

INFO-SERVICE 3|2013

INHALT

- Dortmunder Kreis wird Guarantee Advisor Group
- Rentenversicherung und Lebenserwartung
- Wer handelt, haftet – Absicherung des privaten Haftungsrisikos durch eine D&O-Versicherung
- Checkliste zum Jahresende: Versicherungen optimieren/Steuern sparen

Dortmunder Kreis wird Guarantee Advisor Group

Namensänderung und strategische Zukunftsausrichtung zum 20-jährigen Jubiläum der Kooperation.

Zum 20. Jahrestag der Gründung hat der Dortmunder Kreis die Änderung seines Namens und eine strategische Zukunftsausrichtung präsentiert. Der bundesweite Zusammenschluss etablierter inhabergeführter Versicherungsmaklerunternehmen wird als Guarantee Advisor Group fortan noch stärker gemeinsam auftreten.



Feierliche Einweihung des neuen Logos

Michael Becker, Vorstand der Kooperation, begrüßt die Entscheidung als zukunftsweisenden Schritt: „Mit dem neuen Namen verdeutlichen wir un-

seren gemeinsamen Anspruch als nationales Expertennetzwerk, das seinen Mandanten beste Lösungen auch in internationalen Fragestellungen bietet. Die Mitgliedschaft in der Guarantee Advisor Group ist eine Auszeichnung für exzellente Maklerunternehmen, die wir verstärkt auch zum Kunden kommunizieren möchten.“ Seit der Gründung schöpft die Gruppe ihre Kraft aus dem kollegialen Austausch und dem Know-how-Transfer in Fachreferaten. In den letzten 20 Jahren hat sich diese Zusammenarbeit verstärkt und somit ist der neue Name Ausdruck der gewachsenen Partnerschaft.

Der Dortmunder Kreis wurde 1993 als loser Gesprächskreis zum informellen Meinungs- und Wissensaustausch gegründet. Heute arbeiten die 13 Mitgliedsunternehmen eng zusammen und bilden ein Expertennetzwerk

auf allen Gebieten des gewerblichen und industriellen Versicherungsmanagements sowie der privaten und betrieblichen Vorsorge.

„Aus dem losen Gesprächskreis ist eine starke Gruppe geworden, die dem Prinzip der kompromisslosen Kundenorientierung verpflichtet ist und beste Lösungen für ihre Zielgruppen anbietet“, so Christian T. Wittinghofer, zweiter Vorstand der Gruppe, und weiter: „Das Jubiläum ist weniger Anlass zum Rückblick, sondern vielmehr Auftakt zum nächsten Kapitel der Zusammenarbeit.“

Hierzu passend fand die feierliche Festveranstaltung mit vielen geladenen Gästen aus der Versicherungswirtschaft im Dortmunder Spiegelzelt statt, einer historischen Jahrmarktattraktion – heute ausgefüllt mit modernem Kabarett.

Rentenversicherung und Lebenserwartung

Aufgrund der teilweise sehr einseitigen Darstellungen in den Medien zur Lebenserwartung in der Rentenversicherung (z. B. „...kalkulierten einige Anbieter sogar mit Lebenserwartungen von mehr als 130 Jahren“ oder „Rechnen sich Riesterverträge nur, wenn der Sparer 100 Jahre alt wird?“) wollen wir dem Thema „Lebenserwartung und Sterbetafeln“ auf den Grund gehen.

Die folgenden Ausführungen zu den Rechnungsgrundlagen gelten gleichermaßen für alle Rentenversicherungsprodukte unabhängig von deren steuerrechtlicher Zuordnung zu den drei Schichten nach dem Alterseinkünftegesetz, da ihre Kalkulation im Wesentlichen identisch ist.

Neben dem Kapitalanlageergebnis bzw. der daraus resultierenden Überschussbeteiligung und den Kosten einer Rentenversicherung wird die Tarif-Kalkulation maßgeblich von den jeweils verwendeten Sterbetafeln beeinflusst. Bei den Sterbetafeln wird die Lebenserwartung als statistischer Erwartungswert verwendet, der die durchschnittliche Lebensdauer aller Personen eines Jahrgangs, z. B. des Jahrgangs 2013, zugrunde legt. Die vom Statistischen Bundesamt regelmäßig vorgelegte Sterbetafel kalkuliert die Lebenserwartung anders als die von einem Lebensversicherer bzw. der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV). Den Kalkulationen der deutschen Lebensversicherungsunternehmen liegen zumeist die Sterbetafeln der DAV zugrunde. Vergleicht man die Lebenserwartungen dieser verschiedenen Sterbetafeln, ergeben sich zum Teil signifikante Abweichungen.

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen Periodenlebenserwartung (Statistisches Bundesamt) und Generationenlebenserwartung (DAV). Der wesentliche Unterschied ist, dass bei der Generationenlebenserwartung der medizinische Fortschritt berücksichtigt wird. Damit ist nur dieser Ansatz vor

dem Hintergrund einer vorsichtigen und realistischen Kalkulation der Lebensversicherer für deren rentenversicherungstechnische Zukunftsberechnung relevant.

Daneben sollte zwischen der Lebenserwartung bei Geburt und der Restlebenserwartung, z. B. im Alter 65, differenziert werden. Die Restlebenserwartung bei Rentenbeginn ist statistisch zwingend höher als die verbleibenden Jahre bis zur ursprünglichen Lebenserwartung bei Geburt. Ansonsten hätte beispielsweise ein 85-Jähriger (Restlebenserwartung eines 65-Jährigen liegt bei 20 Jahren) eine Restlebenserwartung von null.

Übertragen wir diese Erkenntnisse auf die Kalkulation eines Lebensversicherers hinsichtlich seiner garantierten Rente, dann muss der Versicherer aufgrund gesetzlicher Vorgaben mit eher hohen Lebenserwartungen kalkulieren und stellt damit sicher, dass dem Rentner ein garantiert lebenslanges Einkommen bereitgestellt werden kann. Um eine faire Behandlung der Versicherten für den Fall sicherzustellen, dass die Lebenserwartung in Zukunft nicht so hoch sein wird wie heute (bewusst vorsichtig) angenommen, ist gesetzlich vorgeschrieben, dass die Versicherten in diesem Fall den größten Teil der Differenz im Rahmen der Überschussbeteiligung zurückerhalten.

Auf Basis der Argumentation mit offensichtlichen Unwahrheiten und methodisch falschen Analysen werden in der Presse Ergebnisse kommuniziert (z. B. bei Riesterrenten), die eine Rentabilität von bzw. eine sinnvolle Investition in Rentenversicherungsverträge erst bei unrealistischen Lebenserwartungen als gegeben ansehen. Dabei wird außer Acht gelassen, dass eine Rendite über die Garantieverzinsung hinaus erzielt wird und die staatlichen Zulagen zum Teil unberücksichtigt bleiben. Diese mangelhafte Interpretation der aktuellen Sterbetafeln und die Nichtberücksichtigung aller Renditeaspekte

führen zu fehlerhaften Aussagen. Die daraus resultierende Verunsicherung der Bürger hat sozialpolitisch fatale Folgen, wenn eine Anlage in lebenslang leistende Rentenprodukte deshalb verweigert wird und bestehende Versorgungslücken nicht oder nur teilweise geschlossen werden.

Langlebigkeit ist ein erhebliches finanzielles Risiko, denn länger leben bedeutet eine längere Rentenzahlung. Dies gewinnt besondere Bedeutung vor dem Hintergrund, dass die Lebenserwartung kontinuierlich ansteigt, nämlich um ca. drei Monate pro Jahr. Das bedeutet, dass die Lebenserwartung alle zehn Jahre um etwa 2,5 Jahre zunimmt.

Eine Rentenversicherung, gleich welcher steuerrechtlichen Couleur, bietet – neben einer kapitalmarktgerechten Verzinsung – diesen nicht zu unterschätzenden qualitativen Vorteil einer lebenslang garantierten Rente. Dabei wird im Rahmen des Versichertenkollektivs berücksichtigt, dass der Versicherte, der kürzer lebt, weniger, und der, der länger lebt, mehr bekommt. Dieser Risikoausgleich im Kollektiv verhilft nicht nur zu der garantierten lebenslangen Rente, sondern ergibt mittels der kollektiven Kapitalanlage und der damit reduzierten Volatilität ein hervorragend geeignetes Kapitalanlageprodukt für nicht spekulativ veranlagte Kapitalanleger.

Über die dafür passende Expertise, nämlich das Absichern so genannter biometrischer Risiken (Langlebigkeit) und die Zurverfügungstellung einer kollektiven Kapitalanlage, verfügen die deutschen Lebensversicherungsunternehmen und bieten die dafür relevanten Produkte. Die Auswahl eines für die Situation unseres Mandanten passenden Produkts und einer unseren Rating- und Rankingkriterien entsprechenden Lebensversicherungsgesellschaft ist unsere vornehmliche Aufgabe. (MB)

Wer handelt, haftet

Absicherung des privaten Haftungsrisikos durch eine D&O-Versicherung

Manager sind immer größeren Haftungsrisiken ausgesetzt.

Im Zeitalter der Globalisierung sind wichtige Entscheidungen immer häufiger unter Zeitdruck zu treffen. Dabei ist es schnell passiert, dass nicht alle Auswirkungen einer Entscheidung Berücksichtigung finden.

Somit steht leicht der Vorwurf einer (behaupteten) Pflichtverletzung im Raum, dem sich der Handelnde gegenüber sieht. Die Verteidigung gegen diesen Vorwurf und vor allem die Befriedigung eines eventuell berechtigten Anspruchs können verheerende Wirkung haben:

Wer beispielsweise eine GmbH führt, haftet keineswegs nur beschränkt. Wer die anzuwendende Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns bei der Ausübung seiner Tätigkeit verletzt, haftet insbesondere der Gesellschaft gegenüber für den angerichteten Schaden (vgl. § 43 Absatz 2 GmbHG). Was genau unter dieser Sorgfalt zu verstehen ist, bleibt häufig der Auslegung von Gerichten vorbehalten.

Und obwohl Deutschland mit Bezug auf die Managerhaftung bereits über ein sehr weitgehendes, enggeknüpftes Haftungsnetz verfügt und damit innerhalb

Europas zu den „Spitzenreitern“ zählt, ist ein Ende von gesetzgeberischen Maßnahmen zur weiteren Ausdehnung der Managerhaftung nicht absehbar. So gibt es beispielsweise Überlegungen im Bundesjustizministerium, die Verjährungsfristen für die Managerhaftung generell auf zehn Jahre zu erhöhen.

Aber ungeachtet dessen, ob diese und weitere Verschärfungen Gesetz werden:

Organmitglieder, wie beispielsweise GmbH-Geschäftsführer, Vorstände von AGs, Vereinen oder Stiftungen, Aufsichtsräte oder Beiräte, aber auch Prokuristen und weitere leitende Angestellte, können dieses Risiko durch eine D&O-Police für sich kalkulierbar machen und auf diese Weise ihr Vermögen absichern.

Der Name D&O-Versicherung kommt aus dem Englischen und ist das Kürzel für Directors and Officers Liability (Haftpflicht der Direktoren und Führungskräfte). Dieser Versicherungsschutz, der in Deutschland seit über 25 Jahren besorgt werden kann, gehört seit einigen Jahren zur Standardabsicherung von Managern und ist dringend zu empfehlen. Denn explosionsartig zunehmende Inanspruchnahmen

von Managern zeigen, dass es immer häufiger zu Auseinandersetzungen und somit zu Versicherungsfällen kommt.

Derzeit werden D&O-Polices von gut 20 Versicherern auf dem deutschen Markt angeboten. Nicht alle sind Spezialisten auf diesem Gebiet; immer mehr von ihnen kommen aus Deutschland. Die jeweiligen Versicherungsbedingungen haben sich in den letzten Jahren stark aneinander angeglichen – und doch: Die Unterschiede im Bedingungsumfang sind teilweise noch immer enorm. Dieser existentielle Versicherungsschutz sollte daher in professionelle Hände gelegt werden. Zum einen, damit die gewünschte und benötigte Absicherung überhaupt und zu einem marktgerechten Preis erreicht wird. Zum anderen, damit man einen Partner an seiner Seite hat, der einen durch die oft langwierige und schwierige Zeit der Schadenabwicklung professionell und fair begleitet. Gerade dieser Faktor ist nicht zu unterschätzen, beträgt doch die durchschnittliche Abwicklungsdauer eines D&O-Schadens rund 20 Monate.

Versicherungsnehmer der Police wird das Unternehmen, als versichert gelten insbesondere die Organe der Gesellschaft. Diese sind versichert gegen die wirtschaftlichen Folgen bei der Inanspruchnahme aufgrund fehlerhafter oder vermeintlich fehlerhafter Management-Entscheidungen. Somit handelt es sich um eine reine Vermögensschadendeckung. Die komplette Absicherung des Managers wird durch einen zusätzlichen, auf die D&O-Police abgestimmten Rechtsschutzvertrag erreicht, der diese ideal ergänzt.

Sprechen Sie uns bei Fragen zu Ihrem bestehenden Deckungsschutz oder bei Interesse an einem Angebot an. Minimieren Sie das Risiko Ihrer persönlichen Haftung und sichern Sie Ihre Werte professionell ab. (CF)



Checkliste zum Jahresende:

Versicherungen optimieren/Steuern sparen

Das Jahresende ist eine willkommene Gelegenheit, die Dinge anzugehen, an die man im Alltag nur sehr selten denkt. Wir helfen Ihnen mit einer kurzen Checkliste und gerne auch mit einem persönlichen Rat.

Steuerfreibeträge ausgenutzt?

Vorsorgeaufwendungen wie Renten- und Lebensversicherungsbeiträge mindern als Sonderausgaben bis zu einer bestimmten Höhe das zu versteuernde Einkommen.

Betriebliche Altersversorgung

Haben Sie alle Möglichkeiten der Direktversicherung für sich und Ihre Mitarbeiter ausgeschöpft? Wurden bestehende Pensionszusagen erhöht oder neue Zusagen eingerichtet? Bieten Sie Ihren Mitarbeitern die gesetzlich geforderte Möglichkeit zur Entgeltumwandlung an? Die dauerhafte Sozialabgabenbefreiung dieser Lohnbestandteile ist mittlerweile gesichert.

Nutzen Sie dieses Instrument aktiv zu einer nachhaltigen Lohnkostensenkung!

Ausreichender Schutz im Haftpflicht-Bereich

Haben Sie neue Produkte auf den Markt gebracht oder neue Produktionsbereiche installiert? Wurden neue

Märkte für den Im- und Export erschlossen? Wurden Qualitätssicherungsvereinbarungen getroffen? Dann sollten Sie dringend Ihren Haftpflichtversicherungsschutz überprüfen lassen.

Gehaltserhöhung oder Gewinnsteigerung

Ihr Einkommen hat sich dieses Jahr erhöht? Herzlichen Glückwunsch! Denken Sie bitte auch daran, Ihren Kranken- und Berufsunfähigkeitsschutz entsprechend anzupassen.

Steuervorteil Unfallversicherung

Arbeitnehmer können 50% des Beitrages für ihre private Unfallversicherung mit 24-Stunden-Deckung als Werbungskosten steuerlich absetzen. Die andere Hälfte des Beitrages kann nach wie vor als Sonderausgabe geltend gemacht werden. Ein Argument mehr, eine angemessen hohe Unfallvorsorge zu den Topbedingungen der Garantie Advisor Group zu wählen.

Feuer-Betriebsunterbrechungs-Versicherung

Planen Sie Mehrumsatz und somit auch höhere Erträge für das nächste Jahr? Die Feuer-Betriebsunterbrechungs-Versicherung sollte entsprechend angepasst werden. Im Zweifelsfall sollten Sie sich lieber zu hoch als zu niedrig

versichern. Eine Überzahlung wird ggf. in Höhe von bis zu einem Drittel der Jahresprämie zurückerstattet.

Versicherungssummen anpassen

Haben Sie Ihren Betrieb erweitert? Sind alle Zugänge des Anlagevermögens ausreichend abgesichert?

Vollkaskodeckung überprüfen

Für ältere Fahrzeuge lohnt es sich meist nicht mehr, die Vollkaskoversicherung fortzuführen. Prüfen Sie daher, ob Teile Ihres Fuhrparks altersbedingt auf Vollkaskoschutz verzichten können.

Steuersparmodell Rürup-Rente

Nicht nur legal, sondern vom Gesetzgeber ausdrücklich gewollt ist der Steuerspareffekt von Beiträgen in eine Rürup-Rente. Gerade für Selbstständige eine der wenigen Möglichkeiten, mit staatlichem Geld die eigene Altersversorgung aufzubauen.

Prüfen Sie zum Jahresende flexible Einmalzahlungen in Ihrem Vertrag, z. B. aus Tantiemen!

Tipp: BU-Gruppenverträge vom Arbeitgeber organisiert und vom Arbeitnehmer bezahlt.

Chance: Vereinfachte Risikoprüfung und günstigere Beiträge.



T & S Versicherungsmakler GmbH
Mündelheimer Weg 5
40472 Düsseldorf
Fon +49(0) 211 422600-0
Fax +49(0) 211 422600-10
info@ts-versmakler.de
<http://www.ts-versmakler.de>

IMPRESSUM

Partnerhäuser der Guarantee Advisor Group:

- Biller Versicherungsmakler GmbH
- Dr. Markus Baum e. K.
- Farnschläder Assekuranz Versicherungsbetreuungs und -vermittlungs GmbH
- Kraushaar Versicherungsmakler GmbH
- Kurt Wegscheider Versicherungsmakler GmbH
- Logos Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH
- Lurz & Hölscher Versicherungsmakler GmbH
- M.A.R.K. Versicherungsmakler GmbH
- Marx & Marx Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
- Schmitz · Horn · Treber GmbH
- SecuRat Versicherungsmakler GmbH
- T & S Versicherungsmakler GmbH
- Tharra & Partner Versicherungsmakler GmbH & Co. KG

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.

Der Info-Service erscheint dreimal jährlich. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Info-Services. Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.
Erstausgabe: 1993