

BAV-Wartung: Regelmäßiger Handlungsbedarf. Checkliste anbei.

Kontaktieren Sie JETZT Ihre KundInnen für einen „Service-Termin“.

Für das Auto, die Gastherme oder Heizung und Kamin ist er selbstverständlich: **Nämlich der periodische Wartungs-Termin.** Beim Auto möchte man verhindern, dass sich mit der Zeit Sicherheitsprobleme ergeben oder teure Reparaturen anfallen. Die Gastherme oder Heizung werden gewartet, um die Umwelt zu schonen und zu verhindern, dass die eigene Sicherheit etwa durch Kohlenmonoxid-Austritt gefährdet wird.

Eine durchaus vergleichbare Situation finden wir bei **Vorsorgeverträgen im Unternehmen** vor. Auch diese sollten, wie jedes andere Finanz- und Versicherungsprodukt, **regelmäßig überprüft werden, um größere Reparaturen zu vermeiden.** Es gilt herauszufinden, ob die damaligen Annahmen noch stimmen (etwa veränderte Lebenssituation in der Familie der Begünstigten) und ob die Ziele (Alters- und Hinterbliebenenvorsorge, Arbeitskraftabsicherung) noch eingehalten werden können. Und dies ist umso dringlicher, je älter (und ungeprüfter) die Produkte sind. **Verschärft** wird die Situation durch die aktuell **„rekordverdächtige“ Inflation und Börsenschwankungen** der letzten Jahre. Wer diese Wartung auf Dauer ignoriert, nimmt als Berater und Beraterin ein **steigendes Haftungsrisiko** in Kauf. Von der Deckungslücke hin zur behaupteten Fehlberatung ist es mitunter nur ein kleiner Sprung.

Tipp an Sie als Berater und Beraterin: Wahren Sie die Kundeninteressen und reduzieren Sie die eigene Haftung als Vermittler/Berater, in dem Sie einen „Wartungstermin“ vereinbaren.

Als Anschauungs-Beispiel betrachten unten anbei die **Experten Gerhard Danler, Stefan Moser und Dr. Heimo Czepl** ein betriebliches Vorsorge-Modell sowie die Finanzierungskomponenten (Wertpapiere, Versicherung) und prüfen mögliche Szenarien.

Das Modell

Die Zusage vereinbart eine monatliche Pension von 2.000 Euro (12x p.a.). Der erforderliche Kapitalbetrag wurde – wie damals üblich – über die Wertpapierdeckung gemäß § 14 EStG und einer klassischen Rückdeckungsversicherung angespart. Nach damaligen Rahmenbedingungen mit Pensionsantrittsalter 60. Eine Witwenvorsorge für die Lebensgefährtin wurde nicht berücksichtigt.

Ausgangssituation heute

Hier hat sich inzwischen einiges getan, jedoch hat das Unternehmen das Pech, nicht mehr vom damaligen Vermittler betreut zu werden. Es liegt somit am neuen Berater, das Modell näher zu beleuchten und den Status quo zu erheben:

- **Unternehmerische Perspektive**

Das Unternehmen hat sich stabil entwickelt, die Auftragslage ist grundsätzlich gut.

- **Persönliche Perspektive:** Der Gesellschafter-Geschäftsführer hat seine Lebensgefährtin geheiratet und zwei Kinder. Die Absicherung des Einkommens für die Versorgung der Familie im Falle des Falles ist ein wesentlicher Aspekt.
- **Vertragliche Unterlagen:** Der Pensionszusage ist nicht gewartet worden, allfällige Anpassungen (als Aktualisierung oder neue Zusage) sind zu prüfen.
- **Wertpapiere:** Die Mindestbedeckung erfolgte mit Wertpapieren nach § 14 EStG. Abhängig vom Anlegerprofil des Kunden kann dieser Weg beibehalten werden oder ein Wechsel zur Versicherungslösung erfolgen.
- **Rückdeckungsversicherung:** Die Differenz über die Wertpapiere hinaus wurde über eine Erlebensversicherung ohne garantierte Rententafel abgedeckt. Die Polisse beinhaltet zwar einen garantierten Rechenzins, die prognostizierte Pensionszahlung liegt jedoch aufgrund gesunkener Gewinnbeteiligungen in weiter Ferne.

Aus den geänderten persönlichen Umständen sowie nötiger Anpassungen bei den Finanzierungskomponenten als auch beim Vertragswerk (Pensionszusage) ergeben sich auf den ersten Blick folgende Maßnahmen:

- **Unternehmerisches Umfeld:** Das Unternehmen hat Reserven, eine Erhöhung der Anspar-Rate wäre leistbar.
- **Persönliches Umfeld:** Die Versorgung der Familie im Todesfall oder die Einkommensabsicherung bei Berufsunfähigkeit kann zwar über das Unternehmen erfolgen. Hier sind jedoch die Auswirkungen im Leistungsfall genau abzuklären.
- **Vertragliche Unterlagen:** Bei der Pensionszusage reicht es, auf Basis des bestehenden Vertrages einen ergänzenden Nachtrag (mit juristischer Begleitung) zu erarbeiten.
- **Wertpapiere:** Das Depot bleibt auf Wunsch des Kunden ohne weitere Sparbeiträge bestehen. Eine Übertragung an die Versicherung bringt aufgrund der verbleibenden Restlaufzeit keinen Vorteil.
- **Rückdeckungsversicherung:** Die Erlebensversicherung bietet zwar keine garantierte Rente, der garantierte Rechenzins im bestehenden Vertrag ist aufgrund des niedrigen Zinsumfelds durchaus attraktiv. Für die Erreichung der vereinbarten Zielpension ist eine erhebliche Anpassung für die verbleibende Restlaufzeit erforderlich.

Zusammenfassendes Ergebnis

Aufgrund der Entscheidung, die Wertpapiere nicht weiter zu besparen und die bestehende Rückdeckung mit einem Neuvertrag zu ergänzen, erhöht sich die Beitragszahlung erheblich.

Durch die finale Überlegung des Gesellschafter-Geschäftsführers, mit 65 in Pension zu gehen, kommt es zu einer **Ausdehnung der Ansparphase und damit zu einer leistbaren Prämienzahlung**.

Die Alternative für den Kunden (als gleichzeitig Begünstigter), eine geringere Zielpension und damit einhergehend eine Verflachung der Aufwendungen zu überlegen, wäre aufgrund der positiven Ergebnisse gegenüber der Finanz nicht argumentierbar. Im Zuge der Anpassungen ist es jedenfalls empfehlenswert, den steuerlichen Vertreter mit einzubeziehen.

Empfehlung

Nicht nur beim KFZ oder der Gastherme sind Service und der jährliche Check erforderlich.

Speziell Firmenkunden umfassend und langfristig zu betreuen ist gerade in der Betrieblichen Vorsorge eine Pflicht und keine Kür!

Die periodische Wartung von Vorsorgemodellen gehört ganz einfach dazu.

Daher: Kontaktieren Sie Ihre Kunden und Kundinnen JETZT für einen Service-Termin hinsichtlich bestehender Vorsorgelösungen.

Gerne stehen Ihnen unsere BAV-Fachabteilung und unsere Life-Spezialisten aus dem Zurich BAV-Netzwerk zur Verfügung.

Checkliste

Im BAV-Newsletter hatten wir schon vor ein paar Monaten eine Checkliste mit weiteren Ideen, worauf man bei der Überprüfung besonders achten sollte. **Zum Nachlesen bzw. Herunterladen [hier klicken...](#)**



Autoren: Stefan Moser und Gerhard Danler (Geschäftsführer der Moser Danler & Partner GmbH & Co KG) und Dr. Heimo Czepl (Geschäftsführer der Czepl & Partner Steuer- und Unternehmensberatungs GmbH & Co KG)

Fotos: Moser Danler - CPS Arts und Fotografie KG, Czepl – Klaus Mitterhauser