

# INS ABSEITS REFORMIERT?!

Die Reform der betrieblichen Altersversorgung (bAV) wurde Anfang Juni beschlossen. Nun stellt sich die Frage, welche Rolle Makler und Beratungskosten beim Sozialpartnermodell noch spielen.

– TEXT: DETLEF POHL –



Seit der erste Entwurf der bAV-Reform von Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles im Januar 2015 auftauchte, trieb es Marktteilnehmer um, das Schlimmste zu verhindern. Trotz mehrfacher Nachbesserungen ist die jüngste Lösung allenfalls der kleinste gemeinsame Nenner. Der große Wurf blieb aus. Am 1. Juni wurde das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) beschlossen, mit einer Zielrente statt garantierter Leistungen. Auch an der Tarifexklusivität des neuen Angebots scheiden sich die Geister.

Problematisch: 69 Prozent der Unternehmen sind nicht tarifgebunden, im Osten der Republik sogar 79 Prozent. In den Kleinbetrieben gibt es viele Geringverdiener, und gerade die wollte man ja mit der bAV-Reform ins Boot holen. O-Ton aus dem Koalitionsvertrag von SPD und CDU/CSU 2013: Die bAV „muss auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Klein- und Mittelbetrieben selbstverständlich werden. Daher wollen wir die Voraussetzungen schaffen, damit Betriebsrenten auch in kleinen Un-

ternehmen hohe Verbreitung finden.“ Gute Idee, zumal der Anteil der bAV an den gesamten Rentenbezügen in Deutschland gerade mal bei 4 Prozent liegt. Einfacher wird es mit dem BRSG keineswegs. Der sechste Durchführungsweg wird die Zahl der bAV-Kombinationsmöglichkeiten um über 100 auf dann mehr als 600 erhöhen. Wie das ohne kompetente Beratung gehen soll, bleibt das Geheimnis der Koalitionäre. Mit dem Gesetzesbeschluss stellt sich nun eine entscheidende Frage:

## »Möglicherweise gibt es weniger Promille, aber eine viel höhere Beitragssumme.«

DR. MARCO ARTEAGA, RECHTSANWALT

### WER DARF KÜNFTIG BERATEN UND ZU WELCHEM PREIS?

Was die traditionellen Wege der bAV betrifft, ist die Sache klar: Alles bleibt, wie es bisher in den fünf Durchführungswegen war. Und Beratung wird schon jetzt alles andere als üppig bezahlt. „Professionelle Berater vermitteln schon seit jeher Gruppenverträge mit halbierten Kostensätzen, die sich unterhalb des Wertes von 2,5 Prozent der einzuzahlenden Beiträge bewegen, die heute das Lebensversicherungsreformgesetz als Kostenobergrenze erlaubt“, sagt Andreas Bürse-Hanning, Vorstandsvorsitzender der Aures Finanz AG & Cie. KG. Bei der bAV-Beratung gehe es vor allem um zwei große Komplexe: die Vertragseinrichtung – von der Bedarfserhebung und Ausschreibung über den Vergleich möglicher Angebote bis zur Einrichtung des Gruppenvertrages und der Beratung sowie Anmeldung der Arbeitnehmer im Versorgungswerk – und dann die laufende Vertragsbetreuung. Letztere umfasst die Beratung von Bezugsrechtsfragen, Dynamikanpassungen und Beitragsveränderungen ebenso wie Portabilität und Leistungsabwicklung. „Dieser hohe laufende Beratungsaufwand wird meist unterschätzt“, so der Finanzmakler.

### EINZELBERATUNG VS. GERINGE KOSTEN

Einen gangbaren Weg in der alten bAV-Welt sehen versierte Makler in Servicevereinbarungen mit den Firmenchefs. „Eine solche Vereinbarung benennt die verschiedenen Aufgaben in der Prüf-, Konzeptions-, Einrichtungs- und Betreuungsphase. Wir legen dann Punkt für Punkt gemeinsam mit dem Arbeitgeber fest, wer welche Aufgaben wahrnimmt“, beschreibt Joachim Becker, Geschäftsführer der Genius Versicherungsmakler GmbH, sein Erfolgsrezept. Die Servicevereinbarung kostet die Firma keine gesonderte Vergütung, sofern sie das Mak-

lermandat erteilt und Genius den Kollektivrahmenvertrag einrichten darf.

Gute Einzelberatung und geringe Kosten passen nicht zusammen. Wenn der Arbeitgeber die Beratung und Nachbetreuung bezahlt, wird er in dem Maße geringere eigene Zuschüsse für Arbeitnehmer bieten. Und wenn der Arbeitnehmer die Beratung indirekt über die Courtage bezahlt, wird das Geld aus dem Deckungskapital genommen. „Der Schlüssel zum Erfolg wäre ein Produkt, das in ganz geringem Maße Beratung erfordert“, so Dr. Udo Niermann vom bAV-Berater Mercer Deutschland. Und damit sind wir bei den erwarteten Neuerungen im BRSG. Denn mit der Reform obliegt es den Tarifpartnern zu bestimmen, wie, ob und in welchem Umfang beraten werden soll. Für die Praxis stellt sich die Frage, welche Rolle der Makler beim neuen, sechsten Durchführungsweg spielen kann.

### BERATER IM BRSG STIEFMÜTTERLICH BEHANDELT

Dass Berater und Beratungskosten beim Sozialpartnermodell stiefmütterlich behandelt werden, verwundert. Die Riester-Rente startete bekanntlich erst nach Erhöhung der Vertriebsvergütungen richtig durch. Und auch das tarifliche Versorgungswerk MetallRente kam erst in Schwung, als die Vertriebsvergütungen angehoben wurden (siehe Interview Seite 48). Beratung ist eben nicht zum Nulltarif zu haben. „Und die Tarifpartner dürfen per Gesetz nicht selbst

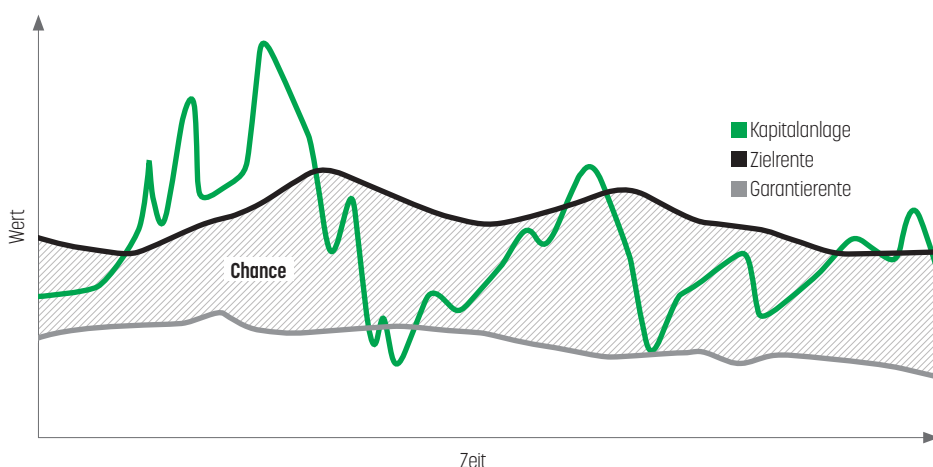
### DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN IM BRSG

- Die Sozialpartner dürfen auf Tarifbasis reine Beitragszusagen einführen (sechster Durchführungsweg). Mindest- oder Garantieleistungen sind verboten, die Haftung des Arbeitgebers entfällt.
- Sozialpartner dürfen Modelle der automatischen Entgeltumwandlung regeln („Opting-out“).
- Der steuerfreie Höchstbetrag der Entgeltumwandlung (alle Durchführungswege) wird von 4,0 auf 8,0 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung (West) angehoben; der sozialversicherungsfreie Höchstbetrag bleibt bei 4,0 Prozent.
- Bei Bezug von Grundsicherung im Alter wird ein Freibetrag eingeführt (rund 200 Euro).
- Für die Auszahlung betrieblicher Riester-Renten entfällt ab 2018 die SV-Pflicht (galt schon immer bei privaten Riester-Renten). In der Ansparphase wird die Grundzulage von 154 auf 175 Euro pro Jahr angehoben.

beraten“, warnt Ulrich Scheele, Generalbevollmächtigter für Vertriebsentwicklung und freie Vertriebe der Signal Iduna Gruppe, die als Partner vieler tariflicher bAV-Lösungen in Handel, Handwerk und Gewerbe aktiv ist. Die Tarifpartner müssten sich gesetzlich zugelassener Berater bedienen, insbesondere Versicherungsmak- ▶

### DIE CHANCEN DER ZIELRENTE

Die Zielrente soll bei äquivalenter Sicherheit die höhere Rente bieten.



Quelle: Gesamtmetall

► ler, Versicherungsberater, spezialisierte Rechtsanwälte oder anderweitig qualifizierte Finanzdienstleister.

Schon im Gesetzentwurf stand schwarz auf weiß: „Sonstige Kosten, insbesondere für die Wirtschaft, entstehen durch dieses Gesetz nicht.“ Stichwörter wie „Beratung“ und „Beratungskosten“ tauchten nicht auf. In der Gesetzesbegründung heißt es lediglich: Die Tarifpartner „müssen sich an der Durchführung und Steuerung dieser

Betriebsrenten (reine Beitragszusage) beteiligen“. Aus dem strukturell-kollektiven Charakter können „erhebliche Kosten- und Effizienzvorteile resultieren“, hofft der Gesetzgeber. „In der Tat soll die Tarifpartnerrente ohne Beratung auskommen. Ich halte das für einen Irrglauben. Vorsorgeprodukte haben sich noch nie von selbst verkauft“, warnt Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender der Talanx Pensionsmanagement und verantwortlich für bAV bei HDI. Er

fürchtet, dass die meisten Arbeitnehmer ohne Beratung nur den Mindestbetrag, den die Tarifparteien ausgehandelt haben, sparen werden und damit ihre Versorgungslücke nicht schließen.

#### ROLLE DER TARIFPARTNER

Die Rolle der Tarifpartner ist fraglich. Sie müssen sich an der Steuerung der reinen Beitragszusage beteiligen, haben aber keinerlei Kompetenz und Kapazitäten zur Be-

## »Ohne Referenzmodelle liefere das Gesetz völlig ins Leere«

HERIBERT KARCH

Geschäftsführer des Versorgungswerks MetallRente

**procontra:** Wer soll und darf beim kommenden Sozialpartnermodell beraten?

**Heribert Karch:** Das entscheiden ausschließlich die Tarifparteien beziehungsweise von ihnen beauftragte Versorgungswerke. Ich bin sicher, dass alle Akteure, die bisher zur bAV beraten, sich auch hier mit entsprechenden Konzepten und Beratungsmodellen bewerben können.

**procontra:** Zu welchen Kosten?

**Karch:** Es muss eine neue Balance von Kosten im Verhältnis zum Beratungsaufwand geben. Sofern die Tarifparteien etwa völlig verbindliche bAV-Beiträge vereinbaren, ist hierfür ja eine Arbeitnehmer-Beratung zunächst gar nicht vonnöten. Aber so simpel wird es in der Praxis oft nicht sein.



**procontra:** Sondern?

**Karch:** Meine These ist: Beratung ist zur späteren Erhöhung der Sparbeträge nötig, um langfristig ausreichende Altersversorgung und auch kostengünstig zu verwaltende Beiträge zu erzielen. Also braucht man von Beginn an flankierende Modelle, etwa Matching durch Eigenbeiträge, Opting-out, Dynamisierung. Das geht weder mit den bisherigen Beratungsmodellen noch völlig ohne Beratung.

**procontra:** Wie kann Digitalisierung zu kostengünstiger Beratung und Verwaltung beitragen?

**Karch:** Sie wird eine herausragende Rolle spielen. Einfach neue Beratungstools für Dunkelprozesse bauen, das springt aber viel zu kurz. Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben ja mehrere Systeme und Quellen des Alterseinkommens zu managen. Integrativen Systemen gehört die Zukunft.

**procontra:** Wie wird die Beratung zur MetallRente vergütet?

**Karch:** In unserem traditionellen Kernbestand, also der bAV, sind wir immer noch bei 16 Promille Abschlussvergütung. Und wachsen damit weiter deutlich. Wir sind institutionell, handeln bessere Konditionen für Arbeitnehmer aus und arbeiten dennoch mit Vertrieben.

**procontra:** Wie würde die Vergütung im Versorgungswerk bei Teilnahme am neuen Sozialpartnermodell kalkuliert?

**Karch:** Warten wir's ab. Wir haben gute, belastbare Partnerschaften und werden sehr auf faire Bedingungen für alle Beteiligten achten – vom Arbeitgeber über den Berater bis zum eigentlichen Anwärter. Das wird mitunter auch eine Herausforderung.

**procontra:** Wird es von MetallRente überhaupt neue BRSG-Lösungen geben?

**Karch:** Wir denken natürlich schon Modelle durch.

**procontra:** Wie soll das mit nicht-tarifgebundenen Firmen funktionieren?

**Karch:** Flächentarifverträge erfassen ja nur einen Teil der Branche. Zumindest im metallindustriellen Teil – also die Mehrheit unserer 37.000 Arbeitgeber-Kunden – sind viele nicht tarifgebunden. Die möchte ich auf das neue Modell ansprechen können. Auch dazu braucht man bewährte Beratungspartner, aber mit neuen Konzepten.

**procontra:** Die IG Metall hat für sich die Tarifpartnerrente ausgeschlossen, falls das Garantieverbot nicht kommt und die Tarifexklusivität aufgeweicht wird. Was dann?

**Karch:** Vom Arbeitgeberverband bekommen Sie in Sachen reine Beitragszusage exakt das gleiche Statement. Und wenn die Flächentarifparteien keine Referenzmodelle etablieren, dann scheitert die Sache praktisch und das Gesetz läuft völlig ins Leere. ■



---

»**Vorsorgeprodukte  
haben sich noch nie  
von selbst verkauft.**«

FABIAN VON LÖBBECKE,  
TALANX PENSIONS MANAGEMENT

---

ratung. Rechtsanwalt Dr. Marco Arteaga von der Kanzlei DLA Piper, der das Gutachten „Sozialpartnermodell Betriebsrente“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales maßgeblich mit erstellt hatte, sieht gute Chancen für qualifizierte Berater. „Es gibt eine deutliche Vertriebs erleichterung, weil die Reform generell kollektive, branchen- oder betriebseinheitliche Lösungen anstrebt“, sagt der Arbeitsrechtler. Damit seien niedrigere Abschlusskosten pro Vertrag verkraftbar. „Möglicherweise gibt es weniger Promille, aber eine viel höhere Beitragssumme“, so Arteaga, der die Probleme als früherer bAV-Vorstand der Zurich Gruppe aus erster Hand kennt. „Ohne die Vertriebe wird es bei den Kleinunternehmen kaum funktionieren.“

Nur durch entsprechende Beratung könnte die bAV verbreitet werden, ist sich auch Marcus Stephan, Prokurist und Leiter Versicherung des Maklerpools BCA, sicher. Daher stört ihn, dass „die Beratungsleistung vom BMAS nicht eingepreist worden ist“.

Die Organisation der bAV über tarifliche Versorgungswerke lässt Kostenvorteile zu. Auch Opting-out-Modelle auf Basis von Betriebsvereinbarungen könnten die Vertriebskosten senken. Das Prinzip: Der Arbeitgeber macht ein Angebot und der Arbeitnehmer nimmt es ohne Beratung an oder lehnt ab. Will er einen Rat, ist das sein Kostenproblem. „Ob damit aber die bAV gerade in kleinen Firmen stärker verbreitet wird als bisher, bezweifle ich entschieden“, sagt Makler Bürse-Hanning. ■

---

**BAV-REFORM**

Alle Infos zum  
Betriebsrentenstärkungsgesetz auf

[www.procontra-online.de](http://www.procontra-online.de)

---

ELTERN  
SPAR  
WOCHEN

Bis zum 31.08.2017  
Eltern-Bonus\* für  
Ihre Kunden sichern.

DAMIT ES KINDERN  
GUT GEHT, FANGEN WIR  
BEI DEN ELTERN AN.



50€  
BONUS\*

[vep.europa.de/eltern](http://vep.europa.de/eltern)

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

\* Teilnehmbedingungen: Diese Aktion gilt für Eltern, die eine Risiko-Lebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) beantragen und abschließen. Als „Eltern“ im Sinne dieser Aktion gilt ein Elternteil als versicherte Person (gem. Bürgerlichem Gesetzbuch), die mit mindestens einem Kind, das unter 18 Jahre alt ist und für das Kindergeldanspruch gem. Bundeskindergeldgesetz besteht, im gleichen Haushalt lebt. Der Antrag muss gleichzeitig und zusammen mit dem beigefügten „Gutschein“ in der Zeit vom 01.06.2017 bis zum 31.08.2017 bei der EUROPA eingereicht werden. Der Vertrag erhält ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 50 €. Alle fälligen Beiträge werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Die EUROPA kann den „Eltern-Status“ durch entsprechende Nachweise überprüfen. Sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag kein Beitragsguthaben und ein ggf. bereits gewährtes Beitragsguthaben kann zurückgefordert werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche nicht übertragbar.