



PENSIONSVERPFLICHTUNGEN AUSLAGERN

Bestehende Pensionsverpflichtungen auf sichere Füße stellen

Viele Verbände haben aus alten Zeiten noch hohe Pensionsverpflichtungen gegenüber Geschäftsführern und Mitarbeitern aufgrund der im Verbändebereich vielerorts noch bis heute üblichen beamtenmäßigen Altersversorgung. Eine fehlende Bilanzierung dieser Verpflichtungen und anfangs niedrige Umlagesätze der Verbände, die die Versorgung über den Versorgungsverband deutscher Wirtschaftsorganisationen (VdW) abwickelten, führten dazu, dass keine ausreichende Vorfinanzierung dieser Pensionsverpflichtungen stattfand. Das böse Erwachen kam mit einer Bilanzierung nach handelsrechtlichen Vorschriften. Spätestens seit den Beiträgen von RA Dr. Eggert und seit zuletzt RA Dr. Doetsch im Verbändereport (s. Fachartikelarchiv: www.verbaendereport.de) auf die VdW-Versorgung eingegangen ist, dürfte klar sein, dass hier für viele Verbände eine gefährliche Zeitbombe tickt.

Bis Ende 2014 sind viele Verbände, wie wir wissen, dem Aufruf gefolgt, sich noch in 2014 die VdW-Versorgung anzusehen und den notleidenden Abrechnungsverband zu verlassen bzw. dem VdW ganz den Rücken zuzukehren. So weit, so gut.

Allen Verbänden, die das Umlagesystem des VdW noch nutzen, und auch allen anderen Verbänden mit einer eigenen Altersversorgung stellt sich 2015 richtigerweise die Frage, ob und ggf. wie sie die Finanzierung der Altersversorgung des Verbandes ändern müssen, damit sie die späteren Liquiditätslasten gut tragen können bzw. die Kosten und Risiken aus den erteilten Zusagen minimiert werden.

Um es noch einmal deutlich zu sagen: Mit einer Entscheidung über den Austritt oder Verbleib in der VdW-Versorgung haben die Verbände noch nicht alles Notwendige getan, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Auch der Hinweis, dass die Bilanz doch ausgeglichen sei und ausreichend Rücklagen vorhanden sind, lässt nicht den Schluss zu, dass in Bezug auf die Pensionszusagen des Verbandes nichts mehr zu tun ist. Ineffizient angelegtes und nicht verpflichtungskongruent ausgestaltetes Deckungsmittel sowie sogenannte latente Pensionsverpflichtungen aus einem nicht kaufmännischen Ansatz in der Bilanz stellen für viele Verbände ein finanzielles Risiko für die Zukunft dar. Von daher muss allen Verbänden geraten werden, bestehende Pensionszusagen rechtlich, bilanzierungstechnisch und finanzierungstechnisch auf sichere Beine zu stellen, sodass künftige Geschäftsführungen keine tickende Bombe vorfinden.

Natürlich macht es auch Sinn, sich die Zusage selbst anzusehen, ob sie marktrecht, eindeutig formuliert und risikoarm gestaltet ist. Im Rahmen dieses Beitrags wollen wir uns jedoch auf Hinweise konzentrieren, wie bestehende Pensionszusagen finanzierungstechnisch auf sichere Füße gestellt werden können.

DAS ZIEL: KEINE SORGEN BEZOGEN AUF DIE ERFÜLLBARKEIT BZW. KOSTEN DER PENSIONSUSAGEN

Verbands-Geschäftsführer wünschen sich vor allem eines, nämlich dass sie sich um ihre Kernaufgaben kümmern können, eine erfolgreiche Interessenvertretung und gute Serviceleistungen für die Mitglieder zu erbringen. Bezogen auf bestehende Pensionszusagen bedeutet dies, dass sie damit „keinen Ärger“ haben und keine „Überraschungen“ erleben wollen. Die Verantwortlichen des Verbandes wollen vielmehr ruhig schlafen können, gleich wie sich die Kapitalmärkte verändern und unabhängig davon, ob der Verband in der Zukunft weiter die heutige Größe und Mitgliederbasis hat oder nicht. Letztlich unterscheiden sich die Anforderungen an die Altersversorgung von Verbänden damit nicht von denen, die kleine mittelständische Unternehmen heute an ihre betriebliche Altersversorgung stellen.

Eine Altersversorgung für die Geschäftsführung und die Mitarbeiter von Verbänden bietet dann Schutz vor bösen Überraschungen, also ungeplanten Kosten und Risiken, wenn sie diese drei Anforderungen erfüllt:

1. Effizienz des Vorsorgeprozesses bzw. der darin enthaltenen Kapitalanlage (ein passendes Rendite-Risiko-Profil)
2. Entkopplung der Vorsorge von der (künftigen) wirtschaftlichen Lage des Verbandes durch eine verursachungsgerechte Vorfinanzierung während der Dienstzeit der Versorgungsberechtigten
3. Hohe Kongruenz zwischen den zugesagten Pensionsleistungen und den Leistungen aus einem internen oder externen Vorfinanzierungsvorgang (z. B. einer Rückdeckungsversicherung oder einer Fondsanlage), sowohl was die Regelleistung angeht, die Altersrente, als auch vorzeitige Leistungen bei Berufsunfähigkeit und Tod

Wenn diese drei Grundanforderungen an eine zukunftsfähige Verbands-Altersversorgung betrachtet werden, dann ist

schnell klar, dass die bloße Rückstellungsbildung und Bedienung der Pensionsverpflichtungen bei Fälligkeit oder die weitere Teilnahme am Umlageverfahren des VdW Jahr für Jahr immer weiter steigende finanzielle Risiken für den Verband zur Folge hat. Dies gilt vielfach selbst dann, wenn der Verband per heute über ausreichende und leicht liquidierbare Rücklagen verfügt.

HANDLUNGSOPTIONEN

Wie können Verbände ihre Verbands-Altersversorgung auf sichere Füße stellen und ungeplante Nachfinanzierungskosten vollständig oder zu großen Teilen vermeiden? Nun, es gibt hier eine Reihe bewährter Finanzierungsinstrumente, Instrumente, die viele der Mitgliedsunternehmen der Verbände im Zweifel schon seit Jahren nutzen.

A.) Versicherungsrückdeckung vs. Asset Funding plus CTA

Die bei mittelständischen Unternehmen bis heute am weitesten verbreitete Finanzierungsform der betrieblichen Altersversorgung sind Renten- bzw. Kapitallebensversicherungen. Ja, die Rendite von Lebensversicherungen hat in den letzten 20 Jahren deutlich abgenommen. Allerdings bieten Gruppen-Lebensversicherungen leistungsstarker Anbieter auch heute noch eine Gesamtverzinsung von mehr als 4 Prozent p. a. bei einer Garantieverzinsung von 1,25 Prozent. Die Garantieverzinsung, so niedrig sie nun mittlerweile ist, ist ein entscheidender Pluspunkt dieser Vorsorgeform. Die garantierte Rente bzw. Kapitalleistung wird vom Versicherer erbracht, gleich wie sich die Kapitalmärkte entwickeln. Ein weiterer Pluspunkt der Versicherungsrückdeckung sind bei Serviceversicherern ggf. Zusatzleistungen des Versicherers, etwa die Berechnung der notwendigen Rückstellungen oder der Höhe der Versorgungsleistungen beim Ausscheiden von Mitarbeitern.

Soweit im Alter eine Kapitalleistung zugesagt ist, bietet sich bei entsprechender Risikobereitschaft auch ein Asset Funding an, d. h. eine Vorfinanzierung

der zugesagten Leistungen mithilfe von Anlage, in breit streuenden Investment-Fonds. Die Bereitstellung der zugesagten Versorgungsleistungen erfordert hier in vielen Fällen weniger Finanzierungsaufwand, da eine kapitalmarktnahe Anlage eine höhere Rendite-Chance zur Folge hat als die Anlage in der mündelsicheren Anlageform Lebensversicherung.

Der vom Pensionsfonds für die Übernahme der Versorgungsverpflichtungen geforderte Beitragsaufwand ist sehr unterschiedlich hoch, abhängig davon ob der Pensionsfonds versicherungsförmig oder kapitalmarktnah finanziert ist und welche Kostenstruktur er hat. Der für die in der Vergangenheit erdienten Verpflichtungen fällige Einmalbeitrag liegt in aller Regel

Arbeitnehmern. Denkbar ist es aber, die Verpflichtungen gegenüber aktiven Arbeitnehmern über laufende Beiträge an eine rückgedeckte Unterstützungskasse auszufinanzieren. Die Pensionsverpflichtungen entfallen dann allerdings auch nur sukzessive und die laufenden Beiträge werden sehr hoch ausfallen, da sie neben künftig erdienten Ansprüchen auch die Vergangenheitslasten ausfinanzieren sollen.

Gegenüber der Vorfinanzierung über einen Pensionsfonds ist der Vorteil, dass die Beiträge an die Unterstützungskasse unabhängig von ihrer Höhe lohnsteuerfrei bleiben. Beim Pensionsfonds sind nur Beiträge bis 4 Prozent der BBG in der gesetzlichen Rentenversicherung (ggf. plus 1.800 Euro p. a.) lohnsteuerfrei, was bei Geschäftsführerversorgungen in der Regel nicht ausreicht. Vielfach wird aus den vorgenannten Gründen ein sog. Kombinationsmodell verwendet, bei dem der sogenannte Past Service auf den Pensionsfonds übertragen wird, der Future Service jedoch über eine rückgedeckte Unterstützungskasse finanziert wird. Welches Modell im Einzelfall das passende ist, kann nur unter Berücksichtigung der konkreten Zusagen beurteilt werden.

D.) Abfindung

Manche Verbände haben sich mit ihrer vor vielen Jahren eingerichteten Altersversorgung für die Mitarbeiter übernommen. Andere leiden unter dem Administrationsaufwand, der mit der lebenslänglichen Auszahlung ggf. geringer Renten verbunden ist, und der Notwendigkeit, diese alle drei Jahre an gestiegene Lebenshaltungskosten anzupassen. Bei den vorgenannten Ausgangslagen wird in der Praxis in einigen Fällen auch die Option betrachtet, sich von den Pensionsverpflichtungen dadurch zu trennen, dass sie einmalig abgefunden werden. Erfolgt die Abfindung zum handelsrechtlichen Barwert, was sicher-

IN DER PRAXIS STELLEN WIR IMMER WIEDER FEST, DASS VERBÄNDE DIE AUSLAGERUNG VON PENSIONSVERPFLICHTUNGEN ALLEIN MIT EINER „ALLES-ODER-NICHTS-BRILLE“ BETRACHTEN.

Das Asset Funding kann dabei ggf. mit reinen Risikoversicherungen kombiniert werden, um auch bei sehr frühen Versorgungsfällen ausreichende Mittel zur Verfügung zu haben. Der Verband kann beides, Rückdeckungsversicherungen und/oder Fondsanlagen mit einer Sicherungsvereinbarung (Pfandrecht, Vertrags-Treuhand bzw. CTA) versehen. Dann ist diese Vorfinanzierung unantastbar für alle Zukunft und bietet einen Insolvenzschutz zusätzlich zu dem Pensions-Sicherungs-Verein.

B.) Auslagerung auf Pensionsfonds

Insbesondere dann, wenn der Verband die Pensionsrückstellungen in seiner Bilanz vermeiden bzw. reduzieren will, kommt die Auslagerung vorhandener Pensionsverpflichtungen auf einen Pensionsfonds in Betracht. Der Gesetzgeber unterstützt dies dadurch, dass eine solche Auslagerung für die Versorgungsberechtigten lohnsteuerneutral erfolgen und der Verband den Einmalaufwand unabhängig von seiner Höhe voll steuerlich geltend machen kann.

jedoch schnell 20 bis 30 Prozent über der in der Handelsbilanz gebildeten Rückstellung. Das klingt sehr viel, relativiert sich aber, wenn der Verband eine Prognoserechnung zur Entwicklung der Pensionsverpflichtungen in Auftrag gibt. Dann wird nämlich deutlich, dass die handelsbilanzielle Rückstellung wegen des sinkenden Rechnungszinses sich sehr schnell an die Kalkulation der Pensionsfonds annähert. Eingespart werden beim Wechsel zum Pensionsfonds zudem 80 Prozent der PSV-Beiträge sowie die bisherigen Kosten für versicherungsmathematische Gutachten und Verwaltung der Versorgung.

C.) Auslagerung auf Unterstützungskasse

Eine Auslagerung der Pensionsverpflichtungen auf eine Unterstützungskasse ist bezogen auf künftige Pensionsverpflichtungen steuereffizient möglich. Übertragen werden können gegen einen Einmalbeitrag auch in der Vergangenheit erdiente Pensionsverpflichtungen gegenüber Rentnern, nicht aber gegenüber ausgeschiedenen Anwärtern oder aktiven

lich die fairste Lösung ist, dann führt die Abfindung zu einer Bilanzverkürzung und zur künftigen Einsparung von PSV-Beiträgen sowie Nebenkosten. Wird zum steuerlichen Barwert abgefunden, was rechtlich nach herrschender Meinung zulässig ist, entsteht in Höhe der Differenz zwischen der handelsrechtlichen Rückstellung und dem Abfindungsbeitrag zusätzlich ein außerordentlicher Einmalbetrag.

E.) Kein Alles oder Nichts: besser eine Teilauslagerung als ein „Weiter so“

In der Praxis betrachten die Verbände die Auslagerung von Pensionsverpflichtungen oft allein mit einer „Alles-oder-nichts-Brille“. Wenn sie nicht die notwendige Liquidität haben, um die gesamten Pensionsverpflichtungen auszufinanzieren bzw. auszulagern, dann machen sie gar nichts. Geht die erstbeste Lösung nicht, dann verzichten sie auf die zweitbeste Lösung, eine teilweise Ausfinanzierung. Dies ist nicht logisch und führt dazu, dass sich das Pensionsproblem für diese Verbände weiter sukzessive vergrößert. DGVM-PLUS-Experten raten dringend dazu, ggf. auch eine teilweise Ausfinanzierung bzw. Auslagerung bestehender Pensionsverpflichtungen in Erwägung zu ziehen. Hierdurch kann die Liquiditätsbelastung in künftigen Jahren gemindert werden. Das Pensionsproblem vermindert sich so, anstatt sich weiter zu erhöhen, und Risiken oder böse Überraschungen haben naturgemäß eine immer geringere Dimension.

AUSBLICK

Eine ergänzende Altersversorgung vom Verband ist eine wichtige Nebenleistung, eine Nebenleistung, die im Kampf um Talente für die Verbände wichtig bleibt. Ebenso wichtig ist aber, dass sich die Verbände die erteilten Pensionszusagen langfristig leisten können und in Zukunft nicht finanziellen Scha-

den daraus erleiden, da während der Dienstzeit der Mitarbeiter die notwendige Vorfinanzierung unterlassen wurde. Zukunftsfähig werden die Pensionszusagen ggf. auch nachträglich dadurch, dass die Finanzierung der Zusagen auf Profis (Versicherer, Versorgungseinrichtungen wie Pensionsfonds oder Unterstützungskassen oder auf Investmentgesellschaften) ausgelagert wird. Geschieht dies zeitig, dann erhöhen sich die finanziellen Spielräume der Verbände in künftigen

Jahren und es verringert sich die Gefahr von bösen Überraschungen. Es macht viel Sinn, die bestehenden Optionen zur Verbesserung der Vorfinanzierung der Verbands-Altersversorgung in 2015 mithilfe von Experten zu betrachten. ■ (WL)



www.verbaende.com/fachartikel
(geschützter Bereich für Abonnenten und DGVM-Mitglieder)



Unter dem Dach der DGVM PLUS Vorsorgemanagement bieten die Experten der CPP Corporate Pension Partner, Hamburg eine gezielte Beratung zum Thema Pensionsverpflichtungen:

Dabei können unter anderem die folgenden Punkte auf den Prüfstand gestellt werden:

- Die Eindeutigkeit, Vollständigkeit und die zivilrechtliche Rechtswirksamkeit der Versorgungsregelung
- Das Einhalten der arbeitsrechtlichen Anforderungen des Betriebsrentengesetzes sowie ggf. des Gleichbehandlungsgrundsatzes
- Der Änderungsbedarf aufgrund von Gesetzes- und Rechtssprechungsänderungen seit der Erteilung der Zusage
- Die Insolvenzsicherheit der zugesagten Versorgungsleistungen
- Die Einhaltung der steuerlichen Anforderungen für die Abzugsfähigkeit des Aufwandes beim Verband und die Vermeidung einer Besteuerung beim Versorgungsberechtigten vor Erhalt der Leistungen
- Der Ausfinanzierungsgrad der Pensionszusagen

Zudem bieten die CPP-Experten Beispielberechnungen für alternative Modelle zur Rückdeckung an.

Bitte erfragen Sie die Beratungs-Konditionen bei:

Thomas Büchner
Wendenstraße 130, 20537 Hamburg
Telefon (040) 69 63 510-30
Telefax (040) 69 63 510-90

Mobil: (0171) 330 11 47
www.dgvm-plus.de
www.cppartner.de
thomas.buechner@cppartner.de