

an Bedeutung. Welche Anlageformen bietet die MV FLEXI-RENTE invest an?

Claudia Schnöbel: Dem Investor steht ein Sortiment von über 70 top gerateten Investmentfonds renommierter Investmentgesellschaften zur Verfügung, die innerhalb der Police beliebig kombiniert werden können. Das Garantiefonds-konzept DWS FlexPension – speziell für sicherheitsorientierte Anleger – rundet das Konzept ab und kombiniert im Rahmen der privaten Altersvorsorge Renditechancen und monatliche Höchststandssicherung zum Laufzeitende mit System. Zusätzlich bündelt der MÜNCHENER VEREIN drei passive Anlagestrategien auserwählter Investmentfonds zu einem passgenauen Paket. Möchte sich der Kunde gegen Vertragsende vor den Auswirkungen schwacher Aktienmärkte schützen, bieten wir ihm einen „Airbag“ an. Eine automatische Umschichtung in risikoärmere Investmentanlagen schützt vor Kapitalverlust. Je nach Anlegertyp haben wir somit das passende Produkt im Angebot.

RATINGSieger: Welche Vertriebspartner wollen Sie mit dem Produkt in erster Linie ansprechen?

Claudia Schnöbel: Im freien Vertrieb sehen wir große Chancen, da wir neben einem absolut flexiblen Produkt und einer hervorragenden Fondspalette auch attraktive Konditionen anbieten. Vertriebspartner unterstützen wir gerne bundesweit durch die Betreuung unserer Key Account Manager vor Ort und durch das Angebot einer benutzerfreundlichen online-basierten Angebotssoftware.

GDV: Die neuen Versicherungsbedingungen

Zum Jahreswechsel wird der GDV alle neuen Versicherungs-Bedingungen auf seinen Internet-Seiten veröffentlichen:

www.gdv.de

bAV: Bestmögliche Lösungen durch echte ungezillmerte Tarife



Michael Wrobel, Vorstandsmitglied,
Kölnener Pensionskasse VVaG

Die Lebensversicherungswirtschaft durchläuft eine anhaltende Phase der Kursbestimmung und steht vor Aufgabenstellung in neuer Dimension.

Durch die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) erlebt die Branche einen Wandel, der die Strategie in der Produktentwicklung und Kapitalanlage beeinflussen wird. Die Modernisierung, die insbesondere durch einen umfassenden Verbraucherschutz gekennzeichnet ist, fordert neue Lösungsansätze. Dabei geht es um nicht weniger als die Beteiligung der Versicherten an den stillen Reserven, die Berechnung eines Mindest-Rückkaufwertes, die künftige Verteilung der Abschlusskosten auf mehrere Jahre und die Transparenz bei Abschluss- und Vertriebskosten.

Ein Blick über die Grenzen der Lebensversicherung hinaus zeigt, dass offensichtlich die Zeit einer „Transparenz-offensive“ auf breiter Front angebrochen ist. Die EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID) wird im Bankensektor ebenfalls für mehr

Transparenz in der Anlageberatung sorgen. Sie verpflichtet die Institute, im besten Interesse des Kunden zu handeln und die Kosten für Finanzdienstleistungen offen zu legen. Dabei müssen auch Provisionen ausgewiesen werden.

■ Portabilität – Übertragungswerte relevant

In der Lebensversicherung führt die künftige Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten 5 Versicherungsjahre zu einer gewissen „Schmerzlinderung“ gegenüber der derzeitigen Praxis.

Allerdings bedeutet dies auch, dass Versicherte bei einer Kündigung oder Beitragsfreistellung der Lebensversicherung in den ersten fünf Jahren die Hälfte ihrer Beiträge verlieren. Die Rückkaufswertentwicklung, die künftig im Vertrag anzugeben ist, wird daher im Produktvergleich einen stärkeren Stellenwert erhalten. Im Regelfall ist aber ein Vertrag in der betrieblichen Altersversorgung nicht „rückkaufbar“, sondern kann nur beitragsfrei gestellt werden.

Relevant ist hier das seit 2005 geltende Recht auf Portabilität betrieblicher Versorgungsansprüche.

Dieses Recht bezieht sich auf den Übertragungswert einer Versorgung. Übertragungswerte sind dabei in den ersten Jahren bedeutend höher, wenn zum einen die Abschlusskosten auf die gesamte Vertragslaufzeit verteilt und zusätzlich durch die Verwendung geeigneter Rechnungsgrundlagen höhere Garantieleistungen erwirtschaftet werden. Rechnungsgrundlagen der privaten Lebensversicherung, wie sie heute vielfach eingesetzt werden, entsprechen nicht den Erfordernissen der betrieblichen Altersversorgung und benachteiligen den Verbraucher.

■ Sozialversicherungsfreiheit der Beiträge

Mit der unbefristeten Fortführung der Sozialversicherungsfreiheit von Beiträgen in

der bAV durch Entgeltumwandlung und der aus Arbeitnehmersicht verbesserten Unverfallbarkeitsregelung für arbeitgeberfinanzierte Pensionszusagen hat der Gesetzgeber positive Impulse für die weitere Ausbreitung der bAV gesetzt. Ein geradezu idealer Beratungsansatz für Vertrieb und Produkthanbieter, der mit Blick auf die neuen Informationspflichten allerdings auch die jüngste Entwicklung in der Rechtsprechung zum Einsatz gezillmerter Produkte in der bAV enthalten sollte.

■ Zillmerung unzulässig

Das aktuelle Urteil des Landesarbeitsgerichts (LAG) München vom 15.03.07 bestätigt, dass die Verrechnung von Abschlusskosten in den ersten Jahren, insbesondere durch Zillmerung, in der bAV durch Entgeltumwandlung unzulässig ist. Entsprechende Vereinbarungen sind nichtig, selbst wenn der Arbeitnehmer vorher über die Abschlusskostenverrechnung ausdrücklich aufgeklärt worden ist.

In der Begründung geht das LAG verschärfend davon aus, dass auch andere Formen der Abschlusskostenverrechnung, z. B. über die ersten fünf Jahre, aufgrund ihrer zillmerähnlichen Wirkung ebenso unzulässig sind.

In dem zu entscheidenden Fall hatte eine Arbeitnehmerin über fast drei Jahre im Wege der Entgeltumwandlung 6.230 EUR Gehalt zugunsten einer Lebensversicherung eingezahlt. Zum Zeitpunkt des Ausscheidens standen ihr als Rückvergütung nur 639 EUR zur Verfügung. Der Arbeitgeber ist zu Schadenersatz verpflichtet worden. Die Haftungsrisiken für Arbeitgeber und Berater erhöhen sich bei Einsatz gezillmerter Produkte erheblich, auch wenn das Urteil die Revision zugelassen hat und somit noch nicht rechtskräftig ist.

Bestmögliche Lösungen bieten echte ungezillmerte Tarife (= Beitragskalkulation ohne Abschlusskosten), die durch eine laufende Courtage die Vergütung einer dauerhaften Kundenbetreuung sicherstellen.

Alternativ bieten sich Nettotarife für den Einsatz in der Honorarberatung an. Der Rechtsanspruch von Arbeitnehmern auf Portabilität ihrer Versorgungsansprüche muss nicht nur dem Grunde, sondern auch der Höhe nach umgesetzt werden können. Hohe garantierte Rentenzahlungen und eine im Sinne der bAV ausgestaltete Hinterbliebenen- bzw. Invaliditätsabsicherung sind wichtiger als typisch „private“

Elemente wie „Kapitalabfindung“ oder zeitlich befristete Leistungen („Rentengarantiezeiten“).

Eine jederzeitige Beitragsflexibilität, die Vermeidung von Stückkosten und Ratenzuschlägen sind weitere Kriterien. Die Tarife der Kölner Pensionskasse berücksichtigen die arbeitsrechtlichen Anforderungen, in der Ausprägung des Rundum-Versicherungsschutzes wird überdies der Anspruch auf Unisex-Eigenschaft (Lohngleichheitsprinzip) erfüllt.

Gleiches betrifft auch Produkte, die zur Insolvenzversicherung von Zeitwertkonten eingesetzt werden. Personalsteuersysteme benötigen ein Höchstmaß an Flexibilität und Transparenz, um rechtliche Sicherheit und Akzeptanz bei Mitarbeitern und Arbeitgebern zu erreichen.

Eine Kombination aus Garantieprodukten und Fondslösungen innerhalb eines Vertrags gewährleistet hier optimale Chancen. Die Kölner Pensionskasse kooperiert in diesem Geschäftsfeld mit spezialisierten Bank- und Administrationspartnern, um interdisziplinäre Anforderungen der Firmenkundschaft sicherzustellen.

■ Transparenz – klassische Pensionskassen als Vorreiter

Die betriebliche Altersversorgung wird sowohl durch die VVG-Reform als auch durch die Neuerungen der 9. VAG-Novelle neue Impulse erhalten. In vielen Bereichen werden sich die konventionellen Angebote in der privaten Lebensversicherung den traditionellen kollektiven Lösungen – insbesondere klassischer Pensionskassen in der Rechtsform von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit – anpassen.

Die Zielsetzung des Gesetzgebers und der Versicherungsaufsicht, mehr Transparenz für den Verbraucher in Fragen der Altersversorgung zu schaffen, wird von diesen Produkthanbietern schon heute beispielhaft erfüllt. Die neuen gesetzlichen Änderungen zwingen zur Weiterentwicklung eines hochwertigen Risikomanagement seitens der Unternehmen und werden so zum weiteren Verbraucherschutz beitragen.

Arbeitgeber sind bei der Einrichtung oder Anpassung der bAV heute mehr denn je auf qualifizierte und unabhängige Beratung angewiesen.

Bei der Kölner Pensionskasse können Unternehmen und unabhängige Berater auf das Know-how einer auf die bAV spezialisierten Produkt- und Denkfabrik zurückgreifen.

Der FRV- Markt boomt!



**Aber welches
Produkt soll es
sein?**

**Seit 2000 ist der
FLV/FRV-Atlas
die beste Quelle
für eine
unabhängige
Beratung.**

**Natürlich von
Franke &
Bornberg**

Jetzt bestellen!
www.promakler.de