

Quo vadis Lebensversicherung? (Teil I)

Lebensversicherungskonzepte auf dem Prüfstand

Alexander Schrehardt, Florian Anderl

Die Sturmböen der europäischen Finanz- und Wirtschaftskrise haben das fragile Euro-Kartenhaus in den letzten Jahren gehörig ins Wanken gebracht und eine in Politik und Wirtschaft gleichermaßen emotional geführte Diskussion um den Ausschluss von Ballaststaaten entfacht. Rettungsschirm und Schuldenschnitt sollen den Währungszusammenhalt der „Euronen“ sichern und ein historisches Zinstief den Wirtschafts- und Konjunkturmotor nachhaltig in Gang halten. (Red.)

Nachdem die Lebensversicherung bereits durch den steuerrechtlichen Paradigmenwechsel und die Aufgabe des Privilegs der Steuerfreiheit dieses wichtigen Altersvorsorgeprodukts im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes zum 1. Januar 2005 schwer gezeichnet worden war, hat eine kontinuierliche sinkende Vertragsrendite die unter der Last ihrer Jahre schon etwas gebeugte Grande Dame der Altersvorsorge weiter belastet.

Tradition und Ernüchterung

Während die Lebensversicherung noch Anfang des Jahrtausends als tragende Säule der privaten Altersversorgung tituliert wurde, karikieren heute Gegner und oftmals auch Befürworter der Lebensversicherung bereits deren Unter-

gang mit einem eigens dafür geschaffenen Grabstein.

Nach ihrer Einführung durch Ernst-Wilhelm Arnoldi im Jahr 1827 hatte sich



Alexander Schrehardt, Betriebswirt Betriebliche Altersversorgung (FH), Geschäftsführer, Consilium Beratungsgesellschaft für bAV mbH, Höchststadt/Aisch

E-Mail: info@consilium-gmbh.de



Florian G. Anderl, B.A. Wirtschaftswissenschaften (Economics), Inhaber, Finanzberatung Nürnberg

www.finanzberatung-nuernberg.com

„Der Paradigmenwechsel bei der steuerrechtlichen Behandlung von Altersbezügen zum 1. Januar 2005 wurde von der Einführung der kapitalgedeckten Basis-Rentenversicherung flankiert. Beide Altersvorsorgeinstrumente bieten bei detaillierter Kenntnis der Klaviatur der Gestaltungsmöglichkeiten, in vielen Fällen die Möglichkeit für eine sehr rentable Gestaltung der privaten Altersversorgung.“

die Lebensversicherung in den vergangenen 185 Jahren in den deutschen Haushalten einen festen Platz gesichert. Vielen Kindern wurde die Lebensversicherungspolice von Onkel, Tante oder dem Paten bereits in die Wiege gelegt und neben ihren originären Aufgaben wie der Absicherung von Hinterbliebenen im Todesfall und der (ergänzen-

den) Altersversorgung wurde die Kapitalversicherung regelmäßig auch als Tilgungsinstrument vor allem bei gewerblichen Finanzierungen eingesetzt.

Mit der Besteuerung von Kapitalauszahlungen aus nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossenen Lebens- und Rentenversicherungen als Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG) hatte die Ära der Lebensversicherung als Tilgungsinstrument ihr natürliches Ende gefunden; gleichzeitig wurde

der Nährboden für die Einbindung von Kapitalversicherungen in spekulative Anlagekonzepte geschaffen.

Geförderte Altersvorsorge kennen und nutzen

Vor allem das Anlagemodell der fremdfinanzierten Altersrente beziehungsweise die Schadenersatzforderungen unzufriedener Kunden beschäftigen aktuell alle Instanzen der deutschen Gerichtsbarkeit bis hin zum Bundesgerichtshof.

Bei allen Unkenrufen wurden und werden die positiven Entwicklungen auf dem deutschen Versicherungsmarkt gerne übersehen. Initiiert durch den früheren Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung Walter Riester wurde zum 1. Januar 2002 die zulagengeforderte „Riester-Rente“ als private und betriebliche Volksrente in Deutschland

Während ein niedriges Zinsniveau Investoren und private Häuslebauer gleichermaßen erfreut, stellt der seit 1996 langfristig kontinuierliche Abwärtstrend der Zinskurve private und institutionelle Anleger vor zunehmend größere Probleme. Wichtige Vorsorgeinstrumente zur Sicherung der privaten und betrieblichen Altersversorgung haben den Zinsverfall nicht unbeschadet überstanden. Auch die bei den Deutschen sehr beliebte Kapitalversicherung hat aufgrund eines über die Jahre kontinuierlich abgesenkten Rechnungszinses und einer teilweise deutlichen Rücknahme der Gewinnbeteiligungen an Attraktivität verloren. Die schrittweise Reduzierung des Rechnungszinses für deutsche Lebensversicherungen von vier Prozent im Jahr 2000 auf den seit 1. Januar 2012 gültigen Zinssatz von 1,75 Prozent zeichnet den Verlauf der Wertentwicklung festverzinslicher Wertpapiere akkurat nach.

eingeführt. Der Paradigmenwechsel bei der steuerrechtlichen Behandlung von Altersbezügen zum 1. Januar 2005 wurde von der Einführung der kapitalgedeckten Basis-Rentenversicherung flankiert. Beide Altersvorsorgeinstrumente bieten bei detaillierter Kenntnis der Klaviatur der Gestaltungsmöglichkeiten in vielen Fällen die Möglichkeit für eine sehr rentable Gestaltung der privaten Altersversorgung.

Über einen mittelbaren Förderanspruch kann unter Umständen auch der/die verheiratete GmbH-Geschäftsführer(in) eine Zulagenförderung und bei gemeinsamer Veranlagung mit dem Ehegatten einen zusätzlichen steuerlichen Vorteil über den Sonderausgabenabzug für eine zusätzliche Altersversorgung (§ 10a EStG) generieren. Die Einrichtung eines geringfügigen Beschäftigungsverhältnisses und eine Aufstockung des Arbeitsgeberbeitrags zur gesetzlichen Rentenversicherung auf den vollen Beitragssatz sichert nicht nur einem – ansonsten nicht erwerbstätigen – Ehegatten einen unmittelbaren, sondern auch dem beziehungsweise der GmbH-Geschäftsführer(in) einen mittelbaren Förderanspruch.

Vor allem kinderreiche Familien sollten die Abbildung dieses dann regelmäßig in hohem Maße geförderten Altersvorsorgemodells nutzen. Der Wermutstropfen der „Riester-Rente“ ist indes in der Beschränkung der Förderung auf den vergleichsweise geringen Höchstbeitrag von 2 100 Euro/Jahr zu sehen. Vor Einrichtung eines (geringfügigen) Arbeitsverhältnisses des Ehepartners mit Blick auf eine zulagengeforderte Altersversorgung sollte vor allem in kleinen, inhabergeführten Kapitalgesellschaften die Versicherungspflicht des Ehepartners geprüft werden.

Basis-Rentenversicherungen richtig einsetzen ...

Mit Blick auf die Zielgruppe der nicht der Sozialversicherungspflicht unterliegenden Erwerbstätigen und der Angestellten mit Jahresbezügen jenseits der Beitragsbemessungsgrenze zur gesetzlichen Rentenversicherung hatte der Gesetzgeber zum 1. Januar 2005 die kapitalgeförderte Basis-Rentenversicherung eingeführt. Nachdem dieses durch einen hohen Sonderausgabenabzug

steuerlich geförderte Altersvorsorgeinstrument in den ersten Jahren oftmals konzeptionslos nach dem Gießkannenprinzip vermittelt wurde, war auch die private Basis-Rentenversicherung von einigen „Gebrauchsspuren“ infolge der Vermittlung an falsche Zielgruppen und unzureichende Aufklärung der Kunden gezeichnet worden.

... mit Blick auf die gesetzliche Auflage

Zugegebenermaßen stehen dem Vorteil der steuerlichen Förderung einige Auflagen des Gesetzgebers gegenüber: Ein auf den Ehegatten und die Kinder (im Sinne von § 32 EStG) für den Bezug von Hinterbliebenenleistungen beschränkter Personenkreis, der verpflichtende Leistungsbezug in Rentenform und die fehlenden Möglichkeiten der Kapitalisierbarkeit (ausgenommen bei Abfindung von Kleinstbetragsrenten – BMF-Schreiben vom 13. September 2010 Rz. 25), einer Veräußerung, Übertragung (ausgenommen im Rahmen des Versorgungsausgleichs) oder Beleihung schränken die Einsatzmöglichkeiten einer Basis-Rentenversicherung gegenüber einer ungeforderten Kapitalversicherung ein. Bei konzeptioneller

Einbindung in das Altersvorsorgeportfolio und richtiger Terminierung des Rentenbeginns kann man jedoch Vater Staat in erheblichem Umfang zur Mithilfe beim Aufbau der privaten Altersvorsorge verpflichten.

Mit der sinnvollen Adressierung einer Basis-Rentenversicherung an die richtige Zielgruppe können mit diesem Altersvorsorgeinstrument unter Umständen sehr hohe Anteile einer privaten Altersversorgung steuerlich gefördert abgebildet werden.

Umwandlung Schicht-3- in Schicht-1-Versorgung ...

Die Euphorie über die steuerliche Förderung der Altersversorgung im Rahmen des Sonderausgabenabzugs treibt jedoch auch gelegentlich interessante Blüten. So treffen die Autoren regelmäßig auf Angebotsofferten, die eine „Umwandlung“ einer alten, das heißt vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossenen Kapitalversicherung in eine steuerliche geförderte Basis-Rentenversicherung zum Ziel haben. Gegen eine derartige Umwandlung sprechen neben dem Erfordernis der Zertifizierung von Basis-Rententariifen durch das Bundeszentral-

Betriebliche Altersversorgung – Steuerlast bei Abfindung mindern

Sofern eine vom Unternehmen dem Gesellschafter-Geschäftsführer im Rahmen einer Pensionszusage zugesagte Altersrente unzureichend rückgedeckt wurde, kann eine Abfindung der Pensionsleistungen zum Renteneintritt sinnvoll sein. Unter der Voraussetzung, dass eine entsprechende Abfindungsvereinbarung zwischen dem Unternehmen und dem versorgungsberechtigten Gesellschafter getroffen wurde (siehe hierzu: Schrehardt/Prost, Pensionszusagen – die Gretchenfrage: ausfinanzieren oder auslagern?, *Vermögen & Steuern* 12/2010), kann die Abfindung der Pensionsleistungen auf den steuerrechtlichen Barwert der Pensionszusage (§ 6a EStG) abgestellt werden.

Mit der Abfindung der Versorgungsleistungen kann die Verpflichtung des Unternehmens reduziert werden; dieser Vorteil wird indes durch eine Minderung der Versorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers erkauft. Die Abfindungsleistung des Unternehmens führt bei dem versorgungsberechtigten Geschäftsführer in der Regel zu einem hohen Einmalzufluss mit nachfolgend hoher Steuerschuld. Eine Minderung der Steuerschuld des Leistungsempfängers kann unter Umständen in Abhängigkeit von der Höhe der Kapitalleistung beziehungsweise der Höhe weiterer Einkünfte durch Anwendung der „Fünftelregelung“ für Einkünfte aus mehrjähriger Tätigkeit abgemildert werden (§ 34 Abs. 1 und Abs. 2 Nr. 4 EStG).

Auch durch die Verschiebung der Auszahlung der Abfindung in das Jahr nach Beendigung der Geschäftsführertätigkeit und durch die Einrichtung einer Basis-Rentenversicherung gegen Höchstbeitrag im Jahr des Kapitalzuflusses kann die Steuerschuld in vielen Fällen nicht nur weiter gemindert, sondern auch ein Teil der fehlenden Altersbezüge kompensiert werden.

amt für Steuern (§§ 2 und 3 AltZertG) auch geänderte Rechnungsgrundlagen.

... als das Ei des Kolumbus?

Bei näherer Betrachtung zeigt sich daher schnell, dass die sogenannten Umwandlungs-offerten die Kündigung des Altvertrages und die Finanzierung einer neuen Basis-Rentenversicherung mit einem Beitragszufluss aus dem Rückkaufswert der gekündigten Kapitalversicherung zum Ziel haben.

Derartige „Versorgungslösungen“ sind regelmäßig provisionsmotiviert und führen für den Kunden im Ergebnis zu einem finanziellen Scherbenhaufen. Neben dem Verlust des Steuerprivilegs des Altvertrages auf eine steuerfreie Auszahlung der Kapitalleistung zum Vertragsablauf saldieren regelmäßig ein Verlust aus dem vorzeitigen Vertragsrückkauf, die Belastung mit Abschlusskosten aus der Vermittlung und ein höheres Eintrittsalter des Versicherten bei Abschluss der neuen Basis-Rentenversicherung sowie ein fehlender Leistungsanspruch von zum Beispiel Lebensgefährten im Todesfall des Versicherten zu einem Negativergebnis. Derartige „Versorgungsmodelle“ geben nicht nur Anlass zur kritischen Betrachtung, sondern können für den Vermittler auch zu einem Haftungsbumerang mit nachfolgender Schadenersatzforderung mutieren (Saarländisches OLG Urteil 5 U 502/10-76 vom 4. Mai 2011).

Fondspolices, die Sterne am Versicherungshimmel?

In den 1970er-Jahren betrat mit der fondsgebundenen Lebensversicherung eine neue Vertragsform der Kapitalversicherung die Bühne der deutschen Versicherungswirtschaft. Die anfänglich von den Kunden sehr zögerlich angenommene Verbindung von Versicherungsschutz und Fonds-Sparplan etablierte sich in den folgenden Jahren in zunehmendem Maße als moderne und renditeorientierte Alternative zur klassischen Kapitalversicherung. In den Boom-Jahren der europäischen und internationalen Börsen konnten viele Versicherungsnehmer Nettoerträgen von mehr als zehn oder zwölf Prozent generieren. Nach Jahrzehnten diskreter Zurückhaltung gegenüber aktienorien-

tierten Vermögensanlagen gaben viele deutsche Kunden, motiviert durch die Erfolgswerte fondsgebundener Kapitalversicherungen, ihre ablehnende Haltung auf und setzten in den Folgejahren unkritisch Fondspolices als Tilgungsinstrumente bei Finanzierungen oder in Verbindung mit betrieblichen Altersversorgungszusagen ein. Bei Auszahlung ihrer ablaufenden Versicherungsverträge wurden viele Privatkunden, Arbeitgeber und Arbeitnehmer vor allem in den Jahren 2002 und 2003 unangenehm überrascht, da nicht wenige Versicherungsverträge zweistellige Negativerträge erwirtschaftet hatten. Unterdeckte Finanzierungsverpflichtungen und unzureichende betriebliche Altersversorgungsleistungen mit nachfolgender Erfüllungshaftung der Arbeitgeber (im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 3 BetrAVG) waren die Folge und die Forderung nach qualifizierten Wertsicherungssystemen für fondsgebundene Kapitalversicherungen wurde laut, beziehungsweise vom Gesetzgeber auf indirektem Weg für die betriebliche Altersversorgung eingefordert (§ 1 Abs. 2 Nr. 2 BetrAVG).

Fondspolices mit Wertsicherungs-garantien

Für die Absicherung der in eine Fondspolice eingezahlten Beiträge, von Mindest-Kapitalguthaben oder auch von Mindest-Rentenleistungen, finden sich heute die unterschiedlichsten Wertsicherungsmodelle auf dem deutschen Versicherungsmarkt. Bereits in den 90er-Jahren wurden erste Hybridprodukte entworfen, die zumindest partielle Sicherheiten zum Ablauf der Versicherungsverträge garantieren sollten. Die evolutive Weiterentwicklung der Wertsicherungsmodelle führte in den Folgejahren zu Vorstellungen unterschiedlichster Garantielösungen für fondsgebundene Kapitalversicherungen. Zu den meistgenutzten und bekanntesten zählen hierbei die 2-Topf-Hybride, 3-Topf-Hybride, Variable Annuities und die britischen With-Profit Polices. Garantiefondskonzepte und sogenannte CPPIs (Constant Proportion Portfolio Insurance) der Kapitalanlagegesellschaften runden dabei die Bandbreite der alternativen Sicherungsmodelle ab.

Mit dem statischen 2-Topf-Hybrid wurde die Urmutter der Wertsicherungsmodelle

geboren und die fondsgebundenen Kapitalversicherungen um eine Garantiekomponente ergänzt. Neben dem freien Fondsinvestment wurde eine Garantie der eingezahlten Beiträge zum Ablauf des Vertrages bereitgestellt, indem ein Teil der Sparrate nicht mehr in die Aktienfonds sondern in den Deckungsstock des jeweiligen Versicherers eingezahlt wurde. Da der Deckungsstock eine Mindestverzinsung garantieren muss, kann der für die Garantie erforderliche Barwert ermittelt und der hierfür erforderliche Beitrag leicht errechnet und dem Deckungsstock ratierlich zugeführt werden. Nachdem dieses Sicherungskonzept sehr stark an die klassische Kapitalversicherung angelehnt wird, stehen für die freie Investmentanlage meistens nur vergleichsweise geringe Beitragsanteile zur Verfügung. Viele Versicherungsgesellschaften ermöglichen dem Kunden einen aktiven Eingriff in das Anlagekonzept, das heißt der Versicherungsnehmer kann aus einer Palette vorgegebener Fonds frei wählen und den Fondsmix auch während der Vertragslaufzeit ändern (switchen) beziehungsweise vorhandene Fondsguthaben – zum Beispiel im Interesse der Gewinnsicherung – von volatilen Fonds auf Fonds mit geringeren Kursrisiken übertragen (shiften). Nachdem die gewährten Freiheiten nur von vergleichsweise wenigen Kunden aktiv genutzt werden, bieten viele Versicherungsgesellschaften mit sogenannten Baskets auch Paketlösungen an. Hierbei handelt es sich um einen vom Versicherer gewählten und überwachten Fondsmix oder auch um vermögensverwaltende Dachfonds.

Vom statischen zum dynamischen Wertsicherungsmodell

Eine erste Weiterentwicklung der statischen 2-Topf-Hybride stellen Produkte dar, bei denen die freie Fondsanlage durch einen Garantiefonds ersetzt wurde, der dann ebenfalls genutzt wird, um die Summe der eingezahlten Beiträge zum Ablauf zu garantieren. Damit kann erreicht werden, dass der für das Sicherungsguthaben erforderliche Beitragsanteil an der gesamten Sparrate des Kunden verringert wird und das Aktien-/Garantiefondsinvestment sich erhöht. Zudem ist die Verteilung des Guthabens variabel und passt sich der Kapitalmarktsituation an. Mithilfe dieser

sogenannten teildynamischen 2-Topf-Hybriden können die Renditechancen gegenüber den älteren statischen Modellen theoretisch gesteigert werden. Nachdem der Versicherer dem Fonds für die Abdeckung der Garantie jedoch nur eine Verzinsung von null Prozent geben kann und ein Garantiefonds immer defensiver positioniert sein muss als ein regulärer Aktienfonds, ist das tatsächliche Potenzial dieser neueren Form des 2-Topf-Hybrids nicht wesentlich höher als das seines Vorgängers. Zusätzlich besteht in fallenden Märkten die Gefahr eines „Cash-Lock“ – also ein Zustand in dem alles Kapital im Deckungsstock angelegt werden musste um die Garantie zu sichern. In diesem Fall werden die Uhren auf null gestellt, das heißt für den Rest der Laufzeit können nur Beitragsanteile aus zukünftigen Prämienzahlungen für das Aktieninvestment genutzt werden.

Für eine noch größere Flexibilität bei der Abbildung von Garantien sowie eine durchschnittlich höhere Investmentquote wurde das teildynamische 2-Topf-Hybrid weiterentwickelt, um einen zusätzlichen „Topf“ ergänzt und zum sogenannten dynamischen 3-Topf-Hybrid transformiert. Die Beiträge des Kunden werden bei diesem Modell anteilig in den Deckungsstock, den Wertsicherungsfonds und die freie Fondsanlage investiert. Die Aufteilung der Beiträge erfolgt dabei unter Berücksichtigung der aktuellen Marktphase und der generierten Gewinne. Auch beim dynamischen 3-Topf-Hybrid wird zuerst der Barwert der erforderlichen Garantie unter Berücksichtigung eines garantierten Rechnungszinses ermittelt.

Im Gegensatz zu den älteren Wertsicherungsmodellen stellt sich das Sicherungsguthaben in die zweite Reihe und kommt nur zum Einsatz, wenn der Wertsicherungsfonds nicht mehr für die Deckung des Barwertes der Garantie ausreicht. Der Wertsicherungsfonds ist zumeist so konzipiert, dass er bei monatlicher Betrachtung mindestens 80 Prozent der erforderlichen Kapitalgarantien sichern muss. Nur in diesem Fall stehen die überschießenden Beitragsanteile für die freie Fondsanlage zur Verfügung.

Bei Kursverlusten, und in der Folge einer unzureichenden Garantiebesicherung durch den Wertsicherungsfonds, kommt der Deckungsstock zum Einsatz und die freie Fondsanlage wird in den Wertsicherungsfonds umgeschichtet.

Mit dem dynamischen 3-Topf-Hybridmodell und den damit verbundenen Umschichtungsmöglichkeiten bei der Abbildung der Garantien sollen mehr Renditechancen geschaffen werden. In Abhängigkeit von der individuellen Vertragssituation, der Kapitalmarktlage und der Restlaufzeit des Vertrags erfolgt eine unterschiedliche Verteilung der zufließenden Beiträge auf die verschiedenen Töpfe. Die Möglichkeit der Neuverteilung wird dabei monatlich geprüft und gegebenenfalls umgesetzt.

Einige Versicherungsgesellschaften bieten dem Kunden auch die Möglichkeit, die Höhe der gewünschten Garantie während der Laufzeit zur Sicherung von erzielten Erträgen und zur Vermeidung von Jojo-Effekten – vor allem in den letzten Vertragsjahren – zu ändern (wird fortgesetzt).

V&S

Neuer Ratgeber für Erfolgswillige

Selbstbestimmt und erfolgreich arbeiten – Tipps und Tools

Durchstarten als Freiberufler – jetzt! ist nicht nur der Titel des neuen Ratgebers. Vielmehr werden Menschen angesprochen die überlegen, sich auf eigene Beine zu stellen. Den wichtigen Bereichen Finanzen, Organisation, Steuern und Kundenmanagement sind eigene Kapitel gewidmet. Nicht zu kurz kommt auch das Thema Frei-

zeit, dessen Bedeutung vielfach erkannt wird. Experten-Know-how mit bewährten Tipps und nutzbaren Tools auf CD-ROM.

„Durchstarten als Freiberufler – jetzt!“, Martin Buttenmüller/Claudia Kilian, Vahlen Verlag, 2012, 243 Seiten mit CD-ROM, 19,80 Euro, ISBN 978-3-8006-4245-8.

Vermögen & Steuern

Fachzeitschrift für die Steuer-, Rechts- und Vermögensberatung

Chefredaktion: Dipl.-Vw. Karl-Heinz Badura
Am Flutgraben 10, 52388 Nörvenich
Telefon 0 24 26/51 03, Telefax 0 24 26/57 27
E-Mail: m.badura@badura.com

Verlag und Redaktion:
Verlag Helmut Richardi GmbH
in der Verlagsgruppe Knapp/Richardi
Aschaffener Straße 19, 60599 Frankfurt am Main,
Postfach 111151, 60046 Frankfurt am Main,
Telefon 0 69/97 08 33-0, Telefax 0 69/7 07 84 00.
www.kreditwesens.de

Verleger: Philipp Otto

Herausgeber: Klaus-Friedrich Otto

Redaktionsbeirat: Dr. Gerold F. Engenhardt, RA Ludwig Kerscher, Guido J. Küsters, StB Dipl.-Kfm. Michael Leistenschneider, WP StB Dipl.-Kfm. Dr. Hans Günter Senger.

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter www.kreditwesens.de.

Verlags- und Anzeigenleitung: Uwe Cappel

Anzeigenverkauf: Detlev Gistl,
Telefon 0 69/97 08 33-33,

Ralf Werner,
Telefon 0 69/97 08 33-43,

Anzeigendisposition: Anne Guckes,
Telefon 0 69/97 08 33-26,

sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Straße 19.

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 15 vom 1.1.2012 gültig.

Erscheinungsweise: jeweils am 1. eines Monats.

Bezugsbedingungen: Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten: jährlich 223,06 €, Ausland: jährlich 230,74 €. Preis des Einzelheftes 18,00 € (zzgl. Versandkosten). Studentenabonnements: 50 % Ermäßigung (auf Grundpreis).

Probeheftanforderungen bitte unter Telefon 0 69/97 08 33-25 oder -32.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf eine schriftliche Abbestellung vorliegt.

Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Bankverbindungen: HypoVereinsbank, Frankfurt am Main, Kto.-Nr. 4541650 (BLZ 503 201 91). Postbank: Frankfurt am Main, Konto-Nummer 81 083 604 (BLZ 500 100 60).

Druck: Druckerei Hassmüller Graphische Betriebe GmbH & Co. KG, Königsberger Str. 4, 60487 Frankfurt am Main.

ISSN 1437-0441