

# Drei Fragen an vier Experten

Kurz nach dem Redaktionsschluss dieses Heftes könnte die bAV-Reform in ihren Grundzügen unverändert durch den Bundestag gehen. Vier Berater über strukturelle Folgen und Wirkungen.

**MICHAEL RIES**  
GESCHÄFTSFÜHRER,  
RIES CORPORATE SOLUTIONS  
GMBH



**1** Gesetz, die Reform wird zu einem Erfolg: Wenn die Tarifparteien immer nur einen Anbieter mandatieren, wird dann der Kuchen der Reform auf wenige Anbieter verteilt werden?

Davon gehe ich aus, was auch weitere Gründe hat. Zum Beispiel sind die administrativen Anforderungen an die Anbieter hoch. Einfache, standardisierte LV-Admin wird hier nicht reichen. Auch wird neben Weiterem die Produktgestaltung an sich sehr anspruchsvoll. Das bedeutet, dass es nur „echte“ bAV-Anbieter schaffen werden, ein wettbewerbsfähiges Produkt zu entwickeln und zu betreiben.

**2** Inwiefern werden bereits bestehende, von den Tarifparteien mandatierte EbAV, regulierte Kassen und Versicherer hier in einen neuen Wettbewerb treten?

Die bAV wird (wieder) in die Hände der maßgeblich beteiligten Protagonisten gelegt, so dass „alte“ Pensionskassen oder Pensionsfonds deutliche Wettbewerbsvorteile haben könnten. Die Akzeptanz der EbAV könnte bei den Sozialpartnern auch höher sein als die von Versicherern. Entscheidend für den Erfolg wird aber, wer den Zugang zu den kleinen Unternehmen und deren Arbeitnehmern schafft.

**3** Was wird aus den bestehenden, teils beachtlichen bAV-Strukturen in Deutschland? Gehen die in eine Art Run-off? Droht ein Race to the Bottom?

Es wird drei bAV-Welten geben: Die bisherige der externen DFW, die der internen und die der Sozialpartnermodelle. Und einen Wettbewerb, der zu besseren Garantieprodukten und geringeren Courtagen in der alten Welt führen sollte, aber jetzt nicht beginnen kann, da die neuen Produkte als Maßstab noch fehlen – es kann keinen Schlussverkauf geben, wenn die Alternative nicht bekannt ist.

**MICHAEL HOPPSTÄDTER**

GESCHÄFTSFÜHRER,  
LONGIAL GMBH



**CLEMENS SCHUERHOFF**

VORSTAND,  
KOMMALPHA AG



**RAINALD MEYER**

GESCHÄFTSFÜHRER,  
FUNK VORSORGE-  
BERATUNG GMBH



Dann werden tatsächlich wenige Anbieter profitieren. Ich sehe eher Konsortiallösungen mit mehreren Anbietern bei den großen Tarifparteien und neue Anbieter im Markt. Neue EbAV sind mit relativ überschaubaren Mitteln zu gründen. Und die Kapitalanlagevorschriften in der PFAV sind prädestiniert für Fondsgesellschaften, die ja schon seit Langem im bAV-Markt mitspielen wollen.

Wenn die Reform wirklich zu einem Erfolg wird, was zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch fraglich ist, dann entsteht bei der Mandatierung von jeweils nur einem Anbieter pro Tarifpartei kein Wettbewerb, sondern ein Oligopol. Umso wichtiger werden Themen wie Governance, Kostentransparenz und Aufsicht sein. Dies müssen Tarifparteien und Politik von Beginn an gewährleisten. Ausgang offen.

Die Implementierung eines Sozialpartnermodells trägt nicht zwingend zum Erfolg der Reform bei. Aufgrund der zergliederten Tariflandschaft und der geringen Tarifbindung werden auch in Zukunft viele etablierte und neue Anbieter mit unterschiedlichen Konzepten am Markt sein. Die Verengung des Marktes hat mehr mit steigenden Anforderungen an die Anbieter und an deren Performance zu tun.

Ich bin überzeugt, dass alle Player, die bereits Zugang zu Sozialpartnern haben und schon Branchenlösungen vorhalten, den Hut in den Ring werfen werden. Aber heutige Ertragsstärke bietet durch den Paragraphen 244c VAG-E etablierten Anbietern keinen Wettbewerbsvorteil in der Beitragszusage. Das Rennen beginnt mit gesondertem Anlagestock/Sicherungsvermögen für alle Anbieter bei Null!

Die „neue bAV-Welt“ wird aufgrund von Sachverhalten wie Garantieverbot und einem noch langfristig zu erwartenden sehr schwierigen Kapitalmarkt- beziehungsweise Zinsumfeld in Wettbewerb zu bestehenden Durchführungswegen treten. Langfristig ist entscheidend, was am einfachsten und transparentesten ist. Diese beiden Adjektive sind allerdings bisher noch Fremdworte für bAV in Deutschland.

Inwieweit die von Ihnen Genannten an dem neuen, zusätzlichen Geschäftsfeld teilnehmen wollen und können, hängt stark von der Ausgestaltung, insbesondere der Garantiefreiheit des Sozialpartnermodells ab. Eine Garantiekomponente wäre weder für regulierte Kassen noch für EbAV interessant. Bei den Versicherern sehe ich eher deren Pensionsfonds als die Versicherer selber am Start.

Weder noch: Die Beitragszusage wird als vierte Zusageform hinzukommen. Insbesondere die DV wird von Geringverdienern und nicht tarifgebundenen KMU weiter genutzt. Dafür sorgen die Finanzdienstleister und ihre Verkäufer. Erst wenn in ein paar Jahren der Beweis angetreten ist, dass Zielrenten attraktive Lösungen und alles andere als „Poker-Renten“ sind, wird es den Sog in die neue Welt geben.

Nein. Die bestehenden EbAV sind weitestgehend etabliert und tragfähig hinsichtlich Volumen, Teilnehmerzahl und Strukturen. Prozesse sind eingespielt und Akzeptanz ist da. Das hat lange gedauert. Die Reform hat den Sinn, die Klein- und mittelständischen Betriebe zu erreichen, die noch keine Lösungen anbieten. Übrigens ist die Tarifexklusivität gegenläufig zur Verbreitung im KMU-Bereich.

Das Risiko besteht. Gesetzgeber und Sozialpartner sind aufgefordert, mit Sorgfalt zu agieren. Das Sozialpartnermodell kann nur als Ergänzung und nicht als Substitut gedacht werden. Derzeit gehen die Sozialpartner bedacht mit der Reform um. Es wird von offenen, ergänzenden und nicht alleinverbindlichen Tarifrösungen gesprochen. Unternehmensindividuelle bAV scheint weiter möglich.