Im Beitrag über die neuen Verabredungen zur betrieblichen Altersvorsorge hatte ich den Verantwortlichen in Berlin eine „schamlose politische Korruption“ vorgeworfen. Diese Kritik bezog sich darauf, dass nicht die sachlich beste Lösung zur Verbesserung der Altersvorsorge ergriffen wird, sondern die Versicherungen und Banken bedient werden. Auf Kosten der Beitragszahler. Michael Krater, ein sachkundiger Leser der NachDenkSeiten, hat konkret vorgerechnet, was alleine an Provisionen für die Versicherungsvertreter anfällt – nach dem durchgerechneten Beispiel fast 5000 €. Von **Albrecht Müller**

Dieses Geld fehlt beim in der betrieblichen Altersvorsorge angesparten Geld und dann auch bei der Rente.

Die betroffenen Beschäftigten und ganz besonders die Gewerkschaftsmitglieder sollten sich diese geplanten Schachzüge der politischen Korruption, die auf ihrem Rücken ausgetragen wird, genauer anschauen.

Wenn die Betroffenen in den Betrieben und außerhalb mobil machen, dann und nur dann wird es eine Chance geben, die Sozialministerin Nahles und mit ihr Herrn Schäuble von ihrem teuren Irrweg abzubringen.

Schauen Sie sich die Zahlen und Berechnungen an.

Hier ist die Mail des NachDenkSeiten-Lesers Michael Krater vom 29. September 2016. Herzlichen Dank für diese Hilfe:

> An: Redaktion NachDenkSeiten
>
> **Betreff: Endzeitstimmung / Betriebliche Altersvorsorge vom 28.09.2016**
>
> Hallo Herr Müller,
>
> Ihren Ausführungen ist inhaltlich eigentlich nichts hinzuzufügen.
>
> Ich glaube allerdings, dass dieser Nahles-Steilpass auch auf die Banken gespielt wurde, die ja Hände ringend nach neuen Geschäftsfelder schauen (müssen).
>
> **Ergänzen möchte ich noch, wie sich eine Verprovisionierung von**

Rentenversicherungstarifen (auch Grundlage der BAV-Verträge) darstellt.

Hierzu gestatte ich mir den Hinweis, dass die von Herrn Frieling in 2008 apostrophierten Sätze von 7% nicht die Regel sind, allerdings durch sogenannte Superprovisionen (Boni) tatsächlich zustande kommen könnten.

Die Versicherungswirtschaft arbeitet i.d.R. mit Vergütungssätzen die zwischen 25 und 35 Promille liegen. Der sich errechnende Provisionsbetrag, der natürlich von Laufzeit und Prämie des Vertrages abhängig ist, wird dann wiederum mit 80% der ersten JAHRESPRÄMIE gedeckelt.

Ein vereinfachtes (wegen der Verwaltungskostensätze) Berechnungsschema sieht so aus:

Ein 30 jähriger kauft eine Renten-Police (reiner Sparvorgang ohne Versicherungsschutzleistungen) mit 200 € Monatsbeitrag, Laufzeit 37 Jahre. Gesamte Prämienleistung 200 x 12 x 37 = 88.800 €.

Diese Summe bezeichnet man als Bewertungssumme. Von dieser Summe erhält der Vermittler nun (angenommene) 30 o/oo., mithin (88,8 x 30),
= 2664 €.

Ein hübsches Sümmchen, für das die Vielzahl speziell der jüngeren Arbeitnehmer/innen einen Monat schuften müssten.

Das ist aber noch nicht das Ende dieses lukrativen Geschäftes, denn bei einer Laufzeit von 30 Jahren wird man notwendigerweise eine Dynamikklausel in die Police einbauen, die die Prämien und Leistungen gemäß einem vorher vereinbarten Satz regelmäßig erhöht.

(JEDE ERHÖHNUNG STELLT ABRECHNUNGTECHNISCH EINE NEUE POLICE DAR).

Angenommen es wird eine realistische Anpassung von 3 % vereinbart. Dann erhöht sich nach einem Jahr die Prämie um 6 € im Monat, mithin um 72 € p.a. Multipliziert mit der Restlaufzeit von dann 36 Jahren ergibt sich eine zusätzliche Bewertungssume von 2592 €, die mit 30 o/oo, absolut 57,00 € (Deckelung 80% von 72 €) vergütet wird.

Gehen Sie bitte also ungefähr davon aus, dass im Schnitt jährlich noch einmal zusätzlich 60 € vergütet würden. Also 36 Jahre x 60 €,
= 2.160 €.

Zusätzlich ist eine Superprovision möglich

Ist der Verkäufer umtriebig und verkauft jährlich 50 solcher Policen, kann er noch mit einer **Superprovision** von ca. 10 – 15 o/oo rechnen. Hier errechne ich einen Betrag von 55.000 € als Superprovision, mithin rund 1.000 € die jede Police belastet.

Es steht wohl ausser Frage, wem diese Politik nützt. Hierzu haben Sie, lieber Herr Müller, bereits alles gesagt.
Es ist eine Schande!

Michael Krater