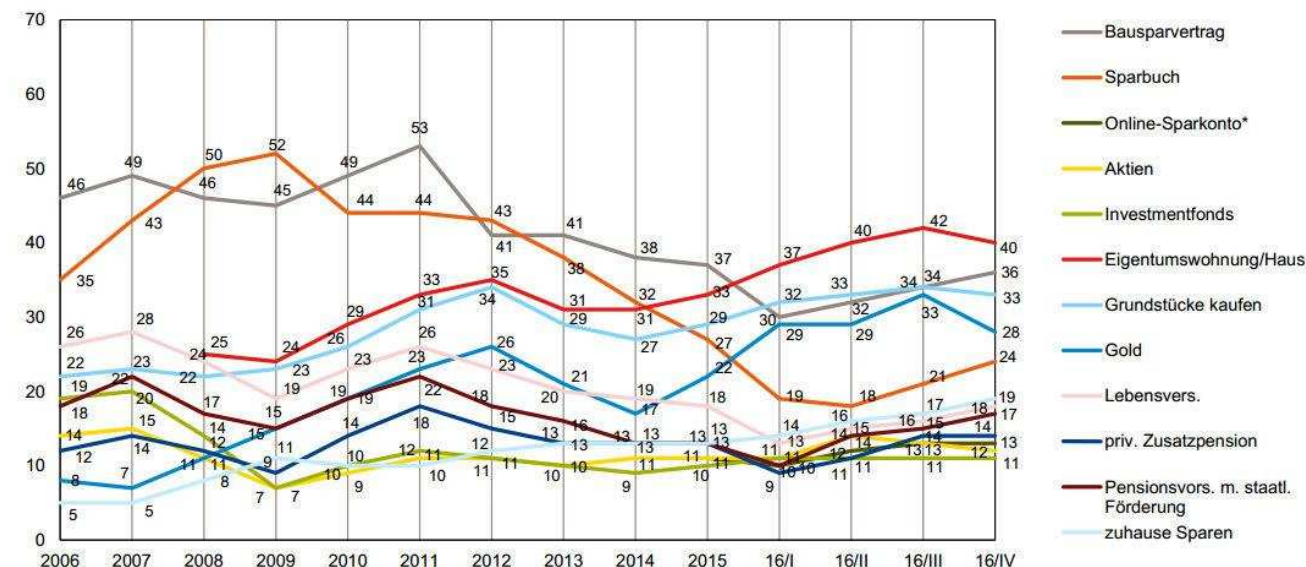
Das Lagern unterm Kopfpolster (GfK nennt es „zu Hause sparen“) wuchs von 19% auf 22% und überholte damit im 1. Quartal 2017 erstmals das Sparbuch. Die Lebensversicherung liegt seit Jahren stabil bei 17% - 18%.

Die Grafik und die Entwicklung zeigten deutlich: Die Menschen suchen weiterhin Sicherheit (Wohnung, Grundstück) und reduzieren sukzessive weniger lukrative Anlageformen (Sparbuch, Bausparen). Manche nehmen etwas Risiko in Kauf (daher steigen Aktien, Investmentfonds). Aber viele sind **nach wie vor verunsichert und wissen nicht**, wie sie ihr Geld am besten sparen oder anlegen sollen. So fasste Sebastian Huchler, Finanzmarktforscher bei GfK Austria, die Entwicklung zusammen. Und das erklärt wohl auch, warum 22% Geld unter dem Kopfpolster und 25% auf Online-Konten platzieren.

Aus Vertriebsicht wären genau diese Gruppen anzusprechen, um sie auf die Sicherheit und trotz der schwierigen Rahmenbedingungen guten Verzinsung der **klassischen Lebensversicherung hinzuweisen**. Vielleicht ist hier die besonders kundenfreundliche Art der Gewinnzuteilung bei Zurich Produkten (Details siehe Beitrag 4 dieses Newsletters) ein überzeugendes Argument?

Trend 2006 – 2016/Q4

„Abgesehen davon wie Sie selbst gerade sparen oder Geld anlegen, welche dieser Möglichkeiten, Geld zu sparen oder anzulegen, halten Sie derzeit für besonders interessant?“



*Produkt ab 2015 abgefragt

Angaben in %; Basis: jährlich 18.000 Interviews repräsentativ für die Bevölkerung 15 Jahre und älter

© GfK 2016 | 261.488 Stimmungsbarometer Spar- und Anlageformen

Grafik: GfK Austria

Unter-30-Jährige sparen am meisten, wohl auch, weil Sie sich wenig vom Staat erwarten!

Als Ergänzung zu den obigen Fakten hier noch **zwei weitere Informationen**, die das Bild über die Sparneigung der ÖsterreicherInnen abrundet.

GfK Austria hat in einer Studie untersucht, wer spart und warum. Dabei zeigte sich, dass knapp mehr als die Hälfte der ÖsterreicherInnen spart. Die andere Hälfte hält es angesichts der (guten) Wirtschaftslage nicht für ratsam zu sparen. Und 43% sehen keine Möglichkeit, etwas wegzulegen. Siehe dazu die Grafik.

Mehr als die Hälfte der Österreicher spart



Ratsamkeit, in Anbetracht der Wirtschaftslage zu sparen



Möglichkeit, in den nächsten 12 Monaten Geld zu sparen



Umfrage August 2016, 1.500 Befragte, Angaben in Prozent

Grafik: © APA, Quelle: APA/GfK



Grafik: © APA/Margret Schmitt, Trend.at

Bei der Frage, WER spart, zeigte sich, dass besonders die Jungen und Personen mit weniger Einkommen (bis 1.200 Euro) am eifrigsten sparen. Jugendliche bis 20 Jahre sparen "eher viel" (19%) bzw. "ein wenig" (59%), in Summe also 78 Prozent. Und bei den 20- bis 29-Jährigen wollen 70 Prozent Geld „ins Sparschwein werfen“.

Dazu passt sehr gut das Ergebnis einer **anderen GfK-Studie**, die hinterfragte, mit welcher **Pensionshöhe die ÖsterreicherInnen rechnen**. 29% der Befragten erwarten maximal 50 Prozent des Letztgehalts, 52% erwarten bis maximal 80 Prozent. Lediglich 2% erwarten sich eine Pension in Höhe des Letzt-Einkommens. 16 Prozent antworteten: Ich weiß es nicht.

Besonders skeptisch sind die Jungen eingestellt. Während im Schnitt 52% der ÖsterreicherInnen 80% erwarten, glauben die unter 19-Jährigen **nur zu einem Drittel** an so eine Pensionshöhe.

Dabei kann man je nach politischer Anschauung von Fatalismus oder Realismus sprechen. Auf jeden Fall muss man diese Zielgruppe nicht unbedingt von der Notwendigkeit der persönlichen Vorsorge überzeugen, denn es scheint schon sehr viel Problembewusstsein vorhanden zu sein. **Darauf sollten Sie als BeraterInnen aufsetzen** und das Wissen um die Problematik des staatlichen Pensionssystems bei den Kunden und Kundinnen vertiefen. Denn hier geht es mehr oder weniger nur noch um die Frage des „WIE“ und nicht um die Grundsatzentscheidung „OB“! Vielleicht helfen Ihnen die Fakten aus Beitrag Nummer 5 in diesem Newsletter.

QUELLEN: Statistik Austria, GfK Austria, AssCompact, VersicherungsJournal, Der Trend, AP

Ad 3) BAV-Verkaufsansatz für MaklerInnen: Gastbeitrag von Patrick Schörg.

Lagern Sie die BAV-Beratung und Vermittlung für Ihre KundInnen aus.
Direkte Leistungszusage: das Schweizer Messer unter den BAV-Tools



Die betriebliche Altersvorsorge (BAV) bietet eine Fülle an Vorteilen für Unternehmen. Leider sind diese bei vielen Entscheidungsträgern größtenteils oder noch gänzlich unbekannt, da in der Vergangenheit oft nur die vermeintliche „Steuerersparnis der Lebensversicherung“ verkauft wurde.

Die vielseitigen Anwendungsbereiche der betrieblichen Vorsorge haben mich immer schon fasziniert. Für viele Herausforderungen, denen sich Unternehmen heute stellen müssen, bietet die Direkte Leistungszusage einen passenden Lösungsansatz.

Direkte Leistungszusage: Das Schweizer Taschenmesser unter den Vorsorgekonzepten

Bei der **Selektion der Zielgruppe** hat sich ein **Fokus auf Klein- und Mittelbetriebe** bzw. Unternehmen in Familienbesitz als am Erfolgreichsten erwiesen. Außerdem achte ich auf Konstellationen, bei denen Gesellschafter und Geschäftsführung ident sind. Ebenfalls eine lohnende Zielgruppe sind Unternehmen, die innerhalb der Familie an die nächste Generation übergeben werden. Das sind - aus meiner Erfahrung - die erfolgversprechendsten Konstellationen für Direkte Leistungszusagen.

Die Branche des Klienten ist dann erst wesentlich, wenn es um die Vorteile bzw. den Bedarf der Direkten Leistungszusage geht. Ich habe die Vorteile der Direkten Leistungszusage nach

5 Kernthemen aufgeschlüsselt und setze diese - abgestimmt auf das anzusprechende Unternehmen - ein. Wobei ich Ihnen empfehle, sich neben der Vorsorgeleistung **auf die zwei wesentlichsten Punkte** aus diesen Kernthemen für das jeweilige Unternehmen zu konzentrieren.

Die 5 Vorteile der Direkten Leistungszusage:

a. Soziale Verantwortung

Die Altersrente, Hinterbliebenen- bzw. BU-Vorsorge bietet zum einen eine Versorgungsleistung, vermittelt jedoch auch Wertschätzung gegenüber den MitarbeiterInnen und zeigt somit soziale Verantwortung des Unternehmens.

b. Eigenkapital stärken, Liquidität bilden

Bei entsprechend voller Rückdeckung ergeben sich bilanztechnisch positive Effekte, denn die Eigenkapitalquote und die Liquidität des Unternehmens steigen.

c. Schlüssel-Arbeitskräfte finden und binden

Durch die Gestaltung der Wartezeiten (Anwartschaft- und Unverfallbarkeitsfrist) ergeben sich längerfristige Effekte hinsichtlich der Bindung von Schlüssel-Arbeitskräften an das Unternehmen (analog der Abfertigung ALT). Dadurch bietet das Unternehmen für neu eintretende MitarbeiterInnen einen weiteren Anreiz.

d. Sicherheit des Kapitals

Der Status des Sondervermögens der Rückdeckungsversicherung ist mitunter ein wesentlicher Faktor – nämlich der Schutz des Vorsorgekapitals vor potentiellen wirtschaftlichen Problemen im eigenen Betrieb.

e. Steuerliche Erleichterungen

Die steuerlichen Vorteile im Bereich Lohnnebenkosten („alternative Entgeltmodelle“) und Körperschaftssteuer sind zusätzliche Nebeneffekte der Direkten Leistungszusage

Ein paar Vertriebs-Überlegungen aus der täglichen Praxis:

Nehmen wir z.B. Unternehmen im Bereich IT, Marketing etc. Diese sind oft mit der Herausforderung konfrontiert, **spezialisierte Schlüssel-Arbeitskräfte** zu finden und diese an das Unternehmen zu binden. Sehr oft befinden sich Know how und der Kontakt zum Kunden an ein und derselben Schnittstelle, was ein **Abwandern der Mitarbeiterin/ des Mitarbeiters** zur Konkurrenz besonders

gefährlich macht. In diesem Fall empfiehlt es sich, die Gestaltung der Wartezeiten (Anwartschaft und Unverfallbarkeitsfrist) sowie die soziale Verantwortung und Wertschätzung gegenüber dem Mitarbeiter ins Spiel zu bringen. Die Direkte Leistungszusage steigert die Attraktivität als Arbeitgeber und erhöht die Loyalität der begünstigten Zielpersonen.

Unternehmen in den Bereichen, Bau, Baunebengewerbe etc. sind oft der Situation ausgesetzt, **größere Einzelaufträge** annehmen zu müssen. Und **potentielle Zahlungsausfälle** - auch ohne Eigenverschulden – können zu großen finanziellen Engpässen führen. Selbst bei „gestandenen“ Betrieben, bei denen Direkte Leistungszusagen in Frage kommen, ist dies oft ein Thema. Hier empfiehlt es sich, die Stärkung des Eigenkapitals sowie die Sicherheit des Kapitals in Form des Sondervermögens besonders hervorzuheben.

Kernkompetenz BAV & Kooperationen mit/für Makler-KollegInnen

Viele MaklerkollegInnen haben sich in den letzten Jahren auf Teilbereiche des Versicherungswesens spezialisiert oder umgekehrt Teilbereiche definiert, die sie nicht anbieten. Ich halte diese Strategie für einen positiven Entwicklungsschritt unserer Branche.

Ich selbst habe mich zu einem Spezialisten im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge entwickelt. Als logische Konsequenz aus meiner Festlegung auf diese Kernkompetenzen habe ich vor einigen Jahren begonnen, Kooperationen mit MaklerkollegInnen aufzubauen und für diese Beratungen und Vermittlungen von betrieblichen Vorsorgelösungen anzubieten und durchzuführen.

Gerade im Bereich der betrieblichen Vorsorge sind juristische, betriebswirtschaftliche und steuerliche Grundkenntnisse wesentliche Erfolgsfaktoren für eine umfassende Beratung und die passende Gestaltung der Verträge. Außerdem können durch das von mir abgewickelte Volumen bei den ausgewählten Versicherungspartnern **verbesserte Konditionen** (wie BAV-Klauseln etc.) angeboten werden, die den Kundinnen und Kunden langfristig zugutekommen.

Sie bieten selbst keine BAV-Lösung an? Ihre KundInnen bräuchten aber eine?

Unser Ziel ist es, eine Win-win- Situation herbei zu führen. Sie als MaklerIn betreuen KundInnen, die von einer betrieblichen Vorsorge profitieren würden, bieten jedoch betriebliche Vorsorge bisher noch nicht an. Gerne biete ich Ihnen eine Lösung.

Wie sieht die Vorgehensweise in der Praxis aus?

In der Regel werden die Rahmenbedingungen der potentiellen BAV-Kundin/des potentiellen BAV-Kunden in einem kurzen Telefonat vorab definiert und besprochen. Nach Erhalt des Kundenkontakts und eines gemeinsamen Ersttermins übernehme ich die komplette Beratung, Vermittlung und Betreuung der betrieblichen Vorsorge. Selbstverständlich garantiere ich, dass alle anderen Versicherungsbereiche unangetastet bleiben und meinerseits kein Thema sind. **Die Provision der BAV-Vermittlung** wird mit dem Kooperationspartner für die Namhaftmachung der Kundin/des Kunden **geteilt**.

Somit profitierten Ihre KundInnen durch maßgeschneiderte betriebliche Vorsorgelösungen und als Kooperationspartner erzielen wir gemeinsam zusätzliche Wertschöpfung.

Bei Interesse freue ich mich über Ihre Kontaktaufnahme:



Gastkommentar

Patrick Schörg Geschäftsführer

Dr. Schörg Versicherungsmakler und beratungs Ges.m.b.H.

Linke Wienzeile 4/Stg.II/5, 1060 Wien

T +43 01 408383018

F +43 01 408383022

E patrick@schoerg.at

W www.schoerg.at

Fotografin: Michaela Brandl Medienproduktion

Ad 4) WIFO belegt überdurchschnittlich hohen Nutzen der Lebensversicherung.



Wo unterscheiden sich Zurich Produkte besonders von der Konkurrenz?

In einer **Pressekonferenz** des Versicherungsverbands VVO standen die zahlreichen Vorteile der Lebensversicherung (LV) im Mittelpunkt. Univ.-Prof. Dr. Christoph Badelt (Chef des WIFO, des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung) und Thomas Url (WIFO-Experte) präsentierten ihre Studie und bestätigten den privaten Versicherungen einen **„überdurchschnittlich hohen Nutzen“** für die Haushalte und man erwarte bessere Vertriebschancen für Lebensversicherungen (als Folge von Pensionsreformen).

Der VVO listete eine **Reihe von Argumenten** auf, warum die Lebensversicherung für den Einzelnen, aber auch Wirtschaft und Staat, hervorragend sei: Die LV sei ein Konjunkturmotor, zentraler Eckpfeiler der österreichischen Volkswirtschaft sowie Risikoträger und Stabilisator des Pensionssystems. Zwar sei man „ein glühender Fan der gesetzlichen Pensionsvorsorge“, aber es müsse hinterfragt werden, auf welchem Niveau die staatliche Pension in Zukunft Absicherung bieten könne. Daher sei eine **Ergänzung durch eine 2. Säule** (eben die private Lebensversicherung) sehr wichtig.

Derzeit bestünden 9,2 Mio. Lebensversicherungsverträge in Österreich. 46% der österreichischen Haushalte hätten eine Lebensversicherung, für die im Schnitt 785 Euro pro Jahr ausgegeben werden. Trotz dieser überzeugenden Zahlen sei Österreich damit im westeuropäischen Vergleich ein „eher unterentwickelter Markt“, so DI Manfred Rapf vom VVO.

Lebensversicherung als Wirtschaftsmotor

Das WIFO hat in seiner Studie die volkswirtschaftliche Bedeutung der LV untersucht. Mit jährlichen Leistungen von 8,4 Mrd. Euro sei die Lebensversicherung ein Konjunkturmotor und erhöhe die Kaufkraft sowie die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Die Lebensversicherer zählen zu den größten institutionellen Investoren und verwalten ein Vermögen von rund 70 Mrd. Euro – das seien etwa 12% des Veranlagungsvermögens der privaten Haushalte, so der VVO. Durch langfristige und konservative Veranlagung stabilisieren sie den Finanzmarkt und damit die gesamte Wirtschaft. Darüber hinaus leisten sie einen wesentlichen Beitrag zur Finanzierung der Staatsschulden.

Lebensversicherung wichtig für Sozialpolitik

Da langfristig das Leistungsvolumen der gesetzlichen Pensionsversicherung nicht steigen, sondern eher sinken werde, sei die private Lebensversicherung auch für die Sozialpolitik wichtig, da sonst bei unzureichender Versorgung wieder der Staat einspringen müsse, so Dr. Badelt. Die LV entlaste also den Staat, weil sie die staatlichen Vorsorgeleistungen ergänzen würde.

Pensionsreformen könnten Absatz beleben

In den letzten Jahrzehnten fanden „einige schwerwiegende Eingriffe ins Leistungsrecht der öffentlichen Sozialschutzsysteme“ statt, die auf einen Rückgang der staatlichen Pensionsleistungen ausgerichtet waren, betonte das WIFO. Das würde die Aussichten auf den Absatz von Lebensversicherungen verbessern.

Diese – aus Vertriebsicht – motivierenden Worte sollten Sie, werte Berater und Beraterinnen, ernst nehmen und Ihre KundInnen über die Auswirkungen der letzten Pensionsreformen auf den Einzelnen informieren. **Doch lohnt der Abschluss einer Lebensversicherung überhaupt noch?** Auch zu dieser Frage nahm das WIFO Stellung:

Risiko-Absicherung in den Vordergrund stellen

Die LV beinhalte nicht nur die – oftmals allein betrachtete – Sparkomponente, sondern Sorge auch für Risiken wie Berufsunfähigkeit, Invalidität, Pflegebedürftigkeit und Ableben vor:

„Gerade in Zeiten niedriger Zinsen sollte die eigentliche Aufgabe einer Lebensversicherung, nämlich die Risikoabdeckung, wieder in den Vordergrund rücken.“ Es gebe kein anderes Produkt, das eine lebenslange garantierte Rente und eine Absicherung von Risiken, die das Leben bringen kann, biete, so Dr. Badelt. Für Dr. Rapf vom VVO ginge es bei der LV gar nicht darum, „in kurzer Zeit möglichst viel Rendite zu erwirtschaften, sondern um die Sicherung eines lebenslangen Einkommens zur Aufrechterhaltung des Lebensstandards“.

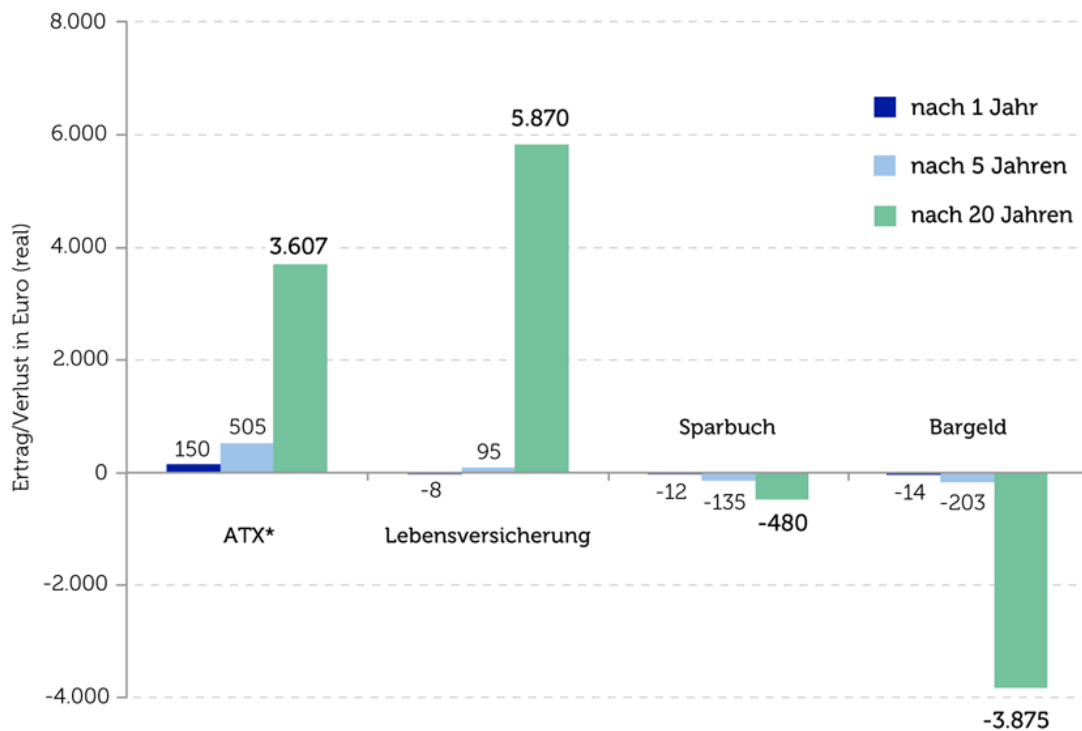
Ertragsentwicklung verschiedener Geldanlagen in den letzten Jahren

Richtig ist, dass die garantierte Verzinsung der LV in den letzten Jahren nach Vorgaben der Finanzmarktaufsicht sukzessive reduziert werden musste. Doch zu dieser (geringen) fixen Verzinsung kommt obendrein jährlich die Gewinnbeteiligung, die den Gesamt-Erfolg der LV erheblich beeinflusst.

Doch wie sieht die **Verzinsung der LV im Vergleich zu anderen Anlagen** aus? Das hat sich Agenda Austria näher angesehen und die folgende Grafik erstellt, die zeigt, dass auch die LV durchaus lukrativ verzinst war. Dabei wurde angenommen, dass monatlich die Summe von 100 Euro (zu heutigem Wert) investiert wurde.

Geldanlage und ihr Ertrag

(Ertrag/Verlust bei monatlicher Investition von 100 Euro, real)



Quelle: OeNB, FMA, eigene Berechnung

*Anmerkung: Ohne Dividenden

Grafik: Agenda Austria

Dabei zeigt sich, dass **in den vergangenen 20 Jahren die LV die höchste Rendite der untersuchten Anlageformen erbrachte**. Interessant der Vergleich mit dem Sparbuch. Dort wurden die Zinsgewinne der Vergangenheit durch die Inflation mehr als aufgeessen. Größte Verluste gab es beim Bargeld, wofür der Sparer nicht nur keine Zinsen bekam, sondern obendrein auch die Inflation voll zugeschlagen hatte.

Und was zeichnet die Lebensversicherung von Zurich besonders aus?

Echte, nicht verfallbare Gewinnbeteiligung bei Zurich!

Die klassische Lebensversicherung ist ein langfristiges und nachhaltiges Absicherungs- und (Alters-)Vorsorge-Instrument. Neben der Vertragssumme, die z.B. im Erleben zum Ablauf bzw. bei einer gemischten Versicherung im Ablebensfall ab dem ersten Tag in voller Höhe garantiert ist, spielt auch die Gewinnbeteiligung eine wesentliche Rolle. Aber bitte **neben der Höhe der Gewinnbeteiligung** auch auf die **Art der Gewinnzuteilung** achten!

Am Markt gibt es **verschiedene Modelle** – so zum Beispiel gibt es eine „garantierte jährliche Zuteilung aller Gewinnanteile“ aber auch eine „teilweise garantierte Zuteilung zuzüglich dem Ansparen eines laufend reservierten Schlussgewinns“. **Tipp:** Achten Sie daher auf die „Art der Gewinnzuteilung“, da es bei diesem Punkt **große Unterschiede** am Markt gibt, die eine **entsprechende Auswirkung** auf die Verträge der KundInnen haben.

Der Vorteil bei Zurich:

Zurich teilt die erwirtschaftete **Gewinnbeteiligung jährlich zur Gänze** dem einzelnen Vertrag zu. Einmal **zugeteilte Gewinne sind somit garantiert** und können rückwirkend nicht mehr gekürzt, also nicht mehr verloren werden. Das ist aber nicht bei allen Anbietern so.

Einige Anbieter arbeiten mit einem sogenannten **„laufend reservierten Schlussgewinn“**. Hier ist es üblich, **nur einen Teil (z.B. 50%) der Gewinnanteile** dem Vertrag zuzuteilen (nur dieser ist garantiert). Der andere Teil wird bis zum Vertragsablauf „reserviert“. Dieser Teil der Gewinnbeteiligung kann jedoch gemäß den Bedingungen dieser Anbieter bis zum Vertragsablauf verfallen oder reduziert werden. Die Entscheidung obliegt dem jeweiligen Anbieter und kann zum Nachteil der KundInnen ausgehen.

Sie als BeraterInnen haben die Aufgabe, die KundInnen auf die Folgen der letzten Pensionsreformen hinzuweisen, um Problembewusstsein für eine möglicherweise geringere staatliche Absicherung zu schaffen. Im Zuge der Kundenberatung sollten Sie dann auf die allgemeinen Vorteile der Lebensversicherung (Absicherung & lebenslange Pension) hinweisen. Und im Zuge der Angebotsbewertung haben Sie – aufgrund des „Best advice-Ansatzes“ – **die Pflicht und Verantwortung**, diese unterschiedlichen Modelle der Gewinnzuteilung herauszuarbeiten und Ihre KundInnen auf mögliche Nachteile bzw. Vorteile wie die garantierte Gewinnzuteilung bei Zurich aufmerksam zu machen.

Zusammenfassend kann gesagt werden

Zurich befindet sich mit einer aktuellen Gewinnbeteiligung von 3% unter den Top-Anbietern im heimischen Versicherungsmarkt und bietet mit der vollen jährlichen Zuteilung (also 100%) der Gewinnbeteiligung die kundenfreundlichste bzw. kundenorientierteste Abwicklung der klassischen Lebensversicherung an.

Gerhard Danler
Leitung Betriebliche Altersvorsorge und Spezialisten Personenversicherungen
Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft

Quellen: VersicherungsJournal, AssCompact, RisControl, Agenda Austria, Zurich

Ad 5) Rückkehr aus Reha gelingt praktisch nie

Konsequenzen: doch Frühpension, keine Entlastung für das Pensionssystem, keine Erhöhung des Pensions-Antrittsalters!



Im vorigen BAV-Newsletter griffen wir die unterschiedlichen Aussagen der beiden Regierungsparteien zum staatlichen Pensionssystem auf: Eine Partei gibt Entwarnung, weil die Kosten für die Zuschüsse zur ASVG-Pension sinken und das Pensionsantrittsalter steigen würde. Die andere behauptet das Gegenteil und unterstellt Tricks, mit denen die Zahlen geschönt wären.

Im vorigen BAV Newsletter haben wir versucht, Licht ins Dunkel zu bringen und uns angesehen, warum außenstehende **Experten von OECD, IWF und Währungsfonds** vor unseren Pensionslasten warnen und Reformen einmahnen. [Hier zum Nachlesen.](#)

Damit zur Frage des Antrittsalters: steigt es oder nicht?

Hier spricht der **aktuelle Pensionsbericht** von einem Anstieg von 2 Monaten zwischen den Jahren 2015 und 2016 auf **nun 60,3 Jahre**. Das ist ein Plus von 8,7 Monaten seit 2014. Allerdings ist ein Teil des Zuwachses nur damit zu erklären, dass frühere Invaliditätspensionen in Reha geld umgewandelt wurden und nicht mehr in der Statistik aufscheinen. Das steht sogar im Pensionsbericht.

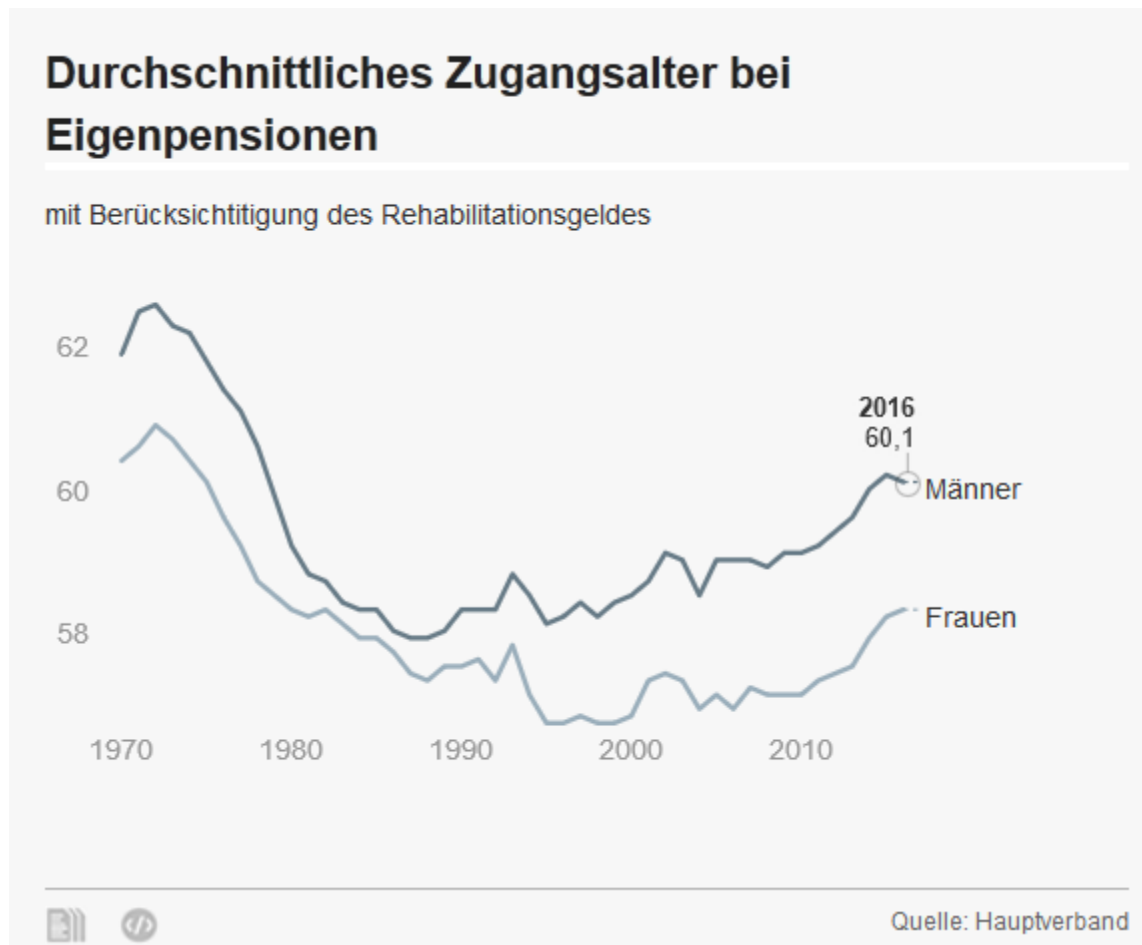
Allerdings kritisiert **OECD-Pensionsexperte Christopher Prinz** den Pensionsbericht als **wertlos**, wie DER STANDARD berichtete. Er kritisiert genau dieses Herausrechnen von Personen, die nicht mehr arbeitsfähig sind, aber anstelle einer Invaliditätspension sogenanntes Reha geld ausbezahlt bekommen. Da diese Menschen also (noch) nicht in Pension sind, steigt automatisch das Pensionsantrittsalter an. Das Sozialministerium argumentiert dagegen: Es handle sich beim **Reha geld um eine Leistung der Krankenversicherung**, daher dürfe man diese Gruppe auch nicht zu den Pensionisten zählen.

Dennoch stuft Experte Prinz das Pensionsmonitoring als "ziemlich sinnlos", die Zahlen dazu sogar als "wertlos", ein. Und weiters meinte der Experte im Ö1 Mittagsjournal, dass man nicht sagen könne, ob die bisher gesetzten Maßnahmen im Bereich der Invalidität etwas gebracht hätten oder nicht. Zu befürchten sei, "dass wir bisher noch gar nichts erreicht haben".

Ins gleiche Horn stößt **Finanzminister Schelling** und wirft dem Sozialministerium Schönfärberei vor. Laut Berechnungen des Finanzministeriums liege das **Antrittsalter erst bei 59,2 Jahren** (Männer & Frauen). Es sei noch nicht gelungen, die Pensionen nachhaltig abzusichern.

Das Finanzministerium verwendet bei seinen **Berechnungen die Daten des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger**. Dort behandelt man das neue Reha geld so wie die alte befristete Invaliditäts-Pension (**rechnet sie also nicht aus den Pensionszahlen heraus**). Das hat den Vorteil, dass man die Werte zum Pensionsantrittsalter mit jenen der früheren Jahre – siehe Grafik – vergleichen könne.

Und dann entsteht folgende Grafik:

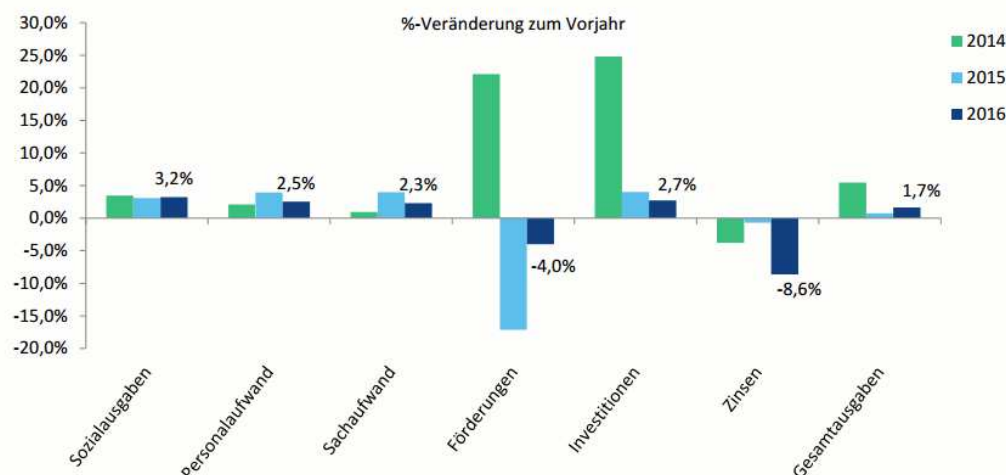


Grafik: Durchschnittliches Antrittsalter bei Eigenpensionen mit Berücksichtigung des Rehabilitationsgeldes, DER STANDARD, basierend auf Daten des Hauptverbands der Sozialversicherungen.

Studiert man diese Grafik genauer, stellt man fest, dass das Pensionsantrittsalter bei Männern auf 60,1 Jahre und bei Frauen auf 58,3 Jahre gestiegen ist. Aber niedriger liegt, als im Pensionsmonitorbericht angegeben. Aber noch bemerkenswerter ist, dass die ÖsterreicherInnen **in den 1970-er Jahren merklich später als heute in Pension gingen**: die Männer mit 62,6 und die Frauen mit 60,9 Jahren. **Gleichzeitig stieg die Lebenserwartung seither um 13 Jahre**, d.h. wir gehen heute später in Pension als in den 70-er Jahren und genießen um 13 Jahre länger die Pension. Da ist nur logisch, dass die Pensionssysteme in Schwierigkeiten geraten.

Wie groß die finanziellen Schwierigkeiten wirklich sind, zeigen auch die kürzlich vorgelegte Budgetzahlen des Staates Österreich: Die Statistik Austria hat die **Entwicklung der Ausgaben des Staates im Vorjahr** erhoben und in der nun folgenden Grafik aufgeschlüsselt: In Summe legten die Staatsausgaben um 1,7% zu. Die **größte Steigerung** findet sich bei den **Sozialausgaben**, die überdurchschnittlich um 3,2% stiegen. Da dies keine Momentaufnahme ist, könnte sich Finanzminister Schelling zur Aussage entschlossen haben, dass „Österreich kein Einnahmen-, sondern ein Ausgaben-Problem“ hätte.

Entwicklung der Staatsausgaben, ökonomische Gliederung



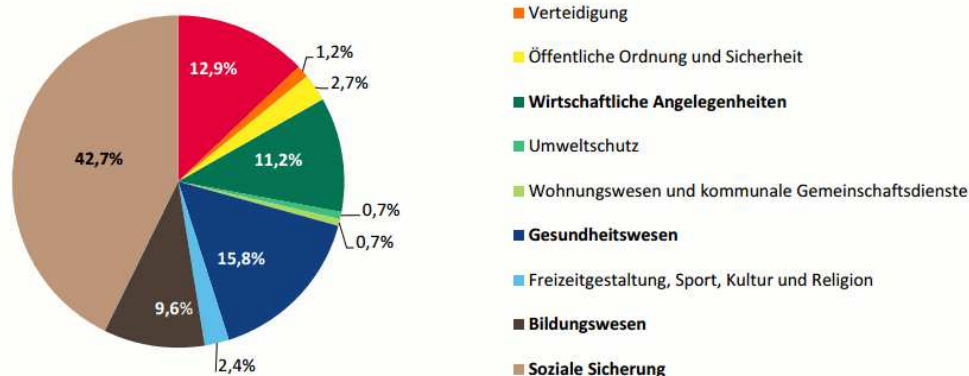
Grafik: Statistik Austria, Versicherungsjournal

Wie dominant, andere sagen **erdrückend, die Ausgaben für „Soziale Sicherung“** in Österreich bereits sind, zeigt die folgende Grafik: 42,7% der Ausgaben fließen in „Soziale Sicherung“. An zweiter Stelle kommt mit 15,8% der Kostenblock „Gesundheitswesen“. Somit sind also **58,5%** durch diese beiden Positionen verbraucht. An dritter Stelle folgt mit 12,9% „Öffentliche Verwaltung“. Während sich „Wirtschaft“ mit 11,2% begnügen muss. Und die Zukunft (unserer Kinder) beeinflussenden Bereiche wie „Bildung“ mit 9,6% und „Umweltschutz“ mit 0,7% auskommen müssen.

Staatsausgaben nach Aufgabenbereichen (in % der Gesamtausgaben)



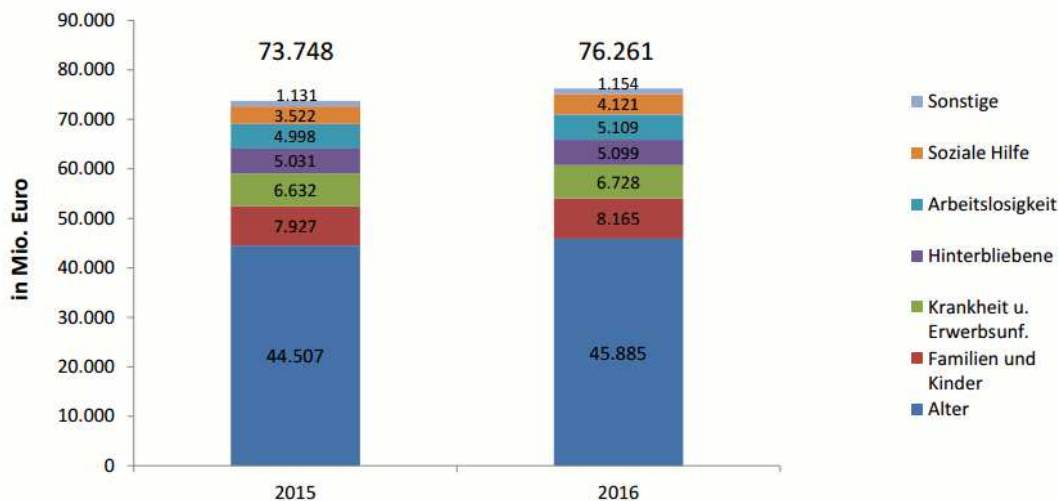
Gesamtausgaben 2016: 178,5 Mrd. Euro



Grafik: Statistik Austria, Versicherungsjournal

Auch die Frage, woraus der **Kostenblock „Soziale Sicherung“ im Detail** besteht, kann die Statistik Austria beantworten. Und es sei vorweggenommen: Keine Einsparung in Sicht. Alle Einzelbereiche verschlangen mehr Geld als im Vorjahr.

Staatsausgaben für soziale Sicherung



Grafik: Statistik Austria, VersicherungsJournal

EINE Ursache für die gestiegenen Kosten bei Alterspensionen kann man im aktuellen Pensionsmonitoring des Sozialministeriums nachlesen: Während die gesunkenen Pensionsantritte 2015 noch zu Jubelmeldungen Anlass gaben, kam es **2016 zu einem deutlichen Anstieg bei den Pensionsantritten** auf knapp 82.000. Die Zahl der zuerkannten Pensionen stieg im ASVG und bei Selbstständigen um knapp 18%, bei den Beamten sogar um fast 50%, zitierten AssCompact und DER STANDARD aus dem aktuellen Pensionsbericht des Sozialministeriums.

Die Analyse zeigt, dass der Zugang zur Frühpension zwar erschwert, aber nicht ganz versperrt wurde. Die **„berühmte“ Hacklerregelung** wird immer noch genutzt, allerdings weniger von Hacklern, sondern sehr exzessiv von den Beamten. Zwei Drittel der Beamten, die 2016 in Pension gingen, waren Frühpensionisten. „Trotz neuer Erschwernisse und bestehender Abschläge von der Leistungshöhe würden Modelle des vorzeitigen Ruhestandes immer noch intensiv genutzt“, wird Staatssekretärin Munar in DER STANDARD zitiert.

Als weiteren Grund für das Plus bei den Pensionszugängen ortete DER STANDARD das **gescheiterte Reha-System**, das zur Entlastung des Pensionssystems eingeführt wurde: „Bei gesundheitlich angeschlagenen ArbeitnehmerInnen zeigte die verordnete Rehabilitation nicht die erhoffte Wirkung, so dass diese dann doch in der Invaliditätspension landeten.“

Genau dieses Reha-System wollen wir uns nun näher ansehen, weil damit die Frühpensionierungswelle via Invaliditätspension gestoppt werden sollte. Durch die Wiederherstellung der Gesundheit und Wiedereingliederung der Betroffenen sollte die Überlastung des Pensionssystems verhindert werden.

Bereits im Vorjahr recherchierte DER STANDARD die Zahlen nach den ersten 20 Monaten angewendeter Praxis: **Nur 90 Menschen aus 17.572 begannen eine Umschulung**. Wie viele davon tatsächlich den Wiedereinstieg ins Berufsleben schafften, war damals nicht zu erheben. [Hier zum Nachlesen](#).

Doch wie sehen die **aktuellen Zahlen** aus? Erhalten die Menschen die versprochenen Reha-Maßnahmen? Und finden Sie dann nach Wiedergesundung und eventueller Umschulung auch einen Job?

20.000 Rehageld-BezieherInnen, wie viele schaffen es zurück in den Job?

Interessanter als der Zahlenstreit der Regierung erscheint uns die Frage, ob es BezieherInnen von Rehageld – seit 2014 gab es rund 20.000 Fälle – wieder gelingt, in den Arbeitsmarkt zurückzukehren und damit zu einer Entlastung des Pensionssystem beizutragen. Oder ob sie, mit etwas Verspätung, doch wieder in der Pension oder Arbeitslosigkeit landen.

Keine Kostenersparnis

Dazu gibt es Auswertungen des Hauptverbandes, die aber nicht offiziell veröffentlicht wurden. Diese Zahlen hat sich DER STANDARD besorgt: **Von 4.500 Personen, denen 2014** Rehageld zugesprochen wurde, bezog die Hälfte zwei Jahre später noch immer diese Leistung. Weitere

15 Prozent waren endgültig in Pension. Weitere 15 Prozent bezogen Arbeitslosen- oder Krankengeld. Damit sind wir **bei 80 Prozent, die vom Staat weiterhin erhalten werden**. Nur etwa acht Prozent (also rund 360 Personen) waren wieder erwerbstätig und zirka 200 Personen sind verstorben.

Was jetzt noch auf 100 Prozent fehlt, fällt in die **Kategorie Umschulung**. Kann jemand z.B. wegen Problemen mit dem Bewegungsapparat nicht mehr als Dachdecker arbeiten, kann er Umschulungsgeld beantragen und sich auf einen anderen Beruf umschulen lassen.

Umschulung oft nicht sinnvoll

Doch auch hier fällt die Zwischenbilanz **ernüchternd** aus: In den Jahren 2014 – 2016 gab es **880 Personen**, die zwar als berufsunfähig eingestuft wurden, bei denen aber grundsätzlich eine Umschulung als zweckmäßig erachtet wurde.

Nach sogenannten "Potenzialanalysen" kam die Pensionsversicherung (PVA) dann aber zu dem Schluss, dass eine **Umschulung nur bei 377 Personen tatsächlich sinnvoll** sei. In den anderen Fällen hielt man den finanziellen Aufwand für zu hoch oder die Arbeitsmarktchancen für zu gering. Somit haben nur **231 Personen** eine Umschulung begonnen. Davon haben **drei Viertel wieder abgebrochen**. Neue Jobs hatten **nur 17 Personen**.

Mit diesen Zahlen kann man zur Erkenntnis kommen, dass das Konzept „Reha ersetzt Invaliditätspension und entlastet das staatliche Pensionssystem“ bisher leider gescheitert ist.

Quellen: Statistik Austria, AssCompact, DER STANDARD, VersicherungsJournal, Hauptverband der Sozialversicherungen