

bAV: Die Zeichen stehen auf Wachstum. Der Makler muss zugreifen!

Auf dem Feld der bAV verdrängen die beitragsorientierten Lösungen deutlich die leistungsorientierten Vorsorgemodelle. Beitragsbezogenen Systemen gehört somit die Zukunft. Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) hat sich Beratungsbedarf ergeben, den der Makler sofort in 2010 aufgreifen kann.



Mit schwammigen Erklärungen ist in der bAV nichts zu verkaufen. Der Makler muss kristallklar argumentieren. Rang 1 gehört dabei der absolut transparenten Kosten-Kalkulation.

Aussagen zum Risiko-Management haben angesichts der Finanzkrise zudem erheblich an Stellenwert gewonnen. Risikoarme Anlageklassen werden entsprechend bevorzugt. Wer Gantiezusagen bieten kann, ist im Vorteil. In der Gestaltung der Auszahlungsphase für die bAV-Rentenbezieher liegt ein weiteres Moment, zu dem klare Ansagen erwartet werden.

Kapitalgedeckte und beitragsbezogene Rentenmodelle werden zukünftig einen markant wachsenden Teil des Alterseinkommens der Rentner sicher stellen müssen. Entsprechend gewinnen hier für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer die Aspekte Volatilität und Inflation grundsätzlich an Bedeutung. Kapitalmarkt Know-how ist daher für den Makler von Nutzen.

Der Druck auf den Arbeitnehmer, sein Engagement für die eigene Altersvorsorge zu erhöhen, ist heute zudem ein internationales Thema. Betriebliche Altersversorgungssysteme, in die alle Mitarbeiter automatisch einbezogen werden, sofern sie nicht ausdrücklich widersprechen, sind in den USA sowie Lateinamerika zudem bereits nicht unüblich. Grundsätzlich bestehen die rechtlichen Mög-

lichkeiten für einen solchen Automatismus auch in Europa. Die Entwicklung der gesetzlichen Renten kann durchaus auch in Deutschland zu einer „ZwangsbAV“ führen.

■ Zeitwertkonten adé

Seit Jahresbeginn 2009 gilt das Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen (Flexi II).

Dort heißt es, dass Wertguthaben sozialversicherungsrechtlich nur noch anerkannt werden, wenn über dieses Instrument Arbeitsentgelt für eine spätere Freistellung eingebracht wird. Alle Modelle, die nur der Flexibilisierung der Arbeitszeit oder dem Ausgleich betrieblicher Produktionszyklen dienen, sind damit jetzt außen vor. Beim altersbedingten Ausscheiden aus dem Betrieb kann zudem ein noch vorhandenes Guthaben auf dem Zeitwertkonto nicht mehr in eine betriebliche Altersversorgung (bAV) überführt werden.

Wer die Kosten eines betrieblichen Versorgungsmodells ebenso glaubwürdig wie exakt dokumentieren kann, hat in der Beratung die besten Chancen.

Ausnahme: Für Eltern-, Pflege- oder Teilzeit dürfen Arbeitnehmer jedoch auch nach

den jetzt gesetzlich definierten Zwecken ihre Wertguthaben weiterhin nutzen.

■ Entgeltumwandlung

Die Entgeltumwandlung bietet in der bAV nach wie vor ein hohes Absatzpotenzial. Dazu muss der Makler seinem Kunden den grundlegenden Wandel in der gesetzlichen Altersversorgung plastisch vor Augen führen. Er sollte jedoch mit konkreten Beispielen arbeiten, nicht mit abstrakten Drohkulissen. Wer einem Arbeitnehmer und dessen Familie eine echte Versorgungslücke aufzeigen kann, kann diese wiederum mit der Entgeltumwandlung auch für den Kunden leicht nachvollziehbar auffüllen.

*A - Gesetzliche Rente = Grundversorgung im Alter.
B - Betriebliche und Private Vorsorge = Lebensqualität*

■ BilMoG und bAV

Am 26. März 2009 hat der Deutsche Bundestag das Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) verabschiedet. Die neuen Regeln werden erstmalig für alle Geschäftsjahre verbindlich, die am oder nach dem 1.1.2010 beginnen. Wahlweise können sie bereits für den Jahresabschluss 2009 angewandt werden. Mit dem BilMoG erfolgt die An-

gleichung der deutschen Bilanzierungsvorschriften an internationale Standards. Viele deutsche Unternehmen mit betrieblichen Versorgungswerken mussten bisher schon Rechnungslegungsstandards wie IFRS und US-GAAP berücksichtigen.

• **Bilanzwahrheit**

In Sachen Rückstellungen wurde bisher gern „schwammig“ gearbeitet. Mit dem Paragraphen 253 HGB wurde an dieser Stelle nun für Transparenz gesorgt:

a) Der § 253 Abs. 1 HGB-E regelt, dass „Rückstellungen in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages“ anzusetzen sind. Und: „wird mit der Verwendung des Begriffs „Erfüllungsbetrag“ ausdrücklich klar gestellt, dass bei der Rückstellungsbewertung in der Zukunft – unter Einschränkung des Stichtagsprinzips – künftige Preis- und Kostensteigerungen zu berücksichtigen sind.“ In diesem Zusammenhang sind insbesondere Gehaltssteigerungen, Rentenanpassungen (§ 16 BetrAVG) und Fluktuation zu nennen.

b) § 253 Abs. 2 HGB-E sieht vor, dass ein durchschnittlicher Marktzinssatz als Abzinsungsfaktor bei der Rückstellungsbewertung zu verwenden ist. Dieser wird von der Deutschen Bundesbank nach Maßgabe einer Rechtsverordnung ermittelt und monatlich bekannt gegeben.

• **Konsequenzen**

Diese Änderungen im § 253 HGB werden zu einer im Einzelfall deutlichen Erhöhung der Pensionsrückstellungen führen. Der Druck auf Unternehmen, eine Bilanzbereinigung in Sachen Pensionsverpflichtungen durchzuführen, wird durch das BilMoG verstärkt.

• **Kreativität**

In diesem Zusammenhang bietet das neu geschaffene Saldierungsgebot (§ 246 Abs. 2 HGBE) eine für etliche Unternehmen interessante Lösungsmöglichkeit: „Vermögensgegenstände, die dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung von Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen oder vergleichbaren langfristig fälligen Verpflichtungen dienen, die gegenüber Arbeitnehmern eingegangen wurden, sind mit diesen Schulden zu verrechnen; entsprechend ist mit den

zugehörigen Aufwendungen und Erträgen zu verfahren.“ Die verrechneten Größen sind dann im Anhang anzugeben (§ 285 Nr. 25 HGB-E). Eine Bilanzbereinigung im Fall der unmittelbaren Pensionszusage (Direktzusage) ist also zukünftig z.B. durch verpfändete Rückdeckungsversicherungen möglich. Diese kostengünstige und aufwandsarme Lösungsmöglichkeit dürfte insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen interessant sein. Die Outsourcing-Alternativen CTA-Modell sowie die Übertragung auf Pensionsfonds/Unterstützungskassen bekommen Konkurrenz.

Verpfändete Rückdeckungsversicherungen sind z.B. eine sehr verwaltungsschlanke Lösung. Hier liegt ein Beratungsfeld für Makler.

■ **Pensionsfonds**

Das BilMoG führt den Unternehmen Ihre Finanzierungslücken bei Rückstellungen deutlich vor Augen. Nun muss gehandelt werden. Positiv: Anders als bei der Saldierung der Rückstellungen mit dem Planvermögen kann die Differenz zwischen steuerlicher und handelsrechtlicher Rückstellung bei einer Auslagerung auf den Pensionsfonds als Betriebsausgabe steuerlich geltend gemacht werden. Und: Durch eine Auslagerung lassen sich 80% der PSVaG-Beiträge einsparen. Diese Beiträge wurden, wie bekannt, radikal angehoben.

■ **Beratungsansatz**

Es empfiehlt sich auf jeden Fall, die Auswirkungen der Neuregelungen aus dem BilMoG anhand von Alternativbewertungen für das Unternehmen im Voraus zu ermitteln. Denn: Änderungen an einmal festgelegten Bewertungsgrundsätzen sind nicht möglich. Der hierzu im HGB festgelegte Stetigkeitsgrundsatz wurde noch einmal verstärkt. Eine derartige Beratungsleistung kann der Makler nur mit erheblicher Unterstützung durch den Produktgeber erbringen; bzw. er muss diese ganz delegieren.

■ **Die Schnittstelle**

Was kann der Makler in der bAV leisten? Welche Rolle kann er in diesem volumentechnisch zwar hochattraktiven aber zugleich äußerst anspruchsvollen Geschäft besetzen? Welcher Produktgeber bietet hier die sinnvollste Lösung? „Risiko & Vorsorge“ informiert Sie hierzu auf den folgenden Seiten.

Wegweiser für Ihre sichere Zukunft

Ausgezeichnete Produkte

- ▲ **Leistungsstarke
Versorgungslösungen**
- ▲ **Jederzeitige Beitragsflexibilität**
- ▲ **Mitgliederinteressen
verpflichtetes Unternehmen**
- ▲ **Ungezümmte Tarife**



Mehr Informationen:

www.koelner-pensionskasse.de

Tel.: 02 21 / 94 38 02-0

info@koelner-pensionskasse.de