

Maßgeschneiderte Betriebsrente

Sachwerte sind in der Ausfinanzierung eines Versorgungswerkes unabdingbar.

Von Thomas Hennings

In der heutigen Zeit werden diverse Entscheidungen aus der Vergangenheit sehr stark bereut. Nehmen wir zum Beispiel den Markt der betrieblichen Altersversorgung, der seit Jahrzehnten von der Lebensversicherungswirtschaft bearbeitet und behauptet wurde.

Die Mitarbeiter und versicherten sowie bezugsberechtigten Personen setzten für sich mit der Betriebsrente eine weitere Säule der Altersversorgung, neben der gesetzlichen Rente, um. Bei Vertragsabschluss vor Jahren oder Jahrzehnten erschien die „Zusatzrente“ über den eigenen Betrieb als sehr lukrativ und die Einnahmen als künftiger Rentner schienen sehr positiv und gesichert. Die zu meist klassischen Produkte in der bAV waren Kapitallebens- und Rentenversicherungen. Diese waren zudem ausgestattet mit Garantien und je nach dem mit unterschiedlichen Todesfalleistungen. Seit nunmehr fast 15 Jahren verändern sich die Rahmenbedingungen für dieses bAV-Geschäftsfeld dramatisch. Garantieleistungen auf die Sparanteile (machen in der Regel nur 65 – 70 % des eingezahlten Beitrages aus) sind von damals über 4 % Garantiezins auf demnächst 0,9 % Garantiezins für jeweilige Neuabschlüsse abgestürzt. Die Überschussbeteiligungen können kaum noch erwirtschaftet werden an den Märkten. Das heißt, sie sind kaum noch vorhanden und bei „Altverträgen“ mit hohen Garantieleistungen werden diese Überschüsse sogar auch noch weniger, als sie tatsächlich erwirtschaftet werden, zugewiesen. Der zahlende Kunde, beispielsweise Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sind und bleiben im Spiel der Branche die „Dummen“. Die Auszahlungshöhen an die heutigen Rentner sind um teilweise bis zu 50 % und mehr zu den damaligen Prognosen und jährlichen Zeitwertmitteilungen der Versicherer an die Kunden eingebrochen. Es wird sehr viel weniger an die Kunden ausbezahlt. Aus der Traum der entspannten Zusatzrente. Die betriebliche Versorgung über Versicherungen hat bei Experten bereits seit längerer Zeit ausgedient. Versicherungen dienen zur gemeinschaftlichen Absicherungen von „Sachen bzw. Gütern“ und „biometrischen Risiken“, aber nicht mehr zum Aufbau einer Altersversorgung, egal ob auf privater oder betrieblicher Ebene. Die „LV“ hat hierfür ausgedient.

Pauschaldotierte Unterstützungskasse

Profis in der bAV, hier gerne als betriebswirtschaftliche Altersversorgung definiert und gelebt, bevorzugen den ältesten Durchführungsweg der bAV, die pauschaldotierte Unterstützungskasse/Unternehmerkasse oder auch Unternehmerbank genannt. Dieser Durchführungsweg verschafft Unternehmern neue Liquidität, bindet und motiviert Mitarbeiter und kann den Unternehmern den einen oder anderen auch legalen bilanziellen und finanziellen Vorteil verschaffen, was mit Versicherungslösungen zu keinem Zeitpunkt möglich war und ist! Ferner „verschwinden“ Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge in dieser bAV-Form nicht in den Kanälen der Versicherungsbranche und arbeiten mehr schlecht als recht dort vor sich hin, sondern die Beiträge verbleiben im Kreislauf der pauschaldotierten Unterstützungskasse und dem Trägerunternehmen. Positiv hinzu kommt, dass der Unternehmer die Beiträge des Arbeitnehmers mit einem garantierten Zins über die gesamte Laufzeit versieht, welche stets höher als die der Lebensversicherungen sein sollte, um einfach auch stets attraktiver zu sein. Dieser garantierte Zins eines Unternehmers an seine Mitarbeiter liegt erfahrungsgemäß zwischen 1,5 – 2,5 %, das heißt, um ein Vielfaches höher gegenüber der gesamten Lebensversicherungsbranche.

Ausfinanzierung frei gestaltbar

Die Wahl der Ausfinanzierung, also die Wahl der Kapitalanlagen, steht dem Unternehmer komplett frei. Der Unternehmer wählt also in ganz enger Zusammenarbeit mit seinem Finanzberater die Ausfinanzierungsformen aus. Im ersten Schritt werden laufende Firmenkredite, Leasingverträge etc., mit dem Wissen über die neue Liquidität, überprüft. Das Herabsenken oder gar Ablösen von teuren Bankkrediten genießen Priorität. Verwendung von ca. 20 – 40 % der neuen Liquidität zu Beginn

Mit der restlichen Liquidität werden beginnend die ersten Bausteine für die Ausfinanzierung der gesamten Versorgungszusagen für die Mitarbeiter ausfinanziert. Der Unternehmer genießt die Vorteile, sich bankenunabhängiger aufzustellen. Dazu spart er von Beginn an die Mitarbeiterversorgungen an und läuft nicht Gefahr, erst in diversen Jahren damit zu beginnen. Sachwerte schlagen Geldwerte. Die Ausfinanzierung von diesen betriebswirtschaftlich spannenden Versorgungswerken wird nun mit einem höheren Anteil von diversifizierten Sachwertanlagen umgesetzt, wie z.B. Immobilienwerte, Logistikwerte, Rohstoffe, Wertmetalle, vermögensverwaltenden Spezialfonds, sowie mit Aktienwerten. Die Berücksichtigung von kurz-, mittel- und langfristigen Laufzeiten ist ebenso wichtig, wie die unbedingte Vermeidung von sogenannten „Klumpenrisiken“ in einem Portfolio.

Warum Sachwerte?

Nur mit sinnvollen und funktionierenden Sachwertanlagen ist heute und morgen ein Vermögensaufbau und eine Vermögenssicherung, etwa gegen eine Inflation, möglich. Die Erträge und Wertzuwächse lassen den Unternehmer ruhiger schlafen. Die Ausfinanzierung mit nationalen und internationalen Sachwerten auf institutionellem Niveau verschafft jedem Unternehmer noch weitere Vorteile. Er hat die Chance neben der passgenauen Ausfinanzierung für die Mitarbeiter über die ausgewählten Sachwertanlagen selber auch an seinem Mitarbeiterkollektiv erstmalig zu partizipieren. Das sogenannte „Arbitragegeschäft“ verhilft dem Unternehmer zu einer bisher unbekanntem Zusatzeinnahme im Alter. Dieses ist möglich, wenn Gewinne und Wertzuwächse oberhalb der Mitarbeiterzusagen erwirtschaftet werden. Das ist mit professionellen Sachwertanlagen für das Versorgungswerk möglich.

