



# Meine persönliche Vorsorge...

Sind die Produkte ausreichend vielseitig und zukunftsreich?

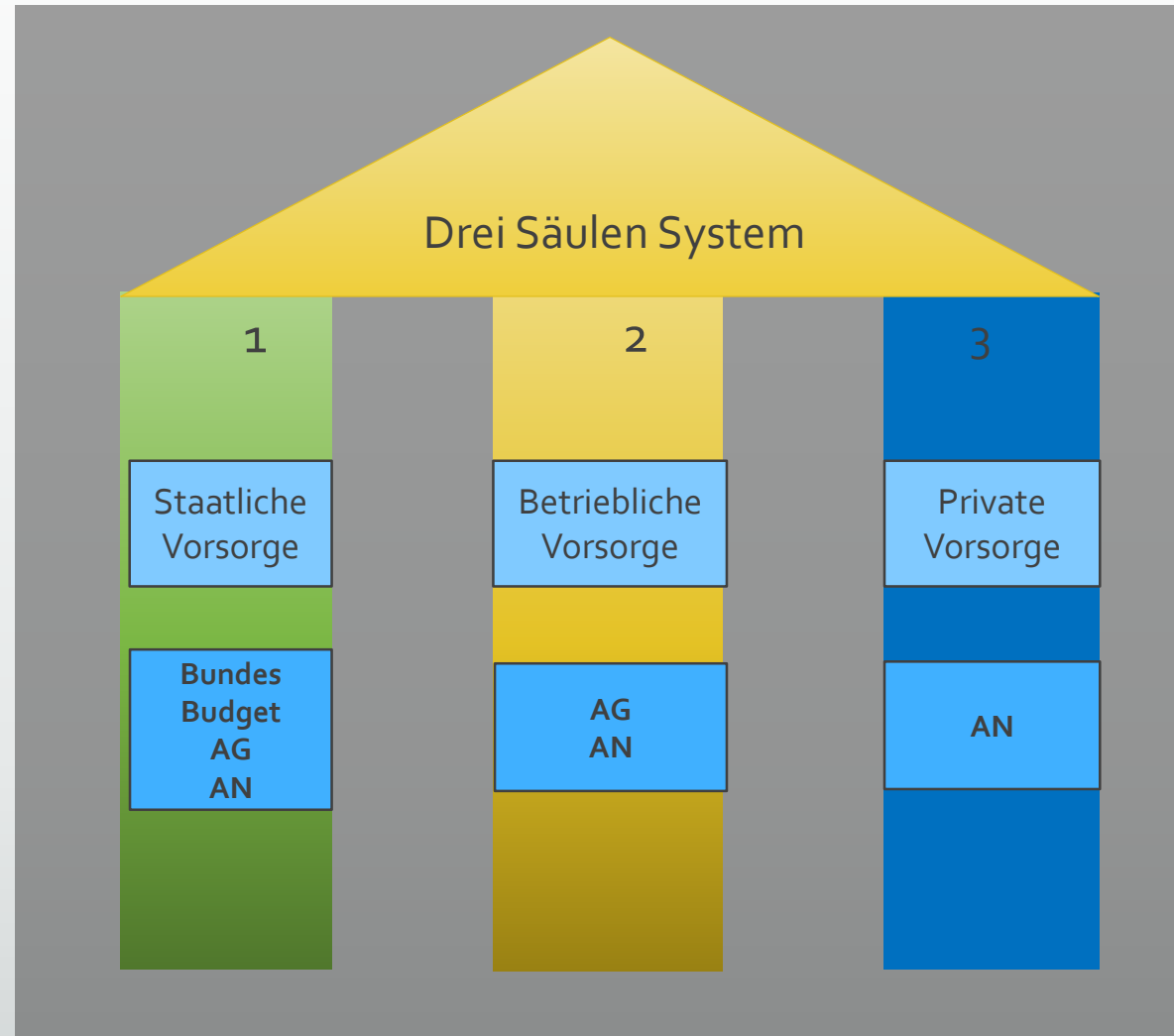
# Themen

---

- Marktüberblick
- Elementare Bedürfnisse der Kunden
- Produkte
- Blick in die Zukunft

# Marktüberblick

---



# Marktüberblick

---

**Produktverkauf**



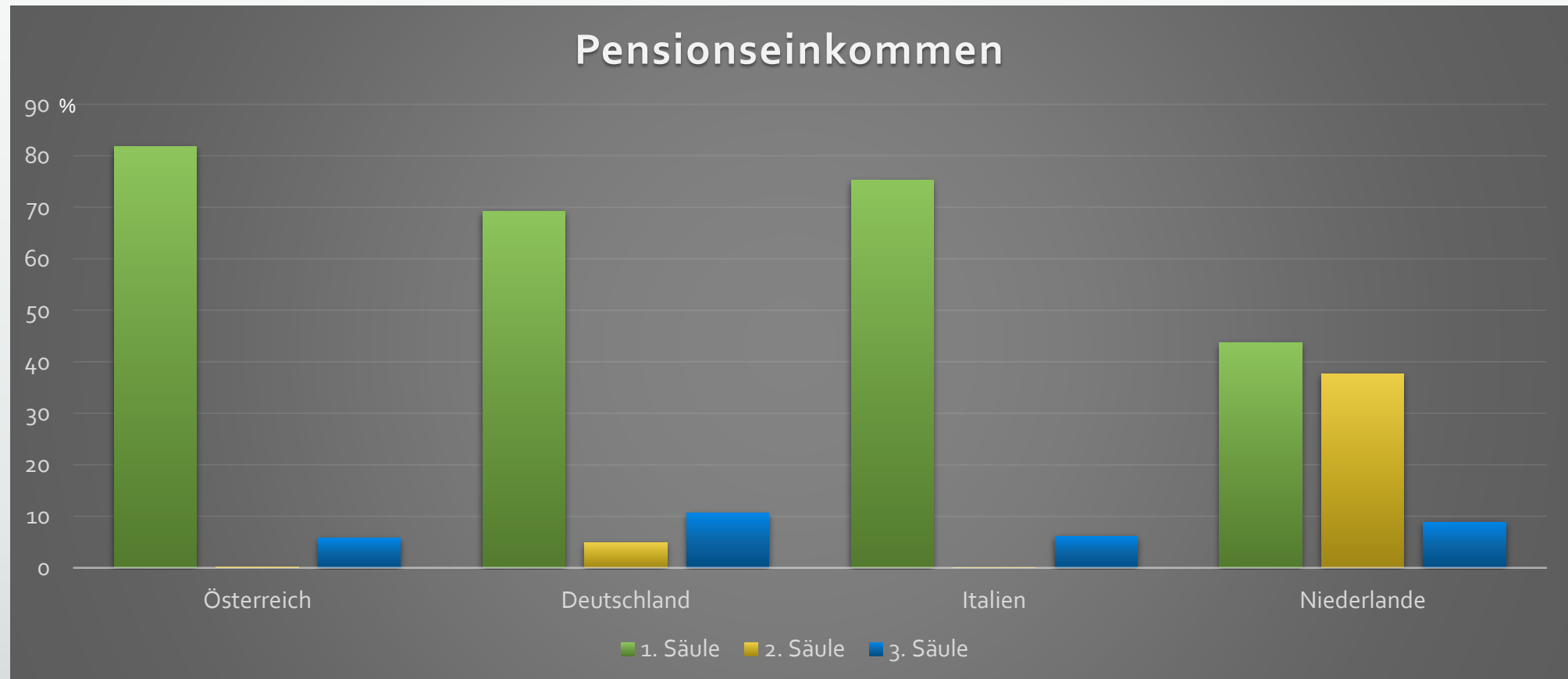
**Beratung nach MIFID  
und IDD**



**Produktvielseitigkeit**

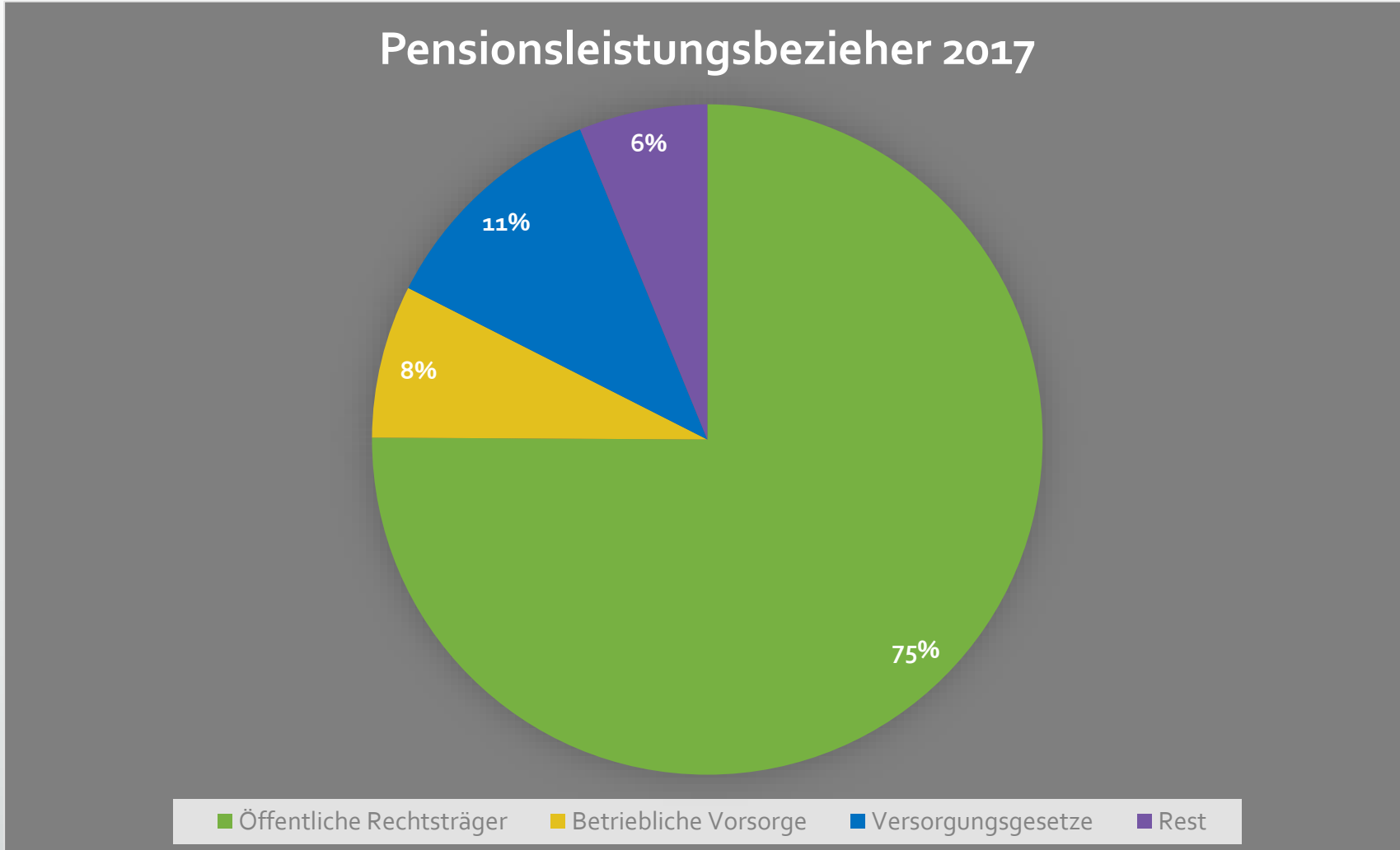


# Marktverhältnisse Europa



# Marktverhältnisse und Größe

---



# Hypothesen

---

- Wenn die erste Säule zu viel des verfügbaren Budgets verbraucht, gibt es kein Budget mehr, um die zweite und dritte Säule zu fördern.
- Wenn die erste Säule so stark ausgeprägt ist, ist die Abhängigkeit von dieser Säule groß.
- Bei einer starken ersten Säule und wenig Alternativen in der zweiten und dritten Säule ist die Planbarkeit des Pensionseinkommens von einem beständigen Kurs des Staates abhängig .
- Sind es kommunizierende Gefäße ? .....dies darf nicht der Fall sein!
- Könnte eine Stimulierung der zweiten Säule in Zukunft das Staatsbudget entlasten?

# Welche Vorsorge-Produkte gibt es.....?

---

- **Nachkauf von Schulzeiten bei der PVA**
- **Traditionelle Lebensversicherungen**
- **Fondsgebundene Lebensversicherungen**
- **Pensionskassen**
- **Pan-European Pension Produkt ( PEPP)**



# Elementare Bedürfnisse der Kunden → was bietet der Markt?

	Rentenversicherung	FLV	Pensionskassen	PEPP
Garantie-Kapital	✓	✓	✓ ✓	?
Garantie-Rente	✓	✓ ✓	✓	?
Ertragschancen	✓	✓	✓	?
Nachhaltigkeit / Ethik	✓	✓	✓	?
Kapitalabsicherung	✓	✓	✓	?
Garantierter Rechenzins	✓	✓	✓	?
Individuelle Veranlagungen	✓	✓	✓	✓

**Schlussfolgerung: Man kann allen Kundenwünschen gerecht werden.**

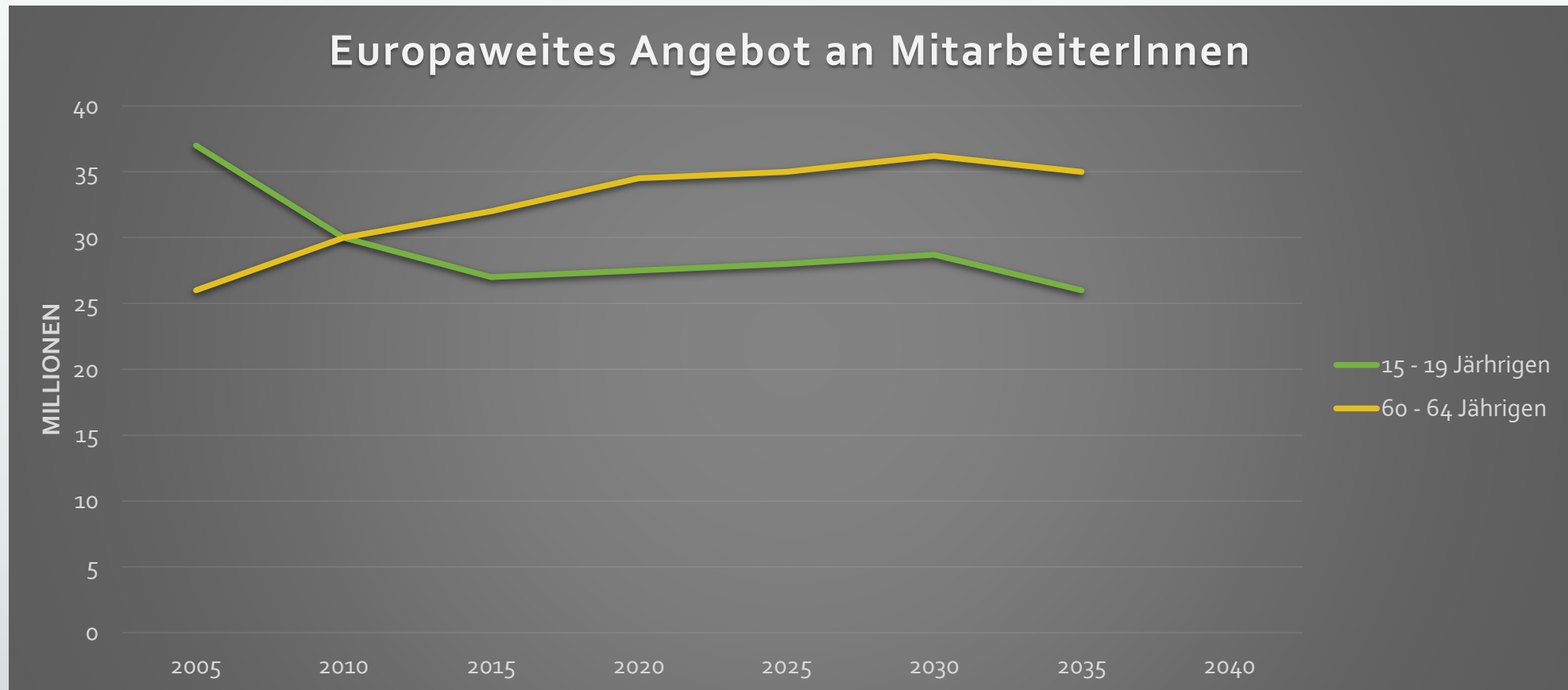
# Elementare Bedürfnisse der Unternehmer

---

- Pensionszusage als **Bindungsinstrument**, um Fachkräfte zu bekommen oder zu behalten
- **Unternehmen attraktiver** machen, um so einfacher Personal zu werben
- **Soziale Kompetenz und Verantwortung** zeigen
- **Investition in Mitarbeiter** ist eine Investition des Unternehmens in eine sichere stabile Zukunft
- Familien finanzielle **Sicherheit/Stabilität** bieten
- Nicht nur jetzt ein vernünftiges Gehalt zahlen, sondern auch **nach 65 Jahren** für die Ex-mitarbeiter sorgen

# Elementare Bedürfnisse der Unternehmer

---



# Missverständnisse bei Kunden

Ausschnitte aus Medien

---

- **Rentenversicherung und Lebenserwartung**

90 % der Kunden denken, dass ihre statistische Lebenserwartung bei 78 Jahren liegt.....

Tatsächlich werden 65-jährige Männer durchschnittlich 86 Jahre alt!

Bei Frauen liegt dieser Wert bei 91 Jahren !

- **Höhe der Pensionslücke**

Durchschnittlich erwartet man eine Pensionslücke von € 771,-!

Bei Männern liegt dieser Wert niedriger, bei Frauen höher.

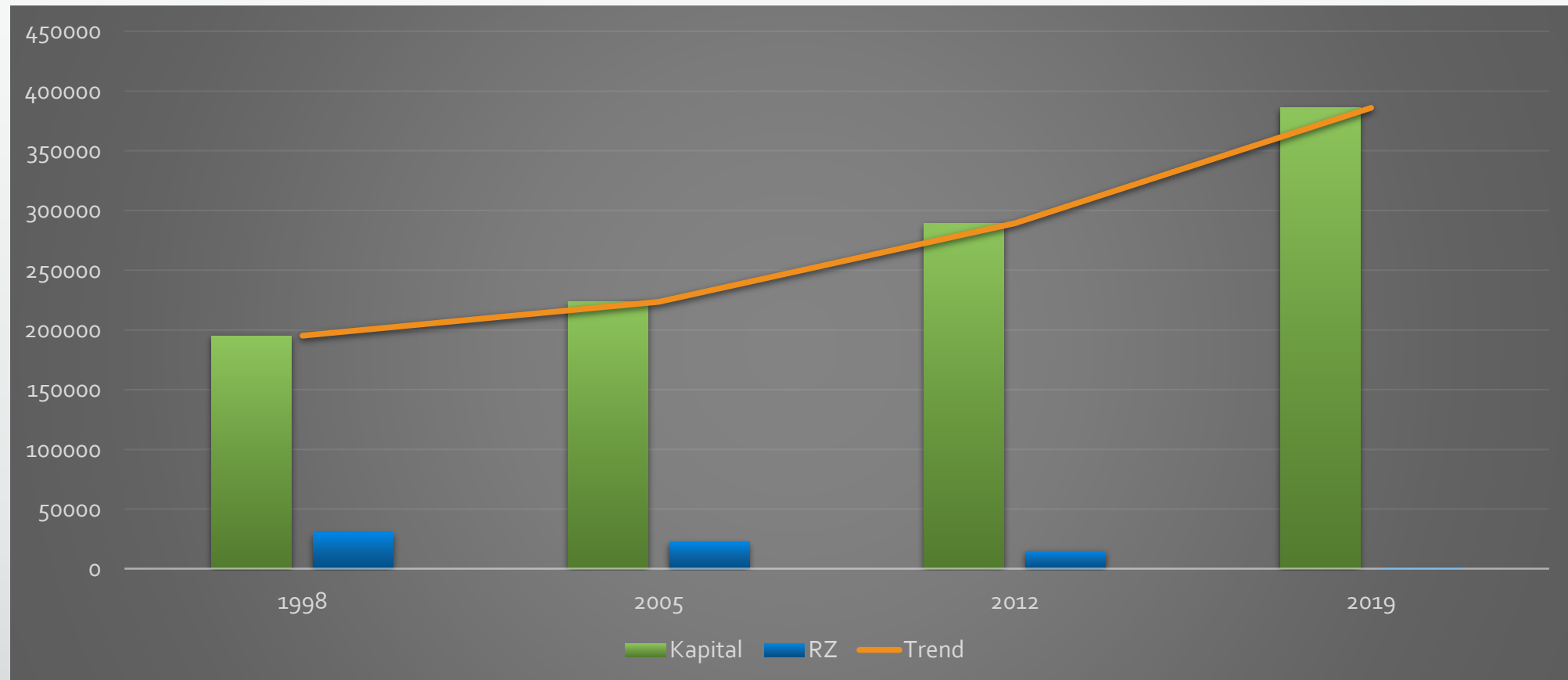
- **Garantie und Rendite**

Wenn der Kunde eine Rentenversicherung abschließt, spricht man von Rendite.....

Man bekommt aber eine Versicherung!

# Die „Geheime Kraft der Rentenversicherung“

Kosten einer Rentenversicherung von € 1000,- monatlich für einen 65- Jährigen

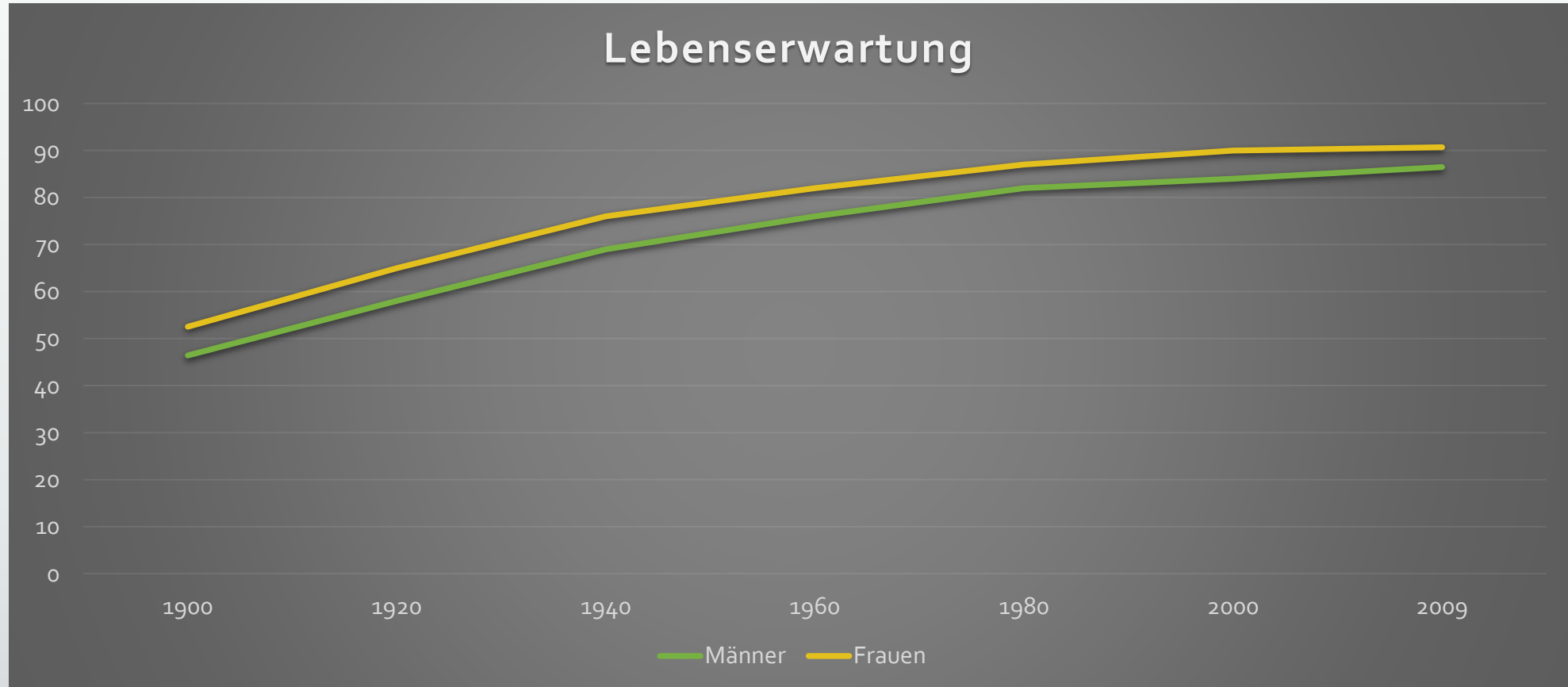


# Beispiel:

- Firma Beispiel GmbH hat 2 Geschäftsführer, die beide im Jahr 1998 eine Pensionszusage bekommen haben.
- Die Firma hat beiden eine leistungsorientierte Zusage von € 1.000,- versprochen.
- Für Mitarbeiter 1 wurde eine Rentenversicherung abgeschlossen, für Mitarbeiter 2 eine Er-und Ablebenversicherung.
- 2019 gehen beide Mitarbeiter in Pension.
- Extrakosten für Mitarbeiter 1 → € 0,00 ( Rentenversicherung)
- Extrakosten für Mitarbeiter 2 → € 186.000,-

# Lebenserwartung Neugeborener nach Jahrgang und Geschlecht

---



# Zukunftsreich...?

---

- **Produkte und Anbieter sind gut gerüstet für die Zukunft**  
Rentenversicherung ist für den Österreichischen Markt essentiell
- **Spannungsfeld** zwischen notwendiger **Einhaltung der Regularien** und der notwendigen **Zeit für die Kundenberatung** wird immer größer
- **Österreich bräuchte dringend eine neue Gesetzgebung**  
Förderung der zweiten und dritten Säule
- **Vorausschauende Betrachtung:**  
**Vorsorgeprodukte werden an Bedeutung gewinnen,**  
die gesetzliche Pension werden einen kleineren Prozentsatz des Pensionseinkommens ausmachen



Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!