



Ronald Barazon

Lebensversicherung: Wir brauchen adäquate Rahmenbedingungen für das wirtschaftliche Umfeld

„Die Versicherungsrundschau“ sprach mit Dr. Martin Sturzlbaum, CEO der Bawag P.S.K. Versicherung AG und Mitglied des Vorstands der Generali Versicherung AG sowie stellvertretender Vorsitzender der Sektion Lebensversicherung im VVO.

Digitalisierung braucht adäquate regulatorische Rahmenbedingungen

Vorweg eine aktuelle Frage: Wie hat sich die Lebensversicherung während des Lockdowns entwickelt?

Der Lockdown war durchaus herausfordernd. Es kam zu einem doppelten Effekt. Zum einen litt das Neugeschäft und es kam zu einer Zurückhaltung für Vertragsabschlüsse in der Lebensversicherung. Zum anderen hat sich herausgestellt, dass die bestehenden Regularien bei der kurzfristig erforderlichen Anpassung der Vertriebsprozesse aufgrund des Lockdowns zum Teil ein Hindernis darstellten. Wir können zwar mit den Kunden virtuell sprechen, aber der

Fotos: WOK, Patzak



gesamte Verkaufsprozess lässt sich dennoch nicht völlig digital abbilden. Dabei sind im Fernabsatz komplizierte Kundenidentifizierungsregeln zur Prävention der Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung einzuhalten, und das auch bei Kunden, die wir bereits seit vielen Jahren versichern und betreuen. Hinzu kommt, dass die elektronische Handy-Signatur, die hier sehr hilfreich wäre, nur von 20 Prozent der Bürgerinnen und Bürger genutzt wird. Auch die Einholung der Zustimmung zur elektronischen Kommunikation sollte einfacher sein. Ziel sollte sein, dass man den Vertragsabschluss völlig papierlos abwickeln kann – derzeit muss beispielsweise in der Lebensversicherung immer noch eine Polizze in Papierform ausgestellt werden – und vor allem bei langjähriger Kundenbeziehung ein vereinfachtes Identifikationsverfahren festgelegt wird. Mittlerweile können wir aber eine verstärkte Rückkehr zum normalen Geschäftsverlauf beobachten.

Drohende Risiken werden in der Bevölkerung häufig unterschätzt

Haben Sie den Eindruck, dass durch die Coronakrise das Bewusstsein für Risiken in der Bevölkerung größer geworden ist?

Das kann man auch in der Lebensversicherung grundsätzlich bestätigen, obwohl man während des Lockdowns keinen wesentlichen Anstieg der Nachfrage nach Risikolebensversicherungen wie zum Beispiel nach einer Ablebensversicherung oder nach einer Berufsunfähigkeitsversicherung beobachten konnte. Man muss aber auch sagen, dass diese Risiken nicht in einem direkten Zusammenhang mit dem Corona-Virus stehen.

Man muss grundsätzlich feststellen, dass sich die Österreicherinnen und Österreicher wenig für den finanziellen Schutz bei einer Unterbrechung der Berufstätigkeit, bei Ausfall der Erwerbsfähigkeit interessieren. Das Risiko, berufsunfähig zu werden, kann aber jeden treffen. Ein Unfall oder eine Krankheit können zur vollständigen oder teilweisen Berufsunfähigkeit führen. Das Risiko der Berufsunfähigkeit bzw. auch der durch sie verursachte finanzielle Schaden wird jedoch häufig unterschätzt. Wenn man aber bereits in jungen Jahren mit der Vorsorge beginnt, kann man mit einer geringen Prämienhöhe eine gute Absicherung bekommen; dasselbe gilt für eine frühzeitig begonnene Vermögensvorsorge.

Das Sparvermögen der Bevölkerung ist nach wie vor groß – die Nachfrage nach Lebensversicherungen ebenfalls

Zurück zur Situation vor der Coronakrise. Wie entwickelt sich die Lebensversicherung generell?

Wir verzeichnen sehr gute Zuwächse sowohl bei Ablebensprodukten, als auch bei fondsgebundenen Lebensversicherungen und Hybrid-Produkten. Die Entwicklung war bis zur Coronakrise sehr erfreulich und ich erwarte das auch für die Zukunft. Besonders gefragt sind derzeit fondsgebundene Lebensversicherungen. Das Sparvermögen der Bevölkerung ist groß, das Sparbuch und Anleihen bieten aber nur sehr geringe Erträge, also interessieren sich die Kunden für Alternativen. Hier ist die fondsgebundene Lebensversicherung gefragt. Wir beobachten bei den Kunden in unserem Haus eine Nachfrage nach allen möglichen Varianten von fondsgebundenen Lebensversicherungen – angefangen von Lebensversicherungen, die sich an reinen Aktienfonds orientieren, gemischte Varianten bis hin zu Dachfonds.

Längere Zeit waren Einmaleraläge weniger aktuell. Hat sich das geändert?

Die Bedeutung der Lebensversicherung in Form von Einmaleralagsprodukten wird wieder zunehmen. Wir beobachten bereits einen Trend in diese Richtung. Bemerkenswert ist, dass viele Kunden, auch Angehörige der Generation 60+, bei Ablauf einer Lebensversicherung das angesparte Kapital wieder veranlagen wollen, auch für zehn Jahre und länger. Erbschaften spielen bei Einmaleralägen schon lange eine Rolle. Aktuell dürfte die ungewisse Entwicklung der Wirtschaft auch bewirken, dass eher gespart und weniger investiert und konsumiert wird.

Wie reagieren die Kunden, wenn die Aktienkurse plötzlich stark sinken, wie das in den ersten Tagen der Coronakrise der Fall war?

Viele Kunden reagieren gelassen. Wir nehmen größtenteils wahr, dass das Bewusstsein bereits stark verankert ist, dass man bei Aktien und Fonds langfristig denken muss und nicht auf momentane Schwankungen reagieren darf. Wir betonen auch ständig in unseren Verkaufsgesprächen, dass nicht allein die aktuellen Kurse entscheidend sind, sondern das Vermögen am Ende der Laufzeit, etwa beim Pensionsantritt. Wir sehen auch einen Trend, dass die jetzt niedrigen Kurse als Einstieg in ein Investment genutzt werden, um langfristig am Wachstum partizipieren zu können.

Die Veranlagung in nachhaltige Fonds nimmt zu – die Regulierung auf EU-Ebene steht in den Startlöchern

Auf EU-Ebene will man die Veranlagung in nachhaltige, grüne Projekte vorantreiben. Wie wirkt sich das aus?

Da muss man zwischen den Unternehmen und den Kunden unterscheiden. In unserem Unternehmen, im Deckungsstock, spielt die nachhaltige Veranlagung schon länger eine Rolle. Die Kunden hingegen entscheiden selbst, welche Fonds sie wählen, sie tragen ja auch das Veranlagungsrisiko. Das Interesse an nachhaltigen oder grünen Investitionen ist aber mittlerweile stark steigend und die Unternehmen bieten auch entsprechende Produkte an. In den vergangenen Wochen haben die ESG-Fonds – ESG steht übersetzt für „Umwelt, Soziales und Governance“ – in vielen Fällen sogar besser abgeschnitten als andere Fonds. Ob dieser Umstand zu einem Trend wird, kann jetzt noch nicht beantwortet werden.

Auf EU-Ebene wird umfassend an Regularien gearbeitet, um die Veranlagung in nachhaltige Investments voranzutreiben. Ab März 2021 gibt es neue Transparenzregeln in Bezug auf die Veranlagung in ESG-In-

vestments. Darüber hinaus wird mit der Taxonomie-Verordnung definiert, welche Investments überhaupt grün sind. Auch im Rahmen der Beratung beim Verkauf von Versicherungsanlageprodukten soll nach Präferenzen für nachhaltige Produkte gefragt werden. Unerfreulich ist, dass die unterschiedlichen Regularien zu unterschiedlichen Zeitpunkten anwendbar sind. Darüber hinaus fehlen noch die Detailbestimmungen bzw. werden diese erst knapp vor dem Anwendungszeitpunkt beschlossen. Die dadurch bedingte fehlende Rechtssicherheit macht es für uns Anbieter von Finanzprodukten besonders schwierig. Wünschenswert wäre ein einheitlicher Anwendungszeitpunkt mit einer ausreichenden Vorbereitungszeit.



Die anhaltende Niedrigzinspolitik zwingt zu grundlegenden Änderungen in der Struktur der Lebensversicherung

Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung trägt der Kunde das Veranlagungsrisiko, dafür sind auch höhere Erträge möglich. Dennoch ist nach wie vor aber auch die Nachfrage nach garantierten Leistungen stark vorhanden.

Das ist uns bewusst. Wir würden als Versicherer auch gerne weiterhin Garantieprodukte wie die klassische Lebensversicherung anbieten, doch wirken die niedrigen Zinsen als starke Bremse. Nicht wenige Anleihen weisen sogar Minus-Zinsen auf. Dennoch muss der Garantiezins erwirtschaftet werden. Aktuell beschränkt sich die Absicherung im Wesentlichen auf das angesparte Kapital. Wir bemühen uns aber Modelle zu entwickeln, wie man trotz der Zinssituation Garantieprodukte anbieten könnte. Dazu wären aber wohl auch regulatorische Anpassungen notwendig.

Wie kann man sich das vorstellen? Die Zinsen bleiben ja sicher noch länger niedrig.

Man wird die bestehenden rechtlichen Bedingungen im Licht der anhaltenden Niedrigzinspolitik überden-

ken müssen, um weiterhin Produkte mit Garantien anbieten zu können – insbesondere auch Endfälligkeit der Garantien – als Versicherungswirtschaft sind wir dabei Vorschläge zu erarbeiten.

Die Versicherungssteuer von 4 Prozent ist zu hoch

Die Versicherungssteuer ist aktuell eine große Belastung für die Kunden von Lebensversicherungen

Wir müssen in der Lebensversicherung zwischen zwei Steuersätzen, 4 und 11 Prozent, unterscheiden. Die Versicherungssteuer von 4 Prozent der Prämien kommt bei den längerfristig gebundenen Verträgen zur Anwendung und wurde ursprünglich in Relation zur Kapitalertragsteuer, kurz KEST, gesehen, die für Kapitalerträge von anderen Finanzprodukten (wie Fonds) zu bezahlen ist. Bei Lebensversicherungen fällt im Gegensatz zu reinen Fonds keine KEST an. Die Versicherungssteuer in der Höhe von 4 Prozent wurde seinerzeit als angemessener Ausgleich für die KEST-Befreiung gesehen. Durch die niedrigen Zinsen ist naturgemäß die Belastung des Kunden durch die KEST bei anderen Finanzprodukten deutlich gesunken, die 4 Prozent von jeder Prämienzahlung werden aber weiterhin eingehoben. Somit ergibt sich nun eine Benachteiligung der

Lebensversicherung, die korrigiert werden müsste. Eine Halbierung der Versicherungssteuer auf 2 Prozent wäre fair und sachlich gerechtfertigt.

Weil wir gerade über Steuern sprechen, die Regierung hat im Regierungsprogramm angekündigt, dass ESG-Fonds steuerfrei gestellt werden sollen, dieser Vorteil sollte dann auch jedenfalls für fondsgebundene Lebensversicherungen gelten, die ausschließlich in ESG-Fonds investieren.

Die Steuerpolitik sorgt für eine Begünstigung der Langfristverträge

Welche Rolle spielt der angesprochene Steuersatz von 11 Prozent?

Der Versicherungssteuersatz von 11 Prozent gilt in erster Linie für die Sachversicherung. In der Lebensversicherung werden 11 Prozent bei kurzfristigen Einmalersparversicherungen eingehoben, die 11 Prozent sind gleichsam eine steuerliche Benachteiligung, wenn man keinen langfristigen Vermögensaufbau betreibt, die 4 Prozent umgekehrt waren eine Begünstigung für Langzeitsparer; heute sind sie es nicht mehr. Das zeigt sich an einem Beispiel sehr deutlich: In der fondsgebundenen Lebensversicherung zahlt man für ein Einmalersparprodukt grundsätzlich 11 Prozent Versicherungssteuer wie in der Sachversicherung, wenn man unter 50 ist und einen Vertrag mit einer Laufzeit von weniger als 15 Jahren abschließt. Ist man über 50 muss die Vertragslaufzeit bei einem Einma-

lerlag über 10 Jahre betragen, damit der Versicherungssteuersatz 4 und nicht 11 Prozent beträgt. Steigt man während der Laufzeit aus, muss man 7 Prozent nachzahlen.

Würden Sie auch für eine Halbierung der 11 Prozent eintreten?

Jede Steuer, die man den Kunden verrechnen muss, ist zu thematisieren. Versicherung ist aber dem Wesen nach langfristig, die Lebensversicherung soll in erster Linie den Aufbau von Vermögen für die Altersvorsorge oder die Absicherung der Nachkommen im Todesfall sicherstellen. Außerdem ist auch aus veranlagungstechnischen Gründen eine langfristige Entwicklung wünschenswert. Wie erwähnt nimmt im Gefolge der niedrigen Zinsen die Veranlagung in Aktien zu. Auch bei gemischten Fonds ist die langfristige Veranlagung entscheidend, um kurzfristige Schwankungen auszugleichen. Somit ergibt sich ein weiteres Argument für längere Bindungen. Die Logik der höheren Besteuerung von kurzen Bindungen ist also mit den versicherungstechnischen Grundsätzen vereinbar, wobei eine Verkürzung die Mindestlaufzeiten von derzeit 10 bzw. 15 Jahren diesbezüglich sehr wohl zu diskutieren wäre. Bei langfristigen Investments ist es jedenfalls umso wichtiger von 4 Prozent auf 2 Prozent Versicherungssteuer zu reduzieren.



Wir brauchen eine Stärkung der kapitalgedeckten Vorsorge

Auf EU-Ebene wurde die Einführung eines europäischen Lebensversicherungsprodukts beschlossen. Gibt es dieses PEPP oder „Paneuropäisches Privates Pensionsprodukt“ in der Praxis schon?

Bisher wurde die EU-Verordnung zur Einführung des PEPP mit den grundsätzlichen Produktmerkmalen beschlossen. Das ist viel zu wenig, um sich als Anbieter konkrete Gedanken über die Produktgestaltung machen zu können. Die europäische Versicherungsaufsicht ist derzeit mit der Ausarbeitung von Durchführungsbestimmungen befasst. Die Entwürfe

dazu werden heuer im August erwartet. Anschließend braucht es noch einen Beschluss des EU-Parlaments und des Rates und dann beginnt die einjährige Umsetzungsfrist. Allerdings beginnt nach diesen Etappen erst die Beantwortung der entscheidenden Fragen: Das Produkt soll laut einer Empfehlung der EU-Kommission in den einzelnen EU-Staaten optimal gefördert werden, es bleibt aber jedem Land überlassen, wie die Begünstigung aussehen wird. Auch wenn die Bezeichnung „paneuropäisch“ bleibt, so ist doch mit vielen Varianten zu rechnen. Die zentrale Frage wird somit auch sein, ob bzw. welche Steu-

eranreize in Österreich für ein PEPP zur Anwendung kommen würden.

Fakt ist, dass wir in Österreich jedenfalls eine Reform und eine Belebung der privaten und der betrieblichen Altersvorsorge brauchen. Wir brauchen Vorsorgeprodukte, die sowohl für Anbieter und Kunden attraktiv sind. Ob das PEPP diese Anforderungen erfüllen kann, lässt sich noch nicht abschätzen. Aber auch die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge muss jedenfalls reformiert werden, um auch in Zukunft den Bedarf nach einem Altersvorsorgeprodukt decken zu können.