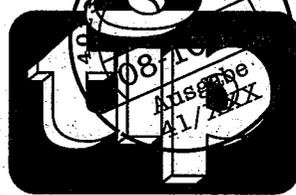


versicherungs

**Der markt intern-Insiderreport für Makler,
Vermittler und Führungskräfte der Assekuranz**



Nach 6,7 Millionen Maß Bier und 114 Ochsen geht das Oktoberfest in München zu Ende. Wo es viel oder wenig Grund zum Feiern gibt, beleuchtet für Sie diese ,vt'-Ausgabe: ●● Canada Life – Erfreut mit Sicherheit und Ertrag ●● Abzugsfähigkeit – FG Düsseldorf zur Vorfälligkeitsentschädigung ●● Wettbewerbswidrig – Gutachten zum Verhaltenskodex. – Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren*, entlarven wir vorgeschobene Gründe:

LV-Vergütungsdeckelung ist Angriff auf den freien Vermittler

Was ist die Triebfeder für den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bzw. dessen Hauptausschuss Lebensversicherung/Pensionsfonds (Vorsitzender: Dr. Markus Faulhaber, Allianz Lebensversicherungs-AG/Stuttgart), über eine Vergütungsdeckelung der Lebens- und Rentenversicherung eine Diskussion zu führen? Die dann auch noch ,zufällig' in die Öffentlichkeit geraten ist (vgl. ,vt' 35, 37 und 38/13)! Warum sollen Vergütungen für die LV-Beratung und -Vermittlung gesetzlich gedeckelt werden, statt im Wettbewerb frei verhandelbare Vergütungen zu begrüßen? Probleme einiger Versicherer mit der Garantiezinsbefreiung aufgrund anhaltender Niedrigzinsphase? Magere Renditen bei der klassischen LV? Soweit einige Versicherer unangemessen hohe Vergütungen gewähren, ist das eine Baustelle dieser Versicherer, ebenso überdurchschnittlich hohe Verwaltungskosten und Werbeausgaben. Defizite der Versicherer sind nicht auf dem Rücken der freien Vermittler auszutragen! Diskutiert wird über die Provisionen/Courtage, nicht über die Deckelung der Büro- und Orga-Zuschüsse der Ausschließlichkeit: Kein Zufall, denn: Die Zahl der gebundenen Vertreter (nach § 34d Abs. 4 GewO) ist im dritten Jahr in Folge rückläufig und befindet sich im Sturzflug (vgl. zuletzt ,vt' 16/13): ++ Von 182.224 (05.01.2011) auf 175.773 (02.01.2012), macht minus 6.451 Vertreter in 2011 bzw. einen Rückgang um rund 3,5 % ++ auf 171.759 (03.01.2013), macht minus 4.014 Vertreter in 2012 bzw. einen Rückgang um rund 2,3 % ++ auf aktuell 165.749 (30.09.2013), macht minus 6010 Vertreter in den ersten neun Monaten 2013 bzw. einen Rückgang um rund 3,5 % ++ Binnen 33 Monaten büßten die Versicherer 16.475 gebundene Vertreter ein, macht ein Gesamtminus von über 9 %. Den Ausschließlichkeitsversicherern läuft die steuerbare Vertriebskraft weg! Diese Entwicklung ließ die Alarmsirenen der AO-starken Versicherer heftig läuten. Der Kampf gegen Makler und Maklerpools nimmt schärfere Konturen an, der Wechsel von der AO in den Maklerstatus muss unattraktiv gemacht werden!



vt'-Fazit: ●● Die vom GDV ins Spiel gebrachten Provisions-/Courtagehöhen (vgl. ,vt' 35/13) sind nicht das Ende der Fahnenstange nach unten. In der politischen Diskussion werden Lobbyvertreter der sog. Verbraucherschützer das Vergütungsniveau dieses ,Angebots' der Versicherer reduzieren. Das ist auch Vorständen bewusst, die diese Diskussion in die Öffentlichkeit getragen haben ●● Eine qualifizierte Beratung muss angemessen vergütet werden. Eine Wettbewerbsverzerrung zu Gunsten des vom Versicherer steuerbaren Vertriebs und zu Lasten der unabhängigen Makler ist nicht im Sinne des Verbraucherschutzes. Darauf darf der Gesetzgeber nicht reinfallen. Für fairen Wettbewerb und angemessene Vergütung kämpft die ,vt'-Redaktion auf politischer Bühne.

Canada Life überzeugt mit UWP-Entwicklung und Generation-Tarifen

Gerade in Zeiten der Finanzkrise legen Altersvorsorgesparer großen Wert auf die Sicherheit der Kapitalanlage. Mittelfristig wird aber auch die Renditefrage wieder stärker fokussiert werden. Ein Konzept, dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden Rechnung zu tragen und gleichzeitig Renditechancen mit Aktien-Investments zu bewahren, bietet Canada Life mit den fondsbasierten Unitised-With-Profits-Policen (UWP)

versicherungstip – Redaktion Verlagsgruppe markt intern: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Hedi Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justiziar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kauhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0178-5699



02 11 / 66 98 - 198

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@markt-intern.de

der **Generation**-Tarife. Rentenversicherungen, die, so Canada Life, „perfekt an das Auf und Ab der Wertpapiermärkte zugeschnitten“ sind und „langfristig Turbulenzen an den Finanzmärkten“ ausgleichen. Zum Funktionsprinzip: Der UWP-Fonds wurde im Jahr 2000 für die fondsasierten Produkte der Canada Life aufgelegt. Diese Produkte weisen eine durchschnittliche Laufzeit von 25 Jahren auf. Investiert wird zum größten Teil in Aktien, des Weiteren in festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und liquide Mittel. Die Aktien sind innerhalb unterschiedlicher Märkte und Branchen international gestreut. Aktiv gemanagt wird der Fonds von **Setanta Asset Management Limited**. Täglich wird der tatsächliche Anteilspreis ermittelt, der dem aktuellen Börsenwert der innerhalb des UWP-Fonds gehaltenen Wertpapiere entspricht. Des Weiteren wird jedes Jahr für die nächsten 12 Monate im Voraus ein geglätteter Wertzuwachs deklariert, der den geglätteten Anteilspreis des UWP-Fonds innerhalb des Jahres um genau diesen Wert steigen lässt. Der zuletzt zum 01.04.2013 deklarierte geglättete Wertzuwachs beträgt 2,1 %. Die tatsächliche Wertentwicklung des UWP-



Canada Life
Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

Fonds über die letzten 10 Jahre weist nach Abzug von Kosten durchschnittlich 6 % p.a. (Stand 31.07.2013) auf. Stark vereinfacht bedeutet die Glättung einen Sicherheitsabschlag: Bei erfolgreichen Börsenphasen liegt der geglättete Wert unter dem Marktwert des Fonds, bei schlechter Fondsp performance darüber. Liegt der tatsächliche Gewinn des Fonds zum Rentenbeginn höher als der geglättete, erhält der Anleger noch einen Schlussbonus. Die quasi niedrigste Stufe der Garantie ist die Mindestwertentwicklung des geglätteten Wertes von durchschnittlich 1,5 % pro Jahr. Zum Rentenbeginn wird der höchste dieser drei Werte herangezogen.

Canada Life bietet die Generation-Produktlinie in allen drei Schichten an: ++ **Generation basic plus** (aufgeschobene fondsgebundene Basisrente) ++ **Generation business** (aufgeschobene fonds-basierte RV für die bAV) ++ **Generation private** (aufgeschobene fondsasierte RV der dritten Schicht). Bevor wir anhand des Tarifs ‚Generation private‘ weitere Details beleuchten, ein Rückblick auf die positive Bewertung der UWP-Policen durch die Kollegen unserer Schwesterredaktion ‚investment intern‘ im Oktober 2011 (vgl. ‚imi‘ 21/11). Im Gespräch mit der Redaktion lobt **Dirk Magnutzki**, Geschäftsführer des Versicherungsmaklers **Magnu GmbH/Duisburg**: „Das UWP-Konzept gibt unseren Kunden die Sicherheit einer klassischen Lebensversicherung zusammen mit hervorragenden Chancen auf eine deutlich höhere Gesamtverzinsung.“ Magnutzki verweist auf sehr gute Erfahrungen mit Canada Life: „Ein Spitzenteam in der Sachbearbeitung und faire Konditionen den Kunden und den Maklern gegenüber sorgen dafür, dass wir bereits seit Jahren gern mit Canada Life zusammenarbeiten.“

‚Generation private‘ kann u. a. mit einem monatlichen Mindestbeitrag von 50 € abgeschlossen werden. Es können Zusatzoptionen zur EU, BU-Beitragsfreistellung und Hinterbliebenenabsicherung vereinbart werden. Eine Beitragsfreistellung ist möglich, aber mit Nachteilen bzgl. Garantien und Boni verbunden. Die Garantien sind an die Einhaltung transparenter Garantievoraussetzungen geknüpft. So muss bspw. beim ‚Generation private‘ mit laufenden Beiträgen der Vertrag mindestens 12 Jahre insgesamt sowie bis mindestens 5 Jahre vor dem ursprünglichen Rentenbeginn bestanden haben und es müssen für mindestens 80 % der vergangenen Beitragsdauer die jeweils vereinbarten Beiträge gezahlt worden sein. Ebenso wie bei der Vertragskündigung kann eine Wertangleichung vorgenommen werden. Für vertragstreue Kunden ist das unbeachtlich. Hier gilt vielmehr: Wer die Garantievoraussetzungen erfüllt, der darf sich ggf. über die volle Differenz zwischen tatsächlichem Wert und geglättetem Guthaben als Schlussbonus freuen! Zudem gibt es verschiedene Treueboni, die zu mehreren Stichtagen (Versicherungsjahren) in unterschiedlicher Höhe als zusätzliche Anteile gewährt werden. Zu diesen laufenden Treueboni kommen ein einmaliger Treuebonus sowie Rententreueboni.

Ein Verfahren, das Versicherungsmakler **Kurt Kohse**/Mechernich schätzt: „Vom Grundsatz halten wir das UWP-Prinzip für gut, da es mit einer akzeptablen Wahrscheinlichkeit eine ordentliche Ablaufleistung liefert. Das bestätigt auch die Volatium-Zertifizierung. Für Beruhigung und Sicherheit sorgt, dass eine der drei ‚Garantien‘ greift, entweder der tatsächliche Fondswert, der geglättete Wert oder die garantierte Mindestwertentwicklung. Besonders wichtig ist für uns die Marktoption, damit der Kunde später auf Marktentwicklungen reagieren und diese nutzen kann, hier hat Canada Life m. E. auch gute Kooperationspartner an Hand.“ Als kleinen Wermutstropfen nennt Kohse die Rückkaufswerte. „Allerdings ist nach unserem Verständnis eine Altersvorsorge grundsätzlich langfristig angelegt, daher sehen wir unsere Kunden mit Canada Life gut bedient, wenn ihnen der Nachteil einer Kündigung keine Sorgen macht.“ Generell ist ein frühzeitiger Vertragsausstieg, auch bei anderen Anbietern, nicht vorteilhaft.

Die von Makler Kohse genannte Marktoption kann vor Rentenbeginn genutzt werden und beinhaltet die Flexibilität für den VN, für die Rente alternative Angebote von Canada Life ausgewählter Versicherer zu

nutzen. **Barmenia, Provinzial Rheinland** und **Volkswahl Bund** sind aktuelle Kooperationspartner. **Bernhard Rapp**, Direktor Marketing & Produktmanagement Stv. Niederlassungsleiter Deutschland der **Canada Life**, erläutert: „Über zehn Jahre UWP-Tarife zeigen: *Canada Life kann eine echte Alternative zu klassischen Lebensversicherungen aufzeigen, die Finanzkrise und Niedrigzins trotzen. Die tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds war mit jährlich 6 % im Durchschnitt trotz Marktturbulenzen stark, und auf robuste Garantien brauchen unsere Kunden dennoch nicht zu verzichten. Vermittler, die für ihre Kunden eine Altersvorsorge mit Zukunft suchen, sollten sich UWP ansehen!*“

vt'-Fazit: ●● Altersvorsorge ist grundsätzlich langfristig angelegt. Vertragstreue und damit ein langfristiger Sparvorgang sind wichtig. Die Erläuterung der Garantievoraussetzungen sollte bei der Beratung entsprechende Beachtung finden ●● Sicherheit, akzeptable Wertzuwächse auch in turbulenten Finanzmarktzeiten und attraktive Perspektiven bei erfolgreichen Börsenphasen lassen bei langfristigen Anlagehorizont die Rentenlücke Jahr für Jahr schrumpfen, so dass die Generation-Tarife ein ‚echtes Pfund‘ im Altersvorsorge-Portfolio sind.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

Vorfälligkeitsentschädigung: Ist die Vorfälligkeitsentschädigung als nachträgliche Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung abzugsfähig? Nein, sagt aktuell das **Finanzgericht Düsseldorf** mit Urteil vom 10.09.2013 (Az.: 7 K 545/13 E). Die Klägerin hatte das im Jahr 1999 erworbene Vermietungsobjekt im Jahr 2010 veräußert und musste der kreditgebenden Bank zur Ablösung der Restschuld eine Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von knapp 3.500 € zahlen. Das Finanzamt lehnte den Ab-

Finanzgericht Düsseldorf zug dieser Aufwendungen als Werbungskosten ab. Dagegen klagte die Kreditnehmerin unter Verweis auf neuere Rechtsprechung des **Bundesfinanzhofs**, insbesondere dem Urteil vom 20.06.2012 (Az.: IX R 67/10), wonach auch nach Beendigung der Vermietungstätigkeit gezahlte Schuldzinsen als Werbungskosten zu berücksichtigen sind. Diese Rechtsprechung sei auch auf Vorfälligkeitsentschädigungen anzuwenden. Im konkreten BFH-Fall wurde das Wohngebäude mit deutlichem Verlust nach rund sieben Jahren, also innerhalb der Spekulationsfrist, weiterveräußert. Daraufhin hat das **BMF** per Anwendungsschreiben vom 28.03.2013 die Abzugsfähigkeit der Schuldzinsen u. a. auf den Verkauf innerhalb der zehnjährigen Veräußerungsfrist eingeschränkt (vgl. vt' 27/13). Dieses BFH-Urteil sah das FG Düsseldorf auf den aktuellen Fall aber nicht anwendbar, da die zehnjährige Veräußerungsfrist im Streitfall bereits abgelaufen war. Zudem sei der ursprünglich durch die Aufnahme eines Kredites zur Anschaffung eines Vermietungsobjektes bestehende Zusammenhang mit den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung „durch die Veräußerung des Vermietungsobjektes unterbrochen, wenn die vorzeitige Rückführung des Kredits auf die Verpflichtung des Veräußerers zur lastenfreien Übereignung des Grundstücks zurückzuführen ist“. Das FG Düsseldorf hat die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen.



◆◆◆
Verkauf: Zum 01.10.2013 hat die **Mayflower Capital AG** 75,3 % der Aktien der **Formaxx AG** und damit auch das Aktienpaket der **Signal Iduna** (vgl. vt' 22/11) übernommen. Die übrigen Aktien hält die Formaxx-Mitarbeiterbeteiligungsgesellschaft. Nach unserer Einschätzung dürfte sich der Versicherer enttäuscht vom Formaxx-Umsatz insbesondere mit seinen Produkten und den Ergebnissen zurückziehen. Das operative Regiment führt nun der ehemalige **MLP-Manager Thomas Scholl**, der Mayflower 2008 gründete, dort Vorstandsvorsitzender ist und mit sofortiger Wirkung auch den Vorstandsvorsitz bei Formaxx übernimmt. **Bernd Neumann** ist Finanzvorstand bei beiden Finanzvertrieben, **Eugen Bucher** ist bei Formaxx für den Vertrieb verantwortlich. Die bisherigen Formaxx-Vorstände **Jens Geldmacher** und **Oliver Sünneke** sind nicht mehr an Bord. Wie viele Millionen **Deutscher Ring Kranken/Signal Iduna** da wohl fehlinvestiert haben?

◆◆◆
Wettbewerbswidrig: Stellt der Beitritt zum „Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten“ (vgl. zuletzt vt' 38/13) eine unzulässige wettbewerbsbeschränkende Handlung dar? Wie ist es kartellrechtlich zu werten? Im Auftrag einer Gesellschaft hat **Norman Wirth**, RA und Fachanwalt für Versicherungsrecht, **Kanzlei Wirth Rechtsanwälte/Berlin**, ein Kurzgutachten erstellt. Das der vt'-Redaktion vorliegende Gutachten können wir Ihnen im Rahmen unserer Beilagenserie zur Kenntnis bringen. Für die im Gutachten beleuchteten Details verweisen wir auf das dieser vt'-Ausgabe beigegefügte ‚Recht Spezial‘ sowie den noch folgenden Teil 2. Vorab werfen wir schon mal einen Blick auf das Fazit: „Es besteht die Gefahr, dass in dem Beitritt zum Verhaltensko-