

Der Dortmunder Kreis informiert

Info-Service

Ausgabe 1/2013

Die Bedeutung von Ratings bei der Auswahlentscheidung für einen bestimmten Lebensversicherer

Seit einigen Jahren nimmt in den Nachrichtenmedien vor dem Hintergrund der Finanzkrise und des anhaltenden Niedrigzinsniveaus die negative Berichterstattung über die Qualität der privaten Lebens- und Rentenversicherer zu – vergleichbar damit, wie sich die Medien in der Vergangenheit bereits sehr kritisch zur Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung geäußert haben.

In solchen Zeiten kommt der Marktanalyse und der mit ihr verbundenen Evaluation von Versicherern, die nicht nur kurzfristige Renditeabsichten verfolgen, sondern die Erzielung dauerhafter, solider Erträge und die Absicherung des Langlebkeitsrisikos im Auge haben, zunehmende Bedeutung zu.

Lebens- und Rentenversicherungen sind vor allem und insbesondere Produkte für die langfristige Absicherung der Altersversorgung und sonstiger biometrischer Risiken.

Vor diesem Hintergrund haben die Makler des Dortmunder Kreises e.V. sich schon 2007, also lange vor der Finanzkrise, dazu entschieden, nur solche Versicherer anzubieten, die unter dem Aspekt der Sicherheit besonders positiv zu bewerten sind.

Konkret werden vornehmlich diejenigen Versicherer bei der Angebotserstellung berücksichtigt, denen von mindestens zwei der Ratingagenturen Moodys, Fitch, Standard & Poor's und Assekurata eine ausgezeichnete Finanzstärke bestätigt wurde (A-Rating).

Die Versicherer, die diese Eingangsvoraussetzung erfüllen, werden seither einer weiteren detaillierten verbraucherorientierten Finanzkennzahlenanalyse durch unabhängige

versicherungsmathematische Sachverständige (Aktuare) unterzogen.

Seit 2007 werden also Experten beauftragt, die im Detail die Bilanzkennzahlen der Gesellschaften überprüfen, diese bewerten und, auf Basis einer definierten Gewichtung dieser Kennzahlen, ein Ranking der Versicherer erstellen. Hierbei werden u. a. Zahlen und Ergebnisse zur Sicherheitslage, zum Unternehmenserfolg, zur Gewinnbeteiligung und zum Wachstum der Gesellschaften berücksichtigt. Diese sehr aufwändige Arbeit – es werden nunmehr je Gesellschaft über 15 Seiten Fakten über einen Zeitraum der jeweils letzten fünf Jahre erfasst, bewertet und verglichen – wurde seit 2009 in Kooperation mit der germanBroker.net AG und der Ratingagentur Assekurata ausgebaut und vertieft.

Die Ergebnisse werden sodann nochmals von einem vereidigten Sachverständigen auf Richtig-

Inhalt

- Lebensversicherer in der Krise
- Verzicht auf die Versorgungszusage
- Aktuelles in der betrieblichen Altersversorgung
- IT-Sicherheit und Versicherungsschutz

keit und Schlüssigkeit überprüft und testiert. Diesen Aufwand betreiben wir, um sicherzustellen, dass unseren Kunden nur wirklich gute und sichere Policen vermittelt werden. (PS/HG)



Verzicht auf die Versorgungszusage an einen Gesellschafter-Geschäftsführer

Das Bundesfinanzministerium hat sich mit dem BMF-Schreiben vom 14.08.2012 (IV C 2 – S 2743/10/10001:001) mit der Thematik des gesellschaftsrechtlich veranlassten Verzichts auf die Versorgungszusage eines Gesellschafter-Geschäftsführers befasst.

Bei der Analyse einer in früheren Jahren erteilten Pensionszusage kommt ein Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) häufig zu dem Ergebnis, dass das ursprünglich vereinbarte Versorgungsniveau aus heutiger Sicht nicht mehr finanzierbar ist.

Die Veränderungen am Kapitalmarkt haben zu deutlich geringeren Ablaufleistungen der zugrunde gelegten Rückdeckungsversicherungen geführt. Ferner muss das zum Versorgungseintritt zur Verfügung stehende Kapital im Vergleich zu früher aufgrund der deutlich steigenden Lebenserwartung erheblich höher sein. Zusätzlich verteuern die häufig vereinbarten Anpassungen der laufenden Altersrenten die Absicherung nochmals.

Für viele Unternehmer scheint sich als Lösung ein teilweiser oder kompletter Verzicht auf die Versorgungszusage anzubieten. Die gewinnerhöhende Auflösung von Pensionsrückstellungen wird hierbei billigend in Kauf genommen, da dies, zumindest bilanziell, ggf. zu einem Ausgleich von Verlusten führen kann.

Vielen Beteiligten ist bei dieser Vorgehensweise nicht bewusst, dass dies bei gesellschaftsrechtlicher Veranlassung zu einer verdeckten Einlage beim GGF führt. Im Falle einer betrieblichen Veranlassung, bei der strenge Kriterien (z.B. Überschuldung der Gesellschaft) erfüllt sein müssen, handelt es sich um keine verdeckte Einlage.

In Nordrhein-Westfalen wurde aufgrund eines Erlasses vom 17.12.2009 (S 2743-10-V B 4) nicht unterschieden, ob es sich bei dem Verzicht um bereits erdiente Anwartschaften (past-service) oder um noch zu erdienende Anwartschaften (future-service) handelte (vgl. Info-Service 1/2010). Diese fragwürdige Regelung wurde durch das o. g. BMF-Schreiben nun aufgehoben.

Zukünftig ist bei einem Verzicht wie folgt zu unterscheiden:

Höhe des past-service

Um den past-service zu ermitteln, wird beim beherrschenden GGF ab Zusagezeitpunkt bis zum vereinbarten Rentenbeginn das zeitanteilige Verhältnis zum Zeitpunkt des Verzichts ermittelt. Beim nicht beherrschenden GGF gilt anstelle des Zusagezeitpunkts der Dienstzeitpunkt.

Hierbei wird der Teilwert der Wiederbeschaffungskosten für den past-service zum Zeitpunkt des Verzichts (z. B. Einmalbeitrag in eine Rentenversicherung), und nicht der steuerliche Teilwert nach § 6a EstG, zugrunde gelegt.

Verzicht auf die komplette Zusage

Wird aus gesellschaftsrechtlicher Veranlassung auf die komplette Zusage verzichtet, führt dies zu einer verdeckten Einlage und einem steuerlichen Zufluss dieses Wiederbeschaffungswerts beim GGF.

Verzicht auf den future-service

Soll nur auf den future-service verzichtet werden, wird ein Barwertvergleich zwischen dem Barwert des past-service und dem

Barwert für die gesamte Versorgungszusage nach dem Teilverzicht durchgeführt. Ist der Barwert für die Versorgungszusage nach dem Teilverzicht gleich oder höher als der Barwert des past-service, liegt keine verdeckte Einlage bzw. kein steuerlicher Zufluss vor.

Auch inhaltliche Änderungen können vorgenommen werden. Es bietet sich in dem Fall auch an, die neben der Altersrente bestehenden Zusatzabsicherungen, wie Witwenrenten oder Berufsunfähigkeitsversicherungen, den aktuellen Bedürfnissen des Versorgungsberechtigten anzupassen.

Durch das BMF-Schreiben vom 14.08.2012 wurde nun endlich Klarheit geschaffen und dem Gesellschafter-Geschäftsführer mehr Flexibilität eingeräumt. Trotzdem sollte der Finanzierungsstand der Pensionszusage in regelmäßigen Abständen überprüft und nach Möglichkeit ausfinanziert werden. Ihr Versicherungsmakler wird Sie hierbei gern unterstützen. Sollte ein (Teil-)Verzicht unumgänglich sein, ist dringend zu empfehlen den Steuerberater resp. Wirtschaftsprüfer zu Rate zu ziehen und den entsprechenden Barwertvergleich vorzunehmen. Hierbei sollten jedoch nicht nur die steuerlichen Aspekte, sondern auch die Versorgungssituation des Unternehmers berücksichtigt werden. (LM)



Aktuelles in der betrieblichen Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) stellt bei sinkenden staatlichen Leistungen einen immer wichtigeren Teil bei der Altersversorgung der deutschen Bevölkerung dar. Dabei unterliegt sie jedoch dem Wandel der Zeit, der unter anderem aus veränderten Erwerbsbiografien und Lebensumständen der Arbeitnehmer sowie aus Gesetzesänderungen resultiert. Im Folgenden geben wir einen Überblick zu den Themen, die zukünftig in der bAV an Bedeutung gewinnen und von den Arbeitgebern schnellstmöglich geregelt werden sollten.

Fortführung der bAV bei einem Arbeitgeberwechsel (Portabilität)

Die Zeiten, in denen ein Arbeitnehmer von der Lehre bis zum Rentenalter bei einem Arbeitgeber beschäftigt ist, sind weitestgehend vorbei. In diesem Zusammenhang stellt sich dann die Frage, was mit einer bestehenden betrieblichen Altersversorgung geschieht, sofern die Ansprüche unverfallbar sind. Vor den Spannungsfeldern „Geringer Verwaltungsaufwand und Haftung für den Arbeitgeber“ auf der einen Seite und „Fortführung der Verträge ohne Nachteile für den Arbeitnehmer“ auf der anderen Seite sind bei der Portabilität grundsätzlich zwei Formen zu unterscheiden. Aus Praxisgründen wird im Weiteren nur auf Direktversicherung, Pensionsfonds und Pensionskasse Bezug genommen.

Bei gegenseitigem Einvernehmen tritt der neue Arbeitgeber bei der **Übernahme** vollumfänglich in die von ihm übernommene Zusage mit allen Rechten und Pflichten ein.

In den Durchführungswegen Direktversicherung und Pensionskasse erfolgt dies durch einen Wechsel des Versicherungsnehmers. Die ursprünglichen Berechnungsgrundlagen des Vertrages (garantierter Rechnungszins, Sterbetafel, geschlechtsunabhängige Tarifkalkulation) bleiben erhalten. Für den Arbeitnehmer besteht kein Rechtsanspruch auf eine Übernahme. Diese für den Arbeitnehmer vorteilhafte Lösung ist bei den meisten – zumindest größeren – Unternehmen jedoch nicht der bevorzugte Weg. Die Konzentration auf einige wenige Versicherer reduziert den Verwaltungsaufwand und die Haftung des Arbeitgebers.

Im Gegensatz zur Übernahme wird bei der **Übertragung** die alte Zusage aufgehoben und der Arbeitnehmer erhält vom neuen Arbeitgeber eine neue, wertgleiche Zusage auf betriebliche Altersvorsorge.

Für die Übertragung existiert bei den Durchführungswegen der Direktversicherung, der Pensionskasse und des Pensionsfonds ein Rechtsanspruch des Arbeitnehmers. Dabei



sind gemäß des Übertragungsabkommens, dem die meisten in Deutschland tätigen Versicherungsgesellschaften angehören, für den neuen Versicherungsvertrag die zum Zeitpunkt der Übertragung geltenden Rechnungsgrundlagen anzuwenden. Dies führt aktuell dazu, dass sich die garantieren (Renten-)Ansprüche der Arbeitnehmer im Vergleich zu den Altzusagen reduzieren.

Ob nun eine Übertragung oder Übernahme der Versorgung zu favorisieren ist, entscheidet letztendlich der neue Arbeitgeber. Während er bei der Übertragung vielleicht unbekannte Risiken aus einer alten Zusage übernimmt, sind bei einer Übernahme die Werte für den Arbeitnehmer in der Regel vorteilhafter. Aufgrund der Einführung der geschlechterunabhängigen Kalkulation (UNISEX-Tarife) zum 21.12.2012 wird sich insbesondere für Männer die Situation in Zukunft noch weiter verschärfen. Aus diesem Grund sollte vom Arbeitgeber schnellstmöglich – soweit noch nicht geschehen – eine einheitliche Vorgehensweise schriftlich fixiert werden.

Kündigung von Direktversicherungen

Als Alternative zur Portabilität oder auch aus Liquiditätsgründen taucht in der Praxis hin und wieder der Wunsch von Arbeitnehmern auf, bestehende Direktversicherungen bei einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses vorzeitig zu kündigen. Grundsätzlich ist hierzu zu sagen, dass diese Art der Kündigung ausgeschlossen ist. Es greift hier das Abfindungsverbot des § 3 BetrAVG, wenn bestimmte Wertgrenzen überschritten sind und die Abfindung in zeitlichem und sachlichem Zusammenhang mit dem Ausscheiden aus dem Arbeitsverhältnis steht. Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass eine zwischen dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber gleichwohl getroffene einvernehmliche Regelung zur Abfindung bzw. Auflösung der Anwartschaft nach § 14 BGB nichtig wäre. Dies hätte nämlich zur Folge, dass der Arbeitnehmer später weiterhin Leistungen aus

der erteilten Versorgungszusage verlangen könnte.

Daher raten wir ausdrücklich von diesen Vereinbarungen ab.

Rente mit 67

Wie bereits hinlänglich bekannt sein dürfte, wird seit 2012 die Regelaltersrente in der Deutschen Rentenversicherung (DRV) schrittweise bis 2029 angehoben. Ab 2029 ist dann das vollendete 67. Lebensjahr die Regelaltersgrenze in der DRV.

Viele bestehende Versorgungswerke der betrieblichen Altersversorgung haben hierdurch einen Klarstellungsbedarf. Generell ist zwischen Bestandszusagen mit festem Endalter und mit einem Verweis auf die Regelaltersrente zu unterscheiden.

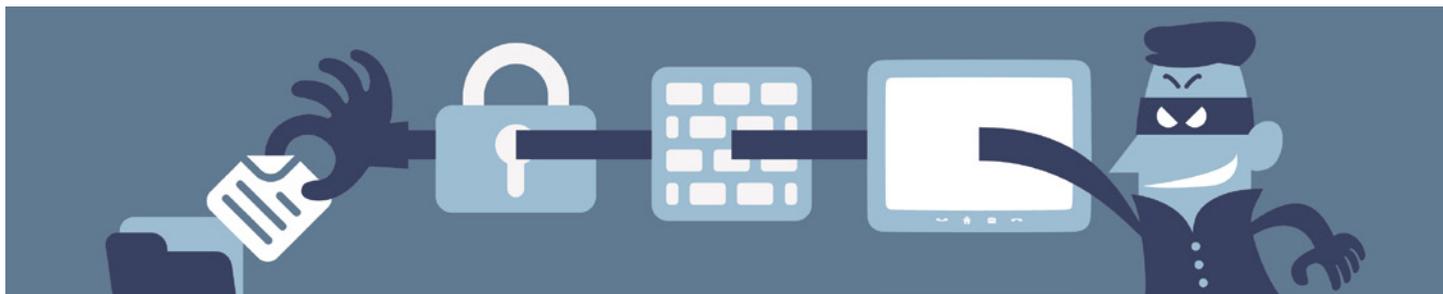
Die Fixierung eines festen Endalters hat in der Regel keine Auswirkung.

Erheblichen Einfluss hat die Neuregelung jedoch bei Systemen, die einen Verweis auf die Regelaltersrente beinhalten. Dieser Verweis beabsichtigt, etwaige Änderungen sofort in der Zusage neu abzubilden. Da es hierzu keine Übergangsregelung bzw. keinen Bestandsschutz gibt, wird der Leistungszeitpunkt „nach hinten“ verschoben und auch der rätierliche Anspruch bei vorzeitigem Ausscheiden verändert sich.

In der Praxis dürften Versorgungswerke mit festem Endalter jedoch deutlich häufiger vorkommen als Systeme mit einem Verweis auf die Regelaltersrente, sodass nur in seltenen Fällen Anpassungsbedarf besteht.

Zur Sicherheit empfehlen wir jedoch mit Ihrem Makler die Versorgungswerke zu überprüfen und Handlungsoptionen zu diskutieren.

(MR)



Wer kennt das nicht in der heutigen Zeit? Mal eben die Firmen-E-Mails von unterwegs checken, kurzfristig Projekte und Daten aus der Cloud abrufen. Nahezu immer und von überall auf der Welt kann auf sensible Daten vom Firmenserver zugegriffen werden. Diese Entwicklung im Rahmen der zunehmenden Globalisierung birgt allerdings verschiedenste Risiken.

Viele Prozesse sind durch den schnellen Informationsaustausch sehr verkürzt worden. Aber auch an einer ganz anderen Stelle gibt es gravierende Veränderungen.

Während noch vor 30 Jahren das Unternehmensvermögen im Bereich der materiellen Werte gelegen hat, liegen heutige Unternehmenswerte im Bereich der Urheber-, Patent- und Namensrechte sowie des Know-how. Eines der bekanntesten Beispiele hierfür dürfte wohl das Unternehmen Facebook sein. Wo sich auf der einen Seite zunehmend Chancen und Möglichkeiten ergeben, haben sich auf der anderen Seite auch viele Gefahren und Angriffspunkte entwickelt. Ein verloren gegangener oder gestohlener Laptop ist die Eintrittskarte zum Unternehmensserver. Natürlich sind all diese Gerätschaften mit diversen Sicherungen ausgestattet, doch die Realität zeigt immer wieder, dass diese für den Experten kein wirkliches Hindernis sind, an vertrauliche Daten zu gelangen oder Manipulationen vorzunehmen.

Das wohl größte Risiko liegt in einem gezielten Hackerangriff. Trotz größter Vorsichtsmaßnahmen gelingt es Kriminellen immer wieder, Zugang zu großen Firmennetzwerken zu bekommen.

Was kann das für Sie im Einzelnen bedeuten?

Ein erfolgreicher Hacker kann, nachdem er die Sicherheitshürden überwunden hat, auf nahezu alle Daten zugreifen. Die Motive für den Angriff sind ganz unterschiedlicher Natur.

- Der Täter, welcher sich in der Branche profilieren möchte, sieht das Überwinden der Sicherheitstechnik als Ansporn – man macht sich einen Namen in Hackerkreisen.
 - Das für Ihr Unternehmen wohl schlimmere Ziel ist jedoch der gezielte Angriff, um mit Firmendaten Profit zu erwirtschaften.
 - Hierbei kann es dazu kommen, dass Know-how gestohlen wird, um dieses an Ihre Mitbewerber zu veräußern – also die klassische Industriespionage.
 - Auch Kontodaten des eigenen Unternehmens, von Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern sind von großem Interesse. Immer wieder werden neue
- Fälle durch die Medien bekannt. Abgesehen von den direkten Kosten ist auch der Imageschaden massiv.
 - Selbst kleinste Onlineshops werden immer wieder Opfer von Angriffen, um ausgewiesene Preise zu manipulieren. Durch im Ausland frei käufliche Tools ist es auch für den Laien möglich, einen solchen Betrug durchzuführen.
 - Eine weitere Bedrohung durch Hackerangriffe ist die Installation von Schadsoftware. Das Interesse kann einerseits das Ausspähen von Firmendaten, andererseits die Zerstörung von Daten und Netzwerken sein. Ziel ist es hierbei, dem Unternehmen gezielt zu schaden und Abläufe zu stören.

Bei Betrachtung der unterschiedlichen Szenarien wird deutlich, dass selbst die modernste Technik nur bedingt vor Angriffen dieser Art schützen kann. In der Realität laufen Software-Sicherheitsfirmen den Hackern hinterher, um immer wieder neue Sicherheitslücken zu schließen. Dies lässt sich vor allem an der zunehmenden Anzahl von Software-Updates feststellen, die erforderlich werden.

Auf diesen Wandel hat nun auch die Versicherungswirtschaft reagiert. Zwar bieten die Versicherer keinen technischen Schutz für derartige Risiken, aber eine Absicherung von Vermögensschäden bis hin zu Betriebs-

unterbrechungsschäden infolge von Angriffen auf Unternehmensnetzwerke ist künftig möglich. Hierzu zählen auch der Kostenersatz für Reparaturen sowie der Ersatz oder die Wiederherstellung von Soft- und Hardware. Auch Aufwendungen für die Ermittlung und Verfolgung der Täter bis hin zur gerichtsverwertbaren Dokumentierung der Vorfälle durch Spezialisten werden hierbei berücksichtigt.

Wie Sie sich gegen die genannten Risiken absichern können und welche Kosten damit verbunden sind, erläutern wir Ihnen gerne. (BG/NL)

Absender

T&S

**VERSICHERUNGSMAKLER
GMBH · DÜSSELDORF®**

T & S
Versicherungsmakler GmbH
Mündelheimer Weg 5
40472 Düsseldorf

Telefon 02 11 / 42 26 00-0
Telefax 02 11 / 42 26 00-10
info@ts-versmakler.de
www.ts-versmakler.de

Impressum

Partnerhäuser des Dortmunder Kreises e. V.:

- Biller Versicherungsmakler GmbH
- Dr. Markus Baum e. K.
- Farnschläder Assekuranz Versicherungsbetreuungs- und -vermittlungsgesellschaft GmbH
- Kraushaar Versicherungsmakler GmbH
- Kurt Wegscheider Versicherungsmakler GmbH
- Logos Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH
- Lurz & Hölischer 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.dortmunderkreis.de

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, ist untersagt.
Erstausgabe: 1993