

Betriebsrente ohne monetären Aufwand

BAV Die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersversorgung wird seit Jahrzehnten von der arbeitnehmerfinanzierten bAV verdrängt, stellt bAV Spezialist Steffen Böhm-Schweizer fest. Er hält diese Entwicklung für falsch und zeigt effektivere Alternativen für den Mittelstand auf.

Die Entscheidungsträger in der Großindustrie sind gewiss nicht sozialer eingestellt als die mittelständischen Unternehmer – woher rührt also der beträchtliche Unterschied in der Ausgestaltung der bAV-Finanzierung? Die Erklärung liegt auf der Hand: Große Konzerne arbeiten oftmals mit Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zusammen, die wissen, wie ein allein aus Steuervorteilen finanziertes Versorgungswerk zum Vorteil für Arbeitnehmer und Arbeitgeber installiert werden kann. Doch auch ein mittelständisches Unternehmen ist, unabhängig von der Rechtsform, in der Lage, dies zu leisten. Wie kann dies gelingen?

Honorarberatung ist zu empfehlen, um eine erfolgreiche Umsetzung der bAV-Beratung zu gewährleisten. Dabei ist zwingend erforderlich, dass ein Steuerberater oder Rechtsanwalt in die Beratung eingebunden wird. Diese wiederum dürfen keine Produkte verkaufen; im Gegenzug dürfen Makler und Finanzdienstleister keine bAV-Versorgungswerke einführen (Rechtsberatung).

In der Beratung zur Einführung einer arbeitgeberfinanzierten bAV geht es im Kern um Folgendes: In der Ansparphase sind steuerliche Vorteile zu generieren durch die ausreichend Liquidität geschaffen wird, um die Versorgungszusagen gegenüber Arbeitnehmern und Arbeitgebern auszufinanzieren.

Die konkrete Umsetzung hängt dann von der Wahl des bAV-Durchführungswegs ab. Dabei ist zu beachten, dass die drei wichtigsten bAV-Durchführungswege – Direktversicherung, Unterstützungskasse und Direktzusage – nebeneinander angeboten und die Vor- und Nachteile besprochen werden sollten.



Steffen Böhm-Schweizer: *„Die aus Steuervorteilen generierte Betriebsrente hilft allen Beteiligten: WIN-WIN-WIN“*

Die Direktversicherung ist sicherlich der wichtigste Durchführungsweg, der bei Versicherungsgesellschaften mit Nettotarifen und für die Mitarbeiter vom 17ten Lebensjahr mit auf fünf Jahren verkürzter Beitragszahlungsdauer steuerwirksam, nicht

klassisch abgeschlossen werden sollte.

Dabei gilt ein gespaltenes Bezugsrecht, das heißt der Arbeitnehmer erhält die garantierte Leistung, der Arbeitgeber die Überschüsse. Dies ist in der rechtssicheren Zusage zu vereinbaren.

Der Arbeitgeber kann dann ein Policen Darlehen in Höhe des jeweiligen Rückkaufwertes beantragen. Dadurch entstehen auch bei der Direktversicherung

Liquiditätsvorteile. Allein über die Anlage dieser Liquiditätsvorteile können bei einer Rendite von vier Prozent die Renten der Arbeitnehmer und des Arbeitgebers ausfinanziert werden.

Die Zusagen sind als Altersrente auf das 65. Lebensjahr des Arbeitnehmers ohne Portabilität konzipiert. Die Unverfallbarkeit setzt in fünf Jahren und danach nur in Teilansprüchen nach der m/n-tel Methode ein: Je höher die Fluktuation ist, desto höher entwickelt sich das Firmenvermögen, woraus auch die Rente des Arbeitgebers gezahlt werden kann.

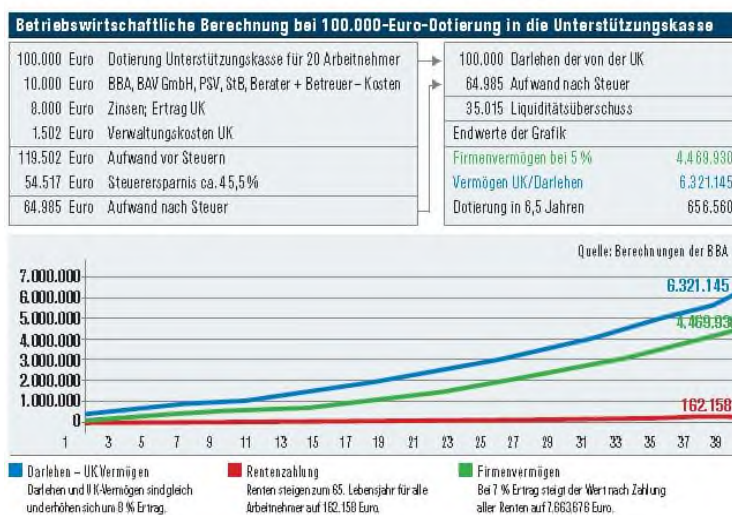
Nachdem die insgesamt fünf Beiträge, die nur in Gewinnjahren eingezahlt werden sollten, entrichtet sind, entscheidet der Arbeitgeber, ob der Mitarbeiter eine Erhöhung der Direktversicherungsrente zugesagt bekommt oder ob er unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Verhältnisse den bAV-Durchführungsweg ab dem Beitrittsalter 27 des Arbeitnehmers zur Unterstützungskasse oder zur Direktzusage wechselt.

„Königsweg“ Unterstützungskasse

Als ältester Durchführungsweg der bAV bietet sich für die Arbeitnehmer ab dem 27. Lebensjahr bis zum 45. Lebensjahr die Unterstützungskasse gemäß Paragraf 4d(1) Nr.1a (Deckungskapitalzuwendungen) und/ oder pauschal dotiert nach Nr.1b EStG an. Mittelständische Unternehmen erkennen mittlerweile, dass es sich bei dieser Form der Unterstützungskasse aus folgenden Gründen, richtig angewandt, um den Königsweg der bAV handelt.

Liquiditätsüberschüsse zur Finanzierung von Betriebsrenten nutzen

Aus einem Liquiditätsüberschuss von 35.000 Euro kann sich ein Firmenvermögen von bis zu 4,5 Millionen Euro aufbauen, das auch zur Rentenfinanzierung genutzt werden kann.



Der Arbeitgeber vereinbart mit der Unterstützungskasse, dass die Arbeitnehmer von ihr eine bAV-Zusage erhalten. Nach Erhalt der in Paragraf 4d geregelten Dotierung muss die Kasse die Dotierung anlegen, damit daraus die Renten der Arbeitnehmer und des Arbeitgebers finanziert werden können. Bei der kongruent rückgedeckt.

Bei der Unterstützungskasse nach Nr. 1a und 1b ist die Kasse in der Kapitalanlage frei und wird die Dotierung zu acht

Prozent Ertrag bei dem Arbeitgeber anlegen. Bei den Dotierungen, Honoraren, Zinsen, Verwaltungskosten und Beiträgen zum Pensionsversicherungsverein handelt es sich um Betriebsausgaben. Das Unterstützungskassen-Darlehen ist steuerlich neutral, so dass nach Abzug aller Kosten beim Höchststeuersatz ein Liquiditätsüberschuss von circa 35 Prozent der Dotierung entsteht, der vom Arbeitgeber außerhalb des Unternehmens in Garantieprodukte als Gegenpol zu der Verschuldung der Unterstützungskasse gegenüber anzulegen ist (siehe Grafik). Die Kernbotschaft lautet: Der Arbeitgeber hat für die Versorgung der Arbeitnehmer keinen Aufwand, sondern ein

zusätzliches Firmenvermögen nach Zahlung aller Renten aus dem Liquiditätsüberschuss.

Ausfinanzierung optimieren

Weiterhin darf nicht vergessen werden, dass bei der Einführung einer arbeitgeberfinanzierten bAV neben der steuerlichen Optimierung der Ansparphase selbstverständlich auch die Ausfinanzierung steuerlich zu optimieren ist. Die wirtschaftliche und die steuerliche Situation eines Unternehmens kann der in die Beratung eingebundene Steuerberater meist am besten beurteilen. Außerdem kann nur er prüfen, ob das eigens erstellte Versorgungskonzept von den richtigen steuerlichen Prämissen ausgeht.

Es versteht sich von selbst, dass eine derartige Beratung nur als Honorarberatung, ohne Berücksichtigung von Agio, Provisionen, Bestandspflegegeld oder Kickbacks zu gestalten ist. Darüber hinaus hilft es dem Unternehmen nicht, wenn ein kostenträchtiger Lebensversicherer die Produkte für die Policen auswählt, auch wenn ein Garantiezins gewährt wird. Ein Garantiezins von zur Zeit Eins Komma Fünfundzwanzig Prozent ist bei einer Laufzeit von zum Beispiel 25 Jahren darstellbar, wenn circa 20 bis 25 Prozent der Gesamtanlage zu sechs Prozent Ertrag in sicherheitsorientierte Produkte mit Mündelsicherheit nach Paragraph 1807 BGB angelegt werden.

Unabhängig davon, ob als institutionelle Kapitalanlage eine Lebensversicherung (vier Prozent Ertrag) oder eine Fondspolice mit viel höheren Erträgen und Garantiezins gewählt wird, ist im Todesfall der versicherten Person die Auszahlung steuerfrei. Im Erlebensfall greift die nachgelagerte Besteuerung. Bei einer Lebensversicherung mit vier Prozent Ertrag rechnet sich die nachgelagerte Besteuerung nicht, auch wenn der Versicherer keine Abschlusskosten berücksichtigt. Bei fünf Prozent Ertrag steht dem Versicherungsnehmer in 25 Jahren aus 100.000 Euro Einmalbeitrag unter Berücksichtigung der Abgeltungssteuer 246.891 Euro – bei nachgelagerter Besteuerung 282.237 Euro – und im Todesfall der versicherten Person 327.796 Euro zur Verfügung.

Vorteilhaft für alle Beteiligten

Abschließend ist zu betonen, dass die aus Steuervorteilen finanzierte Betriebsrente für alle Beteiligten – Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Honorarberater – Vorteile bietet. Denn warum sollte der Arbeitgeber die Beiträge für seine Versorgung aus versteuertem Kapital zahlen? Der Arbeitnehmer wiederum wendet, anders als bei der arbeitnehmerfinanzierten bAV, selbst keine Beiträge auf und erhält eine höhere Altersversorgung als mit provisionsträchtigen Versicherungstarifen.

Über bAV Kompetenzcenter Steffen Böhm-Schweizer:

Steffen Böhm-Schweizer (sbs@bavsbs.de) ist seit 24 Jahren Finanz- und Versicherungsmakler und hat sich seit einem Jahrzehnt mit einem Netzwerk zum Spezialisten für betriebliche Altersversorgung für außergewöhnliche Lösungen für niedergelassene Ärzte und KMU bekannt gemacht.

In Zuarbeit von Milan Sremac (bba@bav-bba.de) der seit über vier Jahrzehnten im bAV-Bereich – seit 1988 nur auf Honorarbasis – tätig ist. Von ihm sind die Unternehmen BBA, BAV GmbH, Bardo GmbH und elf Gruppen-Unterstützungskassen gegründet worden.