

Drei Fragen an vier Experten

Die lang diskutierte bAV-Reform kommt – so viel ist sicher. Wie sieht die Assekuranz die Reform? Und wie geht sie damit um? Vier Häuser geben Antwort.

UWE LAUE
VORSITZENDER DER
VORSTÄNDE DER
DEBEKA
VERSICHERUNGEN



1

Wie ist Ihr grundsätzliches Fazit zum BRSG? Wird die Politik mit der bAV-Reform ihre Ziele erreichen?

Durch die Reform sollen mehr Menschen betrieblich vorsorgen – gerade auch Geringverdiener. Das ist so richtig, wie es zwingend nötig ist, und ich bin überzeugt: Das Gesetz kann dieses Ziel erreichen. Insgesamt kommt durch die Reform schon jetzt Bewegung in einen Markt, den bisher wenige Anbieter dominiert haben. Von diesem Wettbewerb profitieren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.

2

Welche Rolle kann die Assekuranz in der neuen, garantiefreien bAV-Welt spielen, welche Aufgaben übernehmen?

Unsere wichtigste Aufgabe ist es, mit den Sozialpartnern gemeinsam attraktive Angebote zu entwickeln und zu kommunizieren. Dazu tauschen wir uns intensiv mit Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretern aus. Unsere Themen reichen dabei von der rechtlichen Umsetzung und „Lean Administration“ bis zur Kommunikation an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

3

Wird Ihr Haus im Sozialpartnermodell als Produktanbieter auftreten?

Ja, zusammen mit vier weiteren genossenschaftlich geprägten Versicherern haben wir „Das Rentenwerk“ gegründet – neben der Debeka gehören dazu: Barmenia, Gothaer, HUK-COBURG und Die Stuttgarter. Unser Ziel ist eine flexible Betriebsrente, die Arbeitgeber und Gewerkschaften an ihre Bedürfnisse anpassen können.

LARS GOLATKA

LEITER GESCHÄFTSBEREICH BAV,
ZURICH UND
VORSTAND DEUTSCHER
PENSIONS FONDS AG



BJÖRN ACHTER

LEITER GESCHÄFTSFELD BAV,
AXA



FABIAN VON LÖBBECKE

VORSTANDSVORSITZENDER
DER TALANX PENSIONS-
MANAGEMENT



Die garantiefreie Auslegung des Sozialpartnermodells ist eine Chance für die Verbreitung einer attraktiven bAV. Das Ziel des BRSg, die Betriebsrente insbesondere für KMU sowie für Arbeitnehmer mit niedrigem Einkommen attraktiver zu machen, hängt zum einen von der „Öffnungswilligkeit“ der Sozialpartner und zum anderen von dem Begehren der nicht tarifgebundenen Unternehmen ab.

Viele Neuerungen des BRSg sind sehr sinnvoll und wurden von uns Anbietern selbst gefordert. So etwa, dass es keine Vollarbeitung auf die Grundsicherung gibt. Im Ergebnis ist die bAV jedoch leider noch komplexer geworden. Wir werden einen Boom in der bAV sehen, der zunächst die herkömmlichen Zusagearten betreffen wird. Inwieweit sich die reine Beitragszusage danach durchsetzen wird, bleibt abzuwarten.

Wir begrüßen, dass Arbeitgeber künftig Sozialversicherungsersparnisse als Zuschuss weitergeben und insgesamt der Förderrahmen auf acht Prozent ausgeweitet wird. Noch besser wäre gewesen, wenn der Gesetzgeber den höheren steuerfreien bAV-Beitrag auch komplett von Sozialabgaben befreit hätte. Zudem hätten Betriebsrentner von den vollen Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen befreit werden sollen.

Die Assekuranz wird gerade in einer garantiefreien bAV eine wichtige Rolle spielen: Es gilt, Kapitalanlage, bAV-Spezifika und Sicherheit kundenorientiert zu vereinen. Wir haben aktuarielle Mechanismen entwickelt, um Sicherheit ohne teure Garantien zu erzeugen. Angebote, die in der bAV vernachlässigte Risiken wie Tod und Invalidität kollektiv abdecken, werden uns ebenfalls von reinen Investmenthäusern abheben.

Eindeutige Antwort: Die Assekuranz ist erster Ansprechpartner für kollektive Sparprozesse sowie effiziente Inkasso- und Exkassoprozesse. Einige Player haben auch den für die neue Welt erforderlichen Kapitalmarkt-zugang. Gleichwohl müssen wir uns darauf einstellen, dass auch neue Wettbewerber in diesen neuen Markt drängen. Es wird also spannend!

Wir stehen beim Sozialpartnermodell als Kooperationspartner bereit. Durch unsere langjährige Erfahrung in der Entwicklung von Vorsorgeprodukten, in der Kapitalanlage und in der Verwaltung lebenslanger Kundenkonten können wir branchenspezifische Lösungen entwickeln. Nicht tarifgebundene Unternehmen beraten wir gerne zu individuellen Lösungen, die alle Chancen und Möglichkeiten des BRSg erfüllen.

Ja. Zurich steht mit Sozialpartnern und Experten bereits seit Anfang des Jahres in einem offenen Dialog, um gemeinsam Konzepte zu entwickeln. Dabei profitieren wir von unserer Expertise bei Produktlösungen mit Sicherheiten außerhalb des Deckungsstocks sowie unseren langjährigen Erfahrungen bei der Auslagerung von Pensionsverpflichtungen über die Deutscher Pensionsfonds AG.

Wir bereiten uns derzeit sehr intensiv auf die reine Beitragszusage vor. Als AXA haben wir dabei den Vorteil, dass wir auf die Expertise eigener nationaler und auch internationaler Einheiten zurückgreifen können, inklusive unserer Kapitalanlagegesellschaften. Wir werden definitiv vorbereitet sein, wenn unsere Dienste benötigt werden. Klar ist aber auch: ohne Sozialpartner kein Angebot!

Wir entwickeln bereits eine Lösung für Sozialpartnermodelle. Das neue Produkt muss kostengünstig, kapitaleffizient und digital sein. Wer es einführt, muss auf einen Schlag hunderttausende Verträge verarbeiten. Das schaffen nur große Anbieter mit einer leistungsfähigen IT. Um bei der Kapitalanlage flexibel zu sein, setzen wir auf den kapitalmarktorientierten Pensionsfonds.