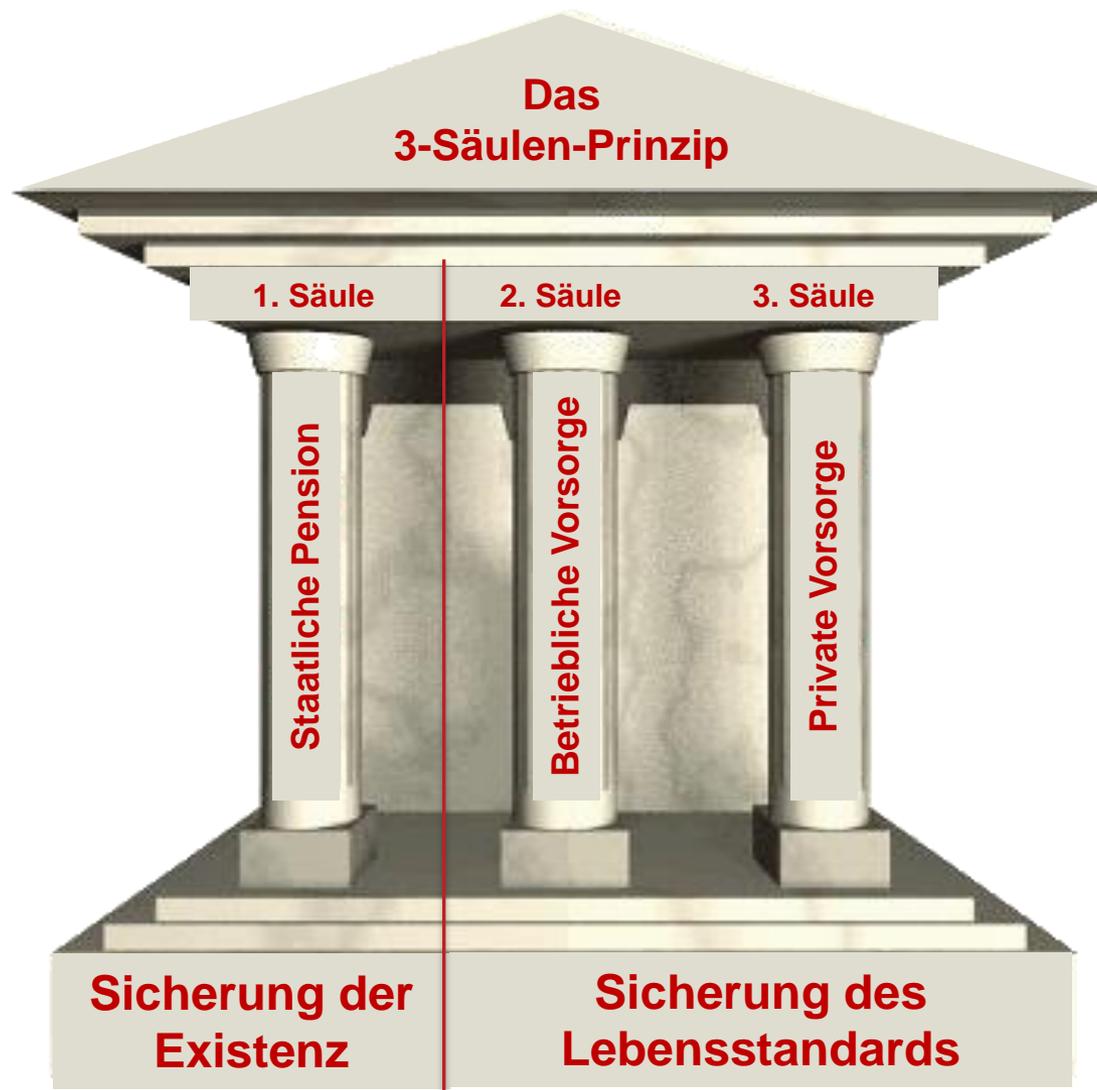




# Vorsorge aus Sicht der privaten Versicherungswirtschaft

# Drei Säulen der Altersvorsorge



# Drei Säulen der Altersvorsorge

## 1. Säule Die Gesetzliche Pensionsversicherung

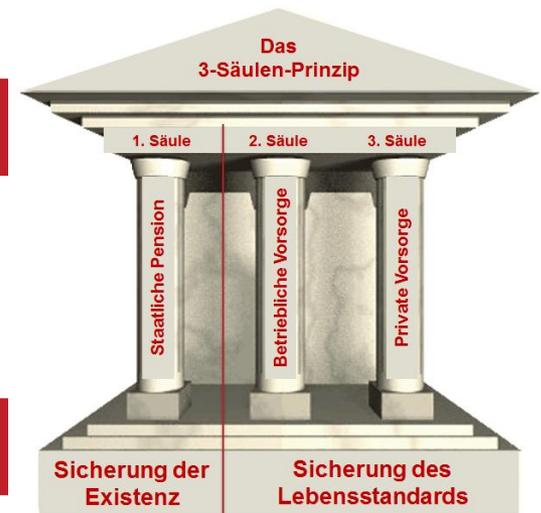
- Notwendiges und wesentliches Kernelement zur Altersfinanzierung
- Gerät als Umlage-finanziertes System unter Druck
  - Steigende Lebenserwartung
  - Demografie

## 2. Säule Die Betriebliche Altersvorsorge

- Betriebliche Pensionsversicherung
- Mitarbeitervorsorge
- Pensionskassen

## 3. Säule Die Private Pensionsvorsorge

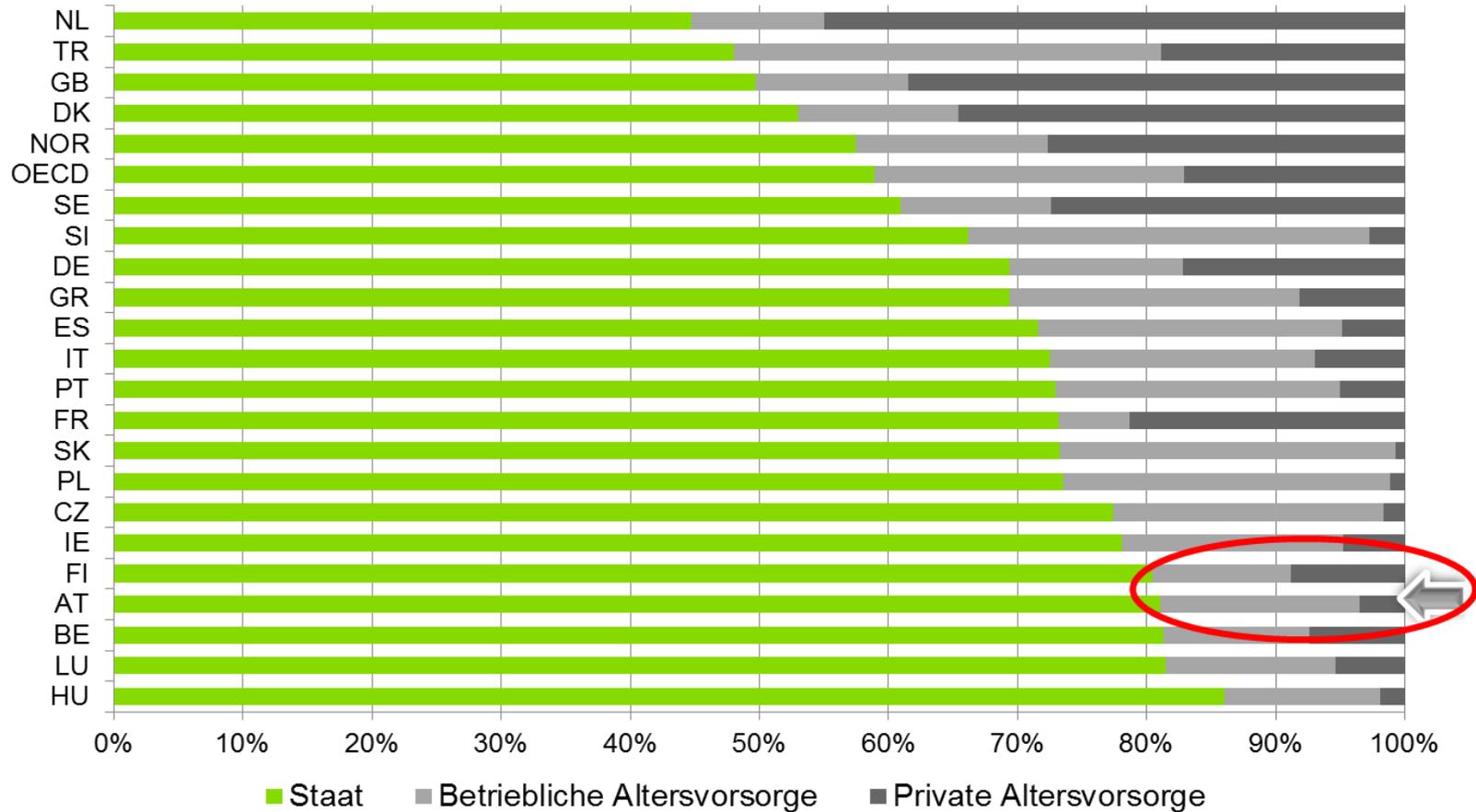
- Staatlich geförderte Zukunftsvorsorge (§ 108 EStG)
- Lebensversicherung, Pensionsversicherung



# Drei Säulen der Altersvorsorge



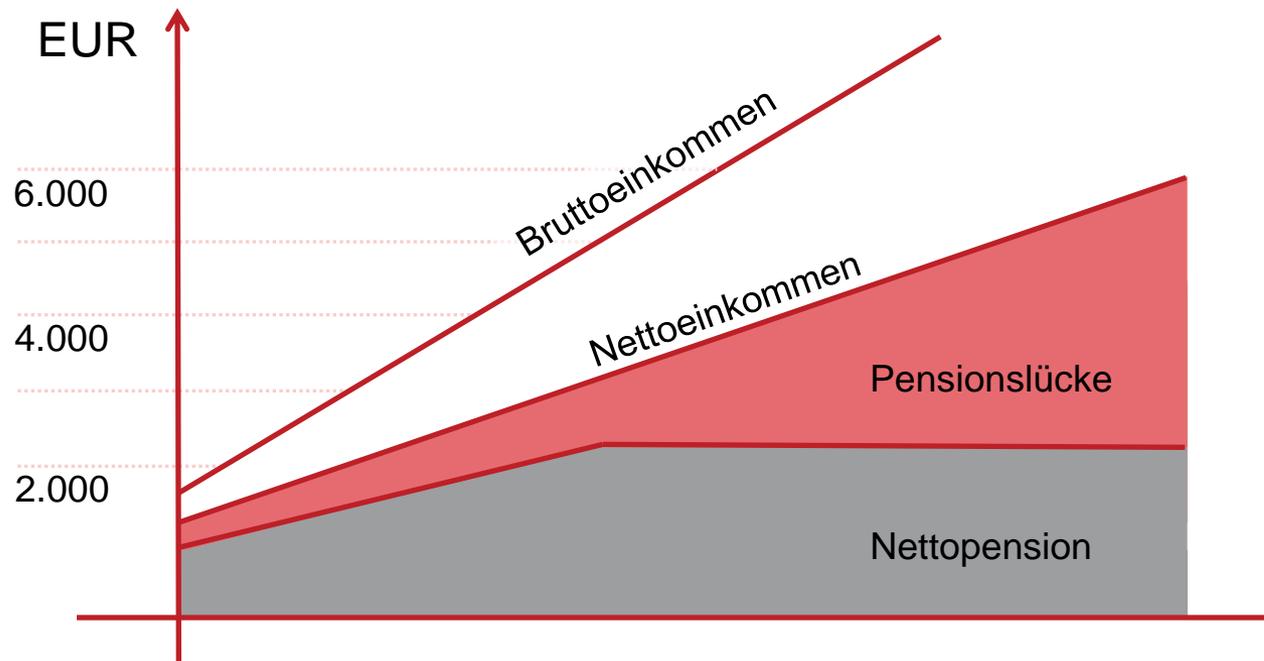
Einkommensquellen in der Pension in %, 2012



Source: OECD Pensions at a Glance 2013

# Drei Säulen – Die Pensionslücke

Wir sehen bereits heute erhebliche Pensionslücken zwischen letztem Aktiveinkommen und der staatlichen Pension!



# „Fit im Alter“ – Das muss man sich leisten können



# Drei Säulen – Die Einkommenslücke wird größer

Die Einkommenslücke zwischen **individuellem Bedarf** und der **Pensionsleistung aus der 1. Säule** wird künftig größer, da

- Durch den steigenden Finanzierungsdruck künftige Pensionsansprüche tendenziell sinken.
- Die Menschen länger leben und damit auch immer gesünder in Pension gehen, und sie daher für die Finanzierung Ihres Lebensstandards (Reisen, Hobbies, u.a.) auch mehr Geld benötigen.

Die Frage lautet:

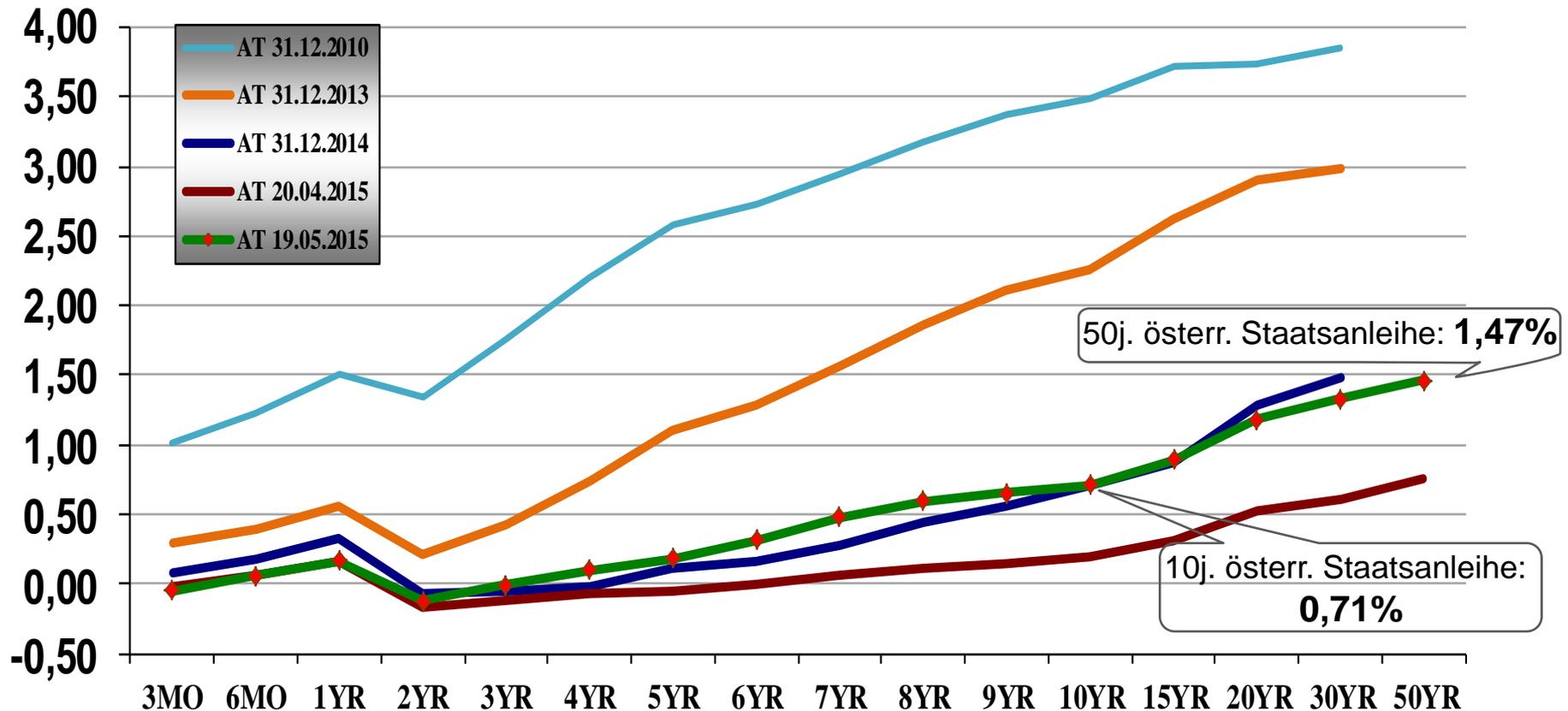
Wie kann ich mir meine Ansprüche, meinen Lebensstandard, dann finanzieren?

- Ein **additives regelmäßiges Zusatzeinkommen** in der Pension ist notwendig!
- Der Erhalt der Kaufkraft der Bevölkerung 60+ ist auch aus **volkswirtschaftlicher** Sicht wichtig!
- Die **(klassische) Lebensversicherung** eignet sich dafür ganz besonders!

# Die (klassische) Lebensversicherung - Zinskurve

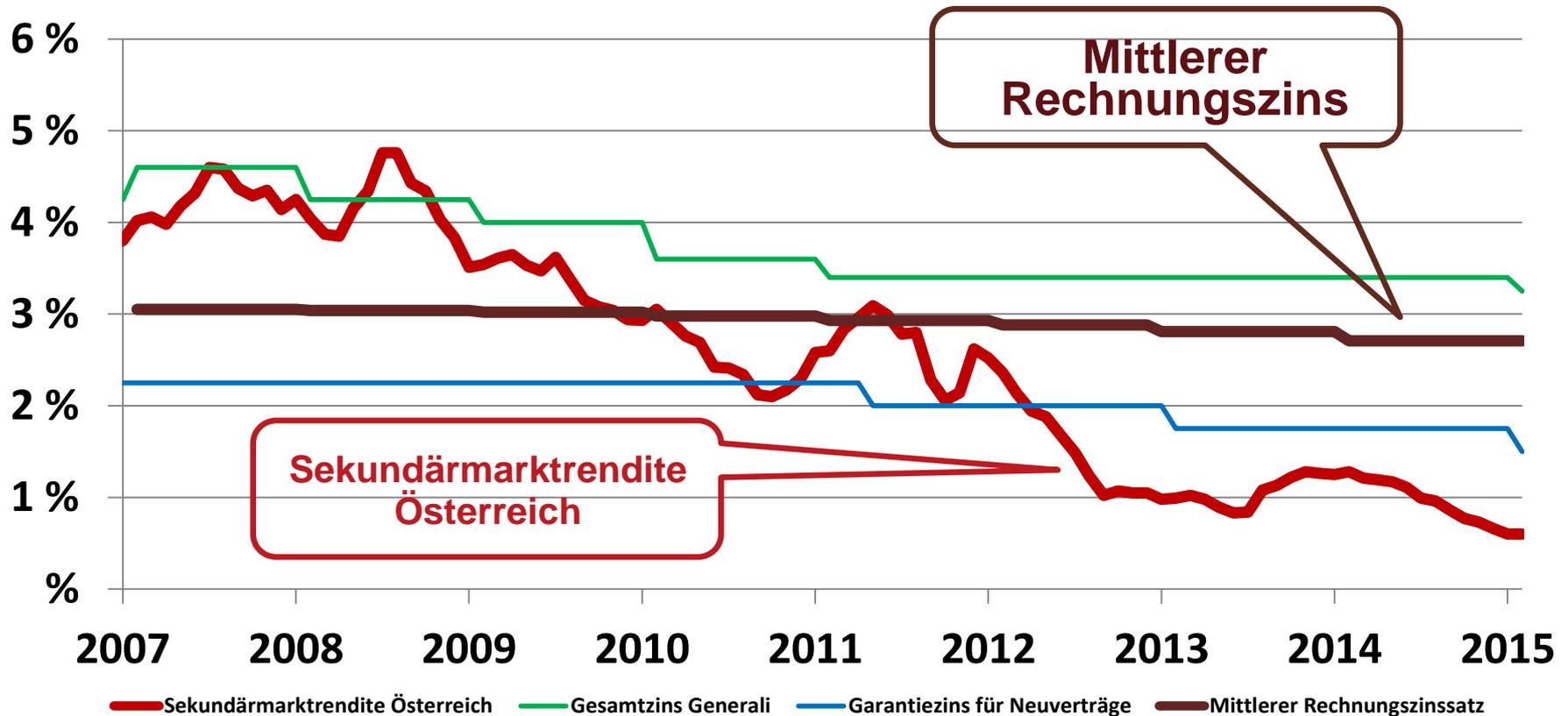
## Entwicklung der österreichischen Zinskurve

Vorläufiges Zinstief unter 0,20% im zehnjährigen Bereich Mitte April erreicht – derzeit Konsolidierung!



# Die (klassische) Lebensversicherung - Rechnungszins

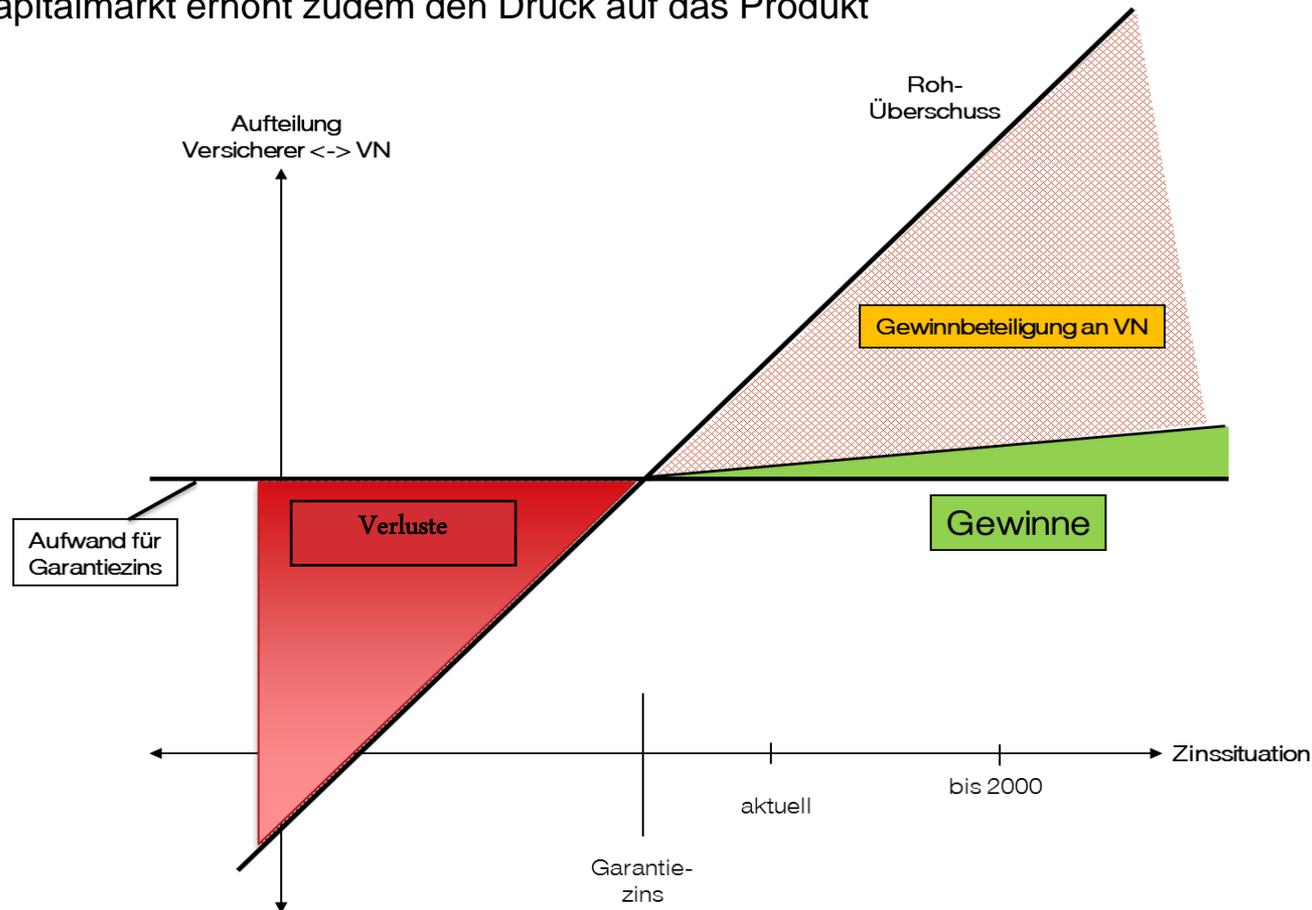
Vergleich SMR mit KLV-Rechnungszins und Gewinnbeteiligung der Generali



# Die (klassische) Lebensversicherung

## Aus Anbietersicht

- Versicherung trägt sämtliche Verluste, bekommt aber maximal 15% der Erträge
- Kapitalmarkt erhöht zudem den Druck auf das Produkt



# Die (klassische) Lebensversicherung

## Aus Anbietersicht - Mehr Regulierung

### MIFID 2 bzw. IMD2

Erweiterung der „Markets in Financial Instruments Directive“ und der „Insurance Mediation Directive“

- Provisionsverbot bzw. Provisionsausweis ?
- Produktbündelungsverbot ?

### PR(I)IP

Neue Regulierung von „Packaged Retail and Insurance-based Investment Products“

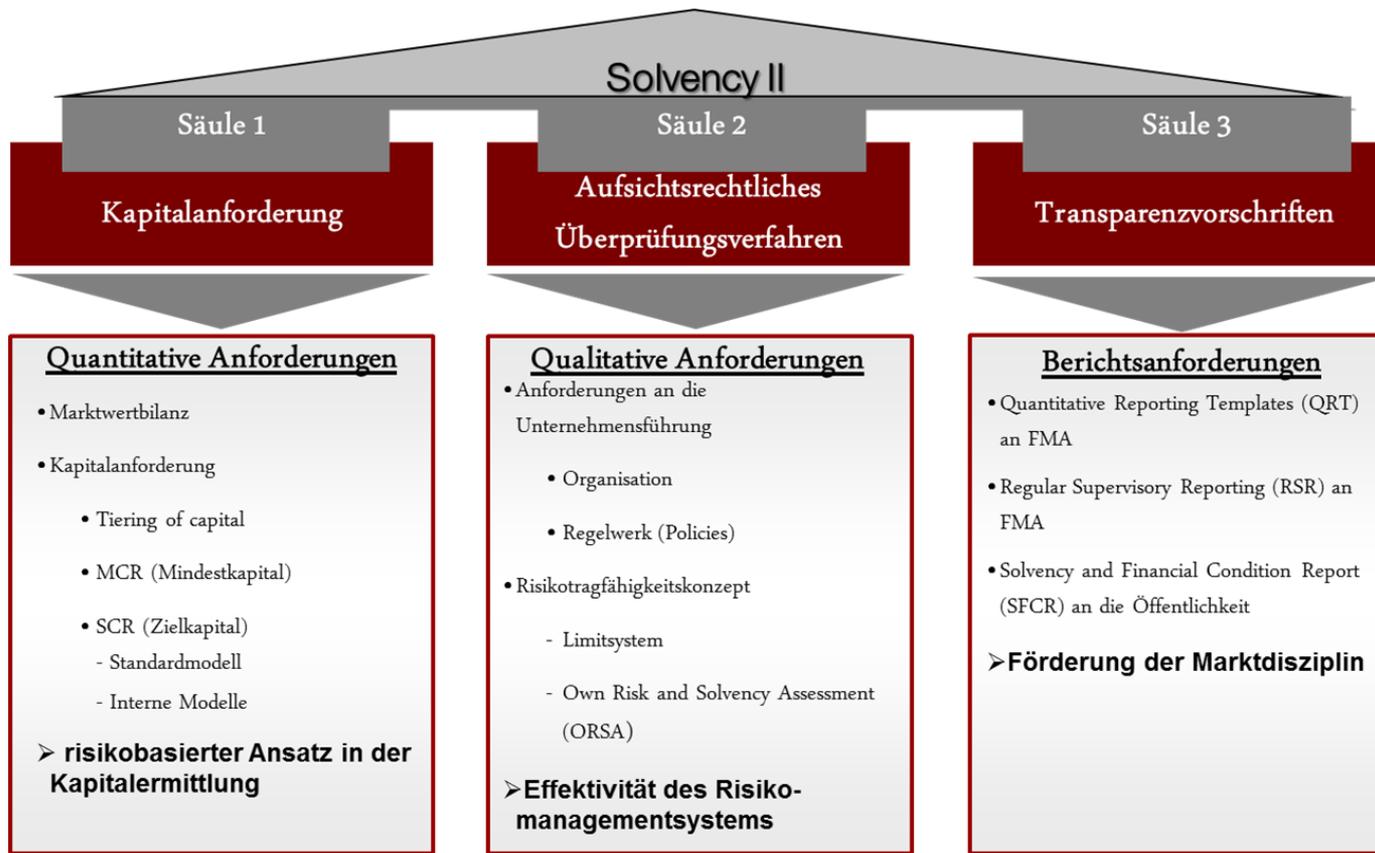
- Verpflichtendes Basisinformationsblatt
- Ergänzung zu vorvertraglichen Informationspflichten (Mindeststandards)

### Versicherungsaufsichtsgesetz (1.2016)

### Solvency II (1.2016)

# Die (klassische) Lebensversicherung

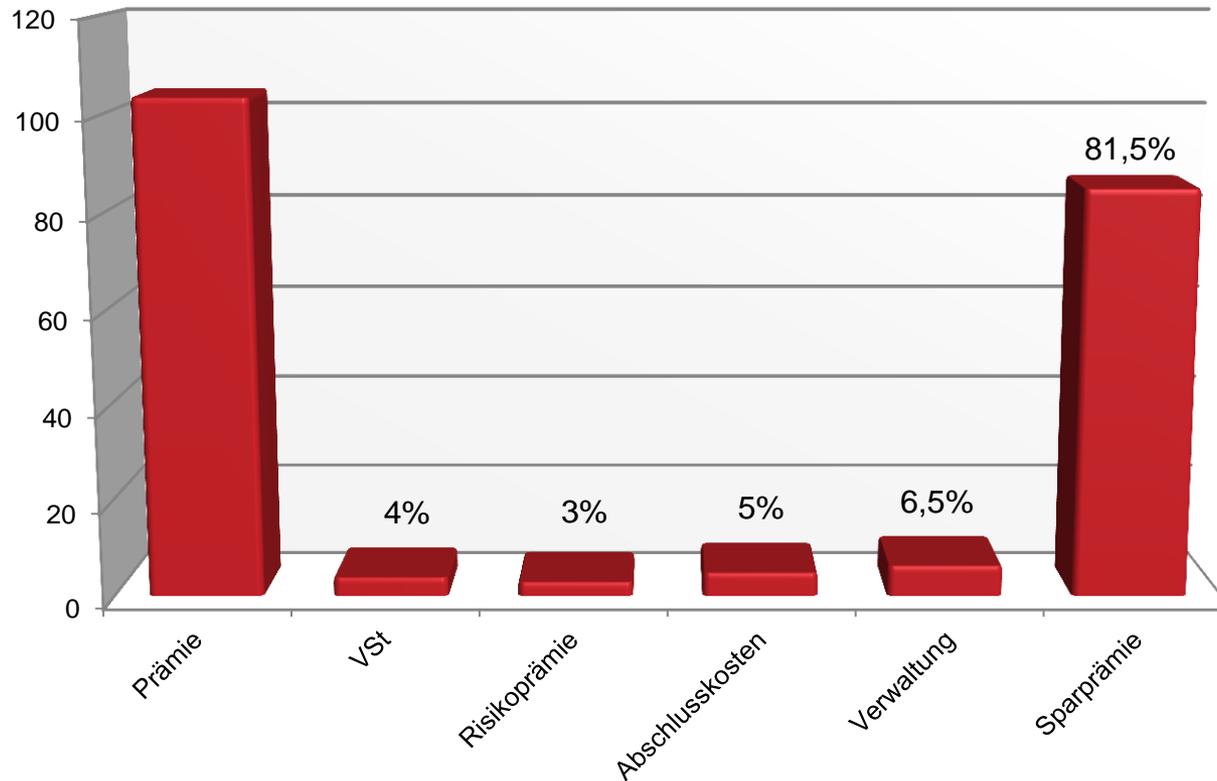
## Aus Anbietersicht - Solvency II



# Die (klassische) Lebensversicherung - Kosten

## Aus Anbietersicht - Kostenausweis im VAG 2016

Die Kosten werden künftig auch in % der Prämie ausgewiesen



# Die (klassische) Lebensversicherung - Kosten

## Aus Anbietersicht - Kostenausweis im VAG 2016

Dauer	20		
Prämie	100		
Alter (Geb. 1970)	44		
LifePlan	Perf. FLV:	5%	
	KLV/FLV:	80 / 20	

Renditen / Kosten				
	Gesamt- verzinsung	mit Vers.	mit Kosten	mit Vers.Steuer
KLV (Erleben)	3,25 %			2,8 % ( 2,4 % )
Generali LifePlan	3,2 %			2,7 % ( 2,7 % )

**Cost-  
Reduction in Yield:**

**ca. 1%**

Delta	- 0,4	- 0,4
in Prozentpunkten (ca.)		

# Die (klassische) Lebensversicherung

## Aus Kundensicht

- Fokus auf Ertrag (ohne Garantien): Fondsgebundene Lebensversicherung  
Fokus auf Sicherheit: Klassische Lebensversicherung (KLV) mit garantierter (Mindest-) Leistungen  
Mischformen (Hybridprodukte)
- Steuervorteil (keine KEST-Erhöhung) gegenüber anderen Sparformen
- Gewinnbeteiligung
  - Mindestens 85% der Erträge fließen in die Gewinnbeteiligung
  - Wichtig ist die Zinssituation und damit die Gewinnbeteiligung gegen Ende der Vertragslaufzeit. Bei steigenden Zinsen erhöht sich auch die Gewinnbeteiligung
  - KLV „atmet mit“
- Lebenslange Rente
- Die Lebensversicherung „zwingt“ zur nachhaltigen disziplinierten Vorsorge
  - „Zwangssparen“

## Die (klassische) Lebensversicherung ist ein sehr sicheres Anlageprodukt

- Historisch kein Ausfall von garantierten Leistungen bei Lebensversicherungsunternehmen

# 1 - Die klassische Lebensversicherung

## Funktioniert das System ?

Aktueller mittlerer Garantiezins im Bestand sinkt durch Neugeschäft

- In Österreich: 2,7% (sinkt über Neugeschäft um ca. 0,1% p.a.)
- Deckungsstockprinzip: Risikoausgleich im Kollektiv und über die Zeit
- Vorsichtsprinzip + Gewinnbeteiligung
- Freie RfB als (kurz- bis mittelfristige) Pufferfunktion
- (stille) Reserven (durch strenges Niederstwertprinzip) zum mittel- bis langfristiger Ausgleich von Kapitalmarktentwicklungen

## ➤ Garantien sind in der Generali dauerhaft abgesichert

- Durch hohe Immobilienquote (mehr als 10%) im Deckungsstock
- Durch hohe Stille Reserven (mehr als 20%)

## ➤ ABER:

Produktadaptierungen und gesetzliche Anpassungen sind notwendig!

# 2 - Die Fondsgebundene Lebensversicherung

## Chancen / Risiken

Die Fondsgebundene Lebensversicherung ist im aktuellen Kapitalmarktumfeld von steigender Bedeutung

- Zinsen historisch tief
- Hohe Erträge auf Aktien in den letzten Jahren
- Zur Steigerung von Ertragschancen aus der Veranlagung müssen höhere Veranlagungsrisiken in Kauf genommen werden
- Der Steuervorteil (KESt) erhöht die Attraktivität der Fondsgebundenen Lebensversicherung (ganz besonders für die Einmalprämie)

## Der Beratungsprozess

- Hohe gesetzliche Ansprüche an Transparenz und Beratungsqualität
- Umfassende Dokumentation (Beratungsprotokoll) notwendig

## Die Sicht der Generali

- Mittels Hybridprodukten (Generali LifePlan) können die Vorteile aus beiden Welten (KLV und FLV) in einem Vertrag optimal und mit hoher Flexibilität kombiniert werden

# 3 - Die Rentenversicherung

## Lebenslange garantierte Rente

- Die lebenslange garantierte Rentenleistung ist ein ganz zentraler Produktvorteil
- Kein anderes Vorsorgeinstrument bietet eine vergleichbare Leistung

## Rahmenbedingungen

- Die Lebenserwartung steigt in Österreich erfreulicherweise stetig weiter an
- Im aktuell niedrigen Zinsumfeld müssen garantierte Leistungszusagen auch angepasst werden

## Herausforderung

- Die Produktgeber, sowie Vertriebspartner sind gemeinsam gefordert, mittels intelligenter alternativer Rentenleistungsmodelle weiterhin ein attraktives Produktangebot sicherzustellen  
z.B: 2 Phasen-Rente (höhere Leistung in der ersten Rentenphase, danach verminderte Leistung)
- **Mehr Kreativität in der Produkt- und Angebotsgestaltung ist notwendig!**

# 4 - Die Lebensversicherung - Provisionsmodelle

## Status Quo

- In der Lebensversicherung werden vorwiegend Abschlussprovisionsmodelle betrieben
- Anteiliger Provisionsrücktrag bei Storno ist in den ersten fünf Jahren gesetzlich geregelt
- Modelle mit laufender Provision spielen eine untergeordnete Rolle

## Alternativen

- Die Auswirkung auf die Ablaufleistung durch eine Provisionsumstellung von Abschluss auf Folgeprovision ist gering (wird im Regelfall überschätzt)
- Rückkaufswerte sind (speziell in der ersten Hälfte der Vertragslaufzeit) stärker betroffen
- Die Auswirkung auf den Vermittler (durch den Provisionsentgang in den ersten Jahren) ist bei Systemumstellung hingegen dramatisch!
- Realistisch kann daher nur eine Kombination aus etwas geringerer Abschluss- plus Folgeprovision angedacht werden

- Die Lebensversicherung ist ein Verkaufsprodukt
- Eine Abschlussprovision ist zur Sicherung der notwendigen privaten Vorsorge realistisch nicht verzichtbar

# Die Lebensversicherung - Zusammenfassung

Die Pensionslücke ist bereits heute zum Teil erheblich

„Gesünderes Altern“ verbraucht höhere finanzielle Mittel

Eine Private Vorsorge ist daher unbedingt und mehr denn je notwendig!

Die Lebensversicherung eignet sich dafür optimal

Die Abschlussprovision ist für den Verkauf von Vorsorgeprodukten unverzichtbar

Produktadaptierungen und gesetzliche Anpassungen sind aber notwendig:

- Teilweise Reduktion von garantierten Leistungen
- Gesetzliche Anpassungen zur Reduktion des Solvenzerfordernisses
- Incentivierung bzw. staatliche Förderung, da
  - ein relativ geringer Mitteleinsatz ein Vielfaches an Vorsorgeleistung bewirkt (Multiplikationseffekt)
  - der Kaufkraftherhalt der Älteren einen wesentlichen volkswirtschaftlichen Faktor darstellt

# Vorsorge aus Sicht der privaten Versicherungswirtschaft

Danke für die Aufmerksamkeit!