

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung

Lösungshinweise für die Aufgaben zur Selbstüberprüfung

Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz

2. Auflage

Geprüfter Fachwirt für Versicherungen
und Finanzen

Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen
und Finanzen

Rainer Foitzik
Renate Frischkorn
Robert Grünewald
Stephan Rossmann
Peter Schlinck
Olaf Will
Robert Wolff

Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung

Lösungshinweise für die Aufgaben zur Selbstüberprüfung

Fach- und Führungskompetenz für die Assekuranz

Geprüfter Fachwirt für Versicherungen und Finanzen
Geprüfte Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen

Herausgegeben vom Berufsbildungswerk
der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) e.V.

2. Auflage



Vorbemerkung

Die Fachwirliteratur „Lebensversicherungen und Betriebliche Altersversorgung“ enthält am Ende eines jeden Kapitels „Aufgaben zur Selbstüberprüfung“. Sie sollen den Lernenden einen Anreiz geben, sich zur Vertiefung der Lerninhalte Antworten auf zentrale Fragestellungen eines Kapitels noch einmal selbstständig zu erarbeiten.

Aufgrund vieler Nachfragen veröffentlichen wir Lösungshinweise zu den Aufgaben zur Selbstüberprüfung. Sie enthalten keine zusätzlichen Informationen und dürfen auch nicht als einzig mögliche Musterlösung verstanden werden.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass es sich bei den Aufgaben und Lösungen zur Selbstüberprüfung nicht um simulierte Prüfungsaufgaben handelt.

Das Berufsbild „Geprüfte/-r Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen“ ist auf den Erwerb von Handlungskompetenz ausgerichtet. Die bundeseinheitlichen Prüfungen vor der Industrie- und Handelskammer enthalten deshalb auch situationsgebundene Fragen, in denen nicht nur die Wiedergabe von Wissen, sondern auch das Erkennen von Zusammenhängen und die Formulierung von Problemlösungen gefordert ist.

Diese Kompetenzen werden im Unterricht der regionalen Berufsbildungswerke der Versicherungswirtschaft bzw. im Rahmen des Fernlehrgangs der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) vermittelt. Herausgeber und Redaktion empfehlen deshalb zur Prüfungsvorbereitung mit Nachdruck die Wahrnehmung dieser Bildungsangebote, für die das reine Selbststudium kein Ersatz sein kann.

Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1	Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung	1
Kapitel 2	Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen	11
Kapitel 3	Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen	34
Kapitel 4	Auswirkungen der Entwicklungen neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse	39
Kapitel 5	Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte	41

Kapitel 1 – Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung

1. Beschreiben Sie, wie man Zulagenrente (Riester) in die bAV einbinden kann und welche Aspekte gegen einen derartigen Einschluss sprechen.

Für die folgenden drei Typen betrieblicher Altersvorsorge kann eine Riester-Förderung beantragt werden:

- Direktversicherung: Der Arbeitgeber schließt eine Rentenversicherung für den Arbeitnehmer ab und ist selbst Versicherungsnehmer.
- Pensionskasse: Der Versicherer verwaltet die Beiträge von Arbeitnehmern eines oder mehrerer Betriebe und regelt die Auszahlung.
- Pensionsfonds: Sie unterscheiden sich von Pensionskassen hauptsächlich dadurch, dass bis zu 100 % des Vermögens in Aktien investiert werden können.

Für den Arbeitnehmer in der gesetzlichen Krankenversicherung wiegt die doppelte Berechnung der Sozialabgaben am schwersten.

Für den Arbeitgeber entsteht ein zusätzlicher Verwaltungsaufwand für die Zulagenverwaltung.

2. Welche Vorteile für den Arbeitnehmer bedeutet die Einbindung der vermögenswirksamen Leistung in die bAV?

Bei der Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen in eine betriebliche Altersversorgung profitieren sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber. Für den Arbeitnehmer macht sich die Umwandlung unmittelbar in seinem Geldbeutel bemerkbar. Er spart Steuer- und Sozialabgaben und bekommt netto mehr ausgezahlt.

3. Erläutern Sie an einem Beispiel die Vorteile der Vervielfältigungsregelung bei Einzahlung der Abfindung in eine Direktversicherung, die vor 2005 abgeschlossen wurde.

In der Praxis wird die neue Fassung der Vervielfältigung in der Regel bis zum Jahr 2012 meist nur eine stark eingeschränkte Wirkung haben. Anders, wenn der Arbeitnehmer eine pauschal besteuerte Direktversicherung über 2004 hinaus aktiv weiterführt. In diesem Fall wird bei Ausscheiden die Vervielfältigungsregelung gemäß der alten Fassung des § 40b EStG weiterhin Anwendung finden können.

4. Weshalb hat die Vervielfältigung bei neuen Verträgen noch keine große Bedeutung?

Tatsächlich ist die Vervielfältigungsregelung für Arbeitnehmer mit einem Vertrag ab dem Jahr 2005 erst sinnvoll, wenn sie jüngeren Alters sind und nicht bereits vor 2005 einige Jahre dem Betrieb angehört. Denn die Vervielfältigungsregel rechnet bei ihnen die Betriebszugehörigkeit vor 2005 nicht mit ein und zieht, wie auch bei den vor 2005 geschlossenen Verträgen, die letzten sieben steuerfrei geleisteten Beiträge davon ab. Daher ist die Vervielfältigungsregel erst bei Ausscheiden ab 2012 von Vorteil. Dies werden aber aktuell nur wenige Fälle sein.

5. Der Kunde Max Meier erhält in diesen Tagen eine Kapitalleistung aus seiner pauschal versteuerten Direktversicherung über 43.600,00 € ausgezahlt.

- a) Er bezieht monatlich 2.000 € Rente aus der GRV und ist pflichtversichert.
- b) Er bezieht monatlich 3.980 € Renten aus der GRV und der bAV und ist freiwilliges Mitglied in der GKV.
- c) Er ist in der PKV und bezieht eine Rente von 2.500 € monatlich.

Klären Sie die Auswirkungen auf die Pflege – und Krankenversicherung.

a)

Kapitalabfindung: $43.600 \text{ €} : 120 = 363,33 \text{ €}$ monatlich hiervon Kranken und Pflege alleine zahlen $15,5 + 2,3 \text{ %}$ (ohne Kind) = $17,8 \text{ %}$ monatliche Belastung **64,67 €** über 10 Jahre steuerfreie Rente, da die Beiträge bereits pauschal versteuert waren

b)

Da die Beitragsbemessungsgrenze 2104 noch nicht ganz erreicht ist, entsteht eine kleine zusätzliche Belastung von 12,46 € monatlich!

Beitragsbemessungsgrenze 2014 monatlich		4.050,00 €
bisheriges sozialversicherungspflichtige Einkommen		3.980,00 €
Von der Direktversicherung werden sozialabgabenpflichtig		70,00 €
Monatlich zusätzliche Belastung	17,80 %	12,46 €

c)

Keine Belastung, weil in der PKV versichert

6. Weshalb ist dem Arbeitgeber bei der Pensionszusage eine externe Teilung zu empfehlen?

Bei der externen Teilung erfolgt die Teilung nicht beim Versorgungsträger (Arbeitgeber) des ausgleichspflichtigen Ehegatten, sondern extern durch Zahlung des Ausgleichswertes an einen anderen Versorgungsträger (i.d.R. Versicherungsunternehmen). Vorteile der externen Teilung für den abgebenden Versorgungsträger:

- Senkung des PSV-Beitrags wegen reduzierter Bemessungsgrundlage
- Enthftung durch Schuldnerwechsel (Trägerunternehmen → Versicherer)
- keine zusätzlichen Verwaltungskosten
- Kostenreduktion und Verwaltungserleichterung
- kein Risiko von Rentenerhöhungen
- Rentenanpassung erfolgt über die Gesamtverzinsung des Versicherers
- kein Risiko von Langlebigkeit
- keine Aufnahme von betriebsfremden Personen in das eigene Versorgungssystem

7. Frau Christa Schunck und deren Arbeitgeber haben einer Entgeltumwandlung über 4.000,00 € p. a. im Rahmen einer bAV (Direktversicherung) zugestimmt. Frau Schunck möchte nun von Ihnen wissen, wie sich hierdurch ihre Steuern und Sozialabgaben in der Ansparphase verändern. Sie ist keiner religiösen Gemeinschaft beigetreten. Ihre Sozialabgabenquote beträgt genau 20 % vom sozialabgabenpflichtigen Gehalt. Nehmen Sie auch Stellung zur Höhe der Entgeltumwandlung.

4.000,00 €	42 %	1.680,00 €	Steuern	Höchstbetrag unterstellt
		92,40 €	Soli	
		1.772,40 €	Gesamtersparnis	
Nur die 238,00 € * 12 = 2856 € sind sozialabgabenfrei				571,20 €
Bei einer Sozialabgaben-Quote von				20 %
4.000,00 €	/ 12			333,33 € monatlich
maximale Entgeltumwandlung im Jahr 2014		2.856,00 €		238,00 € monatlich
bis maximal 1800,00 € p. a. nur steuerfrei				150,00 € monatlich
Im Jahre 2014 könnte Frau Schunck noch steuerfrei umwandeln				- 54,67 € monatlich

- 8. Frau Leicht ist Kundenberaterin der Proximus Versicherung AG. Ihr Kunde, Herr Nummer, hat sich für den Abschluss einer fondsgebundenen Rentenversicherung in der dritten Schicht entschieden. Er bittet Frau Leicht darum, ihm die steuerliche Behandlung von Beiträgen und möglichen Versicherungsleistungen dieses Produkts zu beschreiben.**

Beiträge zur fondsgebundenen Rentenversicherung der dritten Schicht können nicht als Vorsorgeaufwendungen geltend gemacht werden.

Rentenleistungen unterliegen als sonstige Einkünfte der Besteuerung mit dem Ertragsanteil.

Erträge von Kapitalabfindungen unterliegen als Einkünfte aus Kapitalvermögen dem Halbeinkünfteverfahren bei mindestens zwölf Jahren Vertragslaufzeit und Leistungsbezug nicht vor dem vollendeten 62. Lebensjahr, sonst ist die Abgeltungsteuer zu entrichten.

- 9. Herr Mertens möchte gemäß dem Betriebsrentengesetz eine geförderte Zulagenrente als betriebliche Altersversorgung abschließen. Beschreiben Sie ihm für diese Förderung 2 Vorteile und erläutern Sie ihm die sozialversicherungsrechtliche Behandlung der späteren Rentenleistungen.**

Vorteile, z. B.:

- Grund- und Kinderzulagen
- Sonderausgabenabzug der Beiträge bis 2.100 € jährlich
- Zulagen fließen direkt auf den Versicherungsvertrag (Verwaltungsvereinfachung)

Für die späteren Rentenleistungen besteht eine Beitragspflicht zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung für gesetzlich und freiwillig Versicherte.

- 10. Sie sind Spezialist für Lebensversicherungen bei der Proximus Versicherung AG und wollen den Teilnehmern einer Bausteinausbildung die Thematik des Grenzsteuersatzes erläutern. Als Beispielskunden wählen Sie einen 32-jährigen ledigen Arbeitnehmer mit einem Bruttoeinkommen von 40.000 €, der monatlich 150 € in eine Basisrente einbezahlt. Sein Grenzsteuersatz beträgt 37 % inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer.**

Beiträge $150 \text{ €} \times 12 = 1.800 \text{ €}$

Steuerwirksam (2015) $1.800 \text{ €} \times 80 \% = 1.440 \text{ €}$

Steuerersparnis bei 37 % Grenzsteuersatz $1.440 \text{ €} \times 37 \% = 532,80 \text{ €}$

11. Nennen Sie 3 arbeitsrechtliche Normen der betrieblichen Altersversorgung.

- Betriebsrentengesetz
- Betriebsverfassungsgesetz
- Tarifvertragsgesetz
- Bundespersonalvertretungsgesetz

12. Welche Voraussetzungen müssen für eine betriebliche Altersversorgung vorliegen?

Einem Arbeitnehmer werden Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses vom Arbeitgeber zugesagt (betriebliche Altersversorgung).

13. Erklären Sie den Begriff „Biologisches Ereignis“

Altersbedingte Ausscheiden aus dem Arbeitsleben = Anspruch auf Altersleistung

Tod des Arbeitnehmers = Anspruch auf Hinterbliebenenversorgung

Invaliditätseintritt = Anspruch auf Invalidenversorgung

14. Wie hoch ist der maximale Anspruch eines Arbeitnehmers auf betriebliche Altersversorgung über Entgeltumwandlung?

Der Arbeitnehmer kann vom Arbeitgeber verlangen, dass von seinen künftigen Entgeltansprüchen bis zu 4 % der jeweiligen Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung durch Entgeltumwandlung für seine betriebliche Altersversorgung verwendet werden.

15. Was kann ein Arbeitnehmer unternehmen wenn er in Elternzeit geht und trotzdem seine betriebliche Altersversorgung weiterführen möchte?

Er hat ein Recht gemäß § 1a Abs. 4 BetrAVG seine Versicherung mit Eigenbeiträgen weiterzuführen.

16. Erklären Sie den Unterschied zwischen Anwartschaft und Anspruch?

Anwartschaft besteht ab Zusage einer Versorgung.

Anspruch entsteht entweder im Versorgungsfall oder nach Übertragung auf einen ausgeschiedenen Mitarbeiter.

17. Was muss geprüft werden bei einer Versorgungszusage vom 1.1.2008 ob ein unverfallbarer Anspruch besteht?

Es muss geprüft werden, ob fünf Jahre Zusagedauer und die Vollendung des 30. Lebensjahres gegeben sind.

18. Ab wann gilt in der Regel eine Versorgungszusage als erteilt?

Die Versorgungszusage gilt mit dem Diensteintritt als erteilt.

19. Bitte erklären Sie den Begriff „Wartezeit“?

Damit ist die Zeit gemeint, die der Arbeitnehmer auf einen Leistungsanspruch wartet.

20. Erklären Sie kurz die Formel für die Berechnung eines ratierlichen Anspruchs.

Vollanspruch x tatsächliche Dienstzeit / mögliche Dienstzeit

21. Welche Voraussetzungen müssen für die Anwendung des versicherungsvertraglichen Verfahrens erfüllt sein?

- Spätestens 3 Monate nach dem Ausscheiden des Arbeitnehmers muss das Bezugsrecht unwiderruflich sein.
- Es besteht keine Abtretung oder Beleihung.
- Es darf kein Beitragsrückstand mehr vorhanden sein.
- Von Beginn der Versicherung an, frühestens jedoch vom Beginn der Betriebszugehörigkeit an, sind alle Überschußanteile zur Erhöhung der Leistung zu verwenden.
- Dem Arbeitnehmer steht das Recht zu, die Versicherung mit eigenen Beiträgen fortzuführen.
- Die Entscheidung für die Anwendung des versicherungsvertraglichen Verfahrens muss innerhalb von 3 Monaten seit dem Ausscheiden des Arbeitnehmers dem Arbeitnehmer und dem Versicherer mitgeteilt werden.

22. Nennen Sie die Prüfungsschritte der „Drei-Stufen-Theorie“ für Veränderung von Versorgungswerken?

Zu erdienender Anspruch oder Future Service

Erdiente Anwartschaft oder Past-Service

Erdiente unverfallbare Besitzstände

23. Bis zu welcher Höhe dürfen Anwartschaften von ausgeschiedenen Mitarbeitern abgefunden werden?

Bis zu 1 % der monatlichen Bezugsgröße nach § 18 SGB IV; bei Kapitalleistungen ist der 120-fache Betrag möglich.

24. Kann ein ehemaliger Arbeitgeber seinen ehemaligen Arbeitnehmer verpflichten, seine betriebliche Altersversorgung auf den neuen Arbeitgeber zu übertragen?

Nein, das Gesetz lässt es nicht zu.

25. Was regelt das Übertragungsabkommen der Versicherungswirtschaft?

Es regelt die Kostenseite bei einer Übertragung der Versicherungsverträge bei Direktversicherungen und Pensionskassen.

26. Unterscheiden Sie bitte Anrechnung und Auszehrung.

Eine Auszahlung findet statt wenn bei Eintritt des Versorgungsfalls die festgesetzten Leistungen gemindert oder entzogen. Bei einer Anrechnung werden Leistungen die aus einer mit eigenen Beiträgen finanzierten Versorgung auf eine gesamtversorgungshöhe angerechnet.

27. Unter welcher Voraussetzung kann ein Arbeitnehmer Altersrentenleistung vorzeitig abrufen?

Ein Arbeitnehmer kann Altersrentenleistung vorzeitig in Anspruch nehmen, sobald er die Altersrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung als Vollrente in Anspruch nimmt.

28. Was muss in der betrieblichen Altersversorgung angepasst werden?

Die laufenden Rentenleistungen müssen angepasst werden.

29. Wann darf den die gesetzliche Anpassung unterlassen werden?

Die Anpassung der Betriebsrente kann ganz oder Teilweise unterlassen werden, wenn und soweit eine übermäßige Belastung des Unternehmen verursacht würde.

30. Nennen Sie Ausnahmen von der gesetzlichen Anpassungspflicht.

- wenn der Arbeitgeber sich verpflichtet, die laufenden Leistungen jährlich um wenigstens 1 % anzupassen
- wenn die betriebliche Altersversorgung über eine oder über eine Pensionskasse durchgeführt wird und ab Rentenbeginn sämtliche entfallende Überschussanteile zur Erhöhung der laufenden Leistungen verwendet werden
- wenn eine Beitragszusage mit Mindestleistung erteilt wurde
- wenn ein Auszahlungsplan mit Restverrentung vereinbart wurde

- wenn eine Zusage, die ab dem 1.1.2001 erteilt wurde, über Entgeltumwandlung finanziert wurde
- Kapitalzahlungen

31. Kann über eine tarifliche Lösung die Unverfallbarkeitsfristen auf 15 Jahre verändert werden?

Nein, es kann nicht zuungunsten des Arbeitnehmers vom Gesetz abgewichen werden.

32. Wer ist nach dem BetrAVG ein Arbeitnehmer?

Arbeitnehmer im Sinne von § 1a Abs. 1 sind nur Personen nach den Sätzen 1 und 2, soweit sie aufgrund der Beschäftigung oder Tätigkeit bei dem Arbeitgeber, gegen den sich der Anspruch nach § 1a richten würde, in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind.

33. Wann verjähren Leistungen aus einer betrieblichen Altersversorgung?

Ein Anspruch auf Leistungen aus der betrieblichen Altersversorgung verjährt in 30 Jahren. Ansprüche auf regelmäßig wiederkehrende Leistungen unterliegen der regelmäßigen Verjährungsfrist nach den Vorschriften des BGB.

34. Erklären Sie, was unter einem Pensionsfonds zu verstehen ist.

Der Pensionsfonds ist eine rechtsfähige Versorgungseinrichtung, welche im Wege des Kapitaldeckungsverfahrens Leistungen der betrieblichen Altersversorgung für einen oder mehrere Arbeitsgeber zugunsten von Arbeitnehmern erbringt. (112 VAG)

35. In welcher Rechtsform wird ein Pensionsfonds geführt?

Der Pensionsfonds wird als eigenständige juristische Person geführt und ist nur zulässig als Aktiengesellschaft oder als Pensionsfonds auf Gegenseitigkeit (gleichbedeutend mit einem VVaG).

36. Welche Leistungen können Pensionsfonds vorsehen?

Pensionspläne im Rahmen eines Pensionsfonds können Alters-, Hinterbliebenen- und Invaliditätsleistungen vorsehen. Allerdings können im Rahmen eines Pensionsfonds keine reinen Hinterbliebenen- und Invaliditätsleistungen zugesagt werden.

37. In welcher Form muss ein Pensionsfonds die zugesagten Leistungen an die Versorgungsberechtigten auszahlen?

Grundsätzlich sind nur Rentenleistungen vorgesehen. Unschädlich ist jedoch, wenn bei Eintreten des Versorgungsfalles 30% des angesparten Kapitals als Teilkapitalisierung ausgezahlt werden.

38. Welche Vorteile bietet ein Pensionsfonds?

- Bilanzneutral für den Arbeitgeber
- Beitragszusage mit Mindestleistung möglich
- Senkung der Lohnnebenkosten durch Einsparung von Sozialversicherungsbeiträgen bei Entgeltumwandlung
- Gute Renditechancen durch Freiheit in der Mittelanlage
- Steuerfreiheit der Beiträge nach §3 Nr. 63 EStG bis zu 4 % der BBG zzgl. 1.800 Euro für den Arbeitnehmer
- Riester-Förderung möglich (§§10a, 79 ff. EStG)
- Lebenslang garantierte Rentenleistung
- Absicherung der Hinterbliebenen möglich

39. Welche Nachteile hat ein Pensionsfonds?

- PSV-Beitragspflicht beim Arbeitgeber
- Guten Renditechancen steht i.d.Regel ein erhöhtes Ertragsrisiko gegenüber

40. Frau Stein hat im Jahr 2000 eine Gehaltsumwandlung in voller Höhe vorgenommen. Wie viel kann sie noch steuerbegünstigt in eine Pensionskasse einzahlen?

Der bestehende Vertrag wurde vor Ende 2004 abgeschlossen. Hier erfolgt eine Pauschalversteuerung.

Frau Stein stehen im Rahmen der Entgeltumwandlungsgrenzen nach § 3 Nr. 63 EStG die Höchstbeiträge offen.

41. Welche Formen von Pensionsfonds gibt es?

Der Pensionsfonds kann alle drei Leistungsarten anbieten:

- Leistungszusage
- Beitragsorientierte Leistungszusage
- Beitragszusage mit Mindestleistung

42. Ist auch eine Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers über den Pensionsfonds möglich?

Grds. ist eine Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers über einen Pensionsfonds möglich. Beispielsweise mit der Auslagerung der Pensionsverpflichtungen vermeiden Unternehmen den negativen Einfluss auf die Bilanzkennziffern und die Eigenkapitalquote. Auch eine Veräußerung des Unternehmens bzw. die Nachfolgeregelung in der Geschäftsführung wird dadurch erleichtert.

43. Kann eine Direktzusage in einen Pensionsfonds umgewandelt werden und welche steuerlichen Vorschriften hat der Arbeitgeber zu beachten?

Im Rahmen der Auslagerung von Pensionszusagen besteht die Möglichkeit Pensionszusagen umzuwandeln. Hierfür werden die Rückstellungen in der Steuerbilanz und nach HGB, bzw. Saldierung nach IFRS

44. Unterliegen die Renten aus dem Pensionsfonds der Steuer und den Sozialabgaben?

Die späteren Leistungen sind nach § 22 Abs. 5 EStG in voller Höhe steuerpflichtig, soweit sie auf nach § 3. Nr. 63 EStG steuerfreien Zuwendungen beruhen.

Die Leistungen unterliegen für gesetzlich Krankenversicherte bis zur Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung der Verbeitragung in der Kranken- und Pflegeversicherung.

45. Muss der Pensionsfonds Körperschaftsteuer abführen?

Der Fonds ist als rechtlich selbstständiges Wirtschaftssubjekt nach § 1 des Körperschaftsteuergesetzes (KStG) unbeschränkt steuerpflichtig.

Was versteht man unter dem Begriff „Körperschaftsteuer“ und warum fällt sie für Pensionsfonds an?

Mit dem Begriff Körperschaftsteuer wird die Steuer bezeichnet, die auf das Einkommen juristischer Personen zu zahlen ist. Dies können beispielsweise Kapitalgesellschaften, eingetragene Vereine, Stiftungen usw. sein. Beim Pensionsfonds wird die Körperschaftssteuer nach dem Gewinn berechnet.

Der Pensionsfonds ist eine wirtschaftliche Einrichtung, die rechtlich und steuerlich selbstständig agiert. Deswegen wird er wie eine juristische Person behandelt und mit der Körperschaftsteuer belegt.

Kapitel 2 – Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen

1. Ein Kunde ist bei der Erläuterung des 3-Schichten-Modelles auf die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung aufmerksam geworden. Ihr Kunde ist Angestellter.

- a) In welche 2 zentralen Bereiche gliedern sich die Leistungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung?
- b) Beschreiben Sie die 4 Faktoren der Rentenformel und beschreiben Sie deren Berechnung.
- c) Nennen Sie mindestens 2 Voraussetzungen, unter denen die kleine Witwen-/Witwerrente erbracht wird.
- d) Nennen Sie mindestens 3 Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, um eine große Witwen-/Witwerrente zu erhalten.
- e) Wer kann aus der gesetzlichen Rentenversicherung eine Waisenrente erhalten?
- f) Nennen Sie die 3 Voraussetzungen, die im Falle der Erwerbsminderung für eine Rentenversicherung in der Gesetzlichen Rentenversicherung erfüllt sein müssen.

a)

Rentenleistungen (insbesondere Altersrenten, Witwen- und Waisenrenten, Absicherung der Folgen aus verminderter Erwerbsfähigkeit)

b)

Persönliche Entgeltpunkte (EP)	Rentenartfaktor (RAF)								
<ul style="list-style-type: none"> ■ Summe der vom Versicherten über alle Versicherungsjahre angesammelten Ansprüche ■ Pro Jahr: Verhältnis Verdienst des Versicherten zum Durchschnittsverdienst aller Versicherten 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Faktor, der die Höhe der verschiedenen Rentenarten berücksichtigt, z. B. <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Altersrente</td> <td style="text-align: right;">= 1</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Halbe Erwerbsminderungsrente</td> <td style="text-align: right;">= 0,5</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Große Witwenrente</td> <td style="text-align: right;">= 0,55</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Kleine Witwenrente</td> <td style="text-align: right;">= 0,25</td> </tr> </table>	Altersrente	= 1	Halbe Erwerbsminderungsrente	= 0,5	Große Witwenrente	= 0,55	Kleine Witwenrente	= 0,25
Altersrente	= 1								
Halbe Erwerbsminderungsrente	= 0,5								
Große Witwenrente	= 0,55								
Kleine Witwenrente	= 0,25								
Rentenzugangsfaktor (ZF)	Aktueller Rentenwert (AR)								
<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung, wann der Versicherte die Rente bezieht (zum „Normalzeitpunkt“, vorzeitig oder verspätet): <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">65. Lebensjahr</td> <td style="text-align: right;">= 1,000</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Vor dem 65. LJ</td> <td style="text-align: right;">– 0,003 je Monat</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">Nach dem 65. LJ</td> <td style="text-align: right;">+ 0,005 je Monat</td> </tr> </table>	65. Lebensjahr	= 1,000	Vor dem 65. LJ	– 0,003 je Monat	Nach dem 65. LJ	+ 0,005 je Monat	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktueller Gegenwert in € für einen Entgeltpunkt (2014: 28,61 € West / 26,39 € Ost) ■ Anpassung immer zum 1.7. eines Jahres 		
65. Lebensjahr	= 1,000								
Vor dem 65. LJ	– 0,003 je Monat								
Nach dem 65. LJ	+ 0,005 je Monat								

c)

Bei Eheschließungen nach dem 1.1.2002 besteht ein Rentenanspruch nur, wenn die Ehe mindestens ein Jahr gedauert hat (Einschränkungen bei weniger als ein Jahr beachten!)

Die Witwe/der Witwer war zum Zeitpunkt des Todes mit dem gesetzlich Versicherten rechtsgültig verheiratet.

Die Witwe/der Witwer ist nicht wieder verheiratet.

die Wartezeit von 60 Monaten ist durch den Verstorbenen in der gesetzlichen Rentenversicherung erfüllt

d)

Die Witwe / der Witwer hat das 45. (bzw. Anhebung auf das 47.) Lebensjahr vollendet.

Die Witwe / der Witwer erzieht ein Kind unter 18 Jahren (eigenes bzw. Kind des Verstorbenen) bzw. es wird ein Kind mit körperlichen, geistigen oder seelischen Behinderungen, welches sich nicht selbst versorgen kann, im Haushalt versorgt.

Die Witwe/der Witwer ist selbst berufs- oder erwerbsunfähig bzw. erwerbsgemindert.

e)

Eine Waisenrente erhalten Kinder, wenn der Verstorbene Elternteil die allgemeine Wartezeit von fünf Jahren erfüllt hat oder er bis zum Tod eine Rente bezog. Eine Waisenrente können erhalten:

- leibliche oder adoptierte Kinder
- Stiefkinder und Pflegekinder (sofern sie im Haushalt des Verstorbenen lebten)
- Enkel und Geschwister (sofern sie im Haushalt des Verstorbenen lebten oder von ihm überwiegend unterhalten wurden)

f)

Grundsätzliche Voraussetzung für die Zahlung einer Erwerbsminderungsrente ist, dass die allgemeine Wartezeit von fünf Jahren erfüllt ist. Zusätzlich müssen in den letzten fünf Jahren vor Eintritt der Erwerbsminderung mindestens drei Jahre lang Pflichtbeiträge bezahlt worden sein (Ausnahme: bei Arbeitsunfällen oder Berufskrankheiten sowie bei Wehr- oder Zivildienstbeschädigungen gilt der Schutz bereits grundsätzlich ab der ersten Beitragszahlung). Für Berufsanfänger ist daher eine private zusätzliche Vorsorge besonders wichtig, weil sie im Ernstfall häufig keine oder nur eine sehr geringe Erwerbsminderungsrente zu erwarten haben.

Zudem wird vor der Gewährung einer Erwerbsminderungsrente geprüft, ob durch Maßnahmen der medizinischen und/oder beruflichen Rehabilitation (z. B. Umschulungsmaßnahmen) die Erwerbsfähigkeit wiederhergestellt oder zumindest verbessert werden kann (Grundsatz „Reha vor Rente“).

2. Sie sind Sachbearbeiter in der Bestandsverwaltung für fondsgebundene Lebensversicherungsverträge. Ihre Gruppenleiterin bittet Sie, für neue Außendienstmitarbeiter einen Vortrag vorzubereiten. Hierbei sollen Sie folgende Fragestellungen erläutern:

- a) **Eine fondsgebundene Rentenversicherung bringt – neben Risiken – vor allem die Chancen der Marktentwicklung mit sich. Zum Vertragsende darf auch schon während der Beratung auf Abschluss des Vertrages das Risiko nicht außer Acht gelassen werden. Hierzu kennt das Proximus-Bedingungswerk vielfältige Möglichkeiten. Beschreiben Sie 2 Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung zur Risikominimierung für den Kunden, damit es nicht durch niedrige Fondskurse zu Verlusten zum Ablauf führt.**
- b) **Weshalb besteht während der Vertragslaufzeit die Schwierigkeit, eine feste monatliche Rente zum Ablauf des Vertrages zu prognostizieren?**
- c) **Erläutern Sie den Cost-Average-Effekt während der Vertragslaufzeit.**
- d) **Wie sollte sinnvollerweise eine Beitragszahlung bei laufender Beitragszahlung bei der Proximus Versicherung AG erfolgen?**
 - i. **monatlich**
 - ii. **vierteljährlich**
 - iii. **halbjährlich**
 - iv. **jährlich**

Begründen Sie Ihre Entscheidung.

a)

Eine fondsgebundene Rentenversicherung bringt – neben Risiken – vor allem die Chancen der Marktentwicklung mit sich. Zum Vertragsende darf auch schon während der Beratung auf Abschluss des Vertrages das Risiko nicht außer Acht gelassen werden. Hierzu kennt das Proximus-Bedingungswerk vielfältige Möglichkeiten. Beschreiben Sie 2 Möglichkeiten der vertraglichen Gestaltung zur Risikominimierung für den Kunden, damit es nicht durch niedrige Fondskurse zu Verlusten zum Ablauf führt.

- **Garantievereinbarung:** Dem Kunden wird bei Vertragsabschluss ein Mindestwert zugesagt, z. B. Beitragserhaltungsgarantie
- **Übertragung der Fondsanteile:** Statt des Kapitalwertes oder einer Rente werden die Fondsanteile in ein Depot übertragen.
- **flexibler Auszahlungstermin:** Es steht zwar ein Ablauftermin fest, der Kunde kann aber flexibel entscheiden, ob er die Leistung abrufen. In der Regel beträgt dieser Zeitraum 5 Jahre.
- **Ablaufmanagement:** Das VU oder, falls nicht anderes vereinbart, der Kunde schiebt das Fondsguthaben in einen risikoärmeren Struktur.

b)

Die Renten werden in der Regel mit einem Faktor pro 10.000,-- Euro Fondswert dargestellt. Da es jedoch laufend zu Kursschwankungen kommt, ist eine Hochrechnung nur unter enormen Vorbehalten möglich.

c)

Dieser Effekt sorgt bei einer Versicherung gegen laufende Prämie automatisch dafür, dass bei niedrigen Kursen viele Fondsanteile und bei hohen Kursen nur wenige Fondsanteile gekauft werden. Am Ende hat man also mehr Fondsanteile im Fondsvermögen, die zu niedrigen Kursen gekauft wurden, und insgesamt ergibt sich ein günstiger Durchschnittskurs. Die Gefahr, den schlechtestmöglichen Kurs erwischt zu haben, ist gebannt.

d)

i. monatliche Zahlungsweise

Zum einen kennt Proximus bei fondsgebundenen Lebens- und Rentenversicherungsverträgen keine Kalkulationszuschläge, da die Beitragskalkulation auf monatlicher Basis erfolgte. Zum anderen wird der Cost-average-Effekt besser ausgenutzt.

3. Erläutern Sie folgende Begriffe: Shiften, Switchen, Cost-Average-Effekt, Ablaufmanagement, Rentenfonds, Aktienfonds, Mischfonds, Immobilienfonds

Shiften: Es werden bereits in Fonds angelegte Sparanteile auf einen oder mehrere neue Fonds übertragen.

Switchen: Es besteht die Möglichkeit, künftige Sparanteile auf verschiedene Fonds zu ändern. Die bereits angesparten Fondsanteile bleiben unberührt.

Cost-average-Effekt: Bei regelmäßigen Beitragszahlungen in eine fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung werden bei niedrigen Anteilspreisen mehr und bei hohen Anteilspreisen weniger Fondsanteile erworben.

Ablaufmanagement: Grundsätzlich ist zu unterscheiden in ein aktives und ein passives Ablaufmanagement. Beim aktiven Ablaufmanagement schichtet das VU ab einen vereinbarten Zeitpunkt zur Risikoreduzierung einen Teil der angesparten Fondsanteile in eine defensive Fondsanlage um. Im passiven Ablaufmanagement muss der Versicherungsnehmer dieses eigenständig machen.

Je nach Anlageschwerpunkt unterscheidet man:

- **Aktienfonds:** Die Fonds investieren ganz allgemein in irgendwelche Unternehmensanteile oder in Unternehmensanteile mittelgroßer Unternehmen mit Wachstumspotenzial, in Unternehmen bestimmter Regionen (z. B. International, Europa, Nordamerika, Schwellenländer, ...) oder bestimmter Branchen (Telekommunikation, Medizin, Energieversorgung, Infrastruktur, Handel, ...) oder Themen (Ethik, Nachhaltigkeit, ...). Es gibt eine ganze Reihe erfolgversprechender Anlagestrategien am Markt.
- **Renten- und Anleihefonds:** Je nach Schwerpunkt investieren diese Fonds in Staats- und/oder Unternehmensanleihen bestimmter Regionen, unterschiedlicher Laufzeiten und unterschiedlicher Qualitäten.

- Geldmarktfonds sind für kurzfristige Anlagen geeignet. Das Kapital wird sehr liquide, sehr risikoarm und mit geringen Ertragschancen am Geldmarkt geparkt.
- Mischfonds investieren konjunkturabhängig sowohl in Aktien als auch in Anleihen und in den Geldmarkt.
- Indexfonds bilden einen anerkannten Index nach. Das Sondervermögen entwickelt sich genau wie der Index. Dies erreicht das Fondsmanagement entweder, indem es die Zusammensetzung des Index durch das Fondsvermögen repliziert oder indem es geeignete, am Index orientierte Derivate kauft oder verkauft. Die sonst für OGAW-Sondervermögen geltenden Anlagevorschriften sind im Falle von Indexfonds gelockert, damit der Index nachgebildet werden kann.
- Immobilienfonds können die für Versicherungen erforderliche jederzeitige Liquidität nicht garantieren. Sie behalten sich im Gegenteil vor, für sechs Monate, in besonders angespannten Immobilienmärkten sogar bis zu 30 Monate, die Rücknahme auszusetzen, um währenddessen Immobilien zu veräußern. Für fondsgebundene Versicherungen sind Immobilienfonds deshalb ungeeignet.
- Dachfonds sind Fonds, die in andere Fonds, z. B. die jeweils besten Fonds eines Sektors, investieren. Die Wertentwicklung des Dachfonds muss nicht nur die Verwaltungskosten des Dachfonds tragen, sondern auch die Verwaltungskosten der unterliegenden Investmentfonds. Es gibt gute Dachfonds, die diesen doppelten Aufwand rechtfertigen. Die besonders hohen kumulierten Verwaltungskosten sollten aber in der Beratung angesprochen werden.

4. Beschreiben Sie 3 Aufgaben der BaFin für die private Lebensversicherung.

Die BaFin sichert z. B.:

- im Rahmen der Solvenzaufsicht die Funktionsfähigkeit, Stabilität und Integrität des deutschen Finanzsystems (zur Solvenzsicherung der Versicherungsunternehmen)
- im Rahmen der Marktaufsicht die Wahrung des Vertrauens der Anleger in die Finanzmärkte (Schaffung von Verhaltensstandards zum Schutz der Kunden)
- im Rahmen ihrer Querschnittsaufgaben die Bekämpfung unerlaubt betriebener Finanzgeschäfte (zum Schutz der Anleger)

5. Nennen Sie 3 Möglichkeiten, wie sich die BaFin Informationen über die wirtschaftliche und finanzielle Lage von Versicherungsunternehmen beschaffen kann.

z. B.

- über Prüfungsberichte zum Jahresabschluss
- über Geschäftsberichte
- über örtliche Prüfungen am Sitz des Versicherungsunternehmens

6. Beschreiben Sie eine konkrete Eingriffsmöglichkeit der BaFin, falls sie einen Missstand bei einem Versicherungsunternehmen feststellt, der die Belange der Versicherten gefährdet.

z. B.

- Einsatz eines Sonderbeauftragten für den Vorstand oder den Aufsichtsrat
- Widerruf der Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb

7. Nennen Sie 3 mögliche Arten von Beschwerden bei Unstimmigkeiten zwischen Kunden und Versicherungsunternehmen.

- Beschwerde direkt an den konkreten Sachbearbeiter
- Vorstandsbeschwerde
- Beschwerde an die BaFin
- Beschwerde an den Versicherungsombudsmann

8. Grenzen Sie das Umlageverfahren vom Kapitaldeckungsverfahren ab.

Beim Umlageverfahren wird der (jeweilige) Kapitalbedarf von den zur Zahlung Verpflichteten (z. B. den Versicherungspflichtigen in der GRV) getragen, ohne dass (nennenswerte) Reserven gebildet werden. Das heißt, die Einnahmen dienen zur Deckung der Ausgaben (z. B. der GRV-Renten). Beim Kapitaldeckungsverfahren wird auf der Grundlage versicherungsmathematischer Kalkulation ein Teil des gezahlten Beitrages (Sparbeitrag) verzinslich (Rechnungszins) angesammelt, sodass sich eine Reserve für den (späteren) Leistungsfall bildet.

9. Beschreiben Sie, welchen grundsätzlichen Problemen sich die gesetzliche Rentenversicherung bezüglich der Finanzierung durch Beiträge und der Leistungsauszahlungen zukünftig immer stärker gegenüber steht.

Die Finanzierung der GRV erfolgt im Wege des Umlageverfahrens. Die Beiträge der Rentenversicherten werden direkt an die Rentner ausbezahlt, ein Ansparen von Kapital für die zukünftigen Renten findet nicht statt.

Steigende Lebenserwartung und sinkende Geburtenraten sorgen dafür, dass es immer mehr ältere und weniger junge Menschen in Deutschland gibt. Das bedeutet, dass das Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern zunehmend ungünstiger wird. Gleichzeitig werden die Renten immer länger bezogen.

Da Beitragserhöhungen direkt die Arbeitskosten in Deutschland erhöhen, ist es aus Wettbewerbsgründen nicht möglich, die demografischen Probleme des Rentensystems einfach durch eine beliebige Erhöhung des Beitragssatzes auszugleichen.

Die Finanzierung der GRV muss daher bereits heute zu einem immer größeren Teil durch Steuern (Bundeszuschuss) erfolgen.

10. Nennen Sie 3 Personenkreise, die von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht befreit sind.

- Beamte und Richter auf Zeit oder Probe
- Berufssoldaten und Soldaten auf Zeit
- Selbstständige (sofern sie nicht in der Gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind)
- geringfügig Beschäftigte, die nicht auf die Versicherungsfreiheit verzichtet haben

11. Erläutern Sie, in wie weit Selbstständige in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind und wonach sich in diesem Fall die Beiträge bemessen.

Selbstständige sind grundsätzlich nicht versicherungspflichtig. Es gibt davon aber eine ganze Reihe von Ausnahmen (unter gewissen Voraussetzungen z.B. Handwerker, Hebammen, Künstler, Publizisten, in der Pflege tätige Personen, Seelotsen, Küstenschiffer bzw. -fischer, freiberufliche Lehrer und Erzieher).

Selbstständige Handwerksmeister sind dann versicherungspflichtig wenn sie in der so genannten Handwerksrolle eingetragen sind und tatsächlich selbstständig arbeiten. Die Eintragung ist dann erforderlich, wenn der Inhaber ein zulassungspflichtiges Gewerbe ausübt. Nach einer Versicherungszeit von 18 Jahren besteht die Möglichkeit, sich von der Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen.

Ebenfalls versicherungspflichtig sind – unter gewissen Voraussetzungen - so genannte Scheinselbstständige.

Zur Beitragsberechnung wird bei pflichtversicherten Selbstständigen die so genannte Bezugsgröße herangezogen. Diese wird aus dem Durchschnittsentgelt der Versicherten der gesetzlichen Rentenversicherung des jeweils vorletzten Kalenderjahres berechnet. Für 2015 beträgt die monatliche Bezugsgröße 2.835 € in den alten Bundesländern bzw. 2.415 € in den neuen Bundesländern.

Multipliziert man die Bezugsgröße mit dem Beitragssatz ergibt sich der Regelbeitrag, der grundsätzlich von pflichtversicherten Selbstständigen zu entrichten ist. Alternativ ist – auf Antrag des Selbstständigen – auch eine Beitragsberechnung aus dem tatsächlichen Einkommen, maximal bis zur Höhe der Beitragsbemessungsgrenze, möglich. Dies ist entsprechend dann sinnvoll, wenn der Selbstständige nur über ein geringes Einkommen verfügt.

12. Erläutern Sie die Bestandteile der Rentenformel.

Die Höhe des Rentenanspruchs der Versicherten ergibt sich für alle Rentenformen aus der Rentenformel Persönliche Entgeltpunkte (EP) x Rentenartfaktor (RAF) X Zugangsfaktor (ZF) X Aktueller Rentenwert (AR).

EP = über die Jahre angesammelte Versorgungsansprüche des Versicherten (Vergleichsmaßstab ist jeweils das Durchschnittseinkommen aller Versicherten in einem Jahr)

RAF = Faktor, der die Höhe der unterschiedlichen Rentenarten berücksichtigt (z.B. Altersrente, Hinterbliebenenrente, Erwerbsminderungsrente)

Rentenzugangsfaktor (ZF) = Zu- oder Abschlag, falls die Rente vor oder nach dem „Normalzeitpunkt“ in Anspruch genommen wird (vorzeitig oder verspätet)

Aktueller Rentenwert (AR) = Aktueller Gegenwart in € für einen Entgeltpunkt (2014: 28,61 € West / 26,39 € Ost)

13. Nennen Sie die unterschiedlichen rentenrechtlichen Zeiten, die einem Versicherungsverlauf zugrunde liegen können.

Zu unterscheiden sind Beitragszeiten (Zeiten mit Pflichtbeiträgen, Kindererziehungszeiten, Zeiten mit Lohnersatzleistungen, Wehr-/Zivildienst, Pflegezeiten) und beitragsfreie Zeiten (Anrechnungs-, Zusatz- und Ersatzzeiten)

14. Beschreiben Sie die steuerliche Behandlung von Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung.

Seit dem Alterseinkünftegesetz 2005 erfolgt der Übergang zur sogenannten nachgelagerten Besteuerung. Dabei können die Beiträge für bestimmte Formen der Altersvorsorge – unter anderem zur gesetzlichen Rentenversicherung – als Vorsorgeaufwendungen vom steuerpflichtigen Einkommen abgezogen werden. Dafür sind aber später die Renteneinkünfte in voller Höhe steuerpflichtig.

Es gibt sehr langfristige Übergangsregelungen. Alle Renten mit Beginn bis 2005 werden zu 50 % besteuert. Der steuerpflichtige Rentenanteil steigt in Schritten von 2 %-Punkten von 50 % im Jahre 2005 auf 80 % im Jahr 2020. Anschließend erfolgt eine Steigerung in 1 %-Schritten ab dem Jahr 2021 bis auf 100 % im Jahre 2040. Der für das erste volle Kalenderjahr seit Rentenbeginn ermittelte Teil der Rente, der nicht zu versteuern ist, wird betragsmäßig festgeschrieben. Mit jeder Rentenerhöhung erhöht sich daher nur der steuerpflichtige Teil, der steuerfreie Betrag bleibt gleich. Folglich ist jede Rentensteigerung nach Rentenbeginn voll zu versteuern.

15. Erläutern Sie, warum sich bei der Versorgungssituation aus der gesetzlichen Rente deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede zeigen.

Eine auskömmliche Altersrente ist aufgrund der Systematik der Rentenformel nur dann zu erreichen, wenn der Versicherte langjährig in rentenversicherungspflichtiger Beschäftigung gearbeitet hat und dabei ein zumindest durchschnittliches Einkommen erzielen konnte.

Frauen haben infolge ihrer oft kurzen und/oder unterbrochenen Berufsbiografien im Durchschnitt erheblich weniger Versicherungsjahre aufzuweisen. Zugleich liegt ihr Verdienst unter dem Durchschnittsverdienst, so dass sie weniger Entgeltpunkte als Männer verzeichnen können. Hier wirken sich Teilzeitarbeit, schlechtere Einkommenspositionen und Arbeit in schlechter bezahlten Branchen aus. Die Versichertenrenten fallen deshalb für Frauen im Durchschnitt niedriger aus als für Männer.

16. Herr Schneider, 63 Jahre alt, ist seit dem 16. Lebensjahr ununterbrochen berufstätig. Aufgrund einer plötzlich aufgetretenen Erkrankung fragt er Sie, unter welchen Voraussetzungen er zum heutigen Zeitpunkt in Rente gehen kann.

Herr Schneider erfüllt die versicherungstechnischen Voraussetzungen, da er seit dem 16. Lebensjahr ununterbrochen gearbeitet hat. Da Herr Schneider vor 1962 geboren ist, gelten für ihn Sonderregelungen. Er kann bereits heute in Altersrente für Schwerbehinderte gehen, muss jedoch auch hier einen geringfügigen Abschlag in Kauf nehmen.

17. Während eines Beratungsgesprächs kommen Sie auf die Erwerbsminderungsrente zu sprechen. Ihr Kunde ist skeptisch, ob für ihn diese Rente in Frage kommen könnte. Erläutern Sie ihm die versicherungsrechtlichen Voraussetzungen, um Anspruch für eine Erwerbsminderungsrente zu haben.

Die Wartezeit als Mindestversicherungszeit beträgt für alle Leistungen, also für Altersrenten, Hinterbliebenenrenten und Erwerbsminderungsrenten, grundsätzlich 60 Monate (= 5 Jahre). Zudem müssen noch 36 Pflichtbeiträge in den letzten 60 Monaten nachgewiesen werden.

18. In einer Zeitung hat Herr Meier gelesen, dass seine Ehefrau im Fall seines Todes Anspruch auf eine Witwenrente hat. Erläutern Sie, unter welchen Voraussetzungen dies der Fall ist und gehen Sie dabei auf die Unterscheidung zwischen kleiner und großer Witwenrente ein.

Frau Meiser müsste entweder älter als 45 Jahre oder vermindert erwerbsfähig sein oder ein waisenrentenberechtigtes Kind erziehen.

19. Beschreiben Sie die Aufgaben und Inhalte der Renteninformation.

Die Renteninformation dient für alle Versicherten, die mindestens 27 Jahre alt sind und bereits Beitragszeiten von mindestens fünf Jahren auf ihrem Versichertenkonto gutgeschrieben haben, einmal jährlich als Information über den aktuellen Stand ihrer Rentenanwartschaft.

Neben dem Zeitpunkt, ab dem der Versicherte die Regelaltersrente beziehen kann, enthält die Renteninformation Angaben über die bereits gesammelten Rentenansprüche (Alters- und Erwerbsminderungsrente). Zusätzlich wird eine Hochrechnung der möglichen Altersrente ausgewiesen. Im Text finden sich Hinweise zur Steuerpflicht der Rente, zu möglichen Rentenanpassungen sowie zur Notwendigkeit privater Vorsorge verbunden mit einem Inflationsausgleich.

Die Renteninformation – sofern vorhanden – ist ein wesentlicher und sinnvoller Bestandteil für Beratungsgespräche zum Thema Altersvorsorge.

20. Frau Ottmann, ledig, hat 2015 als Versicherungsangestellte ein Bruttoeinkommen von 40.000 €. Errechnen Sie die abzugsfähigen Alters-Vorsorgeaufwendungen für das Jahr 2015 aus den Beiträgen der gesetzlichen Rentenversicherung (Beitragssatz 2015: 18,7 %).

40.000 € x 18,7 %	= 7.480 €
davon 78 %	= 5.984 €
abzügl. Arbeitgeberanteil	= 3.740 €
steuerwirksam	= 2.244 €

Die abzugsfähigen Alters-Vorsorgeaufwendungen für das Jahr 2015 betragen 2.244 €.

21. Herr Pauli ist Bankangestellter, Frau Reis Justizbeamtin und Herr Suttner Versicherungsmakler. Alle drei sind ledig, verfügen im Jahr 2015 über ein Einkommen bzw. Betriebseinnahmen von jeweils 55.000 € und schließen über 8.000 € Jahresbeitrag einen Basisrentenvertrag ab. Ermitteln Sie für diese drei genannten Personen den noch verbleibenden Sonderausgaben-Höchstbetrag für das Jahr 2015 (GRV-Beitragssatz 2015: 18,7 %).

- a) Ermitteln Sie für diese 3 genannten Personen den noch verbleibenden Sonderausgaben-Höchstbetrag für das Jahr 2015 (GRV-Beitragssatz 2015: 18,7 %).
- b) Berechnen Sie die Förderquote der Basisrentenversicherung für Frau Reis bei einem Grenzsteuersatz von 40 % inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer.

a)

Herr Pauli: $20.172 \text{ €} - 10.285 \text{ €} - 8.000 \text{ €} = 3.887 \text{ €}$

Frau Reis: $20.172 \text{ €} - 10.285 \text{ €}^* - 8.000 \text{ €} = 3.887 \text{ €}$

Herr Suttner: $20.172 \text{ €} - 8.000 \text{ €} = 14.172 \text{ €}$

* fiktiver Ansatz, da Beamtin

b)

$8.000 \text{ €} \times 78 \% = 6.400 \text{ €} \times 40 \% = 2.560 \text{ €}$ (Steuererstattung)

$\frac{2.560 \text{ €}}{8.000 \text{ €}} \times 100 = 32,0 \%$ (Förderquote)

8.000 €

22. Frau Tröger (ledig, keine Kinder) erzielte als Angestellte 2014 ein Bruttoeinkommen von 33.850 €. 2015 hat sie durchgängig 50 € monatlich in einen Riesterrentenvertrag einbezahlt. Berechnen Sie die Zulage von Frau Tröger für das Jahr 2015.

Mindesteigenbeitrag 4 % aus 33.850 € = 1.354 €

abzgl. Grundzulage 154 €

600 € = 1.200 €

Eigenbeitrag 2014

entspricht 50 %

Da der Mindesteigenbeitrag nur zu 50 % erbracht wurde, wird die Grundzulage auf 77 € gekürzt.

23. Erläutern Sie den Begriff Günstigerprüfung im Zusammenhang mit der Riesterrente.

Bei der Einkommensteuerveranlagung wird von Amts wegen geprüft, ob die Steuerersparnis aus dem Sonderausgabenabzug günstiger ist als der Zulagenanspruch. Ist der Sonderausgabenabzug vorteilhafter, wird im Rahmen der Einkommensteuererklärung eine über den Zulageanspruch hinausgehende Steuerermäßigung gewährt.

24. Nennen Sie neben den in der GRV Pflichtversicherten 3 weitere Personengruppen, die unmittelbar zulageberechtigt sind.

- Pflichtversicherte in der Alterssicherung der Landwirte
- Beamte
- Richter
- Zeitsoldaten
- Berufssoldaten

25. Erklären Sie den Begriff „mittelbar zulageberechtigter Person“ anhand eines Beispiels.

Wenn bei zusammenveranlagten Ehegatten nur ein Ehegatte unmittelbar zulageberechtigt ist, ist auch die andere Person zulageberechtigt (= mittelbar), wenn für jeden Ehegatten ein Riestervertrag abgeschlossen wurde. Der mittelbar Zulageberechtigte hat Anspruch auf die Grundzulage, wenn er einen Eigenbeitrag von mindestens 60 € jährlich erbringt.

26. In einem Handwerksbetrieb arbeiten neben dem Betriebsinhaber Herrn Meier (Arbeitgeber) noch vier Angestellte (Mitarbeiter). Für die Mitarbeiter wurde eine betriebliche Altersversorgung in Form einer Direktversicherung durch Gehaltsumwandlung eingerichtet.

Herr Meier möchte auch etwas für seine Altersversorgung tun. Erläutern Sie, welche Möglichkeiten er im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung und darüber hinaus hat.

Eine betriebliche Altersversorgung kann nur von Arbeitnehmern abgeschlossen werden. Diese Möglichkeit hat Herr Meier für sich selbst nicht. Als Einzelunternehmer kann er eine Basisrente und/oder eine ungeforderte private Vorsorge nach Schicht 3 abschließen.

27. Als Mitarbeiter der Proximus Versicherung AG im Bereich Konkurrenzbeobachtung analysieren Sie ein Kapitalversicherungsprodukt mit laufender Beitragszahlung. Bei diesem Produkt kann der Versicherungsnehmer bei gleichbleibendem Sparziel die Todesfalleistung jährlich neu bedarfsgerecht festlegen.

c) Beschreiben Sie die steuerliche Behandlung der Todesfalleistung im Bereich der Einkommensteuer.

d) Um die vorteilhafte hälftige Besteuerung der Kapitaleistung in der Einkommensteuer zu gewährleisten, sind Einschränkungen bei der Wahl des Versicherungsschutzes erforderlich. Stellen Sie die entsprechende Regelung dar und begründen Sie diese aus Sicht des Gesetzgebers.

a)

Kapitaleistungen sind stets in vollem Umfang einkommensteuerfrei, wenn sie im Todesfall der versicherten Person ausgezahlt werden.

b)

Ab dem 1.4.2009 abgeschlossene Kapitallebensversicherungen müssen einen Mindesttodesfallschutz enthalten. Bei laufender Beitragszahlung muss dieser mindestens 50 % der über die Vertragslaufzeit zu zahlenden Beiträge entsprechen.

Aus Sicht des Gesetzgebers ist diese Regelung zur Abgrenzung von reinen Sparprodukten erforderlich. Es sollen ausschließlich solche Verträge als echte Versicherungen anerkannt werden, die ausreichenden Schutz vor biometrischen Risiken bieten. Angebote mit lediglich minimalem Todesfallschutz sollen steuerlich nicht gefördert werden.

28. Um im Rahmen der Einkommensteuer eine Rentenversicherung von einem reinen Ansparvorgang (Bankprodukt) abzugrenzen, muss das Rentenversicherungsprodukt am Ende der Anspar- bzw. Aufschubphase bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Stellen Sie diese dar.

Eine Rentenversicherung liegt nur dann vor, wenn bereits am Beginn der Vertragslaufzeit ein Langlebkeitsrisiko vom Versicherungsunternehmen übernommen wird. Dies bedeutet, dass bereits bei Vertragsabschluss die Höhe der garantierten Leibrente in Form eines konkreten Geldbetrages festgelegt wird oder ein konkret bezifferter Faktor garantiert wird, mit dem die Höhe der garantierten Leibrente durch Multiplikation mit dem am Ende der Anspar- bzw. Aufschubphase vorhandenen Fondsvermögen bzw. Deckungskapital errechnet wird (Rentenfaktor).

29. Erläutern Sie schrittweise bis zum Vertragsabschluss 2 Modelle, die es für das Zustandekommen des Versicherungsvertrages gibt.

z. B.

Antragsmodell

- Kunde erhält sämtliche Unterlagen rechtzeitig vor Antragstellung
- Kunde prüft die Unterlagen
- Kundenunterschrift
- Antragsprüfung durch das Versicherungsunternehmen
- Antragsannahme durch das Versicherungsunternehmen durch Ausfertigung und Versand des Versicherungsscheins (Zustandekommen des Vertrages)

Invitativmodell

- Kunde unterzeichnet Antrag zur Abgabe eines verbindlichen Angebots durch das Versicherungsunternehmen (enthält alle Informationen für die Risikoprüfung)
- Risikoprüfung durch das Versicherungsunternehmen
- Versicherungsunternehmen erstellt und versendet verbindliches VVG-konformes Angebot (inklusive aller notwendigen Informationen)
- Kunden prüft das Angebot des Versicherungsunternehmens
- Kunde unterzeichnet das Angebot und sendet die Annahmeerklärung an das Versicherungsunternehmen (Zustandekommen des Vertrages)

Verzichtsmodell

- Kunde erhält vor Antragstellung nicht sämtliche Unterlagen
- Kunde verzichtet gesondert, ausdrücklich und schriftlich auf die fehlenden Unterlagen
- Kunde prüft die Unterlagen
- Kundenunterschrift

- Antragsprüfung durch das Versicherungsunternehmen
- Antragsannahme durch das Versicherungsunternehmen durch Ausfertigung und Versand des Versicherungsscheins mit den fehlenden Vertragsunterlagen (Zustandekommen des Vertrages)

30. Das VVG sieht hinsichtlich des Zustandekommens eines Versicherungsvertrags eine Sonderregelung für telefonisch abgeschlossene Verträge vor. Beschreiben Sie die hier vorgesehene Möglichkeit.

Wird der Versicherungsvertrag auf Verlangen des Kunden telefonisch geschlossen, so dass die Information in Textform vor der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers nicht stattfinden kann, muss die Information unverzüglich nach Vertragsschluss nachgeholt werden.

31. Sie sind Ausschließlichkeitsvermittler der Proximus Versicherung AG und bieten ihrer Kundin eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung an. Die entsprechenden Angebotsunterlagen der Proximus Versicherung AG liegen Ihnen vor.

Nennen Sie 4 Produktinformationen, die entsprechend der VVG-InfoV im Produktinformationsblatt enthalten sein müssen.

nach § 4 VVG-InfoG z. B.:

- versichertes Risiko
- Höhe der Prämie und Fälligkeit
- Leistungsausschlüsse
- Obliegenheiten
- Vertragslaufzeit
- Abschluss- und Vertriebskosten

32. Erläutern Sie 3 in § 54 VAG für das Sicherungsvermögen genannte Anlagegrundsätze.

z. B.

- Sicherheit: Das Versicherungsunternehmen darf nur so anlegen, dass ein Verlust weitgehend ausgeschlossen ist. Spekulationsgeschäfte sind grds. verboten.
- Rentabilität: Die Anlageformen müssen eine Verzinsung bieten, die mindestens den Rechnungszins erreicht.
- Liquidität: Die Werte müssen sich auch kurzfristig wieder in flüssige Mittel umwandeln lassen, um Auszahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.
- Mischung und Streuung: Das Sicherungsvermögen soll sich auf verschiedene Anlageformen verteilen. Mischung und Streuung bietet eine größere Wahrscheinlichkeit für eine angemessene Rendite.

33. Nennen Sie 6 in der Verordnung über die Anlage des gebundenen Vermögens von Versicherungsunternehmen (AnIV) erlaubte Anlageformen.

z. B.

- Hypotheken
- Policendarlehen
- Pfandbriefe
- Staatsanleihen
- Unternehmensanleihen
- Tages-, Termin- und Festgelder
- Aktien
- offenes Investmentvermögen
- Beteiligungen
- Immobilien

34. Untersuchen Sie, ob die Besonderen Bedingungen zur planmäßigen Erhöhung der Beiträge der Proximus Versicherung AG dazu geeignet sind, zu einer Basisversicherung eingeschlossen zu werden. Die Voraussetzungen für die steuerliche Förderung finden Sie im Abschnitt 4.2.6.

Der Erhöhungsbeitrag bei der planmäßigen Erhöhung wird nicht gleichmäßig auf Haupt- und Zusatzversicherung aufgeteilt. Stattdessen regelt § 3 (2) der Besonderen Bedingungen: „Haben Sie Zusatzversicherungen eingeschlossen, erhöhen wir deren Leistungen im selben Verhältnis wie die Leistungen der Hauptversicherung.“

Diese Art der Aufteilung kann in bestimmten Altern dazu führen, dass die Zusatzversicherungen (BUZ und ggf. Hinterbliebenen-Zusatzversicherung) teurer werden als die Hauptversicherung. Voraussetzung für die steuerliche Förderung ist aber, dass solche Fälle ausgeschlossen sind.

Darüber hinaus legen die Rückkaufwertklauseln der Zusatzversicherung nahe, dass aus der Zusatzversicherung ein Rückkaufwert fällig wird, wenn sie zusammen mit der Hauptversicherung gekündigt wird. Die Auszahlung eines Rückkaufwertes muss in der Basisversicherung aber sowohl für die Haupt- als auch für die Zusatzversicherung ausgeschlossen sein.

Vermutlich erhalten diese Basisrentenversicherung im Zusammenhang mit den vorliegenden Dynamikbedingungen also kein Zertifikat als Basisrentenvertrag und kann demzufolge nicht steuerlich gefördert werden.

35. Überlegen Sie, warum die Bewertung des Anlagestocks zum Zeitwert eine sinnvolle Ausnahme von der üblichen Bewertung des Umlaufvermögens nach dem strengen Niederstwertprinzip darstellt.

Das Leistungsversprechen fondsgebundener Versicherungen bezieht sich auf den Zeitwert der gewählten Fonds.

Würden die Fondsanteile auf der Aktivseite durch das Niederstwertprinzip auf ihren Anschaffungskurs begrenzt, entsteht bei steigendem Kurs eine bilanzielle Schieflage.

36. Diskutieren Sie die unterschiedlichen Standpunkte von Versicherungs- und Verbraucherverbänden hinsichtlich der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven.

Versicherungsverbände:

Bewertungsreserven entstehen in festverzinslichen Wertpapieren in fallenden Märkten automatisch und sie bauen sich bei Ablauf wieder ab. Das Sicherungsvermögen gehört keinem einzelnen Kunden, so dass dieser „seine“ Bewertungsreserven mitnehmen kann. Vielmehr investiert das Versicherungsunternehmen das Sicherungsvermögen insgesamt für seinen Bestand. Die Verträge sind langfristiger Natur. Die Kapitalanlage ist es deswegen auch. Vorübergehende Bewertungsreserven, wie sie in festverzinslichen Papieren vorkommen, werden nach dieser Anlagestrategie niemals realisiert und können darum auch nicht weitergegeben werden.

Verbraucherverbände:

Die Kapitalanlage des Versicherers gehört, soweit sie dem Sicherungsvermögen zugeordnet ist, eigentlich dem Versicherungsnehmer. Das gilt qua Gesetz für seinen Rückkaufswert. Es sollte daher wenigstens zur Hälfte auch für sämtliche Bewertungsreserven gelten, die diesem Rückkaufswert verursachungsorientiert zugeordnet sind. Dabei darf es keine Rolle spielen, ob die Bewertungsreserven festverzinslicher oder anderer Natur sind.

37. Die Verrentung von Bewertungsreserven in festverzinslichen Wertpapieren zum vereinbarten Garantiezins des Vertrages ist unter Kapitalanlageaspekten äußerst problematisch. Legen Sie dar, warum das so ist.

Im Fall der Verrentung bleibt der Vertrag im Bestand. Selbst wenn man – wie die Verbraucherverbände in Aufgabe 5 – das Anlagekapital einzelnen Verträgen zuordnen würde, wird das Kapital im Falle der Verrentung nicht veräußert (so dass also Bewertungsreserven realisiert würden), sondern es bleibt über den Rentenbeginn hinaus im Anlagevermögen. Dort wird es an Wert verlieren, denn das kann für festverzinsliche Wertpapiere gar nicht anders sein. Die zwangsweise Beteiligung an den Bewertungsreserven bei Rentenbeginn, wird die Rente auf ein Niveau erhöht, dass von der Rendite der Kapitalanlage nicht gedeckt ist.

38. Erläutern Sie, inwiefern es eine Bilanzierungshilfe für festverzinsliche Wertpapiere und Aktien ist, wenn diese dem Anlagevermögen zugeordnet werden können.

Im Anlagevermögen besteht die Möglichkeit, vorübergehende Wertminderungen nicht bilanziell abzubilden. Das Unternehmen geht davon aus, dass mittelfristig der ursprüngliche Wert wieder erreicht wird; anstelle von stillen Reserven bergen solche Papiere also stille Lasten.

39. Ihr Unternehmen bringt ein neues Produkt heraus. Bilden Sie im Plenum die im Abschnitt 5.2 genannten Interessengruppen (Versicherungsaufsicht, Vorstand, Eigentümer, Marketing, Vertrieb, Neu- und Bestandskunden) nach. Jede Gruppe stellt mit einem knappen Statement ihre Kernanforderungen an das neue Produkt dar. Diskutieren Sie dann darüber und argumentieren Sie dabei möglichst geschickt. Welche Rolle spielt der Verantwortliche Aktuar in Ihrer Diskussion?

In der Diskussion werden Sie merken, dass der Verantwortliche Aktuar zwischen allen Stühlen sitzt. Seine Aufgabe ist es, sowohl die Unternehmens- als auch die Aufsichtsinteressen wahrzunehmen und dabei noch die Marktfähigkeit der Produkte im Blick zu behalten.

40. Manche Verbraucherschützer sehen in der Erhöhung der Deckungsrückstellung zulasten des Kapitalanlageergebnisses eine Enteignung der Versicherten. Überschüsse werden den Versicherten vorenthalten. Diskutieren Sie darüber, ob die Überschüsse wirklich entstanden wären und wem die Zinszusatzreserve zugute kommt.

Der Jahresabschluss ist eine Momentaufnahme. Die Deckungsrückstellung wird alljährlich den Bestandsveränderungen angepasst. Diese Änderung beruht auf den bei Abschluss erwarteten Annahmen zur Sterblichkeit des Bestandes auf den tatsächlichen Kundenfluktuationen. Will sagen: Einige Kunden sterben, einige kündigen und einige kommen hinzu.

Es kommt aber noch dritter Änderungsgrund hinzu: Die Berichtigung der ursprünglichen Annahmen. Die Korrektur kann den Zins betreffen (sinkt er dauerhaft, muss die Deckungsrückstellung entsprechend erhöht werden) oder die Sterblichkeit (Leben Rentner länger, muss die Deckungsrückstellung erhöht werden. Leben Risikoversicherte länger, kann die Deckungsrückstellung reduziert werden.).

Wenn heute schon absehbar ist, dass künftig mehr Kapital für Leistungen benötigt wird, als ursprünglich kalkuliert, muss das Unternehmen dafür vorsorgen und zusätzliche Rückstellungen bilden. Soweit es anfänglich nicht schuldhaft falsch (zu billig) kalkuliert hat, kann dem Unternehmen nicht zugemutet werden, die Rückstellungen aus eigenen Mitteln aufzustocken. Das gilt umso mehr, als es Überschüsse, die irgendwann früher einmal entstanden sind oder gerade in diesem Jahr in anderen Überschussquellen entstehen, nicht behalten durfte.

Bildet das Unternehmen keine zusätzlichen Reserven, wird später das gebildete Kapital für die Leistungen nicht ausreichen. Der Versicherer wäre im Extremfall insolvent und der Versicherte bekäme aus der Insolvenzmasse geringere oder gar keine Leistungen.

„Warum hat das Unternehmen nicht vorsichtiger kalkuliert“, fragen die Verbraucherschützer, „sie müssen jetzt für die Folgen ihrer ungenauen Kalkulation einstehen!“

Darauf muss man erwidern: Hätten die Unternehmen vorsichtiger kalkuliert, wären mehr Überschüsse entstanden. An diesen wären die Kunden zu beteiligen gewesen. Das wiederum hätte Leistungssteigerungen bedeutet und das Problem sogar verschärfte. Oder es hätte mit der Zeit wegfallende Beitragsreduktionen, de facto also mit dem Alter wachsende Beiträge bedeutet. Beides ist ebenfalls nicht gewollt.

41. Prüfen Sie anhand der Versicherungsbedingungen der kapitalbildenden Lebensversicherung, ob die Proximus Lebensversicherung AG das Zillmerverfahren mit ihren Versicherungsnehmern vereinbart hat.

S. 111, Proximus 3:

§ 14 Abs. 2 der Kapitalbildenden Lebensversicherung lautet:

Wir wenden auf Ihren Vertrag das Verrechnungsverfahren nach § 4 der Deckungsrückstellungsverordnung an. Dies bedeutet, dass wir die ersten Beiträge zur Tilgung eines Teils der Abschluss- und Vertriebskosten heranziehen. Dies gilt jedoch nicht für den Teil der ersten Beiträge, der für Leistungen im Versicherungsfall, Kosten des Versicherungsbetriebes in der jeweiligen Versicherungsperiode und aufgrund von gesetzlichen Regelungen für die Bildung einer Deckungsrückstellung bestimmt ist. Der auf diese Weise zu tilgende Betrag ist nach der Deckungsrückstellungsverordnung auf 4 % der von Ihnen während der Laufzeit des Vertrages zu zahlenden Beiträge beschränkt.

§ 4 Abs. 1 DeckRV (in der am 1.1.2015 gültigen Fassung) lautet:

Im Wege der Zillmerung werden die Forderungen auf Ersatz der geleisteten, einmaligen Abschlusskosten einzelvertraglich bis zur Höhe des Zillmersatzes ab Versicherungsbeginn aus den höchstmöglichen Prämienteilen gedeckt, die nach den verwendeten Berechnungsgrundsätzen in dem Zeitraum, für den die Prämie gezahlt wird, weder für Leistungen im Versicherungsfall noch zur Deckung von Kosten für den Versicherungsbetrieb bestimmt sind. Der Zillmersatz darf 25 vom Tausend der Summe aller Prämien nicht überschreiten.

Also, in der Tat, die Proximus Versicherung wendet das Zillmerverfahren an und vereinbart dies mit seinen Kunden. Gleichwohl sorgt sie aber dafür, dass der gesetzlich vorgeschriebene Mindestrückkaufwert gezahlt wird und bildet während der ersten fünf Jahre höhere Rückstellungen. Das Deckungskapital wird prospektiv bestimmt. Wenn nach fünf Jahren die anfänglichen Abschluss- und Vertriebskosten getilgt sind, ergibt sich ein unverändert hohes Deckungskapital.

42. Zum 1.1.2015 musste die Proximus Versicherung AG den Rechnungszins von 1,75 % auf 1,25 % senken. Beschreiben Sie die Auswirkungen auf neu abzuschließende Verträge für:

- a) die Beitragshöhe
- b) die Höhe des Deckungskapitals
- c) den Risikoanteil in dem Beitrag
- d) den Sparanteil in dem Beitrag

a)

Der Gesamtbeitrag wird höher.

b)

Der Verlauf des Deckungskapitals ist höher (damit auch der Rückkaufswert).

c)

Der Risikoanteil ist etwas geringer aufgrund der Reduzierung des riskierten Kapitals.

d)

Der zu leistende Sparanteil ist höher, weil das Sparziel mit der Versicherungssumme erreicht werden muss. Ebenfalls gehen Zins- und Zinses-Effekte verloren.

43. Suchen Sie in den Versicherungsbedingungen der Proximus Versicherung AG die Überschussbemessungsgrößen der Kapitallebensversicherung, der Risikoversicherung und der Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung heraus.

a) Kapitallebensversicherung (§ 2 der AVB, S. 106, Proximus 3):

Laufende Überschussanteile:

- Zinsüberschuss auf das Deckungskapital des abgelaufenen Versicherungsjahres
- Kostenüberschuss auf den Kostenbeitragsteil im Versicherungsjahr zu entrichtenden laufenden Beiträgen, jedoch nicht auf Zuzahlungen
- Risikoüberschuss auf den Risikobeitragsteil der im Versicherungsjahr zu entrichtenden laufenden Beiträgen, jedoch nicht auf Zuzahlungen

Schlussüberschuss:

- Schlussüberschuss (nur bei laufenden Beiträgen, nicht auf Zuzahlungen) auf die Summe aus Deckungskapital und ggf. vorhandenem Überschussguthaben abzüglich der Summe der bis dahin gezahlten laufenden Beiträge, mindestens aber das Überschussguthaben. Dieser Betrag wird ggf. um geleistete Zuzahlungen reduziert.

b) Nichtraucher- bzw. Raucher-Risikoversicherung stimmen hinsichtlich der Bemessungsgrößen der Überschussbeteiligung überein. Die Anteilsätze können sich unterscheiden. (§ 2 der AVB, S. 86 und S. 92, Proximus 3):

Laufende Überschussanteile:

- Beitragsverrechnung in Prozent des zu zahlenden Beitrags

c) Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (§ 8, der AVB, S. 134, Proximus 3)

Die Überschussbeteiligung richtet sich grundsätzlich nach der Hauptversicherung, siehe also z. B. oben unter a) oder b). Wegen des geringen Deckungskapitals entstehen keine oder nur geringe Zinsüberschüsse. Schlussüberschüsse fallen gem. der Definition der Bemessungsgröße unter a) nicht an.

44. Überlegen Sie, warum in einer Risikoversicherung eine Beitragsreduktion um 40 % und alternativ dazu ein Todesfallbonus in Höhe von 66,667 % gleichwertige Überschussverwendungen sind.

Beispiel: Es soll eine Todesfalleistung in Höhe von 100.000 € abgesichert werden.

Tarif 1 mit Beitragsreduktion:

Vereinbarter Beitrag: 100 €

Nach Beitragsreduktion um 40 % sind noch 60 € zu zahlen.

Tarif 2 mit Todesfallbonus:

Für die gewünschte Leistung in Höhe von 100.000 €, genügt es, eine Leistung in Höhe von 60.000 € zu vereinbaren. Diese wird durch den Todesfallbonus in Höhe von 66,667 % um 40.000 € auf 100.000 € erhöht.

Vereinbarter und daher zu zahlender Beitrag für eine Leistung von 60.000 €: 60 €.

45. Das gesetzliche Leitbild einer Berufsunfähigkeitsversicherung spricht davon, dass der Versicherte aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr zur Berufsausübung in der Lage sein darf.

- a) Stellen Sie fest, ab welchem Berufsunfähigkeitsgrad die Proximus Versicherung unterstellt, dass dies der Fall ist.**
- b) Wann erbringt die Proximus Versicherung AG Leistungen, obwohl der erforderliche Berufsunfähigkeitsgrad unterschritten wird?**
- c) Stellen sie fest, ob nach den Bedingungen der Proximus Versicherung AG die abstrakte Verweisung zulässig ist.**

Sie analysieren die Allgemeinen Bedingungen für die Berufsunfähigkeit (S. 97, Proximus 3) Die Berufsunfähigkeit wird in § 2 definiert:

(1) Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich mindestens 6 Monate ununterbrochen ihren zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, nicht mehr zu mindestens 50 % ausüben kann und auch keine andere Tätigkeit ausübt, die ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.

(2) Ist die versicherte Person 6 Monate ununterbrochen infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls, die ärztlich

nachzuweisen sind, zu mindestens 50 % außerstande gewesen, ihren zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, auszuüben und hat sie in dieser Zeit auch keine andere Tätigkeit ausgeübt, die ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht, gilt die Fortdauer dieses Zustandes als Berufsunfähigkeit.

a)

Ab einem Berufsunfähigkeitsgrad von 50% gilt die versicherte Person als nicht mehr in der Lage ihren Beruf auszuüben.

b)

Wenn der erforderliche Berufsunfähigkeitsgrad unterschritten ist, werden keine, auch keine teilweisen Berufsunfähigkeitsleistungen gezahlt.

Ausnahme: Nach Abs. 4 der Bedingungen kann Berufsunfähigkeit infolge Pflegebedürftigkeit vorliegen. Im Fall der Pflegebedürftigkeit spielt der Grad der Berufsunfähigkeit keine Rolle, obwohl in den meisten Pflegefällen wahrscheinlich auch eine mindestens 50-prozentige Berufsunfähigkeit vorliegen dürfte.

Im Fall der Pflegedürftigkeit ohne dass der erforderliche Grad der Berufsunfähigkeit vorliegt, richtet sich die Leistung nach einer Leistungsstaffel gem. § 1 der AVB:

100 % Leistung in Pflegestufe III,

70 % Leistung in Pflegestufe II,

40 % Leistung in Pflegestufe I.

c)

Die versicherte Person gilt nur dann als berufsunfähig, wenn sie weder eine angemessene Tätigkeit ausübt (konkret) noch diese ausüben kann (abstrakt). Die Proximus Versicherung AG kann sich also auf abstrakte Verweisung berufen und hat mitnichten einen vollständigen Verweisungsverzicht vereinbart.

46. Suchen Sie in den Versicherungsbedingungen der fondsgebundenen Lebens-/ Rentenversicherung der Proximus Versicherung AG Hinweise darauf, dass die Versicherung einen leistungsfreien Zustand erreichen kann und endet, wenn das Fondsvermögen aufgezehrt ist. Warum werden Sie nicht fündig?

Tatsächlich ist es extrem unwahrscheinlich, dass sich trotz der fortwährenden Beitragszahlung das Fondsvermögen aufzehrt. Die Wertentwicklung der Fonds müsste katastrophal sein. Dass dies aber theoretisch möglich ist, davor warnt § 1 Abs. 3 der AVB:

(3) Da die Entwicklung der Vermögenswerte des Anlagestocks nicht vorauszusehen ist, können wir vor Rentenzahlungsbeginn die Höhe der Rente nicht garantieren. Sie haben die Chance, insbesondere bei Kurssteigerungen der Wertpapiere des Anlagestocks, einen Wertzuwachs zu erzielen; bei Kursrückgängen tragen Sie im Gegenzug auch das Risiko der Wertminderung. Wertminderungen bis hin zum Totalverlust können auch bei unplanmäßigen Veränderungen der Fonds (siehe § 14) entstehen, beispielsweise kann die Kapitalanlagegesellschaft die Rücknahme der Anteile aussetzen. (...)

In diesem Fall ergibt sich nach Abs. 4 auch keine Rente.

Nirgendwo ist allerdings die Rede davon, dass die Versicherung bei Wertlosigkeit endet. Das liegt an § 166 VVG, von dem auch nicht zu Ungunsten des Versicherten abgewichen werden darf: Kündigt der Versicherer den Vertrag wandelt er sich in eine beitragsfreie Versicherung um. Damit sind Vereinbarungen, nach denen der Vertrag unter Umständen sogar endet, unwirksam.

47. Sie sind Mitarbeiter im Bereich der Ruhestandsplanung im Produktmanagement. Immer mehr Kunden und Vertriebspartner wünschen eine Rentenversicherung mit einer garantierten Rente gegen einen Einmalbeitrag bzw. die Erhöhung der Leistung durch eine Zuzahlung.

- a) Beschreiben Sie 3 Gründe, weshalb sich bei vielen Lebensversicherungsgesellschaften der Umfang der Einmalbeiträge/Zuzahlungen erhöht hat.**
- b) Beschreiben Sie die Auswirkungen bei der Kapitalanlage des Versicherers durch ein stark steigendes Einmalbeitragsgeschäft.**
- c) Welche speziellen Regelungen hat der Versicherer im Einmalbeitragsgeschäft durch die BaFin zu beachten?**

a)

- Die Leistungen aus ablaufenden Lebensversicherungsverträgen werden in sofortbeginnenden oder aufgeschobenen Rentenversicherungen angelegt mit dem Ziel eine lebenslange oder zeitlich befristete Rente zu beziehen. Hier nehmen die Leistungen in den letzten Jahren zu!
- Mit der Einführung des 3. Schichten – Modells sind Einmalzahlung zur steuerlichen Berücksichtigung dieser Leistungen besonders in der Schicht 1 und 2 (Zulagenrente) von einer besonderen Bedeutung
- Aufgrund der aktuellen Niedrigzinsphase sind Lebens- und Rentenversicherungsprodukte aufgrund der Garantien (rechnungszins) und der Überschussbeteiligung für Kapitalanleger interessant.
- Die steuerliche Benachteiligung von Einmalbeitragsversicherungen ist im Jahre 2005 entfallen.
- Verstärkt sichern Kunden das Langlebkeitsrisiko durch den Abschluss einer Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ab.

b)

Hohe Kapitalzuflüsse in einem ungünstigen Zinsmarkt sorgen bei den Kapitalanlagen zu Schwierigkeiten, da hier eine risikoarme Anlage (§54 VAG) erfolgen muss.

Bei einem steigendem Marktzins kann es verstärkt zu Kapitalumschichtungen von Kunden kommen, die ihren Vertrag unter Renditegesichtspunkten und nicht zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos abschließen haben. Das VU ist daher gezwungen, eine deutlich höhere, weniger rentable Liquidität vorzuhalten und notfalls langfristige Kapitalanlagen kurzfristig zu veräußern.

c)

Das VU muss bei einem hohen Volumen von Einmalbeitragsversicherungen jederzeit die Erfüllbarkeit der Verpflichtungen sicherstellen und nachweisen können.

Es muss sichergestellt werden, dass es zu keiner Spekulation gegen die Versichertengemeinschaft kommt.

48. Der PSVaG ist eine Selbsthilfeorganisation der deutschen Wirtschaft. Erläutern Sie diesen Begriff.

Die Gründungsidee des PSVaG ist die freiwillige Verantwortung der Wirtschaft für die Altersversorgung der Mitarbeiter und das gemeinschaftliche Einstehen aller hierfür im Falle der Insolvenz eines der Unternehmen.

49. Wessen Ansprüche sichert der PSVaG ab?

Leistungsansprüche von Arbeitnehmer, ausgeschiedene ehemalige Arbeitnehmer mit einer unverfallbaren Anwartschaft, sowie Bezieher von laufenden Rentenleistungen und ihre Hinterbliebenen behalten bei einer Insolvenz des Betriebes ihre Versorgungsansprüche

50. Welche Zusagearten der betrieblichen Altersversorgung sind nicht insolvenzgeschützt?

Nicht dem Insolvenzschutz durch den PSVaG unterliegen die Zusagen der Pensionskasse.

51. Wovon ist der Beitragssatz abhängig?

Der Beitragssatz richtet sich jährlich nach dem von Jahr zu Jahr schwankenden Schadensverlauf. Die Kalkulation erfolgt am Ende des Jahres.

52. Was gilt für Anwartschaften aus der Entgeltumwandlung?

Wird die Zusage durch eine Entgeltumwandlung finanziert, leistet der PSVaG im Falle der Insolvenz des Arbeitgebers für Umwandlungsbeträge bis 4 % der Beitragsbemessungsgrenze. Wandelt ein Arbeitnehmer einen höheren Betrag um, ist dieser überschüssende Teil nach einer Frist von 2 Jahren insolvenzgeschützt.

Kapitel 3 – Regeln der Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen und vertrieblichen Auswirkungen

1. Sie sind neuer Mitarbeiter im Produktmanagement der Proximus Versicherung AG. Im Rahmen eines Projektes für eine neue Risikoversicherung erhalten Sie den Auftrag, einen Antrag zu entwickeln.

- a) Prüfen Sie, ob es bezüglich der Antragsgestaltung im VVG zu berücksichtigende Vorschriften gibt.
- b) Nennen Sie 3 Bereiche eines Antrages auf Abschluss einer Risikoversicherung und geben Sie jeweils 1 Beispiel.
- c) Erläutern Sie, welche Funktion der Versicherungsantrag hat für:
 - i. den Versicherer
 - ii. den Antragsteller
- d) d. Beschreiben Sie, was unter
 - i. dem objektiven Risiko und
 - ii. dem subjektiven Risikozu verstehen ist und nennen Sie jeweils 3 Beispiele.

a)

Der Versicherer kann die Anträge nach eigenem Ermessen gestalten. Im VVG selbst gibt es keine Vorschriften.

b)

- Personendaten – Antragsteller
 - Name und Anschrift
- Personendaten – versicherte Person
 - Name, Anschrift
 - Geburtsdatum und/oder -Ort
- Vertragsdaten
 - Tarif
 - Beantragte Todesfalleistung
 - Überschußverwendungssystem
- Angaben des zu versichernden Person zur Risikobeurteilung
 - Beruf
 - Hobbys
 - Bereits bestehende / abgelehnte Todesfallabsicherungen
- Erklärungen zum Gesundheitszustand

- Größe / Gewicht
- Vorerkrankungen
- Unfälle
- Behandelnde Ärzte
- Schlusserklärung /wichtige Hinweise
 - Hinweise zur vorvertraglichen Anzeigepflicht
 - Hinweise zum Widerruf
 - Erklärung zur Einwilligungserklärung (wie Datenschutz usw.)

c)

i.

Im Antrag sollen alle risikorelevanten Informationen enthalten sein, welche der Versicherer für eine Risikobeurteilung benötigt. Ebenfalls die durch Gesetz erforderlichen Angaben (wie beispielsweise Angaben zur Bekämpfung von Geldwäsche und Straftaten usw.)

ii.

Soll dem Antragssteller verdeutlichen, welche Informationen der Versicherer wahrheitsgemäß für eine Risikobeurteilung benötigt. Außerdem sind wichtige Informationen zur Antragstellung und zum Abschluss des Vertrages enthalten.

d)

i.

Objektive Risikomerkmale beeinflussen die Eintrittswahrscheinlichkeit des Versicherungsfalles. Das objektive Risiko kann kalkuliert und bei der Risikobeurteilung durch eine entsprechende Beitragsgestaltung berücksichtigt werden.

- Lebensalter
- Beruf
- Gesundheitsverhältnisse

ii.

Subjektive Risikomerkmale liegen in der zu versichernden Personen / Versicherten Person begründet und werden von dieser beeinflusst. Mit dem Gesetz der großen Zahl sind diese nur schwer erfass- und kalkulierbar.

- Lebenswandel
- Suizid-Neigung
- Gesundheitsbewusstsein

2. Wo und wie vereinbart die Proximus Lebensversicherung AG mit ihren Kunden, dass der Versicherungsschutz bereits vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt?

Bereits bei der Antragstellung wird über den Proximus-Antrag bei Verträgen mit einer Risikoabsicherung der Vorläufige Versicherungsschutz vereinbart.

3. Wer bezahlt den vorläufigen Versicherungsschutz, den die Proximus Versicherung AG gewährt? Überlegen Sie, ob nach dem Wortlaut der Bedingungen die Proximus Versicherung AG vorläufigen Versicherungsschutz auch im Invitativmodell gewährt. Halten Sie das für richtig?

Das VU erhebt keinen gesonderten Beitrag für die Gewährung des Vorläufigen Versicherungsschutzes. Nur bei der Inanspruchnahme einer Leistung aus dem vorläufigen Versicherungsschutz erhebt das Versicherungsunternehmen einen Beitrag (vgl. §5 der Bedingungen für den vorläufigen Versicherungsschutz im Proximus Bedingungswerk 3, Seite 139).

4. Beurteilen Sie die Widerrufsbelehrung im Antrag der Proximus Lebensversicherung AG vom rechtlichen Standpunkt.

Das Proximus-Bedingungswerk kennt aus Vereinfachungsgründen nur 1 Widerrufsbelehrung (Ausnahme Krankenversicherung). Hierdurch wären bei einer tatsächlich am Markt auftretenden Gesellschaft Rechnachteile für das Versicherungsunternehmen verbunden.

Das VVG enthält hierzu im Anhang einen Mustertext.

5. Welche Unterlagen müssen dem Kunden ausgehändigt werden?

- AVBs, Besondere Zusatz- und Sonderbedingungen, sowie alle zugrundeliegende Klauseln
- Versicherungsinformation
- Verbraucherinformation
- Produktinformationsblatt

6. Während eines Beratungsgesprächs möchte ein Kunde die „Ermächtigungsklausel“ und die „Erklärung zum Datenschutz“ erläutert haben. Geben Sie Auskunft, wenn der Kunde eine kapitalbildende Lebens-versicherung mit BUZ abschließen möchte.

Die „Ermächtigungsklausel“ ist Teil der Einwilligungs- und Schweigepflichtentbindungserklärung. Die beteiligten Personen geben mit ihrer Zustimmung die Einwilligung, dass persönliche Daten gespeichert und genutzt werden können und eine Weitergabe möglich ist an:

- den zuständigen Versicherungsvermittler
- an andere Personenversicherer
- die Verbände des Versicherers
- das Hinweis- und Informationssystem (HIS)
- den Rückversicherer

Mit der „Datenschutzerklärung“ wird der Antragsteller und die zu versichernde Person über den Datenschutz informiert. Fehlt beispielsweise diese Unterschrift im Antrag, so kann das Versicherungsunternehmen einen möglichen Antrag nicht in ihren Bestandsführungssystemen erfassen.

7. Nennen Sie die 4 Inhalte der Produktinformationen.

- Versichertes Risiko
- Höhe der Prämie und Fälligkeit
- Leistungen und Ausschlüsse
- Obliegenheiten
- Vertragslaufzeit
- Abschluss- und Vertriebskosten

8. Welche besonderen Informationen müssen Sie dem Kunden in der Lebensversicherung mitteilen? Erläutern Sie 5 davon.

- Hinweis auf das Widerrufsrecht
- Ermächtigung zur Speicherung und Weitergabe von Daten („Datenschutzerklärung“), sowie Hinweise auf die Datenerhebung im Zusammenhang mit der Gewässhäufigkeitsüberwachung
- Name und Anschrift der Aufsichtsbehörde als Beschwerdeinstanz
- Hinweise auf die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht und deren Rechtsfolgen
- Erklärung zur Entbindung von der ärztlichen Schweigepflicht
- Bestätigung über den Erhalt bzw. die Zusendung von Verbraucherinformationen und der Allgemeinen Versicherungsbedingungen

9. Unterscheiden Sie das Antragsmodell von dem Invitativmodell.

Antragsmodell: Dem Kunden müssen rechtzeitig vor Abgabe seiner Vertragserklärung alle notwendigen Unterlagen, also die Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Versicherungsbedingungen und Verbraucherinformationen ausgehändigt werden. Der Kunde bestätigt durch seine Unterschrift im Antrag den Erhalt der vollständigen Informationen

Invitativmodell: Der Kunde fordert die Versicherungsgesellschaft auf ein Angebot abzugeben. Die Versicherungsgesellschaft unterbreitet dem Kunden nach der Prüfung des Risikos einen Vertragsvorschlag (Antrag) und händigt mit diesem Antrag alle notwendigen Unterlagen aus. Wenn der Kunde den Antrag durch seine Unterschrift annimmt und die vorbereitete Annahmeerklärung an den VR zurückgibt, ist der Vertrag zustande gekommen.

Kapitel 4 – Auswirkungen der Entwicklungen neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse

1. Herr Hofmann ist Ausschließlichkeitsvertreter der Proximus Versicherung AG. Beim Kundentermin mit Frau Heller kommt es zum Abschluss einer Rentenversicherung.

a) Stellen Sie dar, wie Herr Hofmann seine Beratungs- und Dokumentationspflicht erfüllt.

b) Erläutern Sie den Beratungs-/Dokumentationsverzicht durch Frau Heller.

a)

Herr Hofmann ist im Rahmen seiner Beratungs- und Dokumentationspflicht rechtlich dazu verpflichtet, das Beratungsergebnis zu dokumentieren.

Im Rahmen eines Beratungsprotokolls sollten z. B. folgende Punkte aufgeführt sein:

- Anlass der Beratung
- Vorkenntnisse des Kunden
- Befragung des Kunden
- Inhalt der Beratung
- Vermittlerrat/-empfehlung
- Begründung der Empfehlung
- Kundenentscheidung
- Unterschrift

b)

Frau Heller kann auf die Beratung und/oder Dokumentation (im Einzelfall) verzichten. Dieser Verzicht muss schriftlich erfolgen und einen ausdrücklichen Hinweis darauf enthalten, dass sich der Verzicht nachteilig auf eventuelle Schadenersatzansprüche von Frau Heller auswirken kann

2. Warum gibt sich der Gesetzgeber solche Mühe, Allgemeine Geschäftsbedingungen für Verbraucher und zum Teil sogar für Geschäftskunden klar und verständlich zu halten?

Private Kunden und Personengesellschaften haben oft nicht die Mittel und den juristischen Sachverstand, die Tücken, die in Allgemeinen Geschäftsbedingungen versteckt sein können, zu erkennen und sie, ggf. durch besondere Vereinbarungen, beseitigen zu lassen. Die Rechtsprechung hat den Verwender der AGB als die stärkere Partei in einer Geschäftsbeziehung identifiziert. Sie diktiert die Konditionen unter denen die Vertragsbeziehung geführt wird. Das mindeste, was man von ihr erwarten kann ist, dass sie ihre AGB so formuliert, dass ihr Kunde sie versteht.

Es reicht nicht, dass er sie mit Mühe verstehen kann. Die AGB müssen von einem durchschnittlichen Kunden verstanden werden.

Es reicht auch nicht, wenn er beim Verwender nachfragen muss, um sie zu verstehen: Die AGB müssen für den durchschnittlichen Kunden frei von Missverständnissen sein.

6. Diskutieren Sie die Vor- und Nachteile eines Bedingungsratings.

Aus Sicht der Versicherung

Pro:

Bedingungsrating schafft Transparenz und Vergleichbarkeit; man kennt die Konkurrenz und kann eigene Vorzüge herausstellen.

Contra:

Relevanz der Ratingkriterien z.T. fragwürdig (Ist es wirklich wichtig, ob man 4x, 12x oder beliebig oft pro Jahr kostenlos shiften kann?)

Guter Service ist kein Ratingkriterium. Das Rating zwingt dazu, Serviceleistungen zu garantieren. Damit geht das Unternehmen eigentlich unnötige Risiken ein.

Kapitel 5 – Prozess der Markteinführung neuer Produkte, Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte

1. Beschreiben Sie, wie Produktmaßnahmen aus grundsätzlichen Unternehmensentscheidungen abgeleitet werden.

Grundsätzliche Unternehmensentscheidungen sind unter anderem die Festlegung einer Produktstrategie (Niedrigpreis-, Qualitäts- oder Nischenstrategie), von Zielmärkten und Zielgruppen sowie die Frage der Markenbildung.

Die gewählte Ausrichtung bestimmt ganz wesentlich die konkrete Ausgestaltung des gesamten Leistungsangebots des Versicherers. Alle Maßnahmen, die im Rahmen der Absatzpolitik durchgeführt werden, müssen mit der gewählten Unternehmensstrategie konform sein.

Beispiele:

- ein hochkomplexes Produkt ist schwer mit einer Niedrigpreisstrategie in Einklang zu bringen
- eine Niedrigpreisstrategie passt gut zur Ausrichtung auf den Direktvertrieb – dann müssen aber auch entsprechende Kommunikationsmaßnahmen ergriffen werden, da ja keine persönliche Kontaktaufnahme durch einen Vermittler erfolgen kann

2. Erläutern Sie die Bestandteile der Absatzpolitik im Zusammenhang mit der Neueinführung eines Produktes.

Die Summe aller Maßnahmen, die zur Vermarktung eines Produktes getroffen werden, bezeichnet man als Absatzpolitik oder Marketing-Mix. Dazu gehören die Teilbereiche Produktpolitik, Preispolitik, Servicepolitik (oder Schaden-/Leistungs politik), Kommunikationspolitik und Vertriebspolitik.

Im Rahmen der Produktpolitik werden der Leistungsumfang des Produktes (Haupt- und Nebenleistungen), sowie dessen formelle Gestaltung inkl. aller Vertragsunterlagen (AVB, Antrag, Verbraucherinformation) festgelegt.

Die Preispolitik bestimmt die Prämienhöhe unter Kosten und/oder Marktgesichtspunkten.

Die Servicepolitik gestaltet die Angebote und Leistungen gegenüber dem Kunden, die nicht Kernbestandteil des Versicherungsschutzes sind (z.B. spezielle Services im Schadenfall, Erreichbarkeit, Bearbeitung von Anfragen oder Beschwerden).

Die Kommunikationspolitik ist dafür verantwortlich, durch Einsatz der passenden Kommunikationsinstrumente und Medien die gewünschten „Botschaften“ (Produktvorteile oder Image) an definierte Zielgruppen zu transportieren.

Im Rahmen der Vertriebspolitik werden Art und Umfang der gewünschten Absatzmittler ausgewählt und laufende Steuerungsmaßnahmen durchgeführt, um die Produkte auf dem Markt abzusetzen.

3. Beschreiben Sie die Vor- und Nachteile möglicher Vertriebswege aus Sicht der Proximus Versicherung AG bei einer Produkteinführung.

Die Vertriebswege unterscheiden sich vor allem danach, in wie weit sie durch den Versicherer steuerbar sind, welches Neugeschäftspotenzial sie haben, welche Kosten und Aufwände in der Zusammenarbeit entstehen und welche Produkte im jeweiligen Vertriebsweg akzeptiert und verkauft werden können.

Entscheidungsmatrix für Versicherer:

Vertriebsweg	Neugeschäftspotenzial	Vergütung/Provision	Steuerbarkeit für Versicherer	Kriterien für Produktakzeptanz im Vertrieb		
				Prämienhöhe	Mögliche Komplexität Produkt/Verkaufsprozess	Service- und Technikqualität (Policierung etc.)
Ausschließlichkeitsvertrieb	gering bis mittel (Aufbau großer Anzahl an Vermittlern erforderlich)	mittel	hoch	weniger wichtig	je nach Ausbildungsstand gering bis hoch	wichtig
Maklervertrieb	hoch bis sehr hoch	hoch	gering	wichtig	mittel bis hoch	sehr wichtig
Vertriebsorganisationen	hoch bis sehr hoch	sehr hoch	gering bis mittel (je nach Vermittlerform)	weniger wichtig	gering bis mittel	teilweise wichtig
Bankvertrieb / Annexvertrieb	gering bis hoch (je nach Kooperationspartner)	gering	mittel	weniger wichtig	gering	weniger wichtig
Direktvertrieb	hoch	keine	hoch	Sehr wichtig	gering	sehr wichtig

4. Nennen Sie die Beteiligten an einem Produkteinführungsprozess und skizzieren Sie den Ablauf einer Produkteinführung in einem Versicherungsunternehmen.

Von einer Produkteinführung sind nahezu alle Bereiche eines Versicherungsunternehmens betroffen, z.B. Rechtsabteilung, Mathematik / Aktuariat, Kapitalanleger, IT, Controlling / Rechnungswesen, Underwriting, Vertragsverwaltung, Leistungsabteilung, Vertrieb, Marketing, Produktmanagement.

Beim Produkteinführungsprozess (Product Launch) handelt es sich um einen zeitlich befristet aufgesetzten Prozess, der verschiedene Phasen durchläuft.

- Ideenfindung und Ideenselektion
- Vorstudie und Business-Plan
- Zwischenentscheidung I (Idee weiterverfolgen?)
- Tarifentwicklung und –gestaltung
- ggf. Produkttest
- Zwischenentscheidung II (Produkteinführung soll vorbereitet werden)
- Umsetzung / Vorbereitung der Einführung
- Formeller Beschluss, Verkaufsfreigabe und Roll-Out.

5. Definieren Sie die Aufgaben des Workflow-Managements sowie mögliche Kritikpunkte.

Ein Workflow ist ein Arbeitsablauf, der aus einzelnen Tätigkeiten aufgebaut ist, die sich auf Teile eines Gesamtprozesses beziehen. Ein Workflow hat einen genau beschriebenen Anfang, einen genau organisierten Ablauf und ein genau beschriebenes Ende. Die Aktivitäten stehen somit in einer Abhängigkeit zueinander. Sie reihen sich aneinander wie die Perlen einer Kette.

Ein gezieltes Workflow-Management soll diese Workflows koordinieren, strukturieren und optimieren um damit z.B. die Qualität von Arbeitsprozessen zu verbessern, Prozesse transparenter oder einheitlicher zu machen.

Kritik am Workflow-Management bezieht sich häufig darauf, dass die Optimierung von Prozessabläufen eine gewisse Standardisierung voraussetzt. Diese kann zunächst dem Kundenwunsch nach möglichst individueller Behandlung entgegenstehen. Für die eigenen Mitarbeiter werden möglicherweise Handlungsspielräume und damit die Eigenverantwortung eingengt und dadurch kreative Verbesserungsvorschläge verhindert. Dies kann die persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter erschweren und zur Demotivation führen.

6. Beschreiben Sie, was man unter Controlling versteht.

Das Controlling als Führungssystem soll nach Deyhle vor allem:

- betriebswirtschaftlichen Service leisten,
- für Kosten-, Ergebnis- und Strategietransparenz sorgen,
- Teilpläne des Unternehmens zahlenmäßig und ganzheitlich koordinieren,
- ein unternehmensübergreifendes Berichtswesen organisieren,
- für mehr Wirtschaftlichkeit im System sorgen.

7. Sie sind Controller bei der Proximus Versicherung AG. Diese ist als internationaler Konzern tätig. Für einen ausländischen Kollegen wollen Sie darstellen, welche Aufgaben sie bei der Proximus Versicherung AG übernehmen. Stellen Sie 5 Aufgaben vor.

- Gestaltung und
- Begleitung des Management-Prozesses der Zielfindung sowie
- Planung und
- Steuerung der Unternehmensprozesse und
- Mitverantwortung für die Zielerreichung

8. Grenzen Sie den Aufgabenbereich des Controllers zum Management ab.

<i>Management der Unternehmens:</i>		<i>Controller des Unternehmens:</i>
Strategieverantwortung	←→	Strategietransparenz
Finanz- und Ergebnisverantwortung	←→	Finanz- und Ergebnistransparenz
Prozessverantwortung	←→	Prozesstransparenz

9. Erläutern Sie die Bedeutung von Ratings für ein Versicherungsunternehmen.

Die Versicherungswirtschaft ist als Folge der seit 1994 bestehenden Deregulierung von wachsender Konkurrenz- und Produktvielfalt gekennzeichnet. Der zunehmenden Markttransparenz steht ein Informationsbedarf von Kunden, Vermittlern, aber auch Investoren (z. B. Aktionären) gegenüber. Mithilfe des Ratings sollen komplexe Zusammenhänge in einer vergleichbaren und leicht verständlichen Form zusammengebracht werden. Dem Marktteilnehmer verschafft es einen Überblick über die Finanzkraft der am Markt tätigen Erst- und Rückversicherer und bietet ihm eine wertvolle Entscheidungshilfe bei der Wahl seines Versicherers. Die Aussage über die Finanzkraft durch eine unabhängige dritte Institution stellt für das Unternehmen selbst ein wirkungsvolles Marketinginstrument dar.

10. Erläutern Sie, wie das Controlling eine Produkteinführung unterstützen kann.

Zu den Controlling-Aufgaben gehören bei der Zusammenarbeit verschiedener Bereiche im Rahmen der Tarifierstellung auch die Erstellung der erforderlichen Planungsunterlagen und die zeitliche Koordination der Teilpläne in Form eines Planungskalenders, der den Bereichen vorgegeben wird. Die Teilpläne der Bereiche werden anschließend durch den Controller zusammengefasst, d. h. auf Zielkonformität überprüft und zu einem abgestimmten Gesamtplan zusammengefasst.

11. Beschreiben Sie die Inhalte einer Balanced Scorecard. Wo wird sie in der Regel im Versicherungsunternehmen eingesetzt?

Die Balanced Scorecard (BSC) ist ein Konzept zur Dokumentation der Ergebnisse aus Messungen der Aktivitäten im Hinblick auf die Vision und Strategien des Versicherungsunternehmens, um den Führungskräften einen umfassenden Überblick über die Leistungsfähigkeit und Effektivität der Organisation zu bieten. Die Balanced Scorecard macht die Erreichung von strategischen Zielen messbar.

12. Beschreiben Sie die 3 Schritte, wie ein Controller in der Praxis vorgehen sollte.

Ein Controller sollte sich im Prozess des Controllings folgenden Fragen stellen:

1. Abstimmung mit dem Auftraggeber und Definition der Fragestellung bzw. des Problems:
 - Wie lautet die grundsätzlich zu lösende Frage?
 - Wie ist die Ausgangslage?
 - Wer sind die Entscheidungsträger?
 - Wie ist meine Rolle als Controller?
 - Wer sind die anderen Interessengruppen?
 - Was ist das erwartete Endprodukt?

2. Strukturieren des Problems bzw. der Fragestellung und Entwicklung von Lösungsmöglichkeiten, Priorisieren der Ansätze, Ableiten von Analysen:
 - Habe ich die grundsätzlich zu lösenden Fragen formuliert und Lösungsansätze dargestellt?
 - Habe ich die Lösungsansätze nach relevanten Kriterien priorisiert?
 - Habe ich die Lösungsansätze durch Analysen untermauert?
3. Synthetisieren der Ergebnisse:
 - Habe ich die erarbeiteten Ergebnisse gegenübergestellt?
 - Habe ich Pro und Contra der unterschiedlichen Lösungen herausgearbeitet?
 - Habe ich jeweils den „springenden Punkt“ der Ergebnisse herausgearbeitet?
4. Entwickeln der Empfehlung: Wie ist die Geschichte?
 - Habe ich die Zielgruppe und mein Ziel festgelegt, das ich mit der Präsentation meiner Ergebnisse aus dem Controlling-Prozess erreichen will?
 - Habe ich eine klare Einleitung/Ausgangslage?
 - Habe ich eine Kernaussage/Handlungsempfehlung formuliert?
 - Ist diese auf den verschiedenen Ebenen logisch untermauert?
 - Passt meine Untermauerung zu der erwarteten Frage der Adressaten?
 - Logische Gruppe: Warum? Wie? Was?
 - Logische Kette: Warum?
 - Habe ich die Struktur in meinem Unternehmen überprüft?
 - Was möchte mein Auftraggeber bzw. das Management erreichen?
 - Was kann von den Beteiligten geleistet werden?
 - Habe ich einen überzeugenden Schluss (Zusammenfassung, nächste Schritte) gefunden?
5. Grafisches Darstellen der Empfehlung – Schaubilddesign
 - Erzählung einer logisch und sinnvoll aufgebauten "Story" mit den aneinandergereihten Aussagetiteln der Schaubilder.
 - Hat jedes Schaubild eine Kernaussage, einen Titel und eine visuelle Darstellung?
 - Unterstützt die visuelle Darstellung die Aussage des Schaubildes (kleine Pyramide)?
 - Wie geht es weiter?
 - Wo und wann finden die Ergebnisse Berücksichtigung?
 - Welche Entscheidungen sind erforderlich und wer kümmert sich ggf. hierum?

13. Beschreiben Sie in 2 Beispielen für ein Finanz- und Versicherungsunternehmen, wie das Controlling die Prozesse im Unternehmen verbessern kann.

Beispiele für mögliche Verbesserungsprozesse sind:

- Schadensmanagement: Es bestehen hohe Schadensquoten im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung. Das Controlling kann einen Zusammenhang zwischen Risikoprüfung bei Antragstellung und dem späteren Schaden herstellen.
- Beschwerdemanagement: Das Controlling kann die Beschwerde als Chance nutzen, um ggf. innerbetriebliche Schwierigkeiten zu erkennen, transparent und damit bearbeitbar zu machen.
- Vergleiche von Gruppen bei der Produktivität der geleisteten Arbeit: Das Controlling kann einen Best-practise-Ansatz anhand eines Benchmark-Vergleichs verfolgen.

14. Erläutern Sie die Abweichungsanalyse und beschreiben Sie, wie sie in einem Versicherungsunternehmen genutzt werden kann.

Wenn Pläne immer voll erfüllt würden, gäbe es keine Abweichungen. Es wird aber immer Unsicherheiten und damit Annahmen geben bei der Planerstellung (stimmen die angesetzten Mengen, Kosten, Aufwände etc.?). Deshalb sind Abweichungsanalysen zwischen Plan und Ist-Zustand als fest zum Führungsprozess und damit auch zum betrieblichen Rechnungswesen gehörig zu betrachten. Hieraus kann – wenn die Analyse richtig eingesetzt wird – ein Lernprozess im Unternehmen entstehen, da ein Fehler nach Möglichkeit nicht zweimal gemacht wird. Ein Beispiel:

Ein Versicherungsunternehmen plant die Bearbeitung der Riester-Zulaganträge (Erfassung der Zulagedaten) mit einem geplanten Arbeitseinsatz von 1.000 Stunden zu einem Planpreis von 22 Euro/Stunde. Wie sich nachher herausstellt, wurden jedoch 1.250 Stunden benötigt und der Preis je Arbeitsstunde lag bei 15 Euro/Stunde.

Daraufhin überprüft der Controller diesen Arbeitseinsatz nach dem folgenden Muster:

- Verbrauchsabweichung: Preisabweichung und/oder Beschäftigungs-/Mengenabweichung: Für die tatsächliche (IST-) Mengen werden mehr/weniger Ressourcen benötigt.
- Die tatsächlichen (IST-) Preise der Produktionsfaktoren liegen unter/über den geplanten Rahmen.

Kostenabweichungen zwischen dem tatsächlichen IST und dem ursprünglichen PLAN durch höhere/geringere Menge.

15. Welche Punkte sind bei einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) von einem besonderen Interesse? Nennen Sie mindestens 4 Punkte.

- Vorgabe der Sollwerte
- Kennzahlensystem der Agentur
- Soll-/Ist-Vergleich
- Abweichungsanalyse
- Anreize/Sanktionen
- Steuerung der Maßnahme
- Ergebnis der Rechnungsperiode
- Sicherstellung der Kommunikation im Prozess

16. Erläutern Sie die Ziele und Aufgaben einer Einführungskampagne für ein neues Produkt und stellen Sie anhand eines konkreten Produktbeispiels dar, aus welchen Einzelmaßnahmen eine solche Kampagne bestehen kann.

Die Einführung eines neuen Produktes wird regelmäßig mit einem Bündel besonderer Marketingmaßnahmen begleitet, um einen erfolgreichen Markteintritt zu unterstützen. Besondere, kurzzeitige Produkt- oder Preisvorteile wie in anderen Branchen („Eröffnungsangebote“) sind in der Lebensversicherung kalkulatorisch und aufsichtsrechtlich nicht möglich, so dass der Schwerpunkt auf zusätzlichen oder besonderen Vertriebs-, Service- und Kommunikationsmaßnahmen liegt. Diese werden inhaltlich und zeitlich in Form von Einführungskampagnen zusammengefasst.

Als Bestandteile von Einführungskampagnen können beispielsweise Werbemaßnahmen, PR, Verkaufsschulungen, Direktmarketingaktionen, Messeauftritte, Präsentationsveranstaltungen, Wettbewerbe/Incentives, die Gestaltung des Auftritts in Internet bzw. sozialen Medien oder die Gestaltung von Verkaufshilfen für den direkten Einsatz im Kundengespräch dienen. Entscheidend ist dabei, die Maßnahmen inhaltlich und zeitlich zu koordinieren um auf diese Weise den Markteintritt eines neuen Produktes aus verschiedenen „Richtungen“ zu unterstützen.