

bAV-Ausblick 2010

Allianz



Dr. Markus Arnold, Leiter Firmenkundengeschäft Allianz Leben und Vorstand der Allianz Pensionsfonds-AG

„Das Jahr 2009 verlief bislang im Firmengeschäft bei Allianz Leben positiv. Das Neugeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden. Besonders die Einmalbeiträge stiegen auf Grund großer Abschlüsse wie beispielsweise die Bestandsübertragung

der 2.700 Rentner von MAN Ferrostaal auf den Allianz Pensionsfonds.

Auch im kommenden Jahr erwarten wir solche Abschlüsse. Besonders bei Unternehmen, die bereits Mittel für eine Ausfinanzierung beispielsweise über ein CTA (Contractual Trust Arrangement) bereitgestellt haben, ist eine solche Ausfinanzierung auf einen Pensionsfonds oder eine Unterstützungskasse sinnvoll. Die Mittel stehen für die Auslagerung in diesen Fällen bereits zur Verfügung und durch die Auslagerung auf den Pensionsfonds können die Beiträge für den Pensionsversicherungsverein auf ein Fünftel reduziert werden. Und diese sind bei einem Beitragssatz von 14,2 Promille für den einen oder anderen potenziellen Kunden sicher ein weiteres Argument zur Auslagerung. Zudem führt das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, das erstmals für die Geschäftsjahre angewandt

wird, die im Kalenderjahr 2010 beginnen, zu einer Sensibilisierung der nach HGB bilanzierenden Unternehmen.

Wie in 2009 erwarten wir auch im kommenden Jahr bei der Entgeltumwandlung bzw. bei der arbeitgeberfinanzierten bAV entsprechende Nachfrage. Die Anpassung an die Rente mit 67, die Umwandlung von vermögenswirksamen Leistungen in bAV oder die höhere Sozialversicherungsersparnis durch vermehrte Entgeltumwandlung sind hier Stichwörter. Zudem kommen für 2010 noch positive Impulse in einigen Branchen durch entsprechende tarifvertragliche Lösungen mit hinzu. So wird beispielsweise 2010 erstmals der Demografiefaktor mit 300 Euro in der Chemiebranche wirksam. Und In kleineren Branchen setzt sich die bAV in den Tarifverträgen systematisch durch.“

Condor



Ulrike Beeken, Referentin für betriebliche Altersversorgung, Condor Dienstleistungs-GmbH

„Eine Direktversicherung kann nur so gut sein, wie das Produkt, was sich dahinter verbirgt. Die Arbeitnehmer verlangen für ihre private Altersversorgung zeitgemäße moderne Produkte und erwarten – zu Recht – diese auch für ihre betriebliche Altersversorgung (bAV). Sie möchten neben den konventionellen Produkten mit Garantie für ihre Entgeltumwandlung fondsgebundene Produkte wählen können, bei denen sie stärker an den Entwicklungen

am Aktienmarkt partizipieren. Für die betriebliche Altersversorgung steht der Vorsorgegedanke und damit die Garantie im Vordergrund: So sind im Bereich der Direktversicherung Beitragszusagen mit Mindestleistung oder beitragsorientierte Leistungszusagen vorgeschrieben, die auch mit Fondsunterlegungen dargestellt werden können.

Die Condor Lebensversicherung hat sich bei ihrem speziell für die bAV entwickelten Tarif Congenial bAVgarant für die sogenannte „beitragsorientierte Leistungszusage“ entschieden. Diese arbeitsrechtliche Zusageart hat den Vorteil, dass der Arbeitnehmer bei einem vorzeitigen Ausscheiden seinen Vertrag mitnehmen darf. Der Arbeitgeber kann sich dadurch vollständig enthaften.

Die Garantie des Congenial bAVgarant wird mit einem sehr effizienten Mechanismus abgesichert. Herzstück dabei sind zwei Wertsicherungsfonds renommierter Anbieter, die für die Sicherstellung der Garantie einbezogen werden. Ein automatischer monatlicher vertrags- und kapitalmarktabhängiger Umschich-

tungsprozess zwischen dem gewählten Wertsicherungsfonds, freien Fonds und gegebenenfalls dem Sicherungsvermögen der Condor bewirkt, dass für jeden einzelnen Kunden das maximal mögliche Fondsinvestment erreicht wird. Das hochkarätige auf Maklerbelange ausgerichtete Fondsuniversum der Condor ist dabei Grundlage für attraktive Renditen in der Zukunft. Für die freie Fondsanlage stehen rund 50 erstklassige Einzel-, Misch- und Dachfonds von 20 Kapitalanlagegesellschaften sowie kostengünstige Indexfonds zur Verfügung.

Bei Congenial bAVgarant entscheidet der Kunde in einem gewissen Rahmen selbst über die Höhe seiner Garantie. Auch auf weitere Extras muss der Arbeitnehmer bei seiner Entgeltumwandlung nicht verzichten: Sonderzahlungen, Verlängerungsrecht oder das optionale Absichern von zusätzlichen Erträgen während der Laufzeit können genutzt werden.“

Münchener Verein


Tobias Kramm, Münchener Verein,
Referent im Produktmanagement bAV

„Die betriebliche Altersversorgung (bAV) genießt seit Jahrzehnten eine Sonderstellung als Instrument der Alterssicherung. Seit der Einführung des Alterseinkünftegesetzes (AltEinkG) im Jahr 2005 und der damit verbundenen Neuordnung der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderung kommt ihr noch mehr Bedeutung zu.

Eines steht fest: Die bAV ist konkurrenzlos für den Aufbau einer zukunftssicheren Altersvorsorge. Betrachtet man jedoch die Durchdringungsquoten von bAV in Unternehmen, speziell bei der besonders für Arbeitnehmer attraktiven Entgeltumwandlung, so lassen diese oft zu wünschen übrig. Die Mitarbeiter geben oft an, nicht ausreichend über die Vorteile einer bAV informiert zu sein. Aufgrund der mangelnden Information bleibt dann die bAV in vielen Fällen als Vorsorgelösung unberücksichtigt.

Beratern, Versicherungsunternehmen und Arbeitgebern kommt daher eine zentrale Rolle zu, die Pluspunkte dieses Alterssicherungssystems noch bekannter zu machen und auf die Vorzüge hinzuweisen. Oftmals bestehen sogar gesetzliche oder tarifvertragliche Regelungen, die eine bAV und die Informationen hierzu zur Pflicht machen. Der Münchener Verein unterstützt und fördert bereits seit Jahren eine konstruktive Kommunikation der Vorteile von Betriebsrenten. Durch ein durchdachtes System von laufender Information (z.B. Newsletter im Betrieb), Beratung über die sinnvolle Umsetzung von bAV und laufender Betreuung erhalten Arbeitnehmer die notwendigen Entscheidungsgrundlagen für das passende Modell der Versorgung.

Mit einem zertifizierten Beratungsprozess wird eine Garantie abgegeben, dass die zugrunde liegende bAV jährlich überprüft und den jeweiligen Rahmenbedingungen aktuell angepasst wird.

Die Erfahrung zeigt, dass überzeugte Mitarbeiter als Multiplikatoren die selbst erlebten, positiven Erfahrungen mit einer bAV auch gern an die Kollegen weitergeben. Der Münchener Verein unterstützt seine Vertriebspartner in der Beratungs- und auch in der Betreuungsphase, wovon letztendlich Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Berater gleichermaßen profitieren.“

In Großbritannien betitelt man den Adel. Unsere bAV- Lösungen adelt man mit Titeln

Jetzt mit
eigener
U-Kasse



Als einer der führenden bAV-Anbieter Großbritanniens stehen wir seit über zehn Jahren auch in Deutschland für innovative und intelligente Produkte im Bereich Versicherung, Vorsorge und Vermögen. Und das mit der Kompetenz aus fast zwei Jahrhunderten Erfahrung, weltweit 6,5 Millionen Kunden und der Verantwortung für rund € 180 Milliarden Vermögenswerte.

**Mehr Informationen erhalten Sie unter
unserer bAV-Experten-Hotline:**

0800 2234872 (kostenfrei)

www.sl-ukasse.de www.standardlife.de

Kölner Pensionskasse



Michael Oliver Skudlarek, Kölner Pensionskasse VVaG, Leiter Produktmarketing

„Aufgrund der Finanzmarktkrise gewinnt das Thema der Sicherheit der Altersversorgung bei Kunden an Bedeutung. Kernfrage ist, ob das Vermögen der Kasse im Marktvergleich risikoarm angelegt und in Krisensituationen besser geschützt ist. Die Antwort ergibt sich aus den Ursachen der Finanzkrise

und der Unterschiedlichkeit der Geschäftsmodelle der Produkthanbieter. Die Krise hat ihren Ursprung im US-amerikanischen Immobilienmarkt genommen, im Kern geht es aber um das Bestreben aller Investoren, eine marktüberdurchschnittliche Rendite zu erlangen. Dabei wird gerade in Zeiten niedriger Zinsen das höhere Risiko einer besser rentierenden Anlage übersehen. Das ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass das Risiko einer Kapitalanlage mit der in Aussicht gestellten Rendite auf das Engste verbunden ist. Fehler bei der Bewertung strukturierter Produkte und Schwächen im Risikomanagement der Finanzinstitute führten zu einer globalen Nachfrage. Heute wird beklagend von „faulen Krediten“ und toxischen Wertpapieren gesprochen. Diese Risiken hat die Kölner Pensionskasse in ihrer Anlagestrategie bewusst ausgeschlossen. Aus der betrieblichen Altersversorgung (bAV) leitet

sich für die Anlagepolitik ab, dass dem Sicherheitserfordernis höchste Priorität einzuräumen ist. Dennoch unterscheiden sich Geschäftsmodelle und Anlagestrategie der Anbieter in nicht unerheblichem Maße. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Kapitalanlage lassen Gestaltungsmöglichkeiten zu.

Das Geschäftsmodell der Kölner Pensionskasse ist im Marktvergleich sehr kostengünstig und ermöglicht daher hohe Garantie-Leistungen. Dieser Kostenvorteil führt dazu, dass die Anlagepolitik der Kasse nicht von der Zielsetzung einer marktüberdurchschnittlichen Verzinsung mit hohem Risiko fehlgeleitet wird. Im Ergebnis kann die Kölner Pensionskasse daher eine im Marktvergleich günstige Risikostrategie in der Kapitalanlage umsetzen und somit einen entscheidenden Beitrag zur Sicherheit der Renten in der bAV beitragen.“

SwissLife



SwissLife Niederlassung, München

„Aufgrund der Finanzmarktkrise geDie betriebliche Altersversorgung (bAV) ist unmittelbar mit der Situation am Arbeits- und Finanzmarkt verknüpft. Daher dürfte sich diese Sparte 2010 in einem heterogenen Marktumfeld bewegen. Vor allem werden sich Anbieter wie z. B. Swiss Life profilieren, die die gesamte Bandbreite der bAV anbieten und damit unterschiedlichste Geschäftsfelder abdecken können. Attraktive Geschäftsansätze ergeben sich 2010, weil die Unternehmen bestrebt sind, ihre Profitabilität sicherzustellen und ihre Wettbewerbsposition auszubauen. Dabei liefert gerade betriebliche Altersvorsorge praktikable Ansätze, um unternehmensfremde Risiken zu minimieren, Mitarbeiter/innen zu gewinnen und zu motivieren. Neben Kosten-Gesichtspunkten sind flexible Versorgungslösungen gefragt, die ein

schnelleres Reagieren auf die Bedingungen des Marktumfelds ermöglichen. Für Unternehmen lohnt es sich in jedem Fall, das Thema gezielt anzugehen.

Mögliche Ansätze:

- Fach- und Führungskräfteversorgung
Bei der Gewinnung und Bindung von Schlüsselkräften gewinnt die arbeitgeberfinanzierte bAV zunehmend an Bedeutung.
- Reduzierung von Unternehmensrisiken und verbessertes Bilanzbild
Die Ausfinanzierung oder Auslagerung von Pensionsverpflichtungen führt zu einem verbesserten Bilanzbild und stärkt die Risikovorsorge. Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) rückt u. a. diese Überlegungen in den Mittelpunkt. Daher sollte die Überprüfung von Pensionszusagen fester Bestandteil der Kundenberatung sein.
- Flexible Arbeitszeitmodelle
Der Bedarf an flexiblen Arbeitszeitmodellen wächst. Speziell Zeitwertkonten werden eine zunehmend wichtige Rolle spielen.

Eine professionelle Beratung, die bAV in allen Facetten beleuchtet, wird auch 2010 zu einer Win-Win-Situation für alle Beteiligten führen. Swiss Life steht den Vermittlerinnen und Vermittlern dabei als zuverlässiger Partner zur Seite.

Friends Provident



Stefan Giesecke, Vorstand der fpb AG, die von FPI beauftragt wurde, den kompletten Vertriebsservice für unabhängige Vermittler in Deutschland zu betreuen.

„Mit flexiblen, transparenten und einfachen fondsgebundenen Vorsorgelösungen wird Friends Provident International (FPI) Makler auch im Jahr 2010 unterstützen. Das gute Preis-Leistungsverhältnis, die hohe Produktqualität und die unterstützenden Beratungstools haben dazu geführt, dass FPI von den Maklern bei den Asscompact Awards 2009 unter die Top 10 der beliebtesten bAV-Anbieter gewählt wurde. Diesen Kurs werden wir fortsetzen und unser Angebot aus Direktversicherung, rückgedeckter Unterstützungskasse, GGF-Versorgungen und Lösungen für die Auslagerung von Pensionszusagen ausbauen.“