

Konsumentenschutz  
Prinz-Eugen-Straße 20-22  
A-1041 Wien  
Tel: ++43-1-501 65/2144 DW  
E-Mail: [konsumentenpolitik@akwien.at](mailto:konsumentenpolitik@akwien.at)



3/2012  
Jänner 2012

# PRIVATE RENTENVERSICHERUNGEN

**im Auftrag der Arbeiterkammer Wien**

**September - Dezember 2011**

Projektdurchführung:

Verein für Konsumenteninformation  
Mariahilfer Straße 81  
1060 Wien

Autor:

Walter Hager

Projektzeitraum:

September bis Dezember 2011

**Diese Studie wurde im Auftrag und mit Förderung der Arbeiterkammer Wien durchgeführt.**

## INHALTSVERZEICHNIS

1.	Ergebnisse kurz gefasst .....	4
2.	Einleitung.....	7
3.	Ziel der Studie.....	8
4.	Erhebungsmodus.....	9
5.	Allgemeines zur „privaten Rentenversicherung“ .....	10
5.1.	Marktumfeld.....	10
5.2.	Definition .....	10
5.3.	Sicherheit.....	12
5.4.	Deckungsstock .....	15
5.5.	Sterbetafeln .....	16
5.6.	Ausgestaltung „privater Rentenversicherungen“ .....	18
5.6.1.	Klassische Variante .....	18
5.6.2.	Fondsgebundene Variante .....	18
5.6.3.	Mischformen und sonstige Ausprägungen .....	18
5.7.	Sonstige Informationen zu „privaten Rentenversicherungen“ .....	19
5.7.1.	Während der Aufschubdauer bzw. Ansparphase .....	19
5.7.2.	Während der Rentenzahlungsdauer .....	25
6.	Ergebnisse im Detail .....	28
6.1.	Analyse von Werbeinseraten bzw. –aussagen .....	28
6.2.	Zahlen und Fakten .....	30
6.2.1.	Garantierte und prognostizierte Renten bzw. Ablaufleistungen, Renditen .....	30
6.2.2.	Rechnungszins/Gesamtverzinsung .....	39
6.2.3.	Leistungen im Ablebensfall vor vereinbartem Leistungsbeginn .....	40
6.3.	Beratung (Mystery Shopping-Untersuchung) .....	41
6.4.	Kritikpunkte .....	42
6.4.1.	Allgemein.....	42
6.4.2.	Tarifbezeichnungen - Begriffskonfusion .....	43
6.4.3.	Kosten.....	44
6.4.4.	Transparenz.....	50
6.4.5.	Vergleichbarkeit .....	52
6.4.6.	Begriffe .....	53
6.4.7.	Kalkulation.....	54
6.4.8.	Unklarheiten bei Vertriebswegen .....	54
7.	Exkurs: Unisex-Tarife .....	55
8.	Ausblick .....	58
9.	Zusammenfassung – Fazit .....	60
9.1.	Pensionslücke .....	60
9.2.	Alternative .....	60
10.	Verbraucherempfehlungen.....	61
11.	Forderungen.....	63
12.	Anbieteradressen .....	66
13.	Der Markt der Pensionsvorsorge im Allgemeinen – ein Resümee .....	68

## 1. Ergebnisse kurz gefasst

- **Begriff:** Private Rentenversicherungen sind eine Unterkategorie von kapitalbildenden Lebensversicherungsverträgen. Bei diesen Tarifen zahlt der Versicherungsnehmer über eine vereinbarte Prämienzahlungsdauer (In dieser Studie: zwischen 10 und 35 Jahre) die vereinbarte Prämie ein, und erhält danach vom Versicherer eine monatliche Rentenzahlung (zum Beispiel lebenslang oder über einen vertraglich vereinbarten Zeitraum). Der Rentenversicherungstarif beinhaltet keinen Ablebensversicherungsschutz (im Todesfall werden die einbezahlten Prämien abzüglich Kosten zuzüglich Gewinnanteile retourniert). Rentenversicherungen sind somit ein mögliches Produkt für die private Pensionsvorsorge.
- **Ergebnisse aus der Untersuchung:** Die **Renditen** (also die Effektivverzinsung aus der Sicht der VersicherungsnehmerInnen) der getesteten Rentenversicherungsprodukte der sieben getesteten fallen äußerst bescheiden aus oder können sogar zum Minus-Geschäft werden: Die Tarif-Angebote für die beiden verwendeten Personen-Profile (Frau, Jahrgang 1981 sowie Mann, Jahrgang 1976) weisen folgende Effektivverzinsungen auf, das heißt wenn die Prämieinzahlungen (Annahme: 100 Euro pro Monat) ins Verhältnis gesetzt werden zu den monatlichen **garantierten** (d.h. vertraglich jedenfalls zugesicherten) **Rentenzahlungen** bis zum Lebensende (Annahme: Lebenserwartung Frau: 84 Jahre, Mann: 79 Jahre).
  - **Eine 30-jährige Frau** erhält nach einer Prämieinzahlungsdauer von 30 Jahren (bei Prämienzahlung von 100 Euro pro Monat) eine Rendite zwischen 0,1% und 0,3% (je nach Versicherer).
  - **Ein 35-jähriger Mann**, der 30 Jahre Prämie (100 Euro pro Monat) einzahlt und danach eine Rente (bis zum Tod bzw. 79 Jahre) kassiert, steigt sogar mit einem Minus aus: Die Minus-Rendite beträgt zwischen – 1,2 % und – 1,6%.
- Die **prognostizierten Renten inklusive Gewinnbeteiligung** der getesteten Rentenversicherungsprodukte fallen **zwar höher** aus als die Garantie-Renten (Annahmen wie oben bzw. Anspardauer 30 Jahre, danach Rente bis Lebensende, Renditen bei Frau: 0,8 % bis 2 %, Mann: - 0,1 % bis 1,1%), sind **aber unverbindlich** – sie daher für einen Vergleich, den KonsumentenInnen vor Vertragsabschluss vornehmen, ungeeignet.

- Ein maßgeblicher Grund für die generell matten Renditen sind auch die **Kosten**, die auf die Erträge drücken. Der Garantiezinssatz (Rechnungszins) auf das angelegte Kapital beträgt derzeit 2% und wird von den Kosten zur Gänze „geschluckt“.  
Ein **Beispiel der Kostenbelastung** zur Illustration: Von der Prämie von 100 Euro pro Monat sind 4% Versicherungssteuer, ein Unterjährigkeitszuschlag (4% für die monatliche Prämienzahlung), die Stückkosten (4%), einmalige Abschlusskosten (14,1%) sowie laufende Abschlusskosten (2,12%) und Verwaltungskosten (1,21%) abzuziehen. Der Anteil der Prämie, der investiert wird (Sparanteil der Prämie) beträgt in den ersten 5 Jahren demzufolge 70,72 Euro. Danach (also ab dem 5 Laufzeitjahr) steigt der Sparanteil der Prämie auf 84,82 Euro.
- Die **Transparenz** der Angebote ist nach wie vor **nicht ausreichend**. Vor allem die Kosten bei Vertragsabschluss sind nicht verständlich dargestellt. Zudem wirken viele Begriffsbezeichnungen verwirrend und klare Erfolgskennzahlen (zum Beispiel zur Rendite bzw. Effektivverzinsung aus der Sicht der VersicherungsnehmerInnen) fehlen.
- Für VerbraucherInnen gilt: Ein **Tarifvergleich** ist nur über die garantierten Werte (garantierte Renten, garantierte Ablaufleistungen) möglich.
- Es gibt **viele Varianten**, wenn nach der Prämieinzahlungsdauer die richtige **Rentenvariante** ausgewählt werden soll: Ob eine lebenslange Rente, eine Rente mit Witwenübergang, eine verkürzte Rentenzahlungsdauer, eine Rentengarantiezeit oder eine Rente mit Kapital-Rückgewähr gewählt werden soll, hängt von persönlichen Einschätzungen und der individuellen Lebenslage der VerbraucherInnen ab. Die Auswahl der optimalen Rentenoption ist für VerbraucherInnen somit nicht einfach und stellt hohe Anforderungen an die Beratungsqualität vor Vertragsabschluss, aber auch während der Laufzeit bzw. bei Laufzeitende.
- Die klassische private Rentenversicherung (d.h. ohne staatliche Förderung bzw. ohne Fonds oder Aktienanteil) steht bei den Versicherungsunternehmen in der Angebotspalette offensichtlich nicht ganz oben. Denn beim Mystery Shopping wurde den TestkäuferInnen bei allen untersuchten Versicherungsgesellschaften in erster Linie die „prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“ vorgeschlagen, obwohl dezidiert nach Angeboten einer „privaten Rentenversicherung“ gefragt wurde.
- Die Beratungsgespräche waren insofern vielfach mangelhaft, als generell **keine präzisen Bedarfserhebungen** durchgeführt wurden. Die VersicherungsberaterInnen

haben nur einmal (von sich aus) gefragt, ob bereits Lebensversicherungs- oder Vorsorgeprodukte bestehen.

- Die **Werbekampagnen** für Lebensversicherungsprodukte konzentrieren sich auf Argumente der „Sicherheit“. Ertragsargumente spielen derzeit keine Rolle. Für VerbraucherInnen wird es zunehmend schwierig, gleich auf den ersten Blick die Produktkategorie zu erkennen: Die Tarifbezeichnungen wie „Privat-Pension“ oder „Fixkostenpension“ zeigen nicht, ob es sich um eine gemischte Er- und Ablebensversicherung, eine fondsgebundene (Renten-)Versicherung oder eine prämiengeförderte Zukunftsvorsorge handelt. Die viel zitierte Pensionslücke (sowie das Argument der „unsicheren“ staatlichen Pensionen) fehlten in keinem Beratungsgespräch. Dazu ist zu sagen, dass kein realer Grund von Seiten der Anbieter besteht, die gesetzliche Pensionsversicherung schlecht zu reden.
- Auch die Rentenversicherung ist ein **beratungsintensives Produkt**. Das zeigen die verschiedenen Tarifaufstellungen, was die Veranlagung des Geldes (Versicherung mit konservativer Veranlagung bzw. klassischem Deckungsstock, Veranlagung in Investmentfonds bzw. fondsgebundene Lebensversicherungen), aber auch die unterschiedlichen Varianten der Rentenauszahlung anbelangt.
- Die AK fordert daher in erster Linie eine gesetzliche Regelung für einen **„Beipackzettel“**, der alle Kernpunkte des Versicherungsvertrages (Tarif, Produktkategorie, Laufzeit, mögliche Indexierung der Prämienzahlung und der Rentenzahlung, Kosten, Auflösungsmöglichkeiten) in verständlicher und kompakter Form auflistet.

## 2. Einleitung

„Sichern Sie Ihre finanzielle Zukunft!“ oder „Mehr Freizeit, aber auch knapp bei Kasse!“ – so oder so ähnlich lauten viele Werbetexte der Versicherer wenn es um die private Rentenversicherung oder allgemein um Vorsorge fürs Alter geht. Die demografische Entwicklung in Österreich bringe eine tief greifende Änderung der Bevölkerungsstruktur mit sich, wir werden älter, in der Pension muss man mit weniger Geld auskommen als in der Aktivzeit, heißt es weiter. Die Anbieter und mit ihnen die Berater aller Vertriebsparten propagieren seit Jahren, dass das staatliche System unfinanzierbar und somit die dritte Säule zum entscheidenden Faktor wird, wie man die Pension gestaltet. Das zeigt sich auch daran, dass kaum ein Berater ohne „Pensionslückenrechner“ auskommt. Diese Rechner sind darauf ausgerichtet, dass in jedem Fall eine „Lücke“ bestehen wird und an einer privaten Vorsorge kein Weg vorbeiführt. Kein Wunder: Versicherungsunternehmen, Vertriebsorganisationen bis hin zum einzelnen Versicherungsmakler **verdienen äußerst gut** an dieser dritten Säule, wenn man sich die Provisionen, Kosten für Verwaltung oder Stückkosten pro Vertrag in der privaten Rentenversicherung ansieht. Das gleiche gilt übrigens auch für die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge, für klassische Er- und Ablebensversicherungen oder für fondsgebundene Lebensversicherungen.

Von Veränderungen der eigenen Produkte sprechen die Anbieter dahingehend nicht so gern. Zum einen kristallisieren sich keine Anbieter heraus, die unkonventionelle Wege gehen, sei es durch transparente, kostengünstige oder flexiblere Tarife, andererseits hält man sich auch dahingehend bedeckt, was grundlegende Änderungen in den nächsten Jahren betrifft. **Unisex-Tarife und Solvency II** werden den Markt der Lebensversicherungen wohl grundlegend verändern. Es dürfte zu einer Bereinigung der Produktlandschaft führen und wohl auch zu Veränderungen im Bereich der Garantien kommen.

Die Erhebung zielt einerseits auf die aktuell angebotenen Tarife ab, zeigt aber andererseits vor allem auf, was gegen einen Abschluss derartiger Vorsorgeprodukte spricht. Weiters wird darauf eingegangen, in welchen Bereichen der privaten Rentenversicherungen als auch im gesamten Bereich der Altersvorsorge Verbesserungspotenzial steckt. Darüber hinaus werden Alternativen zum aktuellen Angebot in der dritten Säule andiskutiert.

### 3. Ziele der Studie

Lebensversicherungen gelten als Klassiker in der privaten Pensionsvorsorge. Die Versicherer bewerben das Produkt höchst erfolgreich mit „Sicherheit“ aber auch „Ertrag“. Werbeargumente, die auf Ertrag zielen, basieren vor allem auf der „Gesamtverzinsung“, die in verschiedenen Werbungen gut sichtbar platziert wird. Im Rahmen dieser Erhebung sollte besonderes Augenmerk gelegt werden auf: Rentenversicherungstarife (Mann/Frau), per Einmalbeitrag und monatlicher Prämienzahlung (zum Beispiel 50 Euro / 100 Euro bis Pensionsantritt). Untersuchungsgegenstand sollte sein:

- **Analyse von Werbeinseraten** in Tageszeitungen, Fernsehen, Plakatwänden, die Lebensversicherungsprodukte betreffen. Gegenstand der Analyse soll insbesondere sein, mit welchen Ertragsargumenten geworben wird.
- **Erhebung von Lebensversicherungstarifen** mit Verrentung für Mann/Frau und ihre Bewertung hinsichtlich Ablaufleistung, Rentenoptionen, Gesamtertrag und Vertragsbedingungen (Rückkaufswert, Kosten). Die Angebote werden finanzmathematisch (Netto-Rendite) bewertet. Als Basis der Auswertung werden zwei Varianten herangezogen: Renditen auf der Basis a) der Garantierente und auf Basis b) Garantierente + Gewinnbeteiligung + Bonusrente bis zu einem bestimmten (anzunehmenden) Lebensalter (Sterbetafel).
- **Mystery Shopping** bei den sieben größten österreichischen Lebensversicherern, um die Angebotsqualität (halten sich die Versicherer an die FMA - Mindeststandards), die Kostentransparenz und die Beratungsqualität zu erheben und zu bewerten.
- Konsumenten sollten erfahren, womit sie bei **Neuabschlüssen** rechnen müssen (z.B. niedrige Zinsen, niedrige Renten, hohe Kosten oder seltsame Beratungsargumente) und wie sie mit bestehenden Verträgen umgehen sollen, insbesondere bei Eintritt in die Verrentungsphase (Hilfestellung bei der Auswahl des Rententarifes etc.). Im Rahmen dieser Publikation sollen wichtige konsumentenpolitische Forderungen im Bereich der Lebensversicherungen zusammengefasst werden.

## 4. Erhebungsmodus

Folgende Unternehmen wurden in der Erhebung erfasst:

- Allianz
- Bank Austria Versicherung
- Generali
- Raiffeisen Versicherung
- S-Versicherung
- Uniqa
- Wiener Städtische (VIG)

Von den sieben Versicherern wurden Angebote und andere Informationen zu den Tarifen in der privaten Rentenversicherung sowohl offiziell als auch mittels eines Mystery Shopping eingeholt. Die anonyme Einholung von Angeboten (Mystery Shopping) wurde einerseits durch E-Mail-Anfragen als auch durch persönlichen Kontakt durchgeführt. Die offizielle Einholung von Angeboten als auch die sonstigen Befragungen wurden direkt mit den Versicherungsunternehmen durchgeführt. Darüber hinaus wurden Expertengespräche geführt als auch eine Internet-Recherche durchgeführt.

Folgende **Modellsituationen** wurden bei der Einholung der Angebote bzw. bei den Berechnungen durchgängig berücksichtigt:

**FRAU – Geburtsdatum: 24.5.1981**

**MANN – Geburtsdatum: 21.3.1976**

Die Laufzeiten der beiden Testmodelle waren 10, 15, 20, 30 bzw. 35 Jahre.

Als **Lebenserwartung** wurden für die **Modellberechnungen**:

**Für die weibliche Testperson (Frau) ein Alter von 84 Jahren,**

für die **männliche Testperson (Mann) von 79 Jahren** angenommen. Dabei handelt es sich um die aktuell von der Statistik Austria berechnete durchschnittliche Lebenserwartung für unsere Testmodelle. Für die Renditeberechnung wurde somit angenommen, dass die weibliche Testperson eine Lebenserwartung von 84 Jahren hat, das heißt, dass bis zu diesem Alter eine monatliche Rente ausbezahlt wird. (Quelle: Sterbetafel 2010 Statistik Austria)

In den Berechnungen der Nettorendite wurden sämtliche Kosten als auch die Versicherungssteuer berücksichtigt. Die Berechnung erfolgte auf Basis der „Internen Zinsfußmethode“.

## 5. Allgemeines zur „privaten Rentenversicherung“

### 5.1 Marktumfeld

Im Jahr 2010 gab es in Österreich in etwa 860.000 bestehende private Rentenversicherungen. In dieser Zahl sind sämtliche Verträge, also jene mit laufender Prämienzahlung als auch Einmalerbträge zusammengefasst. Im Bereich der fondsgebundenen Varianten gibt es keine genaue Auflistung, wie viele der insgesamt 2,7 Millionen Verträge als Rentenversicherungen geführt werden. In der klassischen privaten Rentenversicherung gab es im Jahr 2010 fast 130.000 Neuabschlüsse. Die Versicherungssumme aller Verträge beträgt 21 Milliarden Euro. Bei der Anzahl der Verträge war eine Steigerung zum Jahr 2009 von 27 Prozent feststellbar, die Gesamtversicherungssumme war allerdings im Vergleich zum Vorjahr fast gleichbleibend. Die durchschnittliche Versicherungssumme beträgt 24.000 Euro. Die Prämiensumme belief sich im Jahr 2010 auf fast eine Milliarde Euro. Im Durchschnitt werden in etwa 1.150 Euro pro Jahr an Prämien eingezahlt. (Quelle: Jahresbericht 2010; Versicherungsverband Österreich)

### 5.2 Definition

Mit einer privaten Rentenversicherung sichert sich der Versicherte gegen das Risiko des zu langen Lebens ab. Das heißt, dass es sich dabei um eine Lebensversicherung handelt, welche nicht das Risiko des frühen Todes absichert, wie eine Ablebensversicherung oder zum Teil auch die Er- und Ablebensversicherungen, sondern eine Versicherung auf den Erlebensfall darstellt.

Dabei unterscheidet man nach dem Beginn der Auszahlung, die Varianten „Sofortrente“ und „aufgeschobene Rentenversicherung“.

- Bei der „**Sofortrente**“ wird gegen einen Einmalbetrag ab dem Zeitpunkt der Einzahlung eine (beispielsweise monatliche) Rente ausgezahlt.
- Bei der „**Rentenversicherung mit Aufschubzeit**“ beginnen die Rentenzahlungen erst nach einer vereinbarten Zeit.

Während der Aufschubdauer werden entweder laufende Zahlungen getätigt oder ein Einmalbeitrag geleistet. In der Ansparphase (laufende Prämienzahlung) gibt es außerdem die Möglichkeit zwischen verschiedenen Veranlagungsszenarien (beispielsweise klassischer Deckungsstock, fondsgebunden, fondsorientiert, etc.) zu wählen. Darüber hinaus bietet die

private Rentenversicherung zumeist auch ein Kapitalwahlrecht zum Ende der Ansparperiode, d.h. man wählt anstelle der Rentenzahlung die einmalige Kapitalauszahlung.

In der **Rentenphase** gibt es zudem **verschiedenste Wahlmöglichkeiten**, wie Rentengarantiezeit, Beitragsrückgewähr, abgekürzte Rentenzahlung, Hinterbliebenenschutz und noch einiges mehr. Mehr dazu siehe Punkt 5.6.2.

Die private Rentenversicherung unterscheidet sich zudem von der klassischen Lebensversicherung auf den Todesfall (Er- und Ablebensversicherung, Ablebensversicherung) dadurch, dass grundsätzlich keine Gesundheitsprüfung durchgeführt wird. Der Gesundheitszustand ist naturgemäß unerheblich, denn ein schlechter Gesundheitszustand des Versicherten mindert in diesem Fall das Risiko des Versicherers. Je früher der Versicherte ablebt, desto geringer sind somit die Versicherungsleistungen. In Wikipedia findet man zu diesem Thema folgende Ausführungen: „Da kein Todesfallschutz übernommen wird, sondern das Langlebigkeitsrisiko gedeckt wird, ergeben sich auch Unterschiede beim Risikobeitrag. Es wird nicht, wie für die Versicherung auf den Todesfall, ein Risikobeitrag für zusätzliche Leistungen im Todesfall im Beitrag berücksichtigt. Vielmehr werden die zusätzlichen Leistungen für besonders lange lebende Leibrentner aus den eingesparten Renten vorzeitig Sterbender finanziert, deren nicht für Rentenzahlungen benötigten Beitragsteile werden also an die Überlebenden vererbt. Daher brauchen Leibrentner nicht ihre ganzen Rentenzahlungen selbst zu finanzieren. Bei langem Leben erhalten die Leibrentner damit wesentlich mehr zurück, als sie jemals eingezahlt haben. Hingegen erhalten diejenigen, die zu früh sterben, deutlich weniger als eingezahlt. Zweck der Rentenversicherung ist es nicht, Hinterbliebenen etwas zukommen zu lassen, sondern den Lebensunterhalt des Leibrentners während dessen restlichen Lebens so hoch wie möglich zu sichern.“

### **5.3 Sicherheit**

Bei der klassischen Rentenversicherung wird, wie auch bei klassischen Lebensversicherungen (Erlebensversicherungen, Er- und Ablebensversicherungen, teilweise auch bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge), in einem sogenannten Deckungsstock „angespart“. Der **Deckungsstock** ist ein „Sondervermögen“ und muss die Ansprüche der Versicherungsnehmer zu jeder Zeit sichern und wird getrennt vom anderen Vermögen verwaltet. Diese Erfüllung des Deckungserfordernisses wird permanent für jede Abteilung kontrolliert, dafür gibt es eigens von der Finanzmarktaufsicht (FMA) bestellte „Deckungsstocktreuhänder“. Der Deckungsstock scheint in der Bilanz der Versicherungsunternehmen auf der Aktivseite auf und ist in der Höhe der Deckungserfordernisse (=bedeckungspflichtige, versicherungstechnische Rückstellungen bei diversen Geschäftsfeldern einer Versicherung) des direkten Gesamtgeschäftes zu bilden. Somit unterliegen die Gelder bzw. deren Veranlagung strengen Vorschriften.

Im Deckungsstock einer Versicherung werden zumeist festverzinsliche Anleihen, Pfandbriefe, Hypotheken, Grundstücke, diverse Schuldverschreibungen und ähnliches veranlagt - der Aktienanteil ist zumeist sehr gering. Der Deckungsstock als Sondervermögen bedeutet, dass im Insolvenzfall des Versicherers die Gläubiger der Versicherung keinen Zugriff auf den Deckungsstock haben. Dieser steht nämlich den Kunden zur Verfügung, deren Gelder im Deckungsstock veranlagt sind. Somit sorgen ein Garantiezinssatz (Rechnungszins) und eine relativ konservative Veranlagung dafür, dass am Ende der Laufzeit eine garantiertes Kapital oder eine garantierte Rente zur Auszahlung kommt. Andererseits sorgt der Deckungsstock (als Sondervermögen) dafür, dass auch im Falle einer Insolvenz des Versicherers das angesparte Kapital zumindest theoretisch abgesichert ist. Soweit zur Theorie. Dass sich das Marktumfeld, auch im Bereich der klassischen Lebensversicherung und deren Veranlagung, mit Finanz-, Schulden- und Wirtschaftskrise massiv verändert hat, sollte man nicht außer Acht lassen. Die seit Jahrzehnten als äußerst sicher geltenden Staatsanleihen erweisen sich nunmehr doch als Risiko. Die Aktienmärkte sind ohnehin seit Jahren auf einer Achterbahnfahrt. Immobilien zu bewerten war ebenfalls schon einfacher. Das führt dazu, dass man auch das „Ausfallrisiko“ von klassischen Lebensversicherungen nicht mehr ganz

ausschließen kann, auch wenn in der Vergangenheit, abgesehen von einigen wenigen Versicherern, kaum Probleme aufgetreten sind.

### In § 98 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) – Verbot und Herabsetzung von Leistungen

heißt es zum Thema Leistungen in der Lebensversicherung unter anderem folgendermaßen:

„(1) Ergibt sich bei der Prüfung der Geschäftsführung und der Vermögenslage eines Versicherungsunternehmens, dass die Voraussetzung für die Eröffnung des Konkurses gemäß § 66 oder § 67 Konkursordnung erfüllt ist, die Vermeidung eines Konkurses aber im Interesse der Versicherten gelegen ist, so hat die Finanzmarktaufsicht (FMA) für das auf Grund der gemäß § 4 Abs. 1 erteilten Konzession betriebene Geschäft, sofern dies mit dem Interesse der Versicherten aus den im Rahmen dieses Geschäfts abgeschlossenen Versicherungsverträgen vereinbar ist, Zahlungen, insbesondere Versicherungsleistungen, in der Lebensversicherung auch Rückkäufe und Vorauszahlungen auf Polizzen, in dem zur Überwindung der Zahlungsschwierigkeiten erforderlichen Ausmaß zu untersagen oder Verpflichtungen des Versicherers aus der Lebensversicherung entsprechend dem vorhandenen Vermögen herabzusetzen.“ Im Klartext heißt das, dass dieses Gesetz der FMA einen Eingriff ermöglicht und somit auch rückwirkend auf die vertraglich garantierten Leistungen Einfluss genommen werden kann. Weiters ist fraglich, inwieweit Lebensversicherungen vom Schuldenschnitt in Griechenland betroffen sind. Jedenfalls ist davon auszugehen, dass in den Deckungsstöcken der Versicherer nicht nur österreichische oder deutsche Staatsanleihen stecken, sondern auch Anleihen von derzeit bonitätsschwächeren Ländern.

Etwas anders verhält es sich bei **fondsgebundene Lebensversicherungen**. Diesen liegt zwar ebenfalls ein Deckungsstock zugrunde, die Veranlagungsstrategien sind allerdings andere. Außerdem muss man zwischen Produkten mit oder ohne Garantie unterscheiden. Beinhaltet der Vertrag keine wie auch immer geartete Garantie, liegt das Verlustrisiko einzig und allein beim Versicherungsnehmer. Wurde eine Garantie vereinbart, beispielsweise eine Kapitalgarantie auf die eingezahlten Prämien (meist abzüglich Steuer oder auch Kosten) oder andere Varianten wie etwa Höchststandgarantien, steckt zumeist ein Garantiegeber dahinter – auch dessen Bonität ist von Bedeutung. Die Garantien sind oftmals kompliziert ausgestaltet und für Laien kaum verständlich beziehungsweise sind die Details der Garantien

aus den Vertragsunterlagen oftmals nicht ersichtlich oder ableitbar. Außerdem ist wichtig zu wissen, dass Garantien immer auch mit (zum Teil sehr hohen) Kosten verbunden sind. Ein Beispiel für Verwirrungen im Bereich der Garantien sind sogenannte Höchststandgarantien, die bei Anbietern als auch Konsumenten beliebt sind. Unter der oft verwendeten Formulierung „80% vom zwischenzeitlichen Höchststand“ gehen viele Anleger aber auch Berater davon aus bzw. erwarten, dass nach einem zwischenzeitlichen Kursanstieg von 50% zumindest 40% des Ertrages sicher erzielt werden. Weit gefehlt, denn die Höchststandgarantie bezieht sich fast immer auf den Wert der Anlage und nicht auf die Performance. Liegt der Einstiegskurs also bei 100 und der Höchststand (bei Performance 50%) bei 150, bedeutet die Garantie, dass 80% vom Kurs 150 garantiert sind – also 20% und nicht 40% ( $150 \times 0,8 = 120$ ;  $50 \times 0,8 = 40 + 100 = 140$ ). Produkte ohne Garantie bieten keinen Schutz vor Kursverlusten und können bis zum Totalverlust des Kapitals führen. Für beide Varianten gilt im Konkursfall des Versicherers aber auch, dass das angesparte Kapital als Sondervermögen gilt.

## **5.4 Deckungsstock**

Wie bereits erwähnt, bildet der Deckungsstock sozusagen das Gegenstück zur Deckungsrückstellung. Somit bezeichnet der Deckungsstock die Summe aller Vermögenswerte, die eine Lebensversicherung zur Erfüllung der in der Deckungsrückstellung zusammengefassten Verbindlichkeiten gegenüber den Versicherern besitzt. Für die Zusammensetzung beziehungsweise den Aufbau des Deckungsstocks gelten gesetzliche Vorschriften, d.h. es gibt bestimmte Grenzen, sogenannte Anrechnungsgrenzen für die jeweiligen Anlageformen, wie etwa Aktien, Immobilien oder Investmentfonds (Details sind in § 3 Kapitalmarktverordnung enthalten).

Aktuell dürfte die Zusammensetzung der Deckungsstöcke im Durchschnitt, d.h. unter Berücksichtigung aller Versicherungsunternehmen, von einem geringen Aktienanteil geprägt sein. Branchenkenner sprechen von einem Anteil von unter 5 Prozent. Es gibt zwar Statistiken zum Aktienanteil in den versicherungstechnischen Rückstellungen, diese sind allerdings mit Vorsicht zu genießen. Diese Statistiken unterscheiden nur zwischen Anleihen, Aktien, Investmentfonds, Darlehen, Immobilien und Guthaben. Der Bereich Investmentfonds wird dabei nicht detailliert behandelt, d.h. es ist nicht bekannt wie hoch der durchschnittliche Aktienanteil im Bereich Investmentfonds tatsächlich ist. Somit kann auch schwer beurteilt werden, wie hoch der Aktienanteil tatsächlich ist. Die sogenannte Kernaktienquote (Investmentfonds nicht berücksichtigt) lag von 2006 bis 2010 im Bereich von vier bis sieben Prozent.

Die tatsächliche Zusammensetzung des zugrundeliegenden Deckungsstocks ist demnach kaum zu eruieren bzw. bleibt für den Verbraucher im Dunklen. Versicherungsnehmer einer Lebensversicherung mit Gewinnbeteiligung haben grundsätzlich das Recht, jährlich über den Stand ihres Gewinnes vom Versicherungsunternehmen informiert zu werden. Dem Wunsch nach mehr Information müssen die Versicherer allerdings nicht nachkommen. Der Oberste Gerichtshof (OGH) meinte dazu, dass an sich ein Versicherungsnehmer, der einen Anspruch auf eine bestimmte Gewinnbeteiligung geltend machen kann, auch einen Anspruch auf Rechnungslegung und damit auf Bekanntgabe der Investition des Versicherers hat, aus denen sich die Gewinnbeteiligung ergab. Der OGH (Entscheidung vom 29.4.2009; 7 Ob

59/09s) lehnte jedoch genau diesen zivilrechtlichen Anspruch des Versicherungsnehmers auf eine bestimmte Gewinnbeteiligung ab. Mangels zivilrechtlichen Anspruchs gibt es aber auch keine Rechnungslegung. Der OGH meinte außerdem, es sei ausreichend, wenn die Finanzmarktaufsicht die Höhe von Gewinnrückstellung und Ausschüttung kontrolliert.

### **5.5 Sterbetafeln**

Die durchschnittliche Lebenserwartung laut „österreichischer Sterbetafel“ hat einen großen Einfluss auf die Berechnung der Prämienhöhe von privaten Rentenversicherungen. Die "österreichische Sterbetafel für Männer und Frauen" der STATISTIK AUSTRIA ist die Grundlage für die Berechnung von Versicherungs-Prämien in Österreich. Jährlich wird nach demografischen Indikatoren (demografische Tafelmethode) die durchschnittliche Lebenserwartung von Frauen und Männern ermittelt. Eine umfassende Volkszählung alle 10 Jahre vervollständigt diese Methode.

Auf der Homepage des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz wird der Einfluss der Lebenserwartung folgendermaßen beschrieben:

Für die Berechnung werden fiktive Geburtengruppen (Geburtenkohorten) gebildet. Diese umfassen je 100.000 neu geborene Kinder bestimmter Jahrgänge. Z. B. für 2008 sind es die Jahrgänge 2000 bis 2002. Mit Hilfe von statistischen Daten der Vergangenheit (Sterbefälle) wird der zu erwartende Alterslauf berechnet. Nach dieser Berechnungsmethode können Frauen mit ungefähr 6 Jahren mehr Lebenszeit rechnen als Männer (Stand 2008).

Die Versicherer berechnen die Höhe der Versicherungs-Prämien u. a. nach dem Eintrittsalter und dem Geschlecht der versicherten Person. Für die Berechnung der Kosten des Ablebensrisikos ist die voraussichtliche Lebenserwartung relevant. Daher haben die Daten der "Sterbetafel" eine große Bedeutung für die Prämienberechnungen. Frauen leben statistisch gesehen länger als Männer. Ihr Ablebensrisiko ist somit geringer. Sie bezahlen daher z. B. niedrigere Versicherungs-Prämien bei Ablebens-Versicherungen.

Lesen der "Sterbetafel": Der Wert "x" bezeichnet immer ein Lebensjahr, d. h. ein Altersintervall. Zu den Einzelinformationen der "Sterbetafel" zählen:

- Sterbewahrscheinlichkeit: Diese bezeichnet das Risiko, in einem bestimmten Altersintervall zu sterben. Der Wert " $q(x)$ " gibt Auskunft, wie viel Prozent der Frauen oder Männer zwischen ihrem 40. und 41. Lebensjahr sterben werden;
- Überlebensrate: Diese gibt Auskunft über Überlebende eines bestimmten Alters. Der Wert " $l(x)$ " gibt Auskunft, wie viele Frauen oder Männer zwischen ihrem 40. und 41. Geburtstag noch am Leben sein werden;
- Anzahl der Verstorbenen: Diese umfasst die Anzahl an Personen, die in einem bestimmten Alter gestorben sein werden. Der Wert " $d(x)$ " gibt Auskunft, wie viele Frauen oder Männer zwischen ihrem 40. und 41. Lebensjahr gestorben sein werden;
- Personenjahre Altersintervall: Dabei handelt es sich um die Personenjahre eines bestimmten Altersintervalls, unterteilt in Männer und Frauen ("Sterbetafelbevölkerung, stationäre Bevölkerung"). Der Wert " $L(x)$ " gibt Auskunft, wie viele Personenjahre Frauen oder Männer zwischen ihrem 40. und 41. Geburtstag, d. h. in einem Altersintervall, erleben werden;
- Personenjahre gesamt: Dieser Wert bezeichnet die erwartbaren Lebensjahre eines Geschlechts ab einem bestimmten Alter. Der Wert " $T(x)$ " gibt Auskunft, wie viele Jahre alle Frauen oder alle Männer nach ihrem 40. Geburtstag noch erleben werden;
- Lebenserwartung: Der Wert " $e(x)$ " gibt Auskunft, wie viele Jahre eine Frau oder ein Mann nach ihrem 40. Geburtstag durchschnittlich noch leben werden.

## **5.6 Ausgestaltung „privater Rentenversicherungen“**

### **5.6.1 Klassische Variante**

In der Ansparphase gleicht diese Variante einer klassischen Lebensversicherung (ohne gesonderten Ablebensschutz). Es wird konservativ veranlagt und die Verträge unterliegen einer Garantie, die sich durch den Rechnungszins manifestiert. Die Veranlagung erfolgt hauptsächlich in sicheren Anleihen bzw. Schuldverschreibungen, Immobilien und nur zu einem geringen Teil in Aktien (siehe auch 5.4. Deckungsstock).

### **5.6.2 Fondsgebundene Variante**

Wie der Name vermuten lässt, gibt es Rentenversicherungen auch als Fondsvarianten. Hier wird das Kapital nicht im klassischen Deckungsstock sondern in Investmentfonds investiert. Die erworbenen Fondsanteile bilden das Deckungskapital des jeweiligen Vertrages. Es kann in unterschiedliche Einzel-Fonds als auch in verschiedene Fondszusammenstellungen (z.B. „konservativ“ oder „dynamisch“) investiert werden. Es obliegt dem Konsumenten welcher Fonds bzw. welche Gewichtung ausgewählt wird.

Darüber hinaus gibt es bei den fondsgebundenen Rentenversicherungen verschiedenste Produkte mit Garantien. Diese Garantiemodelle zielen beispielsweise auf eine reine Kapitalgarantie am Ende der Laufzeit ab oder es wird beispielsweise ein Höchststand eingelagert (Höchststandgarantie).

### **5.6.3 Mischformen und sonstige Ausprägungen**

Einige Anbieter sind dazu übergegangen, klassische Deckungsstockvarianten mit Fondsanteilen zu kombinieren. Hier hat man die Möglichkeit, diese beiden Varianten zu mischen, d.h. man wählt aus, zu wie viel Prozent im Deckungsstock und zu wie viel Prozent in einem Fonds investiert wird. Das heißt es besteht die Möglichkeit einer Kombination aus klassischer Rentenversicherung und fondsgebundener Rentenversicherung. Hierbei kann der Aktienanteil bei der Veranlagung der Sparprämien zu Beginn, aber oft auch während der Laufzeit, jederzeit zwischen bestimmten Gewichtungen (z.B. Aktien- bzw. Fondsanteil zwischen 0% und 90%) geändert werden. Die Sparprämien, d.h. der Sparanteil, werden im

vereinbarten Verhältnis im Deckungsstock (klassisch) und in einem Investmentfonds veranlagt. Anbieter dieser Variante unterscheiden häufig nicht mehr zwischen klassisch und fondsgebunden.

Neben den oben beschriebenen Varianten gibt es noch Mischvarianten. Weit verbreitet sind sogenannte „fondorientierte Rentenversicherungen“. Hier fließt nicht das gesamte eingezahlte Kapital in Investmentfonds, sondern die aus dem Deckungsstock erzielte Gewinnbeteiligung. D.h. nur ein Teil, die angesammelten Gewinne, werden kontinuierlich in Investmentfonds umgeschichtet.

## **5.7 Sonstige Informationen zu „privaten Rentenversicherungen“**

### **5.7.1 Während der Aufschubdauer bzw. Ansparphase**

#### **5.7.1.1 Rechnungszins, Gesamtverzinsung**

Aktuell kalkulieren die meisten Lebensversicherer mit einem Garantiezinssatz von zwei Prozent. Je nach Tarif liegt dieser Zinssatz in einigen Fällen bzw. bei einigen Versicherern bei 1,75%. Dieser Garantiezinssatz, auch Rechnungszins genannt stellt somit eine **maximale Mindestverzinsung** dar, welcher von der Finanzmarktaufsicht (FMA) in der sogenannten Höchstzinssatzverordnung festgelegt wird. Die Anpassung erfolgt, um eine konservative Veranlagung und eine nicht auf Spekulation ausgerichtete Veranlagung des eingezahlten Kapitals zu ermöglichen. Die Berechnung erfolgt auf Grund der Durchschnittswerte der Sekundärmarktrendite der letzten zehn Jahre. Derzeit liegt der Garantiezinssatz bei 2 Prozent - bei älteren Verträgen kann er auch höher sein. Der Rechnungszinssatz ist ein Basiszinssatz, der für die gesamte Laufzeit einer Lebensversicherung gilt.

Die Tabelle zeigt die Entwicklung der Garantiezinssätze (Rechnungszins) der letzten Jahre, wobei vor allem seit dem Jahr 2000 ein kontinuierlicher Rückgang des Zinssatzes feststellbar ist. Das ist vor allem auf das allgemeine Zinsniveau bzw. den Kapitalmarkt zurückzuführen und zeigt deutlich, wie schwierig das Veranlagungsumfeld für Lebensversicherer geworden ist.

Zeitraum	Zinssatz
bis Ende 1994	3%
31. Dezember 1994 bis 30. Juni 2000	4%
1. Juli 2000 bis 31. Dezember 2003	3,25%
1. Jänner 2004 bis 31. Dezember 2005	2,75%

1. Jänner 2006 bis 31. März 2011	2,25%
seit 1. April 2011	2%

Tabelle 1: Entwicklung der Garantiezinssätze (nach Höchstzinssatzverordnung der Finanzmarktaufsicht)

Ebenfalls dramatisch ist die Entwicklung beziehungsweise der Rückgang bei der Gesamtverzinsung der Lebensversicherungen. Unter **Gesamtverzinsung** versteht man den oben beschriebenen Rechnungszins plus eine bei Vertragsabschluss noch unbekannte Gewinnbeteiligung. Waren in den 1970er, 1980er als auch 1990er-Jahren Gesamtverzinsungen von sechs bis acht Prozent an der Tagesordnung, ging es vor allem ab dem Jahr 2001 drastisch bergab.

Jahr	Sekundärmarktrendite	Gesamtverzinsung
1975	9,60%	6%
1976	8,60%	6,50%
1977	8,65%	6,50%
1978	8,20%	7%
1979	8,00%	7%
1980	9,20%	7%
1981	10,61%	7%
1982	9,92%	7,75%
1983	8,17%	7,75%
1984	8,02%	8%
1985	7,77%	8%
1986	7,33%	8%
1987	6,94%	8%
1988	6,67%	7,625%
1989	7,13%	7,625%
1990	8,74%	7,375%
1991	8,62%	7,25%
1992	8,27%	7,25%
1993	6,63%	7,50%
1994	6,70%	7,50%
1995	6,48%	7,25%
1996	5,30%	7,25%
1997	4,79%	7,125%
1998	4,29%	7%
1999	4,10%	6,75%
2000	5,32%	6,50%
2001	4,71%	6,25%
2002	4,40%	5%
2003	3,40%	4,25%
2004	3,40%	4,25%
2005	3,00%	4%
2006	3,60%	4,375%
2007	4,24%	4,50%
2008	4,15%	4,50%
2009	3,30%	4,25%
2010	2,50%	3,50%
2011	2,80%	3,25%

Tabelle 2: Entwicklung Gesamtverzinsung bzw. Sekundärmarktrendite 1975-2011



Abbildung 1: Entwicklung der Gesamtverzinsung in der Lebensversicherung

Diese Entwicklung ist neben anderen Aspekten, vor allem den hohen Kosten, dafür verantwortlich, dass die bei Vertragsabschluss prognostizierten Ablaufleistungen bei derzeit ablaufenden Verträgen bei weitem nicht die damaligen Gesamtverzinsungen erreichen. Die Prognosen wurden aufgrund der damals üblichen Gesamtverzinsungen erstellt und wurden somit viel zu optimistisch berechnet beziehungsweise sind oft immer noch zu optimistisch. Rechnungszins als auch Gesamtverzinsung sind nicht nur in der Ansparphase von Bedeutung, sondern auch in der Rentenphase. Die garantierte Rente wird in dieser Phase um die Gewinnbeteiligung erhöht. Ist keine oder nur eine sehr geringe Gewinnbeteiligung vorhanden, liegt die Rentenauszahlung bei oder im Bereich der garantierten Rente.

#### 5.5.1.2. Laufzeit

Die Laufzeiten in der privaten Rentenversicherung werden fast ausnahmslos auf das Pensionsantrittsalter abgestimmt. In der Praxis erscheint diese Vorgehensweise allerdings

problematisch, da viele Personen nicht zum tatsächlichen Pensionsantrittsalter in Pension gehen, sondern eher früher. Das führt einerseits dazu, dass die Rentenzahlungen noch nicht zum Zeitpunkt des Pensionsantritts beginnen, andererseits aber immer noch Versicherungsprämien zu zahlen sind. Viele Frühpensionisten mit einer privaten Rentenversicherung werden diese daher entweder nicht mehr bedienen können oder sogar rückkaufen müssen, was mit großen Verlusten verbunden ist. Ein Mehr an Flexibilität was die Laufzeiten betrifft wäre somit wünschenswert. Dem Entgegenwirken soll das sogenannte Pensionsbridging, welches in vielen Verträgen bereits vorgesehen ist.

#### **5.5.1.3. Pensionsbridging/vorzeitiger-späterer Pensionsantritt**

Pensionsbridging bedeutet eine Option auf vorzeitige Inanspruchnahme einer Pensionszahlung. Diese Vereinbarung findet sich in vielen Verträgen und räumt einem das Recht ein, vorzeitig eine Pensionszahlung zu verlangen. Zumeist kann man frühestens fünf Jahre vor dem vertraglichen Pensionszahlungsbeginn die Auszahlung einer Pension in Anspruch nehmen. Das Ausmaß der Pensionsleistung ist dann von der bis zu diesem Zeitpunkt vorhandenen Deckungsrückstellung und dem angesammelten Gewinn Guthaben abhängig und wird um den sogenannten Schlussgewinnanteil erhöht.

Will man die Rentenzahlungen erst zu einem späteren Zeitpunkt abrufen, weil etwa der Pensionsantritt noch nicht stattfindet, kann man eventuell eine Aufschuboption vereinbaren.

#### **5.5.1.4. Steuer**

Private Rentenversicherungen unterliegen nicht der Kapitalertragsteuer (KESt) sondern sind in der Ansparphase durch die Versicherungssteuer von 4%, die bei jeder Prämienzahlung einbehalten wird sozusagen endbesteuert. In den Prämien sind wie erwähnt allerdings 4% Versicherungssteuer verborgen, welche erst einmal verdient werden müssen. Außerdem können die laufenden Prämien im Rahmen der Sonderausgaben beim Jahresausgleich bzw. bei der Einkommensteuererklärung geltend gemacht werden. Diese Versicherungsprämien werden auch als „Topf-Sonderausgaben“ bezeichnet und sind insgesamt bis zu einem persönlichen Höchstbetrag von 2.920 € jährlich abzugsfähig. Der persönliche Höchstbetrag erhöht sich für Alleinverdiener oder Alleinerzieher auf 5.840 €. Sonderausgaben innerhalb

des Höchstbetrages werden nur im Ausmaß eines Viertels steuerwirksam. Hier zeigt sich bereits, dass diese Steuererleichterung äußerst eingeschränkt ist und für die meisten Versicherten wenig attraktiv ist. Außerdem ist zu beachten, dass wenn man sich am Ende der Laufzeit für eine einmalige Auszahlung des Pensionskapitals entscheidet, es zu einer Meldung an das Finanzamt und in Folge zu einer Nachversteuerung kommt. Will man also eine Pensionsversicherung nur zum Ansparen abschließen, sollte man darauf verzichten, die Prämien als Sonderausgaben abzusetzen. Beim Einmaleralg, bei welchem eine lebenslange Rente vereinbart wurde, kann jeweils ein Zehntel des Betrages in zehn aufeinanderfolgenden Jahren im Rahmen der Sonderausgaben geltend gemacht werden. Ein Beispiel dazu: bei einem Einkommen von 1.800 Euro brutto bringt eine Rentenversicherung in Höhe von 1.200 Euro jährlich eine Steuerersparnis von knapp 110 Euro. Der Betrag wird geviertelt, und die Steuerersparnis hängt dann vom Grenzsteuersatz ab. Im konkreten Fall sind das 36,5% (Grenzsteuersatz) von 300 (1/4 von 1.200). Abzugsfähig sind maximal 2.920 Euro pro Jahr.

#### **5.5.1.5. Prämienfreistellung**

Prämienfreistellung bedeutet, dass der Vertrag zwar aufrecht bleibt, die Prämienzahlungspflicht jedoch bis zum Ende der Laufzeit entfällt. Eine derartige Prämienfreistellung oder Stilllegung einer Lebensversicherung, auch einer privaten Rentenversicherung, ist immer mit Verlusten verbunden. Das ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Berechnung der Kosten einer Lebensversicherung fast immer von der Gesamtprämiensumme erfolgt. Bei Prämienfreistellung oder Stilllegung werden oder wurden somit bereits vorab Kosten verrechnet, für welche keine Prämien mehr bezahlt werden. Wurde eine Laufzeit von 20 Jahren und eine Jahresprämie von 1.000 Euro vereinbart, ergibt das eine Gesamtprämiensumme von 20.000 Euro. Sechs Prozent Abschlusskosten machen somit 1.200 Euro aus, Verwaltungskosten von 48 Euro pro Jahr, schlagen sich insgesamt mit 960 Euro zu Buche. Die Gesamtkosten von 2.160 Euro fallen somit in jedem Fall an. Ein Prämienfreistellung (bis zum Ende der Laufzeit) bzw. Stilllegung nach fünf Jahren Laufzeit führt beispielsweise dazu, dass die Rendite (bei 3,5% Gesamtverzinsung) bei 0,3% liegt und somit fast 2% geringer ist, als wenn der Vertrag „durchgehalten“ wird, d.h. alle Prämien gezahlt werden. Es stellt sich aber auch die Frage, ob

nicht ein alternatives Investment diese 2% „Verlust“ wieder wettmachen kann und eine Prämienfreistellung deshalb doch wieder Sinn machen würde.

#### **5.5.1.6. Rückkauf**

Ein Rückkauf, also eine vorzeitige Vertragsauflösung, einer Lebensversicherung ist ebenfalls immer mit Verlusten verbunden, da die Rückkaufswerte vor allem aufgrund der Kostenbelastung, welche zu Beginn der Laufzeit am höchsten ist, äußerst gering ausfallen. Erst zum Ende der vereinbarten Laufzeit hin, können die Rückkaufswerte etwas deutlicher über den gesamten Einzahlungen liegen. Im Normalfall kann davon ausgegangen werden, dass erst bei der Hälfte bis zu einem Drittel der Laufzeit der Rückkaufswert in etwa auf dem Niveau der bis dahin geleisteten Einzahlungen liegt.

#### **5.5.1.7. Kapitalwahlrecht**

Bei privaten Rentenversicherungen mit Kapitalwahlrecht ist anstelle der Rentenzahlung eine einmalige Kapitalabfindung möglich. Hierbei ist aber zu beachten, dass eventuell steuerlich geltend gemachte Sonderausgaben bei Kapitalabfindung rückzuerstatten sind.

#### **5.5.1.8. Todesfall vor Rentenbeginn**

Im Todesfall vor Rentenbeginn werden im Normalfall die eingezahlten Prämien (abzüglich Versicherungssteuer, abzüglich Zuschlag für die unterjährige Zahlweise, abzüglich etwaiger Nebengebühren und abzüglich etwaiger Prämien für Zusatzversicherungen) plus das bis dahin angesammelte Gewinn Guthaben ausbezahlt. Einige Anbieter sind jedoch dazu übergegangen, auch hier andere Berechnungsmuster zu gestalten. Die s-Versicherung beispielsweise rühmt sich damit, dass „die Ablebensleistung in der Ansparphase höher ist (Deckungskapital plus 5% der Prämiensumme) als bei den marktüblichen Produkten (Prämienrückerstattung). Insbesondere bei einer längeren Anspardauer liegt die Ablebensleistung vor Beginn der Rentenphase um 30% über der Ablebensleistung von Konkurrenzprodukten.“ Ob und wenn ja, in welcher Höhe, für diese „Mehrleistung“ eine Risikoprämie eingehoben wird (und damit abgezogen wird), wurde nicht erwähnt. Auch bei Allianz ist die Ablebensleistung während der Aufschubdauer (Ansparphase) individuell gestaltet und wird in den Angeboten in Tabellenform dargestellt. Bis zur Hälfte der Ansparzeit liegt die Ablebenssumme knapp über der Prämiensumme (inklusive aller Zuschläge, Steuern, etc.), anschließend knapp darunter.

## 5.7.2 Während der Rentenzahlungsdauer

### 5.7.2.1 Möglichkeiten der Verrentung

- **lebenslange Rente**
- **verkürzte Rentenzahlung:** stellt einen vereinbarten Zeitraum dar, für den eine Rente ab Beginn der Rentenzahlung aus einer privaten Rentenversicherung vom Versicherer gezahlt wird. Nach Ablauf dieses Zeitraumes werden keine Rentenzahlungen mehr geleistet.
- **Rentengarantiezeit:** stellt einen vereinbarten Zeitraum dar, für den eine Rente ab Beginn der Rentenzahlung aus einer privaten Rentenversicherung vom Versicherer jedenfalls gezahlt wird – auch wenn die bezugsberechtigte Person bereits vor Ablauf dieser Frist sterben sollte. Beispiel: Es wird eine lebenslange Rente ab dem 65. Lebensjahr mit 10 Jahren Rentengarantiezeit vereinbart. Verstirbt der Bezugsberechtigte mit 70 Jahren, so erhalten die Hinterbliebenen noch 5 Jahre lang die Rentenzahlung.
- **Witwenpension/Witwenübergang:** in der privaten Rentenversicherung kann man die lebenslange Weiterzahlung einer Witwen/Witwerrente vereinbaren – sie tritt bei Ableben der bezugsberechtigten Person während der Rentenzahlungsdauer in Kraft.
- **Kapitalrückgewähr:** diese Variante sieht vor, dass bei Ableben des Versicherten während der Rentenphase das noch nicht verbrauchte Kapital an die Hinterbliebenen ausbezahlt wird.

Die Tabelle zeigt die Vor- und Nachteile der oben beschriebenen Varianten

Variante	lebenslange Rente	verkürzte Rentenzahlung	Rentengarantiezeit	Witwenübergang	Kapital-Rückgewähr
Vorteile	lebenslang; Planungssicherheit	höhere Rente	höhere Rente; Schutz für Hinterbliebene	lebenslang; Planungssicherheit; Schutz für Hinter- bliebene	Schutz für Hinterbliebene
Nachteile	geringere Rente; kein Schutz für Hinterbliebene	keine Renten nach Ablauf kein Schutz für Hinterbliebene	keine Renten nach Ablauf	geringere Rente	geringere Rente

Tabelle 3: Möglichkeiten der Verrentung – Vor- und Nachteile

### 5.7.2.2 Bonusrente

Nach Abschluss einer privaten Rentenversicherung erhält der Versicherte - ab dem Fälligkeitszeitpunkt - monatlich eine Rente. Bei der Bonusrente werden künftig erwartete Gewinne eingerechnet und dadurch die Höhe der Rente von Beginn an angehoben. Bei Tarifen „ohne Bonusrente“ werden die Rentenzahlungen jährlich um die Gewinnbeteiligung erhöht und man erhält dementsprechend jedes Jahr höhere Renten, sofern eine Gewinnbeteiligung ausgeschüttet wird. Die Bonusrente stellt **die vorweggenommene Gewinnbeteiligung** dar. Die jährliche Wertanpassung der Privatpension aus der Gewinnbeteiligung fällt niedriger aus. Die Bonusrente stellt somit eine Option zur Überschussverwendung dar. Die Überschüsse, die während der Anspar- und der Rentenphase erwirtschaftet werden, kommen dem Versicherungsnehmer in dem Fall in Form einer konstanten Zusatzrente zugute.

Diese Form der Überschussbeteiligung darf nicht mit dem Bonussystem, das in der Ansparphase neben anderen Systemen verwendet wird, verwechselt werden. Beim Bonussystem werden die Überschüsse dem Vertrag Jahr für Jahr gutgeschrieben, wodurch sowohl die Todesfallleistung als auch die Ablaufleistung über die gesamte Vertragslaufzeit steigen. Die Bonusrente kommt hingegen erst in der Rentenphase zum Tragen.

Die Bonusrente ist eine für bestimmte Tarife mögliche andere Form der Gewinnverwendung während der Rentenzahlungsdauer. Durch die Vorwegnahme eines Teiles der künftig zu erwartenden Gewinnbeteiligung wird eine gleich bleibende Rente (Bonusrente) finanziert, die gleichzeitig mit der Rente aus der Stammversicherung fällig wird. Die Bonusrente führt also zu einer höheren anfänglichen Rente. Dadurch verringern sich die laufenden Erhöhungen durch die Gewinnbeteiligung um das für die Finanzierung der Bonusrente erforderliche Ausmaß.

Eine derartige Bonusrente kann aber auch von Kürzungen betroffen sein. Gekürzt wird die Bonusrente dann, wenn die in den Berechnungen zugrunde gelegte Gewinnbeteiligung nicht mehr erwirtschaftet wird. Bei dieser Bonusrente handelt es sich sozusagen um eine Prognose, die den Wert der angepeilten Gewinnbeteiligung widerspiegelt.

### **5.7.2.3 Valorisierung**

Für alle genannten Varianten kann darüber hinaus eine Valorisierung vereinbart werden. Das bedeutet, dass die monatlichen Renten jährlich angepasst, das heißt um einen vereinbarten Index oder Prozentsatz erhöht werden. Das führt dazu, dass die Rente zu Beginn der Laufzeit geringer ist als bei Modellen ohne Valorisierung, aber kontinuierlich ansteigt.

### **5.7.2.4 Steuer**

In der Phase der Rentenzahlung kann es zur Zahlung von Einkommensteuer kommen. Wenn der kapitalisierte Rentenbarwert erreicht wird, erfolgt eine Meldung an das Finanzamt. Dieser Wert ist dann erreicht, wenn die Höhe der bereits geleisteten Pensionszahlungen das ursprüngliche Pensionskapital übersteigt. Es ist davon auszugehen, dass die Steuerbelastung in den meisten Fällen bei über 40% liegen wird, weil die Bezieher dieser privaten Renten vermutlich auch eine relativ hohe gesetzliche Pension haben werden.

## 6 Ergebnisse im Detail

### 6.1. Analyse von Werbeinseraten bzw. –aussagen

„Hohe garantierte Leistungen auf Lebenszeit, attraktive Gewinnanteile und volle Flexibilität von Beginn an“ lautet beispielsweise ein Slogan der s-Versicherung. Unter hoher garantierter Leistung versteht das Unternehmen „2% Verzinsung auf die Sparprämie“, die volle Flexibilität meint nur, dass die „Höhe der Monatsprämie frei festlegbar“, „der Pensionsbeginn frei wählbar“ ist oder „zusätzliche Einzahlungen problemlos möglich“ sind – während der Laufzeit ist Flexibilität somit kaum vorhanden.

**Ertragsargumente spielen in den Werbebotschaften aktuell eine untergeordnete Rolle**, was auf die derzeit äußerst niedrigen Gewinnbeteiligungen als auch auf den historisch niedrigen Rechnungszinssatz zurückzuführen sein dürfte. In Zeiten wie diesen, wen wundert’s, spielen die Versicherer entweder die „Garantie-Karte“ oder die „Sicherheit-Karte“ aus. In allen Werbebotschaften spielen „Garantie“ und/oder „Sicherheit“ die prominenteste Rolle. Oft stecken diese Begriffe bereits in den Produktbezeichnungen. Das hört oder liest sich dann beispielsweise bei der Wiener Städtischen folgendermaßen: „Vorteile garantiert. Sicherheit auf allen Ebenen.“ Gemeint sind garantierte Rententafeln, Sicherheit für die Angehörigen („Bei Ableben vor Pensionsantritt werden die eingezahlten Prämien (exkl. Versicherungssteuer) und der angesammelte Gewinn ausgezahlt.“) und lebenslange Rente – garantiert.

Generali wählt einen ähnlichen Weg und weiß, dass riskante Anlageformen out sind. Denn „offensiv zu veranlagen war lange Zeit en vogue. Dabei ist es gar nicht notwendig, für eine attraktive Privatpension Kopf und Kragen zu riskieren.“ Denn „der moderne Vorsorge-Typ setzt auf Klassiker“ nämlich die klassische Lebensversicherung mit „garantiertem Zinssatz, attraktiver Gesamtverzinsung, garantierte Pensionshöhe und höchste Sicherheitsstandards“. Auch die Bank Austria Versicherung kommt um diese Begriffe nicht herum. „Flexibel zu mehr sicherer Pension“ lautet hier das Credo – mehr an Werbeversprechen kann man in einen Satz nicht hineinpacken.

Etwas anders die Herangehensweise von Allianz. Hier steht nicht mehr die Pensionslücke im Vordergrund, sondern es wird auf die Fixkosten in der Pension abgestellt, um aber bei der Aufzählung der Vorteile wieder zu diesem Argument zurückzukommen. Da heißt es nämlich:

„Ihre Fixkosten sind durch fixe monatliche Einkünfte gedeckt. Finanzielle Sicherheit nach der Berufstätigkeit. Die Differenz zwischen Gehalt und Pension wird kleiner.“

Die Raiffeisen Versicherung spricht mit ihrem Produkt vor allem „sicherheitsbewusste Anleger“ an, „die sich auf eine garantierte lebenslange Pensionszahlung verlassen möchten“. Also auch hier gilt: Sicherheit und Garantie sind wichtig – das Wort Ertrag findet sich nicht. Zu diesem Thema findet sich bei der Raiffeisen Versicherung nur der Begriff „renditeorientierte Sparform“.

Bei Uniqa/FinanceLife steht der Begriff Flexibilität im Vordergrund, wobei auch Garantie, Langfristigkeit bzw. Transparenz und Verständlichkeit eine Rolle spielen.

Die untersuchten Versicherer gehen unisono davon aus, dass „man in der Pension mit weniger auskommen muss als in der Aktivzeit und sich daher immer weniger Österreicher allein auf das staatliche Pensionsangebot verlassen“. Der Gründe dafür werden auch aufgezählt. Da heißt es beispielsweise, dass „die gesetzliche Pension allein künftig für die Sicherung Ihres Lebensstandards nicht ausreichen wird“. Oder: „Eine private Zusatzpension werden Sie brauchen. Ihnen ist klar: für einen höheren Lebensstandard in der Pension müssen Sie selbst sorgen.“ Es geht aber noch drastischer, wie diese Aussage zeigt: „Wir werden älter, die Ausbildungsdauer steigt, die Lebensarbeitszeit verkürzt sich und die gesetzlichen Pensionen werden weiter sinken.“ Diese Slogans findet man in den Unterlagen aber auch auf den Homepages der Anbieter. Die Pensionslücke bzw. noch viel stärker die „Schwächen des staatlichen Pensionssystems“ (Stichwort Umlageverfahren) spielen allerdings auch in den Beratungsgesprächen eine große Rolle.

**Der Hinweis, wie unsicher die Pensionen seien, fehlt eigentlich in keinem Beratungsgespräch.**

## 6.2. Zahlen und Fakten

### 6.2.1. Garantierte und prognostizierte Renten bzw. Ablaufleistungen, Renditen

#### 6.2.1.1. Klassische Private Rentenversicherung

Die nachstehenden Tabellen zeigen einerseits die garantierten als auch prognostizierten Renten, andererseits die garantierten als auch prognostizierten Ablaufleistungen der sieben untersuchten Anbieter für verschiedene Laufzeiten. Als Vergleichsparameter können nur die jeweiligen garantierten Werte herangezogen werden. Bei den prognostizierten Werten gibt es zum Teil enorme Unterschiede in den Berechnungsmodi bzw. in den Ausgestaltungen der errechneten monatlichen Renten, wie etwa mit oder ohne Bonusrente.

Die Ergebnisse zeigen deutlich das aktuelle Dilemma der Lebensversicherung, somit auch der privaten Rentenversicherung. Rechnet man die garantierten Renten hoch bis zur aktuell kalkulierten und von der Statistik Austria veröffentlichten Lebenserwartung, kommt man auf Nettorenditen, die je nach Laufzeit und Geschlecht in der Ansparphase zwischen minus 1,6 Prozent und plus 0,8 Prozent liegen, bei Frauen beträgt die Bandbreite minus 0,2 bis plus 0,8 Prozent, bei Männern liegt diese zwischen minus 1,6 und plus 0,3%. Auch die garantierten Ablaufleistungen kommen aktuell einem zum Teil erheblichem Kaufkraftverlust gleich. Hier liegen die Nettorenditen bei minus 2,1 Prozent bis 0,9 Prozent (Frauen -2,1% bis +0,9%; Männer -2,1% bis +0,8%). Unter Berücksichtigung einer aktuellen Inflationsrate von über 3 Prozent bedeuten diese garantierten Werte einen wie erwähnt schmerzlichen Kaufkraftverlust. Auch die aktuellen prognostizierten Werte bieten ein kaum besseres Bild. Hier liegen die Renditen, sowohl für die Rentenzahlungen als auch für die Ablaufleistungen, im Höchstfall bei 2,5 Prozent.

Bandbreite Nettorendite auf <b>garantierte Rente</b> ; Modellberechnung Frau	-0,2% bis +0,8%
Bandbreite Nettorendite auf <b>garantierte Rente</b> ; Modell Mann	-1,6% bis +0,3%
Bandbreite Nettorendite auf <b>garantierte Ablaufleistung</b> ; Modell Frau	-2,1% bis +0,9%
Bandbreite Nettorendite auf <b>garantierte Ablaufleistung</b> ; Modell Mann	-2,1% bis +0,8%

Tabelle 4: Bandbreiten Nettorenditen

**Nettorenditen private Rentenversicherung Neuabschlüsse; FRAU geboren am 24.5.1981, diverse Laufzeiten in der Ansparphase, Einzahlung € 100,- pro Monat, Ende der Rentenzahlung mit 84 Jahren. Annahme: Nach Ablauf der Spardauer / Prämieinzahlungsphase (10 – 35 Jahre) folgt monatliche Rentenauszahlung**

	Allianz		Bank Austria Versicherung		Generali		Raiffeisen Versicherung		s-Versicherung		Uniqa		Wiener Städtische	
	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite
Tarifbezeichnung	R2		PM/R		P-12RTOP		RL763		P7		1160 IX GR S		X60	
<b>Garantierte Rente</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 28,00	<b>0,8%</b>	k.A.	-	€ 27,91	<b>0,8%</b>	€ 27,37	<b>0,7%</b>	€ 27,80	<b>0,8%</b>	€ 27,75	<b>0,8%</b>	€ 27,22	<b>0,7%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 46,22	<b>0,7%</b>	k.A.	-	€ 46,21	<b>0,7%</b>	€ 45,36	<b>0,6%</b>	€ 46,06	<b>0,7%</b>	€ 45,97	<b>0,7%</b>	€ 45,02	<b>0,6%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 68,40	<b>0,6%</b>	k.A.	-	€ 68,59	<b>0,6%</b>	€ 67,42	<b>0,5%</b>	€ 68,44	<b>0,6%</b>	€ 68,29	<b>0,6%</b>	€ 66,73	<b>0,5%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 93,54	<b>0,3%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 130,70	<b>0,2%</b>	€ 129,43	<b>0,1%</b>	€ 132,01	<b>0,2%</b>	€ 130,37	<b>0,2%</b>	€ 135,26	<b>0,3%</b>	€ 131,92	<b>0,2%</b>	€ 128,05	<b>0,1%</b>
<b>35 Jahre</b>	k.A.	-	€ 172,57	<b>-0,2%</b>	k.A.	-	k.A.	-	€ 186,05	<b>0,0%</b>	k.A.	-	k.A.	-
<b>Prognostizierte Rente (inklusive Gewinnbeteiligung)</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 41,96	<b>2,5%</b>	k.A.	-	€ 42,95	<b>2,6%</b>	€ 30,00	<b>1,1%</b>	€ 38,81	<b>2,1%</b>	€ 30,30	<b>1,1%</b>	€ 38,32	<b>2,1%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 71,90	<b>2,5%</b>	k.A.	-	€ 73,53	<b>2,6%</b>	€ 52,02	<b>1,2%</b>	€ 65,31	<b>2,1%</b>	€ 52,41	<b>1,2%</b>	€ 65,98	<b>2,1%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 110,47	<b>2,4%</b>	k.A.	-	€ 112,74	<b>2,5%</b>	€ 80,97	<b>1,2%</b>	€ 98,60	<b>2,0%</b>	€ 81,40	<b>1,2%</b>	€ 100,28	<b>2,0%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 140,00	<b>1,6%</b>	k.A.	-	k.A.	<b>k.A.</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 227,23	<b>1,9%</b>	€ 203,00	<b>1,5%</b>	€ 231,41	<b>2,0%</b>	€ 170,79	<b>0,8%</b>	€ 201,91	<b>1,4%</b>	€ 171,10	<b>0,8%</b>	€ 202,15	<b>1,4%</b>
<b>35 Jahre</b>	k.A.	-	€ 281,00	<b>1,5%</b>	k.A.	-	k.A.	<b>k.A.</b>	€ 283,13	<b>1,6%</b>	k.A.	-	k.A.	-

Tabelle 5: Renten und Renditen klassischer privater Rentenversicherungen Frau

**Nettorenditen private Rentenversicherung Neuabschlüsse; MANN geboren am 21.3.1976, diverse Laufzeiten in der Ansparphase, Einzahlung € 100,- pro Monat, Ende der Rentenzahlung mit 79 Jahren. Annahme: Nach Ablauf der Spardauer / Prämieinzahlungsphase (10 – 35 Jahre) folgt monatliche Rentenauszahlung**

	Allianz		Bank Austria Versicherung		Generali		Raiffeisen Versicherung		s-Versicherung		Uniqa		Wiener Städtische	
	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite	Rente	Rendite
Tarifbezeichnung	R2		PM/R		P-12RTOP		RL763		P7 3)		1160 IX GR S		X60	
<b>Garantierte Rente</b>														
10 Jahre	€ 31,45	<b>0,3%</b>	k.A.	-	€ 31,36	<b>0,3%</b>	€ 30,83	<b>0,2%</b>	€ 31,31	<b>0,3%</b>	€ 31,27	<b>0,3%</b>	€ 30,57	<b>0,2%</b>
15 Jahre	€ 52,71	<b>0,1%</b>	k.A.	-	€ 52,71	<b>0,1%</b>	€ 51,94	<b>0,0%</b>	€ 52,70	<b>0,1%</b>	€ 52,64	<b>0,1%</b>	€ 51,31	<b>0,0%</b>
20 Jahre	€ 79,41	<b>-0,2%</b>	€ 75,55	<b>-0,4%</b>	€ 79,68	<b>-0,2%</b>	€ 78,74	<b>-0,3%</b>	€ 79,78	<b>-0,2%</b>	€ 79,77	<b>-0,2%</b>	€ 77,42	<b>-0,3%</b>
25 Jahre	k.A.	-	€ 109,77	<b>-0,8%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
30 Jahre	€ 164,32	<b>-1,2%</b>	€ 151,99	<b>-1,6%</b>	€ 161,92	<b>-1,3%</b>	€ 161,57	<b>-1,3%</b>	€ 166,53	<b>-1,2%</b>	€ 163,50	<b>-1,2%</b>	€ 156,70	<b>-1,4%</b>
<b>Prognostizierte Rente (inklusive Gewinnbeteiligung)</b>														
10 Jahre	€ 45,48	<b>2,1%</b>	k.A.	-	€ 46,47	<b>2,2%</b>	€ 33,79	<b>0,6%</b>	€ 42,37	<b>1,7%</b>	€ 34,15	<b>0,7%</b>	€ 41,74	<b>1,7%</b>
15 Jahre	€ 79,02	<b>2,0%</b>	k.A.	-	€ 80,66	<b>2,1%</b>	€ 59,57	<b>0,7%</b>	€ 72,36	<b>1,6%</b>	€ 60,01	<b>0,7%</b>	€ 72,86	<b>1,6%</b>
20 Jahre	€ 123,46	<b>1,8%</b>	€ 107,00	<b>1,2%</b>	€ 125,77	<b>1,9%</b>	€ 94,57	<b>0,6%</b>	€ 111,20	<b>1,3%</b>	€ 95,09	<b>0,6%</b>	€ 112,61	<b>1,4%</b>
25 Jahre	k.A.	-	€ 160,00	<b>0,9%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
30 Jahre	€ 273,03	<b>1,1%</b>	€ 232,00	<b>0,4%</b>	€ 271,92	<b>1,1%</b>	€ 211,66	<b>-0,1%</b>	€ 240,37	<b>0,5%</b>	€ 211,90	<b>-0,1%</b>	€ 239,05	<b>0,5%</b>

Tabelle 6: Renten und Renditen klassischer privater Rentenversicherungen Mann

**Nettorenditen auf garantierte und prognostizierte einmalige Ablaufleistungen – keine Verrentung**
**FRAU (Geburtsdatum: 24.5.1981)**

	Allianz		Bank Austria Versicherung		Generali		Raiffeisen Versicherung		s-Versicherung		Uniqa		Wiener Städtische	
<b>Garantierte Ablaufleistung und Rendite</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 11.216,80	<b>-1,3%</b>	k.A.	-	€ 10.821,06	<b>-2,1%</b>	€ 10.990,22	<b>-1,8%</b>	€ 11.160,60	<b>-1,4%</b>	€ 11.143,15	<b>-1,5%</b>	€ 10.909,00	<b>-1,9%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 17.562,52	<b>-0,3%</b>	k.A.	-	€ 16.988,37	<b>-0,8%</b>	€ 17.261,57	<b>-0,6%</b>	€ 17.522,67	<b>-0,4%</b>	€ 17.494,99	<b>-0,4%</b>	€ 17.107,00	<b>-0,7%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 24.449,73	<b>0,2%</b>	k.A.	-	€ 23.720,36	<b>-0,1%</b>	€ 24.111,81	<b>0,1%</b>	€ 24.464,64	<b>0,2%</b>	€ 24.423,86	<b>0,2%</b>	€ 23.858,00	<b>-0,1%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 31.871,00	<b>0,5%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 40.016,08	<b>0,7%</b>	€ 40.771,00	<b>0,8%</b>	€ 39.093,22	<b>0,5%</b>	€ 39.756,98	<b>0,7%</b>	€ 41.207,59	<b>0,9%</b>	€ 40.228,37	<b>0,7%</b>	€ 39.210,00	<b>0,6%</b>
<b>35 Jahre</b>	k.A.	-	€ 49.577,00	<b>0,9%</b>	k.A.	-	k.A.	-	€ 51.013,27		k.A.	-	k.A.	-
<b>Prognostizierte Ablaufleistung und Rendite</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 12.362,80	<b>0,6%</b>	k.A.	-	€ 12.047,43	<b>0,1%</b>	€ 12.045,28	<b>0,1%</b>	€ 12.018,47	<b>0,0%</b>	€ 12.168,32	<b>0,3%</b>	€ 11.842,00	<b>-0,3%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 20.474,79	<b>1,7%</b>	k.A.	-	€ 19.979,95	<b>1,4%</b>	€ 19.799,02	<b>1,3%</b>	€ 19.486,61	<b>1,0%</b>	€ 19.944,29	<b>1,4%</b>	€ 19.654,00	<b>1,2%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 30.197,30	<b>2,2%</b>	k.A.	-	€ 29.476,61	<b>2,0%</b>	€ 28.958,28	<b>1,8%</b>	€ 28.130,37	<b>1,6%</b>	€ 29.113,24	<b>1,9%</b>	€ 28.591,00	<b>1,7%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 40.279,00	<b>2,3%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 55.577,41	<b>2,7%</b>	€ 54.759,00	<b>2,7%</b>	€ 54.391,09	<b>2,6%</b>	€ 52.081,64	<b>2,4%</b>	€ 50.995,28	<b>2,2%</b>	€ 52.176,20	<b>2,4%</b>	€ 51.243,00	<b>2,3%</b>
<b>35 Jahre</b>	k.A.	-	€ 70.327,00	<b>2,8%</b>	k.A.	-	k.A.	-	€ 65.685,50	<b>2,4%</b>	k.A.	-	k.A.	-

**MANN (Geburtsdatum: 21.3.1976)**

	Allianz		Bank Austria Versicherung		Generali		Raiffeisen Versicherung		s-Versicherung		Uniqa		Wiener Städtische	
<b>Garantierte Ablaufleistung und Rendite</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 11.213,81	<b>-1,4%</b>	k.A.	-	€ 10.817,64	<b>-2,1%</b>	€ 10.985,89	<b>-1,8%</b>	€ 11.152,17	<b>-1,5%</b>	€ 11.141,78	<b>-1,5%</b>	€ 10.902,00	<b>-1,9%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 17.557,29	<b>-0,3%</b>	k.A.	-	€ 16.982,44	<b>-0,8%</b>	€ 17.253,90	<b>-0,6%</b>	€ 17.496,27	<b>-0,4%</b>	€ 17.487,56	<b>-0,4%</b>	€ 17.092,00	<b>-0,7%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 24.447,30	<b>0,2%</b>	€ 24.286,00	<b>0,1%</b>	€ 23.718,01	<b>-0,1%</b>	€ 24.103,80	<b>0,0%</b>	€ 24.398,33	<b>0,2%</b>	€ 24.418,33	<b>0,2%</b>	€ 23.835,00	<b>-0,1%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 32.437,00	<b>0,6%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 40.057,15	<b>0,7%</b>	€ 40.711,00	<b>0,8%</b>	€ 39.129,24	<b>0,6%</b>	€ 39.784,83	<b>0,7%</b>	€ 40.930,75	<b>0,8%</b>	€ 40.259,65	<b>0,7%</b>	€ 39.192,00	<b>0,6%</b>
<b>Prognostizierte Ablaufleistung und Rendite</b>														
<b>10 Jahre</b>	€ 12.359,34	<b>0,6%</b>	k.A.	-	€ 12.043,57	<b>0,1%</b>	€ 12.040,54	<b>0,1%</b>	€ 12.011,70	<b>0,0%</b>	€ 12.166,82	<b>0,3%</b>	€ 11.834,00	<b>-0,3%</b>
<b>15 Jahre</b>	€ 20.468,20	<b>1,7%</b>	k.A.	-	€ 19.972,52	<b>1,4%</b>	€ 19.790,22	<b>1,3%</b>	€ 19.465,17	<b>1,0%</b>	€ 19.935,82	<b>1,3%</b>	€ 19.637,00	<b>1,1%</b>
<b>20 Jahre</b>	€ 30.191,55	<b>2,2%</b>	€ 29.328,00	<b>2,0%</b>	€ 29.471,38	<b>2,0%</b>	€ 28.948,66	<b>1,8%</b>	€ 28.075,44	<b>1,5%</b>	€ 29.106,65	<b>1,9%</b>	€ 28.563,00	<b>1,7%</b>
<b>25 Jahre</b>	k.A.	-	€ 41.051,00	<b>2,4%</b>	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-	k.A.	-
<b>30 Jahre</b>	€ 55.608,44	<b>2,7%</b>	€ 54.950,00	<b>2,7%</b>	€ 54.433,73	<b>2,6%</b>	€ 52.118,13	<b>2,4%</b>	€ 50.757,70	<b>2,2%</b>	€ 52.176,51	<b>2,4%</b>	€ 51.208,00	<b>2,2%</b>

Tabelle 7: Renditen garantierter und prognostizierter Ablaufleistungen

Vergleicht man die aktuellen Garantiezinssätze mit den errechneten Nettorenditen auf die garantierte Ablaufleistung bzw. die Gesamtverzinsungen mit den Nettorendite der Prognosen, zeigt sich eine große Differenz zwischen „Brutto“ und „Netto“. **Unter Berücksichtigung aller Kosten** als auch der Versicherungssteuer, **bleibt von den nominellen Zinssätzen, sei es garantiert oder prognostiziert, nicht mehr viel übrig**. Die Tabelle zeigen das ganz anschaulich und verdeutlichen, wie viel Prozent vom jeweiligen Bruttozinssatz abzuziehen sind, um auf die Nettorendite zu kommen, die letztendlich entscheidend ist, ob ein Vertrag „gut“, das heißt mehr bringt als die Inflationsrate, oder „schlecht“ ist und der Verbraucher einen Kaufkraftverlust erleidet.

**Frau (Geburtsdatum: 24.5.1981); Laufzeit 20 Jahre**

	Garantiezinssatz	Rendite auf garantierte Ablaufleistung	Gesamtverzinsung	Rendite auf prognostizierte Ablaufleistung
Allianz	2,0%	0,2%	3,25%	2,2%
Generali	2,0%	-0,1%	3,6%	2,0%
Raiffeisen Versicherung	2,0%	0,1%	k.A.	1,8%
s-Versicherung	2,0%	0,2%	3,25%	1,6%
Uniqa	2,0%	0,2%	3,25%	1,9%
Wiener Städtische	2,0%	-0,1%	3,25%	1,7%

Tabelle 8: Vergleich Renditen mit Garantiezinssatz/Gesamtverzinsung

Die Tabelle zeigt, dass beim Tarif mit einer Laufzeit von 20 Jahren von einer Garantieverzinsung von zwei Prozent eigentlich nichts mehr übrig bleibt. Die Renditen bewegen sich im Bereich von -0,1 bis 0,2 Prozent. **Die Garantieverzinsung geht, salopp formuliert, für Kosten und Steuern drauf**. Etwas konträr das Ergebnis bei Betrachtung der Nettorenditen im Vergleich zur aktuellen Gesamtverzinsung, die von den Versicherern veröffentlicht werden. Während das Bild bei den Garantiezinssätzen relativ einheitlich ist, sind die Prognosen, verglichen mit den Gesamtverzinsungen differenzierter. So bleibt bei Allianz beispielsweise von 3,25 Prozent Gesamtverzinsung eine Nettorendite von 2,2% übrig, bei s-Versicherung, Uniqa und Wiener Städtische allerdings nur 1,6 bis 1,9 Prozent – und das obwohl die Werte bei den Garantiezinsen relativ ähnlich waren, was auch auf ähnliche Kostenbelastungen hindeutet. Wie also derzeit tatsächlich kalkuliert wird, d.h. mit welchen Gewinnbeteiligungen, Gesamtverzinsungen, etc. die neuen Angebote durchgerechnet werden ist fraglich. Das Gesetz sieht jedenfalls vor, dass mit den aktuellen Gesamtverzinsungen der Versicherer hochgerechnet werden muss.

Die Angebote der klassischen privaten Rentenversicherung wurden auch dahingehend untersucht, ob die Mindeststandards der Finanzmarktaufsicht (FMA) (zu finden unter: <http://www.fma.gv.at/de/rechtliche-grundlagen/mindeststandards/versicherungsunternehmen.html>) tatsächlich eingehalten werden. In den FMA-Mindeststandards definierte Kriterien wie Rechtsform des Versicherungsunternehmens, Informationen über bestehende Sicherungssysteme (Deckungsstocksystem), Umstände für Widerruf und Rücktritt, Kündigungsrecht (einschließlich der Folgen) und Informationen zum Garantiezinssatz (Rechnungszins) waren in allen Angeboten bzw. Anträgen ersichtlich. Etwas anders verhält es sich mit Modellrechnungen (mit Korridordarstellung), Prämiensumme über die gesamte Laufzeit inklusive Gegenüberstellung mit Garantieleistung, Prognose, Rückkaufswert und prämienfreie Versicherungssumme bzw. dem Unterjährigkeitszuschlag. Diese Informationen waren in einigen Angeboten bzw. Anträgen nicht zu finden, wobei sich hier kein durchgängiges Bild zeigt, d.h. bei einem bestimmten Versicherer diese Informationen immer fehlten. Je nach Zugang (anonym oder offiziell) aber auch je nach Tarif waren die Informationen und die Einhaltung der Mindeststandards unterschiedlich. Eine abschließende Beurteilung darüber kann allerdings nicht gemacht werden, da keine tatsächlichen Vertragsabschlüsse durchgeführt wurden. Die in den FMA-Mindeststandards ebenfalls vorgesehenen Informationen zur **Effektivverzinsung** spielen in **den Angebots- bzw. Antragsunterlagen der Versicherer eine untergeordnete Rolle**. Einzig Allianz gibt in den Angeboten Auskunft über den effektiven Jahreszinssatz auf die garantierte Leistung. Die Raiffeisen Versicherung führt zwar ebenfalls in den Angeboten einen Effektivzinssatz an, allerdings jenen, der sich aufgrund der prognostizierten Ablaufleistung ergibt. In den FMA-Mindeststandards heißt es allerdings zum Punkt Effektivverzinsung: „Aus den ... bereitzustellenden Informationen können der effektive Garantiezinssatz und die effektive Gesamtverzinsung abgeleitet werden.“ Das heißt im Klartext, dass aus den Angaben der Versicherer (Prämie, Ablaufleistung) ein Effektivzinssatz berechnet werden kann – das ist zwar richtig, aber ein Großteil der Verbraucher wird diese Berechnung nicht durchführen können. Die Mindeststandards sehen allerdings noch vor, dass „auf Anfrage des potentiellen Versicherungsnehmers der effektive Garantiezinssatz der Erlebensleistung anzugeben ist, falls der Versicherungsvertrag eine positive Erlebensleistung vorsieht“. Für einige der hier untersuchten Verträge gilt das also nicht, denn die Erlebensleistung ist häufig

negativ, d.h. die Summe aller eingezahlten Prämien ist höher als die garantierte Erlebensleistung.

### 6.2.1.2. Fondsgebundenen Rentenversicherung

Im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung ist ein Vergleich noch schwieriger, vor allem aus dem Grund, dass die Versicherer unterschiedliche Philosophien verfolgen. Einige der hier untersuchten Anbieter bieten reine fondsgebundene Rentenversicherungen an, bei anderen wiederum gibt es nur Mischvarianten. Bei diesen Mischvarianten wird eine bestimmte Gewichtung zwischen Fonds/Aktien und Deckungsstock vereinbart. Bei den herkömmlichen fondsgebundenen Rentenversicherungen wird zu hundert Prozent in einen Investmentfonds investiert, die Versicherung dient sozusagen nur als Hülle. Die Ausprägungen sind somit äußerst unterschiedlich und ein Gesamtvergleich daher nicht sinnvoll beziehungsweise zielführend. Die im Anschluss beschriebenen Beispiele sollen einen Überblick dahingehend verschaffen, wie die Garantien bzw. Prognosen im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung derzeit kalkuliert werden. Generell ist festzustellen, dass die garantierten Renten, wenn überhaupt vorhanden, deutlich geringer ausfallen als bei den klassischen Rentenversicherungen, d.h. dass in diesem Bereich deutlich vorsichtiger kalkuliert wird und die Garantien nicht in dem Ausmaß vorhanden sind wie bei der „Klassischen“.

Versicherungsunternehmen, die Produkte anbieten, welche klassische Deckungsstockvarianten mit Fondsanteilen kombinieren, sind etwa s-Versicherung und Uniqa. Hier hat man, wie bereits beschrieben, die Möglichkeit die beiden Varianten Deckungsstock und Investmentfonds zu mischen, d.h. man wählt aus, zu wie viel Prozent im Deckungsstock und zu wie viel Prozent in einem Fonds investiert wird. Hier ist ein Vergleich kaum möglich, da entweder die Gewichtungen oder die Berechnungsmodelle unterschiedlich sind. Außerdem sind zumeist die Kosten der Veranlagung, also die fondsinternen Kosten unbekannt oder nicht berücksichtigt.

Reine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung bietet beispielsweise Allianz. Beim Produkt Top-Future (Tarif 529) gibt es keine Garantien und das Kapital bzw. der Sparanteil wird in verschiedenen Portfolios veranlagt (z.B. wie in folgendem Modellfall 75% Anleihenfonds, 25% Aktienfonds). **Ein Vergleich ist bei diesen fondsgebundenen Produkten immer durch die von den Versicherern angegebene 0%-Performance möglich.** Dieser Wert

zeigt die in der fondsgebundenen Rentenversicherung in der Versicherungshülle anfallenden Kosten an. Beim Tarif für das Modell Frau mit einer Laufzeit von 35 Jahren (Gesamtprämiensumme somit 42.000 Euro) ergibt die 0%-Performance eine Ablaufleistung von 36.530,57 Euro. **Den Differenzbetrag von fast 5.500 Euro kann man unter Kosten und Steuern verbuchen.** Beim Modell Mann (Laufzeit 30 Jahre, Gesamtprämiensumme 36.000 Euro) ergibt sich ein Wert von 31.059,20 Euro, was Gesamtkosten von fast 5.000 Euro gleichkommt. Bei 3%-Performance betragen die Werte 63.487,86 bzw. 49.638,04 Euro, was Nettoerträgen von 2,2% und 2% entspricht.

Der Vorschlag der Raiffeisen Versicherung in der anonymen Erhebung sieht ein Splitting zwischen klassischer und fondsgebundener vor. Das heißt es werden zwei Verträge mit je 50 Euro pro Monat abgeschlossen. Die fondsgebundene Polizza („Meine Raiffeisen Fondspolizza“ – Tarif FL-X) für das Modell Frau (Laufzeit 35 Jahre) mit einer Einzahlungssumme von 21.000 Euro kommt auf eine Ablaufleistung bei null Prozent Performance von 17.575,26 Euro. Beim Modell Mann (Laufzeit 30 Jahre, Prämiensumme 18.000 Euro) beträgt die Ablaufleistung 14.981,73. Bei einer Performance von 3% ergeben sich Ablaufleistungen von 30.625,53 bzw. 24.019,25 Euro. Diese Werte entsprechen Nettoerträgen von 2% bzw. 1,9%.

**Frau (Geburtsdatum: 24.5.1981)**

	Allianz		Raiffeisen Versicherung		Wiener Städtische	
Tarifbezeichnung	Tarif 529		FL-X		8S4	
	Werte	Rendite	Werte	Rendite	Werte	Rendite
<b>Ablaufleistung bei 0%-Performance</b>						
15 Jahre	€ 15.826,53	-1,73%	k.A.	-	€ 15.152,00	-2,33%
20 Jahre	€ 21.039,87	-1,33%	k.A.	-	€ 20.062,00	-1,82%
30 Jahre	k.A.	-	k.A.	-	€ 29.448,00	-1,37%
35 Jahre	€ 36.530,57	-0,81%	€ 35.146,87	-1,04%	k.A.	-
<b>Ablaufleistung bei 3%-Performance</b>						
15 Jahre	€ 20.033,77	1,40%	k.A.	-	€ 18.895,00	0,64%
20 Jahre	€ 28.736,00	1,76%	k.A.	-	€ 26.933,00	1,13%
30 Jahre	k.A.	-	k.A.	-	€ 46.031,00	1,58%
35 Jahre	€ 63.487,86	2,24%	€ 61.244,69	2,05%	k.A.	-

**Mann (Geburtsdatum: 21.3.1976)**

<b>Ablaufleistung bei 0%-Performance</b>						
15 Jahre	€ 15.795,61	-1,76%	k.A.	-	€ 15.136,00	-2,34%
20 Jahre	€ 20.967,82	-1,37%	k.A.	-	€ 20.037,00	-1,84%
30 Jahre	€ 31.059,20	-1,00%	€ 29.960,34	-1,25%	€ 29.389,00	-1,39%
<b>Ablaufleistung bei 3%-Performance</b>						
15 Jahre	€ 19.994,22	1,38%	k.A.	-	€ 18.873,00	0,62%
20 Jahre	€ 28.635,99	1,72%	k.A.	-	€ 26.897,00	1,12%
30 Jahre	€ 49.638,04	2,05%	€ 48.033,50	1,85%	€ 45.932,00	1,57%

Tabelle 9: Ablaufleistungen und Renditen bei fondsgebundenen Lebensversicherungen

### 6.2.1.3. Sofortige Verrentung

Unter sofortiger Verrentung versteht man ein Lebensversicherungsprodukt, welches eine **Einmalprämie** vorsieht, die anschließend sofort mit monatlichen Rentenzahlungen beginnt. Im Bereich dieser Sofortrenten ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Tarifen und Modellen mit laufender Prämienzahlung. Wiederum hochgerechnet mit der durchschnittlichen Lebenserwartung ergeben sich für die Modellsituationen Nettorenditen die bei den garantierten Renten im Minus-Bereich liegen. Die prognostizierten Renten liegen hier im Bereich von 0,9 bis 1,4 Prozent. Hier zeigt sich die vorsichtige Kalkulation der Versicherer, zu der diese auch angehalten sind. Etwas besser sieht es aus, wenn bereits heute ein Einmalerlag von 100.000 Euro und einer Aufschubzeit von 30 Jahren (Ansparzeit) durchgeführt wird. Das Beispiel der Bank Austria Versicherung kommt auf eine Nettorendite von 1% auf die garantierte Rente, die prognostizierte Rente bedeutet netto 2,5 Prozent. Von Raiffeisen Versicherung und Uniqa waren keine vergleichbaren Modelle bzw. Angebote vorhanden.

	Allianz	Generali	s- Versicherung	Wiener Städtische	Bank Austria Versicherung
Anmerkungen	Sofortrente	Sofortrente	Sofortrente	Sofortrente	<i>Aufschubzeit 30 Jahre 1)</i>
Tarifbezeichnung	R3 E	P-9GEN07	P77	X40	<i>III B</i>
FRAU Geburtsdatum	24.05.1951	24.05.1951	24.05.1951	24.05.1951	24.05.1981
Einmalprämie	€ 100.000,12	€ 100.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00
garantierte Rente	€ 324,29	€ 326,74	€ 326,98	€ 325,06	€ 520,74
<b>Rendite</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>1,0%</b>
Gesamtrente prognostiziert	€ 398,74	€ 406,92	€ 389,68	€ 386,73	€ 984,04
<b>Rendite</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,9%</b>	<b>2,5%</b>
MANN Geburtsdatum	01.11.1946	31.03.1946	21.03.1946	21.03.1946	21.03.1976
Einmalprämie	€ 100.000,06	€ 100.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00	€ 100.000,00
garantierte Rente	€ 408,87	€ 411,90	€ 413,45	€ 409,82	€ 618,29
<b>Rendite</b>	<b>-0,7%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-0,6%</b>	<b>-0,7%</b>	<b>0,9%</b>
Gesamtrente prognostiziert	€ 482,75	€ 491,36	€ 476,58	€ 471,11	€ 1.133,40
<b>Rendite</b>	<b>1,0%</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,8%</b>	<b>2,5%</b>

Tabelle 10: Rendite bei sofortiger Verrentung

1) nicht mit den anderen Modellen vergleichbar, keine Sofortrente, sondern Einmalerlag wird 30 Jahre veranlagt, erst dann verrentet

Tabelle 8: Renditen Sofortrente

## 6.2.2. Rechnungszins/Gesamtverzinsung

	Rechnungszins	im Angebot auffindbar	aktuelle Gesamtverzinsung	Effektivzinssatz angegeben
Allianz	2%	ja	3,25%	ja, garantiert 0,69% am Ende der Aufschubdauer
Bank Austria Versicherung	2%	ja	3,625%	nein
Generali	2%	ja	3,60%	nein
Raiffeisen Versicherung	2%	ja	k.A.	ja, für Gesamtleistung (Garantie + Gewinnbeteiligung)
s-Versicherung	2%	ja	3,25%	nein
Uniqa	2% 1)	ja	3,25% 2)	nein
Wiener Städtische	2%	ja	3,25%	nein

Tabelle 11: Rechnungszins, Gesamtverzinsung, Effektivzinssatz

1) Uniqa bietet auch Tarife mit 1,75% Rechnungszins an

2) Uniqa rechnet Tarife auch mit aktuell 3,625% Gesamtverzinsung durch

Die Tabelle zeigt die aktuell angewendeten und gewährten Rechnungs- bzw. Garantiezinssätze als auch die aktuelle Gesamtverzinsung. Mit diesen Werten werden Garantie- und Prognosewerte errechnet. Informationen zum Rechnungszinssatz waren in allen Angeboten zu finden, **der Effektivzinssatz der Veranlagung spielt kaum eine Rolle in den Angeboten bzw. Antragsunterlagen**. Nur die Angebote der Allianz Versicherung informieren über den effektiven Jahreszinssatz für den Garantiewert. Raiffeisen Versicherung gibt zwar auch Informationen zum Effektivzinssatz, berechnet diesen allerdings von der Gesamtleistung, d.h. von den prognostizierten Werten und ist somit nicht aussagekräftig.

Über den Rechnungs- oder Garantiezinssatz wird in den Angebots- bzw. Antragsunterlagen immer informiert, die aktuelle Gesamtverzinsung war nur in den Angeboten der Raiffeisen Versicherung nicht zu finden.

### 6.2.3. Leistungen im Ablebensfall vor vereinbartem Leistungsbeginn

Anbieter	Tarif	Leistung im Ablebensfall vor Leistungsbeginn	in Angeboten/Anträgen auffindbar
Allianz	R4/A4	individuell	ja
Bank Austria Versicherung	PM/R	eingezahlte Prämien exkl. Versicherungssteuer, ohne Prämien für Zusatzversicherungen + Gewinnanteile entsprechend der abgelaufenen Zeit	ja
Generali	P-12RTOP	eingezahlte Prämien ohne Nebengebühren und Versicherungssteuer um 5% erhöht + angefallene Gewinnanteile	ja
Raiffeisen Versicherung	RB763	einbezahlte Prämien exkl. Versicherungssteuer / Unterjährigkeitszuschlag + angesammelte Gewinnanteile	ja
s-Versicherung	P7	Deckungsrückstellung+5% der Prämiensumme	ja
Uniqa	1160 IX GR S	einbezahlte Prämien exkl. Versicherungssteuer / Unterjährigkeitszuschlag + angesammelte Gewinnanteile	ja
Wiener Städtische	X60	einbezahlte Prämien exkl. Versicherungssteuer + angesammelte Gewinnanteile	ja

Tabelle 12: Leistungen im Ablebensfall

Die Leistungen (Auszahlung der Versicherung) im Ablebensfall der versicherten Person sind ebenfalls zum Teil **unterschiedlich**. Die oben stehende Tabelle zeigt diese Unterschiede. Im Normalfall erhalten die Hinterbliebenen beziehungsweise Begünstigten im Falle des Ablebens der versicherten Person die einbezahlten Prämien inklusive der bis zu diesem Zeitpunkt angesammelten Gewinnanteile. Als Prämien gilt allerdings nicht die tatsächlich eingezahlte Summe, sondern von dieser werden Versicherungssteuer, ein eventueller Unterjährigkeitszuschlag und manchmal auch noch Nebengebühren abgezogen. Etwas anders verhält es sich bei Allianz, welche individuelle Ablebensleistungen errechnet und darüber in den Angeboten und Anträgen informiert. Auch die s-Versicherung weicht etwas ab, in dem hier zur Deckungsrückstellung noch fünf Prozent der Prämiensumme dazukommen – alles in allem ein etwas höherer Wert. Inwieweit dafür wieder eine Risikoprämie fällig wird ist nicht bekannt.

### 6.3. Beratung

Im Zuge der Erhebung wurde bei den sieben österreichischen Versicherungsunternehmen jeweils ein Beratungsgespräch durchgeführt. Hauptziel dieser Beratungssituation war das Einholen konkreter Angebote beziehungsweise Anträge zu Produkten der privaten Rentenversicherung. Eine Beurteilung der Beratungsqualität im Sinne einer Testsituation stand nicht im Vordergrund, da jeweils nur ein Beratungsgespräch pro Versicherer durchgeführt wurde. Im Anschluss eine kurze Zusammenfassung der Beratungssituation an sich als auch der Eindrücke der Testperson bzw. interessante Details aus den Beratungsgesprächen:

- Grundsätzlich wurde festgestellt, dass **in keinem der sieben Beratungsgespräche eine klare, präzise Bedarfserhebung** durchgeführt wurde. Die Testperson wurde nur einmal danach gefragt, ob bereits Lebensversicherungs- oder Vorsorgeprodukte bestehen. Die Frage nach der Höhe des Einkommens wurde des Öfteren gestellt, ob man sich eine derartige Vorsorge oder Rentenversicherung allerdings tatsächlich leisten kann wurde nicht hinterfragt.
- Am interessantesten war allerdings das Ergebnis, dass der Testperson **ausschließlich das Produkt „prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“** angeboten wurde. Und das obwohl die Testperson in allen sieben Beratungsgesprächen den Wunsch äußerte, eine „private Rentenversicherung“ abschließen zu wollen und dabei kein, wie auch immer geartetes, Risiko eingehen will.
- Auf die private Rentenversicherung und deren Ausprägungen, wie garantierte Rente, Garantiezinssatz, Kalkulation mit den aktuellen Sterbetafeln, etc., wurde in keinem der sieben Beratungsgespräche auch nur kurz eingegangen.
- Die Berater in den Zweigstellen (bzw. Bankfilialen) von Allianz, Bank Austria Versicherung, Generali, Raiffeisen-Versicherung, s-Versicherung, Uniqa und Wiener Städtische lenkten das Gespräch sofort auf die „prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge“. Die Argumente dafür fielen unterschiedlich aus oder es wurden erst gar keine Argumente genannt, sondern die private Rentenversicherung einfach übergegangen. An erster Stelle der Argumente steht immer **noch die staatliche Förderung, auch die Kapitalgarantie** wurde des Öfteren erwähnt. Nachteile wie

Mindestaktienanteil, Mindestlaufzeit, etc. waren in den Gesprächen, die im Schnitt etwa eine halbe Stunde dauerten, kein Thema.

## **6.4. Kritikpunkte**

### **6.4.1. Allgemein**

Es ist nicht erst seit der Finanzkrise eine große Verunsicherung bei den Versicherten zu spüren. Fragen wie „soll ich kündigen“, „soll ich Prämien freistellen“ oder „warum ist meine Ablaufleistung viel geringer als versprochen“, werden in Konsumentenberatungsstellen sehr häufig gestellt. Auch das Vertrauen in Finanzdienstleistungsunternehmen, Assekuranzen nicht ausgeschlossen, ist massiv beeinträchtigt.

Das führt dazu, dass die **Stornoquote** im gesamten Bereich der Lebensversicherungen nicht rückläufig ist, sondern eher noch zunimmt. In Deutschland werden Zahlen genannt, die davon ausgehen, dass in etwa 70 Prozent aller Lebensversicherungsverträge vorzeitig aufgelöst werden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Sind es einerseits wirtschaftliche oder private Gründe, werden andererseits immer häufiger andere Gründe genannt. Das führt zu dem Schluss, dass Lebensversicherungen häufig an die falschen Zielgruppe verkauft werden und für viele Sparer und Vorsorger ungeeignet sind, vor allem aufgrund der geringen Flexibilität (Stichwort: Lebensphasenmodell).

Ein weiterer Grund für hohe Stornoquoten kann mit dem Begriff des „Ausspannens“ erklärt werden. Dafür verantwortlich ist vor allem das Provisionssystem bzw. die Zillmerung der Verträge, d.h. dass die Provisionen zu Beginn der Laufzeit an den Vermittler ausbezahlt werden. Der Anreiz, Kunden langfristig zu betreuen ist somit gering. Schnelles Geld verdienen steht im Vordergrund und der Anreiz, Kunden mit bestehenden Verträgen abzuwerben, ist ebenfalls sehr groß, da für einen Neuabschluss wieder volle Provisionen fließen.

Wie es um die Beratung bestellt ist, zeigt auch dieses Beispiel: es ist bekannt, dass Einzahlungen in Lebensversicherungen in den letzten Laufzeitjahren aufgrund der Versicherungssteuer **nicht mehr renditewirksam** sind. Der Kunde zahlt sozusagen ins Leere, da die Zinsen auf diese Einzahlungen von der Steuer aufgeessen werden. In den Beratungsgesprächen, aber auch in den Informationsmaterialien der Versicherer, spielt diese Tatsache allerdings keine Rolle – kein Wunder wenn man bedenkt, dass die Provision von der Prämiensumme berechnet wird.

Viele Verbraucher sind aufgrund des **Vertrauensverlustes** hellhöriger, skeptischer und neugieriger geworden und hinterfragen die bestehenden Produkte mehr als früher. Es reicht nicht mehr aus, dem Kunden jährlich eine Mitteilung zu senden, auf welcher ausschließlich über den aktuellen Wert der Deckungsrückstellung informiert wird. Mit dieser einen Zahl wird der Verbraucher wenig anfangen können und dies wird sicher nicht zu mehr Kundenzufriedenheit und einem Vertrauensgewinn führen.

#### **6.4.2. Tarifbezeichnungen - Begriffskonfusion**

Unter Lebensversicherungen subsumieren heute selbst Branchenexperten so ziemlich alles. Angefangen von klassischen Lebensversicherungen, meist sind Er- und Ablebensversicherungen damit gemeint, über Rentenversicherungen, fondsgebundenen Lebensversicherungen und so weiter. Auch bei den Konsumenten ist die Verwirrung groß. Im Kontakt mit Konsumenten zeigt sich oft, dass diese **überhaupt nicht wissen, welches Produkt abgeschlossen wurde**. Daran sind unter anderem auch die verwendeten Tarifbezeichnungen und sonstigen „verkaufsfördernden“ Begriffe schuld. Ob es sich nämlich um eine Lebensversicherung oder eine prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge handelt, spielt eine große Rolle und sollte dem Verbraucher bewusst sein. Neben dem Berater sollte vor allem auch der Name beziehungsweise die Bezeichnung des Produktes Rückschlüsse darauf zulassen, um welche Kategorie es sich tatsächlich handelt. Unter Bezeichnungen wie „Garantie-Pension mit laufender Prämienzahlung (Klassische Lebensversicherung)“ vermutet der Verbraucher wohl nicht als erstes eine private Rentenversicherung. Eine Aufklärung darüber, welche Produkte es tatsächlich zur Vorsorge gibt und eine entsprechende Bedarfserhebung sollte an erster Stelle eines Beratungsgesprächs stehen. Das ist aber leider noch immer nicht selbstverständlich, wie die anonym geführten Beratungsgespräche zeigen (siehe 6.3.).

Tarifbezeichnungen wie „Privat-Pension“, „Pension & Gestalten – Pensionsversicherung mit Prämienrückgewähr“, „Flex Solution“, „Garantie-Pension“, „Fixkostenpension“, „Rentenversicherung Zukunftsrente“ oder „Kapitalversicherung mit fondsgebundener Gewinnbeteiligung“ sprechen leider keine klare Sprache.

### 6.4.3. Kosten

	Allianz	Bank Austria Versicherung	Generali	Raiffeisen Versicherung	
Tarifbezeichnung	Rentenversicherung	Pensionsmanagement	Pensionsversicherung	RL763	RB763
Kostenangaben in den Angeboten	nein	nein	1)	-	ja
wo: im Angebot, in den AVB	AVB	BVB bzw. auf Homepage	AVB	-	Angebot
Abschlusskosten	5% der Nettoprämiensumme (gedeckt mit 33 Jahren)	3,612% der Nettoprämiensumme verteilt auf 10 Jahre, im ersten Jahr 1,65% der Nettoprämiensumme	5% der Nettoprämiensumme	4% der Prämiensumme + jährlich 2,4% der Prämie (Zillmersatz 3,2% der Prämiensumme)	4% der Prämiensumme (ohne VSt, Stückkosten, UJZ)
Verwaltungskosten	jährlich: 0,9% der Deckungsrückstellung bei Rentenbeginn+0,4% der jährlichen Nettoprämie	Jährlich: 4,42% der Jahresprämie exkl. Versicherungssteuer +0,075% des Ablösekapitals	Jährlich: 3% der Nettoprämie+€ 15,- +0,05% der Versicherungssumme für den Erlebensfall	Jährlich: 0,5% der Ablöse	Jährlich: 0,25% der Pensionsablöse
Stückkosten / Verwaltungskostenfixbetrag	gestaffelt, von 6,50 bis 40 Euro (in unserem Modell: € 35,-)	-	-	Jährlich: 7% der Bruttoprämie, max. 48 Euro	48 Euro pro Jahr
Unterjährigkeitszuschlag (UJZ)	2%/3%/3,5%	2%/3%/5%	k.A.	2%/3%/4%	2% bei monatlicher ZW
Informationen zum UJZ in den eingeholten Angeboten?	ja	nein	1)	ja	
Verwaltungskosten ab Beginn Rentenzahlung	1%	1% jeder Rente	einmalig: 1% des Kapitals	1% der Jahresrente	1% der Jahresrente

1) keine anonymen Angebote erhalten

Tabelle 13: Kosten in der privaten Rentenversicherung (Allianz, Bank Austria-Versicherung, Generali, Raiffeisen Versicherung)

	s-Versicherung		Uniqa		Wiener Städtische
Tarifbezeichnung	P7	P7	1160 IX GR S	1160 IX GR S	X60
Kostenangaben in den Angeboten	ja	ja	ja	ja	nein
wo: im Angebot, in den AVB	-	Antrag	Angebot	Angebot	Angebot/ Informationsblatt 1)
Abschlusskosten	Jährlich 1,3% der Prämien-summe in den ersten 5 Jahren, maximal 30% der Jahresprämie	Jährlich 1,01% der Prämien-summe in den ersten 5 Jahren	5% der Prämien-summe (ohne Steuer, Stückkosten, UJZ)	5% der Prämien-summe (ohne Steuer, Stückkosten, UJZ)	6% der Nettoprämien-summe
Verwaltungskosten	jährlich 3% (bis € 1.200,- Jahresprämie- dann 1 bis 2,5%)	jährlich 2,5% der Jahresprämie	Jährlich: 0,5%o der Ablöse	Jährlich: 0,5%o der Ablöse	4,5% der jeweiligen Nettoprämie+0,05% der Versicherungssumme bzw. des Ablösekapitals
Stückkosten / Verwaltungskostnfixbetrag	30 Euro pro Jahr (Erhöhung jährlich um 2%)	30 Euro pro Jahr (Erhöhung jährlich um 2%)	Jährlich: 7% der Bruttoprämie, max. 48 Euro	48 Euro pro Jahr	-
Unterjährigkeitszuschlag (UJZ)	kein UJZ	kein UJZ	2%/3%/4%	4% bei monatlicher ZW	4%
Informationen zum UJZ in den eingeholten Angeboten?	-	-	ja		ja
Verwaltungskosten ab Beginn Rentenzahlung	k.A.	k.A.	1% der Jahresrente	1% der Jahresrente	1% der jeweiligen Rente

1) bei den anonym eingeholten Angeboten fehlte das Informationsblatt  
Nettoprämien-summe=einbezahlter Betrag abzüglich Versicherungssteuer

Tabelle 14: Kosten in der privaten Rentenversicherung (s-Versicherung, Uniqa, Wiener Städtische)

Die Tabellen zeigen, welche Kosten in welcher Höhe im Bereich der privaten Rentenversicherungen derzeit von den Versicherungsunternehmen verrechnet werden. Dazu muss noch die 4%ige Versicherungssteuer kalkuliert werden, die ebenfalls das Ergebnis am Laufzeitende und somit die Rente schmälert:

- **Sechs Prozent Abschlusskosten** von der Nettoprämie (eingezahlter Betrag abzüglich Versicherungssteuer) bedeuten bei einem Vertrag, der 30 Jahre läuft (Einzahlung 100 Euro pro Monat) eine Kostenbelastung von **fast 2.000 Euro**. Und das bei einer Gesamtprämiensumme von 36.000 Euro.
- Rechnet man noch **Verwaltungskosten, eventuelle Stückkosten, den Unterjährigkeitszuschlag und die Versicherungssteuer** dazu, kommt man auf Kostenbelastungen von mehr als 15 Prozent, d.h. von den 100 Euro, die monatlich an das Versicherungsunternehmen überweisen werden, werden beispielsweise nur 80 Euro tatsächlich in der Rentenversicherung veranlagt. Das erklärt auch die äußerst bescheidenen garantierten Renten als auch garantierten Ablaufleistungen. Rechnet man nur die Stückkosten (in Höhe von angenommen 50 Euro pro Jahr) eines großen österreichischen Versicherers hoch, sollte klar werden, dass die Kosten im Vergleich zum Aufwand zu hoch sind.
- Das bedeutet umgelegt auf das Vertragsvolumen: Ausgehend von einem, sehr vorsichtig geschätzten, Bestand von 500.000 Stück, würden die Stückkosten in etwa 25 Millionen Euro Umsatz bringen. Rechnet man noch Abschluss- und Verwaltungskosten (beides sind Kostenbestandteile, die zumindest zum Teil dem Versicherungsunternehmen zuzurechnen sind) dazu, kommt man auf ca. 50 Millionen Euro an Umsatz. Hochgerechnet auf etwa 10 Millionen Verträge kommt hier eine stattliche Summe zustande. Noch dazu wenn man bedenkt, dass sich die Versicherungsunternehmen auch vom Gewinnbeteiligungs-Kuchen noch ein Stück abschneiden. Dieser Anteil ist in den letzten Jahren wohl massiv gesunken – vielleicht ein Grund dafür, dass die (Fix-)Kosten ein derartiges Niveau erreicht haben. Auch im Bereich der Abschlusskosten ist wohl noch einiger Spielraum. Abschlusskosten von sechs Prozent, berechnet von der Nettoprämiensumme, summieren sich bei langlaufenden Verträgen enorm. Angenommen man investiert monatlich 100 Euro über eine Laufzeit von 30 Jahren, ergibt das in etwa Abschlusskosten von zweitausend Euro. Da man unter Abschlusskosten im Normalfall die Provision für den

Berater/Verkäufer versteht, wird dieser Betrag zum Großteil dem Berater „gutgeschrieben“. Auch diese Information sollte man den Verbrauchern nicht vorenthalten. Die Informationen zu den Kosten sind zwar in den letzten Jahren deutlich besser geworden und man findet in vielen Angeboten wenigstens Prozentangaben zu den einzelnen Kostenpositionen. Für den Laien ist trotzdem nicht nachvollziehbar, mit welchen Gesamtkosten zu rechnen ist.

Folgendes **typisches Beispiel** zeigt, wie sich eine monatliche Versicherungsprämie von 100 Euro tatsächlich zusammensetzt. Es wurde eine Laufzeit von 20 Jahren angenommen. Folgende Kosten wurden in diesem Beispiel berücksichtigt:

- 4% Versicherungssteuer
- 4% Unterjährigkeitszuschlag
- 48 Euro Stückkosten pro Jahr
- 4% einmalige Abschlusskosten
- 2,4% jährliche Abschlusskosten
- 0,5‰ vom Ablösekapital Verwaltungskosten

Zusammensetzung der Prämie	in den ersten fünf Jahren	danach
monatliche Prämie	€ 100,00	€ 100,00
Versicherungssteuer	€ 3,85	€ 3,85
Unterjährigkeitszuschlag	€ 4,00	€ 4,00
Stückkosten	€ 4,00	€ 4,00
Abschlusskosten einmalig	€ 14,10	€ -
Abschlusskosten laufend	€ 2,12	€ 2,12
Verwaltungskosten	€ 1,21	€ 1,21
<b>Sparanteil</b>	<b>€ 70,72</b>	<b>€ 84,82</b>

Tabelle 15: Sparanteil, Zusammensetzung der Prämie

Die Tabelle zeigt, wie hoch der Sparanteil in den ersten fünf Jahren beziehungsweise anschließend ausfällt. Die Gesamtkosten bei diesem Modell belaufen sich ohne Berücksichtigung der Versicherungssteuer auf mehr als 2.600 Euro. Die einmaligen Abschlusskosten werden üblicherweise auf die ersten fünf Jahre verteilt, d.h. ab diesem Zeitpunkt steigt der Sparanteil um diesen Betrag an. Die Unterschiede in der Kostenbelastung zwischen den hier untersuchten Anbietern sind marginal, was sich auch durch die ähnlichen garantierten Leistungen bestätigt. Somit gilt dieses Beispiel als durchschnittliche Kostenbelastung und die Sparanteile sind bei allen Versicherern in etwa

gleich hoch. Der Sparanteil drückt, wie bereits erwähnt, jenen Betrag aus, der tatsächlich monatlich veranlagt wird, d.h. dem Deckungsstock zugeführt wird. Der Vertrag muss somit etwas mehr als 2% netto erwirtschaften, um die oben angeführten Kosten zu decken. Das deckt sich auch mit den Berechnungen der Nettorenditen. Wie bereits erwähnt, bleibt vom Garantiezinssatz von 2% am Ende der Laufzeit von 20 Jahren nichts mehr übrig – derzeit fressen also die Kosten den Garantiezins auf und man muss, nicht nur für die Versicherten, hoffen, dass die Versicherungsunternehmen wenigstens eine kleine, darüber hinausgehende, Gewinnbeteiligung erwirtschaften.

Die anschließende Tabelle zeigt noch einmal anhand des oben bereits verwendeten Modells die **Gesamtkostenbelastung** eines **Lebensversicherungsvertrages**.

<i>1) Abschlusskosten einmalig</i>	
4% der Gesamtprämiensumme abzüglich VST, UJZ und Stückkosten	
monatliche Prämie (Brutto)	€ 100,00
Versicherungssteuer 4%	€ 3,85
Unterjährigkeitszuschlag 4%	€ 4,00
Stückkosten € 48,-/Jahr	€ 4,00
Nettoprämie	€ 88,15
Gesamtprämiensumme	€ 21.156,00
<b>ABSCHLUSSKOSTEN einmalig</b>	<b>€ 846,24</b>
<i>2) Abschlusskosten jährlich 2,4% der Prämie</i>	
monatliche Prämie (Brutto)	€ 100,00
Versicherungssteuer 4%	€ 3,85
Unterjährigkeitszuschlag 4%	€ 4,00
Stückkosten € 48,-/Jahr	€ 4,00
Nettoprämie	€ 88,15
Jahresprämiensumme	€ 1.057,80
<b>ABSCHLUSSKOSTEN pro Jahr</b>	<b>€ 25,39</b>
<b>ABSCHLUSSKOSTEN Gesamt</b>	<b>€ 507,74</b>
<i>3) Verwaltungskosten</i>	
0,5‰ pro Jahr von der Ablöse	
Ablösekapital	€ 28.958,28
VERWALTUNGSKOSTEN pro Jahr	€ 14,48
<b>VERWALTUNGSKOSTEN Gesamt</b>	<b>€ 289,58</b>
<i>4) Stückkosten pro Jahr</i>	€ 48,00
<b>STÜCKKOSTEN Gesamt</b>	<b>€ 960,00</b>
<b>GESAMTKOSTEN exkl. Versicherungssteuer</b>	<b>€ 2.603,57</b>
<i>5) Versicherungssteuer 4%</i>	€ 924,00
<b>GESAMTKOSTEN inkl. Versicherungssteuer</b>	<b>€ 3.527,57</b>
Einzahlungen gesamt	€ 24.000,00

Tabelle 16: Beispiel Gesamtkosten

Die Gesamtkosten ohne Berücksichtigung der Versicherungssteuer betragen in diesem Beispiel mehr als 2.600 Euro. Rechnet man die Versicherungssteuer dazu, erhöht sich der Betrag auf über 3.500 Euro, was einer Kostenquote aus der Sicht des Versicherungsnehmers im Vergleich zur Gesamteinzahlung von nahezu 15 Prozent (genau: 14,7%) gleichkommt.

#### 6.4.4. Transparenz

**KOSTEN:** Die Transparenz im Bereich der Kosten wurde von den Versicherern in den letzten Jahren deutlich erhöht. Das ist einerseits auf Gesetzesänderungen zurückzuführen, andererseits aber auch mit einem Druck von Seiten der Kunden zu erklären. Leider schaffen es noch immer nicht alle Anbieter über die Kostensätze, zumindest in %-Angaben, in den Angeboten zu informieren. Nur vier der sieben untersuchten Anbieter machen detaillierte Angaben zu den Kosten. Zu wissen, dass die Abschlusskosten beispielsweise sechs Prozent der Prämiensumme betragen ist für den Verbraucher sicher wertvoll. Wertvoller wäre es allerdings, wenn man aufschlüsselt, welcher Kostenbestandteil sich mit welchem Betrag zu Buche schlägt. Damit könnten Konsumenten tatsächlich Vergleiche anstellen. Da die Performance oder Rendite-Angaben häufig auf unverbindlichen Annahmen beruhen, sind in erster Linie die Kostenbelastungen neben den vertraglich garantierten Leistungen (Garantierenten) dazu geeignet, Vergleiche anzustellen. Auch eine Bekanntgabe des Sparanteils (der alle Kosten und Steuern berücksichtigt) wäre ein derartiger Ansatz.

**VERANLAGUNG:** Einen weiteren Kritikpunkt in Sachen Transparenz stellt die Tatsache dar, dass die Konsumenten im Unklaren darüber gelassen werden, wie und wo und in welcher Höhe ihr Kapital tatsächlich veranlagt wird. Leider besagt ein Urteil des Obersten Gerichtshofs (OGH; Aktienzahl: 7 Ob 59/09s), dass die Versicherer nicht verpflichtet sind, dem Versicherten offenzulegen, wie veranlagt wird. Im Grunde sollte es für einen Produktgeber allerdings selbstverständlich sein, dass dieser seine Kunden darüber informiert, wie mit dessen Geld umgegangen wird.

**EFFEKTIVZINSSATZ:** Auch ein effektiver Jahreszinssatz ist in den Angeboten und Anträgen kein Thema: Denn sowohl die offiziell als auch anonym eingeholten Angebote beinhalten kaum Angaben zum Effektivzinssatz. Einmal wurde ein Effektivzinssatz auf prognostizierte Werte bekanntgegeben. Ein weiteres Mal war die Berechnung des Effektivzinssatzes richtig, nämlich auf den Garantiewert am Ende der Laufzeit.

**UNTERJÄHRIGKEITZUSCHLAG:** Der Unterjährigkeitszuschlag spielt in punkto Transparenz eine große Rolle. Der Mehrertrag, der durch eine jährliche Zahlung der Versicherungsprämien erwirtschaftet werden kann ist nicht zu unterschätzen. Der Begriff

„Unterjährigkeitszuschlag“ als auch dessen Auswirkungen sind allerdings bei sehr vielen Konsumenten unbekannt. Daher wundert es nicht, dass der Großteil der Verträge auf Basis monatlicher Prämienzahlung abgeschlossen wird, wie einige Versicherungsunternehmen bestätigen. Der erste Schritt zur Vertragsoptimierung sollte demnach die Umstellung auf jährliche Zahlungsweise sein. Auch beim Einholen der Angebote muss der Unterjährigkeitszuschlag eine Rolle spielen. Der Hinweis auf den Unterjährigkeitszuschlag sollte jedoch vom Versicherungsunternehmen oder vom Vermittler kommen. Es kann nicht Aufgabe des Konsumenten sein, diese Details und deren Auswirkungen zu kennen. In den Angeboten der Bank Austria Versicherung war der Unterjährigkeitszuschlag nicht immer angegeben.

**AUSSCHÜTTUNG/GESAMTVERZINSUNG:** Welche Kalkulationsbasis tatsächlich verwendet wird um neue Angebote durchzurechnen, ist kaum zu eruieren. Die Berechnungen der prognostizierten Ablaufleistungen lassen vermuten, dass die Basis die herangezogen wird, nicht von allen Versicherern die gleiche ist. Der aktuell zur Anwendung kommende Gesamtzinssatz sollte als Basis herangezogen werden. Die zum Teil hohen prognostizierten Nettorenditen lassen allerdings etwas anderes vermuten. Warum das so ist und welche Grundlagen für die Prognosewerte tatsächlich verwendet werden, dürfte ein Geheimnis der Versicherer bleiben.

Zusammenfassend kann folgendes festgehalten werden: Würden die Versicherer vor und bei Abschluss als auch während der Vertragslaufzeit ihre Kunden über alle Details aufklären, würde erstens die Stornoquote sinken und zweitens die Kundenzufriedenheit steigen.

Dies wäre relativ leicht zu erreichen indem man folgende Informationen gibt:

- Klare, verständliche und vor allem realistische und wahre Angaben in den Angeboten: derzeit sind die Informationen zu formaljuristisch ausgestaltet – kundenorientierter wären Kennzahlen, jeweils für Kosten, für die Rendite bzw. für das Risiko.
- Aufgliederung der Prämien in Risiko-, Spar- und Kostenanteil in den Angeboten bzw. Policen.
- Informative, d.h. alle wichtige Vertragsdetails beinhaltende Jahresmitteilungen bzw. Endabrechnungen.

Solange dies nicht gewährleistet ist und auch in den Beratungsgesprächen nicht verdeutlicht wird, ist jedenfalls davon abzuraten eine Lebensversicherung, in welcher Form auch immer, abzuschließen. Wer kauft schon gern ein Produkt, bei dem man nicht weiß was drin ist bzw. wie man dran ist.

#### **6.4.5. Vergleichbarkeit**

Die Analyse der Tarife und die zugrunde liegenden Angebote beziehungsweise Anträge, führen zum Ergebnis, dass eine Vergleichbarkeit nur dann gegeben ist, wenn man die in den Unterlagen angegebenen garantierten Werte heranzieht. Die von den Versicherern bekannt gegebenen garantierten Renten als auch die garantierten Ablaufleistungen sind wie bereits oben beschrieben relativ ähnlich. Hier gibt es kaum Unterschiede zwischen den Wettbewerbern. Anders sieht es dann aus, wenn Prognosen ins Spiel kommen. Bei den prognostizierten Renten (ohne Bonusrente) sind die Differenzen bereits viel größer, obwohl die Versicherer mit relativ ähnlichen Gesamtverzinsungen kalkulieren. Kommt dann noch eine Bonusrente ins Spiel, ist an Vergleichbarkeit nicht mehr zu denken. Zur Erinnerung, die Bonusrente ist, wie bereits oben beschrieben, eine für bestimmte Tarife mögliche andere Form der Gewinnverwendung während der Rentenzahlungsdauer. Durch die Vorwegnahme eines Teiles der künftig zu erwartenden Gewinnzuschrift wird eine gleich bleibende Rente (Bonusrente) finanziert, die gleichzeitig mit der Rente aus der Stammversicherung fällig wird. Die Bonusrente führt also zu einer höheren anfänglichen Rente. Dadurch verringern sich die laufenden Erhöhungen durch die Gewinnbeteiligung um das für die Finanzierung der Bonusrente erforderliche Ausmaß. Daher gilt: nur garantierte Werte vergleichen und sich nicht auf prognostizierte Werte verlassen. Auch die Kalkulation der Rentenzahlung sollte mit den garantierten Werten erfolgen – nur diese sind sicher und ermöglichen eine realistische Planung der Zukunft und sind vergleichbar.

In diesem, aber auch in vielen anderen Bereichen, besteht Handlungsbedarf und stehen insbesondere Versicherungsmakler vor einer großen Herausforderung, vor allem hinsichtlich des Best-Advice-Prinzips des Versicherungsmaklers. Wie kann ein Versicherungsmakler feststellen, ob Versicherer A bei der Einhaltung der Prognosen besser abschneidet als Versicherer B oder welcher Versicherer bei den Ausschüttungen verlässlicher ist. Der Konsument braucht in dieser Frage in jedem Fall Unterstützung, ansonsten ist die optimale

Produktauswahl nicht möglich. Die Frage die sich stellt ist also: wie kann der Vermittler, insbesondere der Versicherungsmakler helfen?

#### **6.4.6 Begriffe**

Im Bereich der Lebensversicherungen wird immer wieder mit verwirrenden Begriffen jongliert, die ebenfalls zur Verunsicherung und zu Unmut bei den Konsumenten führen. Folgende Begriffe sind erklärungsbedürftig. Der Begriff „Gesamtverzinsung“ suggeriert, dass es sich dabei um die tatsächliche Verzinsung beziehungsweise Rendite einer Lebensversicherung handelt. Viele Konsumenten glauben, dass man diesen Wert mit einer Sparbuchverzinsung vergleichen kann. Tatsächlich setzt sich die Gesamtverzinsung aus Rechnungszins (=Garantiezins) plus Gewinnbeteiligung zusammen und wird, wie erwähnt, oftmals mit der Verzinsung der Einzahlungen verwechselt - ob bewusst oder unbewusst sei hier einmal dahingestellt. Verzinst wird allerdings nur der Sparanteil, d.h. die Bruttoprämie abzüglich Versicherungssteuer und Kosten (Abschluss- und Verwaltungskosten, d.h. Kosten für Vertrieb und Versicherer bzw. Risikokosten, also Kosten für den Ablebensschutz). Im Regelfall liegt der Sparanteil zwischen 70 und 85% der Bruttoprämie. Das bedeutet im Klartext, dass von 100 einbezahlten Euro Prämie im Monat nur 70 bis 85 tatsächlich veranlagt werden, den Rest teilen sich Versicherungsunternehmen, Vermittler und die Finanzbehörden. Dasselbe gilt auch für die Begriffe „Rechnungszins oder Garantiezinssatz“. Das ist jener Zinssatz, mit dem der Sparanteil in jedem Fall verzinst wird. Derzeit liegt dieser bei höchstens 2%, bei älteren Verträgen kann der Rechnungszins bis zu 4% betragen. Auch dieser Zinssatz wird nur auf den sogenannten Sparanteil gewährt und stellt keinen Nominalzinssatz, Effektivzinssatz, eine Rendite oder Performance dar.

Ein wichtiger Begriff in diesem Zusammenhang ist somit der „Sparanteil“. Dieser ist wie erwähnt so zu berechnen: eingezahlte Prämie abzüglich Versicherungssteuer, etwaige Risikoprämie und Kosten. Auch der Begriff „Gewinnbeteiligung“ führt immer wieder zu Missverständnissen. Die Gewinnbeteiligung ist der Anteil für den Kunden, an den von den Versicherungsunternehmen erwirtschafteten Überschüssen. In der Lebensversicherung führt diese zu einer Erhöhung der Ablaufleistung. Die Ausschüttung muss laut Gesetz zumindest 85% betragen. Viele Konsumenten setzen diesen Wert gleich mit dem Bilanz-Gewinn von Versicherungsunternehmen.

### **6.4.7 Kalkulation**

Die Kalkulation in allen Sparten der Lebensversicherung basiert (auch) auf der durchschnittlichen Lebenserwartung. Da davon auszugehen ist, dass sich diese Form der Vorsorge sozial und finanziell besser gestellte Personen am ehesten leisten können und auch leisten werden, wird dieses Produkt wohl äußerst vorsichtig kalkuliert werden. Denn: je größer Einkommen und Vermögen, desto gesünder leben Menschen und desto höher ist deren Lebenserwartung. Die steigende Lebenserwartung wird einkalkuliert, da dies bedeutet, dass die Versicherungsgesellschaften den Versicherten die Renten länger auszahlen müssen, was dazu führt, dass die garantierten monatlichen Renten geringer, d.h. vorsichtiger kalkuliert werden. Das führt unter anderem dazu, dass die Renditen auf die garantierten Renten äußerst gering ausfallen beziehungsweise sich zum Teil als Negativ-Rendite herausstellen.

In der Ablebensversicherung und somit auch in der klassischen Er- und Ablebensversicherung verhält es sich übrigens genau umgekehrt. Dadurch, dass finanziell besser gestellte Personen, deren Lebenserwartung höher ist, häufiger Lebensversicherungen abschließen, entspricht dieser Personenkreis nicht dem durchschnittlichen Ablebensrisiko. Das führt dazu, dass diese Lebensversicherten entgegen der Kalkulation der Versicherer, länger leben als kalkuliert – was wiederum den Versicherungsunternehmen zugutekommt, da die Versicherungssumme weniger oft ausbezahlt werden muss, als es die Sterbetafeln „vorsehen“.

### **6.4.6. Unklarheiten bei Vertriebswegen**

Außendienstmitarbeiter, Einfach- oder Mehrfachagenten, Versicherungsmakler, Banken und noch viele mehr verkaufen Lebensversicherungen. Wer aber als was auftritt bleibt oft im Dunklen. Vor allem beim Vertrieb von Vorsorge- oder Versicherungsprodukten über den Bankschalter ist zumeist völlig unklar, welche Form des Vertriebes dahintersteckt. Eine für die meisten KonsumentInnen verborgene Frage lautet zum Beispiel: Tritt die Bank (als Vermittlerin) nun als Maklerin oder Agentin auf? In jedem Fall hat es gravierende Auswirkungen über welchen Vertriebsweg gekauft wird – nämlich dann, wenn etwas schiefgeht.

## 7. Exkurs: Unisex-Tarife

Die „Unisex-Richtlinie“ der EU stammt ursprünglich aus dem Jahr 2004 und verlangt gleiche Versicherungsprämien und Versicherungsleistungen für Frau und Mann, unabhängig von der tatsächlichen Risikoneigung. Die Richtlinie sieht aufgrund einer Ausnahmebestimmung vor, dass geschlechtsspezifische Besonderheiten, wie Lebenserwartung, berücksichtigt werden. Ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) erklärt diese Ausnahmeregelung für ungültig. Mit dem Verbot der Geschlechter-Differenzierung bei Versicherungsverträgen ab Dezember 2012 infolge dieses EuGH-Urteils aus dem Jahr 2011 werden wohl Renten- als auch Krankenversicherungen für Frauen tendenziell billiger, für Männer teurer werden. Der Grund dafür liegt darin, dass in der privaten Rentenversicherung die Männer von den Assekuranzen als „gutes Risiko“ gelten, weil die Lebenserwartung von Männern um einiges geringer als jene von Frauen. Im Bereich der Risikolebensversicherungen (Ableben, Er- und Ableben) verhält es sich übrigens umgekehrt, d.h. hier werden Tarife für Frauen teurer, jene für Männer werden billiger. Von Seiten der Versicherungsunternehmen gibt es zu diesem Thema noch sehr vage Stellungnahmen. Hier die Stellungnahmen von Anbietern, die in dieser Erhebung berücksichtigt wurden:

Allianz:

„Die Umstellung auf die verpflichtende Unisex-Tarifkalkulation mit Ende 2012 macht für Männer - aufgrund des für sie steigenden Preises - den Abschluss einer Rentenversicherung noch vor Inkrafttreten der neuen Regelung interessant. Insofern sind Vorziehkäufe zu erwarten. Für die Folgejahre gilt es abzuwarten, wie sich die Geschlechterzusammensetzung im Neugeschäft entwickeln wird. „

Uniq/Raiffeisen Versicherung:

Peter Eichler, Vorstand "UNIQA Österreich, Fachmanagement Personenversicherung: "Aktuell wird intensiv an der Entwicklung der Rechnungsgrundlagen für Unisex Tarife, speziell im Rahmen der Rentenversicherung, gearbeitet. Ziel ist es hier durch eine Arbeitsgruppe der Aktuarvereinigung Österreichs zu einer für den österreichischen Versicherungsmarkt einheitlichen Lösung zu gelangen. Die daraus resultierenden Konsequenzen können frühestens Anfang 2012 detailliert erörtert werden. Daher wäre eine fundierte Aussage derzeit noch verfrüht."

Bank Austria Versicherung:

„Wir sehen in der Unisex-Debatte klar die Grundlagen unseres Versicherungsgeschäfts gefährdet und wären für die Beibehaltung der Risikogerechtigkeit. Statistisch nachweisbare und geschlechtsspezifische Risiken sollen versicherungsmathematisch berechenbar bleiben. So hätten wir gerne für die Beibehaltung „des kleinen Unterschieds“ plädiert. Im Bereich der Versicherungswirtschaft ging es bei der Prämiendifferenzierung ohnehin nie um Geschlechter-Diskriminierung, sondern schlichtweg um die Kalkulation unterschiedlicher Risiken. Zu den Auswirkungen: Es wird im nächsten Jahr eine einheitliche Sterbetafel (Rechnungsgrundlage) für Männer und Frauen erstellt werden, die wir für die Tarifikalkulation heranziehen werden.“ Elisabeth Stadler, Vorstandsvorsitzende ERGO Austria International AG: „Frauen leben länger und konsumieren daher Rentenleistungen aus ihrer Versicherung deutlich länger und damit auch in einem eindeutig höherem Ausmaß als Männer. Ich finde es ganz normal, dass wir Frauen dafür auch mehr einzahlen. Geschlechterspezifische Unterschiede, die klar statistisch belegbar sind, sollen auch mit unterschiedlichen Preisen belegbar sein.“

s-Versicherung:

Paul Huss, Bereichsleiter Versicherungstechnik / Produktmanagement Sparkassen Versicherung AG Vienna Insurance Group: „ Wir beobachten die Entwicklungen im europäischen Umfeld sehr genau. Aus meiner Sicht (als Aktuar) finde ich die Entwicklung in Richtung Unisex Prämien in der Lebensversicherung als sehr bedauerlich, weil unsere Kalkulationen auf nachvollziehbaren und veröffentlichten Statistiken beruhen. Bekannterweise bringen Unisex Prämien ja nicht nur Vorteile für Frauen. Bei der Ablebensrisikoversicherung und der klassischen Er- und Ablebensversicherung erhöhen sich die Prämien für Frauen nicht unwesentlich. Selbstverständlich werden wir als s Versicherung alle Entscheidungen zu diesem Thema akzeptieren und unsere Produkte entsprechend anpassen. Kommt es bei der Rentenversicherung zu Unisex Prämien, so bedeutet das aus jetziger Sicht, dass die Prämien für Frauen billiger und für Männer teurer werden. Wobei die Unisex-Prämie nicht in der Mitte zwischen der heutigen Männer und Frauen Prämie - sondern darüber liegen wird.

Wiener Städtische:

„Derzeit existiert nur die EU-Richtlinie, die ab dem 21.12.2012 umzusetzen ist. Grundsätzlich muss das Urteil erst in EU-Recht und dann mittels nationaler Regeln umgesetzt werden. Wie das vom österreichischen Gesetzgeber lokal umgesetzt werden wird, ist noch nicht klar. Für konkrete Aussagen ist es daher noch zu früh.“

Generali:

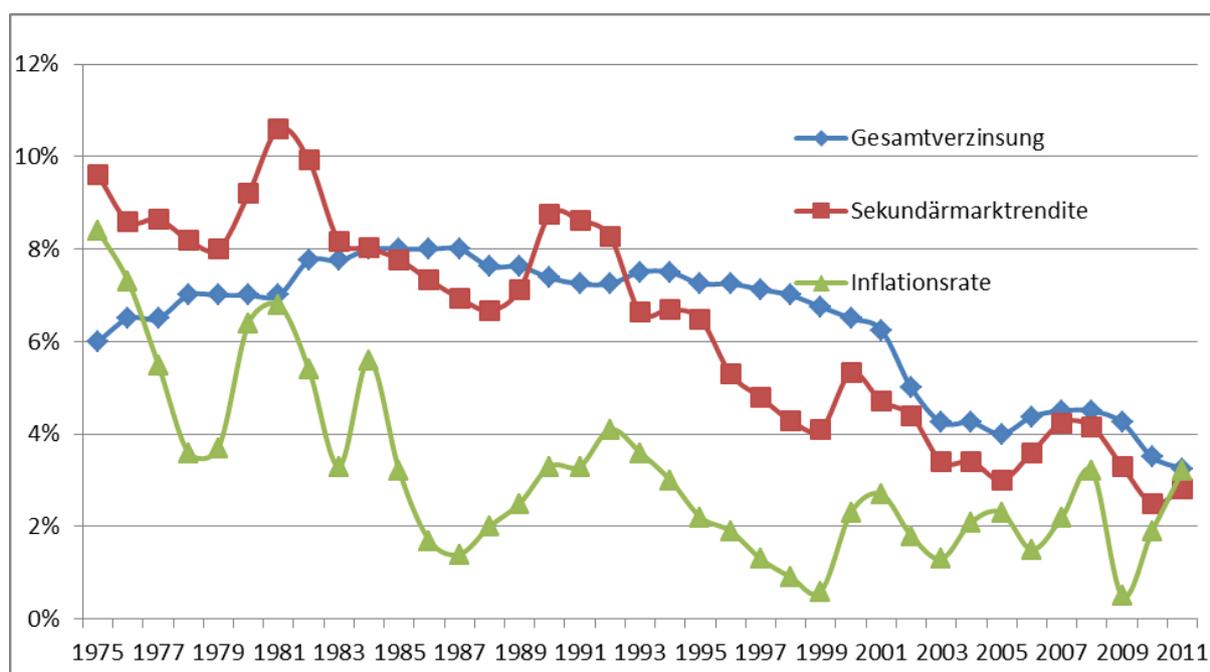
„Es sind sowohl seitens der EU-Kommission als auch seitens der Versicherungsaufsicht noch Klarstellungen hinsichtlich der geschlechtsunabhängigen Prämienberechnung zu erwarten. Wir bitten daher um Verständnis, dass derzeit konkrete Aussagen auf Grund der noch nicht vollständig bekannten Rahmenbedingungen nicht möglich sind. Selbstverständlich wird die Tarifierung unserer Produkte auch in Zukunft entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen erfolgen.“

Abschließend muss man anmerken, dass sich die Versicherungsunternehmen noch äußerst bedeckt halten, was die Auswirkungen der Richtlinie beziehungsweise des Urteils des EuGH betrifft. Hier wird es Aufgabe der Aufsichtsbehörden aber auch der Konsumentenschutzeinrichtungen sein, die neuen Kalkulationen und somit Prämienveränderungen zu beobachten und zu kontrollieren. Nicht nur aus den Stellungnahmen und Kommentaren der Versicherer lässt sich bereits ablesen, dass wohl mit einer generellen Prämienerrhöhung zu rechnen ist. Aussagen wie „... die Unisex-Prämie nicht in der Mitte zwischen der heutigen Männer und Frauen Prämie - sondern darüber liegen wird“ deuten darauf hin, dass die Versicherer davon ausgehen, dass sich das Prämienniveau anheben wird. Das würde aber zwangsläufig dazu führen, dass beispielsweise Rentenversicherungen für Männer uninteressant werden und diese Personengruppe in andere Veranlagungsformen ausweicht. Somit ist wohl von einer Veränderung der Produktlandschaft auszugehen. Man kann nur hoffen, dass diese neue Produktgeneration günstiger, transparenter und flexibler ausgestaltet wird.

Klar festgehalten werden muss, dass Diskriminierung keinen Platz finden darf, jedoch auch keine Argumente dafür sprechen, dass durch Unisex-Tarife die Versicherungsprämien für alle teurer werden müssen.

## 8. Ausblick

Die Grafik zeigt die Entwicklungen von Sekundärmarktrendite, Gesamtverzinsung in der Lebensversicherung und die Inflationsrate von 1975 bis 2011. Vor allem die Tatsache, dass sich die Inflationsrate seit dem Jahrtausendwechsel kontinuierlich der Gesamtverzinsung angenähert hat, zeigt deutlich, wo die Probleme im Bereich der Lebensversicherung (und nicht nur hier) liegen.



Grafik: Vergleich Sekundärmarktrendite, Gesamtverzinsung, Inflationsrate

Da die Gesamtverzinsung, wie oben bereits ausführlich beschrieben, nicht mit der Nettorendite gleichzusetzen ist, ist dieser Vergleich mit der Inflationsrate noch ein freundlicher. Von der Gesamtverzinsung sind erfahrungsgemäß in etwa ein bis 1,5% abzuziehen (für Kosten, Steuer, etc.) damit man die Nettorendite erhält. D.h. eine Gesamtverzinsung von 3,25 Prozent entspricht in etwa einer Nettorendite von 2%. Legt man nun die aktuelle Inflationsrate für 2011 (im Durchschnitt von Jänner bis September ca. 3,2%) zugrunde, zeigt sich das derzeitige Dilemma der Lebensversicherungen. Man erleidet derzeit einen kräftigen Kaufkraftverlust. Das gilt selbstverständlich nicht nur für Lebensversicherungen, sondern für viele (Anspar-)Produkte.

Auf die Versicherer kommen in Zukunft auch noch neue Eigenkapitalvorschriften zu, die unter dem Begriff „Solvency II“ zusammengefasst sind. Diese führen dazu, dass die

Lebensversicherer künftig Veranlagungen in Aktien und Immobilien mit deutlich mehr Eigenkapital absichern bzw. hinterlegen müssen als bisher. Inwieweit dies Auswirkungen auf die Erträge in der Lebensversicherung haben, kann aus heutiger Sicht noch nicht beantwortet werden. Es ist allerdings anzunehmen, dass die neuen Eigenkapitalvorschriften wohl dazu führen werden, dass so manche Risiken an die Kunden ausgelagert werden und es Garantien wie es sie in der jetzigen Form noch gibt der Vergangenheit angehören. Laut einigen Versicherern müssen sich Inhaber von Lebensversicherungspolizzen aber auf niedrigere Ausschüttungsquoten gefasst machen, weil ein Teil des erzielten Veranlagungsgewinnes zur Bildung des Eigenkapitals herangezogen werden soll.

Die Versicherer geben außerdem keine Auskünfte, wie es um die Reserven in der Lebensversicherung bestellt ist. Bei einem derart geringen Zinsniveau (deutsche 10-Jahres-Bundesanleihen beispielsweise bringen derzeit etwas mehr als 2%) ist zu befürchten, dass bei einem Garantiezins von 2% (Altverträge bis zu 4%) die Reserven derzeit und in der Vergangenheit massiv eingesetzt werden bzw. wurden. Die derzeit ausgewiesenen Schlussgewinnanteile lassen hier Schlimmes befürchten. Leider fehlen auch hier relevante Daten – ein weiterer Grund, mehr Transparenz einzufordern.

Fazit: ein derart niedriges Zinsniveau wie wir es derzeit vorfinden, ist Gift für alle Produkte, die mit Garantien ausgestattet sind. Kritisch für Lebensversicherungen wird es dann, wenn die Zinsen über mehrere Jahre auf einem derart niedrigen Niveau bleiben. Diese Verhältnisse gibt es beispielsweise in Japan schon seit Mitte der 1990er-Jahre und führte und anderem dazu, dass sieben mittelgroße Versicherer vom Markt verschwanden.

Im gesamten Bereich der Lebensversicherungen wurden im Jahr 2010 in etwa 1,8 Millionen Neuverträge abgeschlossen. An Prämien wurden in diesem Jahr in etwa 7,5 Milliarden Euro einbezahlt, wobei 5,5 Milliarden auf laufende Prämienzahlungen und 2 Milliarden auf Einmalerläge entfallen. Insgesamt bestehen derzeit in etwa 10 Millionen Verträge. Diese Zahl war in den letzten Jahren relativ konstant, wobei die klassischen Varianten eher rückläufig waren und die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge diesen Rücklauf kompensiert hat. Diese Zahlen belegen, dass vor allem die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge, trotz all ihrer Schwächen, in den letzten Jahren stark gepusht wurde.

## 9. Zusammenfassung – Fazit

### 9.1. Pensionslücke

- Die Werbung der gesamten Finanzdienstleistungsindustrie – das betrifft Banken, Versicherung und den gesamten Vertriebsbereich (Vermögensberater, Makler etc.) – trommelt seit vielen Jahren die absolute Notwendigkeit der privaten Pensionsvorsorge. Ein offen verwendetes Hauptargument dafür ist die „Pensionslücke“, die den Konsumenten eindringlich zum Beispiel anhand sogenannter „Pensionslückenrechner“ im Internet oder auf Papier dargelegt wird.
- Diese Berechnungen sind aus vor allem 2 Gründen fragwürdig: „Pensionslückenrechner“ sind offenbar darauf ausgerichtet, dem (der) Nutzer(in) vorzuführen, dass es jedenfalls eine Pensionslücke – also eine Differenz aus Arbeitseinkommen (Lohn, Gehalt, sonstiges) und voraussichtlich zu erwartender staatlicher Rente – geben wird: Daraus ergebe sich zwangsläufig die Notwendigkeit, ein Vorsorgeprodukt zu kaufen. Schon der allgemein verwendete Begriff der Pensionslücke suggeriert: Es wird große Differenzen zwischen Arbeitseinkommen und Pension geben – manchmal garniert mit dem Argument, dass sich der Staat dies alles bald nicht mehr leisten kann.
- Pensionslückenrechner können kaum auf die individuelle Situation des Nutzers eingehen. Die staatliche Rente hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, die für die Berechnung maßgeblich sind. Diese vielen unterschiedlichen persönlichen Voraussetzungen (Zugehörigkeit zu Pensionsversicherungsanstalt, Alter, Geschlecht, Versicherungsjahre etc.) und rechtlichen Rahmenbedingungen können in einfachen Rechnern nicht seriös abgebildet werden.
- Somit ist es höchstfragwürdig, wenn für alle Personen – und Altersgruppen die „Pensionslücke“ als gleich großes, drängendes Problem dargestellt wird.

### 9.2. Alternative

Als Alternative oder Möglichkeit einer sinnvollen Altersvorsorge ist die freiwillige Höherversicherung in der gesetzlichen Pensionsversicherung überlegenswert. Die

Pensionsversicherungsanstalt (PVA) hat Informationsfolder auf der Homepage abrufbar:  
<http://esv-sva.sozvers.at/mediaDB/15%20-%20Hoeherversicherung.pdf>

## 10. Verbraucherempfehlungen

- Ein Neuabschluss im Bereich der Altersvorsorge muss gut überlegt werden. Die derzeit auf dem Markt erhältlichen Vorsorgeprodukte haben allesamt Schwächen – die Stärken sind überschaubar. Ein Neuabschluss kann in dieser Form nicht angeraten werden, da derzeit zu intransparente, zu teure, zu unflexible Produkte angeboten werden.
- Eine Checkliste für den Vertragsabschluss beinhaltet folgende Parameter (bei diesen Parametern gibt es die größten Unterschiede zwischen den Anbietern): garantierter Wert/Garantiezinssatz, garantierte Rente, Unterjährigkeitszuschlag, Leistungen im Ablebensfall.
- Bei fondsgebundenen Varianten mit Garantien, sind diese Garantiezusagen im Detail zu prüfen, denn Garantie ist nicht gleich Garantie.
- Die Komponente Sicherheit sollte in der Altersvorsorge oberste Prämisse sein.
- Das Austauschen von Vorsorgeprodukten kommt einer Geldvernichtung gleich. Vorsicht davor, wenn Berater bestehende Produkte schlechtreden, um ein neues zu verkaufen. Hier geht es meistens nur darum, den alten Vertrag auszuspannen um beim neuen wieder Provisionen zu kassieren.
- Vertrags-Abschlüsse sind zum Teil viel zu hoch angesetzt. Ein weiterer Grund für die große Anzahl an Storni, sind die viel zu hohen Beiträge (Prämienhöhen), die zu Beginn der Laufzeit gewählt werden. Viele „Sparer“ können sich diese Beiträge über eine lange Laufzeit einfach nicht leisten. Eine Reduktion ist zwar möglich, hat aber die bekannten Nachteile (Kosten werden von der Gesamtprämiensumme zu Vertragsbeginn berechnet).
- Vertragsänderungen durchführen, wie beispielsweise Umstellung auf jährliche Zahlungsweise oder nicht benötigte Zusätze (z.B. Unfalltod-Zusatz) streichen.
- Indexklauseln aus dem Vertrag rausnehmen. Vor allem dann, wenn Prämien dadurch nicht mehr bedient werden können. Es ist immer wieder

festzustellen, dass die Versicherungssummen nicht in demselben Ausmaß steigen, wie die Prämien angepasst werden.

- Transparenz einfordern, d.h. immer wieder bei den Versicherungsunternehmen nachfragen und auf Informationen, z.B. zu den Kosten, zur Gewinnbeteiligung oder Ähnliches bestehen.
- „Schlechte“ Verträge kündigen bzw. Prämien freistellen oder Stilllegen und das Kapital anderweitig veranlagen. Ob sich ein Rückkauf oder eine Prämienfreistellung lohnt, kann nur individuell beantwortet werden und ist von vielen Faktoren abhängig, wie Restlaufzeit, Ausgestaltung, Alter, etc.
- Vorsicht vor Änderungsvorschlägen seitens der Versicherer. Diese sind immer kritisch zu hinterfragen. Es besteht z.B. die Gefahr, dass man gute, alte Garantiezinsen verliert. Vorsicht auch vor Verlängerungsangeboten. Immer eine zweite Meinung einholen.
- Entscheidend ist jener Zeitpunkt in dem man sich entscheiden muss, ob und in welcher Form verrentet wird oder ob das Kapital zur Auszahlung kommt. Im Bereich der Verrentung stellt sich die Frage, ob eine lebenslange Rente besser ist als eine verkürzte Rentenzahlungsdauer. Das hängt von vielen Faktoren, vor allem dem Gesundheitszustand zu diesem Zeitpunkt, ab. Grundsätzlich ist anzumerken, dass eine lebenslange Rente wohl aufgrund der besseren Planbarkeit der Zukunft die bessere Variante darstellt.
- Auch eine eventuelle Pflegebedürftigkeit in der Zukunft ist zu beachten. Auch hier gilt, dass durch die Wahl einer lebenslangen Rente eine bessere Absicherung möglich ist. Aber wie auch oben gilt: wer sich für die Rentenoption entscheidet, egal mit welcher Laufzeit, geht eine Wette mit dem Versicherungsunternehmen ein, ob die durchschnittliche Lebenserwartung übertroffen wird (=Wette gewonnen) oder nicht (=Wette verloren).

## 11. Forderungen

### Bedarfsorientierter Verkauf

Im Bereich Beratung/Verkauf muss man einiges überdenken. Findet tatsächlich eine ehrliche, fundierte, bedarfsgerechte Beratung statt oder werden im Viertelstundentakt Lebensversicherungen über den Bankschalter verkauft. Alle Vertriebswege müssen sich hier an der Nase nehmen, am besten in dem mitgeholfen wird, das Produkt Lebensversicherung und die Altersvorsorge als solche zu optimieren und kostengünstiger zu gestalten. Dazu gehört auch, dass es selbstverständlich sein sollte, dass eine Trennung zwischen Prämienzahlungsdauer und Vertragslaufzeit empfohlen wird. Leider führt das gängige Provisionsprinzip auch hier dazu, dass längere Laufzeiten mehr Provision bringen und daher dieser Rat in den Beratungsgesprächen nicht vorkommt. Eine verkürzte Prämienzahlungsdauer führt dazu, dass in den letzten Laufzeitjahren nicht „umsonst“ eingezahlt wird – eine Rendite kann in den letzten Laufzeitjahren nämlich deshalb schon nicht mehr erzielt werden, da bereits die Versicherungssteuer von vier Prozent (ganz abgesehen von anderen Kosten) nicht erwirtschaftet werden kann.

### „Beipackzettel“

Um die Informationsqualität vor Abschluss eines Versicherungsvertrages zu verbessern und zu vereinheitlichen sollte nach deutschem Vorbild eine verpflichtende, standardisierte Information gesetzlich eingeführt werden, die dem Verbraucher vor Abgabe seiner Vertragserklärung in Papierform auszuhändigen ist. Auf ein- bis zweiseitigen Informationsblättern müssen alle Vor- und Nachteile sowie die grundlegenden Vertragsdetails zusammengefasst werden. Dazu gehören vor allem auch Angaben zu den gesamten Kosten und der effektive Garantiezinssatz. Der Beipackzettel ermöglicht dem Verbraucher einen Vergleich von Versicherungsangeboten und die wesentlichen Vertragsinhalte zu erfassen.

### Laufende Informationen

Die Wertstandmitteilungen die jährlich an die Versicherungsnehmer versendet werden, müssen drastisch verbessert werden. Die Verbraucher nur mit dem aktuellen Stand der Gewinnbeteiligung allein zu lassen kann nicht der Weisheit letzter Schluss sein. Zumindest

eine Erklärung über das zustande kommen dieses Wertes, die Summe der bisherigen Einzahlungen und die voraussichtliche weitere Entwicklung müssen mitgeteilt werden.

### Vergütungssystem verändern

Lebensversicherungen in der jetzigen Form schaffen zu viele Anreize für den Vertrieb, diese zu häufig und damit oft der falschen Zielgruppe zu verkaufen. Ziel der Zillmerung war es, dem Vertrieb einen höheren Provisionsanreiz zu geben und somit das Neugeschäft anzukurbeln. Der Anreiz für Vermittler ist groß, sich von einem Neugeschäft zum nächsten treiben zu lassen. Außerdem wird so mancher Vermittler darauf abzielen, hohe Erstprämien und lange Laufzeiten anzubieten – das steigert erstens die Provision und zweitens den Umsatz des Versicherers – und auf die regelmäßigen Betreuung des Kunden zu verzichten. Der Anreiz, Kunden langfristig zu betreuen ist also gering. Schnelles Geld verdienen steht im Vordergrund und der Anreiz, Kunden mit bestehenden Verträgen abzuwerben ist ebenfalls sehr groß, da für einen Neuabschluss wieder volle Provisionen fließen.

Das System der Zillmerung scheint also nicht mehr zeitgemäß und sollte aufgrund der oben genannten Probleme als auch dadurch, dass sich Konsumenten flexiblere Produkte wünschen (flexible Prämienzahlung, Teilauszahlungen, flexible Zuzahlungen, flexible Laufzeiten), überdacht werden. Eine flexible Prämie und Laufzeit kann nur über eine ungezillmerte Vergütung funktionieren. Dies würde vor allem verantwortungsvolle Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister bevorzugen, bei welchen Best Advice und langfristige Kundenbetreuung – und nicht die Provisionshöhe – im Vordergrund stehen. Flexiblere und transparentere Produkte würden auch dazu führen, dass die Stornoquote in der Lebensversicherung sinken würde – zum Vorteil aller.

### Kostentransparenz sicherstellen

Kostentransparenz stellt einerseits sicher, dass eine Vergleichbarkeit gegeben ist. Andererseits führt eine Offenlegung der Kosten dazu, dass ein Wettbewerb unter den Anbietern einsetzt, welcher dazu führen sollte, dass eine Kostensenkung stattfindet. Eine Kostenkennzahl im Bereich Lebensversicherung wäre wünschenswert. Eine Offenlegung der Provisionen allein bringt wohl nicht das erwartete Ergebnis, sondern ist nur die halbe Wahrheit.

### Laufende Betreuung

Laufende, regelmäßige Betreuung der Vorsorgenden durch den Vermittler ist unumgänglich. Da sich die Lebensumstände ständig verändern, muss auch immer wieder nachjustiert werden. Einen Vertrag abzuschließen und diesem über die gesamte Laufzeit keine Beachtung mehr zu schenken, ist nicht zeitgemäß und führt fast immer zu großer Unzufriedenheit am Ende der Laufzeit. Zur laufenden Betreuung gehört auch eine bessere Schulung der Vermittler und präzise, verständliche und vor allem ehrliche Verkaufsunterlagen und informative laufende Informationen zu den Produkten.

### Kundenfreundlichere Mindeststandards

Unter anderem am Beispiel „Effektivzinssatz“ zeigt sich, dass die Mindeststandards für die Informationspflichten in der Lebensversicherung noch nicht optimal sind. Nur sehr wenige Konsumenten wissen, dass es diese Mindeststandards der Finanzmarktaufsicht gibt und am Beispiel des Effektivzinssatzes zeigt sich deutlich, dass ein Bekanntgeben nur auf Nachfrage bei weitem nicht ausreicht. Aus diesen Gründen erscheint es, notwendig durch verpflichtende, klare Angaben über die garantierte Rendite bzw den Nettosparanteil für mehr Sicherheit und Transparenz zu sorgen. Die FMA-Mindeststandards für die Informationspflichten in der Lebensversicherung sollten nicht mehr nur Empfehlungscharakter haben, sondern gesetzlich verankert werden.

### Korrekte Verwendung der Begriffe

Bezeichnungen wie Garantiezins, Gesamtverzinsung, Sparanteil & Co. müssen klar und korrekt verwendet werden. Auch aus den Produktbezeichnungen muss abzuleiten sein, um welche Kategorie es sich tatsächlich handelt.

### Indexklauseln müssen flexibler gestaltbar sein

Diese Klauseln führen oftmals zu dramatischen Erhöhungen die sich die Versicherten nicht mehr leisten können. Auch führt die Fixkostenprogression (Miete, etc.) dazu, dass die Erhöhungen nicht mehr leistbar sind.

## 12. Anbieteradressen

(laut Impressum der Homepages)

Allianz:

**Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft**

Aktiengesellschaft mit Sitz in

1130 Wien, Hietzinger Kai 101-105

Tel.: +43 5 9009 0

Fax: +43 5 9009 70000

E-Mail: [office@allianz.at](mailto:office@allianz.at)

Homepage: [www.allianz.at](http://www.allianz.at)

Bank Austria Versicherung:

**BA-CA Versicherung Aktiengesellschaft**

ERGO Center

Businesspark Marximum/Objekt 3

Modecenterstraße 17, 1110 Wien

Tel.: +43 (0) 1 313 83-0

Fax: +43 (0) 1 313 83-6030

E-Mail: [office@ba-v.at](mailto:office@ba-v.at)

Homepage: [www.ba-versicherung.at](http://www.ba-versicherung.at)

Generali:

**Generali Holding Vienna AG**

Landskrongasse 1-3

A-1011 Wien

Postfach 173

Telefon (++43 1) 534 01-0

Telefax (++43 1) 532 09 49-11011

E-Mail: [headoffice@generali.at](mailto:headoffice@generali.at)

Internet: <http://www.generali.at>

Raiffeisen-Versicherung:

**Raiffeisen Versicherung AG**

Untere Donaustraße 21

A-1029 Wien

Tel.: (+43 1) 211 19-0

Fax: (+43 1) 211 19-1419

E-Mail: [service@raiffeisen-versicherung.at](mailto:service@raiffeisen-versicherung.at)

Web: <http://www.raiffeisen-versicherung.at>



s-Versicherung:

**Sparkassen Versicherung AG**

Vienna Insurance Group

Wipplingerstraße 36-38

1010 Wien

Österreich

Telefon +43 (0)5 0100 - 75400

Fax +43 (0)5 0100 9 – 75400

Internet: [www.s-versicherung.at](http://www.s-versicherung.at)

Uniqa:

**UNIQA Versicherungen AG**

Untere Donaustraße 21

1029 Wien

Tel.: +43 1 21175-0

Fax: +43 1 21433-36

E-Mail: [info@uniqa.at](mailto:info@uniqa.at)

Web: <http://www.uniqa.at>

<http://www.uniqagroup.com>

Wiener Städtische:

**WIENER STÄDTISCHE VERSICHERUNG AG Vienna Insurance Group**

Aktiengesellschaft mit Sitz in 1010 Wien, Schottenring 30, registriert beim Handelsgericht

Wien unter FN 333376i

Adresse: Schottenring 30, Postfach 80, A-1011 Wien

Telefon: +43 (0)50 350-20000

E-Mail: [kundenservice@staedtische.co.at](mailto:kundenservice@staedtische.co.at)

Internet: [www.wienerstaedtische.at](http://www.wienerstaedtische.at)

### **13. Der Markt der Pensionsvorsorge im Allgemeinen – ein Resümee**

Die in dieser Studie besprochene private Rentenversicherung stellt nur einen, im Vergleich, geringen Teil der Verträge im Bereich Lebensversicherung dar. Daneben gibt es vor allem die klassischen Lebensversicherungen, meist Er- und Ablebensversicherungen, die fondsgebundenen Lebensversicherungen und die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge (PZV). Eine Analyse der Statistiken zeigt, dass im Bereich der Lebensversicherungen eine leicht rückläufige Tendenz festzustellen ist, welche allerdings von der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge aufgefangen wird. Die Gesamtanzahl aller Verträge blieb in den letzten Jahren in etwa gleich. Das bedeutet, dass einerseits die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge gepusht wurde und andererseits viele Verträge „ausgetauscht“ wurden. Erhebungen und Publikationen der letzten Jahre haben immer wieder gezeigt, dass Produkte im Bereich der Lebensversicherungen und der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge in der aktuellen Form für die Pensionsvorsorge kaum geeignet sind. Die Lebensversicherungen sind vor allem aufgrund der Intransparenz, der hohen Kosten als auch der geringen Flexibilität nicht empfehlenswert, bei der prämienbegünstigten Zukunftsvorsorge kommt noch dazu, dass die Konzeption des Produktes an sich nicht optimal ist. Die Zukunftsvorsorge wurde seit der Einführung im Jahr 2003 zwar von allen Seiten gepusht, es zeichnete sich aber bereits nach einigen Jahren ein Debakel ab. Sowohl in der Ansparphase (Stichwort Ausstoppung) als auch in der Rentenphase gibt es zahlreiche Schwachpunkte, die zu dem Schluss führen, dass dieses Produkt nicht als Vorsorgeprodukt empfohlen werden kann.