

Das geänderte Bilanzrecht bringt Pensionszusagen auf den Prüfstand

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, kurz BilMoG, bietet für bAV-Berater und bAV-Anbieter einen erstklassigen Anlass, mit Unternehmenskunden über bestehende Pensionszusagen zu reden, da Unterfinanzierungen nun noch deutlicher werden. An welchen Stellen lässt sich der Hebel ansetzen?

Gastbeitrag von Stefan Subre, Mitglied der Geschäftsführung der Longial GmbH, und Sebastian Kretek, bAV-Consultant bei Longial

Historisch bedingt ist die unmittelbare Pensionszusage in Deutschland der bedeutendste Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung mit einem Deckungsmittelaufkommen von circa 238,5 Milliarden Euro. Ein großer Teil dieser Versorgungsverpflichtungen beruht auf fest zugesagten oder endgehaltsabhängigen Versorgungsleistungen. Versorgungszusagen, die nach dem 1. Januar 1987 erteilt wurden, müssen als Pensionsrückstellungen bilanziert werden.

In den seltensten Fällen reichen die reservierten Finanzmittel

Diese Art der Zusage hat schon immer einer laufenden Überprüfung bedurft, da die Gesetzgebung im Hinblick auf arbeits- und steuerrechtliche Vorgaben einen zu jeder Zeit aktuellen Rechtsstand der Versorgungszusage verlangt. Darüber hinaus galt es, den Finanzierungsstatus der Versorgungszusage im Blick zu haben, da nur in den seltensten Fällen die dafür reservierten Finanzierungsmittel in ausreichender Höhe zur Verfügung stehen, um die tatsächlichen Versorgungsverpflichtungen erfüllen zu können.

Verschärfend kommt hinzu, dass die steuerliche Bewertung der Versorgungsverpflichtungen, die sehr oft aus Vereinfachungsgründen auch für die handelsbilanzielle Bewertung übernommen wurde, nicht die tatsächliche Versorgungsverpflichtung widerspiegelt. Der einschlägige Paragraph 6a des Einkommensteuergesetzes sieht für die Bewertung einen Zins von sechs Prozent und die anerkannten Sterbetafeln von Professor Klaus Heubeck 2005 G vor. Dieser fiskalpolitisch vorgegebene Kalkulationszins lässt sich auf dem Kapitalmarkt nachhaltig nicht risikolos darstellen. Außerdem kalkuliert die private Versicherungswirtschaft für die Übernahme von Langlebigerisiken mit Sterbetafeln, die eine längere Lebenserwartung vorsehen als die Sterbetafeln Heubeck 2005 G. Diese Ausgangssituation machte es bisher für den bAV-Berater nicht einfacher, die verantwortlichen Personen auf der Arbeitgeberseite im Hinblick für die möglichen finanziellen und rechtlichen Schieflagen zu sensibilisieren.

Im Rahmen der größten Reform der handelsrechtlichen Bilanzierung der letzten 20 Jahre durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (Bil-

MoG) wird der tatsächliche Umfang der zugesagten Versorgungsverpflichtungen zukünftig deutlich sichtbar. Die erstmalige Umsetzung ist für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2009 beginnen, vorgesehen.

Künftig Bewertung mit dem „Erfüllungsbetrag“

Wesentlicher Ausgangspunkt des BilMoG ist die Änderung des Paragraphen 253 Absatz 1 Handelsgesetzbuch, der zukünftig die Bewertung von Verbindlichkeiten mit dem „Erfüllungsbetrag“ vorsieht. Das bedeutet, dass künftige Kosten- und Preissteigerungen, beispielsweise Gehalts- und Rententrends, entgegen der bisherigen stichtagsbezogenen Darstellung von vornherein bewertet werden. Als Rechnungszins wird zukünftig ein laufzeitadäquater Sieben-Jahres-Durchschnittszins (aktuell circa 5,0 Prozent) oder alternativ ein durchschnittlicher Marktzins mit einer unterstellten pauschalen Restlaufzeit von 15 Jahren Verwendung finden. Die steuerliche Bewertung gemäß Paragraph 6a Einkommensteuergesetz bleibt hiervon unberührt, so dass tendenziell zukünftig handelsbilanziell eine höhere Pensionsrückstellung zu erwarten ist, die allerdings steuerlich nur zum Teil wirksam wird.

Weiterhin verlangt die Neufassung des Paragraph 246 Handelsgesetzbuch, dass Vermögensgegenstände, die dem Zugriff aller Gläubiger entzogen sind und ausschließlich zur Erfüllung von Schulden aus Altersversorgungsverpflichtungen dienen, mit den korrespondierenden Schulden verrechnet werden müssen (Saldierungsgebot). Das gilt im Übrigen auch für Erträge und Aufwände in der Gewinn- und Verlustrechnung. Beispielfähig würde eine verpfändete Rückdeckungsversicherung oder eine Fondsanlage dieser Voraussetzung entsprechen. Dieses sogenannte Planvermögen ist dann zwingend mit dem beizulegenden Wert (Zeitwert) zu bilanzieren. Das führt dazu, dass stille Reserven bei Fondsanlagen im Planvermögen offenzulegen sind. In der Steuerbilanz ist eine Saldierung gemäß Paragraph 5 Absatz 1a Einkommensteuergesetz nach wie vor nicht zulässig, dort bleibt es beim Bruttoausweis. In Bezug auf die Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen bewirkt das BilMoG somit, dass es zukünftig keine einheitliche Bewertung in der Handels- und Steuerbilanz mehr geben wird.

Verschlechterung von Unternehmenskennzahlen droht

Der tendenziell zu erwartende höhere Ausweis von Pensionsverpflichtungen bei der handelsbilanziellen Bewertung wirkt unmittelbar auf das handelsbilanzielle Ergebnis, das die Bemessungsgrundlage für die Gewinnausschüttung ist, und geht zulasten des Eigenkapitals. Das kann dazu führen, dass mögliche ergebnisabhängige Vergütungen, wie Boni oder Tantiemen, ebenfalls niedriger ausfallen werden.

Eine weitere Folgewirkung kann sich daraus ergeben, dass sich aufgrund des höheren Anteils von Pensionsrückstellungen (Fremdkapital) und einer geringeren Eigenkapitalbasis unternehmensrelevante Kennzahlen verschlechtern werden, beispielsweise die Eigenkapitalquote und

der Verschuldungsgrad. Im Übrigen kann eine Verschlechterung der genannten Kennzahlen auch dazu führen, dass sich bei Verhandlungen mit Kreditinstituten zur Aufnahme von neuem Fremdkapital die Kreditkonditionen verteuern.

Auch wenn das BilMoG aus Sicht der versorgungs verpflichteten Unternehmen als zusätzliche Ertragsbelastung empfunden wird, muss deutlich werden, dass hier lediglich per Gesetz die tatsächlichen Pensionslas-



„Es besteht eine höhere Bereitschaft, über die Inhaberversorgung als über die Arbeitnehmer-Versorgung zu sprechen.“

Sebastian Kretek, Longial

ten, die bisher aufgrund unzureichender Bewertung zwar nicht sichtbar, aber bereits vorhanden waren, transparent werden.

Für den bAV-Berater muss das BilMoG als Chance, aber auch als Risiko verstanden werden. Wer seine Kunden dazu individuell und kompetent berät, kann seine Kundenverbindung sichern. Aber wie sollte man vorgehen? Wo sollte man anfangen? Welche Ansatzpunkte passen zu welchen Kunden am besten?

Zunächst sollte der vorhandene Kundenbestand gesichert werden. Eine gute und gesicherte Kundenbindung zeichnet sich dadurch aus, dass zumindest einmal im Jahr ein Jahresgespräch stattfindet. Das kommende Jahresgespräch sollte daher zum Anlass genommen werden, um ein Prognosegutachten nach Umsetzung von BilMoG zum 31. Dezember 2010 vorzustellen. Darüber hinaus sollten dem Kunden Handlungsalternativen aufgezeigt werden, mit denen die BilMoG-induzierte, höhere handelsbilanzielle Bewertung der Pensionsverpflichtungen zumindest näherungsweise auf das Niveau der steuerlich zulässigen Bewertung gebracht werden kann. Diese Handlungsalternativen sollten sich durch eine breite Streuung auszeichnen, um einem möglichst großen Kundenkreis eine individuelle Lösung anzubieten. Die Darstellung vielfältiger Handlungsalternativen erfordert kompetenten Umgang mit der systemimmanenten Komplexität der betrieblichen Altersversorgung.

Fehlende Liquidität schränkt Handlungsalternativen ein

Selbstverständlich bietet das BilMoG auch eine Chance zur Neukundengewinnung. Empfehlungen beispielsweise von Branchenverbänden oder aus dem eigenen Kundenkreis sowie der Einsatz von Netzwerk-Multiplikatoren wie Wirtschaftsprüfer und Steuerberater spielen dabei eine große Rolle. Es besteht auch die Möglichkeit, sich von zufriedenen Kunden ein gutes Zeugnis ausstellen zu lassen, um Erfahrungen und Re-

ferenzen für die Neukundengewinnung nachweisen zu können. Bei der Nutzung von Multiplikatoren sollte man in die Rolle eines spezialisier-ten Partners des Multiplikators schlüpfen, um gemeinsam dem Kunden eine interessante Lösung zu offerieren.

Die Auswahl der passenden Handlungsalternative in Bezug auf den Umgang mit Pensionsrückstellungen sollte zur strategischen Unternehmensplanung oder persönlichen Planung des Inhabers passen. Hierbei sollte der Berater eine gedankliche Trennung zwischen Arbeitnehmer-Versorgungszusagen und der Inhaberversorgungszusage (Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung) ziehen. Erfahrungen zeigen, dass eine höhere Bereitschaft besteht, über die Inhaberversorgung als über die Arbeitnehmer-Versorgung zu sprechen.

Weiterhin sollte die grundsätzliche Bereitschaft des Einsatzes von liquiden Mitteln zur Ausfinanzierung und gegebenenfalls Auslagerung der Pensionsverpflichtungen eruiert werden. Nicht ausreichende oder fehlende Liquidität schränkt mögliche Handlungsalternativen ein. Bei der Inhaber-Versorgungszusage sollte darüber hinaus das „wahre“ Motiv der Zusageerteilung ermittelt werden: Geht es eher um steuerliche Gründe oder um den Aufbau einer Altersversorgung?

Äußere Einflüsse befördern die Bereitschaft zu Änderungen

Es zeigt sich, dass bei Arbeitnehmer-Versorgungszusagen die Bereitschaft der Unternehmensleitung, Änderungen herbeizuführen, oftmals durch äußere Einflüsse bestimmt wird. Das kann durch potenzielle Fremd- oder Eigenkapitalgeber, wie zum Beispiel Banken und private Investoren, induziert werden, die ihre Investitionsbereitschaft davon abhängig machen, dass eine Lösung für mögliche ungedeckte Pensionsverpflichtungen herbeigeführt wird. Weiterhin ergeben sich Ansatzpunkte bei bevorstehenden Unternehmensveräußerungen. Hier kann ein potenzieller Käufer das Interesse bekunden, eine Neuordnung beziehungsweise eine Harmonisierung der übernommenen Pensionsverpflichtung in Auftrag zu geben.

Ob sich das BilMoG als solch ein äußerer Einfluss durchsetzt, wird vermutlich stark davon abhängen, ob ein Unternehmen mit einer großen Anzahl von Arbeitnehmer-Versorgungszusagen bisher nach steuerlich zulässigen oder realistischen Kriterien handelsbilanziell bewertet hat. Inwieweit die Bereitschaft steigt, liquide Mittel zur Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen für Arbeitnehmer-Versorgungszusagen wegen der neuen handelsbilanziellen Bewertung einzusetzen, wird sich dadurch zeigen, welchen finanzwirtschaftlichen Vorteil das Saldierungsgebot für das Unternehmen bringt. Dies geschieht besonders dann, wenn das Unternehmen handelsbilanziell bereits vor BilMoG realitätsnäher bewertet hat.

Außerdem ist die Ausfinanzierung von Arbeitnehmer-Versorgungszusagen mit einem großen Verpflichtungsbestand in der Regel mit erheblichen Liquiditätsabflüssen verbunden. Aufgrund der aktuell restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken werden sich die Unternehmen

noch intensiver mit der Frage befassen müssen, wie sie die vorhandenen liquiden Mittel optimal einsetzen. Letztlich muss die Unternehmensleitung davon überzeugt werden, dass die Investition in die Tilgung von Pensionsverpflichtungen zu einer höheren Unternehmenswertsteigerung führt als eine Alternativinvestition. Allerdings besteht aktuell durchaus die Chance, Unternehmen zum Einsatz von liquiden Mitteln zur Tilgung von Pensionsverpflichtungen zu bewegen, sofern in der gegenwärtigen Rezessionsphase keine besseren Investitionsalternativen zu erkennen sind.

Höhere PSV-Kosten sprechen für Auslagerung auf Pensionsfonds

Außerdem ist aufgrund von Insolvenzen größerer Unternehmen mit PSV-gesicherten Anwartschaften tendenziell zu erwarten, dass die Kosten für den Pensionssicherungsverein (PSV) exorbitant ansteigen werden. Das kann dazu führen, dass eine Ausfinanzierung und Auslagerung auf einen Pensionsfonds – aufgrund der Ersparnis von 80 Prozent der PSV-Kosten – vorteilhafter wird. Unternehmen ohne ausreichende finanzielle Mittel können durch BilMoG auch bestehende Sachwerte, wie zum Beispiel Immobilien, in ein Contractual Trust Arrangement (CTA)

Dies kann bei Inhabern, deren Anwartschaften nicht PSV-geschützt sind, nur über ein ausreichend finanziell ausgestattetes Pfandrecht gelingen. Inhaber, die aus steuerlichen Gründen die Zusage eingerichtet und ihre Altersversorgung anderweitig aufgebaut haben, werden ein zunehmendes Interesse bekunden, steueroptimiert das zugesagte Versorgungsniveau durch Verzicht auf die Zusage einzuschränken oder die Zusage abzufinden. Bei einem solchen Gesellschafter-Geschäftsführer ist davon auszugehen, dass der bAV-Berater, der die komplexe Thematik des Forderungsverzichts auf Pensionsanwartschaftsrechte kompetent umsetzen kann, eher das Mandat erhält als der bAV-Berater, der eine Ausfinanzierung präferiert.

Auf die Zielgruppe der Gesellschafter-Geschäftsführer wirkt das BilMoG unmittelbar durch die tendenziell zu erwartende zusätzliche Belastung des Unternehmensgewinns und gewinnabhängigen Vergütungsbestandteilen. Aufgrund der zukünftigen handelsbilanziellen Bewertung von Gehalts- und Rententrends, die steuerlich nicht bewertet werden dürfen, ergeben sich vielfältige Möglichkeiten, allein durch materielle Änderungen der Zusagen das Auseinanderfallen der handelsbilanziellen und steuerlichen Bewertung zu reduzieren. Hier ergeben sich Ansatzpunkte, über Veränderungen des Versorgungsniveaus, Änderungen der Leistungsart, Vereinbarung von fixen Rentendynamiken etc. eine Angleichung der Bewertungen zu erreichen.

Im Übrigen wirken die materiellen Änderungen der Zusage auch bei Arbeitnehmer-Versorgungszusagen in gleicher Weise. Allerdings bedürfen jegliche materielle Änderungen der Versorgungszusagen der Zustimmung der Versorgungsberechtigten. Bei Versorgungszusagen für Arbeitnehmer müssen arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen zusätzlich beachtet werden.

Erheblicher Beratungsbedarf bei Neu- und Bestandskunden

Fazit: Es bleibt festzuhalten, dass sowohl beim Bestandskunden als auch bei einem potenziellen Neukunden erheblicher Beratungsbedarf zur Auswirkung des BilMoG auf die handelsbilanzielle Bewertung von Pensionsrückstellungen besteht. Es liegt nahe, dass der Beratungseinstieg über die Inhaberversorgung vermutlich eher zum Erfolg führen wird als über die Arbeitnehmerversorgung. Die fachlichen und vertrieblichen Anforderungen an den bAV-Berater werden weiter zunehmen. Er wird die komplexe „bAV-Klaviatur“ beherrschen müssen, um möglichst für jede Kundensituation eine Lösung zu finden.

Besonders bei dem Inhaber wird er erkennen müssen, ob diese Zusage aus Gründen der Altersversorgung oder aus steuerlichen Gründen eingerichtet worden ist. Der Anteil der Kunden, die an einer Neuordnung ihrer Zusage interessiert sind, wird vermutlich zunehmen. Bei Arbeitnehmer-Versorgungszusagen wird der bAV-Berater die Kundenverbindung gut pflegen müssen, um mögliche äußere Einflüsse frühzeitig zu erkennen, die die Unternehmensleitung zwingen werden, Änderungen herbeizuführen.



„Der Anteil der Kunden, die an einer Neuordnung der Zusagen interessiert sind, wird vermutlich zunehmen.“

Stefan Suhre, Longial

einbringen. Aufgrund des Saldierungsgebotes werden das über das CTA gebildete Planvermögen und die hierzu korrespondierenden Pensionsverpflichtungen saldiert. Sofern diese Sachwerte allerdings betriebsnotwendig und nicht zum Versorgungszeitpunkt veräußerbar sind, werden die späteren Renten aus den laufenden Erträgen der Unternehmen gezahlt werden müssen.

Anders verhält sich die Situation bei den Inhaberversorgungen (Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgungen). Hier ist des Öfteren eine Bereitschaft zur Ausfinanzierung beziehungsweise Neuordnung der Versorgungszusage zu erkennen. Eine Ausfinanzierung der Zusage oder Nachfinanzierung einer möglichen Deckungslücke wird oftmals dann in Erwägung gezogen, wenn das ursprüngliche Motiv der Zusageerteilung der Aufbau einer Altersversorgung war und nach wie vor ist. Außerdem wird mit der Ausfinanzierung ein weiteres Ziel verfolgt: Insolvenzschutz. Inhaber, die altersbedingt aus der Gesellschaft ausscheiden und die Geschäftsleitung in fremde Hände geben, möchten ihre Altersversorgung vom zukünftigen Schicksal der Unternehmung abkoppeln.