



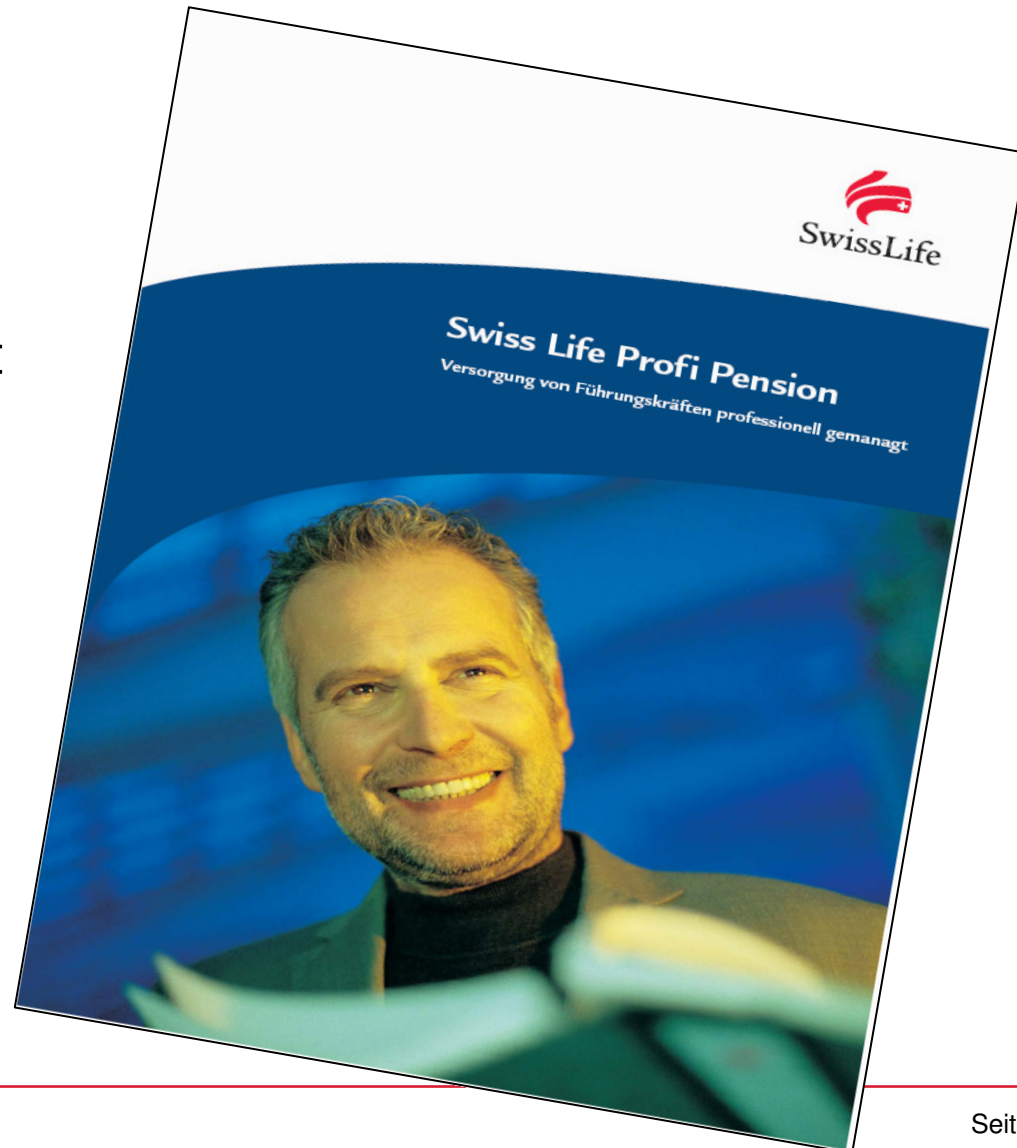
**Neukundengewinnung im Mittelstand:
Vertriebliche Ansätze zur bAV für die Zielgruppe
Gesellschafter - Geschäftsführer**

Swiss Life Profi Pension

Versorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern ...



... und Führungskräften
professionell gemanagt



Swiss Life Profi Pension

Was ist das?



- Ganzheitliches Konzept mit professioneller Verkaufsunterstützung für komplexe Versorgungssituationen



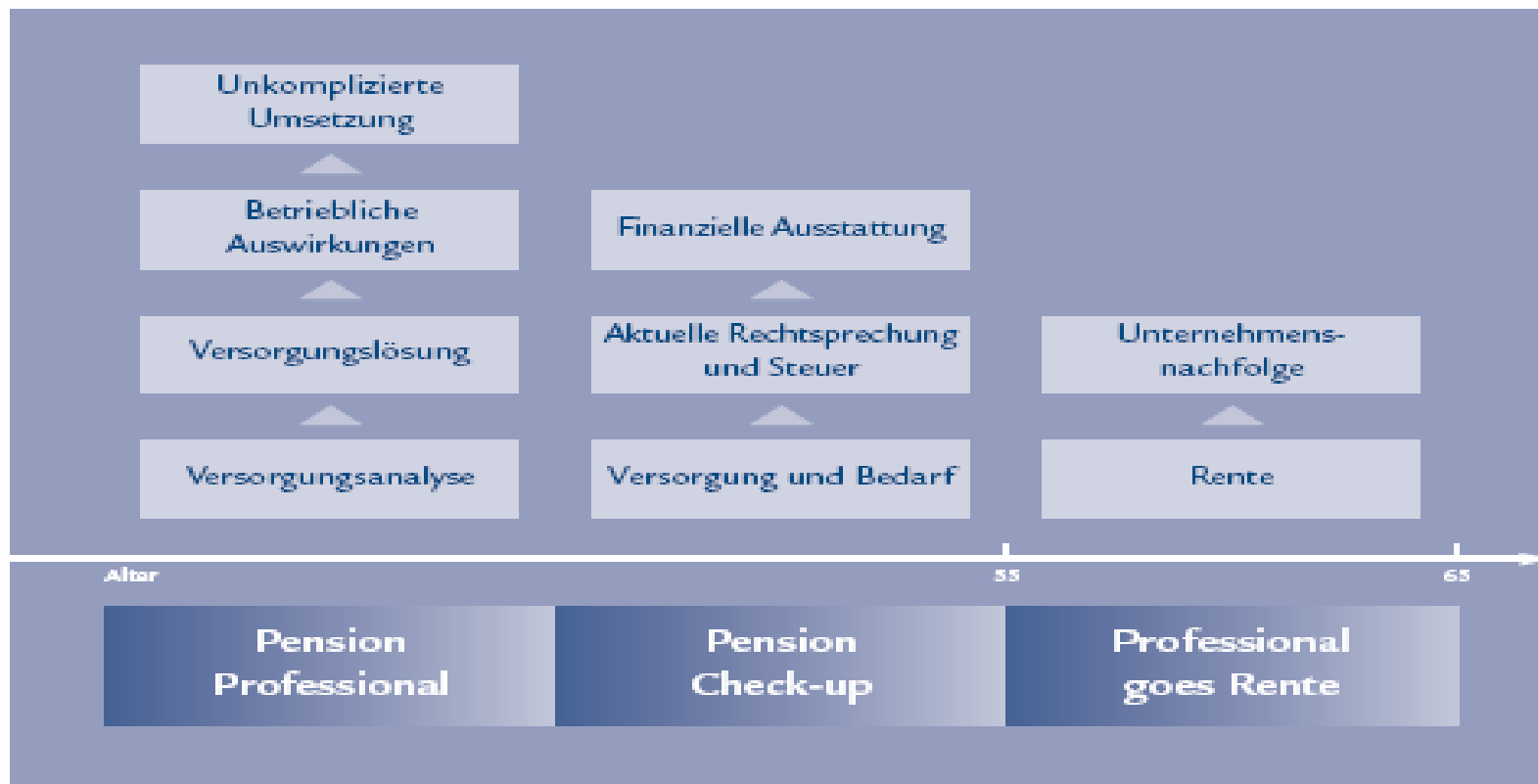
Swiss Life Profi Pension Was ist das?



1. Säule

2. Säule

3. Säule



Swiss Life Profi Pension

Was ist das?



- **Pension Professional:** Einrichtung von Zusagen
- **Pension Check-up:** Ein gutes Gefühl, wenn die Versorgung stimmt.
- **Professional goes Rente:** Für Rente gibt es keinen Ersatz!

Swiss Life Profi Pension



....entwickelt von Praktikern für Praktiker....

....wird erfolgreich im Markt angewendet....

und u. a.

ausgezeichnet mit.....



verliehen für die

Beratung bei

Pensionszusagen

für

Geschäftsführer



Die 1. Säule

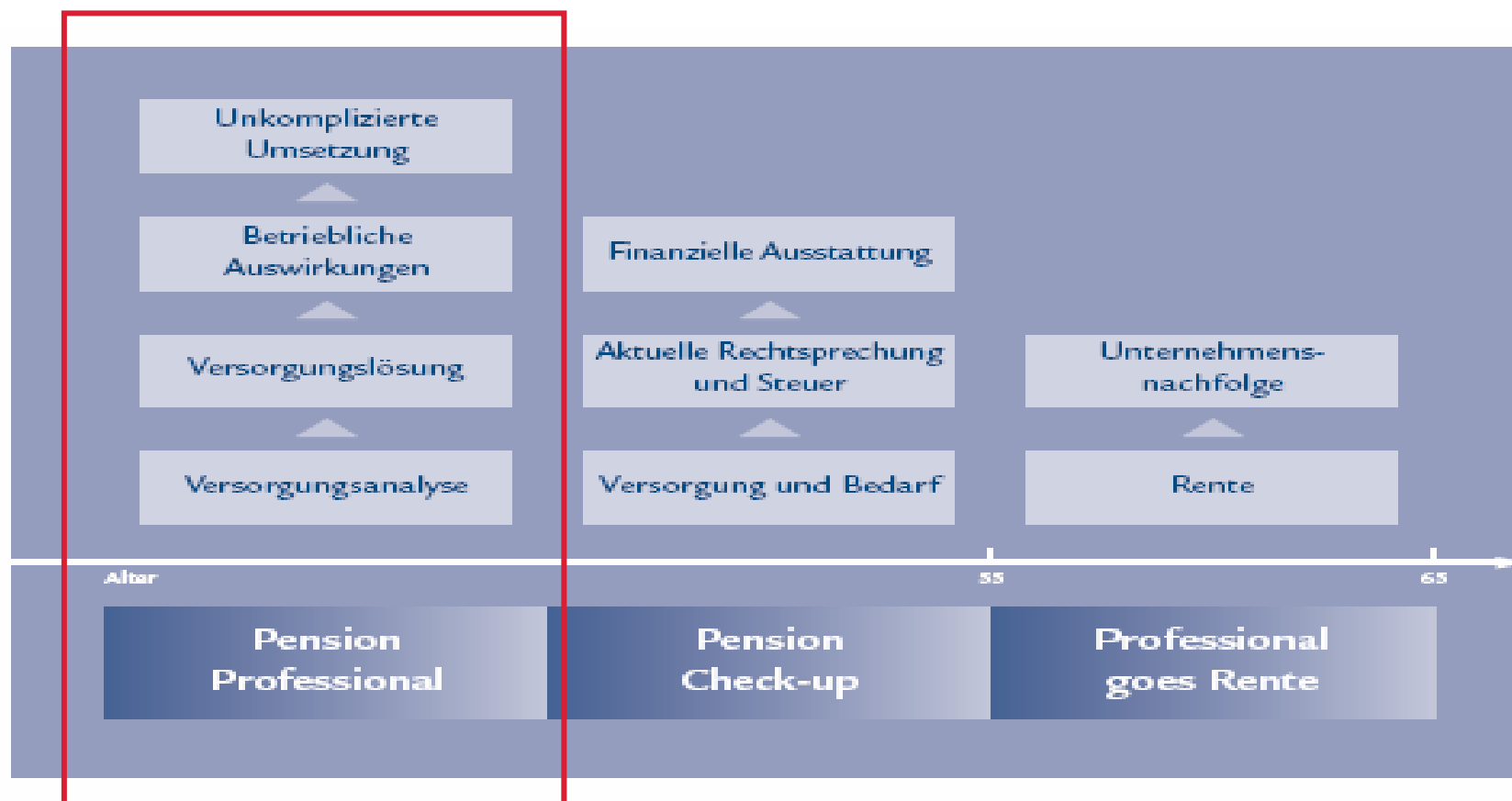
Pension Professional: Einrichtung von Zusagen

Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF professionell gemanagt

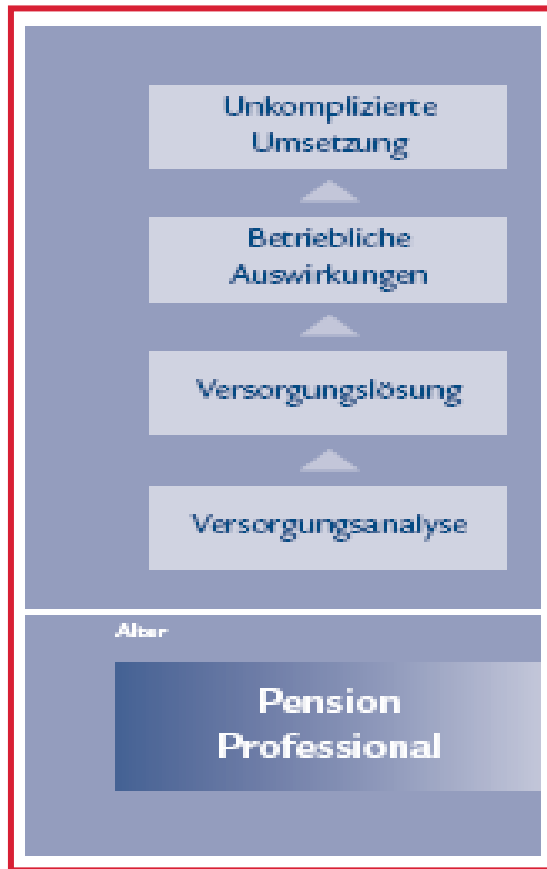


1. Säule



Pension Professional

Versorgung von GGF professionell gemanagt



Der
Analysebogen

Pension Professional – der Analysebogen



Analysebogen

Ihre Pensionszusage

Buchstabe(n): _____
 Firma: _____
 Bilanzstichtag: _____
 Versorgungsberechtigter: _____
 Dienstort: _____
 Geburtsdatum: _____
 Geburtsdatum des Ehepartners: _____
 Geburtsjahr der Kinder: _____
 Beginn der Zusage: _____
 Zusageleistungen: Monatsrenten einmaliges Kapital
 Alter _____
 Berufsunfähigkeit _____
 Witwen(r) _____
 Waisen _____
 maximal zahlbar bis Alter _____
 Wenn Zusage gebaltsabhängig:
 aktuelles Gehalt: _____
 Grad des Aufbaus des Versorgungsberechtigten: _____ %
 Sozialversicherungsfrei: ja nein
 Mitarbeitende Familienangehörige:
 Sozialversicherungsfrei: ja nein
 Weitere Versorgungsberechtigte vorhanden: ja nein
 Anzahl Mitarbeiter: _____
 Steuerberater/Ansprechpartner der Firma:
 Name: _____
 Anschrift: _____
 Telefon/Fax: _____
 Email: _____

L 00000000000000000000

Zielgerichtete Kombination von Fragen

- zur Unternehmenssituation und
- zu Unternehmenszielen einerseits

und

- zur Versorgungssituation,
- zum Versorgungsbedarf und
- zu den Versorgungszielen andererseits



der ganzheitliche Beratungsansatz in der bAV!

Pension Professional – der Analysebogen



Analysebogen

Ihre Pensionszusage

Beschwerde: _____
Firma: _____
Blattzettel: _____
Versorgungsberechtigter: _____
Dienstort: _____
Geburtsdatum: _____
Geburtsdatum des Ehepartners: _____
Geburtsjahr der Kinder: _____
Beginn der Zusage: _____
Zusage Leistungen: Monatsrenten einmaliges Kapital
 Alter _____
 Berufsunfähigkeit _____
 Witwenrenten _____
 Waisen _____
 maximal zahlbar bis Alter _____
Wenn Zusage gebaltsabhängig:
aktuelles Gehalt: _____
Geschäftsumsatz des Versorgungsberechtigten: _____ %
Sozialversicherungsfrei: ja nein
Mitarbeitende Familienangehörige: _____
Sozialversicherungsfrei: ja nein
Weitere Versorgungsberechtigte vorhanden: ja nein
Anzahl Mitarbeiter: _____
Steuerberater/Ausprechpartner der Firma
Name: _____
Anschrift: _____
Telefon/Fax: _____
E-mail: _____

1.000000-01/04

liefert vielfältige Verkaufsansätze, z.B.

- Versorgungsbedarf
- wirtschaftliche Situation der Firma
- Status Sozialversicherung
- Ehegattenversorgung
- Mitarbeiterversorgung
- ...

Pension Professional – der Analysebogen

...und beantwortet letztendlich auch die Frage:

Riester und/oder Basisversorgung (Rürup) und/oder bAV

Mögliche Ergebnisse der Auswertung:

- Riester-Rente nur für Ehefrau empfehlenswert
- Zur nachgelagerten Besteuerung gibt es keine Alternative.
- steuerliche Auswirkungen beim Versorgungsberechtigten sind nicht die einzigen Entscheidungskriterien
- Basisversorgung: nicht vererblich, nicht übertragbar, nicht beleihbar, nicht veräußerbar, nicht kapitalisierbar

Pension Professional – der Analysebogen

...und beantwortet letztendlich auch die Frage:

Riester und/oder Basisversorgung (Rürup) und/oder bAV

Mögliche Ergebnisse der Auswertung:

- enger Hinterbliebenenbegriff in der Basisversorgung (nur Ehegatten)
- flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten in der bAV
- über GmbH sogar weitgehend freie Verfügung über Versorgungskapital möglich (Pensionszusage!)
- keine Pensionszusage empfehlenswert.....

Pension Professional – der Analysebogen



...und auch die Frage...

Leistungsprimat

oder

*Beitragsorientierte
Leistungszusage*

Erfasst optimal Versorgungsbedarf

Stets ausfinanziert!

Aber:

Aber:

Regelmäßige Überprüfung des

Regelmäßige Überprüfung

Finanzierungsstandes ist MUSS

des **Versorgungsbedarfs** ist MUSS

Pension Professional – der Analysebogen



...und auch die Frage...

ohne Bilanzberührung

oder

mit Bilanzberührung

über die
Swiss Life Unterstützungskasse



als
Pensionszusage mit
Rückdeckungsversicherung

Pension Professional

Das Versorgungskonzept für GGF und Führungskräfte



Die rückgedeckte Pensionszusage



Vorteile für den GGF

- Bedarfsgerechte Versorgung
- Einmalbeiträge möglich
- Kapital oder Rentenpläne zulässig

Vorteile für die Firma

- Steuerstundungseffekt durch Pensionsrückstellungen
- flexible Ausfinanzierung während der Aktivenzeit
- volle Rückdeckungsversicherung garantiert volle Absicherung aller Risiken

Pension Professional

Das Versorgungskonzept für GGF und Führungskräfte



Die rückgedeckte Unterstützungskasse



Vorteile für den GGF

- Bedarfsgerechte Versorgung
- Kapital oder Rentenpläne zulässig

Vorteile für die Firma

- keine Bilanzberührung
- Kongruente Rückdeckungsver-sicherungen garantieren volle Absicherung aller Risiken

Pension Professional

Das Versorgungskonzept für GGF und Führungskräfte

A thick, solid red curved line that starts at the left edge of the slide and curves upwards and to the right, ending at the right edge. It acts as a visual separator between the top and bottom sections of the slide.

Das PLUS für Neukunden:

Die einzigartige Dynamikform PLUS

Swiss Life PLUS-Dynamik

Das PLUS für Neukunden



- Neukunde vereinbart mit dem Abschluss der Rückdeckungsversicherung einen Finanzierungsgrad der Versorgung zwischen 70 % bis 100 %
- Swiss Life garantiert, dass der gewünschte Finanzierungsgrad stets gegeben ist
- Swiss Life garantiert, dass alle Anpassungen unbegrenzt nach dem heutigen Tarif erfolgen !



automatisch und ohne Zusatzkosten !

Swiss Life PLUS-Dynamik

Das PLUS für Neukunden

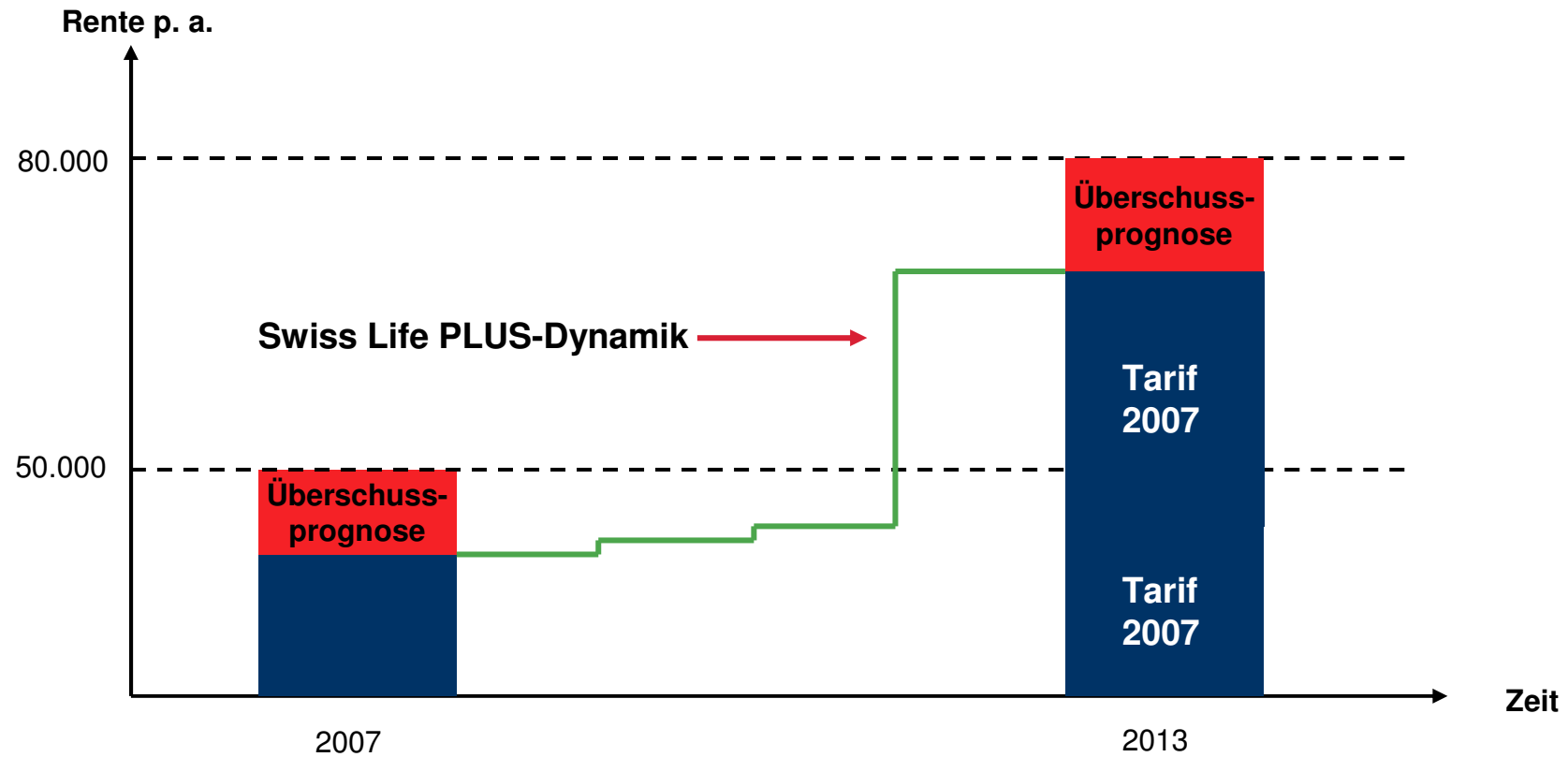


■ Beispiel:

- Ein Geschäftsführer erhält in 2007 eine Pensionszusage über eine Altersrente von 50.000 EUR p. a. (60 % des Gehalts).
- Er wünscht 100 % Finanzierungsgrad.
- In 2013 wird die Pensionszusage auf 80.000 EUR p. a. erhöht.

Swiss Life PLUS-Dynamik

Das PLUS für Neukunden



Swiss Life PLUS-Dynamik

Das Plus für Neukunden



■ Wie funktioniert die Dynamik?

- Der Beitrag wird jährlich im gleichen Verhältnis wie der Höchstbeitrag GRV erhöht (mind. 5 % max. 10 %, BUZ-B-Dynamik)
- Der Finanzierungsstand wird bei Mitteilungen (Gehalt etc.) jährlich, ansonsten alle 3 Jahre überprüft und angepasst, letztmalig 1 Jahr vor Rentenbeginn.
- Die Anhebung der BUZ erfolgt gemäß Pensionszusage.

Alle Dynamikformen bestehen unabhängig voneinander!

Swiss Life PLUS-Dynamik

Das Plus für Neukunden



- Die Highlights der **PLUS - Dynamik**
 - **Anpassungsgarantie** im heutigen Tarif – ohne Beschränkung!
 - **ohne Gesundheitsprüfung**, auch bei BUZ bis zu einer Erhöhung um 10 % der bereits versicherten Rente
 - **Anpassungsgarantie** im heutigen Tarif auch **für Erhöhung des Finanzierungsgrads**
(max. 10 % pro Jahr, z.B. von 80 % auf 90 %)
 - **Alleinstellungsmerkmal**: Die Dynamikform ist **einmalig** am Markt!



Die 2. Säule:

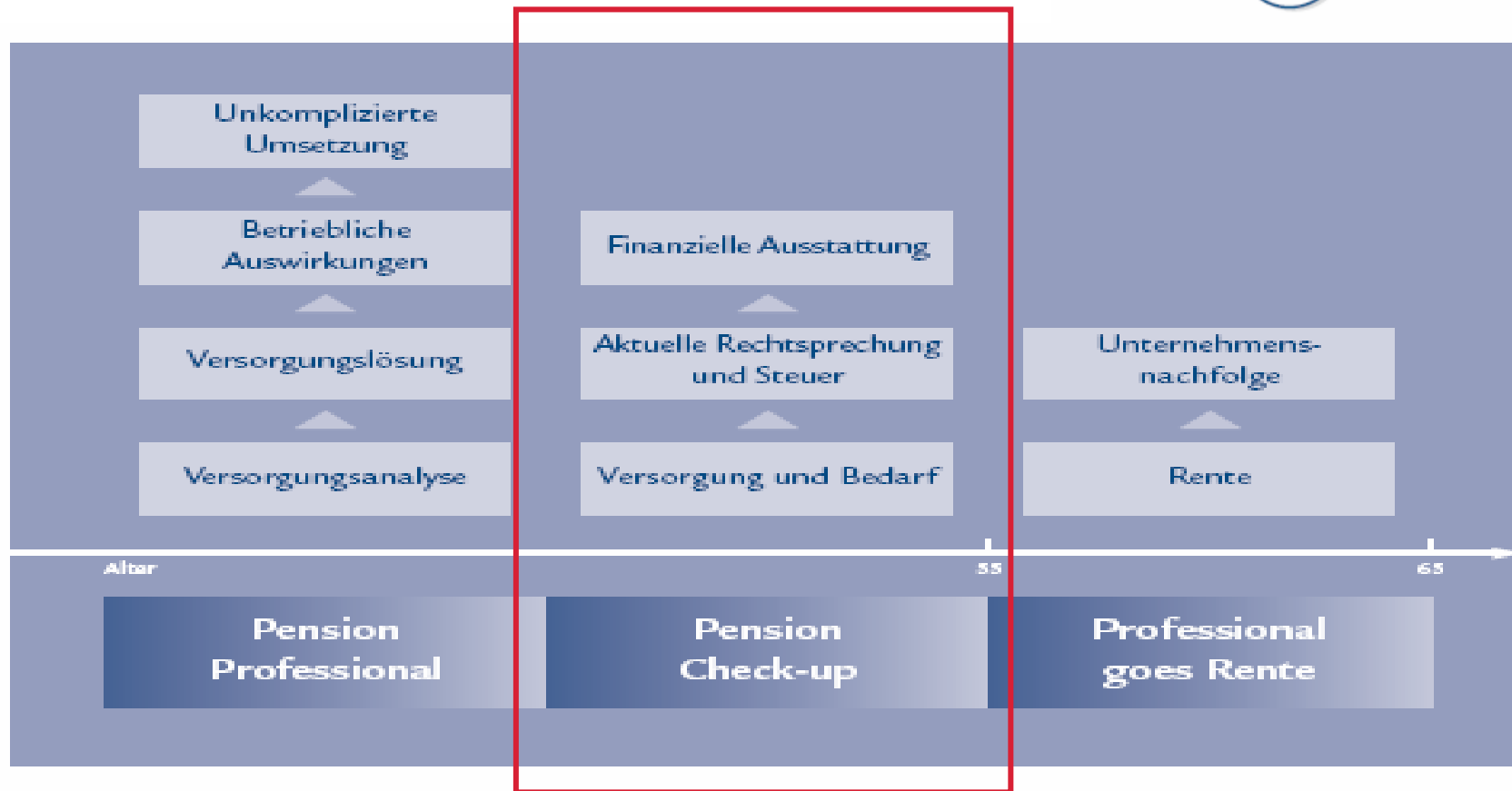
**Pension Check-up - ein gutes Gefühl,
wenn die Versorgung stimmt!**

Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF gemanagt



2. Säule



Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF professionell gemanagt



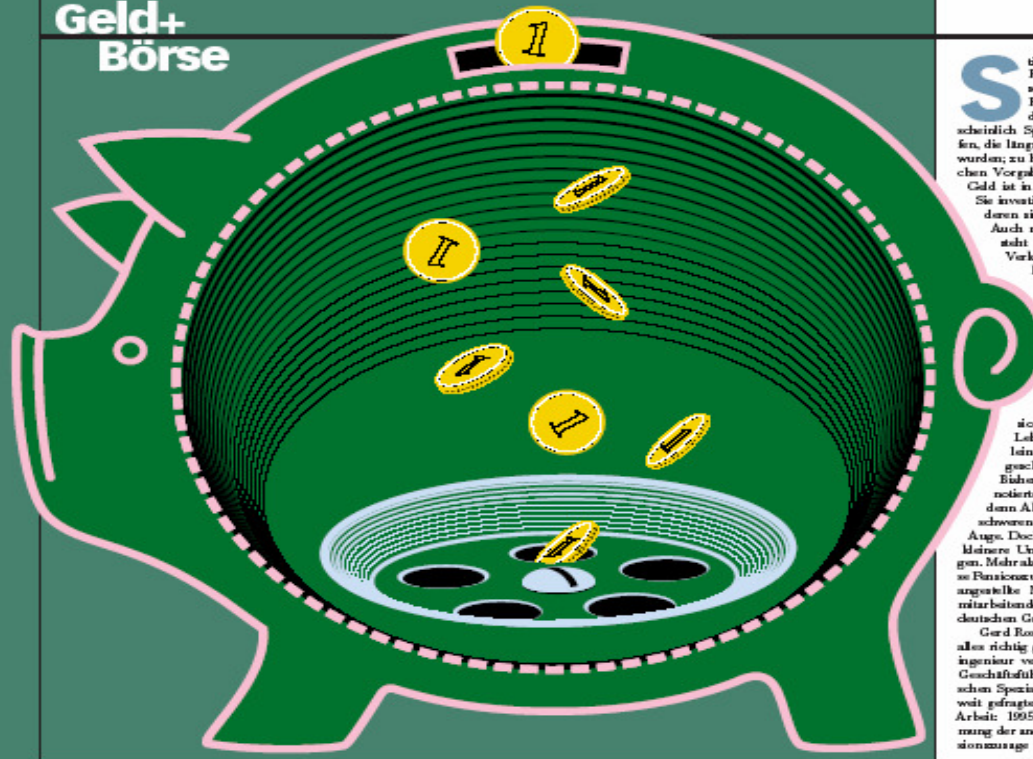
Der Analysebogen



SwissLife

Pension Check-up

Geld+
Börse



Still nicht der See. Irgendwo im Regal im Arbeitszimmer staubt seit Jahren im Leinwand Ihre Pensionssage ein. Doch in der Zusage steckt höchstwahrscheinlich Sprengstoff: Veraltete Paragraphen, die längst überholt und nie angepasst wurden; zu hohe Zusage, die der gesetzlichen Vorgabe widersprechen; oder das Geld ist in eine Lebensversicherung für Sie investiert und Ihr Chef hat nicht mit deren sinkenden Renditen gerechnet. Auch nicht besser: Der eigene Job steht auf dem Spiel, weil Ihr zum Verkauf stehendes Unternehmen keinen Nachfolger findet, der die hohen Pensionslasten übernehmen will. Oder das Unternehmen wird gar insolvent – und das nicht wegen schlechter Geschäfts, sondern weil nicht genug Geld auf den Konto ist, um die an die Gehaltsentwicklung gekoppelten Pensionszusagen plus die steigende Lebenserwartung zu decken. Allein daran krankt laut Experten geschätzt 30 Prozent aller Zusagen. Bisher war dies vor allem bei börsennotierten Unternehmen ein Thema, denn Aktionären sind die milliardenschweren Pensionslasten ein Dorn im Auge. Doch es trifft längst und viel öfter kleinere Unternehmen und deren Zusage. Mehrere 100 Milliarden Euro sind diese Pensionszusagen auf dem Papier wert für angesehene Manager, Geschäftsführer und mitarbeitende Angestellte allein in 220 000 deutschen GmbHs.

Gerd Rosinsky (56, Name geteilt) hat alles richtig gemacht. Der Maschinenbauingenieur vergrößerte als Geschäftsführer einen kleinen süddeutschen Spezialanlagenbauer zu einem weltweit gefragten Anbieter. Ein Lohn seiner Arbeit: 1995 grünte er sich mit Zustimmung der anderen Gesellschafter eine Pensionssage über 12 000 Mark monat-

Sie freuen sich auf eine Betriebsrente, weil Sie eine **Pensionszusage vom Arbeitgeber haben?** Aufwachen! 70 Prozent der Zusagen sind falsch.

chend angepasst. Zu seinem Antritt zum 65. Geburtstag hätten bei seinem aktuellen Gehalt von 22 000 Euro monatlich rund 2,8 Millionen Euro zur Vollfinanzierung der Rente gefehlt. Würde er nungen bedürftig, müsste die GmbH gar auf einen Schlag 3,7 Millionen Euro zur Verfügung stellen – die hätte sie schwerlich flüssig.

Rosinsky zerte die Kuh mithilfe eines Unternehmensberaters gerade noch vom Eis. Die Firma schickte die Rücklagen um und konnte so noch Steuern sparen. Was aber, wenn er die Probleme nicht rechtzeitig bemerkt hätte?

Der Mann steht mit der Malaise nicht alleine da. In den folgenden Situationen ist für Manager ein kühler Kopf gefragt:

1. stecken im vertrag zur Pensionszusage veraltete Klauseln?
Davon können Sie fast ausgeben angesichts noch bis acht neuer Erlasse, die es jährlich zum Thema gibt. Walter Christ, zum Betriebszusagen spezialisierter Unternehmensberater aus Bad Tölz, rät: „Handelt es sich um einen seit Jahren unveränderten Standardtext, lassen Sie Ihren Vertrag unbedingt checken.“ Auch wenn Ihre Ehefrau, Ihr Ehemann namentlich benannt wird als Besizer einer Witwen-/Widowrente, sollten Sie nochmal nachdenken. Warum das so ist und welche Fallstricke sich noch in dem Vertrag verbergen können, steht im Kasten auf Seite 125.

Ich. Das waren 75 Prozent seiner letzten Beiträge, dazu eine Invaliditätsversicherung und eine Hinterbliebenenversorgung von 60 Prozent. Alles zusammen ein stolzes Paket, aber nicht überzogen. Außerdem kann das Unternehmen die Rücklagen für die Pensionssage unverändert anlegen. 2005 stülpte Betriebsprüfer fest, dass er bei der Zusage viel falsch gemacht hätte – und so wohl seine Altersvorsorge als auch das Unternehmen fast in die Pleite gestürzt hätte.

Zwei Probleme taten sich auf. Nummer eins: Der Gesetzgeber schreibt vor, dass die Pensionssage nicht über 75 Prozent des letzten Gehalts liegen darf – und zwar einschließlich anderer gesetzlicher oder betrieblicher Altersvorsorgeansätzen. Rosinsky lag übermütig seine eigenen Ansprüche aus einer gesetzlichen Rente und einer Direktversicherung darüber. Folge: Die sofortige Aufhebung der Pensionssage und die vollständige Auflösung aller Rücklagen – die das Unternehmen dann als Gewinn hätte verbuchen müssen. Problem Nummer zwei: Die GmbH sicherte die Pensionssage über eine Lebensversicherung ab – deren Höhe werde aber dem ständig steigenden Gehalt des Geschäftsführers nicht ausrei-

2. Hat der Chef die Pensionszusage ausreichend finanziert?
Wenn Sie einen Verdacht hegen, weil Sie Details der Rückfinanzierung oder die finanzielle Lage des Unternehmens gut kennen: Lassen Sie einen Profi – spezialisierte Steuerberater oder Unternehmensberater – nachrechnen, wie viel Rücklagen das Unternehmen für Ihre Zusage bilden muss und machen Sie im Zweifelsfall Ihr Unternehmen darauf aufmerksam. Dahinter steckt selten böser Wille, meist falsche Kalkulation. Zudem profitiert auch das Unternehmen davon, mangelhafte Rücklagen rechtzeitig zu erkennen. Schlimmstenfalls kann ein Betrieb geschlossen werden, der nicht mehr flüssig für seine Pensionssagen ist.

3. Das Unternehmen lagert die Zusage an einen externen Versorgungsträger aus, schadet mir das?
Der Chef kann den Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung frei bestimmen. Stefan Rechtenwald, Geschäftsführer der Wiesbadener Unternehmensberatung Dr. Dr. Heilmann, sieht darin noch keinen Grund zur Sorge: „Der Arbeitgeber muss 30

Ausgabe zählt

120 wirtschaftswache 11/12 2004 176 42

11. Mai 2007 121 wirtschaftswache 121

Pension Check-up ...



Analysebogen zum Pension Check-up

Ihre Pensionszusage


Nachname: _____
 Firma: _____
 BLAZERN: _____
 Versorgungsberechtigter: _____
 Dienstort: _____
 Geburtsdatum: _____
 Geburtsdatum des Ehepartners: _____
 Geburtsjahr der Kinder: _____
 Beginn der Zusage: _____
 Zugesagte Leistungen: Monatsrenten einmaliges Kapital
 Alter _____
 Berufsunfähigkeit _____
 Witwen(r) _____
 Waisen _____
 maximal zahlbar bis Alter _____
 Wenn Zusage geknupsabhängig:
 aktuelles Gehalt: _____
 Gesellschaftsanteil des Versorgungsberechtigten: _____ %
 Sozialsicherheitsfrei: ja nein
 Mitarbeitende Familienangehörige: _____
 Sozialsicherheitsfrei: ja nein
 Weitere Versorgungsberechtigte vorhanden: ja nein
 Anzahl Mitarbeiter: _____
 Steuerberater/Ausprechpartner der Firma:
 Name: _____
 Anschrift: _____
 Telefon/Fax: _____
 Email: _____

1.3.2007/101-4/201

...ist eine Prüfung der bestehenden Versorgung, wann immer es gewünscht wird

 **Bedarf:** Reicht die Versorgung noch aus?

 **Aktuelle Rechtsprechung und Steuer:**
Besteht Anpassungsbedarf?

 **Sicherheit:** Stehen ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung?



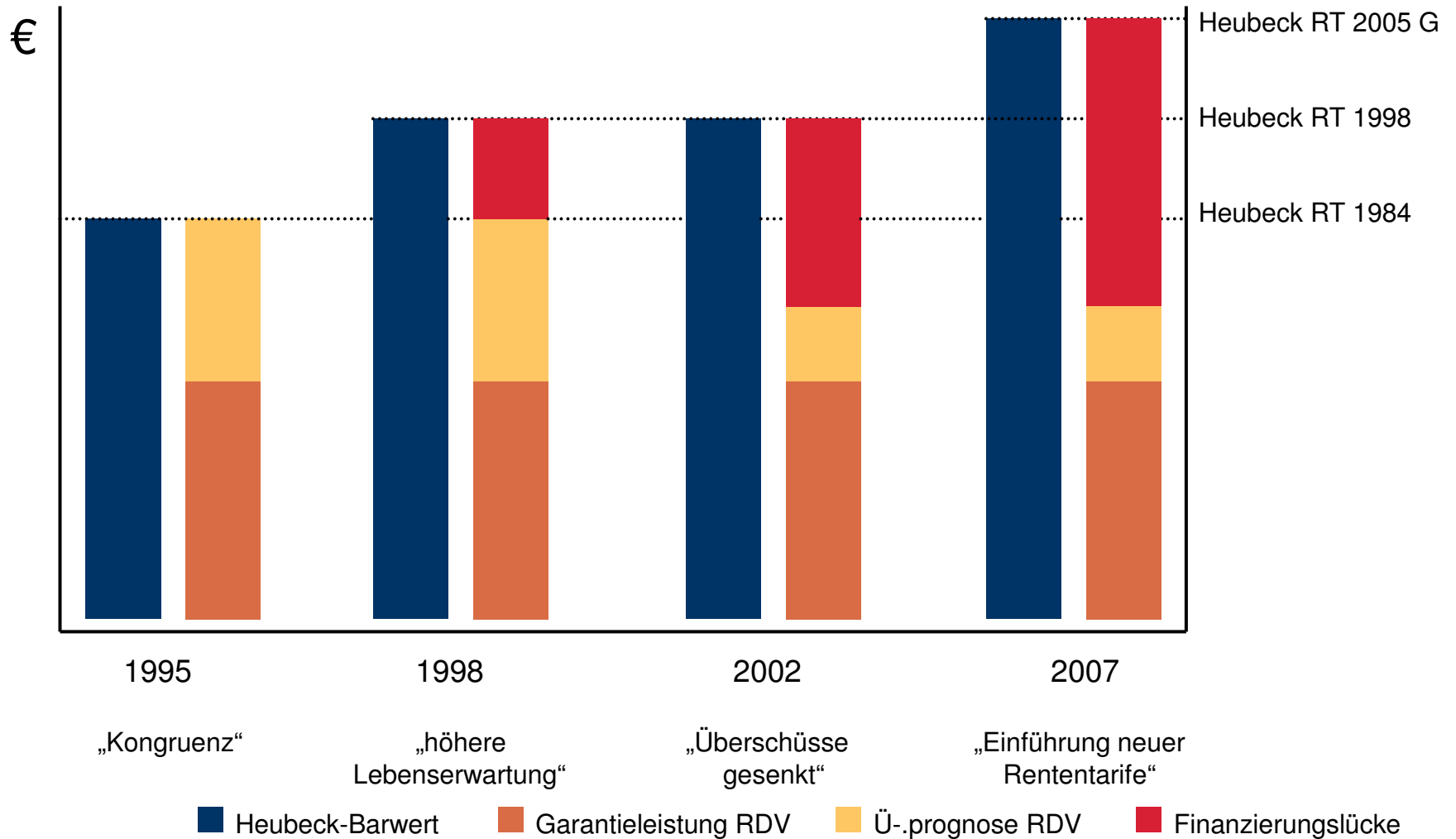
Bei **regelmäßigem** Pension Check-up haben Sie die betriebliche Altersversorgung immer fest im Griff!

Pension Check-up

- Was ist in der Praxis passiert:
 - Die bestehende Rückdeckungsversicherung wurde oftmals als Kapitalversicherung abgeschlossen.
 - Die Höhe der finanzierten Rente aus seiner bestehenden Kapitalversicherung ist ungewiss!
 - Es wurden nur Heubeck-Barwerte, aber keine echten Renten rückgedeckt.
 - Die Lebenserwartung steigt.

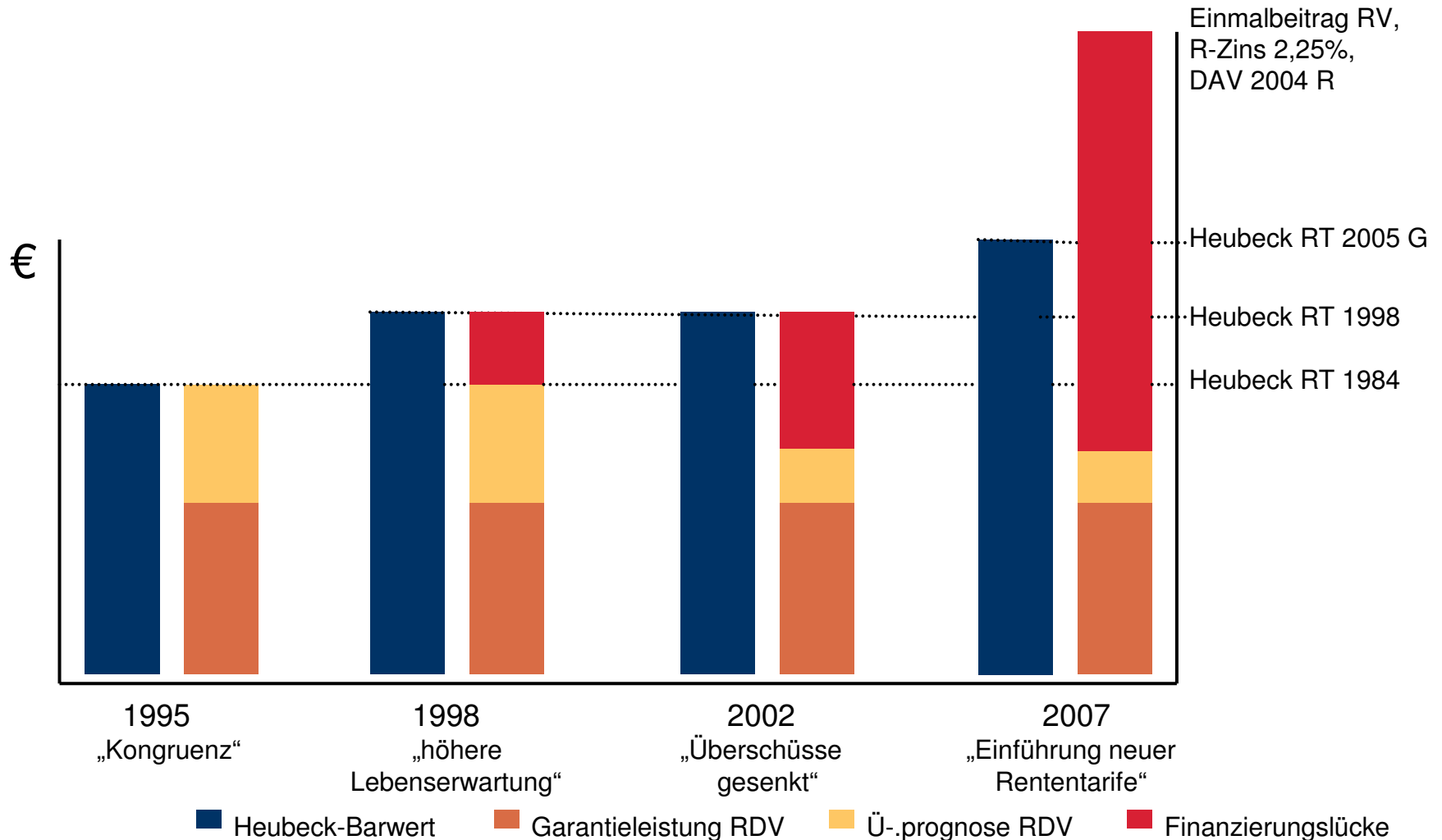
Finanzierungslücken bei Pensionszusagen

Die Auswirkungen:



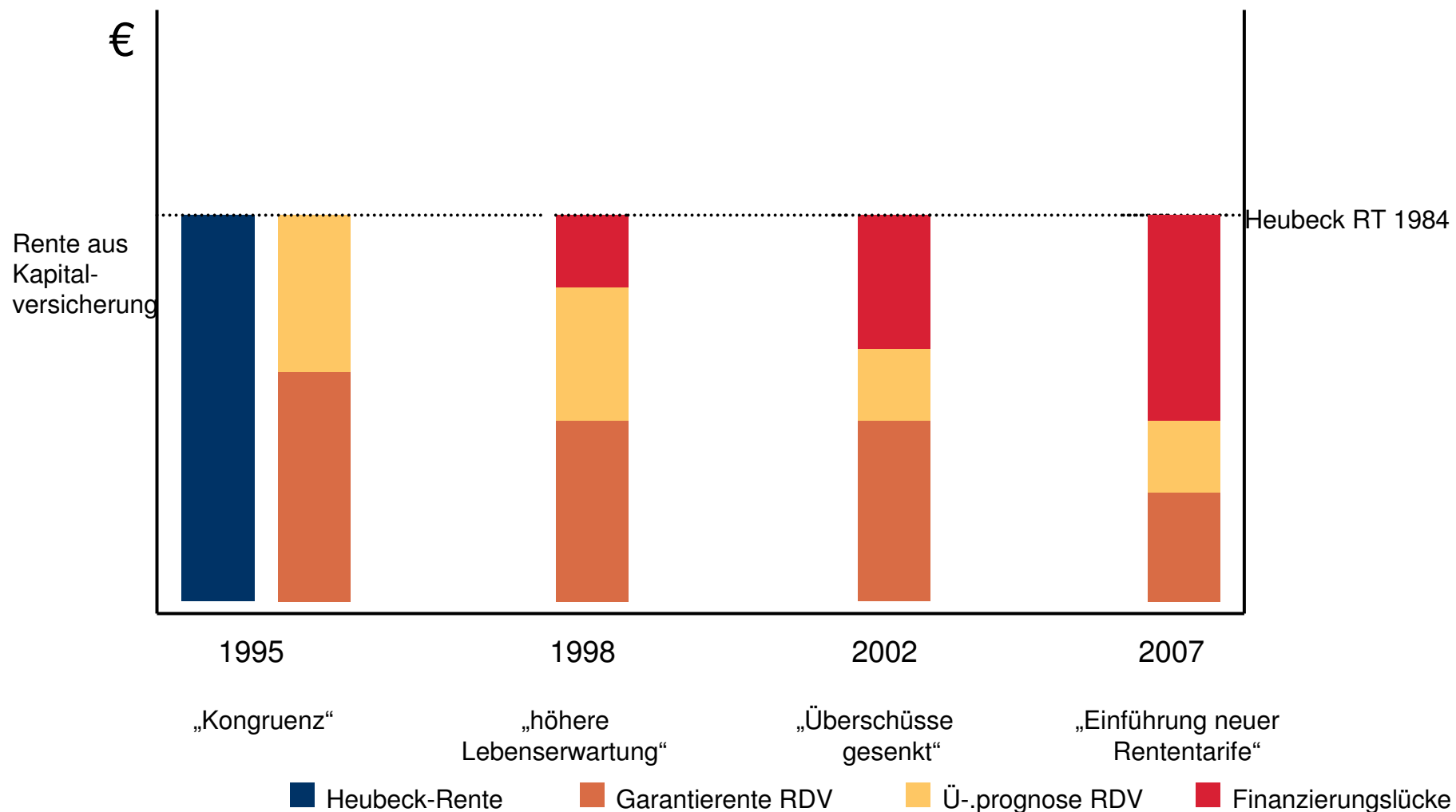
Finanzierungslücken bei Pensionszusagen

Die Auswirkungen:



Finanzierungslücken bei Pensionszusagen

Die Auswirkungen auf finanzierte Rente:



Pension Check-up



Das PLUS für Bestandskunden:

Die neue Dynamikform Pension Check-up PLUS

Swiss Life PLUS-Dynamik

Das PLUS für Bestandskunden

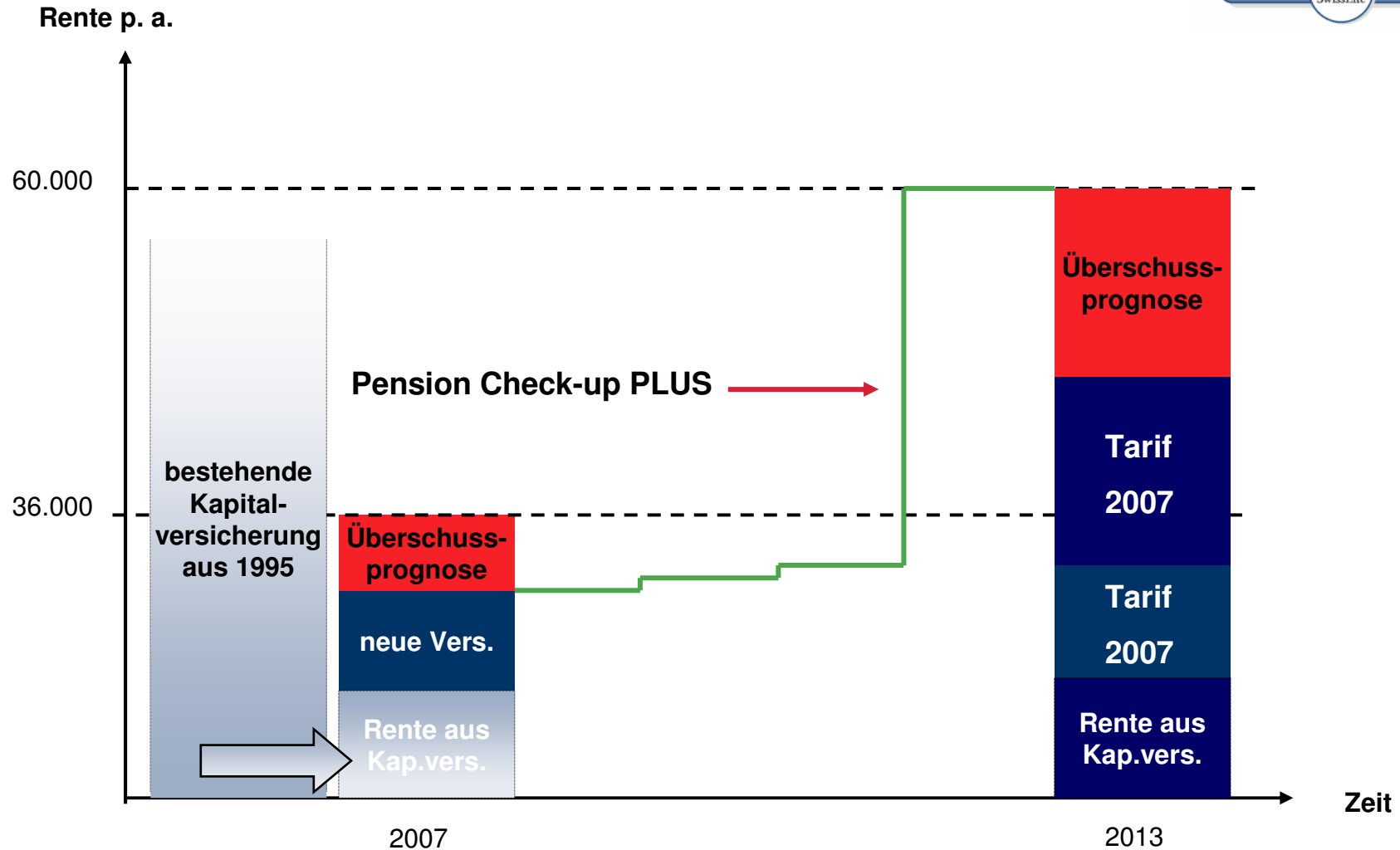


■ Beispiel:

- Ein Geschäftsführer erhielt in 1995 eine Pensionszusage über eine Altersrente von 36.000 EUR p. a. (60 % des Gehalts).
- In 2007 wird der Swiss Life Pension Check-up durchgeführt und ein Pension Check-up PLUS mit 100 % Finanzierungsgrad abgeschlossen.
- In 2013 wird die Pensionszusage auf 60.000 EUR p. a. erhöht.

Pension Check-up PLUS-Dynamik

Beispiel: Bestandskunde



Pension Check-up PLUS-Dynamik

Das PLUS für Bestandskunden



- Garantie „Finanzierungsgrad“
 - Die Finanzierungslücke entsteht nie wieder.
- „Tarifgarantie“
 - Alle Anpassungen erfolgen unbegrenzt nach heutigem Tarif
- „Verrentungsgarantie“ für bestehende Versicherungen
 - Bestandskunde hat das Recht, die Ablaufleistung seiner bestehenden Rückdeckungsversicherungen nach heutigem Tarif zu verrenten.

 **Die 300 % - Garantie für den Bestand !**

Pension Check-up PLUS-Dynamik

Das Plus für Bestandskunden



- Die Highlights von **Pension Check-up PLUS für Bestandskunden**
 - **Anpassungsgarantie** im heutigen Tarif – ohne Beschränkung!
 - **ohne Gesundheitsprüfung**, auch bei BUZ bis zu einer Erhöhung um 10% der bereits versicherten Rente
 - **Anpassungsgarantie** im heutigen Tarif auch **für Erhöhung des Finanzierungsgrads** (max. 10 % pro Jahr bis auf 100 %)
 - **Alleinstellungsmerkmal**: Die Dynamikform ist **einmalig** !

...und zusätzlich.....

Pension Check-up PLUS-Dynamik



...das PLUS für Bestandskunden in 2007:

**Sichern Sie Ihrem Kunden
den heutigen Rententarif
auch für die
bestehenden Kapitalversicherungen !**



Die 3. Säule

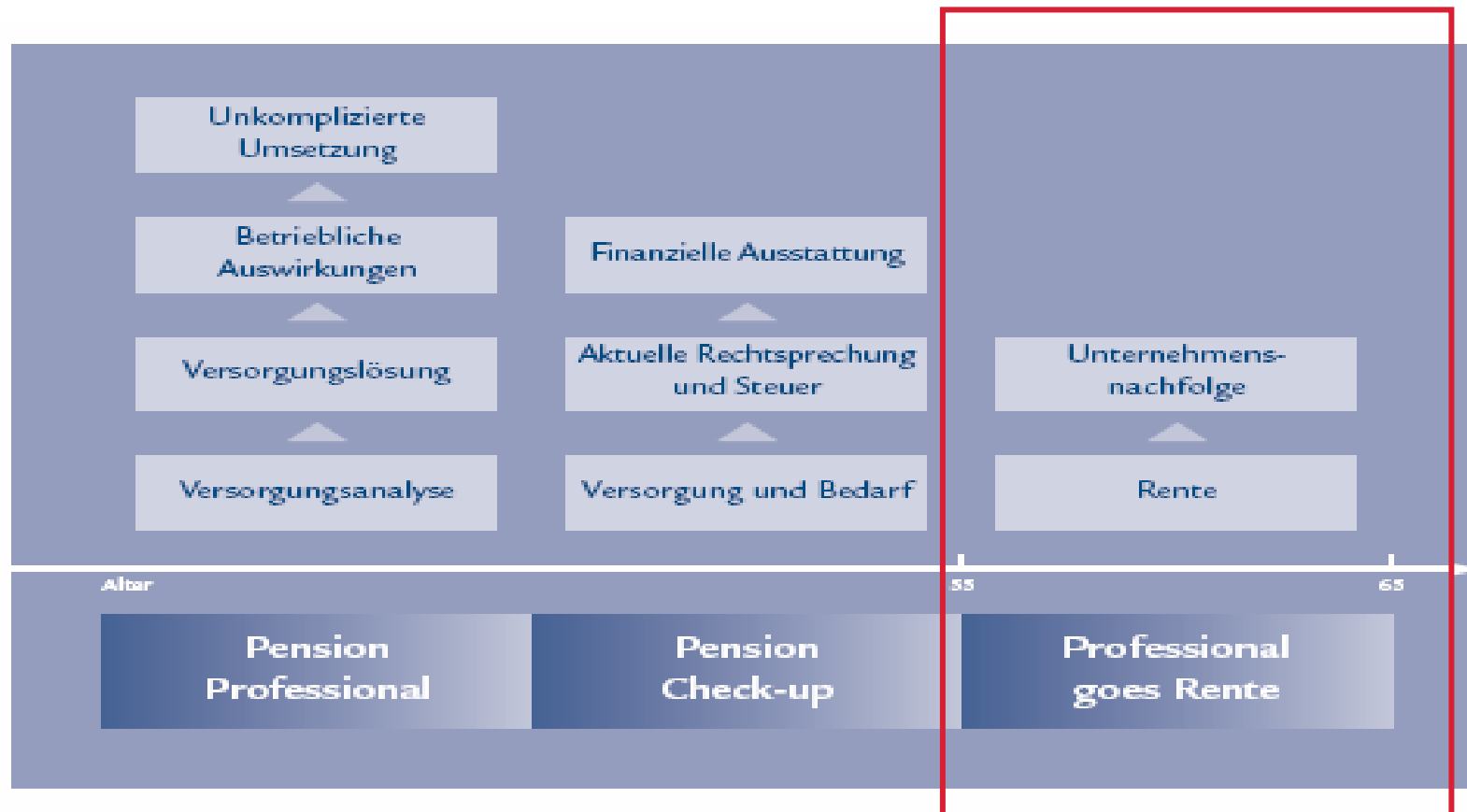
Professional goes Rente – für Rente gibt es keinen Ersatz!

Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF professionell gemanagt

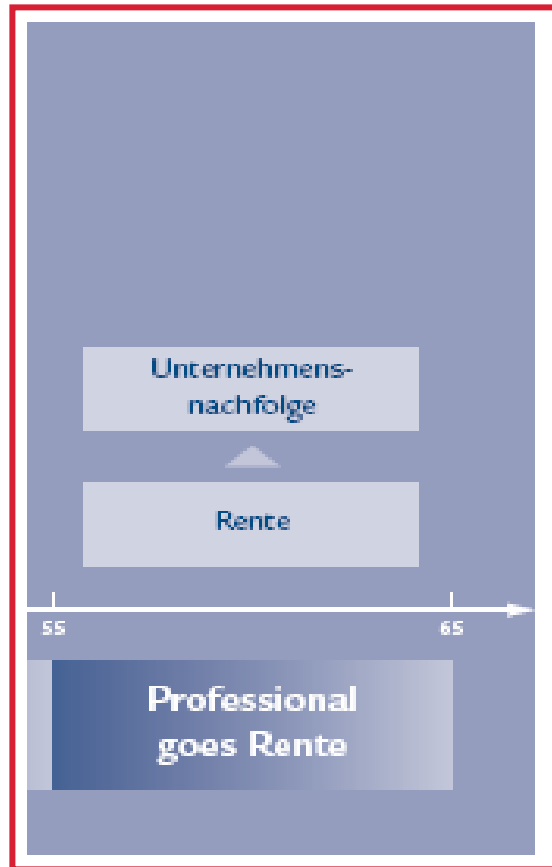


3. Säule



Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF professionell gemanagt



Der
Analysebogen

Professional goes Rente

Für Rente gibt es keinen Ersatz!



Lebensplanung in Vorbereitung auf den Übergang in den Ruhestand

Arbeitgeber



Arbeitnehmer

- Werden Firmenanteile verkauft?
- Soll die Firma von Pensionsverpflichtungen befreit werden?
- Möchte die Firma betriebsfremde Risiken wie Langlebigkeit und Kapitalmarktentwicklung „auslagern“?
- Möchte sich die Firma von Aufgaben der Rentnerverwaltung lösen?
- Soll die Firma liquidiert werden?
- Gibt es eine klare Nachfolgeregelung?

- Sollen keine „Altlasten“ aus der Betriebsrente für das Unternehmen entstehen?
- Soll die Versorgung unabhängig von der weiteren Entwicklung der Firma bestehen?
- Sind lebenslange Rentenzahlungen gewünscht?
- Kann der Bezug der Rente von einem externen Versorgungsträger erfolgen?

Professional goes Rente

Für Rente gibt es keinen Ersatz!



Ihre Rente in sicheren Händen – die wichtigsten Gestaltungsmöglichkeiten

Beibehaltung des bisherigen Durchführungswegs

Pensionszusage und Absicherung
der Rentenansprüche durch
kongruente Renten-Rückdeckungs-
versicherung (auch bei
„Rentner-GmbH“ möglich)

Wechsel auf einen externen Versorgungsträger

Auslagerung der Versorgung auf
die Swiss Life Pensionsfonds AG

Auslagerung der Versorgung auf
die SRA Unterstützungskasse für
Kunden e.V.

Absicherung der Versorgung
durch eine Swiss Life
Liquidationsversicherung

Professional goes Rente

Für Rente gibt es keinen Ersatz!

4 „individuelle“ Einlegeblätter



Professional goes Rente

Pensionszusage mit deckungsgleicher Renten-Rückdeckungsversicherung

- Lebenslange Rentezahlungen sichergestellt
- Kapitalerträge und Verzugszinsen werden auf Swiss Life verbürgt
- Abschüsse der Bilanz mit ausreichendem Gegenstück zu den Pensionsrückstellungen
- Verfallenszeitpunkt nach Basel II
- Kein Risiko aus der Verfallenszeitpunkt der Rückdeckungsversicherung



© 2007 Swiss Life

Professional goes Rente

Auslagerung der Versorgung auf die Swiss Life Pensionsfonds AG

- Lebenslange Rentezahlung sichergestellt
- Kapitalerträge und Verzugszinsen (Bil. Tot) auf Swiss Life verbürgt
- Risikoübertragung
 - verfallenszeitpunkt nach Basel II
 - verfallenszeitpunkt im nationalen und internationalen Vergleich
- Versorgungszusagen kopiert von der Zukunft der Firma
- Stimmabgabe an den Pensionsfonds ist in Höhe der Titularbeitnehmer, der übertragene Titular auf Swiss Life vertritt



© 2007 Swiss Life

Professional goes Rente

Auslagerung der Versorgung auf die SRA Unterstützungskasse für Kunden e.V.

- Lebenslange Rentezahlung sichergestellt
- Kapitalerträge und Verzugszinsen (Bil. Tot) auf Swiss Life verbürgt
- Risikoübertragung
 - verfallenszeitpunkt nach Basel II
 - verfallenszeitpunkt im nationalen und internationalen Vergleich
- Versorgungszusagen kopiert von der Zukunft der Firma
- Zuwendungen an Unterstützungskasse sind Betriebszugehörigen
- Auftraggeber kann gegen Zahlung der Betriebsversicherung (Absicherung von Steuern und Sozialabgaben) verbürgt



© 2007 Swiss Life

Professional goes Rente

Absicherung der Versorgung durch eine Swiss Life Liquidationsversicherung

- Versorgungszusage geht auf Swiss Life über
 - Lebenslange Rentezahlung sichergestellt
 - Kapitalerträge und Verzugszinsen (Bil. Tot) auf Swiss Life verbürgt
- Risikoübertragung erfolgt mit Liquidationsversicherung
 - verfallenszeitpunkt nach Basel II
 - verfallenszeitpunkt im nationalen und internationalen Vergleich
- Keine Zustimmung der betroffenen Personen, wenn diese in Swiss Life übernommen werden können
- Kapitalerträge der Firma kann nach Übertragung der Zusage verbürgt



© 2007 Swiss Life

Professional goes Rente

Für Rente gibt es keinen Ersatz!



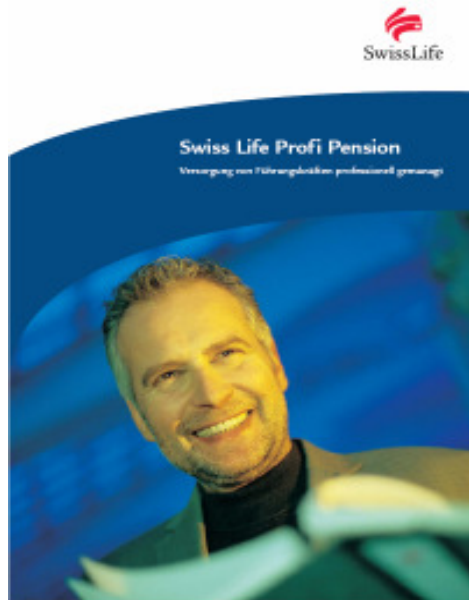
■ „individuelle“ Einlegeblätter

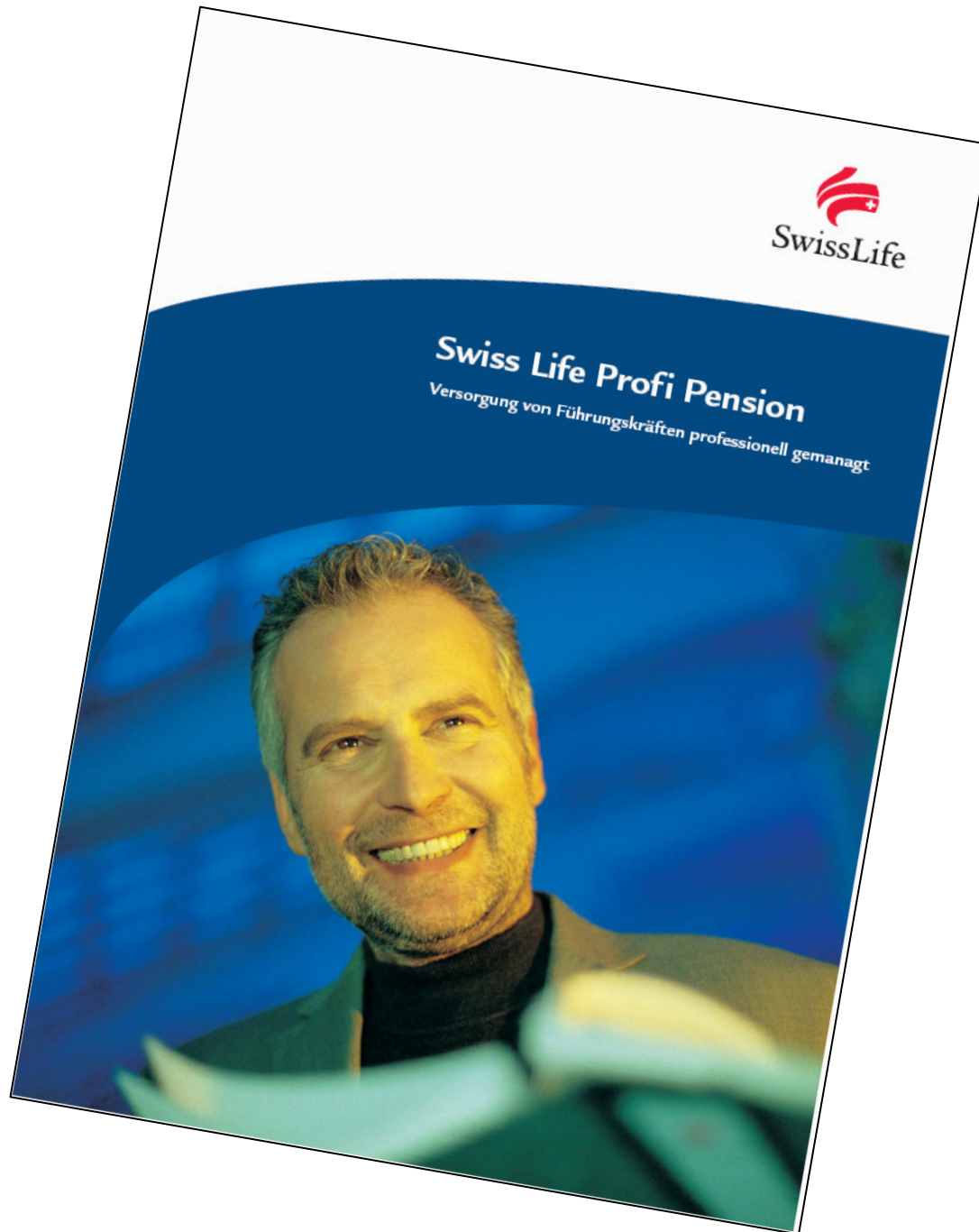
- Pensionszusage mit deckungsgleicher Renten-RDV
- Auslagerung der Versorgung auf die Unterstützungskasse
- Auslagerung der Versorgung auf den Pensionsfonds
- Absicherung der Versorgung durch Liquidationsversicherung

- Auslagerung der Versorgung auf CTA

Swiss Life Profi Pension

Versorgung von GGF professionell gemanagt





**Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!**

Swiss Life Profi Pension



.....zum Schluss.....

- Wie heißt der größte Lebensversicherer Deutschlands?

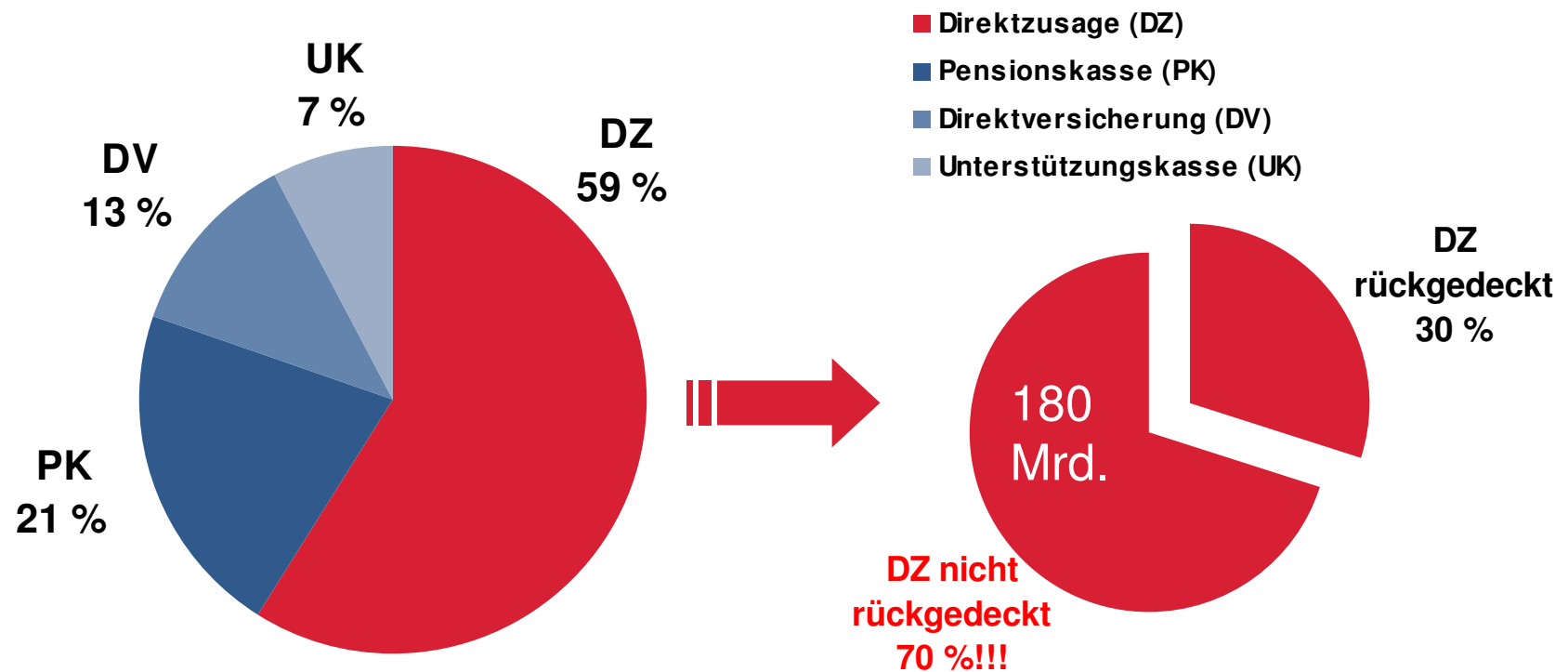
Hinweis: Die Verpflichtungen der ersten 20 deutschen
Lebensversicherungsunternehmen betragen
400 Mrd Euro.

Swiss Life Profi Pension



Verteilung der Deckungsmittel in der bAV

Gesamte Deckungsmittel der bAV 2003: 366,6 Mrd. EURO



Swiss Life Profi Pension

.....die Antwort.....

Der Mittelstand

- Diskontiert mit 6 % sind 180 MRD. EURO Pensionsverpflichtungen nicht mit zweckgebundenem Kapitalvermögen unterlegt.
- Nach den Rechnungsgrundlagen der deutschen Versicherungswirtschaft entspricht dieser Betrag realistisch betrachtet:

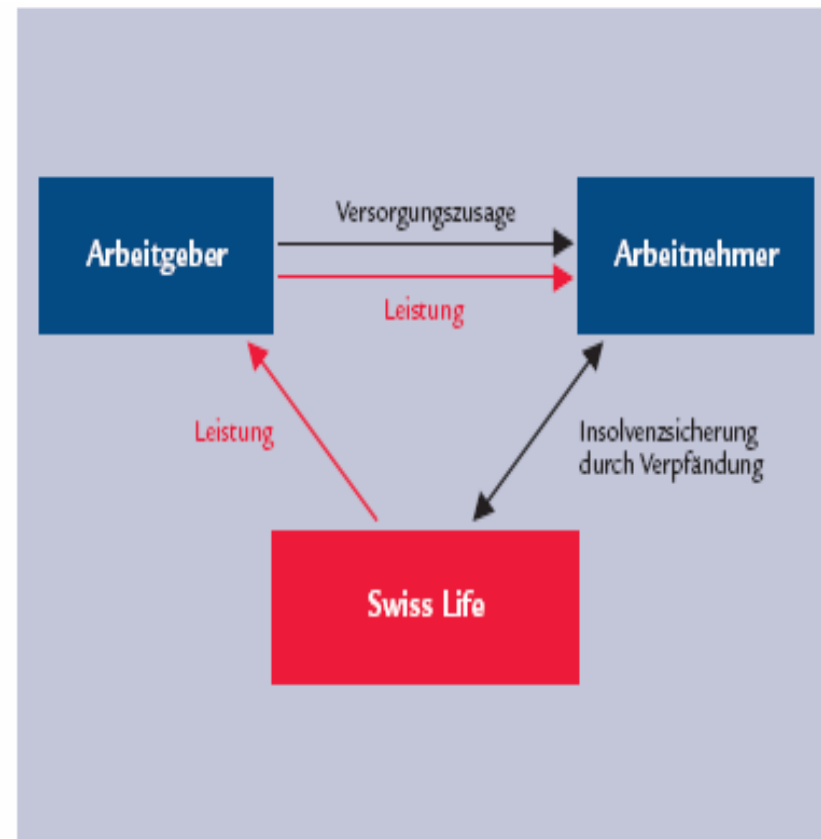
300 – 400 Mrd. Euro!

Professional goes Rente

Pensionszusage mit deckungsgleicher Renten-RDV



- ▶ Lebenslange Rentenzahlungen sichergestellt
- ▶ Kapitalanlage und Versorgungsrisiken werden auf Swiss Life verlagert
- ▶ Aktivseite der Bilanz mit ausreichend Gegengewicht zu den Pensionsrückstellungen
- ▶ Verbessertes Rating nach Basel II
- ▶ Insolvenzschutz über Verpfändung der Rückdeckungsversicherung

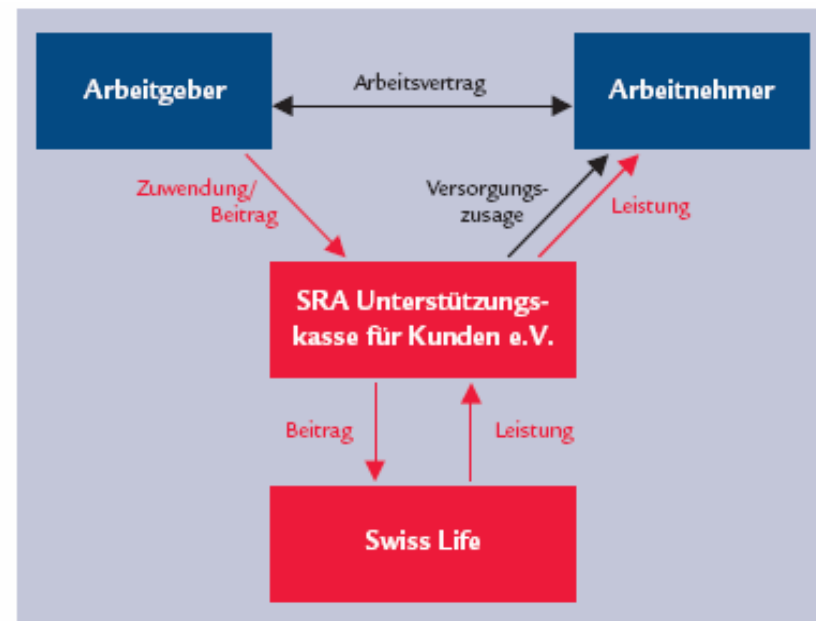


Professional goes Rente

Auslagerung der Versorgung auf die Unterstützungskasse



- ▶ Lebenslange Rentenzahlung sichergestellt
- ▶ Kapitalanlage und vorzeitige Risiken (BU, Tod) auf Swiss Life verlagert
- ▶ Bilanzverkürzung
 - verbessertes Rating nach Basel II
 - verbesserte Optik im nationalen und internationalen Vergleich
- ▶ Versorgungszusagen losgelöst von der Zukunft der Firma
- ▶ Zuwendungen an Unterstützungskasse sind Betriebsausgaben
- ▶ Auf Wunsch kann gegen Gebühr die Rentnerverwaltung (Abführung von Steuern und Sozialabgaben) erfolgen

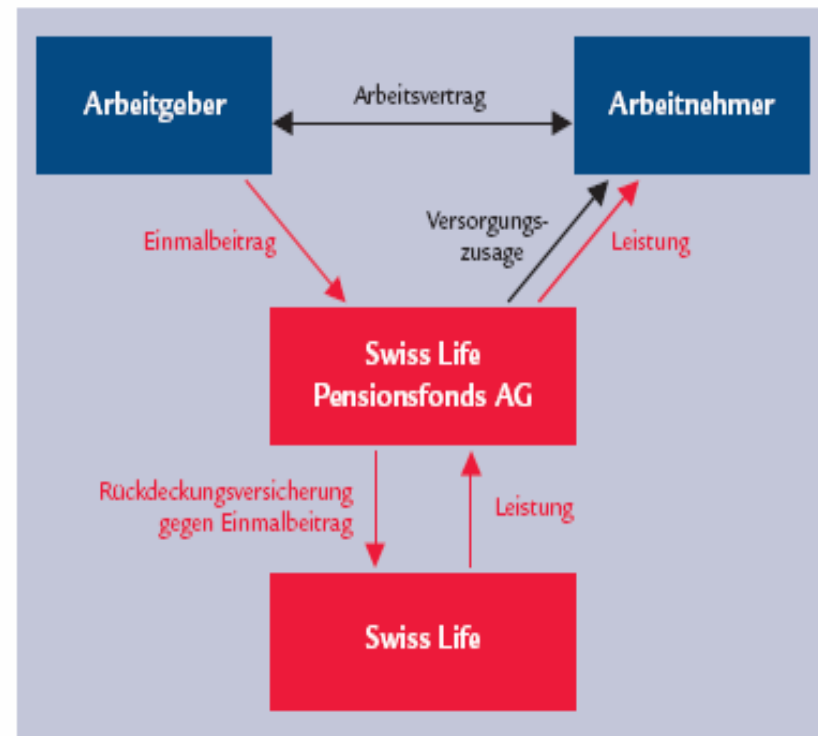


Professional goes Rente

Auslagerung der Versorgung auf den Pensionsfonds



- ▶ Lebenslange Rentenzahlung sichergestellt
- ▶ Kapitalanlage und vorzeitige Risiken (BU, Tod) auf Swiss Life verlagert
- ▶ Bilanzverkürzung
 - verbessertes Rating nach Basel II
 - verbesserte Optik im nationalen und internationalen Vergleich
- ▶ Versorgungszusagen losgelöst von der Zukunft der Firma
- ▶ Einmalzuwendung an den Pensionsfonds ist in Höhe des Teilwerts Betriebsausgabe, der übersteigende Teil wird auf 10 Jahre verteilt



Professional goes Rente

Absicherung der Versorgung durch Liquidationsversich.



- ▶ Versorgungszusage geht auf Swiss Life über
 - lebenslange Rentenzahlung sichergestellt
 - Kapitalanlage und vorzeitige Risiken (BU, Tod) auf Swiss Life verlagert
- ▶ Rentenauszahlung erfolgt mit Lohnsteuerkarte direkt durch Swiss Life an Versorgungsberechtigten
- ▶ Keine Zustimmung der betroffenen Personen, sofern Zusage 1:1 von Swiss Life übernommen werden kann
- ▶ Liquidation der Firma kann nach Übertragung der Zusage erfolgen

