

Stefan Gieringer

Eine handwerklich saubere Beratungs- und Planungsleistung für die Altersvorsorge

Die derzeitige Diskussion über Altersvorsorge in Deutschland zeigt deutlich den übergroßen Bedarf an zukunftsfähigen Lösungen. Der Wettbewerb der Verbraucherschützer um die beste Schlagzeile ist ebenso wenig zielführend wie die Diskussion um höchstmögliche Renditen bzw. Rentabilität von Altersvorsorgeverträgen. Im Kern geht es dabei um existenzsichernde Maßnahmen für die Zukunft von Millionen Menschen in unserer Gesellschaft. Oder will jemand ernsthaft bestreiten, dass 42 % vom Nettoeinkommen (Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung in 2030) eine dauerhafte Lebensgrundlage im Alter darstellen können?

Die deutsche Rentenversicherung BUND sagt es ihren Versicherten ziemlich klar: „In Zukunft wird der erworbene Lebensstandard nur erhalten bleiben, wenn die finanziellen Spielräume des Alterseinküftgesetzes und die staatliche Förderung genutzt werden, um eine zusätzliche Vorsorge aufzubauen. (Rentenversicherungsbericht 2013, S. 12).

Alters-Versorgung und Alters-Vorsorge

Zunächst einmal sollte man sich an der *Begrifflichkeit orientieren: Alters-Versorgung*. Bei „Versorgung“ handelt es sich um sichere, wiederkehrende Leistungen. Meist in Form einer monatlichen Rente. Alters-Versorgung definiert sich deshalb als lebenslang wiederkehrende Einnahmen ohne Ausfallrisiko!

Bei Alters-Versorgung handelt es sich um sichere Einkünfte zwischen Alter 65 und Alter 90 (oder älter). Fakt ist: Die Bedürftigkeit des Einzelnen steigt mit zunehmendem Alter. Finanzielle Sorgen im hohen Alter wegen zu niedriger Renten führen oft zu existenziellen Ängsten. Dies gilt es in jedem Falle zu vermeiden und rechtzeitig dafür zu sorgen, dass die Finanzierung des Alters (2-3 Jahrzehnte) gesichert wird.

Viele Arten von Kapitalanlagen und Sparformen stehen im Wettbewerb um das Versorgungsziel Altersversorgung. Doch werden diese Anlageformen dem lebenslangen Versorgungsauftrag gerecht? Geld- und Kapitalanlagen müssen in den Anlagemärkten angelegt werden. Dadurch übernimmt der Anleger das Risiko des Aktienmarktes bei Aktienanlagen (Schwankungsrisiken, Crashszenarien), das Risiko des Rentenmarktes bei Rentenanlagen (Zinsschwankungen, Kurs- und Ausfallrisiken) und bspw. das Risiko des Immobilienmarktes bei Immobilienanlagen (Mietausfälle, negative Wertentwicklung von Objekten).

Ist für die sichere, lebenslange Altersversorgung die Übernahme dieser Risiken zu empfehlen? Das ist eine Frage, die jeder für sich selbst beantworten muss, es oft aber nicht kann. Soviel zunächst einmal zum Versorgungsrisiko im Rentenalter, bzw. Versorgungszeitraum.

Die zweite Begrifflichkeit nennt sich: *Alters-Vorsorge*. Hierbei handelt es sich um Maßnahmen zum Aufbau von Vermögenswerten für die Altersversorgung. Mit dem Versorgungs-/Rentenbeginn wandelt sich die Alters-Vorsorge in Alters-Versorgung. Deshalb gelten für den Aufbau dieses Altersversorgungsvermögens besondere, strengere Spielregeln als für Kapitalanlagen mit freiem Verwendungszweck. Altersversorgung hat Zweckbindung; Altersvorsorge ist alternativlos.

Schauen wir uns als erstes die Ansparphase von Altersvorsorgevermögen an. Diese Phase erstreckt sich in der Regel über mehrere Jahrzehnte. Eine nennenswerte Altersversorgung lässt sich im Regelfall nicht über einige wenige Jahre aufbauen. Hierfür fehlt schlicht das dafür notwendige verfügbare Einkommen. Die allgemein bekannte Formel von Sicherheit, Verfügbarkeit und Rendite greift hier eindeutig zu kurz.

Wenn Altersversorgung eine klare Ausrichtung auf lebenslange Versorgung hat, treten sehr deutlich andere Parameter hervor. Dabei gilt: Die Eignung von Maßnahmen leitet sich aus der Zielsetzung ab, und nicht umgekehrt.

Wer sollte wie vorsorgen für sein Alter?

Biographien verlaufen in der Regel nie planmäßig und idealtypisch. (Das Leben wäre dann doch zu langweilig...) Die Finanzbranche unterstellt in all ihren Marketing- und Beratungsunterlagen aber genau diese Entwicklungen. Die Ausgestaltung

von Altersvorsorgeprodukten (Bedingungen) erfolgt(e) vielfach unter Annahme von idealtypischen, störungsfreien Verläufen. Das ist schlicht realitätsfern.

Doch wer sollte wie vorsorgen für sein Alter? Eine Person, die mit entsprechendem Einkommen für das Alter vorsorgen kann, hat auch eine entsprechende Einkommenssteuer-Belastung. Durch die dauerhafte steuerliche Förderung von Altersvorsorgeverträgen kann schlicht und ergreifend deutlich mehr Geld angespart werden. In vielen Fällen werden *mehr als 100% des Eigenbeitrags* in Form von Steuer- und Sozialversicherungsersparnis *zusätzlich* in geförderte Altersvorsorgeverträge der betrieblichen Altersversorgung (bAV) eingezahlt. Diese Einzahlungen verzinsen sich über die gesamte Ansparzeit völlig steuerfrei innerhalb des Vertrages. Zum Rentenbeginn werden dann die Rentenleistungen bzw. Kapitalleistungen versteuert und bei Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung durch die Krankenversicherung der Rentner (KVdR) verbeitragt.

Unabhängig von der bAV kann jeder Steuerpflichtige auch die Vorteile der Rürup-/Basisrente in Anspruch nehmen. Die Auswirkungen werden in folgendem Beispiel kurz dargestellt:

Beispiel: Basis-Versorgung

Ein alleinstehender Arbeitnehmer (55.000 Euro zu versteuerndes Jahreseinkommen) spart jährlich 6.000 Euro in eine geförderte Altersvorsorge, die Basisrente. Die durchschnittliche steuerliche Absetzbarkeit des Beitrages beträgt bei 25 Jahren Laufzeit mehr als 90%. D.h. 5.400 Euro

Stefan Gieringer

Der Autor ist Finanzfachwirt (IHK) / Betriebswirt (FH) für betriebliche Altersversorgung und als Makler in Nürnberg tätig

werden einkommensmindernd angerechnet. Daraus resultiert eine jährliche Einkommenssteuerersparnis von ca. 2.400 Euro bei einem zu versteuernden Jahreseinkommen von 60.000 Euro.

Jährliche Eigenleistung:
 3.600 Euro x 25 Jahre = 90.000 Euro
 Jährliche Steuerersparnis:
 2.400 Euro x 25 Jahre = 60.000 Euro

Dies entspricht einer Förderquote von 66%! Auf die Eigenleistung!

Die Erträge bei einer angenommenen Wertentwicklung der Beiträge von 4% p.a. entsprechen 117.000 Euro. Das gesamte Altersvorsorgevermögen liegt nach 25 Jahren bei ca. 267.000 Euro. Die lebenslange Altersrente liegt zum Rentenbeginn bei ca. 1.000 - 1.200 Euro pro Monat.

Vereinfacht dargestellt bedeutet dies, dass durch die anteilige Steuerersparnis und die anteilige Wertentwicklung dieser Steuerersparnis der Sparer zum Rentenbeginn einen Betrag von 114.000 Euro angespart hat, den er ohne die Förderung gar nicht gehabt hätte. Eine zukünftige Besteuerung der daraus resultierenden Altersrente ist deshalb in jedem Falle ein gutes Geschäft für den Sparer.

Entscheidend für die Altersversorgung ist in jedem Falle ein ausreichend hohes Versorgungsvermögen, das zum Renteneintritt zur Verfügung stehen sollte. Merke: Löse Dein Versorgungsproblem und nicht: Löse Dein (nicht vorhandenes) Steuerproblem!

Bei (fast) allen geförderten Altersvorsorgeverträgen kann bzw. muss der Sparer eine Garantie der eingezahlten Beiträge er-

halten. Auch dies entspricht dem Versorgungsziel: lebenslange Versorgungsleistungen. Um es deutlich zu sagen: Wo gibt es eine fast 100%ige steuerliche Absetzbarkeit bei gleichzeitiger Kapitalgarantie? Viele Immobilieninvestoren, viele Schiffsanleger und Anleger in diversen Kapitalanlageofferten würden heute viel darum geben, solch ein Angebot damals erhalten zu haben.

Fazit 1: Die Nutzung der vorhandenen Möglichkeiten des Gesetzgebers in Form von Riesterrenten und Basisrenten sowie der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist im Hinblick auf eine auskömmliche Versorgung alternativlos. (Rentenversicherungsbericht DRV BUND)

Fazit 2: Die Auswahl der wirtschaftlich richtigen Altersvorsorgeverträge mit den richtigen Bedingungen und dem richtigen Kapitalanlagemodell ist die zweite Voraussetzung für eine auskömmliche Altersversorgung. Berater mit Expertise und Erfahrung können hier eine wichtige Funktion übernehmen.

Warum ist die Versicherungsform von Vorteil für die Altersvorsorge? Weil es gemeinsam besser geht als allein! Die Organisation vieler Versicherungssparer gelingt durch die Bildung von Kollektiven. Da viele Sparer über einen langen Zeitraum in einen Topf einsparen, können auch die Kosten und Risiken auf lange Zeiträume und viele Verträge, bzw. Sparer verteilt werden. Die Vorteile, die sich aus dem System des kollektiven Sparens ergeben, sind durch keine alternative Anlageform zu schlagen. Vorausgesetzt – die Kapitalanlage stimmt. Hierbei ist hinsichtlich der Risiken zwischen Ansparzeit und Rentenzeit/Bezugszeit zu unterscheiden .

Die Risiken der Ansparzeit

Beginnen wir bei den Risiken der Ansparzeit. Da über einen langen Zeitpunkt von bis zu 4 Jahrzehnten eine professionelle Anlage und Verwaltung der Sparbeiträge erfolgen sollte, müssen einige Voraussetzungen vorab geklärt sein. Dies erfordert seitens der (meisten) Versicherer ein gehöriges Maß an (zusätzlicher) Transparenz. Folgende Fragen sind zu klären:

1. In welche Anlagekategorien (Aktien, Renten, Immobilien) kann und darf in welchem Verhältnis investiert werden?
2. Mit welchen Kosten werden diese Verträge über die Gesamtlaufzeit belastet?

Nachhaltige bAV-Formel für Arbeitnehmer

Folgende Voraussetzungen müssen angesichts der aktuellen Herausforderungen für eine erfolgreiche bAV erfüllt werden:

1. Hohe steuerliche Förderung durch steuerfreie Einzahlung und (meist) sozialversicherungsfreie Einzahlung;
2. Kontinuierliche Sparvorgänge, möglichst ohne Unterbrechungen, bis zum Renteneintritt;
3. Durchschnittliche Erträge aus den Kapitalanlagen dieser bAV-Verträge, die über der Inlandsinflation liegen.

Daraus ergibt sich folgende, nachhaltige Formel:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Eigenbeiträge} \\ \hline \text{(+Förderung)} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Laufzeit} \\ \hline \text{(Einzahlungen)} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Rendite} \\ \hline \text{(über Inflation)} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Kaufkraft} \\ \hline \text{in der Rente} \\ \hline \end{array}$$

Der Gesetzgeber hat Punkt 1 mit Einführung der Entgeltumwandlung in der bAV 2002 und Erweiterung des BetrAVG im Jahr 2005 geregelt.

Punkt 2 wurde in Bezug auf Nachhaltigkeit ebenfalls 2005 geregelt. Die Einführung der "Portabilität" und des dazugehörigen Übertragungsabkommens der deutschen Lebensversicherungen versetzt den Arbeitnehmer in die Lage, seine bereits gebildeten Altersvorsorgeansprüche/ Vermögen in seinen bAV-Verträgen bei seinem neuen Arbeitgeber fortsetzen zu können.

Punkt 3 wird von Anbietern mit Kapitalanlagemodellen erfüllt, welche nicht unter den zukünftig höchstwahrscheinlichen Niedrigzinsen zu kämpfen haben. bAV-Verträge von Gesellschaften, die sich mit ihrem Kapitalanlagemodell nicht den gesetzlichen Kapitalanlagevorschriften für Lebensversicherungsunternehmen nach §54VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz) unterwerfen, eine langjährige Kompetenz in der Kapitalanlage von Altersvorsorgevermögen vorweisen können, sowie eine hohe Zahlungssicherheit (Solvabilität) für die ausgesprochenen Garantien nachweisen können, erwirtschaften für die Arbeitnehmer die erforderliche Rendite über Inlands-Inflationsniveau und damit einen entscheidenden Mehrwert: nämlich Kaufkraftzuwachs!

3. Wie wird die Garantieleistung erzeugt? (Deckungsstock/Eigenkapital des Versicherers/Derivate/Garantiefonds)
4. Durch wen wird die Garantieleistung besichert? (Fondsgesellschaft/Versicherer)
5. Welche Bedingungen/Spielregeln liegen im Vertragswerk vor?
6. Welche Expertise und welche Erfahrung kann der Anbieter für die erfolgreiche Anlage von Altersvorsorgevermögen aufweisen?
7. Wie erfolgt die Risikominimierung (z.B. Schwankungsrisiken) für die eingezahlten Beiträge und deren Erträge?

Die Risiken der Bezugszeit

Nach diesen Überlegungen sollten wir unseren Blick nun auf die Risiken in der Rentenphase / Bezugszeit richten. Dies macht allein schon deshalb Sinn, weil sich auch die Bezugszeit über mehrere Jahrzehnte erstrecken wird.

1. Wie sicher ist die Altersrente der Höhe nach?
2. Kann die Altersrente durch Senkung der Überschussbeteiligung sinken?
3. Steigt die Altersrente um den Inflationswert/Kaufkraftverlust an? Mindestens 1% p.a.?
4. Wie ist die Todesfallleistung im Rentenbezug geregelt? (Rentengarantiezeit/ Restkapital)
5. Besteht bei der Basisrente zum Rentenbeginn ein Wahlrecht auf Wechsel des Versicherers?
6. Mit welchen Zusatzbelastungen (Besteuerung und Beitrag für gesetzliche Krankenversicherung) für die Alterseinkünfte ist je nach Art der Förderung zu rechnen?
7. Sollte eine Kapitalauszahlung möglich sein? Wenn ja, in welchem Umfang?

Erfolgt eine Beratung und Planung für die Altersversorgung unter Beachtung der vorgenannten Kriterien und Fragestellungen, so ist der Erfolg kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis handwerklich sauberer Beratungs- und Planungsleistung.

Stephan Michaelis / Henning Ratsch

Pflicht des Maklers zur Aufklärung über mögliche Nachschusspflichten bei einem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit

I. Einleitung

Der Versicherungsmakler hat bei seinem Tagesgeschäft diverse Aufklärungs- und Beratungspflichten gegenüber dem Kunden zu erfüllen.¹ Spätestens das allseits bekannte Sachwalterurteil² des BGH legte den rechtlichen Grundstein für diesen weitreichenden Pflichtenkreis des Versicherungsvermittlers, welcher mittlerweile auch eine Kodifizierung im VVG erfahren hat.

Damit der Versicherungsmakler adäquat und pflichtgemäß beraten kann, ist es nicht nur erforderlich, dass er die Bedürfnisse und die Zielsetzung seines Kunden kennt³, es ist auch unabdingbar, dass er die Besonderheiten des von ihm vermittelten Produkts bzw. die Eigenarten der jeweiligen Versicherungsgesellschaft kennt. Aus aktuellem Anlass soll in diesem Artikel ein geänderter Bestandteil der Satzung eines kleineren norddeutschen Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit (VVaG) in den Fokus gerückt werden, der bislang in der Öffentlichkeit wenig thematisiert wurde, für den Versicherungsmakler und seinen Kunden aber bedeutsam sein kann.

II. Besonderheiten eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit

1. Der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) ist in den §§ 15 ff. des Gesetzes über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen (VAG) gesetzlich geregelt ist. Diese Rechtsform weist einige Besonderheiten auf, insbesondere hinsichtlich der Stellung der „Versicherungsnehmer“.
2. Nach § 4 Ziff. 2 der aktuellen Satzung des eingangs erwähnten kleinen norddeutschen VVaG (Stand: 06/2014) erhält der Kunde bei Abschluss eines Versicherungsvertrages nicht lediglich die Stellung eines Versicherungsnehmers. Ausweislich der erwähnten Satzungsbestimmung begründet der Abschluss eines Versicherungsvertrages mit dem VVaG ebenfalls die *Mitgliedschaft* des Versiche-

rungsnehmers zum VVaG. Der Versicherungsnehmer wird daher nicht bloß ein Vertragspartner der Versicherungsgesellschaft, er wird vielmehr Mitglied und (Mit-)Träger des Vereins. Das Versicherungsverhältnis ist daher zugleich eine vereinsrechtliche Mitgliedschaft.⁴

3. Diese Vereinszugehörigkeit bleibt für den „Versicherungsnehmer“ nicht ohne Folgen. Die Mitgliedschaft zu einer Körperschaft, wie es ein VVaG ist, begründet zum einen Rechte, zum anderen allerdings auch Pflichten. Anders als bei einem reinen Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmer ist das Mitglied eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit viel enger mit dem Schicksal des Unternehmens selbst verbunden. Bei guter wirtschaftlicher Lage kann ein potenter Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit seinen Mitgliedern unter bestimmten Voraussetzungen erwirtschaftete Überschüsse auskehren.

Kehrseite ist allerdings auch, dass insbesondere bei schlechter wirtschaftlicher Lage *Nachschusspflichten* zu befürchten sind.

4. Der erwähnte VVaG hat in diesem Zusammenhang offensichtlich im Rahmen seiner letzten Satzungsänderung beschlossen, dass der „Versicherungsnehmer“, also das Mitglied des Vereins, zur Zahlung von Nachschüssen herangezogen werden kann. In der Satzung vom 31.07.2006 hieß es unter § 12 noch:

„Die Mitglieder sind zu Nachschüssen nicht heranzuziehen. Versicherungsansprüche dürfen nicht gekürzt werden.“

Stephan Michaelis

Fachanwalt für Versicherungsrecht, Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte, Hamburg

Henning Ratsch

Rechtsanwalt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte, Hamburg