Beim gestrigen „Monitor“ über „Milliarden Subventionen für die Versicherung dank Riester?“ wurde auch der Aktuar Peter Schramm zu Rate gezogen. Dieser arbeitet mit dem Rechtsanwalt Dr. Fiala zusammen. Beiträge der beiden hatten wir schon einige Male übernommen. Auf die letzten vier weisen wir aus aktuellem Anlass hin. Hier die Themen:

- Rückkaufswert britischer Policen oft unter gesetzlichem Mindestrückkaufswert Nachforderungen in mehrstelliger Millionenhöhe möglich
- Arbeitnehmerschaden durch betriebliche Altersversorgung * Arbeitgeberhaftung für „Wertgleichheit“ statt „Zillmerung“ trotzt VVG-Reform
- Wohn-Riester: Vorsicht neue Eigenheim- und Bauspar-Falle * Wie Immobilienkäufer viel Geld erst beim Kauf – und später im Alter verlieren können
- Bundesgerichtshof: Anleger tragen Risiken schlechter Lebensversicherungsrenditen*

1. Rückkaufswert britischer Policen oft unter gesetzlichem Mindestrückkaufswert

Nachforderungen in mehrstelliger Millionenhöhe möglich*

PM Dr. Johannes Fiala

München im Mai 2008

Garantien bei Briten meist erst zum Ablauf
Britische with-profits-Policen sehen geringere Garantien vor als die von deutschen Lebensversicherern angebotenen Kapitallebensversicherungen. Diese Garantien gehen zudem auf den planmäßigen Ablauftermin und gelten daher meist nicht bei vorzeitiger Kündigung oder Teilkündigung (Teilentnahmen).

Britische Lebensversicherer investieren hauptsächlich in Aktien, in der Vergangenheit mit einem Anteil von 50 bis 70% ihrer Netto-Beitrags-Einnahmen durchschnittlich rund fünfmal so viel wie deutsche Kapitallebensversicherer. Produkte von der Insel lagen bei der langfristigen Gesamtverzinsung um 2 bis 3 Prozentpunkte über den Ergebnissen der deutschen Konkurrenz. Im Mittelpunkt steht das Erreichen einer hohen Rendite, wofür man auch ein höheres Risiko in Kauf nimmt.

Garantien, Fälligkeitsbonus und Smoothing nicht bei Kündigung

Um dieses höhere Risiko für den Kunden abzufedern, wenden die britischen Versicherer ein Glättungsverfahren (Smoothing) an. Im Rahmen des sogenannten „Smoothing“ sollen dabei Rücklagen für schlechtere Jahre gebildet werden. So geben die Unternehmen während einer Hausse die Kursgewinne nicht vollständig an die Kunden weiter, um einen Puffer für Krisenzeiten aufzubauen. Das Sicherheitskapital besteht zu einem Großteil aus den bereits erwirtschafteten Mitteln, die noch nicht endgültig garantiert an den Kunden weitergegeben wurden.

Hierzu gehören auch insbesondere die Fälligkeitsboni (Schlußbonus), die im Wert der Anteile nicht enthalten, und damit auch nicht garantiert sind. Mit diesem Teil des Vertragswertes „haftet“ der Kunde bis zum Vertragsablauf mit für die Entwicklung der Kapitalmärkte – sprich den Rückgang der „ungeglätteten Poolwerte“. Doch wird dies durch das Smoothing abgemildert, so dass eine gewisse Stabilität der voraussichtlichen Ergebnisse gegeben ist.

Bei vorzeitigem Verkauf der Anteile gelten diese Garantien jedoch grundsätzlich gar nicht bzw. nur sehr eingeschränkt. Dann gehen die auf den Ablauftermin gegebenen Garantien völlig verloren, denn beim Verkauf wird der Policenwert durch Marktpreisanpassungen an den tatsächlichen Wert der zugrundeliegenden Wertpapiere angepasst. Dessen Berechnung empfinden viele Kunden als nicht nachvollziehbar, willkürlich oder unfair.

Anwendung britischer Methoden verstößt gegen deutsches Recht

Ein gängiger Irrtum bei Vermittlern und Versicherungskunden ist die Meinung, britische Versicherer könnten nach dem zumeist unbekannten britischen Recht „abrechnen was und wie sie wollten“. Richtig ist hingegen, dass das deutsche Versicherungsvertragsrecht (VVG) anzuwenden ist.

Doch das von den Briten praktizierte Verfahren entspricht gar nicht deutschem Recht, das einen ganz anders zu berechnenden sogenannten „Zeitwert“ (ggf. abzüglich angemessener und vereinbarter versicherungsmathematischer Stornoabzüge) als Mindestrückkaufswert vorschreibt.

Bei den in Deutschland vertriebenen britischen sogenannten „with profits“-Policen ist in aller Regel deutsches Recht vereinbart. Damit unterliegen diese Policen dem deutschen Versicherungsvertragsrecht. Dieses sah nun seit 1995 bis 2007 in § 176 VVG vor, dass der Versicherer bei Kündigung einer Kapitallebensversicherung den Rückkaufswert zu erstatten hat, der „nach den anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik … als Zeitwert der Versicherung zu berechnen“ ist.

Stornoabzug muss angemessen und zudem vereinbart sein
Hinsichtlich des sogenannten Stornoabzugs legte § 176 (4) VVG fest „Der Versicherer ist zu einem Abzug nur berechtigt, wenn er vereinbart und angemessen ist." Der Punkt Stornoabzug soll hier nicht hinterfragt werden. Er hat mit dem Effekt der insbesondere durch die Kapitalmarktlage per Marktpreisanpassungen reduzierten Rückkaufswerte britischer Policen nichts zu tun. Grundsätzlich kann auch er nur erhoben werden, wenn er objektiv angemessen und (transparent) vereinbart ist – sonst ergibt sich direkt aus dem Gesetz die Folge, dass er nicht abgezogen werden darf.

Gesetzgeber führte 1994 den Zeitwert ein
Im Zuge der Deregulierung 1994 hat der deutsche Gesetzgeber – auch für die deutsches Recht vereinbarenden britischen Policen – den Begriff des Zeitwertes eingeführt, der etwas völlig Neues darstellt. Er ist so neu, dass die alten Begriffe immer noch die Vorstellungswelt auch von Juristen und weiter Kreise der Versicherungswirtschaft prägen .

Der Gesetzgeber stellt in der Gesetzesbegründung zur Neuregelung des § 176 VVG u. a. fest, dass der Zeitwert von der Kapitalmarktsituation (genauer: den Ertragserwartungen bis zum Ablauf) zum Zeitpunkt seiner Berechnung abhängt – schon das ist neu, da die traditionelle Berechnung des Rückkaufswertes aus dem Deckungskapital mit dem unveränderten bei Vertragsbeginn geltenden Rechnungszins erfolgt.

Er ist nach der Vorstellung des Gesetzgebers prospektiv als Differenz der Barwerte der zukünftigen Leistungen und der zukünftig noch zu zahlenden Prämien zu berechnen. Dabei sind anerkannte versicherungsmathematische Methoden anzuwenden.

Die dabei zu verwendenden Berechnungsgrundlagen (ausdrücklich als Diskontierungszins und Sterblichkeitsannahmen benannt) sind analog § 9 BewG zu bestimmen. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass der Versicherungsnehmer im Zeitwert „beim Rückkauf seiner Versicherung deren echten Wert erhält" .

Zeitwert bedeutet diskontierten vollen Wert des Vertrages
Aus hier entscheidender versicherungsmathematischer Sicht haben sich Jaeger und Engeländer mit dem Zeitwert auseinandergesetzt. Sie kommen dabei zu dem Ergebnis, dass die anerkannten versicherungsmathematischen Methoden zur Ermittlung des Zeitwertes als Barwertdifferenz von künftigen Leistungen (des Versicherers) und künftig zu zahlenden Prämien (des Versicherungsnehmers) vorhanden sind, während nur die Bewertung der dafür anzusetzenden Berechnungsgrundlagen einen gewissen Spielraum zulässt, wie er aber auch für Zeitwertberechnungen in anderen Bereichen typisch ist. Ausgangspunkt sind jedenfalls nur die vertraglich vereinbarten Leistungen und die vertraglich vereinbarten

Prämien. Die internen Berechnungsgrundlagen oder die Kalkulation des Versicherers spielen keine Rolle: Der Zeitwert ist aus Kundensicht zu bestimmen. Entscheidend wird es dabei auf die Frage der Verzinsung ankommen.

Der Zeitwert lässt sich alleine aus den vertraglichen Bestimmungen objektiv z. B. durch einen externen Sachverständigen ermitteln – zumindest ebenso objektiv und sicher wie andere Zeitwerte (z. B. Ertragswerte von Immobilien) ebenfalls, die von Gerichten – trotz des Umstandes, dass unterschiedliche Sachverständige u. U. zu abweichenden Bewertungen und Ergebnissen kommen – anerkannt werden. Er wird beispielsweise regelmäßig angewendet, wenn es um den Versorgungsausgleich im Rahmen einer Scheidung geht: In Übereinstimmung mit der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) sorgen Familiengerichte dafür, dass entsprechende Sachverständigengutachten über den Wert eingeholt werden.

Britische Methoden weichen von Zeitwert-Berechnung ab
Er ist nicht einfach der von den Briten per Marktpreisanpassung letztlich aus dem Wert der unterlegten Kapitalanlagen ermittelte „Rückkaufswert“ des Vertrages. Weil die Leistungen und auch die Dauer der Zahlung der Beiträge vom Eintritt bestimmter „zufälliger“ Ereignisse abhängen – Tod oder Erleben des Ablaufs – und auf den Zeitpunkt des Rückkaufs zu diskontieren ist, kommen übliche versicherungsmathematische Methoden und Berechnungsgrundlagen – Diskontierungszins und Sterbewahrscheinlichkeiten – ins Spiel.

Zum Ablauf sehen die britischen Policen bestimmte Garantien vor, dazu kommen künftige laufende Überschüsse und der zu erwartende „geglättete“ Fälligkeitsbonus. Nicht nur die erreichten Mindestgarantien, sondern alles das, was realistischerweise beim Ablauf zu erwarten ist, muss auch in den gesetzlichen Zeitwert eingehen – so wie bei den deutschen Policen z. B. auch ein nicht garantierter Schlussüberschuss mit in den Zeitwert eingeht.

Beispiel:

In einer beitragsfreien britischen Police sind ein Jahr vor Ablauf bereits 148.000 EUR zum Ablauftermin garantiert. Dazu kommen 2.000 EUR laufende Überschüsse und ein durch Smoothing geglätteter Fälligkeitsbonus von derzeit zu erwarten 50.000 EUR, der aber noch nicht garantiert ist. Zusammen sind dies 200.000 EUR. Wegen einer Börsenschwäche werden jedoch – auch per Marktpreisanpassungen – bei Kündigung ein Jahr vor Ablauf nur 140.000 EUR ausgezahlt – Garantien zum Ablauf greifen ja dann nicht. Doch selbst wenn beim Zeitwert die zu erwartenden 200.000 EUR wegen der verbleibenden Unsicherheiten mit 7 % auf den Kündigungstermin diskontiert würden, müssten mindestens fast 187.000 EUR ausgezahlt werden.

Kunden steht mindestens der Zeitwert ihrer Versicherung zu
Nach deutschem Recht hat der Kunde also Anspruch auf den tatsächlichen fairen „Zeitwert“ seines Vertrages, der infolge der Garantien zum Ablauf auch bereits ein Jahr vor Ablauf deutlich über dem liegt, was der britische Versicherer aufgrund der derzeitigen schwachen Kapitalmarktlage berechnet hat. Der Kunde hat also – falls noch nicht verjährt – einen entsprechenden Nachforderungsanspruch. Abweichende Berechnungen der Briten entsprechen also einfach nicht deutschem Recht – der Kunde hat Anspruch auf den vollen Marktwert (Zeitwert) seiner Police. Marktabhängig ist dabei vor allem der Diskontierungszins, mit dem der Zeitwert aus den insbesondere bei Ablauf zu erwartenden Leistungen berechnet wird, und der von der Kapitalmarktsituation abhängt.

Briten setzten sich über Hinweise der Aktuare hinweg
So schreibt auch Engeländer (Aktuar und Prokurist bei KPMG) zum Zeitwert:

> Die Einführung dieses Begriffs beruht auf einer Initiative von Aktuaren, die hiermit ausländische, insbesondere angelsächsische Methoden zur Bestimmung von Kündigungsvergütungen verhindern wollten. Während der Zeitwert auf Marktwerten beruht, werden in Großbritannien die Kündigungsvergütungen auf Basis der Kapitalanlagen des Versicherers bestimmt. Dieser kann also auf Risiko des Kunden spekulieren, denn er muss nur zum Ablauf eine vorgegebene Leistung erfüllen. Durch die deutsche Verpflichtung, mindestens den marktabhängigen Zeitwert als Kündigungsvergütung zu leisten, werden die Versicherer zu einer einem Altersvorsorgeprodukt angemessenen vorsichtigen und verlässlichen Kapitalanlage gezwungen.

Verstoß gegen gesetzliches Gebot: Kunden steht Mindestvergütung zu
Auch wenn die Briten dies nicht beherzigt haben sollten – am gesetzlichen Mindestrückkaufswert – also vollen Zeitwert – kommen sie nach dem Mitte 1994 bis 2007 geltenden deutschen Versicherungsvertragsrecht nicht vorbei. Der Zeitwert bestimmt sich ausschließlich auf Grund der Ansprüche und Verpflichtungen des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer, gleichgültig, was intern im Versicherer abläuft. Dabei ist die gesamte Wirkung auch der künftigen Überschussbeteiligung einschl. Fälligkeitsbonus, der Garantien zum Ablauf und jeder anderen versprochenen Leistung zu berücksichtigen

Engeländer (a.a.O.) weist darauf hin, dass zur Ermittlung des Zeitwertes stets ein qualifizierter Aktuar einzuschalten ist. Denn der Zeitwert ist kein Wert, den der Versicherer aus eigenem Recht bestimmt, sondern ein gesetzlich begründeter, externer Wert.

Kunden steht eine vollständige und nachvollziehbare Abrechnung zu
Kunden, die sich durch die von britischen Versicherern berechneten Rückkaufswerte, auch ggf. bei Teilkündigungen bzw. Teilauszahlungen oder Entnahmen unfair behandelt fühlen, sollten daher den Versicherer zunächst zu einer gesetzeskonformen Neuberechnung der Leistung als Zeitwert auffordern. Im Zweifel oder wenn die Neuberechnung verweigert wird, kann der Zeitwert selbstverständlich auch durch einen versicherungsmathematischen Sachverständigen ermittelt werden.

Begründungen von britischen Versicherern, dass der Wert der Kapitalanlagen gesunken sei und deshalb Marktpreisanpassungen vorzunehmen seien, liegen völlig neben deutschen Recht und sind daher unerheblich, wenn dies zu geringeren Leistungen als dem gesetzlichen Zeitwert führt.

Keine wirksame Hilfe vom Staat oder Interessenvereinen im Einzelfall
Erst wenn der Kunde bzw. Ex-Kunde des Versicherers weis, dass die Abrechnung noch immer unrichtig ist, und wie viel Geld fehlt, kann ein Anwalt so richtig helfen. Die Hoffnung, „der Staat“ oder „die Versicherungsaufsicht“ würde solche Probleme lösen, erweist sich als trügerisch und praktisch riskant, denn die Ansprüche der Kunden könnten zeitnah verjähren. Dem entsprechend muss sich jeder Betroffene selbst um „seinen Fall“ bemühen, denn Vereine und Interessengemeinschaften bieten keinerlei Schutz vor dem Verlust eigener Ansprüche.

*** von Dipl.-Math. Peter Schramm, Dipl.-Jur. Thomas Keppel, Dr. Johannes Fiala**

2. Arbeitnehmerschaden durch betriebliche Altersversorgung *

Arbeitgeberhaftung für „Wertgleichheit“ statt „Zillmerung“ trotzt VVG-Reform

Urteil des LAG München: Arbeitgeberhaftung bei Entgeltumwandlung
Das Landesarbeitsgericht München (LAG) hat durch Urteil vom 15.03.2007 (Az. 4 Sa 1152/06) einen Arbeitgeber verurteilt, seinem früheren Mitarbeiter die Differenz zwischen der „Beitragssumme umgewandelter Lohnbeiträge“ und dem „Rückkaufswert“ zum Ende des Arbeitsverhältnis zu erstatten.
Quelle: [PDF – 96KB]

Nach rund 3,5 Jahren Entgeltumwandlung über eine Unterstützungskasse (UK) mit Geldanlage bei einer Versicherung hatte der Mitarbeiter auf etwa 6.000 Euro Gehalt verzichtet: Die Versicherung gab den „Wert“ der Ersparnisse am Ende mit weniger als 10% an.

98% Lohnwertverlust durch Altersversorgung über Versicherung
Ähnlich war es einem Teilzeitmitarbeiter gegangen. Über Entgeltumwandlung sparte er monatlich 100 Euro für sein Alter – nach 1,5 Jahren waren rund 2.000 einbezahlt. Der Versicherer teilt zum Ende der Beschäftigung mit, dass der Wert sich auf gut 30 Euro beläuft.

Die fehlende Differenz wird dafür verwendet, die Abschluß- und Verwaltungskosten beim Träger der betrieblichen Versorgung (z.B. einer U-Kasse und einer Versicherung) zu finanzieren, eingeschlossen die Provision des Vermittlers: Versicherungen haben diese Kosten nicht über die gesamte (geplante) Laufzeit gleichmäßig verteilt, sondern nach der Methode des Mathematikers August Zillmer (daher „Zillmerung“ genannt) mit den Beiträgen der ersten Monate bzw. Jahre verrechnet.

Geldvernichtung oder Vermögensbildung zur Altersversorgung
Seit 01.01.2008 (VVG-Reform) müssen Versicherer die Abschlusskosten von Lebensversicherungsverträgen mindestens über die ersten 5 Jahre gleichmäßig verteilen. Am Prinzip der Zillmerung an sich hat sich dadurch wenig geändert.

Bei 4 % Zillmerung – bezogen auf die planmäßige Beitragssumme – und 40 Jahren Vertragsdauer belaufen sich die Abschlusskosten auf 1,6 Jahresbeiträge, also 32 % der ersten 5 Jahresbeiträge. Weitere Kosten, Risikobeiträge für Todesfall und Berufsunfähigkeit (BU) und Ratenzuschläge können auf durchaus nochmals 30 % und mehr kommen, verbleiben also von jedem Jahresbeitrag der ersten 5 Jahre noch knapp 40 % zur Anlage als Sparbeitrag.

Beim Rückkauf können davon noch die Abzüge (sogenannter Stornoabzug) nach § 169 (5) VVG vorgenommen werden, durchaus auch 1 % bis 2 % der noch ausstehenden Beiträge (also vielleicht 40 % bis 80 % eines Jahresbeitrags). Dann gäbe es in den ersten beiden Jahren nichts zurück, nach dem dritten Jahr rund 3 * 40 % – 80 % = 40 % eines Jahresbeitrags bzw. 13 % der eingezahlten Beiträge: Aus 6.600 Euro faktischem Lohnverzicht durch Entgeltumwandlung werden so 858 Euro Rückkaufswert, auch nach neuem Versicherungsvertragsrecht.

Mindestrückkaufswert durch BGH-Rechtsprechung
Die VVG-Reform (neues Versicherungsvertragsgesetz) seit 01.01.2008 hätte in dem vom LAG München entschiedenen Fall also kaum etwas daran geändert, dass rund 90% der in eine betriebliche Altersversorgung umgewandelten Beiträge aus Arbeitnehmersicht verloren gegangen wären.
Der Bundesgerichtshof (BGH) geht bereits bei privaten Altersversorgungsversicherungen

davon aus, dass rund „die Hälfte des ungezillmerten Deckungskapitals bzw. des ungezillmerten Fondsvermögens“ vom Versicherer stets geschuldet wird – gleichviel wie lange ein Versicherungsvertrag besteht. Den Schaden der Versicherungssparer, allein dadurch, schätzen Verbraucherschützer auf rund 3,5 Mrd. Euro. Bei der Entgeltumwandlung stehen Arbeitgeber derzeit wohl mit bis zu 65 Mrd. Euro in der Haftung – alle potentiellen Gläubiger eingeschlossen.

Betriebliche Altersversorgung ist keine VWL: Arbeitgeberhaftung lässt sich mindern

Um eine staatliche Förderung über „Vermögenswirksamen Leistungen“ zu erhalten, lässt sich ein Arbeitnehmer als Kunde direkt beraten: Der Arbeitgeber ist nur Zahlstelle – er überweist einen Teil des Lohns und steht in keiner Beratungspflicht.
Bei der betrieblichen Altersversorgung hat der Gesetzgeber das Gegenteil festgelegt: Der Arbeitgeber ist Kunde – auf seinen Namen lauten die BAV-Sparverträge, die er auch hinsichtlich der Kostenhöhe und Kostenverteilung auswählt. Der Arbeitgeber befindet sich in einer Treuhänderrolle, denn für den umgewandelten Lohn wurde ja auch gearbeitet.

Produktvergleich kann den Wert der Versorgung mehr als verzehnfachen

Wer die Angebote von Investmentfonds vergleicht, stellt fest dass mancher Anbieter auf „Abschlusskosten“ (der Banker spricht vom Agio oder Ausgabeaufschlag) gänzlich verzichtet. Diese Kosten berechnet ein Banker auch nur auf tatsächlich erworbenen Fondsanteile, die dann in einem Depot als „Gegenwert“ landen, nicht auch noch nach Versichererart gleich auf alle, die der Kunde bis zu seinem 67. Lebensjahr planmäßig noch erwerben würde.

Versicherer bzw. Träger der BAV berechnen bereits in den ersten 5 Jahren zwischen 0,1% und mehr als 4 % Abschlusskosten, und zwar bezogen auf die Beitragssumme der gesamten Laufzeit – auch wenn der Arbeitnehmer jedes Jahr die Wahl hat, über das Ob und die Höhe einer Entgeltumwandlung neu zu entscheiden: Dieses „System der Kostenverrechnung“ spricht gegen die Eignung in der BAV.

Bei Investmentfonds werden etwa 2-4% Verwaltungskosten p.a. verrechnet – einen Teil bekommt die Depotbank als „Kick-Backs“ refundiert: Mancher Banker verzichtet inzwischen auch darauf, und erteilt dem Kunden eine Gutschrift. Die laufenden Kosten bei Versicherungen liegen gemäß Bericht der BaFin durchschnittlich ebenfalls deutlich höher.

Beraterhaftung gegenüber Arbeitgebern

Jedoch gibt es auch Anbieter, wie manche Pensionskasse, die provisionsfreie Tarife kalkuliert hat: Für den Arbeitnehmer steht am Ende des ersten BAV-Sparjahres ein „Wert“

von 92% zur Verfügung, nach drei Jahren kann der Wert die Summe der gesparten Beiträge erreicht haben. Der Gesetzgeber spricht im Spezialgesetz (dem BetrAVG) von „Wertgleichheit“ als Gebot für Arbeitgeber.
Jeder Berater hat den Arbeitgeber über das Risiko derartiger unbestimmter Rechtsbegriffe aufzuklären (BGH-Urteil, Az. IX ZR 127/04) – eine Option für den Arbeitgeber die BAV-Anlagefehler und seine Haftung bisweilen kostenneutral zu sanieren.

Versicherer gewährleisten keine Wertgleichheit
Oft hört man das Argument, jeder versicherungsmathematisch kalkulierte Tarif sei damit automatisch wertgleich, weil ja das versicherungsmathematische Äquivalenzprinzip eingehalten sei. Äquivalent kalkuliert der Versicherungsmathematiker jedoch nur die kalkulatorischen Leistungsverpflichtungen (nicht die geringeren tatsächlich im Mittel zu erwartenden) und die Nettoprämien ohne Kosten. Abschluss- und Verwaltungskosten kommen oben drauf – und dennoch soll die Wertgleichheit aus Versicherersicht – offenbar völlig unabgängig davon, welch hohe Kosten zusätzlich eingerechnet sind – immer gegeben sein, solange es nur ein Versicherungsmathematiker einkalkuliert hat.

Solche Behauptungen erweisen sich bei genauer Betrachtung allenfalls als unverbindliche Meinungsäußerungen, für die ein Versicherer keine Gewährleistung übernimmt. Selbstverständlich wird jeder Versicherer gerne schriftlich bestätigen, dass seine Tarife versicherungsmathematisch und nach dem Äquivalenzprinzip kalkuliert sind. Kein Versicherer hat aber bisher verbindlich bestätigt, dass seine Tarife in der bAV auch die Wertgleichheit erfüllen – weshalb wohl, wenn dies doch das Gleiche beinhalten soll?

Vielmehr weisen Versicherer nur auf sehr insistierende Nachfrage darauf hin, dass sie die Erfüllung der Wertgleichheit gar nicht verbindlich bestätigen können, weil es sich ja um einen unbestimmten Rechtsbegriff handelt. Bleibt dem Arbeitgeber also nur eigenes Nachdenken und größte Vorsicht bei Angeboten in der Entgeltumwandlung, auch wenn diese nun die Abschlusskosten auf 5 Jahre verteilen.

*von Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (München), MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann (www.fiala.de)

und

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de).

3. PM Dr. Johannes Fiala

München im April 2008

Wohn-Riester: Vorsicht neue Eigenheim- und Bauspar-Falle *

Wie Immobilienkäufer viel Geld erst beim Kauf – und später im Alter verlieren können –

Riesterförderung
Da die Riesterrente das verminderte Sozialrentenniveau ausgleichen soll, sind vor allem Rentenversicherungspflichtige förderfähig – unabhängig vom Einkommen, dagegen meist nicht Selbständige. Vier Prozent des beitragspflichtigen Vorjahreseinkommens kann gespart werden, maximal jedoch 2.100 Euro. Dafür gibt es 154 Euro Grundzulage und je kindergeldberechtigtem Kind 185 Euro als Kinderzulage oben drauf. Bei Neugeborenen ab 2008 sind es 300 Euro. Bei einem Ehepaar mit zwei Kindern und einem weiteren Neugeborenen in 2008 sind es p.a. also 978 Euro. Wer unter 21 Jahren alt ist erhält einen Berufsanfängerbonus zusätzlich.

Die Beiträge zum Riestersparen können wie Sonderausgaben von der Steuer abgesetzt werden: Doch hier lauert die erste Falle. Greift die steuerliche Förderung, werden darauf alle Zulagen wieder komplett angerechnet – es gibt also letztlich nur die Steuerersparnis. Und in der Rentenphase sind dafür dann wiederum Steuern auf die komplette Riesterrente zu zahlen – die sogenannte nachgelagerte Besteuerung. Die Rendite solcher Verträge ist dann bisweilen so bescheiden, dass es sich lohnen kann auf die geförderten Riesterverträge komplett zu verzichten. Schließlich ist auch die Verwaltung der Verträge aufwendig und daher oft sehr teuer – zudem wird in den ersten fünf Jahren für Abschlusskosten und Provisionen meist mehr entnommen als an Förderung hinzukommt.

Wohn-Riester:
Neu ist, dass die angesparten Mittel vollständig zum Kauf eines Eigenheims (auch einer Eigentums- oder Genossenschaftswohnung) verwendet werden können – ohne Rückzahlungspflicht. Und dies auch bereits vor Vollendung des 60. Lebensjahres. Auch die Verwendung der Riesterbeiträge einschließlich der Förderung zur Tilgung eines Baudarlehens ist damit möglich. So wird es auch Wohn-Riester-Bausparverträge und Kombinationen zwischen anderen Riesteranlagen und Baudarlehen geben. Daraus ergibt sich jedoch eine weitere Kostenfalle, denn Kombinationen von Spar-, Renten- und Kreditverträgen kann nur ein unabhängiger Sachverständiger nachrechnen und die Grundlagen für einen Vergleich liefern. Neben Anlagerisiken bei Riester-Fonds können die Kreditkosten erheblich teurer werden: Die Riesterförderung nutzt dann wirtschaftlich nur

dem Produktanbieter – nicht jedoch dem Bürger.

Wohnbauprämie gibt es ebenfalls
Die Förderung durch eine 45 Euro Wohnbauprämie soll erhalten bleiben – aber künftig nur noch, wenn das Geld in eine Wohn-Immobilie investiert wird. Auch hier lauert eine Preisfalle: Schätzungsweise über eine Million Bundesbürger haben in den letzten beiden Jahrzehnten überteuerte Immobilien gekauft. Es wäre für diese geprellten Käufer zumeist geradezu ein Schnäppchen gewesen, vorher einen Sachverständigen für Immobilenbewertung zu fragen oder einen gut versicherten Architekten zur Begleitung der Immobilienerrichtung einzuschalten. Sich über steuerliche und rechtliche Risiken vorher beraten zu lassen kostet nur rund 1/20tel dessen, was für eine spätere Sanierung im Schadensfall aufzuwenden wäre.

Steuerlicher Bumerang im Alter
Ein Bauer auf dem Lande lehnte jüngst das Gespräch über Riester mit folgenden Worten ab: „Merke Dir mein Junge, der Staat hat seinen Bürgern noch nie was geschenkt“. Für die geförderten Beträge, welche aus entnommenen bestehenden Riesteranlagen und anschließend insbesondere durch Kredittilgung in die Immobilie geflossen sind, wird ein fiktives „Wohnförderkonto“ geführt werden. Diese Beiträge verzinsen sich mit 2% p.a. – zu Beginn der sogenannten Auszahlungsphase kann der Steuerpflichtige wählen, ob er dieses (fiktive) Geld dann über 17 bis 25 Jahre laufend versteuert (dafür haften später auch die Erben !) oder auf Basis von 70% des fiktiven Wohnförderkonto-Guthabens auf einmal versteuert: Dies hat einen Progressionssprung zur Folge – und dieses Geld muss zusätzlich angespart werden, denn die Riesterersparnisse sind ja „in Grund und Boden“ gebunden.

Stagnierende oder fallende Immobilienpreise
Seit der Wiedervereinigung sind die Preise für Immobilien nur in ausgewählten Spitzenlagen gestiegen. Die Belastungen durch Steuern, hohe Inflation bei den Energie- und Lebenshaltungskosten, sowie die wachsende Geldmenge wegen der jüngsten Bankenkrisen, ändern angesichts des Bevölkerungsrückgangs nichts daran, dass in der Masse weiterhin kaum mit steigenden Preisen gerechnet wird. Auch bei Förderung durch „Wohn-Riester“ ist der Käufer bzw. Bauherr gut beraten, sachverständige Begleitung sicher zu stellen, um nicht am Ende ein Vielfaches der Riesterförderung durch ungünstige Verträge beim Ansparen und Kaufen, sowie beim Bauen und der Kreditfinanzierung gleich wieder zu verlieren.

Frühzeitige Nutzung und Vererbbarkeit
Wohn-Riester ist die einzige Riester-Form, bei der der Sparer auch vor dem 60. Lebensjahres bereits seine angesparten Mittel nutzen kann – indem er. Sie „abwohnt“.

Zudem lohnt sich die Zinsersparnis durch Tilgung meist mehr als jede andere Anlage. Für denjenigen, der ohnehin – ganz unabhängig von Riester – in eigene Wohnimmobilie investieren möchte, wird es sich daher nur selten lohnen, einen separaten Riestervertrag anzusparen oder aufrechtzuerhalten statt die Mittel zur Tilgung des Immobilendarlehen zu verwenden. Daher werden sicher sehr viele Riester-Mittel in den neuen Wohn-Riester fließen.

Allerdings sind bisher erst wenig Mittel angespart worden – wegen unwiderruflich hoher Kosten meist nicht einmal die eingezahlten Beiträge. Wer in einigen Jahren tatsächlich Wohn-Riester nutzen möchte, sollte daher jetzt nicht noch einen anderen Riestervertrag mit hohen Anfangskosten vereinbaren – für ihn kann statt dessen ein Riester-Bausparvertrag das Richtige sein, ein anderer Riestervertrag aber trotz Förderung ein Verlustgeschäft. Und bei Wohn-Riester gehen die angesparten Mittel im Todesfall den Erben nicht vollständig verloren – die geförderte Immobilie kann auf die Kinder vererbt werden. Auch dies dürfte für Viele ein Argument für die Inanspruchnahme von Wohn-Riester sein.

*von Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (München), MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann (www.fiala.de)

und

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de)

4. PM Dr. Johannes Fiala

München im April 2008

Bundesgerichtshof: Anleger tragen Risiken schlechter Lebensversicherungsrenditen*

(Immobilienfinanzierung mit Festkredit, Tilgungsaussetzung und Lebensversicherung)

Fehlerhafte Immobilienfinanzierung durch Renditetäuschung?
Immer wieder sind Investoren auf „unverbindliche Renditeprognosen“ von Lebensversicherungen hereingefallen – der Vermittler und das Werbematerial mancher Gesellschaft suggerierte dem Kunden Traumrenditen von beispielsweise 12,9% oder sogar 31,2% insbesondere bei britischen Policen. Bisweilen wurden deutliche Warnhinweise, dass derartige Renditen kein Anhaltspunkt für die künftige Wertentwicklung sind, schlicht beiseite geschoben.

Risiken einer Lebensversicherung zur Kredittilgung am Ende der Laufzeit
Ein sehr häufiger Fehler bei der Baufinanzierungsberatung liegt in der Fristeninkongruenz: Beispielsweise wird der Kreditzins auf 10 Jahre festgeschrieben – während die Lebensversicherung noch weitere zehn Jahre läuft. Dies kann zu unerwünschter Verteuerung der Kreditkosten führen. Oft wird auch eine Lebensversicherung oder ein Bausparvertrag mit einem Festkredit gekoppelt, obgleich die permanent hohen Kreditzinsen bei selbstgenutzten Immobilien nicht von der Steuer absetzbar sind. In derartigen Fällen haftet dann der Banker, Vermittler und das Kreditinstitut für den Schaden aus zu hohen Finanzierungskosten gegenüber dem Kunden.

Risiko einer Unterdeckung – Nachbesicherungsforderung durch die Bank
Wird mit der Bank vereinbart, dass ein Kredit durch die Ablaufleistung einer Lebensversicherung getilgt werden soll, so trägt grundsätzlich bei den banküblichen Vertragsmustern allein der Kreditnehmer bzw. Darlehenskunde das Risiko einer Unterdeckung, wie der Bundesgerichtshof (BGH) nunmehr entschieden hat(Urteil vom 20.11.2007, Az. XI ZR 259/06). Der Jurist sagt dann, dass die Ablaufleistung der Lebensversicherung „Erfüllungs halber“ zur Darlehenstilgung vereinbart wurde, was die Regel in der Bankpraxis ist. Der Kunde bleibt auf den Restschulden also sitzen.

Im Einzelfall kommt es auf die gerichtliche Auslegung der Verträge an
Ausnahmsweise kann eine Kreditvertragsklausel auch so ausgelegt werden, dass die Leistung „Erfüllungs statt“ vereinbart ist, wie ein Urteil des OLG Karlsruhe vom 04.04.2003 (WM 2003, 2412) zeigt: Nur dann trägt das Risiko schlechter Lebensversicherungsrendite die Bank, weil sie nur die Ablaufleistung der Lebensversicherung beanspruchen kann, also das Anlagerisiko des Versicherungskunden ausnahmsweise übernommen hat.

Finanz- und Bankberater in der Haftung
Auch bei den Sofort-Renten und anderen angeblichen Steuerspar-Modellen, werden dem Kunden für die Finanzierung einer Kapitalanlage regelmäßig Musterberechnungen vorgelegt. Diese Musterberechnungen können stark fehlerhaft, unplausibel oder auch eindeutig bzw. absichtlich überhöht sein und dazu dienen, den Kunden über seine Risiken und die Kosten bei der Finanzierung im Unklaren zu lassen. Hier kann es auch zu einer Haftung des Versicherers kommen, der insoweit als die Werbeversprechen von Beginn an überhöht waren, später nicht mit dem Argument gesunkener Erträge die Gewinnbeteiligung kürzen kann.

Hinzu kommen jene Fälle, in denen die teilweise Fremdfinanzierung einer Kapitalanlage entgegen der Musterberechnung des Vermittlers, zu sicheren Verlusten für den Kunden führt: Oft bringt erst eine Analyse von Verträgen und Prospekten den Nachweis, dass weder

Kunde noch Vermittler die komplexen Zusammenhänge gesehen hatte. In derartigen Fällen kann es dazu kommen, dass Bank und/oder Versicherung für eine fehlerhafte bzw. lückenhafte Anlage- oder Finanzierungsberatung dennoch einstehen müssen.

Renditebegriff in der Lebensversicherung grundsätzlich irreführend
Wo Lebensversicherungen als Kapitalanlage beworben werden, werden auch Renditeangaben erwartet. Doch ist der Renditebegriff bei einer Lebensversicherung im Allgemeinen irreführend. Wenn eine Rendite bezogen auf die Ablaufleistung bei planmäßiger Vertragsdurchführung genannt wird, dann muss sie zur Vergleichbarkeit mit anderen Kapitalanlagen immer auf die vollen Bruttobeiträge bezogen sein, nicht nur auf Sparanteile, die der Kunde gar nicht erkennen kann. Doch auch dann ist der Begriff „Rendite“ irreführend, da bei vorzeitiger Kündigung und Rückkauf oft gar keine oder sogar eine negative Rendite erzielt wird. Eine Lebensversicherung lässt sich daher nur schwer mit einer Kapitalanlage vergleichen, eine Renditenennung verdeckt aber die Unterschiede und führt den Kunden in die Irre. Will er Kredit und Versicherung vorzeitig auflösen, geht dies dann nur mit erheblichem Verlust – von der genannten Rendite bleibt dann oft gar nichts.

Risiken und Negativszenarien werden verschwiegen
In Modellrechnungen wird oft nur ein „erwarteter Verlauf“ angegeben. Andere Szenarien mit schlechterem Ergebnis fehlen, sowohl auf der Versicherungs- wie auf der Darlehensseite. Dadurch können die Risiken, die in negativen Abweichung vom erwarteten Verlauf liegen, vom Kunden nicht beurteilt werden. Später stellt sich dann heraus, dass die tatsächlich entstehende schlechten Ergebnisse von Beginn an nicht unwahrscheinlich waren, dem Kunden diese Gefahr aber nicht transparent gemacht wurde. Hätte er dies gewusst – wird er oder sein Anwalt sagen – hätte er eine solche Konstruktion nie abgeschlossen. Rasch hat dann ein versicherungsmathematischer Sachverständiger ermittelt, um wieviel das Ergebnis – gemessen am Vermögen des Kunden – z. B. schon bei einem normalen Annuitätendarlehen besser gewesen wäre. Folge ist dann zwangsläufig eine Haftung des Vermittlers und Finanzberaters für die Differenz.

*von Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt (München), MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), Bankkaufmann (www.fiala.de)

Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de).