

Experten präsentieren konkrete Lösungsvorschläge Pensionsreform: Zeit für Umbruch

„Es ist höchste Zeit für einen Umbruch. Denn das bestehende System ist am Ende angelangt.“ So drastisch formulierte es Margarete Kriz-Zwittkovits, Präsidentin des Österreichischen Gewerbevereins und Gastgeberin der ersten „Salon“-Diskussion der Initiative „Die Weis(s)e Wirtschaft“.



Der erste „Weis(s)e Salon“: v. l. n. r.: Margarete Kriz-Zwittkovits (Gewerbeverein), Josef Wöss (Arbeiterkammer Wien), Peter Brandner (Die Weis(s)e Wirtschaft), Robert Holzmann (RH Institut für wirtschaftspolitische Analysen, u. a.) Andreas Khol (Österreichischer Seniorenbund), Hanna Kordik (Presse), Ulrich Schuh (EcoAustria Institut für Wirtschaftsforschung)

Für den Ökonomen, Finanzmarktforscher und Sprecher der „Weis(s)en Wirtschaft“ Peter Brandner muss „unabhängig von der dringenden Reform der ersten Säule die Kapitaldeckungskomponente der Pensionsfinanzierung ausgebaut werden“. Aber: Nicht in der konkreten Ausprägung, wie wir sie derzeit haben: „Das heißt, innerhalb der nicht-staatlichen, kapitalgedeckten Pensionsvorsorge sollte die betriebliche Altersvorsorge reduziert - bzw. nicht weiter forciert - und nur private Vorsorgeformen forciert werden.“ Es gehe um „Wahlfreiheit und Flexibilität“: Um auf individuelle Bedürfnisse eingehen zu können, erfordere es „die Forcierung der rein privaten Pensionsvorsorge.“ Zudem herrsche trotz Novellierung des Pensionskassen- und des Betriebspensionsgesetzes eine hohe Regulierungsdichte.

Pensionsdepot ohne Umwege
Der Ökonom fordert daher

vier Veränderungen im österreichischen System:

- Erstens die Sicherstellung der gleichen Besteuerung für alle Vorsorgeproduktformen. Die jetzige verwirrend-unterschiedliche Besteuerung verzerrt die individuelle Vorsorgeplanung.
- Zweitens: „Jedem Österreicher sein persönliches Kapitalpensionskonto bzw. -Pensionsdepot.“
- Drittens: Diese idealerweise mit „nachgelagerter“ Besteuerung, also das Exempt-Taxed (EET)-Konzept, das auch die OECD empfiehlt: Brutto-Lohnbestandteile (d. h. noch nicht lohn- und einkommensbesteuertes Geld) als Einzahlungen, ertragsteuerfreie Veranlagung als einzige steuerliche „Förderung“ (d. h. keine weiteren steuerlichen Förderungen), und „normale“ Besteuerung erst bei der Auszahlung als Pension.
- Und viertens: Die persönlichen Kapitalpensionskonten werden direkt - d. h. ohne Um-

wege über Pensionskassen - gespeist vom Arbeitgeber (als „Zweite Säule“) oder vom Pensionsanwärter selbst (als „Dritte Säule“).

Und um Kritik an dieser individuellen Eigenverantwortlichkeit des Selbst-Veranlagens gleich vorweg zu nehmen: „Wer nicht selbst veranlagen kann oder will, kann ja Dienstleister dafür in Anspruch nehmen“, ergänzt Brandner.

Beitragskonten neu

Auch Prof. Robert Holzmann (er leitete u. a. die Weltbank-Strategie im Bereich der Pensionsreformen und kennt solche aus 80 Staaten) plädiert für ein „Beitragsorientiertes Pensionskontensystem“: Jeder zahlt Beiträge auf sein „Individualkonto“ ein, die werden mit der internen Ertragsrate verzinst - und „bei der Pension wird der Pott voll Geld durchdividiert durch die restliche Lebenserwartung“. Grundsätzlich werde unser Al-

tern ein Problem, wenn man nicht Lösungen für längeres Arbeiten finde. „Aber leistet unser Pensionssystem Anreize für längeres Arbeiten?“ Holzmann warnt daher: „Umstellung auf Beitragskonten reicht nicht aus.“ Eine eigene Erwerbsunfähigkeitspension sei von der Alterspension zu trennen. Des Pensionsreformexperten dringende Botschaft an alle lautet: „An Zusatzpension denken. Der Staat kann nicht alles leisten!“

Den Gegnern der Kapitaldeckung hält Brandner entgegen: „Finanzkrisenrisiko ist kurzfristig, die Kapitalmärkte haben die Finanzmarktkrise schon wieder kompensiert. Das Pensionsrisiko aber ist ein langfristiges.“ Und das Kapitalmarktrisiko sei kleiner als das politische Risiko von Pensionsreformen, die jedenfalls auf weniger Pension hinauslaufen.

Manfred Kainz
Mehr über „Die Weis(s)e Wirtschaft“, die handelnden Protagonisten sowie Veranstaltungshinweise finden Sie auch auf der Internetseite [www.weis\(s\)ewirtschaft.at](http://www.weis(s)ewirtschaft.at).

Finanzbildungsoffensive von VVO und VKI fortgesetzt

Nur 4 % der Jugendlichen geben an, sich in Versicherungsfragen gut auszukennen. Um dem steigenden Bedarf nach Finanzbildung auch in jungen Jahren Rechnung zu tragen, setzen der VVO und der Verein für Konsumenteninformation (VKI) auf eine Erweiterung der Kooperation: Das neue Heft „Konsument Spezial“ (das der Juli-Ausgabe des Testmagazins Konsument beigelegt wird, Anm.) soll Jugendliche dabei unterstützen, richtig versichert in Ausbildung und Beruf zu starten sowie auch für die eigene Zukunft vorzusorgen.

„Wir stehen als Versicherungswirtschaft in der Verantwortung, Zukunft zu gestalten. Somit kümmern wir uns auch um Finanzbildung - denn der in Finanzfragen aufgeklärte Jugendliche von heute ist der mündige Konsument von morgen“, erklärte Wolfram Littich, Vize-Präsident des Versicherungsverbands VVO am Montag vor Journalisten. 94 % der Europäer halten ein verstärktes Bemühen um Finanzbildung für wichtig, geht es nach den Befragten in Österreich, so sehen 56 % das Alter zwischen 11 und 15 als ideal an, um mit Finanzbildung zu beginnen.

Ziel: Mündiger Konsument

In jungen Jahren denkt man oft nicht an Gefahren und Risiken, die das Leben mit sich bringen kann. „Es geht uns vor allem darum, dass Menschen Risiko richtig einschätzen lernen. Sowohl hinsichtlich eines bestehenden als auch hinsichtlich eines künftigen Bedarfs“, so Littich. Finanzbildung stelle die Basis für eine qualitätsvolle Beziehung zwischen Kunden und Berater dar. Financial Education habe im Versicherungsverband seit Jahrzehnten Tradition und sei ein wichtiger Beitrag der Versicherungswirtschaft zur Stabilisierung und Stärkung des Vertrauens der Menschen in die Versicherungsbranche.

„Ein besonderes Anliegen des Heftes ‚Konsument Spezial‘ ist es, in einfacher Sprache die mitunter komplizierten und grundlegenden Begriffe des Versicherungswesens zu erläutern.“ Und: „Dieses ‚Konsument Spezial‘ stellt ein optimales Nachschlagewerk dar, um einen Überblick über die wichtigsten staatlichen und privaten Absicherungsmöglichkeiten in jungen Lebensjahren zu erlangen“, so VKI-Geschäftsführer Josef Kubitschek abschließend.

VVO/red.

Die Checkliste für Konsumenten: Woran erkenne ich einen seriösen Finanzberater?

„Wer viel fragt, der geht viel irr.“ Diese ohnehin recht zweifelhafte „Weisheit“ ist speziell in Geld-Angelegenheiten komplett unbrauchbar. Denn nur wer selbst gut informiert ist und auch die richtigen Fragen stellt, kann als Konsument einen sehr guten Berater erkennen.

Aus diesem Grund hat der Österreichische Verband Financial Planners, der sich zum Ziel gesetzt hat, Beratungsstandards in der heimischen Finanzbranche zu etablieren, nachstehende Checkliste zusammengestellt, die den Kunden bei der Suche nach kompetenter, objektiver und integrierender Beratung unterstützen soll.

Check 1: Ausbildung und Erfahrung

Kompetente Finanzberater verfügen über eine allgemeine kaufmännische Ausbildung. Eine umfassende Fachausbil-

dung und die ständige Weiterbildung sind Voraussetzung dafür, den Konsumenten ganzheitlich und kompetent beraten zu können. Mehrjährige Berufserfahrung und Referenzen müssen gegeben sein.

Tipp für Konsumenten: Informieren Sie sich vorab, welche Fachausbildung vorliegt.

Check 2: Interessenkonflikte und Abhängigkeiten

Jeder seriöse Berater wird dem Kunden schon vor Beginn der Zusammenarbeit klar zu erkennen geben, von wem er sein „Einkommen“ bezieht. Die Frage ist zu klären, ob eine Provisionsberatung - der Berater erhält für die Vermittlung eines Finanzproduktes Geld vom Produktgeber - oder als Alternative die Honorarberatung - der Beratungsaufwand wird abgegolten, Provisionen werden an den Konsumenten weitergegeben - vorliegt.

Check 3: Beratungsqualität

Am Beginn der Beratung sollten die Kundenwünsche, -bedürfnisse und -ziele sowie der Aufwand der Beratung konkretisiert und schriftlich festgehalten werden. Seriöse Berater drängen nicht zum schnellen Vertragsabschluss.

Tipp für Konsumenten: Vertrauen Sie auf Ihr „Bauchgefühl“. Natürlich ist es im Interesse des Beraters, mit Ihnen ein Geschäft abzuschließen. Sobald Sie jedoch das Gefühl haben, dass der Berater Sie nicht objektiv berät und lediglich den schnellen Abschluss im Auge hat, dann sollten Sie sich nach Alternativen umsehen.

Check 4: Zertifizierungen und Zusatzqualifikationen

Zusatzqualifikationen und Zertifizierungen sind eine gute Entscheidungshilfe für den Konsumenten. red./ks

Noch kein Abonnement?
Testen Sie den
Börsen-Kurier
und lesen Sie Österreichs einzige Wochenzeitung
für Finanz und Wirtschaft jetzt vier Wochen lang
gratis und unverbindlich!
4 Wochen GRATIS

Die Zusendung endet automatisch - keine Kündigung erforderlich

Einfach Kupon einsenden an: **Börsen-Kurier**, 1020 Wien, Lessinggasse 21; Bestellungen auch per Fax: **01 / 213 22 800**, e-Mail: **abo@boersen-kurier.at** oder im Internet unter **www.boersen-kurier.at**.

Name:	
Straße, Nr.:	
PLZ:	Ort:
Geburtsdatum:	Tel. Nr.:
eMail:	
Datum:	Unterschrift:
2013	

Das Angebot kann nicht auf bestehende Abonnements angerechnet werden. Das Probe-Abonnement kann nur bezogen werden, wenn der Börsen-Kurier im jeweiligen Haushalt in den letzten sechs Monaten weder getestet noch abonniert wurde.