

„RICHTIG VORSORGEN IM NIEDRIGZINSUMFELD“

Die niedrigen Kapitalmarktzinsen machen Versicherern, Beratern und Kunden zu schaffen. Wie sind klassische, fondsgebundene und prämiengeförderte Vorsorgelösungen zu bewerten? FONDS exklusiv diskutierte mit Branchenvertretern. *von Kay Schelauske*



Die Teilnehmer am Roundtable (v.l.n.r.): Gerhard Heine/Wiener Städtische, Hermann Stöckl/VPI Vermögensberatung, Kay Schelauske/FONDS exklusiv, Philip Steiner/Nürnberger, Renate Schönwetter/Generali und Thomas Pollmer/WWK

FONDS exklusiv: *Die Niedrigzinsphase wurde durch die jüngste Zinssenkung der Europäischen Zentralbank noch einmal zementiert. Dadurch erhöht sich der Druck auf die Kapitalanlage auch bei Versicherern. Wie stellt sich die Generali diesen Herausforderungen?*

RENATE SCHÖNWETTER: Die Generali ist bekannt für ihre qualitativ hochwertige, eher konservative, risikobewusste Veranlagungspolitik. Der Anlagemix

ist dominiert von Anleihen. Anleihen höchster Qualität bleiben unverändert ein wesentlicher Bestandteil. Aufgrund des niedrigen Zinsumfeldes setzen wir auf eine vernünftige Mischung im Bondportfolio und nutzen ebenso Anlagealternativen.

Wie sehen diese Mischung und die Alternativen konkret aus?

R. S.: Neben Staatsanleihen ist die Generali auch in Unternehmensanleihen investiert. Im Bereich der Aktien ist

unser Fokus auf attraktive Dividentitel aus Europa gerichtet. Außerdem hat unsere Gesellschaft einen hohen wie wertvollen Immobilienbestand im Portfolio, dessen Schwerpunkt attraktive Immobilien in Wien darstellt und einen hohen Renditebeitrag leistet.

Herr Heine, wie geht die Wiener Städtische hier vor?

GERHARD HEINE: Wir sind sehr konservativ veranlagt, sodass unser Anlei-

henschwerpunkt ähnlich ausfällt. Die Anforderungen liegen vor allem im Laufzeiten-Management. Bislang sind unsere Anlageergebnisse überzeugend und bestätigen unsere Finanzstärke. Daher werden wir weder unsere Aktienquote nennenswert erhöhen, noch höhere Risiken eingehen.

Wie schlägt sich bei der WWK die Konzernmutter in Deutschland, Herr Pollmer?

THOMAS POLLMER: Wir haben bereits vor vielen Jahren die strategische Entscheidung getroffen, unsere Eigenkapitalquote nachhaltig auszubauen, um auch für schwierige Situationen am Kapitalmarkt gerüstet zu sein. Aus heutiger Sicht eine sehr kluge Maßnahme: Aufgrund unserer im Marktvergleich sehr hohen Risikotragfähigkeit können wir flexibel in renditestärkere Anlageformen investieren. Wie erfolgreich wir dabei für unsere Kunden an den Chancen der globalen Kapitalmärkte partizipieren, zeigen die Kapitalanlageergebnisse: So weist die WWK unter den 50 größten deutschen Lebensversicherern bei einer Durchschnittsbetrachtung der Jahre 2009 bis 2012 den höchsten Wert bei der Bruttoverzinsung auf.

Wie sieht das in der Praxis aus?

T. P.: Die überdurchschnittlichen Kapitalanlageergebnisse verdanken wir unter anderem renditestarken Unternehmensanleihen, die wir zum Höhepunkt der Finanzmarktkrise gekauft haben. Wir halten aber je nach Marktlage auch Aktien, insbesondere von dividendenstarken Titeln. Der Immobilienbereich ist grundsätzlich ebenso weiterhin interessant, genauso wollen wir in Asien aktiv bleiben und setzen auf Infrastruktur. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit haben wir zudem den entscheidenden Vorteil, dass wir keine Dividenden an Aktionäre ausschütten müssen, sondern unsere Erträge ausschließlich unseren Versicherten zugute kommen. Das Kapital bleibt damit im Haus.

Und die Nürnberger?

PHILIP STEINER: So, wie auch schon in der Vergangenheit, sind die Versicherer angehalten, weiter kosteneffizient zu arbeiten, um auch in Niedrigzinsphasen die Produkte für den Kunden attraktiv zu gestalten. Wir arbeiten mit dem Geld unserer Kunden, dabei geht es uns um den vertrauensvollen Umgang mit diesem Geld. Insbesondere im jetzigen Zinsumfeld bedeutet das, Sicherheit geht vor Ertragsoptimierung. Im Lebensversicherungsgeschäft setzt die Nürnberger seit vielen Jahren auf die fondsgebundenen Lebensversicherungen. Aus diesem Grund erwarte ich nicht, dass die Niedrigzinsphase sich auf unser Geschäftsmodell dramatisch auswirken wird. Fest steht, dass jede Gesellschaft effizienter arbeiten muss, weil die Kosten in einem solchen Umfeld viel transparenter werden. Die Herausforderungen in der Kapitalanlage sind groß: Wir müssen in unseren Beständen immer noch Zinssätze von bis zu vier Prozent erzielen, die der Markt derzeit aber nicht hergibt. Folglich ist Kreativität bei der Kapitalveranlagung gefordert.

Transparenz sieht aber anders aus, Herr Steiner.

P. S.: Ganz im Gegenteil, unsere Versicherungsprodukte sind völlig transparent – in der fondsgebundenen und in der klassischen Lebensversicherung. Der Kunde bekommt Musterrechnungen, er kennt die eingerechneten Abschlusskosten und die Verwaltungskosten und er kennt im Falle der klassischen auch die garantierte Ablaufleistung.

Herr Stöckl, Sie beraten vorwiegend vermögende Privatkunden in der Pensionsvorsorge und Kapitalanlage. Überzeugen Sie diese Aussagen und was bedeuten sie für die Geschäftspraxis?

HERMANN STÖCKL: Die Verzinsungen sollten immer im Verhältnis zu den Finanzierungen betrachtet werden. Sind diese günstig, können Kapitalanlagen nicht viel höher rentieren. Mit

Unser Beitrag zur Elternzeit.



Das neue Lebensphasenmodell mit der Dialog-Beitragsübernahme bietet maximale Flexibilität in der SBU: Bei jeder mindestens 6-monatigen Elternzeit bezahlen wir für 6 Monate die Beiträge Ihres Kunden und sichern diesem damit in dieser Zeit den vollen SBU-Schutz! Der Beitrag geht – der Versicherungsschutz bleibt!

Mehr Infos unter www.dialog-leben.at!

5-Sterne-BU-Schutz

erweitertes Lebensphasenmodell

umfangreiche Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung

Komfortschur in der SBU!

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken



„Langfristig gibt es kaum eine Alternative zu fonds-basierten Vorsorgeprodukten, denn nur sie sind in der Lage, eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften.“

THOMAS POLLMER,
Leiter Produktmanagement, WWK

Blick auf die praktische Umsetzung der Pensionsvorsorge sollten Kunden weiterhin getrennt vorgehen. Mit der klassischen Lebensversicherung können sie bestmöglich mit Garantien vorsorgen. Für den Turbo beim Vermögensaufbau wird dann auf eine aktiv und gut gemanagte Fondspolizze zugegriffen – allerdings ohne Garantien. Garantiezusagen gehen immer zu Lasten der Performance. Das wäre in etwa so, als dürfte man mit dem Ferrari nur in einer Tempo 50-Zone fahren.

T. P.: Es ist ein Fehler, die Attraktivität einer Rentenversicherung alleine an der Höhe der jährlichen Zinsgutschrift festzumachen. In der Pensionsvorsorge begleitet der Vertrag den Kunden üblicherweise über mehrere Jahrzehnte, angefangen bei der Ansparphase bis zur späteren Verrentungsphase. Nicht zu unterschätzen ist dabei der Wert des Risikoausgleichs über das Kollektiv und die langen Vertragszeiträume. Ein Mehrwert, den keine Bank oder Investmentgesellschaft bieten kann. Zudem wird oft vergessen, dass Rentenversicherungen über die eigentliche Kapitalanlage hinaus auch Lebensrisiken abdecken. Damit unterscheiden sie sich deutlich von reinen Geldanlageprodukten.

G. H.: Das Langlebkeitsrisiko bieten in der Tat nur wir an. Klar waren die

klassische Lebensversicherung und die Garantieverzinsung schon attraktiver. Allerdings wird in der Öffentlichkeit viel zu wenig der unschlagbare Vorteil der Rententafelgarantie wahrgenommen. Die Wiener Städtische garantiert trotz steigender Lebenserwartung ihre bei Vertragsabschluss gegebenen Rechnungsgrundlagen für die gesamte Vertragslaufzeit. Würden sie diese Leistung zum Rechnungszins addieren, kämen wir auf eine deutlich höhere Gesamtverzinsung in Bezug auf die Rente. Diesen Vorteil müssen wir noch stärker herausstellen.

R. S.: Dabei gilt es zu differenzieren. In den klassischen Lebensversicherungspolizzen sind die Sterbe- bzw. Ren-

tentafeln, der Rechnungszins und die Kalkulationsgrundlagen garantiert, bei Fondspolizzen und der prämiengeförderten Zukunftsvorsorge hingegen nur die Sterbe- beziehungsweise Rententafel, sofern überhaupt eine solche Garantie ausgesprochen wird. Daher weiß der Kunde schon bei Vertragsabschluss einer klassischen Lebensversicherung, mit welcher garantierten Mindestrente er in seinem Ruhestand rechnen kann. Das kann die fondsgebundene Versicherung nicht leisten. Hier hängt die Rentenhöhe insbesondere von den Schwankungen der Kapitalmärkte und der Entwicklung des Rechnungszinses bis zum Pensionsbeginn ab. Deshalb vertreten wir als Generali die Auffassung, dass eine Pension mit einer echten Rentenversicherung abgesichert werden sollte, weil der Versicherungsnehmer nur so seinen tatsächlichen Bedarf decken kann.

T. P.: Für die Pensionsphase stimme ich Ihnen zu. Da ist der Deckungsstock eine valide Grundlage für die Pensionszahlungen. Aber das gilt nicht für die vorherige 30-jährige Ansparphase. Eine ausreichende individuelle Altersabsicherung kann vor dem Hintergrund vielfach begrenzter Budgets in vielen Fällen aber nur dann sichergestellt werden, wenn die Chancen der Kapitalmärkte genutzt werden.

„Wir sind Produktanbieter. Produktempfehlungen sind Sache des Beraters.“

PHILIP STEINER, Vorstand,
Nürnberger



Langfristig gibt es deshalb kaum eine Alternative zu fondsbasierten Vorsorgeprodukten, denn letztlich sind nur sie in der Lage, eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund eines eventuell länger anhaltenden Niedrigzinsumfeldes.

R. S.: Die Rendite ist wichtig. Aber entscheidend ist doch, wie viel Risiken der Kunde verträgt, um dieses Ziel zu erreichen. In der jüngsten Vergangenheit hatten wir zwei große Börseneinbrüche. Wir mussten erfahren, dass unsere Kunden mit hohen Kursschwankungen und solchen Marktverwerfungen nicht gut umgehen können. Folglich muss der Kunde bestimmen, auf wie viel Kapital er in der Pension garantiert zugreifen will. Dafür nutzt er die klassische und für alles, was darüber hinausgeht, kommt die Fondspolizze ins Spiel.

Ist es nicht ein Dilemma, wenn der Konsument erst später, beispielsweise mit 40 Jahren, mit der Pensionsvorsorge beginnt? Dadurch muss er vergleichsweise mehr Geld einsetzen, da ihm nur noch eine kürzere Vertragslaufzeit zur Verfügung steht.

R. S.: Es ist eine Frage der Risikobereitschaft und der vorherrschenden Lage an den Kapitalmärkten. Denn höhere Renditen lassen sich nun mal nur mit höheren Anlagerisiken erzielen. Die zentrale Frage ist daher, ob der Kunde diese erhöhten Risiken akzeptieren kann.

H. S.: Hier ist eine entsprechende Aufklärung und Beratung des Kunden dringend erforderlich. Als Berater muss ich für den Kunden eine passende Lösung finden, die zu seinen Zielen und Bedürfnissen passt. Bei jungen Menschen wird eine derartige Lösung sicher anders aussehen als bei Kunden, die erst sehr spät mit ihrer Vorsorge beginnen. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist eine fortlaufende Betreuung der Kunden. Denn entscheidend ist

heute, dass der Berater nicht nur bei positiven Kapitalmärkten zum Kunden geht. Wir müssen den Kunden sagen, dass die Gewinnbeteiligungen in den vergangenen zehn Jahren nicht besonders hoch ausgefallen sind. Deshalb besteht Handlungsbedarf. Wer seine Kunden darauf nicht anspricht, zahlt am Ende die Rechnung. Überhaupt ist der Berater dort am besten aufgehoben, wo es am schwierigsten ist: nämlich beim Kunden. Und wer mit seinen Kunden gut kommunizieren kann, hat immer Vorteile. Wer ihn aber belügt, hat verloren. Deshalb müssen in der Gesellschaft Sicherungsmaßnahmen integriert werden, die genau diese Risiken weitestgehend begrenzen.

T. P.: Eine gute und nachhaltige Finanzberatung ist in der Tat von entscheidender Bedeutung für eine bedarfsgerechte Pensionsvorsorge. Für den Kunden kommt es darauf an, in welchem Maße er Risiken dabei eingehen will und natürlich, dass in regelmäßigen Abständen die Veranlagung mit dem Berater überprüft wird.

H. S.: Das kann er in den meisten Fällen nicht. Außerdem ist die Frage des Risikos auch immer vor dem Hintergrund der individuellen Rahmenbedingungen zu sehen. Es ist ein Unterschied, ob ein junger Mann aus dem kleinbäuerlichen Umfeld nach Wien zum Studium kommt und nur Kleinstbeträge ansparen kann oder ob eine zukünftige Erbin ihr Vermögen weiter ausbauen möchte. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist: Steht ein Berater zur Seite oder werden die Anlageentscheidungen selbst getroffen. Gibt es keinen Berater, ist die klassische Lebensversicherung sicher eine gute Lösung. Nur so weiß der Versicherungsnehmer, wie viel Kapital ihm ab Pensionsbeginn zur Verfügung stehen wird. Das ist aber die einzige Ausgangssituation, bei der ich eine solche Produktlösung empfehlen würde.

Abonnieren Sie ab sofort das Maklermagazin der APK Versicherung AG

Das Magazin für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister
Bei Interesse kontaktieren Sie
uns einfach telefonisch oder
per mail



APK Versicherung AG
Thomas-Klestil-Platz 1
A-1030 Wien
Tel. +43 (0) 5 0275 - 30 DW
Fax +43 (0) 5 0275 3709 DW
e-Mail versicherung@apk.at
Internet www.apk-versicherung.at





„Wir müssen den Vorteil der Rententafelgarantie noch stärker herausstellen.“

GERHARD HEINE,
Leiter Alternativer Vertrieb,
Wiener Städtische

Wann empfiehlt sich der Einstieg in Fondspolizzen, Herr Stöckl?

H. S.: Fondspolizzen empfehlen sich bei langen Ansparphasen, wenn höhere Erträge als im Bondbereich erzielt werden sollen. Wichtig ist dabei aber, dass sie nicht als Einzellösungen verkauft werden. Denn irgendwann kommt es zu Phasen stärkerer Kurseinbrüche an den Börsen. Schnell erweist sich dann die Fondspolizze als Kapitalvernichter, weil sich in der Praxis kaum ein Berater um das Portfolio kümmert. Der Vermögensaufbau leidet dann gerade in den Folgejahren nachhaltig an den Kapitalverlusten. Deshalb muss die fondsgebundene

Versicherung immer konzeptionell eingebunden werden. Nur so kann die Veranlagung begleitet und kontrolliert sowie bei Bedarf rechtzeitig eingegriffen werden.

G. H.: In der Praxis ist es aber allzu oft so, dass die Polizzen einmal abgeschlossen und dann Jahrzehnte nicht mehr geprüft werden. Wir sehen es ja branchenweit an den vergleichsweise wenigen Umschichtungen und Fondswechseln bei Fondspolizzen-Sparern.

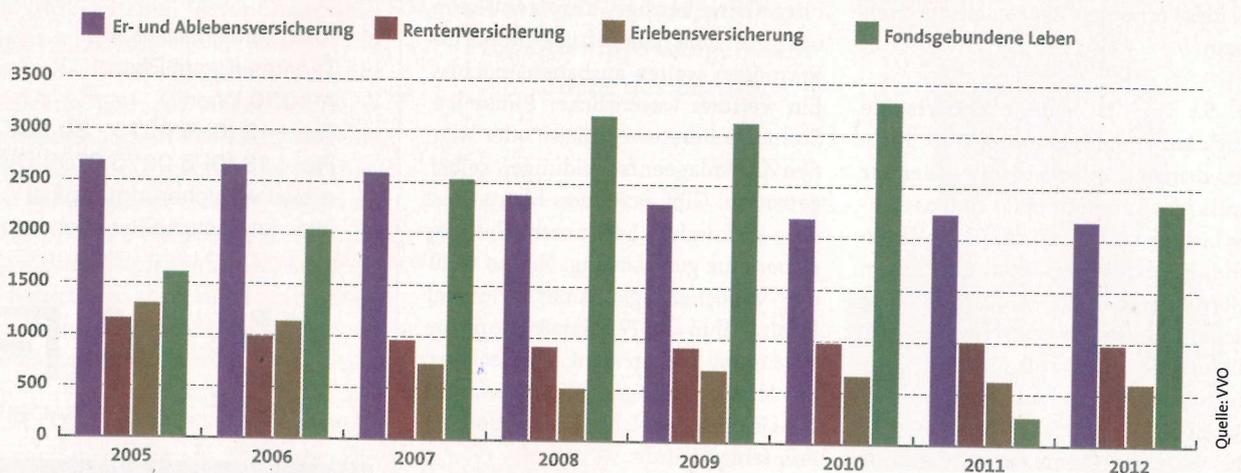
H. S.: Ja, die Branche lockt Produktverkäufer, indem die Versicherer Hochwertiges so verpacken, dass es leicht

zu vertreiben ist. Und dabei passieren dann Fehler, die am Ende der Berater vor dem Richter vertreten muss. Das Land braucht dringend Berater. Bei uns ebenso wie im Sachversicherungsbereich. Stattdessen gibt es noch immer vorwiegend Verkäufer.

Was wird gegen dieses Qualifikations- und Nachwuchsproblem unternommen, Herr Heine?

G. H.: Es gibt im Beratersegment exzellente Leute, daher kann man die Frage so nicht stehen lassen. Natürlich sind wir als Versicherer immer gefordert, Berater nicht nur über die Produkte zu schulen, sondern wir müssen auch die persönlichen Fähigkeiten stärken. Dies gilt auch mit Blick auf die IMD-Richtlinie. Für den eigenen Vertrieb werden die Gesellschaften künftig noch stärker investieren müssen als sie es heute schon tun. Zudem ist das komplette Haftungsthema noch nicht gänzlich im Markt angekommen. Noch ist die Situation so, dass es vergleichsweise wenige Schadenfälle gibt, das Anspruchsverhalten der Kunden aber steigt und steigt. Ich rechne daher mit einer höheren Schadenhäufigkeit im Bereich der Vermögensschadenhaftpflicht, die ja inzwischen seit einigen Jahren verpflichtend von Beratern abzuschließen ist.

Prämienentwicklungen bei klassischen und Fondspolizzen (in Mio. Euro)





„Die Generali wird noch über Jahre hinaus attraktive Renditen in der klassischen Lebensversicherung erwirtschaften.“

RENATE SCHÖNWETTER,
Leitung Produktmanagement Leben/FDL,
Generali

H. S.: Die IMD-Richtlinie liegt in Brüssel seit acht Monaten auf Eis. Wir rechnen hier mit keinen größeren Veränderungen mehr. Ebenso gehen wir davon aus, dass die aufsichtsrechtlichen Anforderungen von Mifid in die Fondspolizzen integriert werden. Die meisten Versicherungsvorstände bestätigen mir, dass die IMD-Richtlinie so wie sie heute ist, im Großen und Ganzen passt. Wir meinen, dass es nicht länger so sein wird, dass zum Beispiel mit einer herkömmlichen Anlage in einen Geldmarktfonds ein großer aufsichtsrechtlicher Prozess verbunden ist, während jeder Makler oder Agent einfach eine Fondspoliz-

ze mit hoch spekulativen Anlagen in Aktien und Derivaten verkaufen darf. Folglich sollte es dann in der Haftung ähnlich laufen wie beim Wertpapiergeschäft.

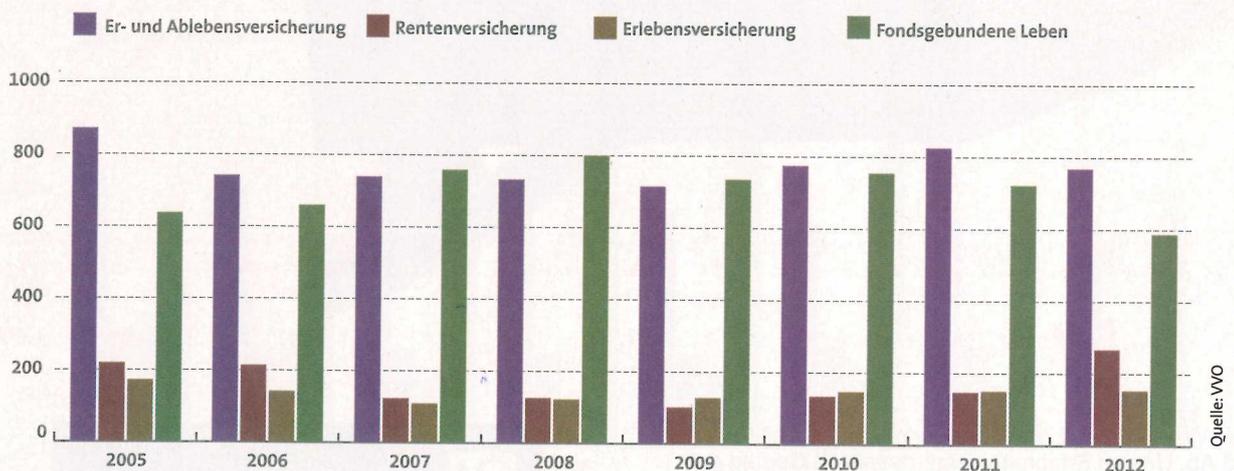
Rückläufige Umsätze, geringere Verzinsungen und zunächst primär in Deutschland verstärkte Konsolidierungen in der Branche verunsichern Berater wie Endkunden. Warum tritt die Branche nicht geschlossen und massiv auf, um gerade mit Blick auf klassische Lebensversicherungen für Vertrauen hinsichtlich der Finanzstärke und Kapitalveranlagung der Branche zu werben, Frau Schönwetter?

R. S.: Die Branche tritt sehr wohl mit klaren Botschaften für die klassische Lebensversicherung und die Finanzstärke der österreichischen Versicherungsgesellschaften auf. Hr. Thirring betont bei jeder Gelegenheit die Wichtigkeit der privaten Pensionsvorsorge und die Vorzüge der klassischen Lebensversicherung. Auch Herr Geyer von der Vienna Insurance Group, der Versicherungsverband sowie andere maßgebliche Vertreter der Branche haben sich mehrfach eindeutig in diese Richtung geäußert. Die Generali wird noch über Jahre hinaus für ihre Kunden attraktive Renditen in der klassischen Lebensversicherung erwirtschaften.

P. S.: Wir stehen voll und ganz hinter der klassischen Lebensversicherung. Wo gibt es am Markt und vor dem Hintergrund der derzeitigen Zinslandschaft ein Garantieprodukt, das für den Kunden so berechenbar ist, wie dieses Produkt? Das sind Versprechen der Versicherungswirtschaft, auf die sich der Kunde verlassen kann.

G. H.: Wir sind als Branche gut beraten, jene Stabilität und Stärke, die wir während der Krise bewiesen haben, in Zukunft noch stärker zu kommunizieren.

Anzahl der Verträge bei klassischen und Fondspolizzen (in Tsd. Stück)





„Wir verkaufen kein Produkt, bei dem der Staat die Rahmenbedingungen festsetzt, denn der ist in dieser Hinsicht leider wenig vertrauenswürdig.“

HERMANN STÖCKL, Geschäftsführer,
VPI Vermögensberatung

T. P.: In der Tat wäre die Branche gut beraten, die Vorteile der versicherungsbasierten Pensionsvorsorge noch energischer nach außen zu tragen. Wenn man sieht, wie unmittelbar Kapitalmarktschwankungen auf Investment- beziehungsweise Sparanlagen durchschlagen, so muss man sagen, dass Versicherer mit ihren langfristigen Garantiezusagen sehr verlässliche und weiterhin attraktive Partner im Vorsorgemarkt sind.

H. S.: Ich würde hier differenzieren. Wenn Gesellschaften vom Markt verschwinden, die vorrangig im fondsgebundenen Geschäft aktiv sind, dann ist das nicht so wahnsinnig dramatisch – dramatisch ist es immer! Die Skandia hat aufgehört – leider –, aber in der breiten Bevölkerung wurde das kaum wahrgenommen. Bei großen Gesellschaften, die vor allem klassisch im Deckungsstock veranlagen, ist das etwas anders. Dann würde ich schon Rückschlüsse auf die gesamte Marktsituation ziehen. Das würde sicher zu einer massiven Beunruhigung führen.

In Deutschland haben Versicherer erstmals klassische Lebensversicherungen herausgebracht, die statt einer jährlichen Garantiezusage eine endfällige Kapitalgarantie gewähren.

Gibt es in Ihren Häusern ähnliche Entwicklungen?

G. H.: Nein, bei uns gibt es solche Überlegungen nicht.

R. S.: Derartige Produkte sind auch bei der Generali nicht in Planung.

Mit Beginn des nächsten Jahres startet auch das neue Pensionskonto. Frau Schönwetter, meinen Sie, dass dieser Schritt zu mehr Transparenz beim Kunden verstärkte Aktivitäten auslösen wird?

R. S.: Das ist ein wichtiger Impuls. Denn die meisten Menschen überschätzen dramatisch die Höhe ihrer künftigen staatlichen Pensionsleistungen. Nach Rückmeldungen unserer eigenen Berater sind die meisten Kunden überrascht, dass ihre Pension viel geringer ausfällt, als sie erwarten.

G. H.: Grundsätzlich ist das eine sehr gute Sache. Denn jetzt sieht jeder Österreicher, dass die Situation ganz anders ist, als sie vielfach dargestellt wird. Denn es geistert immer noch in vielen Köpfen die Vorstellung, dass die spätere staatliche Pension 80 Prozent des Einkommens betragen wird. Tatsächlich gilt das schon lange nicht mehr. Was mich allerdings ärgert, ist, dass manche, wie der VKI, dieses gute Instrument zur Meinungsmache be-

nutzen, indem sie den Konsumenten dahingehend verunsichern, dass das Pensionskonto durch den Vertrieb missbraucht werden könnte.

H. S.: Da stimme ich uneingeschränkt zu. Aber klar ist: Der Vertrieb ist vor Ort beim Kunden. Sie schauen gemeinsam in dessen Pensionskonto und stellen fest, wie gering die Pensionsvorsorge ist. Was passiert? Der Kunde bekommt Panik, will das sofort ändern und handelt sicherlich nicht überlegt. Deshalb sollte dazwischen sozusagen eine Cool-Down-Phase liegen. So nutzen wir das Pensionskonto schon seit Jahren, indem wir den Wert beim Sozialversicherungsträger anfragen.

P. S.: Ab nächstem Jahr wird die Information zumindest ein Mal direkt an die Bürger verschickt. Ich finde es genial, dass die Österreicher jetzt klar nachvollziehen können, wie es um ihre Pension bestellt ist. Jetzt liegt es an den Produkthanbietern und Beratern, den Kunden Lösungen anzubieten, um die Pensionslücken, die nun transparent werden, zu schließen.

G. H.: Die Info ist aber nicht leicht zu verstehen. Wir müssen unseren eigenen Vertrieb diesbezüglich schulen und bieten dies auch der freien Vermittlerschaft an.

In diesem Jahr hat der Gesetzgeber den Rahmen für die prämiengeforderte Zukunftsvorsorge geändert. Herr Pollmer, warum hat sich die WWK bislang immer aus diesem Bereich herausgehalten?

T. P.: Für uns passen die Veranlagungsvorschriften mit den Anforderungen zur Garantiedarstellung nicht zusammen. Unser Anspruch wäre es, eine valide und gleichzeitig maximal effiziente Garantie zu offerieren. Ein solches Produkt haben wir in Deutschland seit Jahren erfolgreich am Markt. Die Veranlagungsvorschriften passen nicht zu unseren Auffassungen eines modernen Wert-

sicherungskonzeptes, das trotzdem noch die Chancen auf attraktive Renditen bietet.

Lässt sich die Versorgungslücke mit der Zukunftsvorsorge überhaupt schließen, Frau Schönwetter?

R. S.: Das kommt auf die Laufzeit an. Bei Konsumenten, die erst zehn bis 15 Jahre vor Pensionsbeginn starten, wird sich das kaum ausgehen. Wer aber schon früh, beispielsweise im Alter von 20 Jahren, mit der prämiengeförderten Vorsorge beginnt, kann seine Lücke, je nach Einkommenssituation, allein mit diesem Produkt durchaus schließen. Für uns ist die Zukunftsvorsorge jedenfalls ein zentraler Baustein in der Pensionsvorsorge. Das gilt schon mit Blick auf die steuerlichen Vorteile, die trotz der jüngsten Reform unverändert weiter gelten. Sowohl die Ansparphase, als auch die lebenslangen Rentenzahlungen sind steuerfrei. Das ist bei keinem anderen Vorsorgeprodukt der Fall. Zudem gibt es eine staatliche Förderung, die zwar halbiert wurde, aber es gibt sie eben noch. Und die Produkthanbieter haben seit der Reform größere Freiräume bei der Veranlagung, was sich positiv auf die Anlageergebnisse auswirken wird. Bei Konsumenten, die erst zehn bis 15 Jahre vor Pensionsbeginn starten, wird sich das kaum ausgehen.

G. H.: Die prämiengeförderte Zukunftsvorsorge ist ein fester Bestandteil der Pensionsvorsorge. Zusammen mit der klassischen Lebensversicherung bildet sie sozusagen das Fundament zur Schließung der Versorgungslücke. Wer also 50 Euro zur Verfügung hat, sollte diesen Baustein nutzen. Allein die fehlende Belastung durch die Versicherungssteuer in Höhe von vier Prozent muss bei anderen Produkten erstmal durch die Anlageergebnisse kompensiert werden.

Empfehlen Sie Kunden generell den Einstieg in diese Vorsorgeform, Herr Steiner?

P. S.: Wir sind Produkthanbieter. Produktempfehlungen sind Sache des Beraters, der die Versorgungssituation seines Kunden analysiert und daraufhin Lösungsvorschläge macht. Generell ist es ein sinnvolles Produkt. Es ist lediglich schade, dass mit der Halbierung der Förderung ein falsches Signal gesendet wurde.

Herr Stöckl, es ist doch aber so, dass die Garantieforderungen mit den Veranlagungsvorschriften schwerlich zusammenpassen, oder?

H. S.: Das ist in der Tat grenzwertig. Die Zukunftsvorsorge ist ein gutes Vertriebsthema, insbesondere mit Blick auf die Kleinsparer. In einer ganzheitlichen Vermögensplanung spielt es aber aus meiner Sicht keine Rolle. Wir verkaufen kein Produkt, bei dem der Staat die Rahmenbedingungen festsetzt. Der Staat ist in dieser Hinsicht leider wenig vertrauenswürdig. Ich habe in meiner langjährigen Beratertätigkeit so viele staatliche Eingriffe in die Pensionsvorsorge erlebt, dass ich dies unseren Kunden nicht zumuten will.

IMPRESSUM

MEDIENINHABER UND REDAKTION

FONDSMAGAZINs 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

Mag. Linda Kappel, Kay Schelauske

CHEF VOM DIENST

Andreas Berger

SEKRETARIAT

Michaela Oprea

GRAFISCHES KONZEPT & PRODUKTION

Mario Groschner

AUTOREN

Dirk Arning, Andreas Dolezal, Bettina M. Gordon, Mag. Linda Kappel, Mag. Raja Korinek, Wolfgang Regner, Kay Schelauske

SALES- UND VERLAGSCOACH

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 2013

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.