

# Weniger ist mehr: neue Garantiekonzepte für die betriebliche Altersversorgung

**Es ist noch gar nicht so lange her, da konnte sich hierzulande niemand vorstellen, dass es ein werthaltiges Leistungsversprechen darstellt, wenn ein Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern bei Eintritt des Versorgungsfalls mindestens eine Leistung in Höhe der eingezahlten Beiträge gewährt. Es lag außerhalb des Vorstellungsvermögens der breiten Öffentlichkeit, dass diese Garantien für Arbeitgeber ein nennenswertes Risiko darstellen und zu unverhältnismäßigen Belastungen führen könnten. Und so wurde 2002 die Beitragszusage mit Mindestleistung als gefühlt risikolose Form der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ins Betriebsrentengesetz aufgenommen.**

Aber mit der Finanzkrise 2008/2009 wurden die Zinsen noch einmal richtig auf Talfahrt geschickt und damit wuchs eine Erkenntnis: Der Beitragserhalt ist selbst dann nicht mehr darstellbar, wenn der vom Arbeitgeber für die Durchführung gewählte externe Versorgungsträger – Lebensversicherer (Direktversicherungen), Pensionskassen oder Pensionsfonds – die Beiträge einfach in den Tresor einschließt, also unter das sprichwörtliche Kopfkissen legt.

Denn der Gesetzgeber hat zwar zugelassen, dass der externe Versorgungsträger die Beitragsanteile zur Deckung von Hinterbliebenen- und Invaliditätsleistungen – sogenannte Risikobeiträge – vor Erreichen der vereinbarten Altersgrenze vom Beitragserhalt abziehen darf. Aber für die Beitragsanteile zur Deckung der Verwaltungskosten (Kostenbeiträge) gilt diese Regelung nicht. Um den Beitragserhalt garantieren zu können, muss der Versorgungsträger daher aus jenen Beitragsteilen, die nach Abzug der Risiko- und Kostenbeiträge verbleiben, mindestens die Kostenbeiträge zurückverdienen. Das geht aber nur, wenn er die Sparbeiträge ertragbringend anlegt. Ertragbringend allein – und darin liegt die Crux – reicht jedoch nicht aus. Der Versorgungsträger ist aufsichtsrechtlich verpflichtet, die Sparbeiträge so anzulegen, dass die Kosten bis zum Erreichen der Altersgrenze sicher zurückverdient werden. In Zeiten, in denen Kapitalanleger auf sichere Wertpapiere wie 10-jährige Bundesanleihen mit negativen Zinsen zwischen -0,4 und -0,5 Prozent Jahr für Jahr sicher Geld verlieren, wird diese Anforderung bei dauerhaften Niedrigzinsen zunehmend zu einer enormen Herausforderung.

Die anhaltenden Niedrigzinsen haben dazu geführt, dass die Vorstellungen des Arbeitsrechts hinsichtlich

des Mindestniveaus einer betrieblichen Versorgungszusage mit den Vorgaben des Aufsichtsrechts hinsichtlich der Gewährung versicherungsförmiger Garantien faktisch nicht mehr vereinbar sind. Das ist ein sehr großes Problem. Denn damit zwingt das Arbeitsrecht den Arbeitgeber, für Leistungen einzustehen, für die ein Versorgungsträger so nicht mehr eintreten würde und die er dem Arbeitgeber daher auch nicht mehr 1:1 abnehmen könnte.

Diese Inkongruenz von Arbeits- und Aufsichtsrecht muss nach Ansicht des Instituts der Versicherungsmathematischen Sachverständigen für Altersversorgung (IVS), ein Zweigverein der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV), beseitigt werden. Nur so kann die bAV sowohl für die Arbeitgeber eine attraktive Zusatzleistung darstellen, als auch für die Arbeitnehmer einen substantziellen Beitrag zur Deckung ihres Vorsorgebedarfs leisten.

Es gibt Vorschläge, wie die restriktiven Vorschriften des Aufsichtsrechts gelockert werden könnten, um den Versorgungsträgern etwas mehr Freiheit zu verschaffen. Das Wichtigste ist nach Ansicht der deutschen Aktuar\*innen aber eine deutliche Absenkung der Garantievorgaben des Arbeitsrechts. Nur dann entstehen Gestaltungsspielräume, die der betrieblichen Altersversorgung im Hinblick auf das Leistungsversprechen im wahrsten Sinne des Wortes Luft zum Atmen verschaffen. Fortan würde es einerseits eine niedrige garantierte Leistung unter dem Beitragserhalt geben und andererseits eine in Aussicht gestellte Leistung. Diese Zweiteilung erhöht für die Arbeitnehmer deutlich die Chance, am Ende eine Gesamtleistung oberhalb des Beitragserhalts zu bekommen.

Der Arbeitgeber muss nur für die garantierte Leistung eintreten, für deren versicherungsförmige Durchführung er dann aber auch wieder externe Versorgungsträger findet. Der Arbeitnehmer wiederum trägt das Risiko, dass die Gesamtleistung am Ende auch niedriger als der Beitragserhalt ausfallen kann, aber niemals niedriger als die garantierte Leistung. Dieses Risiko kann allerdings noch deutlich reduziert werden, indem die Vorteile einer kollektiven, professionell gemanagten Kapitalanlage, wie sie vorzugsweise von Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung und Lebensversicherern betrieben wird, genutzt werden. Denn in diesem Rahmen kommen Ausgleichs- und Glättungsmechanismen zum Einsatz. Diese verhindern, dass Kapitalmarktschwankungen

1:1 auf das individuelle Versorgungskonto durchschlagen und so insbesondere kurz vor Eintritt des Versorgungsfalls zu dauerhaften Verlusten führen. Dies stellt einen signifikanten Unterschied zu individuellen (Fonds-) Sparplänen dar, wie sie beispielsweise in den USA bereits seit Jahrzehnten auch für die betriebliche Altersversorgung genutzt werden. Dort profitieren die Anleger in guten Zeiten überproportional von steigenden Aktienkursen. In Bärenmarktphasen sind die negativen Auswirkungen aber umso gravierender. Nach der Finanzkrise mussten viele Amerikaner deutlich länger als geplant arbeiten, da sich ihre Altersvorsorge durch den Börsen-crash pulverisierte. Zwar haben sich die Börsen längst von diesem Schock erholt – Planungssicherheit für den Einzelnen sieht aber anders aus.

### Ausblick

#### Zu hohe Garantien sind kontraproduktiv

Für die Zukunft steht es nach Überzeugung des IVS und der DAV außer Frage, dass sowohl für staatlich geförderte Produkte wie die Riester-Rente als auch für die vergleichbare Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) in der bAV-Welt ein neues Garantieniveau unterhalb des bisherigen Beitragserhalts definiert werden sollte. Mit der reinen Beitragszusage wurde mittlerweile sogar die Möglichkeit eines vollständigen Garantieverzichts ins Betriebsrentenrecht aufgenommen, allerdings um einen hohen Preis: Die Durchführung solcher Zusagen muss von Tarifpartnern gemeinschaftlich organisiert werden. Diese Hürde hat sicherlich dazu beigetragen, dass diese Zusageform in der Praxis bislang noch nicht umgesetzt wurde. Dies ist umso bedauerlicher, als damit die Chance vertan wird, die in Deutschland immer noch vorherrschende Garantiefixierung sukzessive aufzubrechen und dem Gedanken zum Durchbruch zu verhelfen, dass weniger Garantie auch mehr Leistung bedeuten kann. Vielmehr ist dies in der anhaltenden Tiefzinssituation wahrscheinlich sogar (fast) die einzige Möglichkeit auf einen realen Zugewinn. Denn nicht zuletzt durch die coronabedingten Ankaufprogramme der Europäischen Zentralbank werden die Zinsen nach Überzeugung der Aktuar\*innen in den kommenden Jahren, wenn nicht sogar Jahrzehnten auf extrem niedrigem Niveau verharren. Unter diesen Bedingungen und den vorhandenen Kosten für die professionell gemanagte Altersvorsorge ist ein garantierter Inflationsausgleich mit klassischen Anlageprodukten aktuariell nicht mehr darstellbar.

### Eigenmittel unter Solvency II

Unter Solvency II werden vorhandene Eigenmittel und regulatorische Kapitalanforderungen verglichen: Ein Versicherungsunternehmen muss jederzeit mindestens so viele Eigenmittel vorhalten, wie es die Solvenzanforderungen gemäß Solvency II vorgeben.

#### *Warum werden Eigenmittel benötigt?*

Die Solvency-II-Anforderungen verlangen, dass Versicherer eine stabile Finanzlage aufweisen. Finanzinstitute benötigen eine angemessene Kapitaldecke, um mögliche Verluste aufzufangen, die die Risiken ihrer Tätigkeiten mit sich bringen. Die Höhe der notwendigen Kapitaldecke wird durch die Solvenzanforderungen gemäß Solvency II konkret definiert. Die Eigenmittel dienen als finanzieller Puffer für diese Verluste.

#### *Was zählt zu den Eigenmitteln und was nicht?*

Die anrechnungsfähigen Eigenmittel werden über einen Vergleich des vorhandenen Vermögens mit den Verpflichtungen des Versicherungsunternehmens ermittelt. Als Vermögen zählen insbesondere alle Kapitalanlagen des Unternehmens zu aktuellen Marktwerten, also zum Beispiel die sich im Anlageportfolio des Versicherungsunternehmens befindlichen festverzinslichen Anlagen, Aktien, Immobilien und Bargeld. Davon werden die Verpflichtungen gegenüber den Versicherungsnehmern abgezogen. Da für die meist erst in der Zukunft fälligen Zahlungen keine Marktpreise existieren, gibt es klare gesetzliche Vorgaben zur Bewertung dieser Verpflichtungen. Haben Versicherungsunternehmen Nachrangdarlehen ausgegeben, so können diese als zusätzliche Eigenmittel angerechnet werden.

#### *Haben alle Eigenmittel die gleiche Qualität?*

Bei der Bestimmung der Eigenmittel unter Solvency II wird deren Qualität berücksichtigt, indem sie in drei verschiedene Qualitätsgruppen, die sogenannten Tiers, eingeteilt werden. Nur Tier-1-Eigenmittel können für die Erfüllung der Anforderungen gemäß Solvency II unbeschränkt angerechnet werden, für Tier 2 und Tier 3 bestehen teilweise deutliche Einschränkungen.