

## Das Beratungsunternehmen Mercer präsentierte die Performance der Pensions- und Vorsorgekassen Gute Ergebnisse trotz defensiver Veranlagung

Erst ein Viertel der Österreicher profitiert von der zweiten Vorsorgesäule. Ein Appell richtet sich somit an die Regierung, Möglichkeiten zu schaffen, verdientes Geld sinnvoll in die eigene Vorsorge zu investieren.

Die betriebliche Vorsorge ist eine wichtige Säule in der Altersvorsorge, deren Finanzierung durch regelmäßige Beitragsleistungen der Arbeitgeber erfolgt. Die Abfertigungsansprüche werden auf die Betrieblichen Vorsorgekassen (BV-Kassen) ausgelagert. Jeder Arbeitgeber hat (durch Betriebsvereinbarung) eine BV-Kasse vertraglich zu wählen.

So steht es unter anderem auch auf der Homepage der Österreichischen Sozialversicherung (SV). Die Pensionskassen sind seit 1990 am Markt vertreten und sind das verbreitetste externe Finanzierungsinstrument der betrieblichen Altersvorsorge (BAV) mit 809.279 Anwartschaftsberechtigten und 93.693 Leistungsberechtigten.

Vor kurzem lud das Beratungsunternehmen Mercer Austria zu einem Gespräch mit Vorstandsdirektoren der Kassen, um die Ergebnisse und das Ranking 2016 der einzelnen Leistungskassen bekannt zu geben. Verwaltet wurden 20,84 Mrd€. Davon entfielen auf die überbetrieblichen Pensionskassen 18,82 Mrd€. Die Anzahl der Veranlagungs- und Risikogemeinschaften (VRGen) beträgt aktuell 112 in zehn Pensionskassen. Offene VRGen aktuell: 25 in fünf Pensionskas-

sen. Offene VRG sind jene, in die grundsätzlich neue Pensionskassenverträge aufgenommen werden, und jene, die für alle Arbeitgeber zur Verfügung stehen.

**Ein Performance-Vergleich** Eingeteilt wird nach Kategorien. Und zwar in die Kategorie defensiv (16 % Aktienanteil), konservativ (16 - 24 % Aktienanteil), ausgewogen (24 - 32 % Aktienanteil), aktiv (32 - 40 % Aktienanteil) und dynamisch (rd. 40 % Aktienanteil) - so der Veranlagungstyp laut OeKB. Bei einer Analyse der Ergebnisse der überbetrieblichen Pensionskassen im Jahr 2016 belegte die APK Pensionskasse in drei Kategorien den ersten Platz und siegte in den durch ihren Aktienanteil definierten Anlagekategorien „konservativ“ (Jahresrendite 5,25 %), „aktiv“ (5,30 %) und „dynamisch“ (5,59 %). Weitere Sieger wurden die BONUS und die Allianz. Die BONUS Pensionskasse führt das Ranking in der „defensiven“ Kategorie, jener mit geringstem Aktienanteil, an (4,46 %). Die Allianz punktete mit 5,09 % in der Kategorie „ausgewogen“ und belegte somit ebenfalls einen der vorderen Plätze. „Angesichts des turbulenten Aktienjahres und der extrem niedrigen Zinsen



kann sich die Performance der fünf überbetrieblichen Pensionskassen (Allianz, APK, Bonus, Valida, VBV) durchaus sehen lassen“, ist man bei Mercer überzeugt. Über alle Anlagekategorien wurde in der zweiten Säule des Pensionsystems 2016 im Schnitt eine Rendite von 4,20 % erzielt.

Im Fünf-Jahresvergleich von 2012 bis 2016 trug die Allianz Pensionskasse viermal den Sieg davon. In der Kategorie „dynamisch“ mit dem höch-

sten Aktienanteil wurde die VBV-Pensionskasse Erste mit 6,91 % Jahresrendite. Bei den Vorsorgekassen der „Abfertigung Neu“ (Fünf-Jahresvergleich) wurde die Niederösterreichische Vorsorgekasse die Nummer Eins im Veranlagungsjahr 2016.

Was die Mercer-Expertin **Michaela Plank** bedauerlich findet, ist, dass nur relativ wenige Arbeitnehmer von den 20,84 Mrd€, die die Pensionskassen verwalten, auch profi-

tieren. Wesentlich weiter verbreitet sind die Vorsorgekassen, die seit dem Jahr 2003 in das Kapital des neuen Abfertigungssystem sowie der Selbständigenvorsorge investieren, so Mercer. Die acht Anbieter (Allianz, APK, Bonus, BUAK, fair-finance, NÖVK, Valida und VBV) verwalten 9,42 Mrd€ für 3,23 Mio Kunden. Im 5-Jahresschnitt liegt die BUAK an erster Stelle mit 3,66 % vor der fair-finance mit 3,56 % und der Niederösterrei-

chischen Vorsorgekasse (3,11 %). Die NÖVK war Bestformer im Jahr 2016 und auch im 3-jährigen Schnitt. Die BUAK hat langfristig die beste Performance innerhalb der Vorsorgekassen erwirtschaftet. Im Durchschnitt aller Vorsorgekassen lag die Rendite 2012 bis 2016 bei 2,89 %.

Mercer verweist auf die defensive Veranlagung. Diese wird bevorzugt, weil in Österreich bis dato erst rund ein Viertel aller Arbeitnehmer von Einzahlungen in eine Pensionskasse profitieren. So stellt die neue Abfertigung durch die Vorsorgekassen für viele Österreicher die einzige zusätzliche Vorsorge dar. Außerdem wird wegen der gesetzlich vorgesehenen kurzen Mindestbindenfrist von drei Jahren das Kapital von allen Kassen sehr defensiv angelegt.

Ein Appell richtet sich an die Regierung. Diese sollte Möglichkeiten schaffen, verdientes Geld sinnvoll in die eigene Vorsorge zu investieren. „Wann also, wenn nicht jetzt, sollte die Regierung die Investitionen in die zweite Pensionssäule stärker fördern, etwa durch eine verpflichtende Aufnahme der Pensionskasse in Kollektivverträge oder durch erhöhte Umwandlungsmöglichkeiten?“

Lea Schweinegger

### AUS DER BRANCHE

#### Lacuna geht nach Kanada

Das Joint Venture „Lacuna Canada Infrastructure and Renewables Inc.“ ist gegründet. Die zur bayerischen Engelhardt Familienstiftung gehörende Lacuna Gruppe, Spezialistin für Beteiligungen im Markt Erneuerbarer Energien, und ihre Schwesterunternehmen Iliotech und Fronteris geben das bereits Anfang des Jahres unterzeichnete Joint Venture mit dem von **Helen Platis** vertretenen kanadischen Partnerunternehmen bekannt. Damit findet ein mehrjähriger Research- und Auswahlprozess unter Einbeziehung der Außenhandelskammer Kanada, seinen erfolgreichsten Abschluss. Gemeinsam mit den beiden Konzernschwesterengesellschaften möchte Lacuna in Kanada vor allem in die Bereiche Photovoltaik und Windenergie investieren und privaten wie institutionellen österreichischen Investoren hierfür individuell zugeschnittene Beteiligungsmöglichkeiten anbieten.

„Wir freuen uns, dass wir mit Hilfe der kanadischen Außenhandelskammer eine so renommierte Expertin gewinnen konnten“, freut sich **Ottmar Heinen**, Geschäftsführer der Lacuna GmbH, und fügt hinzu: „Das Team um Helen Platis hat eine große Vorort-Expertise, das A und O für die erfolgreiche Umsetzung unserer geplanten Projekte.“

red.

### FINANZTERMIN

#### Banken-Symposium Wachau in Krems: „Der Kunde - das unbekannte Wesen“

Beim diesjährigen Banken-Symposium Wachau am 4. Mai zeigen Bankprofis, Wissenschaftler und Experten aus der Beratungs- und Fintechbranche auf, wie es um Kundenorientierung und Customer Experience im Bankgeschäft bestellt ist, was Data-Driven-Business bedeutet, wozu das sinnvolle Sammeln und Auswerten von Daten dienen kann und wie der Digitalisierungsdruck durch Fintechs weiter zunehmen wird.

Zu den Vortragenden zählen unter anderem **Susanne Höllinger**, Vorstandsvorsitzende der Kathrein Privatbank, **Franz Gasselsberger**, Generaldirektor der Oberbank, **Thomas Puschnig**, Leiter des Swiss Fintech Innovation Lab an der Universität Zürich, der erklären wird, wie sich die Herangehensweise der Fintech Startups von jener etablierter Banken unterscheidet, und **Wolfgang Aigner**, Professor an der FH St. Pölten, der für seine Arbeit im Bereich Analyse und Visualisierung großer Datenmengen kürzlich den Wissenschaftspreis des Landes Niederösterreich verliehen bekam.

red.

Nähere Informationen und Anmeldung:

[www.banken-symposium-wachau.at](http://www.banken-symposium-wachau.at)

## Werner Holzhauser, Österreich-Chef des InsureTechs wefox, im Gespräch Viel mehr als ein Vergleichsportal

wefox setzt im Versicherungsmarkt auf ein Hybridmodell, eine Kombination von Digitalisierung und persönlicher Beratung. CEO Holzhauser weiß: „Es kann nur gemeinsam funktionieren.“

Wäre er nicht erst 47, man könnte ihn mit seinen mehr als 25 Jahren Erfahrung als „Urgestein“ des österreichischen Versicherungswesens bezeichnen. Das mag auch daran liegen, dass **Werner Holzhauser** (Foto) bereits mit 33 Vorstandsvorsitzender der UNIQA-Tochter FinanceLife und bereits 2009 im Vorstand der UNIQA war, ehe er sich 2012 selbstständig machte und mit Valued Asset ein auf Unternehmensberatung, Consulting und Vertriebsmanagement für die Finanzbranche spezialisierendes Unternehmen gründete.

Und jetzt will es Holzhauser wieder einmal wissen und bringt wefox nach Österreich. Ist man anfangs noch versucht, „schon wieder ein Fintech?“ zu fragen, so wird spätestens im Gespräch mit Holzhauser klar, dass es hier um viel mehr geht.

#### Nicht alles wird digital

Keine Frage: Die Digitalisierung ist auf dem Vormarsch, und sie hat positive wie negative Auswirkungen auf uns alle. „Digitalisierung kann gerade bei Versicherungen das Leben extrem erleichtern“, meint auch Holzhauser. Wer hat schon alle Policen im Ernstfall bei der Hand? Alle Versicherungsprodukte in einer App intelligent und effizient zu verwalten, ist aber zu wenig. Und wefox ist auch kein Vergleichsportal, das einfach nur die billigsten Versicherun-

gen auflistet. „Das Wichtigste ist die persönliche Beziehung“, ist Holzhauser überzeugt. Und deshalb sieht auch der App-User beim Einschalten zuerst Gesicht und Logo seines Beraters. „Die Kommunikation erfolgt über die Technik, wir brechen nicht in die Privatsphäre des Kunden ein. Aber der Makler kommt, wenn der Kunde ihn will.“

Vor allem geht es um die Vernetzung Versicherung - Makler - Kunde. Das ist deshalb so wichtig, weil Holzhauser große Veränderungen auf die Versicherungen zukommen sieht: „Die Systeme werden aufbrechen, in zehn Jahren wird es keine einzelnen Sparten mehr geben.“ In einem „Lebenskonto“ werden alle Risiken, die den Kunden betreffen, gebündelt werden. „Die Versicherungen müssen erkennen, wo die Reise hinget. Unser Bestreben ist es, mit ihnen gemeinsam etwas zu erarbeiten.“

#### Für Kunden und Makler

Zuallererst ist wefox eine Serviceplattform, auf der Kunden alle ihre Verträge einsehen und anpassen sowie neue abschließen können. Der Service geht aber darüber hinaus. So kann man beispielsweise im Schadenfall einfach ein Foto machen und hochladen. „Der Rest wird erledigt“, so Holzhauser.

„Kunden, die selbständig auf unsere Plattform kommen und eine Versicherung su-



Foto: iShootpeople.at

chen, erhalten drei Angebote: ein billiges, ein empfohlenes und eine Luxusvariante“, erklärt Holzhauser. Dazu verfügt wefox über Berater, die die Kunden betreuen. Bei komplexeren Verträgen wird der Kontakt zu einem Makler in der Umgebung des Kunden hergestellt.

Die meisten Kunden kommen aber sowieso über ihren Makler zu wefox. Auf diesem Weg konnte wefox bereits wenige Tage nach der Gründung in Österreich 25.000 Kunden zählen.

Gerade für Makler ist Digitalisierung eine große Herausforderung, die sie sich allein meist nicht leisten können. „Die Digitalisierung unterstützt den Makler bei seinem Auftritt gegenüber dem Kunden“, so Holzhauser. „Wenn er auf unsere Plattform kommt, braucht er keine IT-Unterstützung mehr; wir übernehmen die Fixkosten. Und der Makler kann ganz für den Kunden da sein, wobei wir auch seine Trade Mark unterstützen.“

#### Schnelles Wachstum

wefox ist eine Schweizer AG und verfügt im D-A-CH-Raum bereits über mehr als 100.000 Kunden. Ziel ist es, in den nächsten Jahren zur Nummer eins in der Branche zu werden, wobei dank des skalierbaren Geschäftsmodells die Expansion in West- und Osteuropa möglich und geplant ist. 35 Programmierer entwickeln in Barcelona die App weiter, wobei auch Kundenresonanzen berücksichtigt werden.

In Österreich ist wefox seit 1. März tätig, neben CEO Holzhauser ist **Felix Huemer** als COO für den Bereich Operations verantwortlich.

Groß geschrieben wird bei wefox die Datensicherheit: SSL-Verschlüsselung wie bei Banken ist selbstverständlich, die Dienste sind Cloud-basiert, weil das sicherer ist als ein eigener Server, so Huemer. Außerdem hat sich wefox freiwillig einem IT security audit unterzogen und arbeitet gemäß ISO-Zertifizierung.

Marius Perger