

Terra incognita? Eine Entdeckungsreise, die sich lohnt – für Sie und Ihre Firmenkunden

In den vergangenen Jahren hat sich bei kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) bedingt durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank eine immer größer werdende Lücke bei den Direktzusagen aufgetan. Helfen Sie Ihren Firmenkunden, diese Lücke intelligent und insolvenzgeschützt zu schließen.



Viele Vertriebspartner pflegen langjährige Kontakte zu kleineren und mittleren Unternehmen. Übliche Gesprächsthemen sind die Absicherung der Sachwerte, Haftpflicht und ggf. die betriebliche Krankenversicherung. Wenig Beachtung finden in aller Regel bestehende Direktzusagen, die vor geraumer Zeit erteilt worden sind.

Ein enormes Geschäftspotenzial, das oft übersehen wird, möglicherweise weil dieses mit „betrieblicher Altersversorgung“ (bAV) zu tun hat. Zwar basiert die Zusage auf bAV, aber hier geht es ausschließlich um die Rückdeckung der vorhandenen Zusage, die sich hierdurch nicht verändert. Eine Win-win-Situation für den Vertriebspartner, aber vor allem für den Kunden. Ein kurzer Blick in die aktuelle Bilanz des Kunden (Website des Kunden oder www.bundesanzeiger.de) und nach dem Stichwort „Pensionsrückstellungen“ gesucht. Findet sich diese Position, sollte möglichst schnell ein persönlicher Termin mit dem Kunden vereinbart werden.

Wieso? Wenn sich diese Position findet, handelt es sich um einen Betrag, der in aller Regel nicht durch Rückdeckungsversicherungen ausfinanziert ist. Potenzial für eine Fondsanlage.

Warum? Die Parameter als Grundlage für die Ausgestaltung der Direktzusagen haben sich im Zeitablauf meist grundlegend verändert und führen zu bilanziellen Belastungen. Die früher beabsichtigte Innenfinanzierung droht heute möglicherweise zu einer oft ungeplanten starken Liquiditätsbelastung zu werden, sodass dringender Handlungsbedarf besteht.

Über die letzten Jahrzehnte hat sich dank des medizinischen Fortschritts die Lebenserwartung erheblich verlängert. Dieser positive Umstand führte zu einer laufenden Anpassung der Sterbetafeln, die in den Bilanzansatz einfließen, mit der Folge, dass sich die Pensionsrückstellungen entsprechend erhöhen. Ein weiterer Faktor kommt noch hinzu: Wurden früher der Berech-

Großes Vertriebspotenzial mit einer intelligenten und flexiblen Fondsanlage für KMU mit Insolvenzschutz.

nung der Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz etwa 5,5 % (31. 12. 2008) zugrunde gelegt, sind es derzeit 2,52 % (31.07.2018) – Zinssätze bei 15-jähriger Laufzeit. Das aktuelle Niedrigzinsumfeld führt bei der Abzinsung der Verpflichtungen zu einem derzeit möglicherweise mehr als doppelt so hohen Bilanzansatz, als es bei Gewährung der Direktzusage geplant war. Und dieser Bilanzansatz kann das Unternehmen in unterschiedlichen Situationen stark belasten. Das können insbeson-



Peter P. Haueter,
Sprecher der Geschäftsführung

dere anstehende Kreditverhandlungen sein, aber auch Planungen einer Unternehmensnachfolge oder eines Unternehmensverkaufs. Hinzu kommt noch die Liquiditätsbelastung des Unternehmens durch nicht kapitalgedeckte Rentenzahlungen. Eine Entlastung ist nicht in Sicht. Die Erfahrungen aus Japan und der Schweiz zeigen, dass Zinsen nahe der Nulllinie über Jahrzehnte Bestand haben können. Solch ein Szenario ist auch bei uns in Europa nicht völlig ausgeschlossen, wenn man die aktuelle Verschuldung einiger europäischer Staaten betrachtet.

Große Unternehmen, z. B. aus DAX und MDAX, haben die Herausforderungen längst erkannt.

Sie haben ihre Direktzusagen „step by step“ in eine Treuhandlösung ausgelagert und entscheiden selbst über die Kapitalanlage. Dies können Ihre KMUs jetzt auch. Über eine standardisierte Treuhandlösung haben Sie die Möglichkeit, schnell und kostengünstig Fondsanlagen zur Rückdeckung der Pensionsverpflichtungen zu separieren. Die Dotierung ist völlig variabel und richtet sich danach, wann und wie viel das Unternehmen Monat für Monat oder Jahr für Jahr einbringen kann. Für die Anlage können dabei drei Strategien zur Wahl stehen: Stabilität, Wachstum und Chance, die sich im möglichen Aktienanteil unterscheiden. Nach der voraussichtlichen Laufzeit der Pensionsverpflichtungen und der individuellen Anlageaffinität wählt Ihr Kunde seine Strategie.

Dabei profitiert das Unternehmen von

- flexiblem Vermögensaufbau je nach Ertragssituation des KMU
- der Absicherung der Pensionsverpflichtungen gegen eine mögliche Insolvenz des Unternehmens
- der Saldierung des Treuhandvermögens mit den Pensionsrückstellungen, die eine reduzierte Bilanzsumme entstehen lässt
- der Verbesserung der Kennzahlen, die auf der Bilanzsumme basieren, z. B. Eigenkapitalquote
- einer möglichen Verbesserung des Kreditratings
- Erleichterungen bei der Planung der Unternehmensnachfolge
- der Steigerung der Attraktivität des Unternehmens bei Unternehmensverkauf

Stellen Sie sich dieser lukrativen Herausforderung, eine Win-win-Situation für Sie und vor allem für Ihre Firmenkunden.

ALTE LEIPZIGER Trust Investment-Gesellschaft mbH

Die ALTE LEIPZIGER Trust hat im Bereich Geldmarkt-, Renten- und Aktienfonds langjährige Erfahrung, deren Qualitätsansatz sich in allen Börsenturbulenzen bewährte und nun auch in den vier Strategiefonds erfolgreich umgesetzt wird. Diese Dachfonds sind aktiv gemanagt, weltweit ausgerichtet und nutzen geschickt ausgewählte Stilrichtungen der Zielfondsmanager. In Zusammenarbeit mit der ALTE LEIPZIGER Treuhand GmbH und FIL Fondsbank GmbH bietet die ALTE LEIPZIGER Trust nun ein für KMU geeignetes, intelligentes und insolvenzgeschütztes Produkt an. Infos unter: **+49 (0) 6171 66 69 66 oder trust@alte-leipziger.de**

