

Was das Pensionskonto nicht beantworten kann

Von Andreas Puchinger



Seit einigen Wochen flattern die Pensionskontoauszüge in Österreichs Haushalte. Mehr Transparenz sollen sie bringen, den Pensionsanspruch darstellen und Sicherheit geben. Doch was sagt der Pensionskontoauszug genau aus? Beziehungsweise: Was kann der Pensionskontoauszug nicht beantworten?

Vorweg: Der Pensionskontoauszug ist eine Darstellung der Ist-Situation auf Basis der derzeit geltenden gesetzlichen Rahmenbedingungen – eine Momentaufnahme: Wie viel Pension würden Sie erhalten, wenn sie heute in Pension gehen würden? Positiv gesehen haben also speziell jün-

gere Personen noch ausreichend Zeit, um weiteren Anspruch aufzubauen. Aber es gibt auch Schattenseiten! Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, dass regelmäßige Pensionsreformen den Anspruch reduzieren. **Walter Worresch**, Obmann des Vereines der Pensionsbeitragszahler, findet den Namen Pensionsreform als grundsätzlich falsch.

Erstens, weil diese Reformen nicht die bestehenden Pensionen, sondern immer den Anspruch auf zukünftige Pensionen reformieren und zweitens, weil die bisherigen Reformen immer eine Kürzung der Pensionsansprüche zur Folge hatten. Er spricht deshalb ausschließlich von Anspruchskürzungen. Eine Semantik, der man durchaus folgen kann.

Der Pensionskontoauszug beinhaltet im Wesentlichen den aktuellen Anspruch in Form einer monatlichen Bruttopension, die 14 mal im Jahr ausgezahlt wird. Um diese Zahl zu erklären, liefert der Pensionskontoauszug auch die Berechnungsgrundlage dazu. Also die jeweiligen Beitragsgrundlagen aus den einzelnen Versicherungsjahren, den Aufwertungsfaktor und die daraus berechnete Gesamtgutschrift.

Die jährliche Gutschrift auf dem Pensionskonto beträgt 1,78 % der Beitragsgrundlage. Auch hier ist eine Anspruchskürzung versteckt. Denn der Prozentsatz betrug lange Zeit 2 % und wurde rückwirkend für alle Versicherungsjahre gesenkt.

Ein wichtiger Hinweis: Die angeführten Beträge auf dem Pensionskontoauszug sind keine konkreten Beträge, die zurückgelegt wurden. Sie sind rein fiktiv. Das Umlageverfahren führt dazu, dass erst zu dem Zeitpunkt, zu dem jemand in Pension geht, die Beiträge der aktiv Erwerbstätigen die Pensionen bedienen. Die Relation zwischen aktiv Erwerbstätigen und Pensionsbeziehern hat also massiven Einfluss auf die Höhe der Pension. Hier zeigt sich, dass diese Relation sich in den nächsten Jahren sehr ungünstig auf zukünftige Pensionen auswirken wird. Bereits jetzt muss der Staat Beträge zuschießen um die aktuellen Pensionen zu bezahlen. Die Beiträge reichen also schon jetzt keinesfalls. Die Zuschussmöglichkeiten des Staates sind natürlich begrenzt. Denn auch diese Zuschüsse werden durch Einnahmen aus Steuern vorwiegend von aktiv Erwerbstätigen finanziert.

Mit dem Pensionskontoauszug wurde aber jedenfalls Transparenz geschaffen. Jeder kann seine Versicherungszeiten und die daraus erfolgten Beiträge transparent nachlesen. Es wird das konkrete Datum des möglichen Pensionseintrittes angezeigt und die Anzahl der noch fehlenden Versicherungsmonate. Vielleicht kann sich manch einer erinnern, wie mühsam es noch vor kurzem war, diese Daten über Behördenwege zu erhalten. Hier ist ganz sicher viel passiert.

Wir haben in Österreich grundsätzlich ein 3-Säulen-Pensionsmodell. Die erste Säule ist die staatliche Pension, die 2. Säule die betriebliche Vorsorge und die 3. Säule die Eigenvorsorge. Bereits heute wäre ein gleichwertiger Mix dieser drei Vorsorgen notwendig. Die Praxis zeigt allerdings, dass wir weit davon entfernt sind. Sowohl die betriebliche als auch die private Vorsorge hinken stark hinterher.



Ist der Betrag auf dem Pensionskonto bereits meine fixe Pension?

Nein! Denn der Pensionskontoauszug stellt rechtlich lediglich eine Anwartschaft dar, die erst zum Zeitpunkt der Inanspruchnahme (also wenn Sie in Pension gehen) wirksam wird. Sie kann sich bis dahin sowohl nach oben als auch nach unten entwickeln.

Wird es noch weitere Pensionsreformen geben?

Davon ist auszugehen. Die demografische Entwicklung zeigt, dass zukünftig immer weniger Arbeitende immer mehr Pensionisten finanzieren müssen. Dadurch wird immer weniger Geld für Pensionen vorhanden sein.

Kann der Staat die Pensionen langfristig sichern?

Zur Klarstellung: Der Staat sind wir! Also lautet die Frage, ob wir als Gesamtheit langfristig mehr in ein Pensionssystem einzahlen können. Das ist aus meiner Sicht schwierig. Denn parallel zu den Ausgaben für Pensionen werden auch die Gesundheitsausgaben steigen. Wenn wir wettbewerbsfähig bleiben wollen, wären Investitionen in Forschung und Entwicklung wichtig und unsere Kinder sollten gut ausgebildet werden, um dann auch einen entsprechenden Verdienst sicherzustellen. Es wird also um die Verteilung des bestehenden Kuchens gehen. Der Anteil der Ausgaben für Pensionen ist aktuell im Vergleich überdurchschnittlich hoch.

Macht es Sinn selbst vorzusorgen?

Ja! Je früher, desto besser. Je mehr Zeit zur Verfügung steht, desto weniger Kapital ist notwendig um die Lücke zu schließen. Aufgrund der guten medizinischen Versorgung ist der Pensionszeitraum mittlerweile 20 bis 30 Jahre lang.

Wie soll ich vorsorgen?

Das ist eine sehr individuelle Entscheidung und hängt von vielen Faktoren ab. Ist schon Eigentum vorhanden? Welcher Zeithorizont ist vorhanden? Welche Ziele stehen noch bevor? Was wurde bereits unternommen? Am besten ist es in diesem Fall mit einem Spezialisten – Ihrem Vermögensberater – zu sprechen. Eines aber muss gesagt werden: Es gibt keine schlechten Vorsorgen! Es gibt für die Situation passende oder nicht passende Vorsorgen!



Ich habe bereits eine Vorsorgelösung! Wie kann ich feststellen, ob die ausreicht?

Auf Basis des Pensionskontoauszuges kann Ihr Vermögensberater genau errechnen, ob die getroffene Vorsorge ausreicht oder ob noch etwas zu tun ist!

Altersvorsorge – wie funktionieren I. und II. Säule?



Die Problematik der Pensionsdebatte wird von Tag zu Tag größer. Die Babyboom-Generation der 1960er Jahre rückt langsam aber sicher dem Pensionsalter näher und die Geburtenraten bleiben auf niedrigem Niveau. **Mag. Christoph Krischanitz**, Geschäftsführer der versicherungsmathematischen Beratungsfirma arithmetica und Aktuar, erklärt dazu: „Es ist höchste Zeit, das Thema der Pensionen wieder einen Schritt weiter zu entwickeln. Die Pensionsreformen der Jahre 2001, 2003 und 2004 beginnen zwar langsam zu greifen, aber es sind zusätzliche Erleichterungen für die erste Säule notwendig.“

Pensionshöhen der ersten Säule werden sinken

Bei den Pensionsreformen der Jahre 2001 und 2003 wurden die Durchrechnungszeiträume für die Bemessung der Pensionshöhe zuerst auf 15, dann auf 40 Jahre ausgedehnt, was tendenziell zu einer Verringerung der Pensionshöhe führt. „Die Verringerung wirkt stärker bei steileren Karrieren als bei flachen Karrieren“, klärt Krischanitz auf und „dies wird mittelfristig die Bruttoersatzrate – also das Verhältnis der Bruttopension zum letzten Gehalt – bei einigen Pensionsantritten auf deutlich unter 60 % drücken“. In vielen Fällen wird die sogenannte „Pensionslücke“ daher deutlich spürbar werden.

Umlageverfahren in alternder Gesellschaft nicht optimal

„Das Umlageverfahren der Sozialversicherung ist in der derzeitigen demografischen Situation nicht in der Lage, diesen Trend rückgängig zu machen, ganz im Gegenteil – es werden auch noch massive Verschärfungen beim Pensionsantrittsalter kommen müssen“, warnt Krischanitz vor zum Teil ideologisch geprägter Propaganda angeblicher Arbeitnehmervertreter. Der Aktuar erläutert: „Durch die zu erwartenden Pensionsantritte der Babyboom-Generationen wird sich das Verhältnis von Pensionsempfängern zu Beitragszahlern dramatisch verschlechtern. Im Umlageverfahren hat man dann nur die Möglichkeit, das Pensionsalter stark anzuheben, die Beiträge deutlich zu erhöhen oder die Pensionshöhen drastisch zu reduzieren.“ Er macht deutlich: „Die Hauptlast dafür tragen die Arbeitnehmer und Steuerzahler der nächsten 20 Jahre, ohne selbst davon einen Vorteil zu haben.“

Ausbau der kapitalgedeckten Vorsorge

Krischanitz plädiert daher für eine Entlastung der ersten Säule und gleichzeitig eine Stärkung der zweiten und dritten Säule: „Um Generationengerechtigkeit herzustellen, ist es wichtig, den kapitalgedeckten Teil der Altersvorsorge weiter auszubauen, denn Kapital kann an zukünftige Generationen vererbt werden. Damit können zukünftige Belastungen schon vorzeitig gemildert werden“, betont der Aktuar.

Soziales Risikomanagement notwendig

Eines der Grundprinzipien des Risikomanagements ist die Vermeidung von Konzentrationsrisiken durch Mischung möglichst gegenläufiger aber zumindest halbwegs unabhängiger Risiken. „Im Falle der Pensionsrisiken sollte diese Risikomischung durch kapitalgedeckte Vorsorgesysteme geschehen“ empfiehlt der Mathematiker und Risikoexperte Krischanitz und warnt: „Wir haben natürlich gesehen, dass Kapitalmärkte große Risiken bergen, aber es ist unverantwortlich, der Bevölkerung weismachen zu wollen, das Umlageverfahren wäre weniger riskant.“

Eine gute Mischung für unser Pensionssystem wäre laut dem Experten 70 % Umlageverfahren als Basisvorsorge der Sozialversicherung und 30 % kapitalgedeckte Vorsorge, entweder durch direkte Leistungszusagen der Arbeitgeber oder durch betriebliche und private Möglichkeiten der Altersvorsorge.

Internationale Studie ortet großen Reformbedarf im Pensionssystem

Das heimische Pensionssystem belegt im Vergleich von 25 ausgesuchten Altersversorgungssystemen weltweit den 17. Platz. Dänemark ist erneut Spitzenreiter. Die Schlusslichter des Rankings bilden Indien, Südkorea und Japan.

Zu diesem Ergebnis kommt der sogenannte Melbourne Mercer Global Pension Index 2014, der vom Beratungsunternehmen Mercer zum sechsten Mal in Kooperation mit dem Australian Centre for Financial Studies erstellt wurde. Die Studie untersucht und bewertet die Altersversorgung verschiedener Länder hinsichtlich ihrer Angemessenheit, Nachhaltigkeit und Integrität. Dabei wurden neben den staatlichen Pensionssystemen und der betrieblichen Altersversorgung auch private Anlagen und Vorsorgemaßnahmen berücksichtigt.

Gründe für das gute Abschneiden Dänemarks sind vor allem die solide Finanzierung und gute Versorgung auf Basis eines hohen Vermögens- und Beitragsniveaus. Ein weiterer Vorteil ist ein gut reguliertes privates Vorsorgesystem.



Dringender Handlungsbedarf in Österreich

Aufgrund einer neuen Zusammenarbeit mit der Denkfabrik Agenda Austria wurde erstmals das österreichische Pensionssystem bewertet. Österreich liegt im unteren Drittel des Rankings. Insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit zeigt sich großes Verbesserungspotenzial – hier hat Österreich die zweitschlechteste Bewertung im gesamten Index erhalten, nur Italien kann noch weniger Punkte vorweisen. Dies bedeutet, dass die künftige Finanzierung des Pensionssystems auf schwachen Beinen steht. Reformen sind daher dringend notwendig und sollten vor allem auf die folgenden Ziele ausgerichtet sein:

- Ermöglichung eines flexiblen Übergangs in den Ruhestand,
- Erhöhung der Erwerbsquote älterer Arbeitnehmer,
- Sicherung der Pensionsansprüche beider Parteien im Falle einer Scheidung.

„Die Bewertung Österreichs zeigt deutlich, wo am Pensionssystem noch gearbeitet werden muss. Doch nicht nur das gesetzliche Pensionssystem muss reformiert werden, auch die betriebliche Altersvorsorge muss dringend stärker gefördert werden“, sagt **Josef Papousek**, Geschäftsführer von Mercer in Österreich. „Im internationalen Vergleich bieten in Österreich immer noch relativ wenige Unternehmen eine betriebliche Altersversorgung für ihre Mitarbeiter an, im Bereich Pensionskassenlösungen etwa aktuell nur 22 % der Unternehmen. Im Segment der Klein- und Kleinstbetriebe sind es Schätzungen zufolge noch viel weniger. Wir benötigen endlich eine attraktive Unterstützung für die Unternehmen – zum Beispiel durch steuerliche Anreize, um diese wichtige Säule der Altersversorgung zu stärken.“

Franz Schellhorn, Direktor der Agenda Austria, ergänzt: „Die Ergebnisse decken sich weitgehend mit unseren eigenen Untersuchungen. Diese legen nahe, dass in unserem System die Pensionshöhe nach schwedischem Vorbild automatisch an die aktuelle Lebenserwartung angepasst werden sollte.“

Warum es sinnvoll ist, sich an den Vermögensberater zu wenden Ein neutraler Experte im Dschungel der Finanzen an Ihrer Seite

Von Michael Holzer



Ein Vermögensberater ist neutral, objektiv und unabhängig im Auftrag des Kunden unterwegs. Er ist keiner Bank verpflichtet und sucht aus dem Markt die besten Angebote für den Bedarf des Kunden – das in den Bereichen Finanzieren, Veranlagen, Vorsorgen und Sparen.

Nur durch einen Vergleich kann man bei der Vielzahl an Produkten sicher sein, dass man eine richtige Entscheidung getroffen hat. Es ist daher nicht ratsam, einfach irgendwo über die Theke (meist bei einem Besuch der Hausbank) ein Produkt, das gerade angepriesen wird, innerhalb von fünf Minuten abzuschließen. Natürlich spricht aber nichts dagegen, sich bei so einem Kurzbesuch Informationen oder Prospekte mitzunehmen. Für einen Abschluss sind eine umfangreiche Analyse Ihrer Ziele, Ihrer Vorstellungen, der Dauer, des Wunschertrages und vieles mehr wichtig, und das kann man nicht in fünf oder zehn Minuten klären. Daher ist es gerade bei finanziellen Entscheidungen wichtig, dass man sich Zeit nimmt und alles in Ruhe mit einem Experten – Ihrem Vermögensberater – durchspricht. Denn nur dann kann man beruhigt sagen, ich habe mir alle Informationen eingeholt und habe mich bewusst für dieses Produkt entschieden. Dann kennen Sie alle Rahmenbedingungen und können kaum Überraschungen in der Zukunft erleben.

In den nachfolgenden Beispielen sehen Sie, warum es für Sie ein Vorteil ist, Ihre finanziellen Angelegenheiten bei Ihrem unabhängigen Vermögensberater in Auftrag zu geben.

Beispiel 1: Hausbauen und Finanzieren

Vermögensberater helfen Ihnen dabei, die Angebote richtig zu vergleichen. Ein Anruf spart 9.000 €!

Das Wissen des unabhängigen, objektiven Vermögensberaters stellt sicher, dass Sie wirklich ein gutes Angebot auswählen. Denn viele Angebote, ob im Internet oder bei der Hausbank, enthalten Rahmenbedingungen, die man vergleichen muss. Erst nach genauer Durchsicht durch einen Profi gelingt dies. Denn sonst kommt man Jahre später drauf, dass der Kredit doch nicht so gut wie erwartet ist. Weil man z.B. nicht vorzeitig mehr einzahlen darf, weil sich der Zinssatz anders als ge-

plant entwickelt, weil es keine Zinssatzobergrenze gibt usw.

Um vor solchen Überraschungen sicher zu sein, ist es wichtig, einen unabhängigen Berater an seiner Seite zu haben. Denn nur dieser kennt den Markt und kann die besten Angebote herausfiltern.

Ein tatsächliches Beispiel verdeutlicht den Vorteil:

Kunde hatte Offert mit 150.000 €, 25 Jahre Laufzeit, 1 % Bearbeitungsgebühr, Eintragung im Grundbuch mit 130 % der Kreditsumme, Zinssatz: 3-Monats-Euribor 0,08 % + 1,75 % Aufschlag, aktueller Zinssatz daher 2,875 %. Rate monatlich 642,73 €, Gesamtbelastung 192.821 €, Effektiver Zinssatz 2,09 %.

Nun hat der Kunde den Vermögensberater angerufen und ihm diese Werte mitgeteilt. Dieser hat die Daten des Kunden aufgenommen, alle Unterlagen eingesammelt, dann ein Konzept für die Bank erstellt und mit mehreren Banken gesprochen. Nach den Verhandlungsrunden mit den Banken wurden die eingeholten Angebote verglichen. Anschließend wurde folgendes Angebot als bestes Offert mit dem Kunden besprochen und finalisiert. Die Eckdaten waren:

Kreditbetrag: 150.000 €, 25 Jahre Laufzeit, 2 % Bearbeitungsgebühr, Eintragung im Grundbuch mit 130 % der Kreditsumme, Zinssatz: 3-Monats-Euribor 0,08 % + 1,25 % Aufschlag, aktueller Zinssatz daher 1,375 %, Rate monatlich 612,18 €, Gesamtbelastung: 183.654 €, Effektiver Zinssatz 1,67%.

Vorteil für den Kunden: 9.167 €!

Beispiel 2: Bausparen – ein Evergreen.

Trotzdem ist ein Vergleich durch Ihren Berater notwendig! Bis zu 12 % Mehrertrag sind möglich.

Selbst beim einfachen Bausparvertrag sind, wenn man sich die einzelnen Tarife ansieht, doch massive Unterschiede zu erkennen. Vergleicht man die aktuellen Angebote, so ergibt sich zwischen dem besten und dem schlechtesten Angebot ein Unterschied von 40 % bei den Zinsen, von 12 % beim Ertrag und von 0,3 % beim Effektivzinssatz.

Durch das Wissen Ihres unabhängigen, objektiven Vermögensberaters ist sichergestellt, dass Sie wirklich das beste Angebot auswählen. Er muss eine Vielzahl von Angeboten, ob im Internet oder bei der Hausbank, wo Ihnen meist nur eine bestimmte Bausparkasse angeboten wird, vergleichen. Erst nach genauer Durchsicht durch einen Profi, gelingt dies. Denn sonst kommt man Jahre später drauf, dass der Bausparvertrag doch nicht so gut wie erwartet ist. Weil man nur auf den Nominalzinssatz geachtet hat, nicht auf die Spesen oder die sonstigen Rahmenbedingungen.

Auch hier gilt: Um vor solchen Überraschungen sicher zu sein, ist es wichtig, einen unabhängigen Berater an seiner Seite zu haben. Denn nur er kennt den Markt und kann die besten Angebote herausfiltern.

Ein tatsächliches Beispiel verdeutlicht den Vorteil:

Der Kunde spart 100 € monatlich an, sechs Jahre Laufzeit, Zinsen auf 1 Jahr fix, dann Annahme Mindestverzinsung lt. Angeboten der Bausparkassen für die restliche Laufzeit.

Bausparkasse 1: 2,5 % Fixzinsen im ersten Jahr, Ergebnis nach KEST nach 6 Jahren 7.377 €

Bausparkasse 2: 3 % Fixzinsen im ersten Jahr, Ergebnis nach KEST nach 6 Jahren 7.394 €

Bausparkasse 3: 3,5 % Fixzinsen im ersten Jahr, Ergebnis nach KEST nach 6 Jahren 7.368 €

Bausparkasse 1: 3 % Fixzinsen im ersten Jahr, Ergebnis nach KEST nach 6 Jahren 7.340 €

Vorteil für den Kunden: 40 % mehr Zinsen im 1. Jahr, 12 % mehr Zinsen nach 6 Jahren, 0,3 % höhere Effektivverzinsung!

Beispiel 3: Fondssparen.

Die Auswahl entscheidet über den Veranlagungserfolg!

Aus zig-tausenden Fonds durch Zufall oder mit dem Glücksgriff selbst im Internet auszuwählen, ist mit großem Risiko verbunden. Es ist daher besser, sich eines Profis zu bedienen, der eine spezielle EDV-Ausstattung besitzt, mit der er an Hand der von Ihnen angegebenen Veranlagungsziele, Ertragswünsche, Laufzeit und Risikobereitschaft die geeigneten Fonds herausfindet. Das Ziel ist, dass Sie bei weniger Risiko mehr Ertrag erwirtschaften. Diese gezielte Auswahl ist mit der Technik von heute möglich.

Beispiel: Kundin hatte 14.700 € veranlagt; das Portfolio war in zwei Fonds aufgeteilt, einen Aktien- und einen Mischfonds. Nach Durchsicht und Analyse wurden die Fonds aufgrund zu hohen Risikos und des nicht sehr guten Ertrags in zwei andere Fonds getauscht.

Ergebnis: Wertentwicklung nach Tausch wäre in den letzten drei Jahren gewesen: + 8,14 % (vorher 3,59 %). Wertschwankung (Volatilität) wäre in den letzten 3 Jahren gewesen: 4,87 % (vorher 13,06 %). Umgelegt auf die eingelegte Summe hätte die Kundin in den letzten drei Jahren statt eines Ertrags von 1.640 € einen Ertrag von 3.900 € erwirtschaftet, d.h. einen Mehrertrag von 137 % und eine um fast 10 % geringere Wertschwankung.

Vorteil für den Kunden: Mehrertrag von 137 % – mehr als doppelt so viel Ertrag bei 10 % weniger Risiko.

Mit Wohnbauanleihen Steuern sparen

Von Mag. Cornelius Necas



Der Gewinnfreibetrag hat im Jahr 2010 den im Jahr 2007 eingeführten „Freibetrag für investierte Gewinne“ abgelöst. Dieser kann von natürlichen Personen in der Steuererklärung als „letzte“ Betriebsausgabe geltend gemacht werden und beträgt bis zu 13 % des vorläufigen Gewinnes.

Grundfreibetrag vs. investitionsbedingter Gewinnfreibetrag

Der Gewinnfreibetrag besteht einerseits aus dem so genannten Grundfreibetrag und andererseits aus dem investitionsbedingten Gewinnfreibetrag.

Beträgt der Gewinn weniger als 30.000 €, sind keine Investitionen notwendig. Bis zu dieser Höhe greift der Grundfreibetrag in Höhe von 13 % bzw. maximal 3.900 €, der vom Finanzamt automatisch steuermindernd berücksichtigt wird. Sollte der Jahresgewinn 30.000 € übersteigen, muss der Steuerpflichtige seine Gewinne zusätzlich in begünstigte Wirtschaftsgüter reinvestieren, um in den Genuss dieser Steuerbegünstigung zu kommen. Der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag betrug bis zum Jahr 2012 durchgehend 13 % des Gewinnes, ab dem Veranlagungsjahr 2013 wurde eine Staffelung eingeführt: Die ersten 175.000 € des Gewinnes sind mit 13 % begünstigt, für weitere 175.000 € sind nur noch 7 % vorgesehen, und zwischen 350.000 und 580.000 € beträgt die Begünstigung gar nur noch 4 Prozent. Ab 580.000 € ist dann gar keine Begünstigung mehr vorgesehen. Im Ergebnis kann der Steuerpflichtige daher bis zu 45.350 € pro Jahr steuerfrei belassen.

Begünstigte Wirtschaftsgüter

Bei der Anschaffung gilt es, bestimmte Voraussetzungen im Auge zu behalten. Körperliche Wirtschaftsgüter müssen abnutzbar sein, ausgeschlossen sind daher beispielsweise Grundstücke. Eine weitere Voraussetzung ist die Mindest-Nutzungsdauer von vier Jahren, die jedoch bei den meisten größeren Anschaffungen erfüllt sein dürfte. Als Wertpapiere sind nur noch Anschaffungen von Wohnbauanleihen möglich, die dem Anlagevermögen eines inländischen Betriebes mindestens vier Jahre gewidmet werden. Nicht begünstigt bleiben weiterhin insbesondere nicht vorsteuerabzugsberechtigte Pkw, gebrauchte Wirtschaftsgüter, sofort abgesetzte geringwertige Wirtschaftsgüter und ab dem Jahr 2014 Wertpapiere mit Ausnahme von Wohnbauanleihen.

Einschränkung bei Wertpapieren auf Wohnbauanleihen

Das ursprüngliche Vorhaben, die Begünstigung von Wertpapieren vollständig abzuschaffen, wurde zu Gunsten von Freiberuflern und Dienstleistern doch nicht durchgesetzt. Ab der Veranlagung 2014 sind allerdings nur noch Anschaffungen von Wohnbauanleihen begünstigt – eine Einschränkung, die auch dem Wohnbau zugute kommen soll.

Die bereits bekannte vierjährige Behaltefrist gilt auch für Wohnbauanleihen. Scheidet die Wohnbauanleihe vor Ablauf von vier Jahren aus dem Betriebsvermögen aus, müssen stattdessen körperliche Wirtschaftsgüter angeschafft werden. Nur bei einer vorzeitigen Tilgung besteht – der bisherigen Regelung bei Wertpapieren entsprechend – die Möglichkeit einer Wohnbauanleihen-Ersatzbeschaffung.

Besteuerung der Zinseinkünfte aus Wohnbauanleihen

Zinsen, die aus Wohnbauanleihen stammen, sind bis zu 4 % steuerfrei. Das ist zusätzlich zur Begünstigung im Rahmen des Gewinnfreibetrages ein weiterer, bedeutender Steuervorteil. Werden die Zinskupons laufend ausgezahlt, können sie zudem – beispielsweise auf einem Sparbuch – wiederveranlagt werden, was die Gesamrendite noch weiter steigert.

Der Wermutstropfen sind demgegenüber die üblicherweise langen Laufzeiten von zehn und mehr Jahren. Investiert man in eine Fixzinsanleihe und steigen die Zinsen in absehbarer Zeit, hätte man mit einer kürzeren Bindung über die lange Laufzeit gesehen eine höhere Rendite erzielt. Hinzu kommt die Einschränkung des Börsenhandels – ein Verkauf ist in der Regel nicht gerade einfach. Alternativ zum Verkauf nimmt die Bank die Anleihe in der Regel zurück, dies ist allerdings mit – renditesenkenden – Kosten verbunden.

Insgesamt haben Wohnbauanleihen dennoch an Attraktivität gewonnen, vor allem durch ihre Eigenschaft als einziges gewinnfreibetragsfähiges Wertpapier. Die bisher schon steuerlich begünstigten Wohnbauanleihen werden durch das aktuelle steuerliche Privileg in der Beliebtheit aufgrund der Gesamtrenditeerhöhung voraussichtlich deutlich steigen.

Crowdfunding - quo vadis?

Von Ing. Mag. Walter Eberl



Die nun auch in Österreich zunehmende Szene der Crowdfunding-Plattformen lässt einen weiteren Blick auf die rechtlichen Grundlagen, Angebote und Gestaltungsformen dafür angebracht erscheinen.

Rechtliche Grundlagen

Derzeit ist weder für die Betreiber von Crowdfunding Plattformen als Anbieter noch für die Investoren als Kunden ein gesicherter eigener rechtlicher Rahmen gegeben. Es gibt zwar einige zutreffende Regelungen für öffentliche Angebote von Wertpapieren und Veranlagungen im Kapitalmarktgesetz, über Bankgeschäfte im Bankwesengesetz und über die gewerbliche Tätigkeitsausübung in der Gewerbeordnung, aber keine Zusammenführung für Crowdfundingtätigkeiten und -angebote.

Im Wesentlichen gilt zunächst das Kapitalmarktgesetz (KMG) als rechtliche Basis für öffentliche Angebote von Wertpapieren und Veranlagungen im Inland. Dies trifft auch für Crowdfunding oder Crowdfinancing und andere Varianten derartiger Kapitalaufbringung zu. Dabei werden aber derzeit hauptsächlich die Ausnahmen von der Prospektspflicht für unerschwellige Emissionsvolumen genutzt.

Die Grenze dafür wurde erst vor einem Jahr von 100.000 auf 250.000 € angehoben, könnte aber nach EU-Richtlinien bis zu 5 Mio€ betragen. Schon mit 500.000 bis 1 Mio€ würden sich die

meisten Projekte von KMU finanzieren lassen. Dafür wäre statt der teuren geprüften Prospekte auch ein standardisiertes kompaktes Kurzprospekt mit den wesentlichen Angaben zum Unternehmen ausreichend.

Als Herausforderung für den Gesetzgeber steht hier an, eine möglichst weitgehende und offene, aber sowohl für Unternehmer als auch für Anleger klare und brauchbare Regelung zu schaffen.

Plattformen und Angebote

Crowdfunding erfolgt meist über Internet-Plattformen, deren Betreiber einerseits Unternehmensberater für die zu finanzierenden Projekte der Firmen und andererseits Vermögensberater für die Veranlagung der investierenden Kunden sein sollten. Dies kann auch zu Interessenskonflikten der Plattformbetreiber führen, welche eventuell zum Nachteil von Investoren ausfallen könnten. Eine Trennung beider Funktionen der Plattform und Schaffung eines rechtlichen Rahmens als Finanzintermediär wäre hier zum Interessensausgleich wünschenswert.

Die angebotenen Finanzierungsinstrumente zur notwendigen Eigenkapitalbeschaffung für die zumeist Startup-Unternehmen reichen von klassischer Unternehmensbeteiligung als Gesellschafter über qualifiziert nachrangige Darlehen mit Eigenkapitalcharakter bis zu sogenannten Genussscheinen und Genussrechten für bestimmte Unternehmensprojekte.

Um dem Anleger eigenverantwortliche Entscheidungen zu ermöglichen, sollten für die angebotenen Anlageformen standardisierte Kundeninformationsdokumente (KID) wie bei Investmentfonds zur Verfügung gestellt werden müssen. Darin sind die Art und Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapitalinstrumenten, rechtliche Grundlagen und Anwendungen, Risiken und Chancen entsprechend klar darzustellen.

Risikobewusstsein und Anlegerschutz

Bei den notwendigen Eigenkapitalaufbringungen für Gründer und Jungunternehmer mit innovativen Produkten in neuen Märkten sowie in der Start-up- und Entwicklungsphase muss das damit verbundene erhöhte unternehmerische Risiko derartiger Unternehmensfinanzierungen berücksichtigt und klargestellt werden. Ein möglicher Totalverlust ist dabei nicht auszuschließen. Es sollten daher nur qualifizierte Anleger mit entsprechendem Risikoprofil solche Unternehmensbeteiligungen zeichnen.

Ein befriedigender Anlegerschutz mit irgendeiner Form der Einlagensicherung oder Anlegerentschädigung ist dafür weder sinnvoll noch möglich. Das kann auch mit keinen aufwendigen Maßnahmen wie etwa teuren Prospekten und Prüfungen, verstärkten Informations- und Berichtspflichten, aufwendigen Zulassungen und Registrierungen oder massiven Markteinschränkungen erreicht werden.

Zielsetzung

Da die Banken die notwendige Risikokapitalaufbringung für Unternehmen nicht erfüllen können, sollen dafür entsprechende gesetzliche Rahmenbedingungen für Crowdfunding geschaffen werden. Damit sollen dem zur Internet-Generation passenden Finanzierungsmedium Crowdfunding und Crowdinvesting entsprechende Eigenkapitalbeteiligungen und strukturierte Unternehmensfinanzierungen in verschiedenen Varianten insbesondere durch Privatinvestoren ermöglicht werden.

Neue Regulierung bringt den Beteiligungsmarkt in Turbulenzen

Von Ing. Mag. Walter Eberl



Mit der Neuregelung alternativer Investmentfonds (AIF) gibt es bei sogenannten Hedgefonds (Finanzinstrumente mit Derivaten etc.) aber auch geschlossenen Fonds (Beteiligungen an Unternehmen, Immobilien u.a.) einige schwerwiegende Einschränkungen für Anbieter, Berater und Kunden.

Die Zulassung und Verwaltung sowie der Vertrieb von Alternativen Investmentfonds (AIF) und die Tätigkeit der Alternativen Investmentfonds Manager (AIFM) wurde 2013 durch das Alternative Investmentfonds Manager-Gesetz (AIFMG) neu geregelt. Bereits nach einem Jahr gab es eine Novelle dazu, wobei insbesondere einige Fondstypen (wie Managed Futures und Private-Equity-Dachfonds) näher beschrieben und der Begriff qualifizierter Privatanleger eingeführt wurden.

Laut gesetzlicher Begriffsbestimmung ist ein AIF „jeder Organismus für gemeinsame Anlagen einschließlich seiner Teilfonds, der von einer Anzahl von Anlegern Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen dieser Anleger zu investieren, ohne dass das eingesammelte Kapital unmittelbar der operativen Tätigkeit dient.“

Einzige Ausnahme vom AIF ist der unmittelbare Einsatz des Kapitals für operative Tätigkeiten. Dazu sollte es eine Bestätigung durch die FMA geben, dass die angebotenen Beteiligungsmodelle keine AIF sind. Nur so können weiterhin mitunternehmerische Beteiligungen in den dafür üblichen Rechtsformen (atypisch stiller Gesellschafter oder GmbH & Co KG) angeboten werden. Nur für diese sind auch eine direkte Ergebniszurechnung (Gewinn oder Verlust) und dementsprechend individuelle Besteuerung möglich.

Für AIF gelten undifferenziert alle Vertrags- und Rechtsformen. Nicht genau definiert sind aber Kernbegriffe wie offene und geschlossene Fonds, direkte und indirekte Beteiligungen, operative

Tätigkeiten, Anzahl von Anlegern etc. Dies lässt noch einige Unsicherheiten und Varianten in der Auslegung und Anwendung offen. Gleichzeitig wurden die Fondsmanager (AIFM) und AIF einer kostenintensiven Konzessionspflicht und Registrierung durch die Finanzmarktaufsicht (FMA) unterworfen und der Vertrieb von AIF an Privatkunden praktisch verboten.

Ein in der AIFMG-Novelle 2014 neu definierter „qualifizierter Privatkunde“ ist ein Anleger, der über mehr als 500.000 € unbelastete Bankguthaben und Finanzinstrumente verfügt, ausreichenden Sachverstand, Erfahrungen und Kenntnisse hat und in der Lage ist, seine Anlageentscheidungen selbst zu treffen sowie bestätigt, dass er sich der Risiken im Zusammenhang mit der beabsichtigten Investition bewusst ist, mindestens 100 000 € in einen AIF investiert und zum Zweck der Diversifizierung und Risikostreuung nachweislich mit maximal 20 % seines aus Finanzinstrumenten (d.s. Wertpapiere etc.) bestehenden Vermögens. Mit derart hohen Anforderungen werden die AIF außer professionellen Investoren und Institutionen nur noch entsprechend vermögenden Privatkunden, Stiftungen etc. zugänglich gemacht.

Der Anwendungsbereich für „alternative“ Investmentfonds ist sehr weit gefasst und schwierig abzugrenzen. Die Produktpalette reicht von sog. Hedgefonds, welche der ursprüngliche Zweck der Regelung waren, über Managed Futures, Private-Equity-Dachfonds und Unternehmensbeteiligungen bis hin zu Immobilien und anderen Sondervermögen. Für „normale“ Investmentfonds gelten aber weiterhin eigene Regelungen (Risikostreuung, Sondervermögen etc.) nach dem Investmentfondsgesetz (InvFG).

Mit dem AIFMG werden nun die klassischen, meist indirekten Unternehmens-Beteiligungen (sog. geschlossene Fonds) als Veranlagungen gemäß Kapitalmarktgesetz (KMG) ausgehebelt. Zumeist wurden diese aus abwicklungstechnischen Gründen von zwischengeschalteten Verwaltungs- (Treuhand-) und Vertriebs-(Anbieter)-gesellschaften als Kapitalsammelstelle aufgelegt und nach einer bestimmten Anlagestrategie investiert. Die Beratung und der Vertrieb dafür erfolgten meist durch Banken oder Vermögensberater, welche die gewerbliche Berechtigung dafür haben.

Besonders ungünstig und erschwerend ist die Situation damit auch bei der Aufbringung von Eigenkapital für Gründer und innovative Unternehmen in der Startup- und Entwicklungsphase, wofür Venture-Capital und Private-Equity als Finanzierungsformen erforderlich sind. Diese natürlich riskanten Arten der mitunternehmerischen Beteiligungen werden von Banken nicht gemacht und sind nun als AIF auch für Vermögensberater und Privatanleger praktisch ausgeschlossen.

Andererseits werden derzeit gerade diese Eigenkapital-Finanzierungen zunehmend über das moderne Crowdfunding beworben und aufgebracht. Ob diese Unternehmensbeteiligungen in einigen Fällen auch AIF sein könnten ist nicht immer klargestellt und von der tatsächlichen Ausführung und Abwicklung in der Praxis abhängig.

WARUM ZU IHREM BERATER?

Sorgfalt bei der Produktauswahl mit Rückfragen bei Emittenten und Anbietern (Plattformen) sind sowohl bei der Vermittlung als auch beim Kunden selbst angebracht. Eine Beratung durch spezialisierte und unabhängige Vermögensberater ist zu empfehlen. Nur qualifizierte Kunden mit entsprechendem Anlegerprofil sollten diese Produkte risikobewusst zeichnen.

SCHWIERIGE BEGRIFFE - EINFACH ERKLÄRT

Hier finden Sie die Erklärung für Fachausdrücke, die in diesem Newsletter verwendet werden und deren Bedeutung Ihnen vielleicht nicht bekannt ist.

Crowdfunding

Finanzierung von Projekten, Geschäftsideen etc., wobei von einer Vielzahl privater Geldgeber Eigenkapital (z.B. in Form einer stillen Beteiligung) zur Verfügung gestellt wird.

Effektivverzinsung

Tatsächlicher Ertrag eines Investments bzw. tatsächliche Kostenbelastung bei einem Kredit pro Jahr, wobei neben den Zinsen auch einmalige Erträge bzw. Kosten (z.B. Bearbeitungsgebühren, Kosten der Sicherheitenbestellung etc.) sowie Zinszahlungs- und Tilgungstermine berücksichtigt werden.

Euribor

Euro Interbank Offered Rate, ein Bündel von acht Zinssätzen (1 Woche bis 12 Monate) für Termingelder im Interbankengeschäft; d.h. zu diesen Zinssätzen borgen Banken einander Geld für die angegebene Laufzeit. Der Euribor dient auch als Basisgröße für kurzfristige Kredite, andere Zinsprodukte und Festgelder.

Umlageverfahren

Bei der staatlichen Pensionsversicherung werden die von den aktiven Beschäftigten einbezahlten Beiträge sofort für die Finanzierung der Pensionen verwendet, also an die Leistungsberechtigten ausbezahlt. Die Beitragszahler erhalten dafür einen Anspruch darauf, dass sie selbst bei ihrem Pensionsantritt Leistungen der dann Aktiven erhalten, was natürlich nur funktioniert, wenn es dann ausreichende Einzahlungen gibt. Es werden praktisch keine Rücklagen gebildet.