

so dass nur mehr die Steuerfreiheit dieser betrieblichen Vorsorge übrig bleibt.“ Diesem Betrag steht in Deutschland ein maximaler steuerfreier Jahresbeitrag von 4.440 Euro gegenüber, der mittels Bezugsumwandlung für die spätere Pension verwendet werden kann. Hinzu kommt, dass der Betrag von 2.688 Euro neben der Steuerfreiheit auch noch von Abzügen der gesetzlichen Sozialversicherung befreit ist. Ein konkretes Produktbeispiel möchte wiederum Alastair Mc Ewen, Geschäftsführer von Donau Brokerline, hervorstreichen: „Grundsätzlich ist private Pensionsvorsorge jedem zu empfehlen, auch wenn nur ganz kleine Beträge möglich sind. Unser neuestes Produkt – der SmartGarant, eine indexgebundene Lebensversicherung – ist für jeden geeignet. Man kann wählen zwischen monatlichen Beiträgen ab 50 Euro und einem Einmalerlag ab 5.000 Euro. Sollten die Zeiten einmal wieder stürmischer werden, kann man in den sicheren Hafen der klassischen Gewinnbeteiligung von derzeit 3,25 Prozent switchen.“ Zudem werden die Gewinne jährlich eingelockt. Darüber hinaus gibt die Donau zum Laufzeitende eine Garantie für die einbezahlten Prämien inklusive der Versicherungssteuer.

NACHHOLBEDARF

Zwar ist das Bewusstsein, dass Eigenvorsorge notwendig ist, groß, doch die praktische Umsetzung dieser Erkenntnis lässt in der

BEDARFSANALYSE NOTWENDIG ^o

E. SCHNECKENLEITNER, ALLIANZ



Der Gesetzgeber hat in der Vergangenheit gezeigt, dass er gewillt ist, das reale Pensionsantrittsalter dem gesetzlichen anzupassen. Die Erweiterung der staatlichen Förderung auf klassische Lebensversicherungen ohne verpflichtenden Aktienanteil und weitere Vorsorgeprodukte, zum Beispiel die Pflegevorsorge, wäre eine zusätzliche Möglichkeit. Sinnvoll wären sicher auch verstärkte Förderungsmaßnahmen der Betrieblichen Altersvorsorge, wie beispielsweise die Erhöhung des maximalen Einzahlungsbetrages in die Zukunftssicherung nach § 3/1/15a EStG. Wir als Versicherer setzen jedenfalls auf ganzheitliche Beratung durch Life Check – die Lösungen für den Kunden richten sich nach deren individuellem Bedarf: Für Sicherheit und Garantien gibt es die klassische Lebensversicherung sowie die Rentenversicherung. Für Kunden, die an den Chancen der Aktienmärkte partizipieren möchten, haben wir die fondsgebundene Lebensversicherung parat. Für eine zielführende Flexibilisierung der Produktpalette bieten wir seit 1. September zusätzlich eine Lebensversicherung namens „Allianz Vorsorgekonto“ an.

VPI VERMÖGENSBERATUNG

Erfolg mit individueller Planung

Seit mittlerweile 15 Jahren hat sich die VPI Vermögensberatung zu einer verlässlichen Anlaufstelle für all jene entwickelt, die Vermögensbildung und Vorsorge auf sinnvolle Art verbinden möchten.

Als Hermann Stöckl und Günter Steger das Unternehmen VPI gründeten, stand der Vorsorge- und Versicherungsgedanke eindeutig im Vordergrund. „Polizzenverkaufen allein war nie mein Ding“, meint Stöckl in diesem Zusammenhang, „als wir bemerkten, dass es ab 2002 so gut wie keine Gewinnzuweisungen im Bereich der Lebensversicherungen mehr gab, fühlte ich mich verpflichtet, meinen Kunden Alternativen bieten zu können.“

Heute zählen neben der privaten Anlageberatung vor allem die betriebliche Vorsorge, Pensions- und Rentenvorsorge sowie die Veranla-

gungsberatung zu den Core Business-Agenden des Unternehmens. Veranlagungsberatung erfolgt auf Honorarbasis. Ausgehend von den bestehenden Spar- und Veranlagungsformen erhält der Kunde ein umfassend angelegtes Gesamtkonzept, das auf seinen Zielhorizont (kurz, mittel- oder langfristig) ausgerichtet ist.

PRODUKTVIELFALT

Generell hat der Kunde Zugang zu allen, in Österreich zum Vertrieb zugelassenen Investments. Zu den Partnern des Unternehmens zählen die Raiffeisen Salzburg KAG und die DJE Kapital AG. Stöckl dazu konkret: „Wir gehen jedoch immer vom Best-in-Class-Ansatz aus, der zum Ziel- respektive Risikohorizont des Investors passt. Wichtig ist immer eine breite Risikostreuung. Immobilien sind dabei ein Thema, sofern sie nicht den eigenen Wohnbedarf abdecken, weiters Anleihen und Aktien meist

im Fondsmantel, Unternehmensbeteiligungen sowie physische Rohstoffe (meist Gold).“ Abgerundet wird das Beratungsportfolio durch individuelle Finanzierungskonzepte sowie in naher Zukunft auch Factoringdienstleistungen.

BERATUNGSSICHERHEIT

Als Mitglied der Austrian Financial & Insurance Professionals Association (AFPA) arbeitet Hermann Stöckl aktiv daran, die Beratungsqualität im Finanz- und Versicherungsgeschäft zu optimieren. Ein Anliegen, das der notwendig gewordenen Image-Korrektur des Finanzberatungssektors optimal entgegenkommt.

www.vpi.at



HERMANN STÖCKL,
Geschäftsführer, VPI