

GUARANTEE JOURNAL

Eine Information der Guarantee Advisor Group

Ausgabe 1.2018



Einbruchschutz mit staatlicher Förderung



Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) ist wie angekündigt in Kraft getreten



Run-offs in der Lebensversicherung – und wie geht es weiter?

Einbruchschutz mit staatlicher Förderung

Im Jahre 2015 sind in der Bundesrepublik über 165.000 Einbruchdiebstähle bei der Polizei gemeldet worden. Auch das Jahr 2016 weist ähnlich intensive Täterzahlen auf. Aus diesem Grund sind nicht nur die Bürger beunruhigt, sondern auch die verantwortlichen Politiker.

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat daher die Förderbedingungen geändert und mit dem Datum vom 21.03.2017 ihre Richtlinien für Zuschüsse und Darlehen erweitert. Die Zuschüsse liegen nunmehr bei 10% der investierten Summe, mindestens EUR 50,-, maximal EUR 1.500,-. Die Eintrittsschwellen zur Gewährung der Zuschüsse und Darlehen wurden zudem auf EUR 500,- gesenkt.

Folgende Regeln sind zu beachten:

- Die Förderung muss beantragt werden, bevor der Umbau begonnen wird.

- Ein Fachunternehmen des Handwerks sollte mit dem Einbau beauftragt werden.

Bezuschusst werden alle Investitionen für elektronische und mechanische Sicherungen für Wohngebäude. Bei den Zuschüssen handelt es sich um das „KfW Programm 455“ und bei Krediten um das „KfW-Programm 159“. Der Zinssatz beträgt z. Zt. 0,75% bei 10-jähriger Zinsbindung.

Nehmen Sie auch bitte die Hilfe von den polizeilichen Beratungsstellen in Anspruch und lassen sich Angebote von qualifizierten Firmen unterbreiten, bevor Sie Aufträge erteilen oder Sicherungsmaßnahmen eigenhändig vornehmen.

Das ausführliche Merkblatt „Bauen, Wohnen, Energie sparen“ finden Sie auf der Homepage der KfW (www.kfw.de) im Downloadcenter.

DH



Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist wie angekündigt in Kraft getreten

Kurz nach Inkrafttreten des Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) möchten wir nochmals die damit verbundenen Änderungen und Auswirkungen auf die betriebliche Altersvorsorge (bAV) zusammenfassen und somit weitere Hilfestellung geben.

Folgende Maßnahmen wurden beschlossen:

1 Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens

Der steuerfreie Jahresbeitrag im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG wurde nun von 4% auf 8% der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung (BBG) erhöht. Der 2005 eingeführte Erhöhungsbeitrag i. H. v. EUR 1.800,- bei Nichtinanspruchnahme der Pauschalbesteuerung des ehemaligen § 40b EStG entfällt ab sofort.

2 Arbeitgeberzuschuss i. H. v. 15% auf den Gehaltsumwandlungsbetrag ist verpflichtend

Die stufenweise Einführung stellt sich, sobald der Arbeitgeber eine Sozialversicherungsersparnis generiert, wie folgt dar: Für Neuzusagen im Sozialpartnermodell ab 01.01.2018, für Neuzusagen im gewohnten Garantiemodell ab 01.01.2019 und für bestehende Altzusagen ab 01.01.2022.

3 Förderbeitrag für Geringverdiener

Bei arbeitgeberfinanzierten Zusagen an Geringverdiener (bis EUR 2.200,- Brutto/Monat), können 30% des Beitrages im Rahmen des Lohnsteuerabzugsverfahrens gegengerechnet werden. Der Beitrag muss mindestens EUR 240,- und darf maximal EUR 480,- p.a. betragen.

4 Grundsicherungsfreibetrag

Ein Freibetrag von EUR 204,50 pro Monat gilt ab sofort für Renten aus einer betrieblichen Altersversorgung, einer Basis- oder Riester-Rente. Da dieser Betrag nicht auf eine etwaige Grundsicherung angerechnet wird, ist die geförderte Altersvorsorge nun auch attraktiver für Geringverdiener.

5 Verbesserungen bei Abfindungszahlungen in der bAV

Die steuerfreie Dotierung von Abfindungszahlungen (Vervielfältigungsregelung) im Rahmen des § 3 Nr. 63 EStG wird erweitert, beispielsweise in Bezug auf steuerfreie Nachzahlungen für Zeiten langfristiger Krankheit oder der Elternzeit.

6 Riesterförderung innerhalb der bAV wird verbessert

Die Krankenversicherungsverbeitragung auf ausgezahlte Riester-Renten für gesetzlich Versicherte entfällt. Des Weiteren wurde die Grundzulage für bAV-Riesterverträge von EUR 154,- auf EUR 175,- erhöht.

Sozialpartnermodell

Ausschließlich für Tarifverträge wurde ab dem 01.01.2018 eine neue Zusageart, die reine Beitragszusage, eingeführt. Hierbei verpflichtet sich der Arbeitgeber lediglich zur Zahlung des Beitrages, nicht jedoch zur Erfüllung eines Beitragserhalts oder einer garantierten Rente. Die neu geschaffene Zielrente kann somit schwanken. Die Tarifpartner können sich jedoch auf einen Sicherheitsbeitrag einigen, um Schwankungen entgegenzuwirken.

Auch hier gilt bei Entgeltumwandlung und Sozialversicherungsersparnis ein verpflichtender Zuschuss i. H. v. 15% des Umwandlungsbetrages. Anlagemöglichkeiten bieten die versicherungsförmigen Durchführungswege Direktversicherung, Pensionsfonds oder Pensionskasse. Im Sozialpartnermodell können nur laufende Leistungen, sprich Renten, ausgezahlt werden. Eine Kapitaloption besteht somit nicht.

Des Weiteren besteht keine Durchgriffshaftung zum Arbeitgeber, dies bedeutet, dass ein eventueller Leistungsausfall des Versorgungsträgers nicht vom Arbeitgeber aufgefangen werden muss. Eine Insolvenz-

sicherungspflicht auf Seiten des Arbeitgebers ist ebenfalls nicht vorgesehen. Eine Anpassungsprüfpflicht wie im Garantiemodell entfällt. Weiterhin muss berücksichtigt werden, dass eine Übertragung des Vertrages bei einem Arbeitgeberwechsel nur möglich ist, wenn der neue Arbeitgeber ebenfalls am Sozialpartnermodell teilnimmt. Hier sollen jedoch Tariföffnungsklauseln formuliert werden, die auch nicht tarifgebundenen Arbeitgebern den Beitritt zum Sozialpartnermodell erlauben, so dass die Wahrscheinlichkeit einer Übertragungsmöglichkeit vergrößert wird.

Um das Sozialpartnermodell zu stärken gibt es die Möglichkeit eines sogenannten Opting Out. Bei diesem Verfahren wird jeder Arbeitnehmer in das Sozialpartnermodell aufgenommen, sofern er nicht aktiv widerspricht. Der Arbeitnehmer muss drei Monate vorher über den Beginn und die Entgelthöhe informiert werden und hat die Möglichkeit, noch einen Monat nach der Aufnahme zu widersprechen. Hat der Arbeitnehmer nicht widersprochen, kann er dennoch jederzeit mit einer Frist von einem Monat die Entgeltumwandlung beenden.

Fazit und Empfehlung

Arbeitgeberzuschuss

Um eine mögliche Konkurrenz zwischen den verschiedenen Versorgungssystemen zu vermeiden, empfehlen wir den Arbeitgeberzuschuss i. H. v. 15% ab sofort auf alle Verträge zu gewähren. Langjährige Mitarbeiter können somit eine Anerkennung für ihre Unternehmenstreue erhalten, da der Arbeitgeber ihnen mehr zugesteht, als das Gesetz bereits verlangt. Darüber hinaus ist die Arbeitgeberbeteiligung an der Entgeltumwandlung ein altbewährtes Mittel, Mitarbeiter nicht nur im Sinne der Altersvorsorge zu motivieren.

Fortsetzung auf Seite 3

Förderrahmen

Die Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens auf 8% der BBG (abzüglich Direktversicherungsbeitrag nach § 40b EStG) ermöglicht allen Mitarbeitern eine beträchtliche Aufstockung ihrer betrieblichen Absicherung sowohl in bestehenden, als auch in künftig einzurichtenden bAV-Verträgen.

Erhöhte Riester-Förderung

Durch den Wegfall der Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge auf bAV-Riesterleistungen und die Erhöhung der Grundzulage sollte bAV-Riester bei künftigen Beratungsgesprächen wieder thematisiert werden. Hier hat der Gesetzgeber eine lang ersehnte Verbesserung geschaffen.

Garantiewelt (bAV 1) oder Sozialpartnermodell (bAV 2)

Die Frage, ob man weiterhin auf die bewährte Garantiewelt (bAV 1) oder auf das Sozialpartnermodell (bAV 2) setzt, wird sich überwiegend in nicht tarifgebundenen Unternehmen stellen, da diese, eine Öffnungsklausel vorausgesetzt, die Wahlmöglichkeit zwischen beiden Systemen haben. Vergleicht man die wichtigsten Eckpunkte beider Systeme, so liegen einige wichtige Vorteile auf Seiten der bAV 1, wie z. B. das weiterhin erhaltene Kapitalwahlrecht

(Rente oder Kapital in der Auszahlungsphase) oder die nach wie vor möglichen garantierten Leistungen.

Betrachtet man die bAV 2, so ist die in ihr begründete Zielrente als Schätzung zu verstehen und somit nicht genau kalkulierbar. Positiv zu bewerten ist jedoch, dass der arbeitgeberfinanzierte Teil der bAV 2 von Gesetzes wegen unmittelbar ab Beginn unverfallbar ist. Dies ist in der alten Garantiewelt lediglich mittels vertraglicher Einigung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer möglich, nicht aber pauschal gesetzlich verankert. Der Gesetzgeber hat die betriebliche Altersversorgung mit

diesen Maßnahmen breiter aufgestellt. Mit den neu geschaffenen Möglichkeiten werden sowohl mehr Arbeitnehmer, als auch Arbeitgeber erreicht werden. Auch wenn einige Vertreter der letzteren Gruppe, in der ersten Zeit einen etwas höheren Verwaltungsaufwand beklagen werden. Um sich in der neuen Welt der betrieblichen Altersvorsorge zurechtzufinden und von Beginn an die richtigen Entscheidungen zu treffen, sprechen Sie Ihr betreuendes Maklerhaus an. Wir freuen uns auf Ihre Fragen und helfen Ihnen gern.

OE



Ein weiterer positiver Aspekt ist die in § 16 BetrAVG verankerte Anpassungsprüfungspflicht, mit welcher ein Inflationsausgleich für Rentenzahlungen an ehemalige Mitarbeiter geschaffen wurde.

Run-offs in der Lebensversicherung – und wie geht es weiter?

Aktuell berichten viele Medien, dass Lebensversicherer den Vertrieb neuer Lebens- und Rentenversicherungen eingestellt und das Bestandsgeschäft in den sogenannten Run-off überführt hätten. Was ist hierunter zu verstehen und wie geht es für die Kunden der betroffenen Lebensversicherer weiter?

Hintergrund aller Überlegungen ist, dass die Versicherer bei klassischen Lebens- und Rentenversicherungsverträgen mit einem garantierten Rechnungszins (je nach Abschlussjahr zwischen 0,9% und 4%) die versprochenen Zinssätze nicht oder nur noch schwerlich erwirtschaften können.

Ursache sind insbesondere die restriktiven Kapitalanlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes, die Versicherer dazu zwingen nur sehr sichere Anlagen (im Wesentlichen festverzinsliche Papiere und Staatsanleihen) zu tätigen. In diesem Segment des Kapitalmarkts liegen die heute erzielbaren Zinsen nahe Null. Zur Absicherung der in der Vergangenheit vereinbarten Garantiezusagen wird den Versicherern seitens der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorgeschrieben, in erheblichem Umfang Zinszusatzreserven zu bilden.

Dieses Gesamtszenario führte dazu, dass

fast sämtliche Versicherer den Verkauf neuer Policen mit Zinsgarantie einstellten und andere Produkte, bei denen die Kundengelder in alternativen Kapitalmärkten (Aktien, Immobilien, u. a.) angelegt werden, verkaufen. Diese neuen Produkte werden dann auch mit anderen, meist auf Kapitalerhaltung ausgerichteten, Garantien ausgestattet. Dies dürfte letztlich zu besseren und nachhaltigeren Renditen führen, was im Jahr 2017 erneut belegt werden konnte.

Fortsetzung auf Seite 4

Was bedeutet ein Run-off konkret?

Der Bestand an „alten“ Garantieverträgen eines Versicherers wird nicht mehr mit Neuverträgen belastet, d.h., der Bestand schmilzt bedingt durch die Vertragsabläufe ab – die bestehenden Verträge werden unter Berücksichtigung der vereinbarten Garantien nur noch abgewickelt. Da keine Neuverträge mehr abgeschlossen werden, ist es möglich, den Verwaltungsaufwand beim Versicherer zu reduzieren. Diese Verwaltungskostenreduzierung trägt dazu bei, ggf. nicht nur den Garantiezins, sondern ggf. darüber hinaus, die Leistungen für Versicherte verbessern zu können.

Der Run-off wird bereits von vielen Gesellschaften in Eigenverwaltung für separierte Bestände mit einheitlichem Rechnungszins vorgenommen, eine Praxis, die z. B. in der Privaten Krankenversicherung üblich ist. An den bestehenden Verträgen ändert sich nichts und der Kunde bemerkt diesen Vorgang nicht einmal.

Einige Versicherer haben sich nun dazu entschlossen ihre Bestände an Garantiepolice an darauf spezialisierte (Abwicklungs-) Gesellschaften zu veräußern. Diese Spezialisten wollen durch erhebliche Kosteneinsparungen, die sich möglicherweise auch im Service bemerkbar machen können (z. B. Standmitteilungen, Bearbeitungsdauern), Verträge profitabel verwalten.

Da der durch solche Kosteneinsparungen realisierte Gewinn (bei Aktiengesellschaften) lediglich zu 50% an die Versicherten weitergegeben werden muss, versprechen sich diese Abwicklungsgesellschaften gute Kapitalrenditen.

Was bedeutet eine solche Übertragung konkret für den Versicherungsnehmer?

- Eine Übertragung von Verträgen kann und darf nur mit Genehmigung der BaFin erfolgen.



- Die BaFin überwacht natürlich auch die übernehmenden Gesellschaften und diese müssen sicherstellen, dass alle übernommenen Garantien erfüllt werden.
- Der Anreiz, überplanmäßige Gewinne durch gute Kapitalanlagen zu erzielen, ist jedoch wahrscheinlich sehr eingeschränkt, da diesbezügliche Bemühungen wiederum kostenintensiv sind.

Was passiert bei einer Schieflage der Abwicklungsgesellschaft?

Die BaFin überwacht die Unternehmen. Nach § 314 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) muss die Behörde einschreiten, wenn die Vermögenslage eines Unternehmens ergibt, dass dieses dauerhaft außerstande ist, seine Verpflichtungen zu erfüllen. In diesem Fall können, wenn alle anderen Mittel ausgeschöpft sind, auch vertraglich garantierte Leistungen nach § 222 Abs. 5 VAG um maximal 5% reduziert werden.

Was passiert bei Insolvenz?

Die garantierten Zusagen, sowie alle dem Kundenkonto bereits zugeschriebenen Überschüsse sind gesichert. Gerät ein Unternehmen in Schieflage, springt ein gesetzlicher Sicherungsfond ein.

Unsere Empfehlungen

- Es ist, zumindest im derzeitigen Zinsumfeld, sinnvoll, Verträge mit hohen Garantieverzinsungen fortzuführen, auch wenn diese an ein Run-off-Unternehmen überführt werden.
- Der Run-off-Versicherer muss, unter Kontrolle der BaFin, die Verträge erfüllen und abwickeln.
- Bei fälligen Verträgen kann wie bisher, unter Abwägung der individuellen Interessen, über Kapitalabfindung, Rentenzahlung oder Mischformen entschieden werden, so wie es im individuellen Vertrag vereinbart ist.

MR und PS

Impressum

Sie haben Fragen zu diesen oder anderen Themen? Rufen Sie uns an – wir informieren Sie gern. Oder besuchen Sie uns im Internet unter: www.guarantee-advisor-group.com. Das Guarantee Journal erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Guarantee Journals. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.



Guarantee Advisor Group e.V.
Zwischen den Wegen 19
58239 Schwerte

Telefon 02304/9666-19

info@guarantee-advisor-group.com
www.guarantee-advisor-group.com



Tharra + Partner
Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Drususallee 81
41460 Neuss

Telefon 02131/17019-0
Telefax 02131/17019-19

info@tharra-partner.de
www.tharra-partner.de