

Kein Leben nach Leben? Ihre Chancen mit dem neuen Alterseinkünftegesetz

Lüder Mehren,

Vorstandsmitglied der Gerling-Konzern Lebensversicherung AG, informierte über die **Chancen des Schichtenmodells der privaten Altersversorgung** für Versicherungsvermittler und deren Kunden. In den bisherigen Diskussionen zum Alterseinkünftegesetz seien die Gestaltungsmöglichkeiten, Verkaufsansätze, Zielgruppen und Produktvarianten nicht genügend berücksichtigt worden.

Herr Mehren nahm zunächst das "**Märchen vom schönen schnellen Tod**" aufs Korn. Die Realität sehe drastisch anders aus, was auch jedermann wisse, was aber dennoch ein Tabuthema sei - auch im Versicherungsvertrieb. Die Menschen werden immer älter, sie werden vor ihrem Tod eine längere Pflegephase durchlaufen und sie werden dabei nur in seltenen Fällen von ihren Kindern gepflegt. Es habe bisher ein stillschweigendes Übereinkommen gegeben, im Vertrieb nicht mit der Angst vor Alter, Pflege und Tod zu argumentieren, sondern statt dessen auf die Gier nach Mitnahme von Steuerspareffekten zu setzen. Das habe der KLV in der Vergangenheit ihre Sonderrolle gesichert zu Lasten einer genügenden Absicherung der Risiken.

Das neue AEG mit seiner Fülle von individuellen und standardisierten Steuerförderungen werde den spezifisch deutschen **Volkssport des Steuerparens weiter anheizen**. Die erfolgten erheblichen Rentenkürzungen und die Steuerbelastungen bei der LV seien in der Wahrnehmung der deutschen Bevölkerung von den neuen Steuerförderungen überdeckt worden.

Seiner Ansicht nach wird der Staat, der sich der sozialen Verantwortung immer mehr entzieht, die **BAV zunehmend zu einer obligatorischen Einrichtung** machen. Als aktuelle Entwicklungen im BAV-Bereich, die der Aufmerksamkeit des Versicherungsmaklers bedürften, nannte Herr Mehren:

- ▶ Die **großen Rahmenabkommen sind gescheitert**, da nur eine Durchdringungsquote von circa 5% erzielt worden sei. Die großen Verbände wollen von der starken Rabattierung der Tarife, die für den Vertrieb nicht auskömmlich ist, wieder wegkommen. Wenn Versicherungsmakler die BAV-Lösungen ordentlich betreuen, lassen sich Durchdringungsquoten von 70 bis 80% erzielen.
- ▶ Bei mittelständischen Kunden ist das **Problem der Nachhaftung** ein großes Thema.
- ▶ Der neue **§ 3, Nr. 63 EStG** werde zur Zeit im Kleingewerbe und bei Selbstständigen und Privatkunden entdeckt. Bei angestellten Privatkunden gerate der Makler hier in die interessante Rolle, als Beauftragter seines Kunden Verhandlungen mit dem Arbeitgeber aufzunehmen.

Insgesamt werde die betriebliche Altersversorgung, so Mehren, enorm an Bedeutung gewinnen, so dass die Versicherungsmakler optimistisch sein können, dass sie mit intelligenten steueroptimierten Produkten im Geschäft bleiben können und diesen Bereich keineswegs zu Gunsten der Investmentbanker aufgeben müssen. Neben der innovativen Produktgestaltung sei eine individuelle, kompetente Beratung, die den neuen Gegebenheiten in Steuer-, Sozial- und Arbeitsrecht Rechnung trägt und eine entsprechend ausgefeilte vertriebsunterstützende Technik entscheidend für den Erfolg.

Herr Mehren gab in seinem exzellenten Vortrag auch eine Fülle von vertrieblichen Hinweisen, von denen wir hier drei wiedergeben:

- ▶ Das neue **AEG führe zu deutlich mehr Liquidität** bei den Kunden (bei analoger Erhöhung der Versorgungslücke), was weder vom Vertrieb noch in der Öffentlichkeit bisher richtig wahrgenommen worden sei. Die steuerliche Entlastung sei selbstverständlich ein guter Ansatzpunkt für die Kundenansprache.

- ▶ **Verträge mit festen Laufzeiten seien künftig out.** Die Empfehlung an einen gut fünfzigjährigen Kunden zum Beispiel, einen 12-Jahresvertrag oder einen Vertrag mit Endalter 65 abzuschließen, berge ein enormes Haftungsrisiko. Der Kunde brauche die Kapitalauszahlung nicht im Alter 65, sondern eventuell ab Alter 65. Die Auszahlung treibe seine Steuerprogression in die Höhe. Außerdem werde das Geld so überhaupt erst in die steuerliche Sphäre mit der Pflicht der jährlichen Steuerzahlung transportiert. Durch die Wiederanlage entstünden erneute Kosten. Statt dem Kunden diese drei Nachteile zu bescheren, seien lebenslange Tarife mit flexibler Ansparung und (Teil-) Auszahlung die optimale Gestaltung der Altersversorgung im Privatkundenbereich.
- ▶ Die **tilgungsaussetzende LV bleibe** - entgegen aller Vorurteile - bei fremd genutztem Wohnraum **attraktiv**. Mehren stellte Berechnungen vor, die besagen, dass sich nach Besteuerung nach Halbeinkünfteverfahren sogar leichte Vorteile ergeben können.

In einem kleinen Exkurs nahm der Gerling-Vorstand ferner deutlich Stellung zum **Problem der Garantien in der Lebensversicherung**. Das Problem seien nicht mehr die Aktien, sondern die Renten, und zwar fataler Weise sowohl nach der Seite der Zinserhöhungen als auch nach der Seite der Zinssenkungen hin. Berechnungen seines Hauses hätten ergeben, dass eine Zinserhöhung um 1% einen Kursverlust von 7% induziere, was seine Gesellschaft mit einer Milliarde Euro belasten würde. Andererseits habe Gerling für 60% des Bestandes einen Rechnungszins von 4%, der bei dem derzeit historisch niedrigen Zinsniveau gar nicht zu erzielen sei, geschweige denn bei weiter sinkende Zinsen. Hedging nach oben und nach unten sei also das Gebot der Stunde, was angesichts der langen abzusichernden Zeiträume enorm auf die Margen drücke. Ein Paradigmenwechsel in der LV bahne sich deswegen an: das tendenzielle Aussterben der Garantien.