

BAV, WOHN MAN SCHAUT

Gut ein Jahr seit Inkrafttreten des Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben sich zahlreiche Anbieter für Sozialpartnermodelle in Stellung gebracht. Doch die Tarifparteien zaudern noch. Ein Überblick über Anbieter und einige Gründe für die Zurückhaltung

- TEXT: DETLEF POHL -



Ein reichliches Jahr Wirkung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) zeigt, dass Arbeitgeber, Berater und Produktgeber die neuen Chancen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) auf zwei Wegen nutzen. Theoretisch wird an dem tariflich organisierten Sozialpartnermodell (SPM) gewerkelt, das auf Garantien und Haftung zugunsten einer höheren Zielrente verzichtet.

Praktisch dominiert bisher einzig und allein die „alte bAV-Welt“, die durch das BRSG insbesondere mit höherer Förderung in den versicherungsförmigen Durchführungswegen Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds punkten kann und zudem von einer neuen Förderung von Geringverdienern sowie einem verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss für Entgeltumwandlungsver-

einbarungen ab 2019 profitiert. Gefühlt gibt es nahezu täglich neue Meldungen rund um die bAV auf Produktebene, darunter auch zum SPM. Mitte Februar etwa brachten R+V und Union Investment mit „UniRendite“ eine Direktversicherung (fondsgebundene Rentenversicherung) auf den Markt. Diese kapitalmarktorientierte bAV sei „gerade für jüngere Arbeitnehmer sehr interessant“,

meint R+V-Leben-Chefin Claudia Andersch. Die Police bietet 100-prozentige Beitragsgarantie bei Rentenübergang und ist insofern alte bAV-Welt. Für die neue bAV-Welt hatten R+V und Union ihre gemeinsame Branchenlösung in Form einer Zielrente (ohne Garantie) bereits im Frühjahr 2018 vorgestellt.

Ebenfalls Mitte Februar brachte die Signal Iduna die „SI Betriebsrente+“, bisher nur als Direktversicherung möglich, nun auch als Pensionskassenlösung heraus. Die Förderrente für Geringverdiener ist in Betrieben, in deren Tarifverträgen die Geringverdienerförderung ausdrücklich über eine Pensionskasse geregelt ist, einsetzbar.

Konzernvorstand Clemens Vatter erwartet „über tarifvertragliche Lösungen insbesondere in den unteren Lohngruppen eine höhere Durchdringung in der bAV“. Diese Zielgruppe sei nach einer SI-Umfrage für die bAV sehr aufgeschlossen. Mehr als jeder Zweite mit 1.500 bis 2.500 Euro Monatseinkommen befürwortet eine Betriebsrente und wäre dafür bereit, auf andere geldwerte Vorteile des Arbeitgebers zu verzichten.

Auch dies hat allerdings mit dem SPM und seiner reinen Beitragszusage erst mal nichts zu tun, nutzt aber neue bAV-Förderung für Geringverdiener bis 2.200 Euro Bruttoeinkommen.

KONSORTIEN POSITIONIEREN SICH

Die Anbieter der neuen bAV trommeln jetzt verstärkt mit der Zielrente. Die erwarteten Renten lägen bis um das Vierfache höher, sagt „Das Rentenwerk“. Das Konsortium aus fünf genossenschaftlich geprägten Versicherern verglich dazu das eigene Angebot (fondsgebundene Direktversicherung ohne Garantie) mit Daten eines großen Anbieters aus der alten bAV-Welt (mit Garantie). So erhalte ein 25-Jähriger, der monatlich 100 Euro einzahlt, bisher garantierte 170 Euro Rente – im neuen Modell hingegen bis zu 765 Euro. „Wir sind startklar, zugunsten der Arbeitnehmer beim Niedrigzins ▶

»Neue bAV erfordert persönliche Beratung«

LARS GOLATKA, Leiter bAV der Zurich Gruppe Deutschland, CEO der Deutscher Pensionsfonds AG und verantwortlich für „Die Deutsche Betriebsrente“

procontra: Die Zielrente krankt im Moment an der Umsetzung durch die Tarifpartner. Wo hakt es dort?

Lars Golatka: Es braucht zeitnah einen Piloten, der die Leistungsfähigkeit des Sozialpartnermodells (SPM) beweist – egal ob Haustarif oder Branchenlösung. Wir sind seit Ende 2018 angebotsfähig und möchten einen solchen Piloten in naher Zukunft umsetzen.

procontra: Kürzlich hat es im BMAS ein Spitzengespräch der Sozialpartner zum SPM gegeben. Kommt jetzt endlich der Durchbruch?

Golatka: Das BRSG hat eine spürbare Schubkraft entwickelt. Wir begrüßen den Vorstoß von

Arbeitsminister Hubertus Heil ausdrücklich.

Gerne ver helfen wir dem SPM als Teil des neuen BMAS-Expertenkreises zum Durchbruch.

procontra: Wie wollen Sie Vertrauen bei den Nutzern schaffen, dass Sicherheit auch ohne Garantie funktioniert?

Golatka: Der Paradigmenwechsel ist erklärungsbedürftig. Hinter den Kulissen setzen wir einen hohen Beratungsaufwand um. Es geht darum zu vermitteln, dass wir auf Erfahrung und Transparenz setzen und keinesfalls Experimente mit der Vorsorge der Menschen eingehen.

procontra: Konkret wollen Sie das mit einem kapitalmarktbasier ten Pensionsfonds schaffen. Worin unterscheidet der sich von einem versicherungsförmigen Fonds?

Golatka: Unsere Konsortiallösung ist speziell auf die Anforderungen des SPM abgestimmt und stellt ein breit gestreutes Anlageportfolio dar. Durch den Verzicht auf Garantien kann die kollektive Anlage flexibel und langfristig ertragreicher erfolgen. Im Ergebnis liefert das deutlich mehr Rente als klassische Garantieprodukte.

procontra: Mit welchen Zielrenditen liebäugeln Sie da?

Golatka: Ich bin davon überzeugt: Die reine Beitragszusage verspricht mehr Rente. Sich auf konkrete Zahlen festzulegen, wäre nicht richtig. Wir entwickeln gemeinsam mit den Sozialpartnern Lösungen und berücksichtigen die

gewünschten Ertrags- und Risikoprofile.

procontra: Vorgeblich ist damit auch in Jahren negativer Wertentwicklung eine positive Rendite drin ...

Golatka: Eine garantierte Anlage kann schwanken. Damit sich trotz fehlender Garantien eine stabile Zielrente entwickelt, haben wir Glättungsmechanismen und kollektive Puffer entwickelt. Ausschläge und Wertschwankungen an den Kapitalmärkten können damit abgefedert und abgesichert werden. So können wir auch in Jahren mit negativer Wertentwicklung eine positive Rendite ausweisen.

procontra: Wie weit ist „Die Deutsche Betriebsrente“ bei den Verhandlungen mit Tarifpartnern?

Golatka: Der erste Abschluss kommt noch in diesem Jahr. Wir intensivieren gerade die Gespräche mit Sozialpartnern. Es ist nun deren Aufgabe, anschaulich darzustellen, dass das Vorsorgeziel im Alter ohne Garantien zu erreichen ist.

procontra: Die Hoheit über das SPM haben die Tarifparteien. Es soll weitgehend ohne Berater und Vertriebskosten abgehen. Ist da für Makler überhaupt Platz?

Golatka: Die „neue bAV“ erfordert weiterhin persönliche Beratung. Berater können durch qualifizierte Begleitung von Firmenkunden ein langfristig funktionierendes Geschäftsmodell mit Servicevereinbarungen aufbauen. ■





ZAHLEICHE ANGEBOTE VON SOZIALPARTNERMODELLEN

Mehrere große Versicherer und einige Versichererkonsortien haben Angebote für die Sozialpartner entwickelt.

Anbieter	Durchführungsweg	Marktauftritt ¹	Besonderheit
Axa	Pensionsfonds	solo	einfache Portabilität bei Jobwechsel
R+V	Pensionsfonds	solo	Spezialfonds: Union Investment
Swiss Life	Pensionsfonds	solo	Swiss Life AM
Signal Iduna	Direktversicherung	solo	Anlagestrategie über Töchter: Donner & Reuschel, SI-AM, Hansainvest
Das Rentenwerk ¹	Direktversicherung	Konsortium	Anlage in Eigenregie: Debeka AM
Die Deutsche Betriebsrente ²	Pensionsfonds	Konsortium	Auswahl Asset-Manager je nach Anlageklasse
Initiative Vorsorge ³	Direktversicherung	Konsortium	HSBC Global Asset Management Deutschland
BVV	Pensionsfonds	solo	Anlage in Eigenregie
S-Pensionsmanagement ⁴	Pensionsfonds	Verbundlösung	Anlage über DekaBank

¹Debeka, Gothaer, Barmenia, Stuttgarter, Huk-Coburg; ²Zurich, Talanx; ³Alte Leipziger, LV 1871, Neue Bayerische Beamten, Volkswohl Bund; ⁴Verbundlösung öffentlich-rechtlicher Anbieter (Sparkassen, Provinzial Versicherung, DekaBank)
Quelle: eigene Recherche, Unternehmensangaben

► gegenzusteuern“, ermuntert Debeka-Vorstand Normann Pankratz, dessen Unternehmen im Konsortium die Kapitalanlage steuert. Der Verzicht auf Garantien biete die nötigen Freiheiten der Kapitalanlage. Das könne auch Ängste auslösen, doch „angesichts oft jahrzehntelanger kollektiver Geldanlage spielt Volatilität kaum eine Rolle“, so Pankratz.

„Die besten Ergebnisse sind zu erwarten, wenn man chancenreich anlegt, aber sämtliche Sicherheitspuffer ausschöpft“, so Pankratz weiter. Das Rentenwerk hat sich besonders früh für das neue Modell engagiert.

Kommunikationsaufwand“, beobachtet Alexander Gunkel, Hauptgeschäftsführer der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände. Tariflohn gehe ihnen weiter vor Versorgungslohn. Vorreiter in Sachen bAV sind die Branchen Metall/Elektro und Chemie. Doch der Tarifvertrag für die Metall- und Elektroindustrie, der bis März 2020 läuft, brachte wieder nur höhere Löhne und verkürzte Arbeitszeiten, aber keine neuen Impulse für die bAV. Südwestmetall-Chef Peer Michael Dick hofft, bis zum Gewerkschaftstag der IG Metall im Herbst 2019 etwas in Richtung SPM mit der Gewerkschaft nachverhandeln zu können.

In der Warteschleife bleiben vorerst die Produkthanbieter, so auch Talanx. Bereits seit Februar 2018 existiert ein gemeinsames SPM-Konsortium mit der Zurich Gruppe: „Die Deutsche Betriebsrente“ bietet Zielrenten auf Basis eines kapitalmarktbasiereten Pensionsfonds. „Es braucht zeitnah einen Piloten, der die Leistungsfähigkeit des SPM beweist – egal ob Haustarif oder Branchenlösung“, betont Lars Golatka, Leiter des bAV-Bereichs von Zurich und zugleich Vorstand von „Die Deutsche Betriebsrente“ (siehe Interview auf Seite 65).

Um einen SPM-Pilotabschluss anzukurbeln, hatte Bundesarbeitsminister Hubertus Heil Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände am 20. Februar ins BMAS einbestellt. Dort mahnte er höheres Tempo an und richtet nun bis Ostern im BMAS für die Sozialpartner ein Fachforum zum SPM ein, zu dem auch BaFin und BMF hinzugezogen werden.

IM FRÜHJAHR EIN ERSTER TARIFABSCHLUSS?

Auf der Fachtagung „Sozialpartnermodelle jetzt!“ am 7. März wurde Heil noch etwas deutlicher: Es müsse sich noch in diesem Jahr etwas bewegen, „kommt aus den Strümpfen“, rief er den Tarifpartnern zu. Die Bundesregierung werde sich Abwarten auf Dauer nicht gefallen lassen. Zum Ende der Veranstaltung platzte dann die Bombe: Bei ver.di stehe eine SPM-Tarifvereinbarung „unmittelbar vor dem Abschluss“, verkündete Andrea Kocsis. Auf Nachfrage hieß es von der ver.di-Vizechefin, der Pilot sei ein Haustarif für einen Versicherer mit 5.000 Mitarbeitern und werde über ein Versicherungskonsortium organisiert. Zudem liefen Gespräche für einen zweiten Abschluss mit einem Luftverkehrsunternehmen. Namen nannte Kocsis nicht.

Für Makler scheint in diesem Modell kein Platz zu sein. Zwar betonen alle Experten, dass eigentlich mehr Beratung nötig sei, doch auch der Arbeitsminister sagte: „Wir brauchen mehr Systeme ohne Gewinnerzielungsabsicht und damit besserer Versorgung.“ Er hoffe, dass es ohne Beratung abgehe. Talanx-bAV-Chef Fabian von Löbbecke hält das für einen Irrglauben. Er fürchtet zudem, dass „die meisten Arbeitnehmer ohne Beratung nur den Mindestbetrag, den die Tarifparteien aushandeln, sparen werden und damit eine Versorgungslücke bleibt“.

»Wir brauchen mehr Systeme ohne Gewinnerzielungsabsicht.«

HUBERTUS HEIL, BUNDESARBEITSMINISTER

Die großen Versicherer sind dabei solo unterwegs (siehe Tabelle). Den Beobachter beschleicht das latente Gefühl, dass deren Aktivitäten auf Produktebene zunehmen, doch noch immer halten die Tarifparteien aller Branchen still.

GEWERKSCHAFTEN EXTREM ZURÜCKHALTEND

„In den letzten Tarifverhandlungen haben die Gewerkschaften zum Teil andere Prioritäten gesetzt – etwa Arbeitszeitverkürzung bei Metall – und alle scheuen den hohen

SOZIALPARTNERMODELL AUS MAKLERSICHT

PRO

- Neue bAV erfordert ebenfalls persönliche Beratung
- Berater können langfristiges Geschäftsmodell für Firmenkunden ausbauen
- Kontakte zu SPM-Abschlüssen über Versicherer möglich

CONTRA

- SPM soll weitgehend ohne Beratungs- und Vertriebskosten auskommen
- Noch keine Beweise, dass SPM deutlich mehr als klassische Garantieprodukte bringt
- Arbeitnehmer bekommen ohne Beratung nur lückenhaften Mindestbetrag aus Tarifvertrag