

Mit der „Merkel-Rente“ zu mehr Neugeschäft

Durch steuerliche Entlastungen haben die Kunden mehr Geld in der Tasche. Die Versicherer versuchen, mit den Geldgeschenken vom Staat das Vorsorgegeschäft wieder anzukurbeln. Vermittler sollten trotzdem nicht auf eine individuelle Haushaltsanalyse verzichten.

Als Motto der nächsten Verkaufsmonate formuliert Jürgen Walter, Produktmanager beim HDI-Gerling: „Geht nicht gibt es nicht.“ Aufgrund der neuen Steuererleichterung könnten jeder etwas Geld in die Altersvorsorge oder in den Berufsunfähigkeitsschutz investieren. Noch kreativer gibt sich schon seit Mitte 2009 die Generali Versicherung. Bei ihrer Konjunkturrente, einer Betriebsrente per Entgeltumwandlung, rechnet der Münchener Versicherer vor, wie aus einer Nettoentlastung von 89 Euro eine Brutto-Einzahlung von 245 Euro möglich wird. Berücksichtigt werden dabei Steuervorteile, die aus dem Konjunkturpaket II und dem BEG sowie vermögenswirksamen Leistungen entstehen. Die einfache Vertriebsidee kommt scheinbar gut an. Bis Ende 2009 sollen laut Generali Vorstand Volker Seidel rund 5.000 Policen verkauft werden.

2009 eröffnete das Konjunkturpaket II (KP II) den ersten Spielraum für die „Rente zum Nulltarif“. Das betraf die Senkung des Eingangssteuersatzes von 15 auf 14 Prozent und die Anhebung der übrigen Tarifeckwerte um 400 Euro sowie – seit 1. Juli – die Senkung des Beitragssatzes zur gesetzlichen Krankenversicherung um 0,6 Prozentpunkte und die Erhöhung des Kindergeldes. Im kommenden Jahr wird es noch lukrativer. Ab 1. Januar 2010 sorgt das Bürgerentlastungsgesetz (BEG) mit der Anhebung des Grundfreibetrags um 170 Euro und der übrigen Tarifeckwerte um weitere 330 Euro sowie die Verbesserung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von Vorsorgeaufwendungen dafür, dass die Kunden „mehr Netto vom Brutto“ übrighaben. Es ist das erklärte Ziel mehrerer Versicherer und Vertriebe, die Geldgeschenke vom Staat für eine Vorsorgeoffensive zu nutzen. Vor allem Kunden, die behaupten, für die Vorsorge kein Geld übrigzuhaben, kommen in „Erklärungsnot“, denn dank KP II und BEG haben sie unerwartet

Spielraum für Beiträge zu einer Vorsorgeversicherung (siehe Tabelle). Unter Insidern ist von der „Merkel-Rente“ die Rede.

Damit die Vorteile für jeden Kunden in Euro und Cent ausgerechnet werden können, hat eine regelrechte Inflation an BEG-Vorteilsrechnern eingesetzt. „Wir haben einen solchen Rechner und unsere Kunden und Vertriebspartner per Newsletter über den Link „<http://entlastungsrechner.nuernberger.de>“ informiert“, erläutert beispielsweise Roland Schulz, Sprecher der Nürnberger. Ein kompliziertes Modul hat der AWD für jedermann auf seine Homepage eingestellt. Für Privatpatienten gibt es den Rechner auf der Homepage des Münchener Vereins und für jedermann auf der Homepage der Allianz (<https://www.allianz.de/ratgeber/buergerentlastungsgesetz>). Ende des Jahres dürfte fast kein Lebensversicherer mehr ohne so ein Tool online unterwegs sein. Makler können einen BEG-Rechner sogar kostenlos auf ihrer Homepage implantieren, wie das Softwarehaus albit GmbH aus Mühlheim verspricht. „Unsere Beratungssoftware ermittelt mit nur wenigen Eingaben den Entlastungsbeitrag für jeden Kunden individuell – egal ob für Arbeitnehmer oder Selbständige, ob für Singles oder Familien“, erläutert Jürgen Walter, Leiter Produktmarketing für Aspecta und HDI-Gerling Leben. „Auf Wunsch kann dieser Betrag auch zur direkten Angebotserstellung genutzt werden. Solche Tools, wie der Rechner der Stuttgarter oder der des Softwarehauses KVpro aus Freiburg, dürften besonders interessant sein. „Auf Veranstaltungen wurde uns der Rechner regelrecht aus den Händen gerissen“, sagt Ralf Berndt, Vorstand der Stuttgarter. Und auch das Softwarehaus KVpro berichtet über eine starke Nachfrage der Vermittler. „Hier ist der Markt teilweise noch nicht aufgewacht“, freut sich KVpro-Geschäftsführer



Auf den Punkt gebracht

- Der Nettogewinn durch das Konjunkturpaket und das Beitragsentlastungsgesetz kann in Vorsorge umgemünzt werden.
- Viele Versicherer bieten Vorteilsrechner an, mit denen die finanzielle Entlastung der Kunden berechnet werden kann.
- Die Vorteilsrechnung gilt als neuer Türöffner zum Kunden und sollte auf seriöse Art und Weise eingesetzt werden.

Gerd Güsseler, der bis Ende 2009 alle privaten Krankenversicherer in sein Analyseprogramm eingebaut haben wird.

Mehr Gesundheitsschutz

Die Software der Freiburger kann übrigens viel mehr als nur die Entlastung der Privatpatienten berechnen. „Wir ermitteln für jeden PKV-Tarif eine neue Kennzahl, die ausweist, wie stark der gesetzliche Leistungsanteil ist“, erläutert Güssler. Notwendig wird diese Kennzahl, weil Privatpatienten steuerlich nur die GKV-Leistungen geltend machen können. „Je höher unser BEG-Faktor, desto weniger private Leistungen sind enthalten“, so Güssler. So sind beispielsweise die privaten Einstiegsangebote wie der AktiMed Start 70 der Allianz, der Starter 2 der Barmenia oder der E1000 der HUK-Coburg mit ihren BEG-Faktoren von über 93 fast reine GKV-Tarife.

Hohe BEG-Faktoren werden zu einem neuen Vertriebsargument für die PKV, denn dort ist der größte Teil der Beiträge steuerlich absetzbar. „Wichtig ist, dass die Kunden bei solchen Tarifen eine Option mitkaufen, die ihnen erlaubt, ohne Gesundheitsprüfung in höherwertige Tarife der Gesellschaft zu wechseln“, empfiehlt Güssler. Denn die aktuelle Steuerersparnis kann sehr gut dazu genutzt werden, um den Gesundheitsschutz zu

verbessern. Dies zeigen verschiedene Rechenbeispiele, bei denen ein 35-jähriger Mann von einem Einstiegsentarif in einen Topschutz wechselt. Während er bei einem Anbieter gesund sein muss, weil seine Gesundheit nicht durch eine Option eingefroren wurde, kann bei anderen Tarifen jeder wechseln. In machen Fällen bleibt dem Kunden trotz Umstieg in den Toptarif noch immer ein Plus von rund 25 Euro pro Monat; in anderen Beispielen muss der Kunde für den Komfort-Gesundheitsschutz künftig monatlich rund 13 Euro mehr zahlen.

Kunden individuell betrachten

So einfach solche Vergleiche auch klingen mögen: Aus Haftungsgründen dürfte der Einsatz eines BEG-Rechners allein viel zu wenig sein. „Wir halten solche Rechner für unseriös“, kritisiert Bernd Goletz, Pressesprecher der Dortmunder Continentale. „Eine individuelle Beitragsrückgewähr kann damit nicht berechnet werden.“ Tatsächlich mindern solche Rückerstattungen im Kalenderjahr, in dem sie ausgezahlt werden, die abziehbaren Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge, da sie den Steuerpflichtigen finanziell nicht belastet haben, schreibt das Bundesministerium für Finanzen. Bei Kunden, die in den letzten Jahren regelmäßige Rückerstattungen erhal-

Was das Bürgerentlastungsgesetz 2010 bringt

Krankenversicherung:

Arbeitnehmer, Beamte und Selbständige dürfen die Beiträge zur gesetzlichen Pflegeversicherung und für die Basisversorgung in der Krankenversicherung in voller Höhe steuerlich geltend machen. Der Anteil der Basisversorgung muss bei Privatpatienten je nach Tarif ermittelt werden. Nicht abzugsfähig sind Prämienanteile für folgende Leistungen: Heilpraktiker, Chefarztbehandlung, Einbettzimmer, Mehrleistungen bei Zahnersatz inklusive implantologischer Leistungen sowie kieferorthopädische Leistungen.

Abzugsfähige Vorsorgeaufwendungen:

Die Höchstgrenzen werden um 400 Euro auf 2.800 Euro für Selbständige und 1.900 Euro für Arbeitnehmer und Beamte angehoben. Wer diesen Rahmen mit den Krankenversicherungsbeiträgen nicht ausschöpft, kann bis zu dieser Grenze weitere Aufwendungen für Arbeitslosenversicherung, Unfallversicherung, Haftpflichtversicherung, BU-Versicherung und Risikolebensversicherung steuerlich geltend machen.

Geltungsbereich:

Die Neuregelung gilt für gesetzlich und privat Krankenversicherte, ihre Ehepartner, eingetragene Lebenspartner sowie mitversicherte Kinder.

ten haben, sollten diese also berücksichtigt werden. Dann müsste die aktuelle und künftige Belastung geringer angesetzt werden.

Gleichzeitig sollten Vermittler über die reine Steuerbetrachtung hinausgehen und alle Zahlungsströme des Haushalts berücksichtigen. Eine Einnahme-Ausgabe-Analyse des Haushaltes ermöglicht es oft sogar, noch weiteres Sparpotential ausfindig zu machen. Auf der anderen Seite könnte die Schätzung weiterer aktueller oder künftiger Kosten, wie beispielswei-

se höhere städtische Gebühren, eine sicherere Grundlage für das frei verfügbare Geld darstellen. An einer umfassenden Haushaltsanalyse kommt damit eigentlich kaum ein Vermittler mehr vorbei. Sie könnte bald sogar verpflichtend werden. So plant der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) eine Checkliste für Vermittler, deren akribische Abarbeitung die Kunden vor einem schnellen, rein provisionsorientierten Verkauf schützen soll. Die „BEG-mehr-netto-Strategie“ kann ein Türöffner sein, viel mehr aber nicht.

Uwe Schmidt-Kasperek

Finanzielle Entlastung durch KP II und BEG

Monatliche Entlastung von Arbeitnehmern in Euro

Bruttoeinkommen in Euro		Arbeitnehmer	Ehepaar	Familie	Familie
monatlich	jährlich	ledig	(1 Arbeitnehmer, SK III)	(1 Arbeitnehmer, 1 Kind)	(1 Arbeitnehmer, 2 Kinder)
2.500	30.000	65	31	41	51
2.917	35.000	85	52	60	70
3.333	40.000	106	68	78	88
3.750	45.000	119	69	77	87
4.167	50.000	129	73	81	91
4.583	55.000	138	78	86	96
5.000	60.000	145	83	91	101
5.417	65.000	137	77	85	95
5.833	70.000	137	80	88	98
6.250	75.000	137	83	91	101
6.667	80.000	137	86	93	103

PERFORMANCE 12/2009 | Quelle: HDI-Gerling