



Stand: Mai 2018

Das Extra zu unserem Artikel „Keine Angst vor der Betriebsrente“ in impulse 6/18

Checkliste: Welche Betriebsrente passt zu meiner Firma?

Jeder Unternehmer muss seinen Angestellten eine betriebliche Altersversorgung (bAV) anbieten, wenn sie danach verlangen. Wie er das tut, bleibt ihm überlassen.

Er kann den Mitarbeitern nur das gesetzliche Minimum ermöglichen, also über die Entgeltumwandlung selbst in einen Rentenvertrag einzuzahlen. Oder er bietet ihnen zum Beispiel eine arbeitgeberfinanzierte Betriebsrente an. Egal, wie die Entscheidung ausgeht: Zunächst sollte sich jeder Chef klarmachen, welche Risiken er übernehmen will – und welche nicht.

Die folgende Checkliste hilft Ihnen dabei, die Vor- und Nachteile der verschiedenen bAV-Modelle einzuschätzen. Entwickelt und den impulse-Lesern zur Verfügung gestellt wurde sie von der auf betriebliche Altersversorgung spezialisierten Kanzlei des Rentenberaters Christian Kolodzik aus Heilbronn.

Sie können die Liste nutzen, um ein eigenes Angebot zu entwickeln, das zum Unternehmen passt. Aber auch bestehende Risiken lassen sich auf diese Weise identifizieren. Das kann ein Anlass sein, das Betriebsrentenangebot zu überarbeiten. Oder Sie legen in einer Versorgungsverordnung fest, was Sie künftig nicht mehr unterstützen, wenn ein Mitarbeiter danach fragt.

Legende

Die Farbampel zeigt an, wo in den unterschiedlichen Bereichen der Firma Risiken drohen oder eine nachteilige Wirkung entstehen könnte.




































grün:
geringes Risiko/
positiv für den Betrieb



hellgelb → gelb:
mittleres Risiko

orange → rot:
hohes Risiko/negativ
für den Betrieb

1. Die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung

Für ein eigenes bAV-Angebot stehen dem Unternehmer mehrere Durchführungswege zur Verfügung. Jeder davon hat ein eigenes Risikoprofil.

Durchführungswege (ausgenommen: reine Beitragszusage)		Kosten durch Beitrag zum Pensionsversicherungsverein (für Insolvenzschutz)	Verwaltungsaufwand	Haftungsrisiko für den Betrieb	Eignung zur Mitarbeiterbindung	Möglichkeit mit Geld im Betrieb zu arbeiten
Direktversicherung		 nein	 gering	 eher gering	 mittel	 teilweise ²
Pensionsfonds		 teilweise ¹	 eher gering	 mittel	 mittel	 nein
Pensionskasse	von BaFin reguliert	 nein	 gering	 mittel ³	 mittel	 nein
	unreguliert, wie Direktversicherung	 nein	 gering	 eher gering	 mittel	 nein
Unterstützungskasse	über Versicherung	 ja	 mittel	 mittel	 mittel	 nein
	ohne Versicherung	 ja	 hoch	 hoch	 hoch	 ja
Pensionszusage		 ja	 hoch	 hoch	 hoch	 ja













 grün: geringes Risiko/positiv für den Betrieb
  hellgelb → gelb: mittleres Risiko
  orange → rot: hohes Risiko/negativ für den Betrieb


¹ begrenzte Kosten: lediglich 20 % des Beitrags, der bei anderen Durchführungsweegen erhoben wird; ² nur möglich, wenn der Unternehmer den Versicherungsvertrag beleihet;

³ regulierte Tarife haben einen höheren Garantiezins und somit ein höheres Restrisiko



2. Art der Zusage

Der Unternehmer legt fest, ob er seinen Mitarbeitern nur die Beiträge zur Betriebsrente zusagt oder ihnen eine bestimmte Leistung garantiert. Die Zusageform hängt auch vom gewählten Durchführungsweg ab.

Zusageformen bei bAV mit Versicherungsprodukten	Risiko der Haftung für Zusage	Risiko der Nachhaftung bei Ex-Mitarbeitern	Zusätzliche Kosten durch Rentenanpassung
Reine Beitragszusage (RB), „Nahles-Rente“ → Arbeitgeber zahlt nur Beiträge ohne Garantie	 gering	 gering	 gering
Beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ) → Arbeitgeber garantiert Beiträge + Mindestverzinsung	 eher gering	 eher gering	 eher gering
Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) → Arbeitgeber garantiert Beiträge	 eher gering	 mittel	 gering
Leistungszusage (LZ) → Arbeitgeber garantiert konkrete Leistung	 hoch	 hoch	 mittel











 grün:
geringes Risiko/
positiv für den Betrieb


  hellgelb → gelb:
mittleres Risiko

  orange → rot:
hohes Risiko/negativ
für den Betrieb



3. Leistungsarten

Unternehmer sollten auch entscheiden, ob sie neben Rentenzahlungen auch Leistungen im Todesfall oder bei Berufsunfähigkeit unterstützen. Der Gesetzgeber verpflichtet sie nur dazu, eine Altersleistung anzubieten.

Leistungsarten der betrieblichen Altersversorgung		Muss der Betrieb die Leistung anbieten?	Risiko einer Nachhaftung, wenn bAV-Dienstleister nicht zahlt
Altersleistung (Rente oder Kapital)		 ja	 eher gering
Todesfalleistung	mit Gesundheitsfragen zum Ausschluss von Vorerkrankungen	 nein	 hoch ¹
	Erstattung gezahlter Beiträge/ Auszahlung vorhandenes Kapital	 nein	 mittel
Berufsunfähigkeitsleistung	mit Gesundheitsfragen zum Ausschluss von Vorerkrankungen	 nein	 hoch ¹
	mit pauschaler Vereinbarung, „Dienstobliegenheitserklärung“	 nein	 eher hoch

 grün:
geringes Risiko/
positiv für den Betrieb







  hellgelb → gelb:
mittleres Risiko


  orange → rot:
hohes Risiko/negativ
für den Betrieb

¹ Risiko von Gerichtsprozessen steigt bei individuellen Gesundheitsfragen



4. Auszahlungsmodus

Unterschiede gibt es auch bei der Auszahlung der Altersversorgung. Das Kapital kann einmalig zu Rentenbeginn ausgezahlt werden oder als lebenslange Rente.

Auszahlung als	Zusatzkosten für Renten Anpassung	Zusatzkosten in der Rentenphase
einmalige Kapitalleistung	 nein	 nein
lebenslange Rentenleistung	 teilweise ¹  ja ²	 nein ³  ja ⁴

 grün:
geringes Risiko/
positiv für den Betrieb










  hellgelb → gelb:
mittleres Risiko






  orange → rot:
hohes Risiko/negativ
für den Betrieb

¹ Kosten vermeidbar durch richtige Gestaltung bei Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds; ² hohe Kosten bei Unterstützungskasse und Pensionszusage; ³ keine Kosten bei Direktversicherung und Pensionskasse; ⁴ hohe Kosten bei Pensionszusage, Unterstützungskasse und (preisgünstiger) Pensionsfonds

5. Weitere Risikofaktoren

Neben dem Durchführungsweg, der Art der zugesagten Leistung und dem Auszahlmodus sollten Unternehmer noch auf eine Reihe weiterer Faktoren achten, die das Risiko ihres bAV-Angebots beeinflussen.

Risikobeeinflussende Faktoren	Auswirkung auf Gesamtrisiko	Risikobeeinflussende Faktoren	Auswirkung auf Gesamtrisiko
Anbieter ist finanzschwacher Versicherer	 negativ	Unkontrollierte Übernahme mitgebrachter bAV-Verträge neuer Mitarbeiter	 negativ
Anbieter ist finanzstarker Versicherer	 neutral	Von mitgebrachten bAV-Verträgen neuer Mitarbeiter wird nur der Übertragungswert übernommen	 positiv
Anbieter ist Allfinanz-Dienstleister	 negativ		
Anbieter ist Spezial-bAV-Dienstleister	 neutral		
Keine Versorgungsregeln im Betrieb	 negativ		
Muster-Versorgungsregeln im Betrieb	 neutral		
Vom Juristen ausgearbeitete Versorgungsregeln im Betrieb	 positiv		

	grün: geringes Risiko/ positiv für den Betrieb
 	hellgelb → gelb: mittleres Risiko
 	orange → rot: hohes Risiko/negativ für den Betrieb

Fazit

Das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) regelt lediglich das Minimum der betrieblichen Altersversorgung. So müssen Arbeitgeber mindestens die Möglichkeit einer Entgeltumwandlung anbieten. Hinzu kommen oft noch tarifliche Regelungen. Alles andere legt der Arbeitgeber fest. Jeder Unternehmer hat einen großen Spielraum, um Risiken zu reduzieren. So kann er beispielsweise bestimmen, welche Leistungen er anbietet oder ob er mitgebrachte bAV-Verträge von neuen Mitarbeitern übernimmt.

Aber es gibt auch gute Gründe, bei der Betriebsrente bewusst höhere Risiken einzugehen: Schließlich kann eine gute Altersversorgung dazu beitragen, Fachkräfte zu gewinnen und an den Betrieb zu binden. Das gelingt jedoch nicht, wenn der Unternehmer nur das Minimum macht. Wer seinen Mitarbeitern mehr bieten möchte, muss in der Regel auch ein größeres Risiko oder einen höheren Verwaltungsaufwand in Kauf nehmen.

Überlegen Sie also, ob Sie ihren Mitarbeitern ein Angebot machen wollen, das über Pflichtleistungen hinausgeht. Entscheiden Sie dann, ob das Angebot die möglichen Kosten und Risiken rechtfertigt.

Melden sie sich!

**Wir freuen uns auf Ihre
Zuschriften und Anrufe:**

Impulse Medien GmbH
Kundenbetreuung
Hammerbrookstr. 93
20097 Hamburg

Telefon: **040/609 4522-77**

Fax: **040/609 4522-99**

kundenbetreuung@impulse.de



Gern können Sie auch
Leserbriefe schicken:
leserbriefe@impulse.de
Fax: **040/609 4522-99**

IMPULSE MEDIEN

Herausgeber und geschäftsführender

Gesellschafter: Dr. Nikolaus Förster

Assistenz: Carina Ecksmann

MAGAZIN UND DIGITAL

Chefredaktion: Antonia Götsch,
Jonas Hetzer (Stv.)

Leitung: Nicole Basel (Digitalchefin), Andreas Kurz (Textchef), Kathrin Sander (Art Director), Angelika Unger (Online-CvD), Eva Weikert (CvD)

Redaktion: Jelena Altmann, Myriam Apke (Volontärin), Verena Bast, Lisa Büntemeyer (Volontärin), Heike Burmeister (Foto), Franziska Martin, Julia Müller, Peter Neitzsch, Gesche Peters, Dorothee Schmid, Catalina Schröder, Vanessa Thie (Grafik), Anna Wilke

Akademie: Dr. Mareike Fischer (Leiterin),
Jana Binias, Elisabeth Dauer, Yannik Eichner

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:
Antonia Götsch

VERLAG

Verlagsleitung: Laura Blindow,
Broder Buch-Winckel (Stv.)

Team: Tobias Auböck (Projektmanagement Buch), Anna Bicker (Personal und Buchhaltung), Katrin Das (Vertrieb und Datenanalyse), Monira Mansour und Maïke Mattauch (Marketing), Niklas Treugut (Digital), Veronica Thüsing (Auszubildende)

Kundenbetreuung: Andrea Braunger, Natalie Gersch, Katharina Slupina,
Anja Verzelak

Anzeigen und Kooperationen:

Murat Kalavaoglu (Executive Sales Director), 0163/2082-144,
kalavaoglu.murat@impulse.de, Marcus Kipp (Sales Manager), 0151/524 031 02,
kipp.marcus@impulse.de,
Anita Wendt (Business Cooperations Manager), 040/609 452-242,
Cathleen Kliche (Campaign und Ad Manager), 040/609 452-224,
kliche.cathleen@impulse.de, anzeigen@impulse.de

Lifestyle-Anzeigen: Wencke von der Heydt,
Inspiring Network GmbH & Co. KG, Hoheluft-chaussee 95,
20253 Hamburg, wvd.heydt@inspiring-network.com. 040/6002887-41

Online-Vermarktung: Business Advertising GmbH, Kronprinzenstr. 82-84,
40217 Düsseldorf, Thorsten Dütsch (Sales Director),
0211/179347-40, duetsch@businessad.de, Gerd Bielenberg (Marketing
Director), 0211/179347-45, bielenberg@businessad.de

IMPULSE-NETZWERK

Mitgliedschaft im impulse-Netzwerk (Abo):

In Deutschland 199€ pro Jahr, monatlich ohne Frist kündbar (10 Printausgaben frei Haus samt Digitalausgaben und Archivzugang).

impulse-Abo ohne Digital-Zugang: 189€ pro Jahr. impulse-Abo ohne Print-Ausgaben: 189€ pro Jahr. Im Juli/August und Dezember/Januar

erscheinen jeweils Doppelausgaben (impulse.de/abo).

Für impulse-Mitglieder gelten vergünstigte Preise bei Firmenbesuchen (siehe impulse.de/ontour), Seminaren, Konferenzen und Reisen der impulse-Akademie (impulse.de/akademie) sowie bei Kleinanzeigen (impulse.de/kleinanzeigen). Sie haben exklusiven Zugriff auf weiterführende Tipps und Recherchen im Login-Bereich auf impulse.de.

impulse-Abo im Ausland: In Österreich 209€,
in der Schweiz 239€. Weitere Infos auf Anfrage.

impulse als Geschenk: In Deutschland 99,50€ für sechs Monate, frei Haus.
impulse.de/shop

impulse für den Nachwuchs: In Deutschland 104,50€ pro Jahr, frei Haus, gegen Nachweis (Studenten, Schüler, Azubis, Trainees). Bestellen: impulse.de/shop

So finden Sie uns im Internet

impulse.de
impulse.de/wir-ueber-uns

impulse.de/shop

impulse.de/akademie

impulse.de/blog

facebook.com/impulse

twitter.com/impulse_inside

impulse.de/xing

impulse.de/linkedin

impulse.de/browserapp

