

---

## Das bAV-Basisprodukt – ein einfacher Standard für kleine Unternehmen

Damit die betriebliche Altersversorgung sich besser verbreiten kann, braucht es insbesondere für kleinere Unternehmen einen noch einfacheren Standard. Wir vertreten die Auffassung, dass ein in der Breite auf Betriebsebene mögliches freiwilliges Opting-out bereits einen wesentlichen positiven Effekt auf die weitere Verbreitung der bAV hätte. Dies gilt aber auch für den Fall, dass die Politik Arbeitgeber dazu verpflichten sollte, allen Beschäftigten eine betriebliche Altersversorgung (bAV) anzubieten. Ein einfaches bAV-Basisprodukt kann dabei helfen, bisher unterversorgte Beschäftigte in nicht tarifgebundenen Kleinstbetrieben im Alter besser abzusichern. Gerade dort scheitert der Abschluss einer bAV oft an Komplexität, Haftungsfragen, gefühlt schlechter Portabilität und uneinheitlichen Prozessen. Deshalb sollte im bestehenden bAV-Rahmen ein klar definiertes bAV-Basisprodukt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) etabliert werden, für das die Versicherungsbranche weitere Leistungen zur Prozessvereinfachung und Haftungsbefreiung der Arbeitgeber zur Verfügung stellt, ohne dass es hierfür gesetzlicher Änderungen bedarf.

Das Basisprodukt soll nicht alle denkbaren Versorgungsziele zugleich abbilden. Die bAV bietet bereits heute zahlreiche Möglichkeiten für einen individuellen Zuschnitt, insbesondere auch für die Absicherung biometrischer Risiken wie Erwerbs- und Berufsunfähigkeit sowie für die Hinterbliebenenversorgung. Das Basisprodukt sollte sich deshalb auf das konzentrieren, was für eine breite Verbreitung entscheidend ist: einen einfachen Zugang, eine einfache Verwaltung, einen einfachen Ansparprozess und eine lebenslange Auszahlung. Ein solcher Mindeststandard muss nicht nur einfach und verlässlich sein, sondern auch ausreichende Renditechancen eröffnen, damit aus Beiträgen über lange Laufzeiten spürbar höhere Altersleistungen entstehen können. Zusätzliche Absicherungen sind möglich, aber nicht Teil der Grundabsicherung durch das bAV-Basisprodukt.

### Kern des Vorschlags

- Das bAV-Basisprodukt ist eine schnell umsetzbare Lösung. Als stark standardisierte Direktversicherung baut es auf den bestehenden Systemen auf und nutzt die bereits vorhandene Infrastruktur. Zur weiteren administrativen und haftungsrechtlichen Entlastung der Arbeitgeber richtet die Versicherungsbranche eine Clearingstelle ein und übernimmt die Subsidiärhaftung der Arbeitgeber.
- Es dient als Voreinstellung für kleinere Unternehmen, um ohne hohen Verwaltungs- und Beratungsaufwand ihrem Wunsch bzw. der möglichen Verpflichtung, ihren Beschäftigten eine betriebliche Altersversorgung anzubieten, nachzukommen.

- Es ergänzt die bestehenden Angebote und ersetzt weder tarifliche Lösungen noch weitergehende betriebliche Angebote.

### **1. Einfachheit der Abwicklung und des Basisproduktes**

Das Produkt muss vor allem einfach sein. Es braucht wenige Wahlmöglichkeiten, klar definierte Merkmale und wahlweise einen vollständig digitalen Abschluss. Der Antrag muss digital möglich sein, ebenso wie die spätere Verwaltung. Administrative Vorgänge wie Beitragsinzug, Datenaustausch oder Versicherungsnehmerwechsel können alle Arbeitgeber über eine zentrale Clearingstelle, die von der Versicherungsbranche neu eingerichtet wird, abwickeln. Für die Beschäftigten bedeutet Einfachheit vor allem Verständlichkeit: ein klarer Beitrag, eine nachvollziehbare Entwicklung des Vorsorgekapitals und eine lebenslange Auszahlung im Rentenalter.

Hierzu wird eine verlässliche Grundstruktur geschaffen. In der Ansparphase sollte eine Kapitalgarantie von 80 Prozent der eingezahlten Beiträge gelten. Diese abgesenkte Garantie schafft einen ausgewogenen Rahmen aus Sicherheit und Kapitalmarktteilhabe. Die Eckpfeiler sind:

- wenige Optionen und ein klar definierter Produktkern
- wahlweise digital abschließbar und für Arbeitgeber sowie Arbeitnehmer einfach und digital zu verwalten
- 80 Prozent Kapitalgarantie in der Ansparphase für bessere Renditechancen
- lebenslange Auszahlung als Regelfall
- Hinterbliebenenschutz: Im Todesfall wird das vorhandene Kapital an die Hinterbliebenen übertragen oder als Rente ausgezahlt

### **2. Portabilität**

Das Produkt ist einfach portabel. Hierfür bietet das bereits heute bestehende Übertragungsabkommen der Versicherungswirtschaft eine solide Grundlage. Die Mitnahme der Basisprodukt-Verträge mit Versicherungsnehmerwechsel wird durch die Standardisierung der arbeitsrechtlichen Grundlagen weiter vereinfacht. Auf Wunsch der Beteiligten kann das vorhandene Kapital kostenfrei in das neue Basisprodukt oder in eine bestehende bAV-Lösung des neuen Arbeitgebers übertragen werden. Darüber hinaus unterstützt die Versicherungswirtschaft über die von ihr getragene Clearingstelle die weitere Vereinfachung der Portabilität. Das Ziel ist ein durchgehender Vorsorgepfad über das gesamte Berufsleben hinweg. Beschäftigte sollen jederzeit nachvollziehen können, wie viel Kapital sie bereits aufgebaut haben und wie sich ihre Altersversorgung weiterentwickelt.

### **3. Kosteneffizienz**

Kosteneffizienz ist keine Nebenbedingung, sondern eine Voraussetzung für Vertrauen, Vergleichbarkeit und breite Akzeptanz. Deshalb muss die Kostenstruktur einfach und

transparent sein. Es müssen bestehende Kostenvorteile der bAV genutzt und diese in einfacher Form für kleinere Unternehmen zugänglich gemacht werden. Dazu gehört eine gleichmäßige Kostenverteilung über die Laufzeit.

### **Gesetzlicher Rahmen und Ausgestaltung**

Entscheidend ist eine klare Rolle des Arbeitgebers, der vorzugsweise die Möglichkeit erhält, auf Betriebsebene ein Opting-out-Modell zur bAV einzuführen, oder ggf. durch einen neuen gesetzlichen Rahmen dazu verpflichtet wird, seinen Beschäftigten eine bAV anzubieten. In beiden Fällen benötigen gerade die kleinen und mittleren Unternehmen einen einfachen Zugang zu einem bAV-Basisprodukt, das für Arbeitgeber einfach handhabbar ist und empfundene Haftungsrisiken ausschließt.

Arbeitgeber, die ein standardisiertes Basisprodukt nutzen, Beiträge ordnungsgemäß abführen und die vorgegebenen Informationen weitergeben, sollten sich auf eine gesetzlich klar geregelte Haftungsentlastung verlassen können. Unabhängig von diesbezüglichen gesetzlichen Klarstellungen ist die Versicherungswirtschaft bereit, Lösungen zu entwickeln, die auch arbeitsrechtliche Restrisiken (Subsidiärhaftung) in der bAV für das Basisprodukt absichern bzw. kollektiv abfedern. Damit lässt sich die Hemmschwelle für Arbeitgeber weiter senken und die Verbreitung der bAV gerade in kleinen und mittleren Unternehmen erleichtern.

Als Rahmen für ein standardisiertes Basisprodukt bietet sich der etablierte Durchführungsweg Direktversicherung mit einem Garantieniveau von 80 % an. So werden gerade in langen Ansparphasen Aktienquoten von über 70 % und damit bessere Ertragschancen möglich, die zu höheren lebenslangen Leistungen führen.

Bestehende Versorgungsmodelle bleiben dabei unberührt. Das Basisprodukt schafft dort einen einfachen Zugang, wo heute Versorgungslücken bestehen.

### **Gesamteinordnung**

- Es ist durch die Nutzung bestehender Systeme schnell umsetzbar. Es muss kein neues Parallelmodell über Jahre aufgebaut werden.
- Besonders geeignet für kleinere Unternehmen in nicht tarifgebundenen Branchen.
- Es stärkt die Verbreitung der bAV, ohne bestehende Absicherungen abzuwerten.
- Es bietet Sicherheit für Arbeitnehmer durch ein Garantieniveau von 80 % und lebenslange Auszahlung, ohne Renditechancen unnötig zu beschneiden, sowie für Arbeitgeber durch Einfachheit und Haftungsfreiheit.
- Die Versicherungsbranche leistet über die Clearingstelle und die kollektive Absicherung der arbeitsrechtlichen Restrisiken (Subsidiärhaftung) für das Basisprodukt einen zusätzlichen Beitrag zur einfachen Verbreitung der bAV in Kleinbetrieben.
- Es leistet einen Beitrag zur Verbesserung des Gesamtversorgungsniveaus aller Arbeitnehmer.
- Ausblick: Sollte seitens der Politik im Rahmen eines möglichen Obligatoriums für die

bAV der Wunsch nach einer einheitlichen Auffanglösung aufkommen, ist die Versicherungsbranche bereit, eine solche Auffanglösung als Konsortiallösung zur Verfügung zu stellen. Dies würde jedoch im Gegensatz zum bAV-Basisprodukt auch weitergehende Anpassungen des gesetzlichen Rahmens erforderlich machen.

## **Fazit**

Das vorgeschlagene bAV-Basisprodukt ermöglicht die einfache weitere Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in kleinen bis mittleren Unternehmen – sowohl im Rahmen eines breiter ermöglichten freiwilligen Opting-outs auf Betriebsebene oder wenn die Politik diese Unternehmen verpflichten sollte, allen Beschäftigten eine bAV anzubieten. Es ist einfach, unkompliziert portabel, haftungsbefreit und rentabel. Es konzentriert sich auf das Wesentliche: Ansparen, Kapitalmarktteilhabe, lebenslange Auszahlung und klare Zuständigkeiten. Gerade für kleinere Unternehmen entsteht damit ein einfach administrierbares Angebot, das massenfähig ist, ohne dem bestehenden bAV-Rahmen zusätzliche Komplexitäten aufzubürden.