

„Die Pensionsrückstellungen können sich um bis zu 50% erhöhen.“

„Honorarberatung“ im Gespräch mit
Martin Katheder, Allianz Pension Partners GmbH



■ Martin Katheder ist Mitglied der Geschäftsleitung der Allianz Pension Partners GmbH, einer 100%-tigen Tochter der Allianz Global Investors Deutschland GmbH. Er verantwortet dort den Bereich Pension Sales Support und begleitet in dieser Funktion u.a. Unternehmen bei der Strukturierung von Gesamtlösungen in der betrieblichen Altersversorgung und zu Zeitwertkonten. Zugleich ist er zuständig für die Entwicklung fondsbasierter Altersversorgungsprodukte im Bereich Pension Marktes der Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, einem der größten Asset Manager in Deutschland. Martin Katheder ist außerdem Geschäftsführer der Allianz Treuhand GmbH, einer überbetrieblichen Treuhandgesellschaft zur Insolvenzsicherung von Ansprüchen aus betrieblicher Altersversorgung, Wertkonten und Altersteilzeit.

Honorarberatung: Kann die Forderung nach zukunftssicheren Lösungen für die Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen überhaupt noch glaubwürdig befriedigt werden?

Martin Katheder: Eindeutige Antwort: Ja! Zukunftssicher ist, was nachhaltig ist. Und eine nachhaltige Lösung ist für mich dadurch gekennzeichnet, dass sie einerseits auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens eingeht, andererseits aber auch nach der Implementierung genügend Flexibilität bietet, um auf geänderte Rahmenbedingungen und mögliche Zielverschiebungen des Unternehmens zu reagieren. Wir bei Allianz Global Investors unterstützen den Berater, diese zukunftssichere Lösung für das Unternehmen zu konzipieren.

Honorarberatung: Mit dem Trend hin zu beitragsorientierten Pensionsplänen, weg von leistungsorientierten Zusagen, dokumentiert sich die wachsende Unsicherheit auf diesem Feld. Was ist so neu in der Entwicklung der Kapitalmärkte, dass die alten Gerüste nicht mehr halten?

Martin Katheder: Ich glaube, es wäre zu kurz gesprungen, diesen Trend rein an der Entwicklung der Kapitalmärkte fest zu machen. Das würde bedeuten, der Trend sei vornehmlich von der Angebotsseite her getrieben.

Was wir aktuell beobachten, ist jedoch eine deutliche Verschiebung der Nachfrage hin zu beitragsorientierten Plänen. Dies hat damit zu tun, dass viele Unternehmen nicht mehr bereit sind, die Risiken zu tragen, die aus leistungsorientierten Plänen entstehen können. Durch die rasche Verbreitung der Entgeltumwandlung seit 2002 wird dieser Trend noch verstärkt: die spätere Leistung orientiert sich hier maßgeblich am Beitrag des einzelnen Arbeitnehmers.

Honorarberatung: Innovative Fondslösungen sollen nun richten, was die Versicherer mit ihren Bordmitteln nicht mehr bewerkstelligen können. Bewegen wir uns hier nicht letztlich auf eine kaum noch transparente Derivatewelt zu?

Martin Katheder: Nein! Für mich ist die Frage weniger: „Versicherungen oder Fonds?“ Vielmehr kommt es darauf an, das Produktangebot an die sich verschiebende Nachfrage anzupassen.

Entscheidend ist, dass innovative Fondskonzepte zunehmend klassische Versicherungslösungen ergänzen. Bei der Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen oder Zeitwertkontenmodellen bieten sie Liquiditätsschonende und renditeorientierte Alternativen. Zur Absicherung biometrischer

Risiken wie Invalidität oder Langlebigkeit werden Sie aber auch künftig nicht an einer Versicherung vorbeikommen. Die Aufgabe ist es, das Beste aus beiden Welten zu kombinieren.

Honorarberatung: Was muss der Berater generell in diesen Zusammenhängen über das anstehende Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz wissen?

Martin Katheder: Der vorliegende Gesetzentwurf zielt darauf ab, die deutschen Bilanzierungsregeln an internationale Standards heranzuführen.

Für Pensionsverpflichtungen bedeutet dies: sie sollen künftig marktnäher bewertet werden. So sollen künftig Gehalts- und Rendendynamiken in die Rückstellungsbeurteilung mit eingehen und künftige Verpflichtungen mit einem marktnahen Zinssatz bewertet werden.

Je nach Struktur der Versorgungsberechtigten können sich bei erstmaliger Anwendung dieser Regelungen die Pensionsrückstellungen um bis zu 50% erhöhen.

Damit wird vielen Unternehmen erstmals bewusst werden, dass sie die wahren Kosten Ihrer Pensionspläne bislang systematisch unterschätzt haben.

Honorarberatung: Die Summe der Risiken aus Pensionszusagen sind für den Unternehmer allein nicht zu erfassen und entsprechend zu bewerten.

Der Berater wiederum ist dieser Komplexität ebenfalls kaum gewachsen. Ab welchem Punkt in der bAV-Beratung sichert Ihr Haus die Bestandsaufnahme des Beraters ab?

Martin Katheder: Allianz Global Investors bietet im Bereich der betrieblichen Altersversorgung für die Honorarberatung Komplettlösungen an.

Wir beschränken uns dabei nicht auf die reine Kapitalanlage, sondern unterstützen mit unserem fachlichen Know-how bereits in der Anbahnungsphase.

Unser Dienstleistungsangebot umfasst dabei Checklisten zur Kundenanalyse, Musterpräsentationen und fachliche Merkblätter ebenso wie Mustertexte für die Ausgestaltung arbeitsrechtlicher Regelungen und reicht bis zur Unterstützung bei der Abstimmung mit dem Betriebsstättenfinanzamt oder den Wirtschaftsprüfern des Unternehmens.

Nach der Bestandsaufnahme durch den Berater und dem Abstecken des groben Rahmens stehen wir den Honorarberatern jederzeit gerne mit unseren Spezialisten zur Verfügung, um die konkrete Ausgestaltung im Einzelfall zu konzipieren.

Honorarberatung: Mit dem Strukturschlüssel: Risiken selbst tragen, Risiken transferieren, Risiken vermeiden und Risiken vermindern, bieten Sie Gestaltungsalternativen, die dem Berater eine attraktive Gesprächsöffnung an die Hand geben.

Den sich daraus eventuell ergebenden Mix an Lösungsofferten kann jedoch niemand aus dem Ärmel schütteln. Auch hier ist Begleitung angesagt.

Martin Katheder: Unsere bereits vorstrukturierte Ziel- und Bedarfsanalyse ermöglicht es jedem Berater, dem Unternehmen zunächst die richtigen Fragen zu stellen. Um hier die nötige Sicherheit zu geben, bieten wir den Beratern Schulungsmaßnahmen mit unseren Spezialisten incl. Zertifizierung an.

Auf Basis der Bedarfsanalyse erarbeiten wir dann gemeinsam mit dem Berater ein individuelles Lösungskonzept und begleiten selbstverständlich auch die Implementierung. Je nach Komplexität und Größe des Vorhabens unterstützen wir diese Schritte mit unseren Spezialisten auch gerne beim Unternehmen vor Ort.

Dabei ist uns natürlich bewusst, dass die Intensität unserer Begleitung steigt, je komplexer und umfangreicher sich der Einzelfall gestaltet.

Honorarberatung: Dank einer Bilanzverkürzung durch Bildung von PlanAssets wird der Unternehmer von Ihnen aus einer Hand mittels Allianz Treuhand GmbH und Allianz Global Investors entlastet.

Zudem offerieren Sie die ergänzende Auslagerung von Spitzenrisiken über Versicherungslösungen der Allianz Leben. Ab welcher Mandatsgröße greifen diese Maßnahmen?

Martin Katheder: Wir gehen davon aus, dass ab einem Volumen von etwa 5 Mio. Euro eine Liquiditätsschonende Rückdeckung bestehender Pensionsverpflichtungen über Investmentprodukte sinnvoll ist. Bei kleineren Volumina ist eine reine Versicherungslösung meist vorteilhafter, weil dann die Anzahl der Versorgungsberechtigten üblicherweise zu klein ist, um einen Risikoausgleich im Kollektiv zu gewährleisten.

Sucht ein Unternehmen dagegen innovative Lösungen für Zeitwertkonten oder fondsrückgedeckte Modelle für Entgeltumwandlung, z.B. für Gesellschafter-Geschäftsführer oder leitende Angestellte, kann unsere Treuhandlösung schon ab 10 bis 20 teilnehmenden Mitarbeitern Sinn machen.

Alternativ bieten wir für kleinere Kollektive auch Verpfändungsmodelle an, die ebenfalls sehr einfach umzusetzen sind.