

Trick 17

Für Vermittler im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge sind die Zeiten hart geworden. Der älteste bAV-Durchführungsweg indes ist der größte Profiteur des BRSG: Die Pauschaldotierte Unterstützungskasse. Eine gute Alternative für Berater.

Von Manfred Baier

Es war wieder ein Paukenschlag für alle, die bislang als Vermittler von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) tätig waren: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) schlug unlängst Alarm, sie sieht die Betriebsrenten bei Pensionskassen gefährdet. Gefühlt hat jede Tageszeitung darüber berichtet. Hand aufs Herz: Wer kann unter solchen Bedingungen jetzt noch ernsthaft versicherungsbasierte bAV-Produkte vermitteln? Arbeitnehmer dürften ebenso dankend ablehnen wie Arbeitgeber, für die eine Auffüllungsverpflichtung im Falle einer Schieflage der jeweiligen Pensionskasse besteht. Tausende Vermittler sind betroffen, werden heimatlos. Aber eines haben sie noch, ihr Rest-Kapital. Nämlich den Zugang zu Unternehmen und das Know-how, wie ihre bisherigen Kunden ticken. Und darin liegt ihre Chance. Indem sie eben nicht wie einst als Vermittler oder gar als Verkäufer auftreten, sondern als Berater mit Lösungsangeboten. Es wäre falsch zu glauben, dass man ihnen die Türe angesichts der Versicherungsmisere vor der Nase zuschlägt. Das mag zwar in dem einen oder anderen Fall passieren, wer aber offen kommuniziert und den Mitarbeitern eine Problemlösung offeriert, dürfte eher auf offene Ohren stoßen.

HOHE ZULAGEN DURCH ARBEITGEBER, HOHE DURCHDRINGUNG BEI ARBEITNEHMERN

Denn schließlich gibt es auch noch andere Durchführungswege als die der versicherungsbasierten Lösungen. Da ist die Direktzusage oder aber vielmehr noch die pauschaldotierte Unterstützungskasse (pdUK) als fünfter und ältester bAV-Durchführungsweg. Sie erfreut sich nach Einführung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes zweistelliger Zuwachsraten. Das Alternativmodell funktioniert vereinfacht gesagt so: Die Mitarbeiter zahlen nicht in eine externe Versicherung ein, sondern gewähren dem Unternehmen über die pauschaldotierte U-Kasse mit ihren bAV-Beiträgen quasi ein regelmäßiges Darlehen. Das kann zum Beispiel über eine Lohnumwandlung geschehen. So wird aus der pdUK ein effektives

Innenfinanzierungsvehikel. Sie liefert gerade den mittelständischen Unternehmen die Anreize, die die versicherungsbasierten Lösungen nicht bieten. Und diese Anreize sind die Argumente des bAV-Beraters:

- Durch den Innenfinanzierungseffekt kann das Unternehmen teure Bankdarlehen in langfristig zinsgünstige Verbindlichkeiten umwandeln und so die Bilanzstruktur verbessern.
- Oder es kann die Beiträge im Unternehmen selbst investieren und damit zu günstigen Konditionen die Rentabilität des Unternehmens steigern.
- Dadurch steigert der Arbeitgeber die Arbeitsplatzattraktivität gerade im Werben um die gefragten Fachkräfte.
- Sehen die Arbeitnehmer quasi ihre eigene bAV im Unternehmen tagtäglich arbeiten, hebt dies die Motivation und die Identifikation mit dem Unternehmen.
- Als soziale Einrichtung ist die pauschaldotierte UKasse steuerbegünstigt
- Die Einlagen des Arbeitnehmers sind im Falle einer Insolvenz durch den Pensionsversicherungsverein der deutschen Wirtschaft (PSVaG) geschützt, das Unternehmen unterliegt keiner Haftung für externe Risiken

Diese Argumente sind derart überzeugend, dass Unternehmen anders als bei versicherungsbasierten Lösungen freiwillig meist 30 oder sogar 40 Prozent dazulegen. Die gesetzliche Mindestzulage beträgt 15 Prozent. Und auch die Arbeitnehmer lassen sich gut überzeugen, trotz aller Komplexität. Ist der Belegschaft das Modell einmal erklärt, erreicht die pdUK zumeist eine Durchdringung von an die 80 Prozent. Jeder bAV-Vermittler weiß, wie hoch dieser Wert einzuschätzen ist.

Und was tun, wenn in einem Unternehmen die bestehende bAV mit Versicherungslösungen bereits eingerichtet ist, die Betroffenen aber in eine U-Kasse wechseln wollen? Eine Kündigung ist definitiv nicht anzuraten, wohl aber eine Beitragsfreistellung. Wer also weiterhin als Spezialist für die betriebliche Altersvorsorge agieren oder verloren gegangenes Vertrauen zurückgewinnen will, kann dies mit der Beratung

zu pauschaldotierten Unterstützungskassen tun. Dafür aber muss er sein Geschäftsmodell verändern. Denn statt Provisionen verdient er Beratungshonorare. Diese liegen bei 700 bis 1.000 Euro pro Vertrag.

BAV-BERATER SOLLTEN AUF FAIRE PARTNERBEDINGUNGEN ACHTEN

Aufgrund der Komplexität der pdUK ist der Berater jedoch auf die Unterstützung von außen angewiesen. Damit die pdUK ihre unternehmensstrategischen Wirkungen voll entfalten kann, ist die rechtliche und steuerlich richtige Konzeption von entscheidender Bedeutung. Dabei kann der Vermittler nicht helfen, dabei darf er nicht helfen. Täte er es, handelte er rechtswidrig. Der Vermittler konzentriert sich also auf betriebswirtschaftliche Beratung – und die ist genehmigungsfrei. Er braucht daher einen kompetenten Partner, der die steuerlichen und rechtlichen Angelegenheiten rechtssicher erledigt, bestmöglich aus einer Hand. Diese Partnerschaft sollte vertraglich auf Dauer angelegt sein, denn das Zusammenspiel zwischen Vermittler und Konzeptionär ist bei der laufenden Betreuung für das Unternehmen als Kunden unabdingbar. Das Fachwissen erlangt der pdUK-Berater über eine Ausbil-

dungsakademie. Der Berater braucht diesen Partner auch für den Fall der Fälle, dass es einmal zu einer rechtlichen Auseinandersetzung kommen könnte. Es versteht sich von selbst, dass eine solche enge Partnerschaft von Fairness getragen und von Seiten des Konzeptionärs unkündbar sein muss. Dazu zählt z.B., dass der Kunde (das Unternehmen) auch bei einer einvernehmlichen Beendigung der Partnerschaft im Bestand des Vermittlers verbleibt und nicht auf den Konzeptionär übergeht. Stornoeinbehalte sollte der Vermittler nicht akzeptieren, da Rücknahmen in diesem Geschäft die absolute Ausnahme darstellen. All dieses – der rechtliche Beistand, die Ausstiegsregelungen bis hin zu einer Vertrags-Unkündbarkeit seitens des Konzeptionärs sowie die Stornohaftung – sollten zwischen Berater und Konzeptionär vertraglich eindeutig geregelt sein.



Manfred Baier

Geschäftsführender Gesellschafter der auf versicherungsfreie bAV-Konzepte spezialisierten Authent-Gruppe in Nürnberg

Für Unternehmen und Einzelbucher



Deutsche
Versicherungsakademie

Insure your English



mit **Keith Purvis**

Coach, Trainer,
FCII-Fellow

Mehr als nur ein Sprachkurs: Machen Sie sich fit fürs internationale Versicherungsgeschäft.

Infos unter www.versicherungsakademie.de
oder Telefon 089 455547-722