



100 Fragen zur betrieblichen Versorgung des GGF/GF und seiner Angehörigen

mit sozialversicherungsrechtlicher Beurteilung

Holger Konrad, Eberhard Poppelbaum, Achim Schneider

6. Auflage, 2010, 192 S., DIN A5, kart., 35,- €* ISBN 978-3-89952-474-1

Das Buch möchte dem Leser Hinweise geben, wie Versorgungen mit einer hohen Gestaltungssicherheit eingerichtet werden können. Dabei beschreibt es detailliert die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften. Es richtet sich insbesondere an Versicherungsvertreter sowie an Makler und Mehrfachagenten. Aber auch Versorgungsberater im weiteren Sinn wie Renten- und Steuerberater, Finanzplaner, Honorarberater sowie Rechtsanwälte können das Werk nutzbringend verwenden.

Ja, ich bestelle _____ Exemplare!
Fax 07213509-201

Firma _____

Name/Vorname _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich per E-Mail über aktuelle Themen informieren.

Datum/Unterschrift _____

* Preis zzgl. Versandkosten



Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften

Mehr Auswahl, weniger Durchblick

Produktpalette in der betrieblichen Altersversorgung wird immer bunter

In der betrieblichen Altersversorgung (bAV) hat sich die Palette der angebotenen Produkte in den vergangenen Jahren deutlich verbreitert. Das sagte Sandra Blome, Leiterin des Bereichs Betriebliche Altersversorgung (bAV) des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften in Ulm. Beim jüngsten Münchner Fachforum Betriebliche Versorgung der SLPM Schweizer Leben Pensionsmanagement GmbH in München berichtete sie über Fondspolizen mit unterschiedlichster Ausgestaltung. Diese Alternativen, also beispielsweise Höchststandsgarantiefonds, statische und dynamische Hybridprodukte oder Variable Annuities, werden nach ihrer Einschätzung immer effizienter. Außerdem sei zu beobachten, dass die Kostentransparenz an Bedeutung gewinnt, die Produkt-Innovationszyklen immer kürzer und die Altersvorsorgeprodukte immer flexibler würden.

Klassische Modellrechnungen bilden Kosten unzureichend ab

Durch die Ausweitung der Auswahlmöglichkeiten werde es für Kunden und Vermittler schwer, den Überblick über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Produkte zu behalten, sagte Blome. Klassische Modellrechnungen, um die angebotenen Versicherungsprodukte zu vergleichen, seien nämlich umso weniger aussagekräftig geworden, je komplexer die Offerten wurden. In ihnen spiegeln sich weder die Verwaltungskosten noch die expliziten Garantiekosten der Fonds hinreichend wider. Auch die Auswirkungen durch die Art der Asset Allocation und deren Veränderungen fehlten. „Eindimensionale“ Hochrechnungen möglicher Ablaufleistungen sind derzeit noch immer vorherrschend, beklagte die bAV-Spezialistin. Ergebnisse seien zwangsläufig Fehlanreize sowohl im Vertrieb als auch in der Produktentwicklung. Viel sinnvoller wäre es für den Vertrieb, unter den veränderten Rahmenbedingungen den Kunden nun Chancen-Risiken-Profile als Basis für ihre Entscheidung zu präsentieren. Aus ihnen werde klar ersichtlich, wie ein Produkt wirke und für welchen Kundentyp es daher besser geeignet ist.

Allerdings könnten auch solche Chancen-Risiko-Profile immer nur einen Teil der künftigen Beratungsprozesse bilden. Eine Ergänzung durch Produktvergleiche bleibe daher auch in Zukunft durchaus sinnvoll, sagte Blome. Nur seien diese jetzt komplexer als bisher. So müssten nämlich in viel größerem Umfang als früher Prognosen von Entwicklungen am Kapitalmarkt gemacht werden. rem

Solvency II wirft Schatten voraus

Auf dem Oldenburger Versicherungstag plädierte man für die kleinen VVaGs

Der 4. Oldenburger Versicherungstag Anfang Oktober stand ganz im Zeichen der Rückversicherung und ihrer Bedeutung unter Solvency II. In ihrem Eingangsreferat erläuterte Julia Schüller (PwC Frankfurt), wie sich der risikoorientierte Ansatz von Solvency II auf die Strukturierung der Rückversicherung auswirkt. „Sie selbst bestimmen maßgeblich Ihr Risikoprofil“, war eine ihrer Kernbotschaften. Eine besondere Rolle kommt ihrer Meinung nach den Säulen II und III des zukünftigen Regimes zu. Ein wesentlicher Fokus wird auf das Orsa (Own Risk and Solvency Assessment) gelegt werden. Dietmar Pfeifer, Professor an der Uni Oldenburg, beleuchtete die quantitativen Aspekte von Rückversicherung in Bezug auf die Eigenmittelanforderungen unter Solvency II. Er zeigte auf, wie sich unterschiedliche Rückversicherungsformen auf die SCR-Überschussquoten auswirken. Im Rahmen der

Ausgestaltung der Risikostrategie eines Versicherers können solche Überlegungen mehr Bedeutung erlangen, so Pfeifer. Wünschenswert vor allem für kleine Unternehmen sei eine einfachere Berücksichtigung der meist komplexen Rückversicherungsstruktur. In einer Podiumsdiskussion mit Andreas Kelb (E+S Rück), Norbert Kuschel (Munich Re), Uwe Ludka (Vorstand der Itzehoer Versicherung), Julia Schüller (PwC) und Dietmar Pfeifer (Universität Oldenburg) unter Leitung von Stefan Materne (FH Köln) ging es um die Frage, ob Solvency II die Nachfrage nach Rückversicherung verändern wird. Das Publikum, das hierzu zu Beginn und zum Ende der Diskussion befragt wurde, vertrat mehrheitlich die Ansicht, dass sich die Nachfrage nach Rückversicherung durch Solvency II nicht verändern würde, tendenziell vielleicht sogar eher abnehmen könnte. VW