

## **BAV-Kunden umfassend betreuen: Jährlicher Check gehört dazu.**

Nicht nur beim Auto sind Wartung und jährlicher Check sinnvoll und nötig!

---

Gesetzt den Fall, Sie treffen auf das Unternehmen Will-Vorsorgen GmbH, das vor rund 18 Jahren mit einer Pensionszusage für den Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF Mag. Martin Erfolgreich, Alter 55, mit 100 % Beteiligung) gestartet hatte, jedoch das Pech hatte, bis dato nicht mehr vom damaligen Vermittler betreut zu werden.

Die Zusage lautet auf eine definierte Pensionshöhe von EUR 2.000 (12x) – ein im Fachjargon sogenanntes leistungsorientiertes Modell. Damals so konzipiert, dass sich die gewünschte Zielpension aus einem entsprechenden Kapitalbetrag errechnet hat. Dieser wurde – wie üblich – über die Wertpapierdeckung gemäß § 14 EStG und einer klassischen Rückdeckungsversicherung angespart.

Nachdem die damaligen Rahmenbedingungen noch einen Pensionsantritt zum Alter 60 ermöglichten, wurde dieser Stichtag in der Zusage festgehalten. Eine Witwenvorsorge für die damalige Lebensgefährtin wurde bewusst nicht berücksichtigt.

Nun hat sich seit damals natürlich einiges getan. Und wir wollen hier ein paar Highlights dazu näher betrachten, indem wir das Modell sowie die dazu gedachten Finanzierungskomponenten (Wertpapiere, Versicherung) überprüfen.

- **Unternehmerische Perspektive**

Das Unternehmen hat sich bisher stabil entwickelt, die Auftragslage ist grundsätzlich gut. Es ist ein nachhaltiger Geschäftserfolg zu erkennen.

- **Persönliche Perspektive**

Der GGF hat inzwischen seine damalige Lebensgefährtin geheiratet und mit ihr gemeinsam zwei Kinder im Alter von 12 und 7. Mittlerweile ist die Absicherung des Einkommens für die Versorgung der Familie im Falle des Falles ein wesentlicher Aspekt geworden.

- **Pensionszusage**

Der Vertrag ist nicht gewartet worden, allfällige Anpassungen sind jedenfalls zu prüfen. Je nach Umfang und Grad der „Baustellen“ muss gemeinsam mit dem GGF die Entscheidung getroffen werden, ob ein Nachtrag mit den entsprechenden Aktualisierungen oder eine völlig neue Zusage (aufbauend auf den Werten und Überlegungen der bisherigen Zusage) erarbeitet werden soll.

- **Wertpapierdeckung**

Die erforderliche Mindestbedeckung (50 % der Vorjahresrückstellung) erfolgte hier mit den definierten Wertpapieren nach § 14 EStG. Aufgrund der geänderten Rahmenbedingungen kann man die Wertpapiere inzwischen auch durch Lebensversicherungen im klassischen Deckungsstock abbilden. Abhängig vom Anlegerprofil des Kunden (hier Entscheider und Nutzer in einer Person) kann dieser Weg weiterverfolgt werden oder ein Wechsel zur Versicherungslösung erfolgen – dies ist eine völlig individuelle Entscheidung.

- **Rückdeckungsversicherung**

Die sich ergebende Differenzdeckung (zwischen dem erforderlichen Kapitalbetrag für die vereinbarte Zielpension und dem simulierten Depotwert der Wertpapiere) wurde über eine Rückdeckungsversicherung abgedeckt. Bei näherer Betrachtung der Polizze wird ersichtlich, dass eine Erlebensversicherung abgeschlossen wurde. Hier leider nur mit einer Rentenoption auf Basis der zum Ablauf gültigen Sterbetafeln. Die Hochrechnung erfolgte damals mit einer Gesamtverzinsung (garantierter Rechenzins und Gewinnbeteiligung im Jahr 2001) von XYZ %. Die prognostizierte Pensionszahlung aus der

Versicherung setzt sich zusammen aus der garantierten Pension zuzüglich der Pension aus der (in der Anwartschaftsphase nicht garantierten) Gewinnbeteiligung.

### **Handlungsbedarf**

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

- **Persönliches Umfeld**

Die Versorgung der Familie im Todesfall oder die Einkommensabsicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit kann zwar über das Unternehmen erfolgen. Hier sind jedoch die Auswirkungen sowie Vor- und Nachteile (steuerliche Effekte, Bewertung der finanziellen Vorteile sowie allfällige Alternativen wie z.B. die private Absicherung der beiden Risiken) gut abzuwägen und dann entsprechend in das Vertragswerk einzubauen sowie die Deckungskomponenten (versicherbares Risiko, gesundheitliche Vorschäden, Umfang, etc.) abzuklären.

- **Pensionszusage**

Bei der Pensionszusage reicht es auf Basis des bestehenden Vertrages in diesem Fall einen ergänzenden und klarstellenden Nachtrag zu erarbeiten. Hier kann und soll der juristische und/oder steuerliche Rat eines Experten eingeholt werden.

- **Wertpapiere**

Der Kunde beschließt, das Depot auf dem aktuellen Niveau (ohne weitere Sparbeiträge) zu belassen und keinen Kapitaleinschuss in die Rückdeckungsversicherung vorzunehmen. Die verbleibende Restlaufzeit bringt hier keinen Vorteil für den Kunden. Das Veranlagungsrisiko ist mit den in diesem Fall gewählten Wertpapieren überschaubar, die nicht unbedingt berauschenden Erträge aufgrund des niedrigen Zinsumfelds werden in Kauf genommen.

- **Rückdeckungsversicherung**

Die Erlebensversicherung bietet zwar keine garantierte Rente, da vom damaligen Vermittler keine garantierte Rententafel mit dem Anbieter vereinbart wurde. Andererseits kann die Auflösung des bisherigen Vertrages mit z.B. einer Übertragung des Deckungskapitals in einen neuen Vertrag mit garantierter Rententafel nicht empfohlen werden. Denn der garantierte Rechenzins im bestehenden Vertrag beträgt XYZ % und ist aufgrund des niedrigen Zinsumfelds durchaus attraktiv.

### **Fazit**

Aus der Entscheidung des Kunden, die Wertpapiere nicht weiter zu besparen, und durch den doch um einiges niedrigeren Kapitalbetrag aus der bestehenden Rückdeckung (in Folge der stetig reduzierten Gewinnbeteiligung) muss – für die Beibehaltung der Zielpension – eine erhebliche Anpassung in Form eines Neuvertrages für die verbleibende Restlaufzeit passieren. Die Beitragszahlung vervielfacht sich.

Durch die finale Überlegung des GGF, doch erst mit 65 in Pension zu gehen, kommt es zumindest in diesem Fall zu einer Ausdehnung der Ansparphase und damit zu einer leicht verringerten Prämienzahlung in den Neuvertrag. Um die Zielpension jedoch wie gewünscht zu erzielen, bedarf es eines spürbaren finanziellen Aufwands von Seiten des Kunden.

Alternativ hätte hier der Kunde (als gleichzeitig Begünstigter) wenigstens für die verbleibende Laufzeit bis zum Pensionsantritt eine Reduktion der Zielpension und damit einhergehend eine Verflachung der Aufwendungen vornehmen können. Um nicht zu sehr in die Nachhaltigkeit der Zusage einzugreifen und damit steuerliche Konsequenzen zu riskieren, empfiehlt sich hier, die Firmenpension nicht zu stark und ohne Risikoabwägung oder ohne Einbindung des steuerlichen Vertreters zu reduzieren.

### **What else?**

Durch eine frühzeitigere Warnung des Kunden hätten einige der harten Entscheidungen anders getroffen werden können. Umso mehr macht es aus Sicht eines Beratenden Sinn, die eigenen Kunden sowie Firmenkunden, die mit dem Anliegen eines „Service für die bestehende Pensionsvorsorge“ auf Sie zukommen, möglichst bald zu kontaktieren, die aktuellen Rahmenbedingungen zu erfragen und darauf abgestimmt das Konzept samt den allenfalls vorhandenen Finanzierungskomponenten zu erstellen.

Nutzen sie den Service und die Unterstützung der Spezialisten zur Personenversicherung und Betrieblichen Vorsorge von Zurich und vereinbaren Sie nach Einholung der aktuellen Daten sowie Wünsche und Bedürfnisse einen Abstimmungstermin, um sich gemeinsam einen optimierten Fahrplan zu überlegen und den Klienten ein echtes Kundenerlebnis zu bieten.

**Gerhard Danler**

Tel.: +43 1 50125 1498

E-Mail: [gerhard.danler@at.zurich.com](mailto:gerhard.danler@at.zurich.com)

Zürich Versicherungs-Aktiengesellschaft  
1010 Wien, Schwarzenbergplatz 15