

# Ersehnte Reformimpulse

Obwohl auch nach der Reform der Betriebsrente noch Luft nach oben bleiben wird, birgt das BRSG II Beratungsanlässe und starke Hebel für mehr Abschlüsse.

ST STEFAN TERLIESNER

## Was Sie erfahren werden:

- Für wen die staatliche **Förderung** erhöht wird
- Welche Unternehmen Zugang zu **Sozialpartnermodellen** erhalten
- Welcher Durchführungsweg mehr **Chancen auf Rendite** erhält

Das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG II) sorgt bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern für Gesprächsbedarf. Für Vermittler mit bAV-Expertise ergeben sich dadurch Chancen – allein schon, weil mit jedem neuen Gesetz auch die Unsicherheit kommt. Plötzlich tauchen bei Firmenchefs Fragen auf: Was ist neu? Was bedeuten die Veränderungen für meinen Betrieb und meine Mitarbeiter?

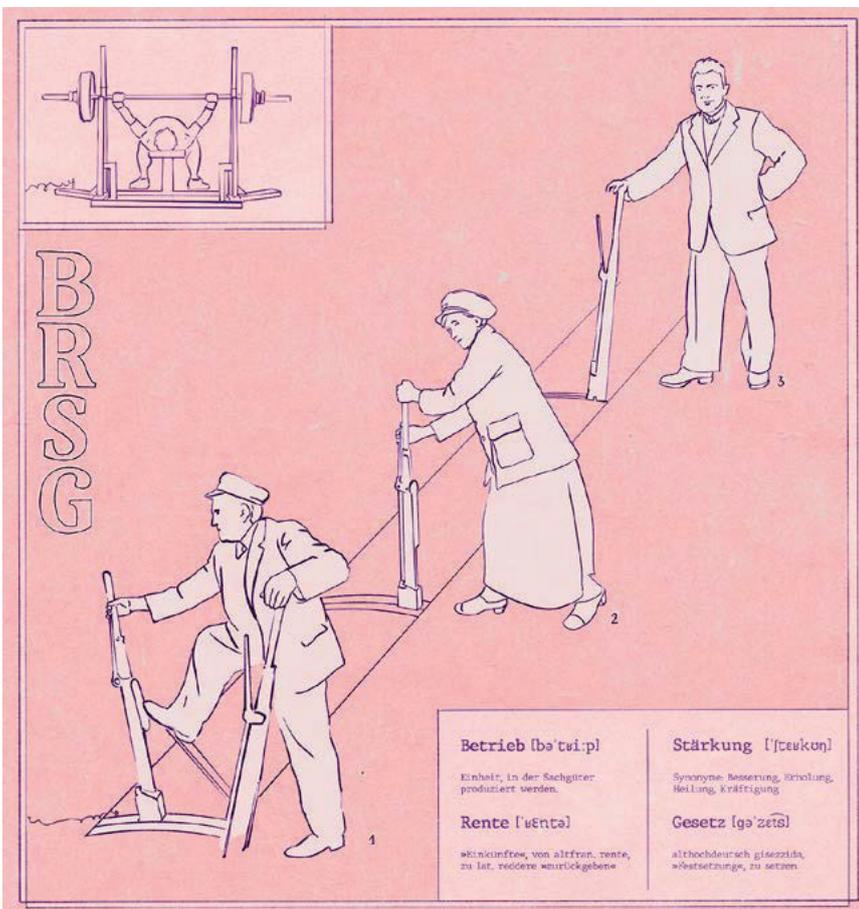
## Mehr Menschen mit Anspruch

Sebastian Weißschnur, Geschäftsführer von Stolte Versicherungsmakler, nennt zuerst diesen Beratungsansatz: „Ab dem 1. Januar 2025 soll eine dynamische Einkommensgrenze, die sich an der Lohnentwicklung orientiert, dafür sorgen, dass mehr Menschen Anspruch auf eine geförderte bAV erhalten. Bisher lag die Grenze bei 2.575 Euro monatlich, künftig soll sie auf 2.898 Euro angehoben werden.“ Seiner Meinung nach vergrößert sich dadurch die Zielgruppe für die bAV. Zusätzlich steigere die absolut höhere Förderhöhe bei Arbeitnehmern deren Motivation, vorzusorgen.

Auch der Versichererverband GDV freut sich über die erhöhte Geringverdienerförderung. „Dadurch profitieren gerade untere Einkommensgruppen stärker von der Betriebsrente“, sagt GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. Die bAV-Fachleute von Aon wiederum sehen auch in der Anhebung des maximal förderfähigen Beitrags des Arbeitgebers von 960 auf 1.200 Euro eine Chance: „Der Förderhöchstbetrag steigt bei gleichbleibender Förderquote von 30 Prozent auf 360 Euro pro Jahr. Diesen Betrag kann der Arbeitgeber mit der Lohnsteuer verrechnen.“

## Aktiv »Nein« sagen

Eine Vereinfachung für den Vertrieb stellt Weißschnur zufolge die Einführung eines Opting-out-Modells



dar. „In Zukunft müssen Arbeitnehmer aktiv widersprechen.“ Indes hat die Regierung den ursprünglichen Entwurf des BRSG II noch geändert.

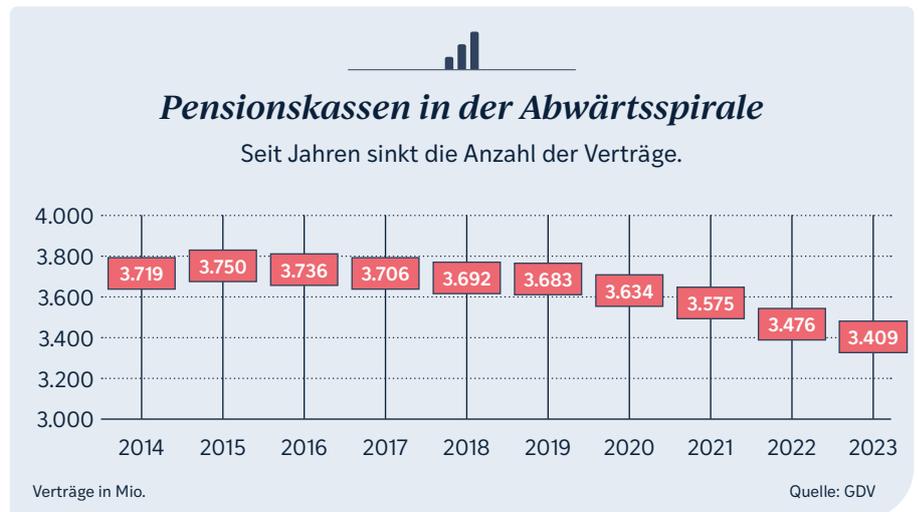
Das Opting-out wurde erschwert.

Nachdem dies im Referentenentwurf noch „ohne tarifliche Grundlage“ gehen sollte, soll es künftig nur möglich sein, wenn Entgeltansprüche nicht und auch nicht üblicherweise in einem einschlägigen Tarifvertrag geregelt sind. Hierauf weist Henriette Meissner, Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management und Generalbevollmächtigte für die bAV der Stuttgarter Leben, hin. „Das schränkt das Opting-out per Betriebsvereinbarung auf tarifvertraglich »jungfräuliche« Branchen ein. Denn das Entgelt ist ja eine typische Domäne der Tarifverträge.“

Gleichwohl habe das Opting-out auch in der entschärften Variante das Potenzial zu einer höheren Durchdringung mit bAV-Verträgen unter den Arbeitnehmern, meint Weißschnur. Bekanntlich erwirbt hierzulande nur jeder zweite sozialversicherungspflichtig Beschäftigte Ansprüche auf eine Betriebsrente. Dabei sollte gerade diese betriebliche Säule das Rentensystem stützen. Dafür wären deutlich mehr Vertragsabschlüsse erforderlich.

### Gewerkschaften am Ruder

Das soll jetzt vor allem mithilfe des Sozialpartnermodells (SPM) gelingen. Arbeitgeber und Arbeitnehmer können nun mit Zustimmung der Tarifvertragsparteien, die ein SPM tragen, den Beitritt zu diesem vereinbaren. „Voraussetzung dafür ist, dass entweder ein einschlägiger Tarifvertrag dies eröffnet oder – noch wichtiger – wenn die das SPM tragenden Gewerkschaften nach ihrer Satzung für das Arbeitsverhältnis tarifzuständig sind“, so Goran Culjak vom Fachportal Deut-



sche Pensions- und Investmentnachrichten. Die Pflicht der andockenden Sozialpartner zur Beteiligung an der Durchführung und Steuerung des SPM entfällt dann. Letztlich sei der Vorteil: „Es kommt so auch zu einer Öffnung des SPM für nicht tarifgebundene Firmen.“

Und genau hier liegt die Chance für Makler. „Es wurden Barrieren abgebaut und Bürokratie reduziert“, betont Weißschnur. Das wiederum ebnet den Weg zu einer schnelleren Umsetzung. Und weiter: „Durch die geplante Öffnung wird sich der potenzielle Anwendungsbereich der SPM erheblich erweitern.“

### Mehr Spielraum in der Anlage

Eine dritte Änderung betrifft die Pensionskassen, die seit Jahren unter Druck stehen (siehe Grafik). In Zukunft erhält dieser Durchführungsweg mehr Spielraum in der Kapitalanlage. Auch die vorzeitige Nutzung der Betriebsrente soll erlaubt werden, also auch dann, wenn aus der gesetzlichen Rente nur ein Teil eingeht. Bisher gibt es eine Betriebsrente nur bei Bezug von Vollrente wegen Alters. Die Chance auf mehr Rendite und Flexibilität sind stets gute Beratungsansätze für Finanzberater. Insgesamt enthält das BRSG II einige gute Ansätze. Auf diese sollten Makler im Beratungsgespräch hinweisen. ■



### Wird das bAV-Geschäft einfacher?

- ⊕ Mehr Geringverdienerförderung als Vertriebsargument
- ⊕ Opting-out-Regel reduziert Aufwand für Arbeitgeber.
- ⊕ Höhere Renditechance in der Pensionskasse
- ⊖ Gewerkschaften blockieren Freiheit und Fortschritt.
- ⊖ Das gesamte bAV-System ist weiterhin zu kompliziert.
- ⊖ Durchdringung im Mittelstand wohl auch künftig gering