

REFORMMODELLE FÜR DIE BAV

Welche Impulse hat das BRSG gebracht?

SOZIALPARTNERMODELLE

Welche Rahmenbedingungen müssen vorliegen?

BAV IM DIGITALISIERUNGSBOOM

Wie weit sind die digitalen Plattformen?

Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung von Euroforum Deutschland

MAI 2021 | WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE UND KAPITALANLAGE



euroforum

Medienpartner

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Fünf Gründe für die Direktzusage – Nicht neu, aber aktueller denn je!

von Sven Reuss

Ausgangslage

Laut dem aktuellem Alterssicherungsbericht 2020 des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales ist der Anteil der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit einer betrieblichen Altersversorgung an allen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten weiter zurückgegangen - von 54,6% im Jahr 2017 auf 53,9% im Jahr 2019. Auf die betriebliche Altersversorgung entfallen lediglich 10% des Gesamtleistungsvolumens aller Alterssicherungssysteme. Spitzenreiter bleibt weiterhin die gesetzliche Rentenversicherung mit 73%.

Seit Jahren gibt es Überlegungen, wie betriebliche und private Altersvorsorge gestärkt werden können. Der Bericht der Kommission Verlässlicher Generationsvertrag verweist unter anderem auf die Stellungnahme eines Rechtsgutachtens, wonach die Verpflichtung zu einem obligatorischen Angebot mit Opt-out Möglichkeit „... ein legitimes Ziel des Gemeinwohls sei ...“ und somit „... die Voraussetzungen des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit erfülle ...“ (BERICHT der Kommission Verlässlicher Generationenvertrag, Band I - Empfehlungen, S. 122).

Käme also ein Obligatorium, zum Beispiel über einen externen Versorgungsweg, wäre Unternehmen, die heute noch keine betriebliche Altersversorgung anbieten, vermutlich der Weg über eine Direktzusage und damit zu deren Freiheitsgraden versperrt. Zu den Freiheitsgraden später mehr.

Perspektivwechsel: Welche Fragen stellen sich Unternehmen aktuell vor dem Hintergrund der Pandemie? Und wo ist die gedankliche Verbindung zum Angebot einer betrieblichen Altersversorgung und zu deren Gestaltungsräumen?

- Wie resilient ist das Geschäftsmodell? Muss es eventuell adjustiert werden?
- Wie stellt man sich finanziell gut auf, um auch über entsprechende Liquidität zu verfügen?
- Welche Auswirkungen hätte eine steigende Inflation?
- Kann das Versorgungswerk neben den personalpolitischen Aspekten auch die Ziele des Unternehmens unterstützen?
- Welche Herausforderungen ergeben sich aus dem Niedrigzinsumfeld für das Pensionsmanagement?



Sven Reuss,
Head of Pensions & Solutions, Commerzbank AG

Der Charme der Direktzusage

Die Direktzusage bietet bei der oben beschriebenen Ausgangslage zahlreiche Vorteile.

1. Der ursprüngliche Gedanke der Direktzusage basiert auf der Innenfinanzierung. Wenn also ein Unternehmen durch Investitionen eine höhere Rendite erzielt als am Kapitalmarkt möglich, ergeben sich hier entsprechende Freiheitsgrade. Eine explizite Kapitaldeckung ist kein Muss, Pensionszahlungen können auch aus dem operativen Cashflow erfolgen. Je nach Ausgestaltung des Deckungsplans muss auch nicht

zwangsläufig jedes Jahr dotiert werden - mit Blick auf die Anforderungen des unternehmerischen Liquiditätsmanagements gerade in der aktuellen Zeit durchaus von Nutzen. Gedanklich ist die Investitionsrendite das Äquivalent der realisierten Planvermögensrendite.

2. Wo eine ausreichende Rendite generiert werden kann, ließe sich optional zusätzliches Planvermögen über eine Treuhandkonstruktion CTA (Contractual Trust Arrangement) administrieren. Infrage kommen zuerst vielfältigste Ausprägungen im Immobilien-, Private Equity und Private Debt Bereich.
3. Diese Treuhandkonstruktion kann eine unternehmenseigene Lösung oder eine Gruppentreuhand sein. Unternehmenseigene Lösungen zeichnen sich in der Regel dadurch aus, dass sie individuell aufgesetzt sind, also auch hier zusätzliche Freiheitsgrade bieten.
4. Im aktuellen Umfeld überprüfen viele Unternehmen ihr Geschäftsmodell auf mögliche Zu- oder Verkäufe. Wenn es dann dazu kommt, ist es administrativ einfacher, wenn entsprechendes Planvermögen nicht aus der eigenen Treuhand herausgelöst werden muss, sondern schon in einer Gruppentreuhand liegt.
5. Unternehmen, die mit CTAs arbeiten, können diese auch sehr gut für Zeitwertkonten einsetzen, die im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld mit Blick auf Altersteilzeit stark gefragt sind - eine Infrastruktur für zwei Belange.

Fazit

Politisches Ziel ist eine breiter aufgestellte Altersvorsorge. Die betriebliche Altersversorgung kann ihren Teil dazu beitragen. Und hier bietet die Direktzusage mit optionalem Einsatz von Treuhandlösungen entsprechende Freiheitsgrade bei der individuellen unternehmensbezogenen Umsetzung. ■

📌 **Commerzbank Firmenkunden**

COMMERZBANK 