

## Vermittler-Haftung reduzieren durch regelmäßige Wartung bestehender Pensionszusagen.

Schwerpunktaktion von Zurich gemeinsam mit externen Vertriebspartnern im Jahr 2020

---

Immer mehr leitende Angestellte in KMU-Betrieben erhalten auf Grund des herrschenden Fachkräftemangels in Blickrichtung Mitarbeiterbindung eine Firmenpension. Zusätzlich zur Vorsorge für geschäftsführende Gesellschafter und Vorstände in Konzernen über das Modell der Direkten Leistungszusage.

Entscheidet sich ein Unternehmen zur Implementierung von Pensionsvorsorgeinstrumenten, ist es **für den Vermittler unumgänglich**, für eine **regelmäßige Wartung** der installierten Pensionszusage und der dazugehörigen Finanzierungsinstrumente zu sorgen.

Diese **Pflicht ergibt sich spätestens seit Umsetzung der IDD**, die bekanntlich verlangt, dass dem Kunden das Produkt zu vermitteln ist, das den Wünschen und Bedürfnissen am besten entspricht. Auch wenn dieses zum Zeitpunkt des Abschlusses perfekt gepasst hat, kann sich dies im Laufe der Zeit verändern: weil sich etwa die persönliche Lebenssituation durch Familie oder die Kalkulation durch neue Renten-/Sterbetafeln geändert hat. Oder weil etwa die Nullzinspolitik dazu führte, dass der benötigte Barwert nicht mehr zur Gänze vorhanden ist und eine Deckungslücke entstehen würde usw...

Solche Szenarien können dazu führen, dass das Produkt nicht mehr passt und damit ein Haftungsrisiko für den Vermittler entsteht. Folglich sollte die regelmäßige Wartung nicht nur zur Wahrung der Kundeninteressen auf dem Programm stehen, sondern auch, um die Vermittlerhaftung zu vermeiden.

**Wie diese Aufgabe praktisch bewerkstelligt wird**, zeigen wir im Folgenden. Gleichzeitig kann dieser Bericht chronologisch als eine **grobe Checkliste** für eine Wartung dienen.

### a) Die Pensionszusage als Herzstück

Aufgrund unserer Praxiserfahrungen gehen wir davon aus, dass **bei rund zwei Drittel** der am Markt befindlichen - vor allem älteren Zusagen - **eine Überprüfung und Anpassung dringend notwendig ist**. Zum einen, um in der Zukunft unliebsame Überraschungen und Streitigkeiten zwischen Dienstgeber und Begünstigten zu vermeiden. Zum anderen, um ein eventuelles Haftungsrisiko für die Vermittler zu minimieren.

#### **Negativ-Beispiel:**

Wie ein am Markt installiertes „Pensionsversprechen“ **nicht aussehen sollte**, skizziert die angeführte Version:

## Gesellschafterbeschluss

**Gesellschafterbeschluss vom 09.01.2008, der Geschäftsführer erhält ab dem Kalendermonat Jänner 2008 eine monatliche Pension in Höhe von Euro 1000 bei Pensionsantritt zugesprochen. Diese Zusage ist wertgesichert mit einer jährlichen Steigerung von 2%.**

Gesellschafter

Die von Versicherungen zur Verfügung gestellten Muster-Pensionszusagen können zwar als Ausgangspunkt dienen, die unreflektierte Unterfertigung einer solchen Muster-Pensionszusage bringt aber bereits Probleme mit sich.

Die Überprüfung der bestehenden Pensionszusage bietet sowohl für das Unternehmen wie auch den betreuenden Vermittler die Chance, die seit dem Zusage-Zeitpunkt eingetretenen Änderungen aufzugreifen und an den aktuellen Bedarf der betroffenen Personen anzupassen.

### In der Praxis besonders relevant sind folgende Punkte

- **Fehlende Unterschriften** der Zeichnungsberechtigten im Unternehmen oder wie im angeführten Beispiel jene der begünstigten Person.
- Eine Anpassung an das **gestiegene gesetzliche Pensionsalter** oder - wie im angeführten „Pensionsversprechen“ - eine erstmalige Fixierung des Pensionsalters, dient der steuerrechtlichen Anerkennung. Dadurch ist auch eine korrekte Berechnung der steuer- und unternehmensrechtlichen Rückstellungen möglich.
- Passt die gesetzlich vorgegebene **„80/100 Regelung“** noch oder stimmt diese durch übersehene Gehaltsentwicklungen und den damit einhergehenden Veränderungen der gesetzlichen Pensionen nicht mehr überein?
- Hat sich die **familiäre Situation** des Begünstigten durch eine Heirat, Scheidung oder die Geburt eines Kindes wesentlich verändert?
- Finden Sie eine sehr weit gefasste – nicht anerkannte - Widerrufs Klausel in der Pensionszusage?
- Wurde eine Anpassung der leistungsorientierten Rente(n) zur **Absicherung des Kaufkraftverlustes** in der Anwartschafts- und Leistungsphase vereinbart? Wann wurde bei einem beitragsorientierten Modell die Prämie letztmalig erhöht und spiegelt diese die Inflation der letzten Jahre wider?
- Sind die Voraussetzungen für die Besteuerung der **Kapitalabfindung zum Hälftesteuersatz** erfüllt?
- Entspricht die ausgewiesene **Rückstellung** im Jahresabschluss den neuen **AFRAC**-Bilanzierungs-Vorschriften?
- Inwieweit sind die Voraussetzungen für die **Erhöhung der Eigenkapitalquote** durch die neuen AFRAC-Vorschriften erfüllt?

## b) Die Rückdeckungsversicherung als Finanzierungsinstrument

Rückdeckungsversicherungen sollen neben der notwendigen Liquidität für die Alterspension auch die Deckung eventuell vereinbarter Versorgungsleistungen im Falle einer Berufsunfähigkeits- oder Hinterbliebenenpension aus dem Unternehmen sicherstellen.

Bei der Überprüfung der Verträge sollte daher auf folgende (auszugsweise) Punkte **geachtet werden:**

- Ist die **lebenslange Rente** in ausreichender Höhe bis zum notwendigen Zeitpunkt **abgesichert** und vorhanden?
- Wurden veränderte Lebensumstände, aktuelle **Sterbetafeln und Zinssätze** (speziell in der unternehmensrechtlichen Bilanz) adäquat berücksichtigt?
- Wurde eine **Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenversorgung** in der Anwartschafts- bzw. in der Leistungsphase vereinbart, jedoch dafür keine notwendige und ausreichende Vorsorge beantragt? Fehlende Versicherungen stellen langfristig ein erhebliches Liquiditätsrisiko für das Unternehmen dar und können mitunter sogar den Fortbestand des Unternehmens gefährden.
- Sichert die gewählte **Rückdeckungsversicherung** die bei Abschluss gültige Rententafel auf die gesamte Rente oder nur auf die garantierte Rente?  
Dieser Umstand kann zu einer **unliebsamen Unterdeckung und somit zur Nachschussverpflichtung** durch das Unternehmen führen bzw. bei einem beitragsorientierten Modell zu einer Rentenkürzung für den Begünstigten!
- Für die Deckung einer versprochenen Leistung ist nicht nur die Rentenart (Grund- / Bonus- / Gewinnrente) entscheidend. Ein besonderer Blick sollte auch auf die **Rentenzahlungsdauer** gerichtet sein. Wurde ein Tarif mit Kapitalrückgewähr in der Leistungsphase oder mit bzw. ohne Rentengarantiezeit gewählt und falls nicht, ist dem Unternehmen sowie dem Begünstigten ein damit eventuell verbundener Kapitalverlust bewusst?
- Mitunter werden bestehende **Wertpapiere** oder Rückdeckungsversicherungen von finanzierenden Banken gerne als Sicherheit **verpfändet**. Die RZ 3401c der EStRI sieht jedoch vor, dass das gesetzliche Mindestfordernis nicht erfüllt ist, wenn die Verpfändung auch nur teilweise für andere Zwecke dient. Die negative Folge daraus wäre eine zusätzliche Steuerlast für das Unternehmen.

Eine Verpfändung empfiehlt sich daher ausschließlich zugunsten des Begünstigten und in weiterer Folge auch zugunsten der Hinterbliebenen.

Nicht zulässig sind außerdem **Side Letter**, mit denen versucht wird, nicht versorgungsberechtigte Hinterbliebene, wie z.B. Bruder, Eltern etc... zu berücksichtigen. Diese sind aus der „Versorgungslinie“ ausgeschlossen.

## c) Mögliche Lösungsansätze für nicht gewartete Pensionszusagen **sind vielfältig.**

Eine betrieblich bedingte und begründbare Änderung der Pensionszusage von einem leistungsorientierten auf ein beitragsorientiertes Modell kann ebenso die Lösung sein, wie eine Adaptierung, Anpassung und Ergänzung möglicher fehlender Bestandteile einer Pensionszusage.

Weiters kann die Deckung der bestehenden Versorgungslücken durch die Anpassung der bestehenden Rückdeckungsversicherungen bzw. einen Neuabschluss einer notwendigen Versicherung oder einen Wertpapierkauf erfolgen.

In besonders krassen Konstellationen kann die Aufhebung einer alten und dann Neuabschluss einer aktualisierten Pensionszusage ein zweckdienliches Instrument sein, soweit insbesondere die steuerlichen Voraussetzungen eingehalten werden können. Hier ist dann auf die aktuellen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten Rücksicht zu nehmen.

**Viele unliebsame Überraschungen könnten leicht vermieden werden**, wenn auf eine strukturierte, ausreichende Kommunikation zwischen Unternehmen - Vermittler - Steuerberater geachtet würde. Nicht selten kommen Pensionszusagen ans Licht, die bilanziell nicht berücksichtigt sind, da keine Kommunikation unter den Beteiligten stattgefunden hat.

**Conclusio:** In einem nachhaltig erfolgreichen Unternehmen kann eine korrekt eingeführte Pensionszusage mit kongruenter Deckung, gemeinsam mit der gesetzlichen und privaten Vorsorge, die Versorgungslücken des Begünstigten schließen. Auch zur vereinzelt Mitarbeiterbindung im Umfeld des massiven Fachkräftemangels kann die Firmenpension sehr dienlich sein.

Eine Checkliste, welche die Wartung einer Pensionszusage und der Rückdeckungsversicherung erleichtert, stellen Ihnen unsere Experten im Bereich betriebliche Vorsorge gerne zur Verfügung bzw. unterstützen wir Sie bei der Wartung der bestehenden Pensionsmodelle Ihrer Kunden.



Moser Stefan, MOSER Betriebliche Vorsorge GmbH,  
Sachverständiger für Betriebliches Vorsorgewesen  
[www.bav-sachverständiger.at](http://www.bav-sachverständiger.at)



Foto: Dr. Heimo Czepl, Czepl & Partner GmbH & Co KG  
Steuerberatung Unternehmensberatung Wirtschaftsprüfung  
Mentaltrainer, [www.czepl.at](http://www.czepl.at)

Die **BAV-Fachabteilung** von Zurich wird auch heuer wieder die Vertriebspartner aktiv unterstützen und bietet gemeinsam mit den regionalen Spezialisten Personenversicherung und Betriebliche Vorsorge einen **Wartungsservice** an. Es können auf Wunsch die bestehenden Firmenkunden mit einer Pensionsrückdeckung im Bestand selektiert und in Folge mit den Spezialisten vor Ort die nächsten Schritte und Maßnahmen vereinbart werden.

Als **Sonderaktion von Zurich** wird für die ersten 50 Anfragen von Vertriebspartnern bezüglich einer Wartung von Direkten Leistungszusagen (mit einem aufrechten Rückdeckungsvertrag bei Zurich) bei Anforderung von Seiten des Firmenkunden bzw. dessen Steuerberatung ein **versicherungsmathematisches Gutachten** der CONCISA Vorsorgeberatung und Management AG zum **einmaligen Sonderpreis von EUR 110** zuzüglich 20% USt (statt EUR 220 zuzüglich USt) angeboten.