

„Für Aufklärung sorgen“

Die EFS Euro Finanz Service Vermittlungs-AG konnte das Geschäft im Bereich Lebensversicherungen gegen den Branchentrend weiter steigern. Vorstandsmitglied Thomas Schnöll führt dies auf den eigenen Beratungsansatz zurück und erklärt im Interview, warum in einigen Vorsorgebereichen verstärkter Handlungsbedarf besteht.

FONDS exklusiv: *Viele Österreicher tun sich mit der Altersvorsorge schwer: Die Verzinsung von Lebensversicherungen ist deutlich zurückgegangen. Fondsggebundene Anlagen sind mit erhöhten Anlagerisiken verbunden. Welche Lösungswege eröffnen Ihre Berater?*

THOMAS SCHNÖLL: Das Wichtigste zum Thema Altersvorsorge ist die Aufklärung. Nahezu allen Kunden ist mittlerweile bewusst, dass eine Vorsorge für das Pensionsalter unumgänglich ist. Es geht nunmehr darum, gemeinsam für ihn oder für sie die richtigen Vorsorgeinstrumente zu finden. Dabei kann es durchaus sinnvoll sein, die Möglichkeiten und Vorteile der verschiedenen Instrumente zu diskutieren. Mir ist wichtig hervorzuheben, dass eine Lebensversicherung viel mehr leistet als nur Kapital anzusparen.

Meinen Sie die Absicherung des sogenannten Langlebkeitsrisikos?

T. S.: So ist es. Angesichts einer stetig steigenden Lebenserwartung wird es immer wichtiger, ein vermutlich langes Leben finanziell abzusichern. Es gibt kein anderes Produkt, mit dem Kunden sicherstellen, dass sie eine lebenslange Rente erhalten, egal ob sie 80, 90 oder 100 Jahre alt werden. Außerdem bietet es die Möglichkeit, einen Ablebensschutz zur finanziellen Absicherung von Lebenspartnern und Familienangehörigen im Todesfall zu vereinbaren.

Richtig. Gleichwohl haben Lebensversicherungen angesichts des anhaltenden Niedrigzinsniveaus deutlich an Attraktivität eingebüßt.

T. S. Mit den Niedrigzinsen müssen wir



THOMAS SCHNÖLL, Vorstand der EFS-AG

alle leben. Jedoch wird bisweilen unterschlagen, dass der klassische Deckungsstock von Lebensversicherungen nicht nur aus Anleihen besteht, sondern auch aus anderen Anlageinstrumenten und dementsprechend höhere Gesamtverzinsungen erwirtschaften kann. „Zeit ist Geld“ lautet ein beliebtes Sprichwort. Dies gilt auch für die Altersvorsorge. Das Ziel der Kunden ist es, die Pensionslücke zu schließen. Je mehr Zeit sie dafür haben, desto weniger Geld müssen sie monatlich dafür aufbringen, dieses Ziel zu erreichen. Dies gilt sozusagen auch für die Sicherung einer Rentenleistung aus einer Lebensversicherung.

Welche Wege eröffnen die Vorsorgekonzepte der EFS-AG, damit Kunden dieses Ziel erreichen?

T. S.: Im Rahmen unserer Vorsorgekonzepte können Kunden die Sicherheit aus dem Deckungsstock mit den Chancen einer Fondsveranlagung in unterschiedlicher Weise verbinden. Dabei bleiben sie flexibel, auf Marktveränderungen zu reagieren.

Vertragen sich Kapitalgarantien heuer überhaupt noch mit einem langfristigen Vermögensaufbau für den Ruhestand?

T. S.: Klassische Lebensversicherungen mit einer jährlichen Garantieverzinsung, wie wir sie aus der Vergangenheit kennen, werden zurzeit aufgrund der Erfahrungen der vergangenen Jahre immer weniger von der Versicherungswirtschaft angeboten. Auch die Kundennachfrage ist klar rückläufig.

Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge bietet eine solche Garantie. Hat das Produkt aus Ihrer Sicht keine Zukunft mehr? Laut der jüngsten Studie der Finanzmarktaufsicht ist die Zahl der Anbieter und der Neuverträge deutlich zurückgegangen.

T. S.: Leider hat sich die prämiengünstigste Zukunftsvorsorge nicht wirklich durchgesetzt. Ich sage leider, da sie den österreichischen Sparern auch enorme Vorteile bietet. Die Kunden brauchen in der Ansparphase keine Versicherungssteuer zu bezahlen, die sonst immerhin vier Prozent beträgt. Ebenso können sie die ausgezahlten Rentenzahlungen steuerfrei vereinnahmen. Das allein ist schon ein nennenswerter Renditevorteil. Hinzu kommt die wenn auch inzwischen geringere steuerliche Förderung

vom Staat. Um die Zukunftsvorsorge wieder interessanter für die Konsumenten zu machen, wäre es sicherlich sinnvoll, das Produkt flexibler zu gestalten und die bestehenden Restriktionen im Bereich der Veranlagung abzubauen.

An welche Veränderungen denken Sie konkret, Herr Schnöll?

T. S.: Es liegt vor allem an den restriktiven Veranlagungsvorschriften und der verpflichtenden Kapitalgarantie, dass sich einige Produkte trotz der zuvor erwähnten Steuervorteile nicht wirklich positiv entwickelten. Diese Beschränkungen machen es den Anbietern schwer, in Marktphasen, wie in den letzten Jahren, positive Einträge für den Kunden zu erwirtschaften. Deshalb wäre eine Flexibilisierung im Bereich der Veranlagung und auch im Bereich der Garantie wünschenswert. Hier sollten die Kunden zwischen verschiedenen Garantiehöhen wählen können. Weiters sind die Mindestbindungsdauer sowie die Ausstiegsmöglichkeiten in schwierigen Marktphasen sicherlich ein Handikap.

Erwarten Sie von der Regierung neue Impulse zur Förderung der Altersvorsorge?

T. S.: Das lässt sich schwer sagen. Fakt ist, dass eine Förderung der privaten, und wie ich finde, vor allem der betrieblichen Altersvorsorge durch den Staat mehr als wünschenswert wäre. Ein sinnvoller Schritt wäre zum Beispiel, die Beiträge im Rahmen der Betrieblichen Zukunftssicherung nach Paragraph 3 (1) Ziffer 15 EStG spürbar anzuheben.

Im vergangenen Jahr war die Lebensversicherung ein wichtiger Umsatzbringer bei der EFS-AG. Hat sich die Entwicklung im laufenden Jahr fortgesetzt?

T. S.: Während die Branche einen Rückgang im Bereich der Lebensversicherung, insbesondere der klassischen Lebensversicherung und bei Einmalerlägen verzeichnet, konnten

wir auch heuer die Anzahl der vermittelten Verträge und der gewonnenen Kunden in diesem Segment steigern. Dies resultiert insbesondere aus unserem ganzheitlichen Beratungsansatz, bei dem natürlich das eingangs skizzierte Thema der Altersvorsorge eine wichtige Rolle spielt.

Welche Rolle spielt dabei die Absicherung biometrischer Risiken?

T. S.: Neben den Vorsorgekonzepten sind unsere Existenzkonzepte Schwerpunkt unserer Beratung. Vorwiegend wird dabei das Risiko Berufsunfähigkeit angesprochen. Aber auch der Ablebensschutz und die Pflegevorsorge gehören thematisiert.

Wo sehen Sie beim Risiko Berufsunfähigkeit den größten Absicherungsbedarf?

T. S.: Im Unterschied zu anderen europäischen Märkten haben wir hier enormen Aufholbedarf. Das liegt vor allem daran, dass die Menschen das Risiko der Berufsunfähigkeit deutlich unterschätzen. Kaum ein Kunde ist sich des Risikos bewusst, aus gesundheitlichen Gründen, zum Beispiel aufgrund einer psychischen Erkrankung, vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheiden zu müssen. Dasselbe gilt für die damit verbundenen finanziellen Folgen auch für die persönliche Altersvorsorge. Die mit der Berufsunfähigkeit gewöhnlich einhergehenden Einkommenseinbußen können erhebliche „Vorsorgelücken“ bei den Betroffenen verursachen.

Wie geht Ihr Haus mit dem Risiko Pflegebedürftigkeit im Alter um? Reicht die staatliche Fürsorge aus oder was soll-

ten Herr und Frau Österreicher hier am besten tun?

T. S.: Über das Pflegethema wurde und wird viel diskutiert – nicht zuletzt durch die Abschaffung des Pflegeregresses. Die Versicherungsbranche bietet schon seit Jahren entsprechende Produkte an. Dennoch ist die Bevölkerung noch nicht stark genug für das Pfliegerisiko sensibilisiert. Hier haben die Berater noch den Auftrag, für Aufklärung zu sorgen. Der Staat wird diese Last jedenfalls nicht „alleine“ tragen können.



Sicherlich beschäftigt auch Ihr Haus intensiv mit dem Thema Digitalisierung. Welche Aktivitäten stehen hier auf der Agenda, um Ihre Berater bei der Kundenbetreuung zu unterstützen?

T. S.: Ja, wir arbeiten intensiv daran, unsere Digitalisierungsstrategie umzusetzen. Unser Fokus liegt auf drei Themen: der Verbesserung des Kundenservice, einer digitalen Vertriebsunterstützung und einer weiteren Steigerung der Prozesseffizienz.

In welchen Bereichen sehen Sie in den nächsten sechs Monaten die größten Vertriebschancen?

T. S.: Wir denken nicht in Monaten und richten unser Handeln nicht nach kurzfristigen Vertriebschancen aus. Wie gesagt, verfolgen wir einen ganzheitlichen Beratungsansatz. Das wird auch daran ersichtlich, dass wir in der Regel Vollkundenbeziehungen haben. Anders ausgedrückt: Im Schnitt besitzt jeder Kunde Verträge aus mehreren Versicherungssparten beziehungsweise Veranlagungsprodukte. Mit Blick auf die gesamte EFS-AG sind es genau gesagt 3,8 Verträge pro Kunde.