

Vertriebschancen 2010 aus Sicht eines Steuerberaters

Mit diesem Thema lud der BVK-Bezirksverband Freiburg seine Mitglieder und Gäste zu seiner Frühjahrsveranstaltung ins Solar Info Center am 19. 3. 2010 nach Freiburg ein. Der Referent Jürgen Maifarth, Steuerberater aus Wiesbaden, hatte es sich zur Aufgabe gemacht, die grundlegenden Steueränderungen durch das Alterseinkünftegesetz zu kommunizieren. Denn die Versicherung draußen bei den Bürgern ist immer noch groß: Kein Stein ist auf dem anderen geblieben. Die einkommensteuerrechtliche Behandlung von Altersvorsorgeaufwendungen wurde neu geordnet und trifft uns alle, angefangen von dem neu geborenen Kind bis zu dem 100 Jahre alten in einem Seniorenstift gepflegten Apotheker.

Da die gesetzliche Rente nur noch als Grundversorgung dient, müssen heutzutage schon die Berufseinsteiger an die Rentenlücke denken. Das Alterseinkünftegesetz eröffnet dem Vertrieb neue Chancen. Denn wenn ein Rentner vor Einführung des Gesetzes bereits Steuern entrichtete, zahlt er jetzt noch mehr, so Maifarth. Betrug die steuerfreie Brutto-Rente eines Alleinstehenden in 2004 noch 42.640 €, so sank sie in 2005 auf 18.893 € und wird 2040 nur noch bis 9.446 € jährlich steuerfrei



Bernd Fischer und Jürgen Maifarth (r.)

bleiben. Bei zusammen veranlagten Ehepaaren sieht es bei entsprechend höheren Eingangssätzen nicht besser aus.

Wer privat vorsorgt, für den ist es dafür steuerlich deutlich besser geworden, Sparbeiträge als Sonderausgaben von der Steuerschuld abzusetzen. Für die Vermittler eröffnen sich dadurch beste Chancen, über die Förderung zu informieren und zu Abschlüssen zu kommen. Die Basisversorgung, auch Rürup-Rente genannt, kann von allen

Steuerpflichtigen genutzt werden. Sie ist für Bürger mit hohem Einkommen, aber auch für steuerpflichtige Rentner rentabel, weil hohe Beträge (20.000 € für Alleinstehende, 40.000 € bei Verheirateten) investiert und diese mit 70 % als Sonderausgabe erfasst werden. So erhält ein alleinstehender Spitzenverdiener 6.733 € von seiner Steuerschuld zurück. Investiert dieser Steuerpflichtige drei Jahre nacheinander den Höchstbeitrag von 20.000 € in eine Rü-

Besteuerung der Altersbezüge ab 2005 mit einer Übergangsfrist von 35 Jahren bis 2040	Steuerfreie Brutto-Rente eines Alleinstehenden		
		2005	2040
• ab 2005 Bestands- und Neueinheiten mit 50 % steuerpflichtig	Jahresrente (z. B. BfA, Versorgungswek u. s. w.)	18.893 €	9.446 €
• 2006 – 2020 Erhöhung um jeweils 2 % (2020 = 80 %)	Besteuerungsanteil (2005: 50 %, 2040: 100 %)	9.446 €	9.446 €
• 2021 – 2040 Erhöhung um jeweils 1 % (2040 = 100 %)	Sonderausgabenabzug 8,7 %	1.644 €	1.644 €
	Werbungskostenpauschbetrag	102 €	102 €
• ab 2040 Gleichbehandlung der Besteuerung von Renten und Pensionen erreicht	Sonderausgabenpauschbetrag	36 €	36 €
	Zu versteuerndes Einkommen	7.664 €	7.664 €
• Kriegsgeschädigten- und Unfallrenten sind weiterhin steuerfrei	Grundfreibetrag	7.664 €	7.664 €
	Steuerbelastung	0 €	0 €

Quelle: Jürgen Maifarth, Dipl.-Betriebswirt, Steuerberater

Quelle: Jürgen Maifarth, Dipl.-Betriebswirt, Steuerberater

rup-Rente, so übernimmt das Finanzamt mehr als einen Jahresbeitrag. Das gilt gleichermaßen auch für Verheiratete.

Deutlich geringer fällt die steuerliche Förderung in der 2. Schicht bei der betrieblichen Altersversorgung und für die Riesterrente aus. Für Einzahlungen zu Riesterrenten sind max. 2.100 € als Sonderausgaben absetzbar; sie sind jedoch wegen der direkten Zulagengewährung erste Wahl bei allen Pflichtmitgliedern der gesetzlichen Rentenversicherung, insbesondere bei Geringverdienern, kinderreichen Familien und Minijobbern mit Rentenbeitragsaufstockung. Auch Schüler ab 15 Jahren können Riesterverträge abschließen, wenn sie jobben. Den Eltern bleibt dennoch die Kinderzulage erhalten.

Das Wichtigste aber sei, so der Referent, diese interessanten Informationen „an den Mann oder die Frau“ zu bringen. Dazu gab er wertvolle Tipps und zeigte den anwesenden Versicherungskaufleuten Zugangswege zur zielgruppenorientierten Umsetzung auf. Seine Erfahrungen bei Infoveranstaltungen mit einem neutralen Referenten haben gezeigt, dass in den Tagen danach das Interesse an individueller Beratung bei den Teilnehmern besonders hoch ist und den Vermittlern gute Umsätze bescherten.

Eine weitere Möglichkeit wertvolle Zeit auf dem Weg zum Kunden zu sparen, sind Online-Präsentationen. Im Zeitalter des Internets kann über diesen Vertriebsweg der Kunde sehr effektiv informiert werden. Er selbst, so Maifarth, arbeite erfolgreich mit diesem Medium. Weitere Informationen gebe es in seinem Webportal www.remop.de

Zeitersparnisse sinnvoll verwendet führen in Vermittlerbetrieben zwangsläufig zu Ertragssteigerungen und neutralen Informationen und Tipps festigen das Kundenvertrauen. Vermittler sollten gerade in der Krise die gebotenen Möglichkeiten nutzen. Denn Kunden, die von einem anderen Vermittler schneller informiert werden, sind für einen unüberschaubaren Zeitpunkt für diesen Vermittler verloren.

*Michael König, Appenweier,
Pressesprecher des BV Freiburg*

Bremen: 10. 3. 2010

Die Mitgliederversammlung des BV Bremen fand wie alljährlich in den Räumen des Parkhotel Bremen am 10. 3. 2010 statt.

In seinem Bericht des Vorstands informierte der 1. Vorsitzende Axel Seekamp zunächst über die Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen, die im März 2009 begonnen hat. Im Rahmen dieser Maßnahme zur Stärkung des Kundenvertrauens zur Versicherungsbranche wurden auch die verschiedenen von den Verbraucherzentralen initiierten Angriffe auf Versicherungsvermittler angesprochen. Deutlich wurde, dass die von Politik und Verbraucherschutzverbänden favorisierte Honorarberatung nicht das erfolversprechende Mittel sein kann, da auch eine Honorarberatung nicht vollständig vor Falschberatung schützen kann.

Bei der inzwischen üblichen Versicherungsvermittlung durch Banken nutzen diese ihre Vorteile durch Kontobzw. Kreditabhängigkeit ihrer Kunden zum Abschluss von Versicherungsverträgen. Die Tatsache, dass sich Kundenbeschwerden auf durch Bankmitarbeiter vermittelte Versicherungsverträge mehren, bestätigt die Aktivität des BVK, der sich einerseits für die Beseitigung dieses unseriösen Wettbewerbsvorteils einsetzt und andererseits eine ebenso hohe Ausbildungs- und Beratungsqualität für Bankmitarbeiter fordert wie sie durch das Vermittlerrecht besteht. Bemerkenswert war an dieser Stelle, dass es 2008 bei 444 Millionen Versicherungsverträgen gerade einmal 464 Beschwerden in 2009 beim Ombudsmann für Versicherungen gegeben hat.

Ein weiterer Vortragspunkt war das BVK-Rating „Fairness für Versiche-

rungsvertreter“. Für einige Versicherer war es schwer oder gar nicht vorstellbar, sich zu beteiligen. Jetzt hat die Continentale als erster Versicherer das Gütesiegel „Exzellent“ erhalten.

Wiederholt legte Axel Seekamp ausführlich die Wichtigkeit des BVK-Betriebsvergleichs für betriebswirtschaftliche Entscheidungen dar. Neben der Aufzählung der Aktivitäten des BV-Vorstands erinnerte er eindringlich an die Teilnahme an der Jahreshauptversammlung am 6. und 7. Mai 2010 in Berlin.

Nach den Ausführungen des Schatzmeisters Volker Seekamp stellten die beiden Kassenprüfer Heribert Guth und Wolfgang Liebe die Ordnungsmäßigkeit der Kassenführung fest und beantragten die Entlastung des gesamten Vorstands.

Bei den folgenden Wahlen wurden der 2. Vorsitzende Conrad Troitzsch, der Schatzmeister Volker Seekamp und der Beirat Wolf-Rüdiger Kück bestätigt.

Anschließend hielt Rechtsanwältin Anja C. Kalscheuer von der BVK-Geschäftsführung in Bonn einen Vortrag zu den Themen: „Verschärfte Bestimmungen beim Telefonmarketing“, „HGB-Änderung/Anpassung an EU-Handelsvertreter-Richtlinien“ und „Dokumentationspflichten“, dem sich eine lebhaft Diskussions anschloss.

Beendet wurde die Tagung durch das geplante ASI-G-Seminar.

*Dorothee Dehé-Barkmann, Grasberg
Schriftführerin des BV Bremen*

Frankfurt / Main: 11. 3. 2010

Rund 120 Teilnehmer konnte der Bezirksverband Frankfurt/Main zu seiner Jahreshauptversammlung im Dorint Hotel Sulzbach begrüßen. Auf der Tagesordnung standen am 11. 3. 2010 Wahlen der Vorstandsmitglieder, ein Vortrag des BVK-Präsidenten Michael H. Heinz und des TV-Moderators Raimund Brichta von der „Telebörse“.

Der Bezirksverbandsvorsitzende Gunter Frenzel gab einem kurzen Überblick über die Aktivitäten des BVK und referierte u. a. über den BVK-Betriebsver-

gleich, die BVK-Bildungsakademie und das Seminarangebot. Er informierte über den Nutzen der BVK-Internetseite für die Mitglieder sowie über die Neue-