

PRESSESPIEGEL

29.05.2017 procontra:
Wird bAV-Beratung schwieriger?
(Online-Ausgabe)

proontra *online*

Wird bAV-Beratung schwieriger?

29.05.2017 BERATER TOP NEWS VON STEFAN TERLIESNER

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) wird es künftig voraussichtlich mit Beitragszusage und ohne Garantien geben. Was das für die bAV-Beratung bedeutet, erfährt proontra-Autor Stefan Terliesner im Gespräch mit Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie.



"Mit der neuen Möglichkeit reiner Beitragszusagen kann die bAV wieder zu einem großen Wachstumsfeld werden", findet Dr. Sebastian Grabmaier von Jung, DMS & Cie. Bild: Jung, DMS & Cie.

proontra: Die beiden neuen bAV-Welten – mit und ohne Garantie – führen zu **Problemen bei der Mitnahme von Betriebsrentenansprüchen** zu einem neuen Arbeitgeber. Wie schätzen Sie die Möglichkeiten der Portabilität ein?

Dr. Sebastian Grabmaier: Zuerst einmal muss man doch betonen, dass die Einführung einer reinen Beitragszusage sehr zu begrüßen ist. Diese Innovation kann der betrieblichen Absicherung von Arbeitnehmern großen Schwung verleihen. Tatsächlich sieht die Gesetzesnovelle bisher nur eine Regelung für die Portabilität von reinen Beitragszusagen vor: Deckungskapital aus Beitragszusagen kann also in eine neue Beitragszusage übertragen werden, wenn der Arbeitgeber tarifgebunden ist oder zustimmt.

proontra: Was bedeutet das konkret?

Grabmaier: Beim nicht tarifgebundenen Arbeitgeber kann die Portabilität also scheitern. Dagegen ist das Deckungskapital aus Zusagen aus leistungsorientierten Leistungszusagen oder Beitragszusagen mit Mindestleistung immer portierbar, entsprechend tarifgebundene Arbeitgeber können aber vorgeben, dass diese in eine Beitragszusage übertragen wird. Im Ergebnis sind wir uns sicher, dass die Regelungen praktikable Lösungen erlauben.

PRESSESPiegel

procontra: In der neuen bAV-Welt soll es keine Garantien mehr geben. Sind damit auch die klassischen Garantiemodelle tot?

Grabmaier: Nicht unbedingt. Auch wenn reine Beitragszusagen durch eine höhere Aktienquote langfristig höhere Renditen erwarten lassen, bevorzugen viele Mitarbeiter aus Sicherheitsgründen nach wie vor noch eine Garantie für ihre Altersvorsorge. Und ebenso wollen viele Arbeitgeber ungern in eine Versorgung einzahlen, bei denen Mitarbeiter Kapitalmarktrisiken tragen müssen. Denn ein Verlust von Beitragssubstanz könnte aus der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers heraus wieder negativ auf die Arbeitgeber zurückfallen. Daher haben auch die bisherigen Modelle weiter ihre Berechtigung.

procontra: Was bedeutet das für Makler? Wird die bAV-Beratung schwieriger?

Grabmaier: Mit der neuen Möglichkeit reiner Beitragszusagen kann die bAV wieder zu einem großen Wachstumsfeld werden. Es lohnt sich also für jeden personenversicherungsorientierten Makler, sich mit der Thematik bAV neu auseinander zu setzen und seine Kundenpotentiale zu überprüfen. Da das Thema durch die Gesetzesnovelle einerseits attraktiver, andererseits aber auch komplexer wird, entsteht ein großer Beratungsbedarf, von dem versierte Berater profitieren werden. Es kann sich sogar lohnen, sich auf den Bereich betriebliche Vorsorge zu spezialisieren.