



Pro-Contra Zukunftsvorsorge: Es diskutierten Gerhard Heine/Wiener Städtische (li.) und Andreas Reinthaler/Reinthaler Finanz (re.) unter der Leitung von Kay Schelauske/FONDS exklusiv

Starre Vorgaben, satte Steuervorteile

Verkaufen oder nicht? Lohnt sich der Einstieg in die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge oder ist der Kunde mit einem anderen Vorsorgeprodukt besser bedient? Im Pro-Contra-Gespräch von FONDS exklusiv diskutieren zwei Branchenkenner die gegensätzlichen Positionen.

von Kay Schelauske

FONDS exklusiv: Seit gut zehn Jahren unterstützt Vater Staat Herrn und Frau Österreicher im Rahmen der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge bei der finanziellen Absicherung ihres Ruhestandes. Angesichts bestehender Pensionslücken ist das doch ein lobenswerter Schritt, Herr Reinthaler?

ANDREAS REINTHALER: Ja, die Idee ist begrüßenswert. Denn die Bürger werden aufgerüttelt, dass sie in Form einer zweiten Pensionssäule privat vorsorgen müssen. Aber als Finanzdienstleister muss ich feststellen, dass der Weg nicht stimmt. Nach den Pensionsinvestmentfonds ist dies der zweite fehlgeschlagene Versuch des Gesetzgebers, mithilfe eines neuen Produktes die private Pensionsvorsorge zu fördern.

Was ist Ihre Kernkritik an der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge?

A. R.: Erstens nimmt der Staat Einfluss auf die Veranlagung, indem er bestimmte Aktienquoten für Versicherte vorschreibt. So gilt für unter 50-Jährige bei Abschlüssen seit August 2013 eine Aktienquote von 15 bis 60 Prozent und zwischen fünf und 50 Prozent für ältere Personen. Zudem darf der Aktienanteil an nichteuropäischen Gesellschaften noch immer nicht mehr als 40 Prozent ausmachen. Solche staatlichen Reglementierungen berücksichtigen keine Marktentwicklungen und laufen daher einer freien Portfoliogestaltung zuwider.

GERHARD HEINE: Entscheidend ist doch auch, auf welchem Modell die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge ba-

siert. Bekanntlich haben CPPI-Modelle zu einer Ausstoppung von Verträgen geführt, sodass eine Teilhabe an den Entwicklungen der Aktienmärkte nicht mehr möglich war. Bei der Prämienpension der Wiener Städtischen gibt es solche Probleme hingegen nicht, weil das Garantie-Modell auf dem Deckungsstock unseres Hauses basiert. Hier ist eine Ausstoppung denkunmöglich.

Wie wird der Kunde bei Ihrem Produkt an den Ertragschancen der Aktienmärkte beteiligt, Herr Heine?

G. H.: Der Versicherte kann bei uns zwischen einer sicherheitsorientierten, wachstums- und risikoorientierten Variante mit unterschiedlichen Aktienquoten von jeweils 15, 30 oder 45 Prozent wählen beziehungsweise fünf, zehn und 15 Prozent, wenn er äl-

teren Jahrgangs ist. Zweimal im Jahr erhält er dann die Möglichkeit, die gewählte Variante kostenlos zu wechseln. Wenn also gerade junge Kunden die risikoorientierte Variante wählen, was aufgrund der höheren Aktienquote bei noch langer Laufzeit durchaus in Betracht gezogen werden könnte, sind sie also nicht bis zum Schluss in der anfangs festgelegten Variante gefangen, sondern können – im Einklang mit ihrer Erwartungshaltung an die Kapitalmarktentwicklung – die Aktienkomponente anpassen

Was ist Ihr zweiter Kernkritikpunkt, Herr Reinthaler?

A. R.: Zweitens kann der Versicherte zum Zeitpunkt, wenn der Vertrag ausläuft, nicht frei wählen, wie er die Leistungen erhält. Das erwirtschaftete Kapital wird verrentet. Eine Kapitalauszahlung ist nur bei herben Abschlägen möglich. Wie soll aber beispielsweise ein 20-Jähriger, der einen Vertrag für seine Alterspension abschließt, wissen, ob er das Kapital nach 45 Jahren als Rente benötigt? Keine Frage, die Bürger werden quasi gezwungen, mit dem Kapital ihre finanzielle Situation im Alter zu verbessern. Flexibilität sieht aber anders aus.

G. H.: Das stimmt, aber Sie haben es selbst angesprochen: Die Bürger sollen mithilfe der staatlichen Förderungen

„Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge bietet steuerliche Vorteile, die sonst über die Kapitalerträge erst einmal erwirtschaftet werden müssen.“

GERHARD HEINE,
 Wiener Städtische



eine weitere Säule für ihre Pensionsvorsorge aufbauen. Es geht ja hier um die Versorgung im Alter. Wir kennen es jedoch schon von anderen Finanzprodukten: Bei Vertragsende wird lieber das Kapital genommen, um zum Beispiel ein neues Auto zu kaufen oder einen Urlaub zu bezahlen. Das läuft dem Zweck einer privaten Altersvorsorge entgegen. Das ursprüngliche Ziel der Pensionsvorsorge wird damit komplett verfehlt, mit vielfach erheblichen Folgen für den Kunden. Daher ist es naheliegend, dass der Staat den Vermögensaufbau nur fördert, wenn er zweckgemäß verwendet wird, sprich für die Alterspension und in Rentenform ausbezahlt.

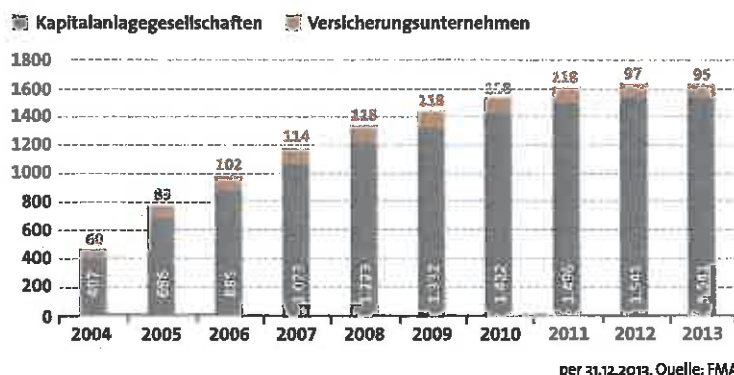
Die Verlockungen, sich mit dem ersparten Kapital einen Wunsch zu erfüllen, sind in der Tat groß – oder, Herr Reinthaler?

A. R.: Ja, aber es ist der falsche Weg, die Bürger über starre Produktvorgaben zur Pensionsvorsorge zu zwingen. Besser wäre es, in eine Bewusstseinsbildung gerade der jungen Menschen zu investieren. Immerhin haben die Presseveröffentlichungen der vergangenen Jahre dazu geführt, dass die Bürger heute wissen, dass die staatlichen Pensionsleistungen allein nicht für ein auskömmliches Rentnerleben reichen werden und sie deshalb auch privat vorsorgen müssen.

G. H.: Genau, die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge ist schon deshalb ein probates Mittel zur privaten Pensionsvorsorge, weil sie auch steuerliche Vorteile bietet. Es fällt weder KEST noch Versicherungssteuer an, ebenso wenig die Vermögenszuwachssteuer, und sie ist in der Verrentungsphase einkommensteuerfrei. Diese Vorteile müssen sonst über die Kapitalerträge erst einmal erwirtschaftet werden. Während der Staat den Bausparer mit maximal 18 Euro fördert, sind es bei der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge derzeit bis zu 106 Euro jährlich. Wenn also die Lebensversicherung ein zentrales Instrument der Pensionsvorsorge ist, ist dieses Produkt die ideale Basis.

GERINGES INTERESSE AN DER ZUKUNFTSVORSORGE

Abgeschlossene Verträge in 1000 Stück



A. R.: Das ist alles schön und gut, aber die Produktkosten einschließlich Abschlussprovisionen schlagen dennoch massiv zu Buche. So haben Studien von der Konsumenteninformation und der Arbeiterkammer ergeben, dass Kunden, die 100 Euro monatlich in eine Prämiengeförderte einzahlen, nach zehn Jahren gerade einmal eine Rendite von 0,8 Prozent erzielen. Garantiert wird ihnen zudem lediglich die Summe der eingezahlten Prämien und der staatlichen Prämien nach frühestens zehn Jahren Vertragslaufzeit. Im Vergleich halte ich daher eine Lebensversicherung mit Garantieverzinsung und flexiblen Auszahlungsmöglichkeiten bei einer durchschnittlichen Performance, laut einer Studie der S-Versicherung über einen Betrachtungszeitraum von 20 Jahren, von 5,6 Prozent für die letztlich bessere Vorsorgevariante.

G. H.: Die von Ihnen offenbar präferierte klassische Lebens- und Rentenversicherung haben wir selbstverständlich auch in verschiedenen Ausgestaltungen in unserem Produktportfolio und bietet ebenfalls Vorteile. Die Rendite unserer Prämienpension ist jedoch durchaus solide. Und warum sollte man staatliche Förderungen und Steuervorteile ungenutzt lassen?

A. R.: Der entscheidende Punkt ist doch, dass es bei einem jährlichen Er-

„Letztes Jahr wurden die Restriktionen gelockert, weil bestimmte Modelle nicht funktionierten. Wer weiß schon, ob in fünf Jahren wieder etwas nicht passt.“

ANDREAS REINTHALER,
Reinthal Finanz



tragsplus von drei bis vier Prozent vielleicht gelingt, die Preisteuerung auszugleichen. Über einen Gewinn wollen wir erst gar nicht reden. Nur bei einer Rendite von 0,8 Prozent brauche ich hierüber gar nicht erst nachdenken.

G. H.: Mit der jüngsten Reform sind die Anlagefreiräume, wie wir besprochen haben, wesentlich erweitert worden. Das „entfesselt“ und bietet neue Chancen. Versicherte, die von ihrem bestehenden in ein neues Zukunftsvorsorgeprodukt wechseln wollen, können dies bei uns kostenlos tun.

A. R.: Okay, wenn der Kunde dabei aber den Anbieter wechseln will, gilt dies

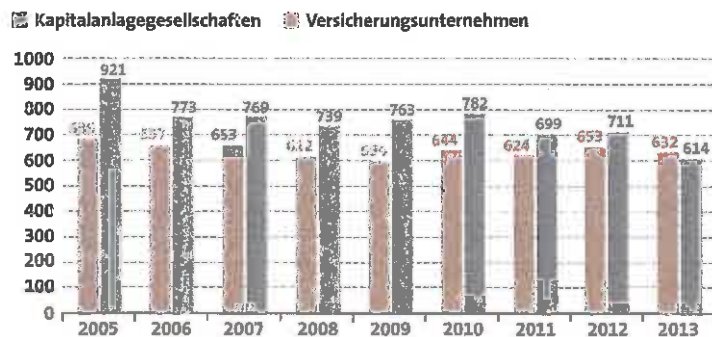
nicht. Er müsste den Sparvorgang von vorne beginnen und einen neuen Vertrag abschließen. Zuvor gilt es für ihn, die zehnjährige Vertragsbindung zu erfüllen, sofern die Rückzahlung von Fördergeldern sowie Steuernachteile vermieden werden sollen. Letztes Jahr wurden die Restriktionen gelockert, weil bestimmte Modelle nicht funktionierten. Wer weiß, ob wir in fünf Jahren wieder vor einer ähnlichen Situation stehen, weil erneut etwas nicht passt. Dabei haben wir Produkte, die sich seit vielen Jahrzehnten bewährt haben. Wenn der Staat dort Förderungen integrieren würde, begäbe man sich nicht auf ein solches Experimentierfeld.

An welche Produkte denken Sie hier, Herr Reinthaler?

A. R.: Die beste Lösung für den Arbeitnehmer wäre, dass endlich die 300 Euro-Grenze pro Jahr für die §3 1/15 Möglichkeit fällt und es für den Arbeitnehmer möglich wird, mehr in diese Vorsorgeform zu investieren. Ansonsten ist aus meiner Sicht die Veranlagung im Deckungsstock für die Pensionsvorsorge der einzige wahre Weg, auf den sich der Kunde verlässlich begeben kann. Fondsveranlagungen sind am Ende Spekulation. Deshalb wäre die klassische Lebens- oder Rentenversicherung aus meiner Sicht das bessere Produkt für eine staatliche Förderung, dann versehen mit einer umfassenden

VERSICHERTE SCHÖPFEN FÖRDERUNGEN NICHT AUS

durchschnittlich vereinbarte Prämien/Einzahlungen pro Jahr in Euro



Quelle: FMA

Transparenz über alle vertrieblichen und produktbezogenen Kosten. Aus Kundensicht ist es entscheidend, dass er selbst für seine Pension vorsorgt. Insofern ist es immer besser, eine prämiengeförderte Zukunftsvorsorge abzuschließen als gar nichts zu tun.

Allerdings hat der Staat schon innerhalb der ersten zehn Jahre nach Produkteinführung die Förderung von 9,5 auf 4,25 Prozent mehr als halbiert. Keiner weiß, ob damit schon das Ende der Fahnenstange erreicht ist, Herr Heine.

G. H.: Eine staatliche Unterstützung für die angesprochene klassische Rentenversicherung mit Veranlagung im Deckungsstock würden auch wir selbstverständlich begrüßen und ja, die Kürzung der staatlichen Förderung bei der Zukunftsvorsorge war alles andere als förderlich und ein falsches Signal. Festzuhalten ist jedoch, dass die Versicherungsbranche ihre Verpflichtungen vollends eingehalten hat. Zudem bietet unsere Prämienpension einen weiteren Vorteil, der derzeit völlig unterschätzt wird: der Versicherte erhält bei uns und zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses eine sogenannte Rententafelgarantie.

Was heißt das für den Kunden in der Praxis?

G. H.: Bei einem erwirtschafteten Kapital von zum Beispiel 50.000 Euro hätte ein männlicher Versicherter auf Basis der Rententafelgarantie von 1987 eine monatliche Rente von 388 Euro erzielt. Seitdem sind die Rententafeln viermal angepasst worden, zuletzt im vergangenen Jahr im Zuge der Unisex-Regelung. Heuer, 26 Jahre später, liegt die Rente nur noch bei 226 Euro. Das ist ein Minus von beachtlichen 162 Euro. Bei Frauen ergibt sich eine Absenkung von 326 auf 226 Euro. Diesen Vorteil bietet kein anderes Finanzprodukt. Angesichts einer weiter steigenden Lebenserwartung liegt die Quintessenz für Herrn und Frau Österreicher daher auf der Hand...

...nämlich welche?

G. H.: Lebensversicherungen zur Pensionsvorsorge nutzen und möglichst in frühen Jahren abschließen. Das sichert lebenslanglich eine günstige Rententafel, die sonst etwa alle 15 Jahre erneuert und auf deren Basis später die Höhe der privaten Alterspension ermittelt wird. Laut hauseigenen Berechnungen entspricht dies bei einer 25- bis 30-jährigen Prämienzahlungsdauer einem Renditevorteil von zwei bis 2,5 Prozent. Gerade in dem aktuell niedrigen Zinsumfeld kann dieser Mehrwert gar nicht hoch genug bewertet werden.

A. R.: In Sachen Rententafelgarantie ist den Ausführungen nichts hinzuzufügen. Für den Versicherten ist dies ein ganz wichtiges Thema. Natürlich macht es für Konsumenten, die eine klassische Lebensversicherung abschließen wollen, Sinn, dies jetzt zu tun, um sich den höheren Garantiezins von 1,75 Prozent noch bis Ende des Jahres zu sichern. Viel wichtiger als der Garantiezins oder eine staatliche Förderung ist aber in der Tat die Sicherung der aktuellen Rententafelgarantie. Denn angesichts der stetig steigenden Lebenserwartung werden wir hier in den nächsten Jahrzehnten noch viele Anpassungen erleben.

IMPRESSUM

MEDIENINHABER UND REDAKTION

FONDSMAGAZIN Verlagsgesellschaft m.b.H.
Donaufelder Straße 247, 1220 Wien
Tel.: +43 1 713 70 50, Fax: DW 40
ISDN: +43 1 713 71 61
E-MAIL: office@fondsverlag.com

HERAUSGEBER

Mag. Gerald Schröter

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Mag. Gerald Schröter

CHEFREDAKTION

Dipl.-Volkswirt Kay Schelauke

CHEF VOM DIENST

Andreas Berger

SEKRETARIAT

Michaela Oprea

GRAFISCHES KONZEPT & PRODUKTION

Mario Groschner

AUTOREN

Dirk Arning, David Bauer, Björn Drescher, Andreas Dolezal,
Mag. Linda Kappel, Johannes Muschik, Mag. Raja Korinek,
Heino Reents, Wolfgang Regner, Kay Schelauke

SALES- UND VERLAGSDACH

Michael Görner

ANZEIGEN

Mag. Danja Bauer (Tel.: +43 1 713 70 50-13)
Alexander Löbner (Tel.: +43 1 713 70 50-12)

ANZEIGENPREISE

Preisliste: September 2010

DRUCK UND HERSTELLUNG

Druckerei Berger,
3580 Horn, Wiener Straße 80

VERTRIEB

Morawa Pressevertrieb GmbH
1140 Wien, Hackingerstraße 52

ERSCHEINUNGSWEISE: vierteljährlich

PREIS: 3,00 Euro (inkl. MwSt.)
ISSN 1609-9370

HINWEIS

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für vertrauenswürdig hält, eine Haftung für deren Richtigkeit kann die Redaktion jedoch nicht übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch muss daher grundsätzlich abgelehnt werden. Die in FONDS exklusiv gemachten Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine Aufforderung zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

COPYRIGHT 2014

Für alle Beiträge und Tabellen bei FONDS exklusiv sind sämtliche Rechte vorbehalten: Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internet-Seiten auch auszugsweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags.