

bAV – Beratungspraxis und Haftungspotenzial

Oft unterschätzt – die Konsequenzen der unerlaubten Rechtsberatung

Sebastian Uckermann

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Komplexität und Aktualität von Beratungsprozessen in den Bereichen der bAV und von Zeitwertkonten scheint eine Sensibilisierung und Aufklärung für die Beraterlandschaft dringend geboten. (Red.)

Wer den Beratungsmarkt der betrieblichen Altersversorgung (bAV) und der „artverwandten“ Zeitwertkonten genau beobachtet und selbst begleitet, dem fallen deutlich die aktuellen Vertriebstrends ins Auge: Vor allem Berater und Vermittler aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft haben nach dem Wegfall des Steuerprivilegs in der Lebensversicherung die Möglichkeiten dieser lukrativen Marktsegmente (neu) entdeckt. Im Segment der Zeitwertkontenberatung wurde geradezu ein Boom entfacht, der allerdings in den Ergebnissen für die meisten Marktteilnehmer noch nicht zu befriedigenden Resultaten geführt hat.

Zwei Themen dominieren den bAV-Beratungsmarkt

Die Überprüfung von Pensionszusagen an beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer mit den entsprechenden Restrukturierungsmaßnahmen in der Folge; und die Einrichtung von Zeitwertkontenmodellen, die seit dem Beschluss der Bundesregierung, das Rentenalter stufenweise auf 67 heraufzusetzen, frischen Aufwind erhalten haben – beide Themen dominieren zur Zeit eindeutig das Marktgeschehen.

Beide Vergütungs- beziehungsweise Versorgungssysteme berühren den Unternehmer und sein Unternehmen besonders in zwei sehr sensiblen Bereichen:

1. in der unternehmerischen Liquiditäts- und Erfolgsrechnung und
2. in der personalpolitischen Zukunftsplanung seines Unternehmens.

Eben diese beiden betriebswirtschaftlichen Aspekte werden in der Beratung durch Versicherungsvermittler und Anlageberater oft fahrlässig vernachlässigt.

Gleiches gilt auch für diejenigen Steuerberater, die sich in ihrer Arbeit auf die steuerlichen Auswirkungen und kurzfristigen betriebswirtschaftlichen Wirkungen beschränken. Die Praxis zeigt, dass Pensionszusagen und Zeitwertkonten leider zu oft als Vehikel für den Absatz von Finanz- und Versicherungsprodukten verkommen.

Versicherungslösungen mit gezillmernten Verträgen als Rückdeckungsalternative im Bereich der Zeitwertkonten sind nach Auffassung des Autors in der Regel inzwischen als „Kunstfehler“ zu betrachten, die erhebliches Haftungsrisiko für Unternehmer und Berater bergen.

Oft fehlt das spezielle Know-how ...

Es wird von den Marktteilnehmern permanent versucht, die komplexen Problemstellungen mit standardisierten Lösungen zu bedienen. Für die individuelle Behandlung fehlt oft schlicht die ausreichende Qualifikation. In sogenannten Zertifizierungsseminaren, die gerade mal einen bis maximal drei Tage dauern und die leider auch nicht immer von qualifiziertem Lehrpersonal abgehalten werden, soll aus einem Produktvermittler – quasi über Nacht – ein Fachberater gezaubert werden, der alle Aspekte der Beratung vollumfänglich beherrschen soll. Mit der Fachberatung ausgerüstet, steht er so beim unbedarften Unternehmer, der im Idealfall doch einen Experten erwartet, völlig allein. Spätestens bei kritischen Fragen des Unternehmers, seines Steuerberaters oder Wirtschaftsprüfers knickt der so ausgebildete „Berater“ oft ein.

Fachliche Unterstützung durch die „Produktgeber“ ist in der Regel unzureichend oder sie erfolgt mangels nicht

ausreichender „Human Resources“ zu spät. Und permanent wird ohne Problembewusstsein das Terrain der unerlaubten Rechtsberatung betreten. Das führt zwangsläufig und in hohem Maße zu Frustration und Misserfolg bei allen Betroffenen. Dem nicht zustande gekommenen Abschluss ist immerhin noch etwas Positives abzugewinnen – niemand ist in diesem Fall in unliebsame Haftungsfallen getreten.

... sowie fachliche Unterstützung

Als Hauptproblem in diesem Zusammenhang sind im Wesentlichen also die zu komplexen rechtlichen Fragestellungen zu identifizieren, deren Zusammenhänge für den Vermittler selbst leider selten klar sind:

Einrichtung, Abwicklung, fortlaufende Betreuung und die nötige Administrations-Infrastruktur kann weder bei Pensionszusagen noch bei Zeitwertkonten selten aus einer Hand, inklusive einer Rechtsdienstleistung mit Haftungsauslagerung, komplett angeboten werden.

Auslöser der hier geschilderten Entwicklung ist aber nicht nur im fehlenden „Können“ des betroffenen Beraters oder Vermittlers zu suchen, sondern ganz signifikant im mangelnden Problembewusstsein und der fehlenden Sensibilisierung der vertriebsorientierten Marktteilnehmer.

Qualifikation und Online-Service gefragt

Klärung der betriebswirtschaftlich gebotenen und erwünschten Ziele, Herstellung der Insolvenzsicherung, bilanzielle und steuerrechtliche Behandlung, Vertragsgestaltung, sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen, Themen des Versicherungsvertragsrechts und vieles mehr sind die rechtlichen Aspekte, die dem Berater in der täglichen Praxis begegnen. Und nur deren professionelle und komplette Behandlung führen zum Geschäftsabschluss.

In diesen vielfältigen Beratungsdetails lauern ebenso vielfältige Haftungsrisiken, die unbedingt rechtzeitig zu beachten sind. Aber wer klärt den Berater/Vermittler auf und unterstützt ihn an der Stelle, an der er selbst bei solider Grundqualifikation bestimmte Leistun-

gen nicht erbringen kann oder rechtlich nicht darf?

Die Finanz- und Versicherungswirtschaft, ist häufig vordergründig daran interessiert, ihren angeschlossenen Vertriebspartnern zum Produktverkauf zu verhelfen. Das mangelnde Haftungsbewusstsein der einzelnen Berater scheint dabei leichtfertig dem schnellen Verkaufserfolg „geopfert“ zu werden.

Das bedeutet: Die fundierte Beratung sollte vorzugsweise spezialisierten „Unternehmensberatern“ überlassen werden, denen alle Facetten der Beratung – inklusive der Rechtsberatung – in Netzwerklösungen aus einer Hand zur Verfügung stehen. Diese Möglichkeiten werden den interessierten, qualitätsorientierten Maklern bereits von spezialisierten Servicegesellschaften angeboten, die nicht das Rückdeckungsprodukt in den Vordergrund stellen und schon deshalb nicht massenvertriebstauglich sind.

Funktioniert die Verwaltung von Zeitwertkonten nicht oder nur unzureichend, ist auch hier massiver Ärger vorprogrammiert. Rechtliche Auseinandersetzungen fallen immer auf den Berater oder Vermittler zurück, der die Einrichtung gemacht hat.

Online-Portale mit Kontentransparenz und Kontenzugriff für Arbeitnehmer, für Arbeitgeber und – unter Beachtung des Datenschutzes – für den Berater, sind aus Sicht des Autors unerlässlich, weil sie Abläufe – Routinen aber auch Sonderfälle – automatisieren und bei einer großen Anzahl von Zeitwertkonten für Sicherheit, Schnelligkeit und jederzeitige Transparenz sorgen können.

Probleme bei undurchsichtiger Kontenführung

Ausgelagerte, undurchsichtige Kontenführung, die nur einmal im Jahr einen Kontoauszug für Arbeitgeber und Arbeitnehmer generieren, sind nicht wirklich zukunftssträftig. In der Praxis werden die Grenzen solcher Systeme bereits heute aufgezeigt. Unkomfortable Kontenführung führt zu unerträglichen, zusätzlichen Belastungen des Vermitt-

lers, der sich nahezu um jede Veränderung im Betrieb selbst kümmern muss. Schon Veränderungen von Sozialversicherungsbeiträgen können zu unlösbaren Problemen führen und großen Einzelaufwand erfordern. Damit will und kann sich der Berater nicht belasten und die Haftungsfolgen wären unübersehbar. Je transparenter und servicefreundlicher das System, desto häufiger ist außerdem mit Dotierungen der Beschäftigten zu rechnen.

Komplettservice inklusive Rechtsdienstleistung notwendig

Die Beratung im Bereich der betrieblichen Vorsorgesysteme, insbesondere das Spezialthema, Pensionszusage an beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften, aber auch die Beratung und Implementierung von Zeitwertkonten, stellen mindestens zu 80 Prozent eine erlaubnispflichtige Rechts- und Rentenberatung dar, die nicht vom Finanz- oder Steuerberater erbracht werden darf und die auch nicht an ihn delegiert werden kann.

Gemäß Rechtsberatungsgesetz obliegt die geschäftsmäßige Rechtsberatung nur bestimmten Berufsgruppen wie Rechtsanwälten und Rentenberatern. Finanz- und Steuerberater zählen in diesem Zusammenhang nicht zu den erlaubnisfähigen Berufsgruppen.

(Anmerkung des Autors: Gesetzliche Grundlage ist Art. 1 Paragraf 1 Abs. 1 RberG. Rechtsberatung ist danach jede Tätigkeit, die auf unmittelbare Besorgung konkreter fremder Rechtsangelegenheiten gerichtet ist. Nur wenn entsprechende Erlaubnis erteilt ist. Es gibt eine enumerative Benennung der Berufsgruppen, denen eine Teilerlaubnis erteilt werden kann. Beispielsweise Rentenberatern, nicht aber Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Finanzdienstleistern. Das Rechtsberatungsgesetz wird nach derzeitigem Stand Mitte 2007 durch das Rechtsdienstleistungsgesetz ersetzt. Der grundsätzlich notwendige Erlaubnisvorbehalt bleibt erhalten, sodass die rechtlichen Themen der Einrichtung und fortlaufenden Betreuung von Zeitwertkonten und Pensionszusagen weiterhin nur durch befugte Rechtsdienstleister erfolgen kann.)

Die Frage nach der geeigneten Rückdeckung der jeweiligen Durchführung stellt sich erst ganz zum Schluss und muss von den Notwendigkeiten der Wertgleichheit bei Entgeltumwandlung und der Nachhaltigkeit einer geeigneten Anlage geprägt sein. Dabei darf es nicht sein, dass bei Mitnahme der bAV von Arbeitgeber zu Arbeitgeber oder in Störfällen bei Zeitwertkonten umgewandeltes Gehalt in unangemessener Höhe vernichtet wird.

Die Missachtung dieser Gebote kann gegebenenfalls fatale Haftungspotenziale für den betroffenen Berater bergen:

Alterseinkünftegesetz, WG-Reform, EU-Vermittlerrichtlinie mit neuem Vermittlergesetz und Vermittlerverordnung, MiFID/Finanzmarkt-Richtlinie-Durchführungsgesetz (FRUG) und der Übergang vom Rechtsberatungs- auf das Rechtsdienstleistungsgesetz ...

... eine nahezu unübersichtliche Fülle von gesetzlichen Neuerungen überfordert den Berater und Vermittler häufig schon jetzt.

Empfehlung: Der verantwortliche Berater sollte aus den genannten Gründen unbedingt auf einen Komplettanbieter, der alle Dienstleistungen aus einer Hand anbietet und der die Rechtsdienstleistung und die Haftungsrisiken für ihn übernimmt, nicht verzichten. (Anmerkung der Redaktion: Für Rückfragen zu diesem Thema steht der Autor gerne zur Verfügung.)

Strikte Kompetenzverteilung einhalten

Ob verdeckte Gewinnausschüttungen, Nichtbestehen im Fremdvergleich oder zivilrechtliche Unwirksamkeit und viele andere Haftungsmöglichkeiten lassen dem verantwortlichen Berater nur einen Schluss:

Der Beratungsprozess im Segment der Pensionszusagen und Zeitwertkonten lässt sich nur mittels strikter Kompetenzverteilung in einem profession-



Für eilige Anzeigenaufträge

Telefon: 0 69/97 08 33-26

E-Mail: anzeigen@kreditwesen.de

Diese Beispiele aus der Beratungspraxis offenbaren das Dilemma bei ...

1. Pensionszusagen:

Bei der zunehmenden Anzahl der Überprüfungen von Pensionszusagen in der eigenen Praxis und der damit einhergehenden finanztechnischen, rechtlichen und steuerlichen Sanierung stellt sich in der Regel automatisch die Frage, wer war Verursacher oder Schuldiger der aktuellen Probleme?

Antworten liefert regelmäßig die „Geschichte“ der Pensionszusage:

Die Versicherungsgesellschaft stellt dem Finanzberater üblicherweise zur Einrichtung der Pensionszusage eine vertragliche Musterzusage zur Verfügung, die dann als Pensionszusagetext beim jeweiligen Versorgungsberechtigten eingesetzt wird. Der steuerliche Berater nimmt dies oft ohne weitere Prüfung zur Kenntnis. Von einem Gutachter erhält er zusätzlich jährlich das finanzmathematische Gutachten. Der Finanzberater schließt eine entsprechende Rückdeckungsanlage ab, für die er Provision erhält.

Die Hoffnung, dass nun alles bis Rentenbeginn seinen geregelten Gang geht, wird nach einiger Zeit vom „großen Erwachen“ enttäuscht. Der Steuerprüfer stellt zum Beispiel fest, dass die Pensionszusage Formulierungsfehler enthält und somit steuerlich zu beanstanden ist. Unliebsame Steuernachzahlungen für das Unternehmen mit gleichzeitigen Schadensersatzansprüchen des Unternehmens an die Berater sind die Folge.

Nun dreht sich das Rad der Schuldzuweisungen sehr schnell: Der Steuerberater verweist an den Finanzberater. Der wiederum verweist an die Versicherungsgesellschaft, die den Pensionszusagetext geliefert hatte.

Die Versicherungsgesellschaft rechtfertigt sich zumeist damit, dass sie ja nur einen „Mustertext“ zur Verfügung gestellt habe und lehnt die Haftung deshalb ab. Und in der Tat ist sie damit im Recht.

Die Versicherungsgesellschaft stellt dem Berater lediglich ein allgemeingültiges Vertragsmuster zur Verfügung, welches dieser umgestaltet in eine auf den Kunden zugeschnittene Individualvereinbarung. Dies geschieht oftmals ganz unbemerkt dadurch, dass der vorbereitete Lückentext mit den individuellen Kundendaten ausgefüllt wird. Und schon befindet sich der Berater in der Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten, das heißt, in der unerlaubten Rechtsberatung.

Wichtig: Auch wenn das Rechtsberatungsgesetz Mitte des Jahres durch das „abgemilderte“ Rechtsdienstleistungsgesetz abgelöst wird, die Pensionszusage an einen beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer, der nicht unter das BetrAVG fällt, spielt sich zu großen Teilen im Zivilrecht ab. Und hierfür bleibt eine erlaubnis- beziehungsweise eintragungspflichtige Rechtsberatungserlaubnis unabdingbar.

Diese Erlaubnis können Versicherungsgesellschaften und Finanzberater auch in Zukunft, aufgrund der einschlägigen Berufsordnungen und der dabei unvermeidlichen Interessenskollisionen, nicht ohne Weiteres gewährleisten.

2. Zeitwertkonten:

Auch in diesem Bereich stellen viele Zeitwertkontenanbieter den angeschlossenen Vertriebspartnern ein „Rund-um-sorglos-Paket“ zur Verfügung, das beispielsweise sämtliche

Vertragsgestaltungen zum Insolvenzschutz und zur Entgeltumwandlungsgestaltung enthält.

Analog zum beschriebenen Dilemma bei der Pensionszusage entsteht hier der gleiche Sachverhalt:

Der Berater begibt sich wieder auf Druck des „Anbieters“ in die missliche Lage, aus musterhaften Vertragsvorlagen auf den jeweiligen Endkunden zugeschnittene Individualvereinbarungen zu konstruieren.

Tritt dann gegebenenfalls ein Haftungsfall ein – zum Beispiel ein nicht wirksamer Insolvenzschutz mit den daraus resultierenden Folgen für den Arbeitgeber – beruft sich der Anbieter auf das gleiche Abwehrfundament wie im vorher geschilderten Fall der Versicherungsgesellschaft: „Wir haben nur Muster zur Verfügung gestellt ...“.

Folge aus diesen Haftungsproblematiken

Sollte der jeweilige Endkunde im Schadensfall einen Schuldigen suchen, wird aller Erfahrung nach der erste Ansprechpartner der Berater sein. Das können der Finanzberater/-vermittler und/oder der involvierte Steuerberater sein. Und der Betroffene haftet dann gegebenenfalls mit seinem kompletten Firmen- und Privatvermögen, da eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung keine Deckung für unerlaubte Rechtsberatung bietet.

Der qualitativ hochwertig agierende Berater muss sich unbedingt bewusst machen, dass unerlaubte Rechtsberatung und daraus resultierende Fehler finanziell möglicherweise ein Leben lang nicht mehr korrigiert werden können.

nellen Servicenetzwerk – im Idealfall aus einer Hand – sinnvoll und sicher bewältigen.

Die Übernahme der Rechts- und Rentenberatung hat durch einen befugten Spezialdienstleister, die der Finanzberatung durch den beauftragten Finanz-

dienstleister und die der Steuerberatung durch den jeweiligen steuerlichen Berater, zu erfolgen. Nur über den Weg der Nutzung vernetzter Spezialdienstleister können alle beteiligten Berater in diesem Markt bestehen und gleichzeitig gegenüber dem Endkunden/ Mandanten eine klassische Alleinstellung

erreichen, die zur Zeit noch keineswegs üblich ist und die der entscheidende Erfolgsfaktor sein kann. **V&S**

*Sebastian Uckermann ist gerichtlich zugelassener Rentenberater für die betriebliche Altersversorgung.
Kontakt: su@kenston-pension.de*