

Manager Versorgung

Die Unterstützungskasse als Mittel
der betrieblichen Altersvorsorge



MICHAEL WERLICH

Die Unterstützungskasse

Die Unterstützungskasse lässt sich als Königsweg der betrieblich organisierten Altersversorgung bezeichnen. Besonders für Geschäftsführer und Führungskräfte ist sie geeignet. Dennoch ist sie als Mittel der betrieblichen Altersversorgung nur wenigen bekannt. Wird sie genutzt, werden oftmals die nicht die volle Leistungsfähigkeit und Variabilität ausgeschöpft.

Historie:

Früher dominierte die Pensionszusage den gesamten Bereich der Manager-Versorgung. Seit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) von 2009 wird dieser Ansatz jedoch durch erhöhte Anforderungen an die Ausfinanzierung und die damit verbundenen Bilanzberührung und Bindung an das Unternehmen immer unattraktiver. Nicht selten gibt es dabei Lücken in der Ausfinanzierung.

Problematisch ist zudem, dass bei den zur Zeit verbreitet genutzten Durchführungswegen der Pensionszusagen in Form von Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds die Höhe der staatlichen Förderung begrenzt ist und nicht wie bei der Unterstützungskasse modular gestaltbar. Das Schaubild 1 macht dies anhand des steuerlichen Effekts zwischen Brutto und Nettoaufwand deutlich

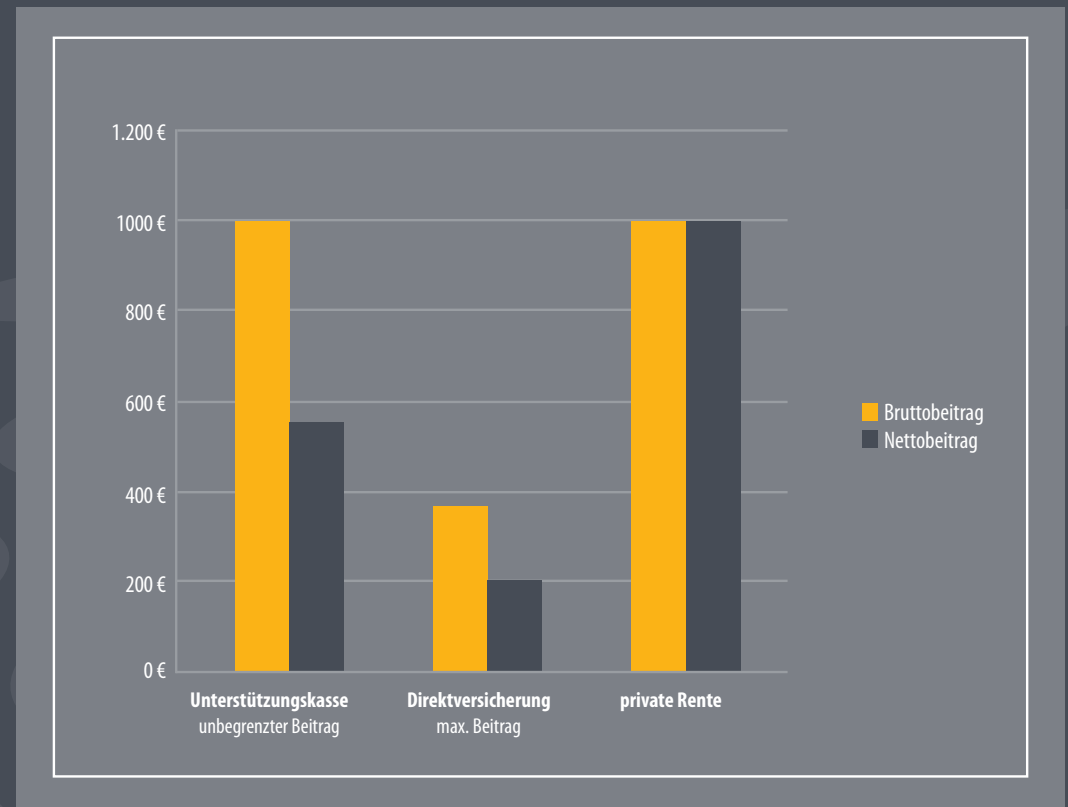


Schaubild 1

Steuerlicher Effekt bei Umwandlung von € 1.000,-- Steuersatz 45, bei Unterstützungskasse keine Begrenzung der Umwandlungshöhe.

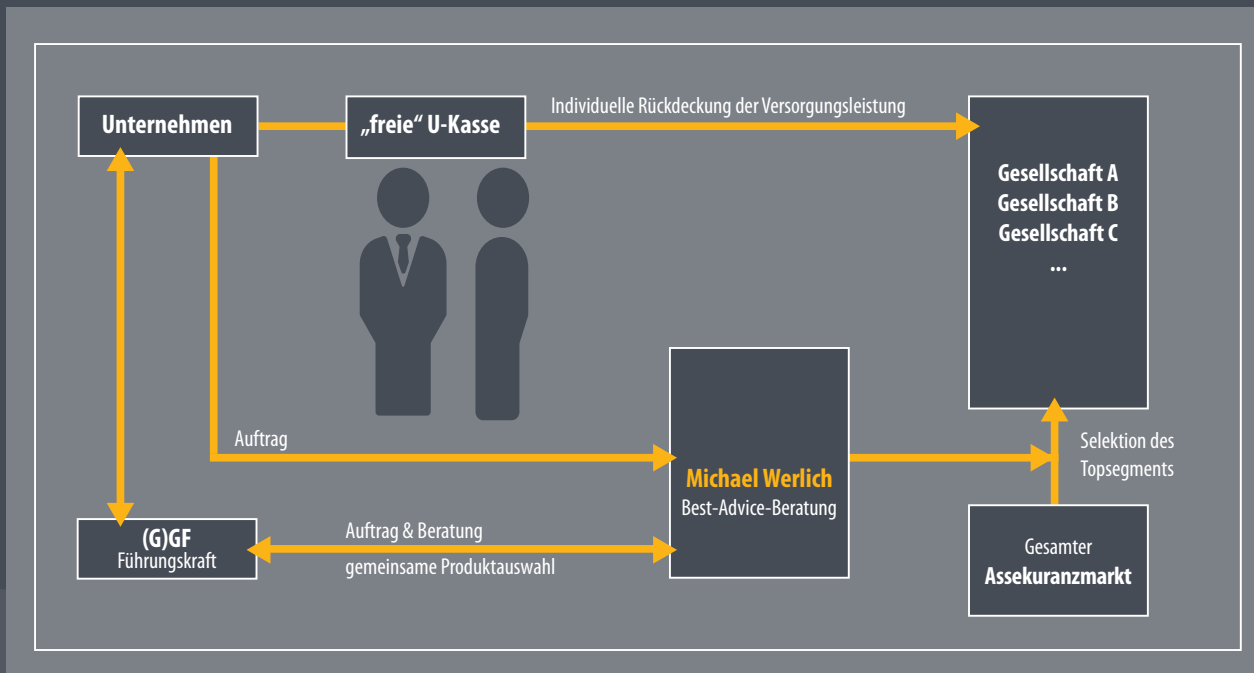


Schaubild 2

Anhand der folgenden Aufstellung wird für den Fall eines 35-jährigen GF, der 1.666 € pro Monat seinem Altersvermögen zuführen will gezeigt, wie entscheidend die richtige Produktauswahl und der Einblick in die Funktionsweise ist.

Die Unterstützungskasse – besonders flexibel

Eine Unterstützungskasse lässt sich modular aus den Lösungen verschiedener Anbieter aufbauen, indem freie Unterstützungskassenträger genutzt werden.

Auf diese Weise lassen sich die besten Tarife kombinieren und eine an die speziellen eigenen Anforderungen angepasste und leistungsfähige Lösung erreichen.

Schaubild 3

Vergleich der Topprodukte der verschiedenen Varianten der Unterstützungskasse

Name: Martin Mustermann
 Geburtsdatum: 01.01.1975
 Laufzeit bis: 66
 Beitrag: 1.667 €
 entspricht 30 Jahre monatlich

Gesellschaft	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3	Anbieter 4
Tarif	Tarif I	Tarif II	Tarif III	Tarif IV
Anlagestrategie	Deckungsstock, Überschuß in gute Fondsauswahl	Klassisch Deckungsstock oder jährliche Entscheidung, ob man an positiven (!) Entwicklungen des Eurostoxx50 profitieren will	UWP Fonds, gibt jährliche Boni - UWP Fonds hat ca. 50 % Investment und 50 % Rentenanteil	5 % des Beitrages für Garantie, 95 % in ein frei wählbares Portfolio aus führenden Vermögensverwaltern
Garantierte Ablaufsumme	771.836 €	600.000 €	775.131 €	600.000 €
Effektivrendite der Garantie	1,62% p.a.	0,00% p.a.	1,65% p.a.	0,00% p.a.
Garantiezins vor Kosten	2,25% p.a.	2,25% p.a.	1,50% p.a.	0,00% p.a.
Lebenslange Rente bzw. 20 Jahre Rentengarantie im Todesfall	1108,70 € durch Umschichtung im Haus	2.401 €	1108,70 € durch Umschichtung im Haus 2546 €* 879 Euro, durch Umschichtung zu Anbieter 3 ca. 2205 Euro	
Prognose (bei Anbieter 4 und 3 bei 6 % p.a. im Fondsanteil)	1.215.287 €	1.336.550 €	1.619.121 €	1.523.844 €
Effektivrendite der Prognose p.a.	4,28% p.a.	4,80% p.a.	5,82% p.a.	5,50% p.a.
Prognose (bei Anbieter 1 9 % p.a. im Fondsanteil)	1.661.351 €	1.918.042 €		2.605.830 €
Effektivrendite der Prognose p.a.	5,96% p.a.	6,70% p.a.		8,24% p.a.
Nettoverzinsung (letzte 5 Jahre 2005-2009 bzw. 10 Jahre)	Die wählbaren Fonds haben seit 2000 teilweise über 10 % p.a. erzielt	zwischen 4,5-7,2 % Performance seit 1989 in verschiedenen 12-Jahres Zeiträumen	ca. 6 % seit 2003	Warburg ca. 8,5 % p.a. seit 2000.
Rente Prognose	4.117 €			
Rentenform	teildynamisch / 1,3 % p.a			
Kommentar / Einschätzung	Die Anbieter 1 kombiniert eine recht hohe mit einer guten Auswahl an Fonds. Es sind vermögensverwaltende wie offensive Fonds einsetzbar. Ein Wechsel ist jederzeit möglich			

Der Analyseprozess

Schaubild 3 zeigt eine relativ komplexe Tabelle, welche die Toptarife der Unterstützungskasse in jedem Detail gegenüber stellt. Das Ergebnis wird in Schaubild 4 zu einer anschauliche Grafik zusammengefasst:

Man erkennt, und wir haben hier die Toptarife gegenübergestellt, dass es schnell um Unterschiede und damit Mehrwerte durch unsere Dienstleistung von mehreren Hundert Tausend Euro geht.

Im konkreten Beispiel ist ein Mehrwert von ca. 500.000 Euro über 30 Jahre realistisch. Gegenüber konventionellen Lösungen würde dieser Mehrwert sogar 700.000-800.000 Euro betragen.

Die Bedeutung der Gesellschafts- und Produktwahl ist daher ein wesentlicher Punkt und sollte nicht unterschätzt werden.

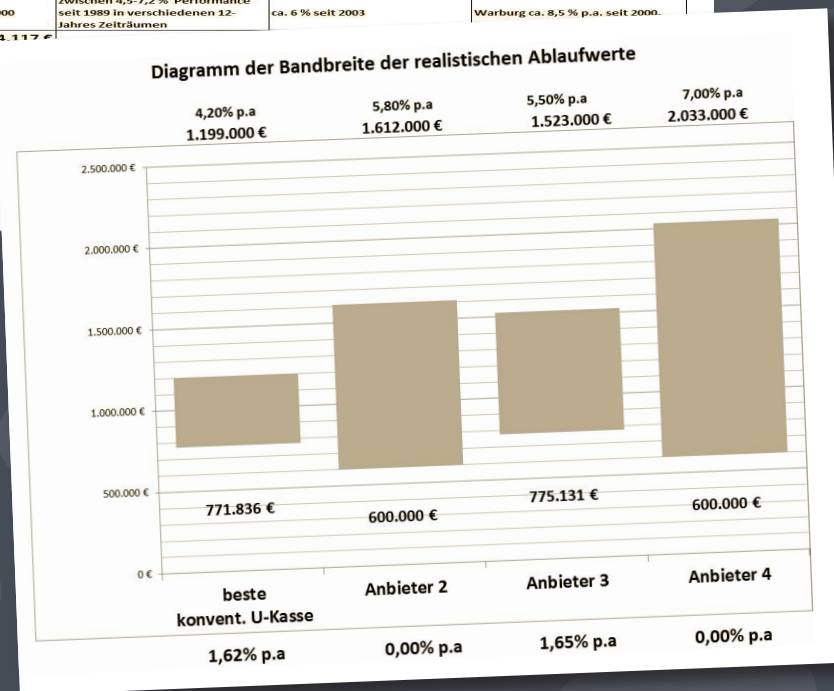


Schaubild 4

Nutzen Sie meine Fachkompetenz:

- Mehr als 100 BAV-Beratungen von Unternehmen, deren Geschäftsführern bzw. Vorstände – alleine in den letzten beiden Jahren
- Programmierung und Einsatz eigener Analyse-Tools für neutrale Vergleichskalkulationen und Modell-Szenarien
- Offenlegung von Kostenstrukturen, Renditewahrscheinlichkeiten und Funktionsweisen der gängigen Produkte am Markt
- Beratung nach meinem Best-Advice-Prinzip

Sie möchten mehr erfahren?

In einem kurzen Telefonat wird geklärt inwiefern Ihre konkrete Situation eine Optimierung zulässt – auch in Hinblick auf bestehenden Pensionszusagen oder Unterstützungskassen. Sie erfahren welcher konkrete Nutzen für Sie gegenüber dem Status Quo entsteht und welche steuerlichen Aspekte sich dabei positiv auswirken können.



Michael Werlich

Diplom-Ingenieur
Fachwirt für Finanzberatung IHK
Spadenteich 1
20099 Hamburg

Tel: 040 78899-108
Fax: 040 78899-208
Mobil: 0177 534 68 69

www.michael-werlich.de

