

Dienstag, 4. Dezember 2012

[Versicherungen](#)

bAV – Betriebliche Altersvorsorge: Steiniger Wachstumspfad

Während die Lebensversicherung mit rückläufigen Vertragsbeständen und Beitragsvolumina zu kämpfen hat, kann die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ihren Wachstumskurs halten. Doch das Produkt gilt als besonders erklärungsbedürftig und fordert die Vertriebe der Versicherer heraus.



Text:

Lorenz Klein

Um eine aktuelle Wachstumsgeschichte aus der Welt der Versicherungswirtschaft zu schildern, muss man trotz Euro- und Schuldenkrise kein Märchenkennner oder Fantasy-Experte sein.

Denn neben der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gibt es ja noch die betriebliche Altersversorgung (bAV), die für zufriedene Mienen in der deutschen Assekuranz sorgt: „Überaus erfreulich war die Entwicklung der betrieblichen Altersversorgung“, jubelte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), als er im Juni die Geschäftszahlen der deutschen Versicherer für das Jahr 2011 präsentierte.

Laut GDV entfielen insgesamt rund 13,8 Millionen Verträge auf die bAV. Das ist ein Plus von 4,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zum Vergleich: Der Lebensversicherungsbestand schrumpfte um 0,9 Prozent auf – zugegebenermaßen immer noch beachtliche – 89,7 Millionen Verträge.

Alle Durchführungswege legen zu

Die Lebensversicherer engagieren sich in allen fünf Durchführungsweisen der bAV – entweder direkt als Anbieter von Direktversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds – oder indirekt, indem sie Versorgungszusagen von Unternehmen decken, die ihren Mitarbeitern eine Betriebsrente als Direktzusage gewähren oder diese über eine Unterstützungskasse finanzieren.

In allen bAV-Disziplinen stand 2011 ein Plus gegenüber dem Vorjahr zu Buche: Die Direktversicherungen legten um 5,3 Prozent auf 7,1 Millionen zu, der Bereich Rückdeckungsversicherung wuchs um 3,6 Prozent auf 2,8 Millionen Verträge, Pensionskassen lagen bei 3,5 Millionen (plus 3,5 Prozent) und Pensionsfonds bei 344.000 (plus 8,6 Prozent).

Direktversicherung mit Abstand am beliebtesten

Angebotene Durchführungswege laut bAV-Verantwortlichen (mit Mehrfachnennungen)	
Direktversicherung	86 %
Pensionskasse	65 %
Direktzusage	32 %
Unterstützungskasse	30 %
Pensionsfonds	19 %
Individuell entwickeltes Spezialmodell	14 %
Gruppenvertrag einer Berufsgenossenschaft/Gewerkschaft	9 %
Betriebliche Riester-Rente	7 %
Zweitwertkonten in Kombination mit bAV	2 %

[1]

*Direktversicherungen und Pensionskassen finden sich bei der Mehrheit der Unternehmen im Angebot, betriebliche Riester-Renten sind kaum anzutreffen.
Quelle: Generali Versicherungen, F.A.Z.-Institut*

Insbesondere das bAV-Neugeschäft kann sich mit einem Zuwachs von 16 Prozent sehen lassen. Vor allem für die Direktversicherung, die um satte 30 Prozent nach oben schoss, lief es besonders gut.

Die Gründe für den Boom der Betriebsrenten sind vor allem in der Absenkung des Rechnungszinses von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent zum 1. Januar 2012 zu sehen sowie in der Heraufsetzung der steuerlichen Altersgrenze von 60 auf 62 Jahre.

Geht es nach der Branche, so soll die Erfolgsgeschichte auch in diesem und nächstem Jahr fortgeschrieben werden. Laut aktueller Maklertrendstudie der Unternehmensberatung Towers Watson im Auftrag der Maklermanagement AG, einem Tochterunternehmen der Basler Versicherungen, zählt die [bAV erneut zu den Lieblingsprodukten](#) ^[2] der Vermittler.

Sie wird am zweithäufigsten genannt (45 Prozent) – nur die BU steht mit 82 Prozent der Nennungen unangefochten an der Spitze.

Beratungsintensives Produkt

Ulf Kesting, Vorstand der Deutschen Gesellschaft für betriebliche Altersversorgung (DGBAV), verwundert das gute Abschneiden der bAV im Vertriebsranking nicht. Auch bei vielen Versicherern habe das Produkt einen zunehmend höheren Stellenwert zuerkannt bekommen, sagt der Experte.

Zugleich gibt Kesting zu bedenken: „Das bAV-Geschäft ist sehr beratungsintensiv und verlangt viel Detailwissen, um mit Firmenleitungen, Personalabteilungen und schließlich mit den Arbeitnehmern zu allseits befriedigenden Lösungen zu kommen.“

Die bAV gilt vor allem deshalb als kompliziertes Produkt, weil es in so vielen Formen und Varianten daherkommt. So können die Beiträge für den Aufbau entsprechender Anwartschaften vom Arbeitgeber, von den Arbeitnehmern oder von beiden zusammen geleistet werden.

Entgeltumwandlung dominiert

Zunächst als rein arbeitgeberfinanzierte Vorsorge gestartet, etabliert sich seit gut zehn Jahren die sogenannte [Entgeltumwandlung](#) ^[3]. Diese ist zumeist rein arbeitnehmerfinanziert, kann aber auch um einem Arbeitgeberanteil aufgestockt werden.

Das Unternehmen muss seinen Mitarbeitern mindestens einen Durchführungsweg anbieten und die Umwandlung des Entgelts in eine Betriebsrente in Höhe von maximal vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) gewährleisten.

Seite zwei: [Direktversicherer haben die Nase vorn](#) ^[4]

Die BBG für die gesetzliche Rentenversicherung legt fest, wie hoch die Steuer- und Sozialversicherungsersparnis bei den bAV-Durchführungswegen Direktversicherung,

Pensionskasse und Pensionsfonds ausfällt. Für 2012 liegt die Grenze bei 67.200 Euro in den alten Bundesländern und bei 57.600 Euro in den neuen Bundesländern.

Ab 2013 wird die Beitragsbemessungsgrenze voraussichtlich deutlich erhöht, um die ausgelassene Erhöhung von 2011 nachzuholen. Es können dann statt maximal 2.688 Euro (Westen) bis zu 2.784 Euro im Jahr steuer- und sozialversicherungsfrei umgewandelt werden.

Insbesondere in mittelständischen Unternehmen dominiert die Entgeltumwandlung. Das bestätigt eine Umfrage des F.A.Z.-Instituts im Auftrag der Generali Versicherungen, die im Frühjahr 2012 veröffentlicht wurde.

71 Prozent der 100 befragten bAV-Verantwortlichen in Unternehmen mit 50 bis 500 Beschäftigten gaben an, dass in ihrem Betrieb eine rein arbeitnehmerfinanzierte Entgeltumwandlung angeboten wird.

Zudem zeigte die Umfrage, dass die große Mehrheit der Unternehmen ihrer Belegschaft eine Direktversicherung anbietet (86 Prozent), dahinter folgen die Pensionskassen (65 Prozent). Knapp jedes dritte Unternehmen setzt auf die klassische arbeitgeberfinanzierte Direktzusage (32 Prozent), fast genauso häufig wird die Unterstützungskasse genannt (30 Prozent).

Die Vormachtstellung der Direktversicherung dürfte sich nach Ansicht vieler Branchenbeobachter weiter festigen. Der Trend gehe verstärkt zu beitragsorientierten Systemen ohne Bilanzberührung, sagt DGBAV-Vorstand Kesting, das heißt, häufig zu versicherungsgedeckten bAV-Lösungen in den Durchführungswegen Direktversicherung und Unterstützungskasse, ergänzt der Experte.

Dass die Unternehmen möglichst keine Bilanzberührung wünschen, liegt daran, dass die Pensionsverpflichtungen bereits einen gewaltigen Posten in ihren Büchern ausmachen. Allein bei den Dax-Unternehmen stiegen die Pensionsrückstellungen zuletzt auf 281 Milliarden Euro (Ende 2011: 259 Milliarden Euro) – im M-Dax stehen noch einmal 37 Milliarden Euro zu Buche (Ende 2011: 34 Milliarden Euro).

Drückende Pensionslasten

Jüngst ergab die Studie „German Pension Finance Watch“ der Unternehmensberatung Towers Watson, dass der Ausfinanzierungsgrad der Pensionspläne von Dax-Unternehmen im ersten Halbjahr 2012 um 3,6 Prozentpunkte auf rund 62 Prozent gesunken ist, bei M-Dax-Unternehmen ist der Wert um 2,4 Prozentpunkte auf 47 Prozent zurückgegangen.

Die Berater führen den Rückgang vor allem auf den Rechnungszins zurück, der seit Jahresende 2011 um 66 Basispunkte auf 4,09 Prozent nachgab. Die Folge: Die Pensionsverpflichtungen werden mit einem höheren Wert in den Bilanzen angesetzt.

Seite drei: [Zuzahlungen in Milliardenhöhe drohen](#) ^[5]

Dieser Verpflichtungsanstieg konnte auch durch die guten Anlageerträge auf die pensionsspezifischen Vermögenswerte von mehr als vier Prozent nicht kompensiert werden, erklären die Studienmacher. Insgesamt stehen den Pensionsverpflichtungen hierfür reservierte Vermögenswerte in Höhe von 174 Milliarden Euro (Dax) beziehungsweise 17 Milliarden Euro (M-Dax) gegenüber.

Aus Expertenkreisen heißt es daher, dass den Unternehmen Zuzahlungen in Milliardenhöhe drohen.

Um die Bilanzen von Versorgungsverpflichtungen zu entlasten und um sich Unterstützung bei der Ausfinanzierung zu holen, bietet sich für die Unternehmen beispielsweise eine Auslagerung in die Pensionsfonds der Versicherer an.

„Wir beobachten bei Unternehmen allgemein einen steigenden Beratungsbedarf bei der Ausfinanzierung und Neuordnung bestehender Pensionszusagen. Grund sind unter anderem die Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes“, sagt Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der Talanx Pensionsmanagement AG.

„Wir gehen davon aus, dass der marktnahe Zins, den das Gesetz vorschreibt, weiter sinken wird und sich damit die Belastung der Handelsbilanzen durch bestehende Pensionszusagen weiter verschärft“, prognostiziert Löbbecke.

Zudem seien veraltete Zusagen, unzureichende Ausfinanzierungsquoten oder anstehende Unternehmensnachfolgen Gründe für Neuordnungen, meint der Talanx-Manager. Viele Entscheider würden sich fragen, ob sie mit ihrer bestehenden Pensionszusage noch richtig aufgestellt sind und seien daher auf Experten angewiesen, die praxisnahe und verständliche Handlungsempfehlungen geben können.

Nachschusspflicht umgehen

Dr. Thomas Jasper, Leiter des Beratungsbereichs betriebliche Altersversorgung bei Towers Watson, betrachtet die Situation etwas gelassener: „Man sollte nicht übersehen, dass die bAV einen sehr langfristigen Anlagehorizont hat. Von der Erteilung einer Pensionszusage bis zur Auszahlung der ersten Rente können Jahrzehnte vergehen. Somit besteht für Unternehmen und ihre Mitarbeiter die Chance, Ertragsschwankungen in ihren Pensionsvermögen langfristig auszugleichen.“

Unternehmen, die eine Nachschusspflicht in jedem Fall vermeiden wollen, sind aus Sicht von Talanx-Experte Löbbecke mit einem Garantiemodell gut versorgt. Allerdings komme diese Lösung den Unternehmer deutlich teurer zu stehen, weil versicherungsförmige Lösungen sowohl das Langlebigkeitsrisiko als auch das Kapitalmarktrisiko tragen müssten.

Ganz andere Möglichkeiten bieten kapitalmarktorientierte Pensionspläne und ähnliche Instrumente, wie beispielsweise Treuhandmodelle, erklärt der Fachmann. Hier könne der Unternehmer den Finanzierungshorizont, den Kalkulationszins für den Vermögensaufbau selbst bestimmen und damit die Kosten der Übertragung steuern, sagt Löbbecke und betont, dass man als „Vollsortimenter“ alle möglichen Szenarien individuell für die Kunden abdecken könne.

Seite vier: [Kritik an zu geringen Renditen](#) ^[6]

Ob die Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten auch die Nachfrage nach betrieblichen Vorsorgeleistungen schmälert, bleibt abzuwarten – in jedem Fall registrieren die Betriebe die Entwicklung.

Danach gefragt, welche Anliegen sie an ihren bAV-Dienstleister haben, nannten die Befragten in der F.A.Z.-Studie am häufigsten das Kriterium „höhere Renditen der Vorsorgeprodukte, um die bAV für Mitarbeiter noch lukrativer zu machen“.

Mit einem Anteil von zehn Prozent wird dieser Kritikpunkt zwar immer noch eher selten geäußert. Doch „offensichtlich stellen die bAV-Experten immer wieder fest, dass Investments der Mitarbeiter in die Entgeltumwandlung an der mangelnden Lukrativität der Vorsorgeprodukte scheitern“, urteilen die Analysten.

Die Presseschlagzeilen, die von einem regelrechten „Anlagenotstand“ in der bAV künden, werden von der Branche unterschiedlich eingeschätzt. So hält DGbAV-Vorstand Kesting die Berichterstattung für „teilweise stark übertrieben“.

Er betont, dass die bAV für Arbeitnehmer und deren finanzielle Alterssicherung unabdingbar und ein sehr effektives Vorsorgesystem sei. Wer diese Tatsache fundiert vermitteln könne, werde weiterhin gute Abschlüsse mit der bAV machen.

Auch beim Kölner Versicherer Gothaer gibt man sich angesichts der herausfordernden volkswirtschaftlichen Großwetterlage optimistisch: „Natürlich können sich auch die Versorgungsträger in der bAV nicht dem aktuellen Kapitalmarktszenario entziehen. Die Lebensversicherungsbranche hat sich jedoch in der aktuellen Situation als sehr verlässlich und widerstandsfähig erwiesen“, sagt Bianca Hövelmann, Abteilungsleiterin Produktmanagement bAV.

So hätten Analysen durch die Finanzaufsichtsbehörde BaFin gezeigt, dass die Verlässlichkeit der Anbieter auch langfristig gegeben sei. „Die bAV über die versicherungsförmigen Durchführungswege Direktversicherung, Pensionskasse, kongruent rückgedeckte Unterstützungskassen und Direktzusagen ist sicher“, betont Hövelmann.

Herausforderung betrifft alle

Beim Anbieter Zurich denkt man bereits weiter: „Das althergebrachte Modell der Lebensversicherung mit Garantieverzinsung stößt an die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit genauso wie die interne Finanzierung einiger bAV-Zusagen über die Bilanz des Arbeitgebers. Hier gilt es Alternativen zu finden, wie zum Beispiel fondsgebundene Lösungen mit modernen Garantiemechanismen, die im Bereich der Entgeltumwandlung

schon eine sehr hohe Verbreitung haben“, sagt Dr. Marco Sebastian Arteaga, Vorstand für das bAV-Ressort bei der Zurich Versicherung.

Einen Reputationsschaden für die bAV aufgrund des Niedrigzinsumfelds sieht Arteaga nicht, „da die Herausforderungen den gesamten Finanzmarkt treffen und nicht auf die bAV beschränkt sind.“ Insgesamt gehe man bei Zurich davon aus, dass die zunehmende demografische Verschärfung des Wettbewerbs um Mitarbeiterbindung und Gewinnung von Fachkräften sogar zu einem Imagegewinn für die bAV führen werde.

Foto: Shutterstock

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2012/bav-entgeltumwandlung/99174>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2012/12/bAV-Entgeltumwandlung.jpg>

[2] bAV erneut zu den Lieblingsprodukten: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2012/versicherungsmakler-2/88419>

[3] Entgeltumwandlung: <http://www.cash-online.de/recht-steuern/2012/hoechste-sorgfalt-geboten/69944>

[4] Direktversicherer haben die Nase vorn: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2012/bav-entgeltumwandlung/99174/2>

[5] Zuzahlungen in Milliardenhöhe drohen: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2012/bav-entgeltumwandlung/99174/3>

[6] Kritik an zu geringen Renditen: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2012/bav-entgeltumwandlung/99174/4>

Copyright © 2011 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis