

Sehr geehrte Damen und Herren,

das **Betriebsrentenstärkungsgesetz** ist, von großen Erwartungen begleitet, im Januar in Kraft getreten. Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH, fasst die bisherige **Resonanz** zusammen und wagt eine **Prognose**.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Longial Presseteam

Presseinformation der Longial GmbH

Düsseldorf, 16. Oktober 2018



[300dpi](#)

Quelle: Longial

Betriebsrentenstärkungsgesetz im Rückspiegel – und in der Glaskugel

Erste Resonanz auf Förderoptionen und Sozialpartnermodell

Am 1. Januar 2018 fiel der Startschuss für das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG). Wie wurden die neuen Fördermöglichkeiten und das Sozialpartnermodell bisher angenommen? Sind alle Beteiligten zeitgleich gestartet? Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH, gibt einen Überblick über den aktuellen Stand – und wirft einen Blick in die Zukunft.

Sozialpartnermodell: Wer zuckt als Erstes ...?

Die Erwartungshaltung gegenüber dem BRSG war hoch. Doch wie sieht es in der Realität aus? „Auf das tarifgebundene Sozialpartnermodell mit der garantiefreien Zusage bezogen, ist die Frage einfach zu beantworten“, so Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH. „Zurzeit haben wir einen reinen Anbietermarkt.“ Eine Reihe von Konsortiallösungen, also Kooperationen meist von Versicherungsunternehmen, die gemeinsam Lösungen für das Sozialpartnermodell entwickeln, anbieten, vertreiben und betreiben, haben sich gefunden und werben für ihre Lösungen. Allerdings gibt es nicht einen Tarifvertrag, der ein entsprechendes Sozialpartnermodell vorsieht. „Die Tarifvertragsparteien sind sehr zurückhaltend – die Chemiebranche hat es im letzten Tarifabschluss nicht angepackt und das Thema auf die nächste Tarifrunde vertagt. Die Bahngewerkschaften haben die Verbesserung der Betriebsrente in ihren Forderungskatalog für die aktuelle Tarifrunde aufgenommen, aber nach unseren Informationen scheint bereits ausgemacht, dass es kein Sozialpartnermodell geben wird“, ergänzt der Longial Experte. Zahlreiche große Unternehmen mit bewährten Versorgungssystemen bekennen sich ganz bewusst zu diesen bestehenden Systemen, das Interesse an einem Sozialpartnermodell scheint dort eher gering. Aus den Reihen der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind viele nicht tarifgebunden und fühlen sich dadurch von einem Sozialpartnermodell nicht angesprochen. Das Wissen um die bAV im Allgemeinen und den Vorteilen des BRSG und der reinen

Beitragszusage im Besonderen ist zudem nicht sonderlich ausgeprägt. Dabei ist die stärkere Verbreitung der bAV gerade in diesen Betrieben das Ziel des „pay & forget“-Modells. Abschließende Einschätzung von Hoppstädter: „Auf das erste Sozialpartnermodell werden wir wohl noch einige Zeit warten müssen – aber das BRSG ist nicht nur das Sozialpartnermodell!“

Förderung: positiv angenommen, Luft nach oben

In welchem Umfang die Fördermöglichkeiten seitens der Arbeitgeber umgesetzt wurden, kann aufgrund fehlender belastbarer Daten nicht eindeutig beantwortet werden. Allerdings verweist Michael Hoppstädter auf die zahlreichen positiven Rückmeldungen bei Arbeitgebern: „Der erweiterte Dotierungsrahmen nach § 3 Nr. 63 des Einkommensteuergesetz, aber auch die Fördermaßnahmen für Geringverdiener werden positiv gesehen. Dass Unternehmen allerdings schon ab 1. Januar 2019 für neu abgeschlossene Entgeltumwandlungsvereinbarungen einen verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss leisten müssen, wenn die Versorgungszusagen über Pensionskasse, Pensionsfonds oder Direktversicherung durchgeführt werden, scheint sich noch nicht herumgesprochen zu haben. Nach unseren Erfahrungen haben sich nur die wenigsten Unternehmen dazu bereits entsprechend aufgestellt.“

Hoher Versorgungsbedarf

Dass ein hoher Bedarf an zusätzlicher Altersversorgung für die meisten Arbeitnehmer besteht, ist überall zu sehen, zu lesen und zu hören. Dass die bAV dafür eine sinnvolle Lösung darstellt, steht außer Zweifel. Der Bedarf an fairer Beratung und praxisnaher, verständlicher Information ist ungebrochen hoch. Denn durch das BRSG sind die Landschaft der bAV noch bunter und die individuellen Möglichkeiten zur Altersvorsorge noch vielfältiger geworden. Der Longial Geschäftsführer ist überzeugt: „Der Baukasten der bAV ist umfangreicher und vielfältiger als je zuvor. Für jeden Bedarf sind Lösungen dabei. Und die gilt es zu nutzen. Dann wird das Ziel des BRSG, die bAV bei KMU weiter zu verbreiten, auch erreicht. Die Gespräche mit Unternehmen in den letzten Monaten stimmen uns optimistisch.“

Anzahl der Anschläge (inkl. Leerzeichen): 3.984

Diese und weitere Themen finden Sie auf www.longial.de, [XING](#), [twitter](#), [Google+](#), [LinkedIn](#) und [Facebook](#).

Umfangreiche Hintergrundinformationen zur bAV aus den Bereichen Recht, Praxis, Steuern und Finanzen finden Sie unter www.longial.de/aktuelles und in unserem Newsletter [„Weitblick“](#).

Bei Veröffentlichung freuen wir uns über Ihr kurzes Signal oder einen Beleg – vielen Dank!



[300dpi](#)



[300dpi](#)

Weitere Informationen:

HARTZKOM *Strategische Markenkommunikation*

Katja Rheude

Tel. 089 998 461-24

Fax 089 998 461-20

longial@hartzkom.de

Über Longial

Die Longial GmbH mit Sitz in Düsseldorf und weiterem Standort in Hamburg versteht sich als der spezialisierte Dienstleister für Lösungen rund um die Altersversorgung von Unternehmen und Versorgungseinrichtungen: eigenständig und neutral, mit ganzheitlichem Beratungsansatz, höchster Kundenorientierung und langjähriger Erfahrung. Von der Beratung bei Neueinrichtung oder Restrukturierung der betrieblichen Altersversorgung über versicherungsmathematische oder betriebswirtschaftliche Bewertungen bis hin zur vollständigen Abwicklung aller administrativen Prozesse, dem kompletten Informationsmanagement und der Erstellung und Umsetzung von Finanzierungskonzepten: Die derzeit 85 Mitarbeiter bieten den Firmenkunden von Longial maßgeschneiderte, integrierte bAV-Lösungen auf höchster Qualitätsstufe. Weitere Informationen: www.longial.de