



Paradigmenwechsel in der betrieblichen Altersversorgung

Betriebliche Altersversorgung (bAV) lohnt trotz Niedrigzins, so der Tenor eines 9. bAV-Expertenforums in Köln, zu dem die HDI Lebensversicherung rund 90 spezialisierte Berater geladen hatte, insbesondere Versicherungsmakler. Dort wurden vor allem die politischen Rahmenbedingungen für die erwartete bAV-Reform sowie die Systemrendite von Betriebsrenten heiß diskutiert.

„Trotz sinkender Produktrendite lohnt sich bAV“, betonte Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der Talanx Pensionsmanagement und verantwortlich für bAV bei HDI. In seinem Eröffnungsvortrag beim „HDI bAV-Expertenforum 2016“, für das portfolio international erneut Medienpartner war, erinnerte er an Berechnungen von Dr. Thomas Schanz, bAV-Sachverständiger und Geschäftsführer der Kanzlei Kern Mauch & Kollegen. Danach beträgt für Arbeitnehmer der durchschnittliche Nettoaufwand in der Ansparphase im Schnitt nur rund die Hälfte dessen, was für eine private Altersvorsorge gleicher Höhe ausgegeben werden müsste. Dabei stellte Schanz fest, dass auch in der Rentenphase bei Betriebsrenten durchschnittlich 29 Prozent mehr Nettorente durch Entgeltumwandlung zu erwarten sind als bei rein privater Vorsorge über die dritte Schicht. „Unterm Strich macht es die Systemrendite“, hält von Löbbecke fest. Gemeint ist: Selbst wenn das gewählte Anlageprodukt gar keinen Zins bringt, hat ein lediger Arbeitnehmer (30), der monatlich brutto 100 Euro einsetzt, im Endalter 67 eine zwischen 18 und 49 Prozent höhere Nettoleistung zu erwarten als mit einer privaten Vorsorge.

Je niedriger die Zinsen, desto mehr müssten Arbeitnehmer jedoch für Produkte mit vollständiger Garantie aufwenden. Mit abgesenkten Garantien könnte man die Produktrendite deutlich steigern. Bei 50 statt 100 Prozent Garantieniveau steigt die Chance auf einen Mehrertrag um 46 Prozent. Dabei sei das Risiko für den Arbeitnehmer überschaubar trotz riskanterer Kapitalanlage. Sorgen bereiten dem HDI-Vorstand aber weiterhin die Vorschläge zur „Sozialpartnerrente“. Es sei kein neues tarifliches Zwangssystem nötig. „Wir haben schon heute rund 540 Spielarten von bAV-Absicherung. Durch eine Sozialpartnerrente kämen rund 110 hinzu. Das wird noch komplizierter statt einfacher“, so der Experte. Er plädiert dagegen für Vereinfachungen: Schluss mit der vollen Verbeitragung

bei Kranken- und Pflegeversicherung in der Leistungsphase und mit der Anrechnung der bAV auf die Grundsicherung.

Worauf der bAV-Reformansatz jetzt zielt

Danach ging Rechtsanwalt Dr. Marco Arteaga von der Kanzlei DLA Piper auf das Gutachten „Sozialpartnermodell Betriebsrente“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) ein, das er maßgeblich mit erstellt hat. Der Arbeitsrechtler sieht das Modell als „zusätzliches Angebot, Bestehendes soll erhalten bleiben“. Seine Änderungsvorschläge könnten einen Schritt nach vorn bedeuten, etwa die Einführung eines Optionierungssystems auf tarifvertraglicher Grundlage, einer reinen Beitragszusage ohne Mindestleistung (bringt Firmen „absolute Kostensicherheit“) oder den Verzicht auf bisherige Garantiemodelle zugunsten einer Zielrente. Arteaga plädierte auch für die Konvertierung bestehender Zusagen, verpasste jedoch die Chance, dieses heikle Thema im Einzelnen zu vertiefen. Nachdem im gesamten Gutachten die Rolle des Vertriebes nicht vorkam und der Eindruck entstand, die Tarifpartner würden dies allein und kostenfrei erledigen, sprach Arteaga in Köln vor den Maklern diesmal die vertrieblichen Perspektiven an. Es käme zu einer deutlichen Vertriebs erleichterung. „Möglicherweise gibt es weniger Promille, aber viel mehr Beitragssumme“, so Arteaga. „Ohne Vertriebe wird es bei Kleinunternehmen kaum funktionieren“.



Die nachgelagerte Besteuerung der bAV ist ein eindeutiger Vorteil.

Professor Thomas Dommermuth, Steuerberater

Wie Beratung und Verwaltungsaufwand bezahlt werden sollen, dazu sagte er nichts, ist jedoch optimistisch, dass der Gesetzgeber das Richtige tun wird und die bAV noch 2016 einen Schub bekommt.

bAV lohnt im Niedrigzinsumfeld

Den aktuellen Zwist heizte Professor Thomas Dommermuth, Steuerberater und Beiratsvorsitzender des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung, zwar nicht an, verwies aber auf sein eigenes bAV-Reformgutachten, das Verbesserungen im bestehenden System bevorzugt. Am wichtigsten: Arbeitgeber sollten verpflichtet werden, ihre SV-Ersparnis als Zuschuss für den Arbeitnehmer einzusetzen, denn das macht die bAV noch attraktiver und kostet den Staat kein Geld. Alternativ sollte die Sozialversicherung bei der Betriebsrente komplett entfernt und eine Zulage eingeführt werden.

Auch in der Niedrigzinsphase mache bAV Sinn „Die nachgelagerte Besteuerung ist ein eindeutiger Vorteil, solange keine Steuersatzerhöhungen in der Rentenphase erfolgen“, so Dommermuth. Der „Herr der Zahlen“ vertiefte anhand ausgewählter Musterfälle die Wirkungen für unterschiedlichste Zielgruppen. Interessant: Auch ohne Verzinsung kommt ein Durchschnittsverdiener, der als Rentner keine Steuern zahlt – das ist heute noch die Regel –, auf 5,73 Prozent Effektivrendite in der Niedrigzinsphase. Grund sei die Systemrendite, erklärte Dommermuth mit Hinweis auf von Löffbeckes Ausführungen. „Wenn da nur nicht die sozialversicherungsrechtlichen Probleme wären“, stöhnte der bAV-Experte. In der Ansparphase gibt es nur die halbe SV-Ersparnis, aber in der Rentenphase die volle Belastung. Das sei unhaltbar, zumal zu befürchten sei, dass die SV-Beiträge in Zukunft weiter steigen. Wenn das SV-Problem gelöst wird, die Komplexität sinkt und die Anrechnung auf die Grundsicherung entfällt, sei die bAV unschlagbar.

Praktische Hilfe für die lästige bAV-Verwaltung

Der frühere bAV-Makler Martin Bockelmann brachte „Digitalisierung konkret“ in die Tagung ein. Bockelmann führt die Geschäfte der xbAV GmbH und bietet verblüffende Vereinfachungen der bAV-Verwaltung für alle vier Akteure: Arbeitgeber, Versicherer, Vermittler und Arbeitnehmer. Es fehle meist am professionellen, zeitgemäßen Verwaltungsprozess. „Der Berater kann aber nicht gleichzeitig auch unbezahlter Verwalter sein“, so Bockelmann. Jedoch haben Arbeitgeber am meisten Angst vor dem hohen Verwaltungs- und Arbeitsaufwand für die bAV.

Ausweg: xbAV hat daher als „Shared-Service-Anbieter“ mit dem HDI ein Versicherer-unabhängiges bAV-Verwaltungsportal für Arbeitgeber entwickelt („HDI bAV net“), dass der HDI seinen Arbeitgeberkunden und Maklern kostenlos zur Verfügung stellt. Es gibt eine einheitliche Oberfläche, nur eine Registrierung und nur ein

Login. „Alles wird einfach und übersichtlich“, so Bockelmann. Er demonstrierte, wie in nur 40 Sekunden ein Verwaltungsakt erledigt ist, sei es eine Krankmeldung, Stammdatenänderung oder die Registrierung eines Austritts. Letzteres dauert heute noch bis zu sechs Monate. Das „HDI bAV net“ bietet auch Vermittlern Vorteile, da sie von der Verwaltung befreit werden, und auf Wunsch dennoch über jede Änderung informiert bleiben. Der Aufwand für die Bestandsbetreuung sinkt. Durch die Effizienz würden neue, große Arbeitgeberkunden für den bAV-Berater interessant.

Wird Social Media zum Vertriebskanal?

Im letzten Vortrag beleuchtete Ralf Pispers, Geschäftsführer der Dotkomm GmbH, wie man digital zu den Gewinnern gehören kann. Ohne Social Media, die auch von den Vermittlern genutzt werden, laufe nichts mehr. „Es gibt keinen Grund zu der Annahme, dass Ihre Kunden es anders machen“, erklärte der gelernte Bankkaufmann dem verdutzten Publikum. Auch über Facebook könne man Kundenkontakte vertriebslich nutzen, als Teil einer digitalen Wachstumsstrategie. Diese basiere auf vier Bausteinen: Positionierung, Networking, Vertrieb und Werbung.

Zur digitalen Positionierung gehört laut Pispers eine professionelle Homepage, und zwar personalisiert und mit individuellem Content, zwingend auch mit Kundenbewertungen. „Das macht am Anfang Arbeit, zahlt sich aber sehr schnell aus, denn die Deutschen sind nun mal siegelgläubig und wollen Bewertungen sehen“, so Pispers. Zum digitalen Networking zählt der Social-Media-Experte natürlich Social Networks. „Darüber teilen uns Leute kostenlos, freiwillig und tagesaktuell vieles aus ihrem Leben mit und geben damit wertvolle Vertriebsimpulse“, so Pispers. Schließlich gehe es auch um digitale Werbung. Hierbei stehen Mikrokampagnen im regionalen Umfeld sowie der Einsatz von Google Keyword-Ads und Facebook-Ads im Vordergrund. „Die regionale Werbung auf Google wird sehr genau wahrgenommen und kostet vergleichsweise ganz kleines Geld.“

Spannende Podiumsdiskussion

Referenten und Auditorium trafen sich zwischenzeitlich bei der Podiumsdiskussion und diskutierten insbesondere die Vorschläge zur bAV-Reform noch einmal kontrovers. Aufmerksam wurde die Meinung von Dr. Arteaga aufgenommen, der einen Gesetzentwurf nach der Sommerpause erwartet und sich vorstellen kann, dass darin auch Teile seiner gutachterlichen Empfehlungen umgesetzt werden. Drei von fünf Referenten glauben jedoch nicht, dass eine inhaltlich gute bAV-Reform bis zum Herbst 2016 oder spätestens bis zur Bundestagswahl 2017 kommt. Weitere Informationen zur Tagung und den Referenten, die Vorträge sowie viele Fotos gibt es im Internet (bav-expertenforum.de).

Detlef Pohl



Blick ins Auditorium des vom HDI ausgerichteten bAV-Expertenforums 2016 auf der Kölner Marienburg



Regionale Werbung auf Google wird sehr genau wahrgenommen und kostet vergleichsweise ganz kleines Geld.

Ralf Pispers, Dotkomm