

LEITERbAV

TACTICAL ADVANTAGE

Das Magazin für die imperativen
Fragen des zeitgenössischen deutschen
Pensionswesens

Volume 4
06/2020

EURO 19,50

PENSIONS AND ASSETS

DIE ADVERTORIALS DER
TACTICAL ADVANTAGE

PENSIONS & ASSETS:

DIE bAV IN KRISENZEITEN: WERTE BEWAHREN, PERSPEKTIVEN SCHAFFEN

Aufträge, Umsätze, Kredite, Märkte, Wettbewerber ... nahezu jedes Unternehmen steht derzeit vor besonderen Herausforderungen. Damit könnten Aufgaben abseits des Kerngeschäftes leicht übersehen werden. Claus Bittner leitet seine diesbezügliche Analyse mit einer Kernfrage ein: »Muss gerade jetzt – in Zeiten von Corona – auch noch die eigene bAV in den Fokus gerückt werden?«

Prinzipiell: ja, beziehungsweise: genau jetzt! Denn wenn Unternehmen in der betrieblichen Altersversorgung nachhaltig aufgestellt sind, können sie sich verstärkt ihrem eigentlichen Kerngeschäft widmen. Schließlich geht das Leben weiter, auch das Arbeitsleben – und damit auch die bAV. Hier können mit der passenden Aufstellung beide Akteure – Arbeitgeber und Arbeitnehmer – langfristig profitieren, gerade in anspruchsvollen Zeiten, derzeitigen wie künftigen. So lassen sich für Arbeitgeber wichtige Werte bewahren, und Arbeitnehmern wird eine Perspektive für ihre betriebliche Rente aufgezeigt – Win-Win statt Krise. Wie das funktionieren kann, zeigt zum Beispiel der Fidelity FondsPensionsplan, bei dem aus vier einzelnen Modulen ein ganzheitlicher Ansatz entwickelt und kontinuierlich verfolgt wird.

Nicht, dass es Unternehmen schon in normalen Zeiten an Herausforderungen mangeln würde. Doch die derzeitige Situation wie auch kommende Szenarien im Zuge der Corona-Pandemie und deren mögliche Ausläufer fordern alle Akteure auf besondere Art. Dabei rücken für Arbeitgeber neben wirtschaftlichen Kennzahlen immer wieder auch die Versorgungsberechtigten und deren Rentenansprüche in den Fokus.

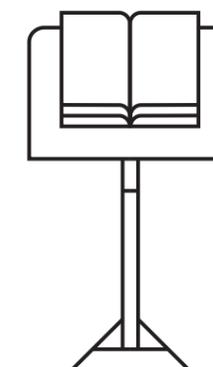
Zahlreiche Unternehmen haben entschieden, dass ihr Kerngeschäft sowie die meist völlig kerngeschäftsferne bAV getrennt voneinander betrieben werden. Schließlich fordern beide Bereiche spezifische Kompetenzen und Ressourcen.

KERNGESCHÄFT UND bAV – EIN ZIEL, GETRENNTE WEGE

Wie im Kerngeschäft gilt es auch in der betrieblichen Vorsorge, fundierte Entscheidungen zu treffen. In der Kapitalanlage müssen kurzfristig Risiken begrenzt und Chancen dennoch langfristig erhalten bleiben. Bei der

KAPITALANLAGE
Zielorientierte Fidelity
Target Funds

ADMINISTRATION
Höchste Anwendungs-
qualität und minimaler
Verwaltungsaufwand



INSOLVENZSICHERUNG
Effizient gesichertes
Planvermögen über die
Fidelity Treuhand

KOMMUNIKATION
Individuelle und verständ-
liche Informationen für
Ihre Belegschaft

Ausfinanzierung sind in jeder Phase regulatorische Anforderungen wie temporäre Liquiditätsfragen zu beachten. In administrativen Prozessen müssen erhöhter Reaktionsbedarf und stetige Anpassung von Prozessen oder Strukturen berücksichtigt werden. Auch in der Kommunikation mit allen Versorgungsberechtigten muss transparent, vertrauensvoll und nachhaltig agiert werden. All diese kerngeschäftsfernen Aufgaben binden intern jedoch enorme Ressourcen, die bei Auslagerung für die eigenen Unternehmensziele bedarfsorientierter eingebunden werden können. Im Gegenzug kann eine Versorgungsordnung auf neuestem Stand Interessen und Bedürfnisse von Unternehmen und Berechtigten kostenoptimiert, transparent und effizient in Einklang bringen.

WIE AUS VIER MODULEN EIN GANZHEITLICHES KONZEPT ENTSTEHT

Diesem Anspruch stellt sich beispielsweise der Fidelity FondsPensionsplan auf Basis von vier einzelnen Modulen: Kapitalanlage, Insolvenzversicherung, Administration und Kommunikation.

So erfolgt die Kapitalanlage in auf Lebenszyklen abgestimmten Zielfonds. Das Planvermögen wird über eine Gruppentreuhand effizient gesichert. In der Administration werden Verwaltungsaufwand reduziert und Kosten minimiert. Im Rahmen der Mitarbeiterkommunikation erfüllen individualisierbare Online-Tools das Informationsbedürfnis

↑ Vier Bausteine der bAV in Einklang gebracht.
Quelle: Fidelity International.

KONTAKT

Claus Bittner
Associate Director Workplace Investing

Fidelity International
Kastanienhöhe 1
61476 Kronberg im Taunus

TEL
+49 61 73 / 509 32 19

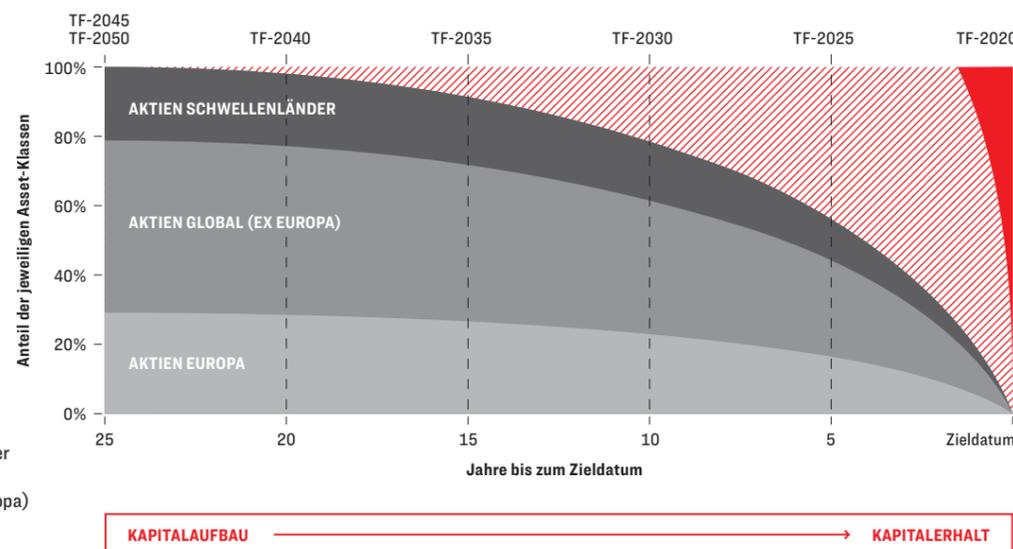
MAIL
claus.bittner@fil.com

WEB
www.fidelity.de/bav

OPTIMALE KAPITALANLAGE: TARGET FUNDS

Dieses Lebenszyklusmodell wurde konzipiert, um **Kapitalaufbau** sowie **Kapitalerhalt** zu einem definierten Zieldatum in einer **Strategie** zu kombinieren.

- Geldmarkt
- ▨ Anleihen
- Aktien Schwellenländer
- Aktien Global (ex. Europa)
- Aktien Europa



↑ So folgt das Kapitalanlagemanagement dem individuellen Lebenszyklus. Quelle: Fidelity International.

der Belegschaft im Hinblick auf ihre Versorgungsansprüche. So sind die verschiedenen Anforderungen in einem Konzept verankert und lassen sich kontinuierlich aufeinander abstimmen.

KAPITALANLAGEMANAGEMENT AUF SICHEM KURS

Das Leben verläuft in Zyklen. Das gilt erfahrungsgemäß auch für die Börse. Insofern ist es naheliegend, beide »Seiten« aneinander zu koppeln. Beim Fidelity Lebenszyklusmodell kommen dafür Target Funds zum Einsatz, die an das Lebensalter beziehungsweise konkret an das Renteneintrittsjahr des Beschäftigten geknüpft sind. So können Risiken für den Arbeitgeber auf ein theoretisches Restrisiko begrenzt sowie für den Arbeitnehmer individuell ein optimaler Anlagezeitraum für den Kapitalaufbau definiert und genutzt werden.

Dabei liegt der Fokus der Kapitalanlage auf einer diversifizierten Partizipation am globalen Anlagestock, der sich zugleich dem strukturellen wie ökonomischen Wandel – von herkömmlichen Industrien hin zu neuen Geschäftsmodellen – anpasst. Diese dynamische Ausrichtung wird im Portfolio reflektiert und erhöht die allgemeine Attraktivität der Kapitalanlage für die künftige Versorgung.

DOPELT HÄLT BESSER: INSOLVENZ-SICHERUNG UND ADMINISTRATION

Mit einem zweigleisigen Treuhand-Konzept fahren Unternehmen in doppelter Hinsicht besser. Das gilt sowohl für Arbeitgeber wie auch für Arbeitnehmer: Während der Sicherungstreuhand im Insolvenzfall die Mitarbeiter vertritt, verwaltet der Vermögenstreuhand das Vermögen für das Unternehmen. Zudem bietet die Fidelity Gruppen-Treuhand (CTA) auch bilanzielle Vorteile – zum Beispiel im Hinblick auf eine Bilanzverkürzung.

WENIGER BRINGT MEHR: VERSORGUNG NEU GEDACHT UND GEMACHT

Die Versorgungsansprüche der Arbeitnehmer sind ein hohes Gut. Mit der Entscheidung, auf eine beitragsorientierte statt auf eine leistungsorientierte Zusage zu setzen, eröffnen sich attraktivere Renditemöglichkeiten, die sich im Alter für die Arbeitnehmer auszahlen. Dem folgt auch der Grundsatz, keine lebenslangen Renten zu garantieren, sondern den Arbeitnehmer zwischen Einmal- und Ratenauszahlung entscheiden zu lassen.

Als Akt zielführender Mitarbeiterbindung beim Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge mittels bAV empfehlen sich Arbeitgeber-Matching und Opting-out. Ebenso förderlich wie motivierend ist eine bedarfsgerechte



CLAUS BITTNER ist Associate Director Workplace Investing bei Fidelity International.



CHANCEN

- Professionelles Fondsmanagement: Das Management des Kapitals ist auf das Laufzeitende ausgerichtet.
- Langfristige Renditechancen durch Anlage in internationale Aktien zu Beginn der Laufzeit.
- Reduzierung der Wertschwankungen durch dynamische Umschichtung in sicherheitsorientierte Anlagen gegen Ende der Laufzeit.
- Reduzierung der Risiken durch eine breite Streuung in einem Fonds.
- Optimierung der Rendite durch taktische Positionen in Rohstoffen, REITs, Hochzinsanleihen oder Schwellenländer-Anleihen.
- Zusätzliche Rendite möglich durch Veränderungen des Kapitalmarktzinses oder der Wechselkurse.



RISIKEN

- Der Fonds legt in Aktien an, deren Wert aufgrund der Aktivitäten und Ergebnisse einzelner Unternehmen oder allgemeiner Markt- und Wirtschaftsbedingungen zum Teil stark schwanken kann.
- Bei der Investition in Anleihen ist der Wert der zugrunde liegenden Vermögensanlagen von den Zinssätzen und der Bonität des Emittenten abhängig.
- Der Fonds hält einen Teil seiner Investments in Fremdwährungen. Aufgrund der Anlage in Fremdwährungen kann der Fonds durch Wechselkursänderungen Wertverluste erleiden.
- Mit dem Einsatz von Derivaten ist ein höheres Risiko verbunden.

↑ Chancen & Risiken Lebenszyklusfonds. Quelle: Fidelity International.

Absicherung, die neben der Altersvorsorge Hinterbliebenenschutz und Leistung bei Erwerbsminderung inkludiert. Derartige Angebote rechnen sich auch für den Arbeitgeber. Dafür sorgen nicht zuletzt eine gleichermaßen indikative wie transparente Kostenausweisung und -struktur.

INDIVIDUELL IST, WAS BEI JEDEM MITARBEITER ANDERS IST

Unternehmen mit weitgehend homogener Belegschaft gibt es immer weniger. Ob in Zeiten zunehmender Digitalisierung, Home-Office-Konzepten oder variabler Arbeitszeitmodellen – Ansprüche und Bedürfnisse werden individueller. Insofern müssen auch entsprechende Tools und Möglichkeiten diesen Trend zur Individualisierung oder zu mobil zugänglichen digitalen Inhalten unterstützen. Zumal damit verbunden online Prozesse aufgebaut werden, die zeitsparend die bAV-Administration im Unternehmen einerseits entlasten und andererseits individuelle Gestaltungs- oder Informationsbedürfnisse der Arbeitnehmer abgleichen können.

So lassen sich beispielsweise Abrechnung, Kapitalanlage und Datenerfassung administrativ optimieren. Damit derartige Möglichkeiten bei der Zielgruppe – in diesem Fall den Arbeitnehmern – auch ankommen, gibt es schließlich ein ganzes Instrumentarium für die Kommunikation, um in der Belegschaft für Vertrauen und Motivation zu sorgen.

FAZIT: GUT AUFGESTELLT IN DER bAV, LASSEN SICH AUCH KRISEN BESSER MEISTERN

In der bAV gibt es Bedürfnisse und Interessen, Anforderungen und Herausforderungen, die sich auf beiden Seiten – Arbeitgebern und Arbeitnehmern – unterschiedlich manifestieren. Eine moderne und modulare bAV-Lösung, die vom eigentlichen Kerngeschäft abgespalten ist und auf die (externe) Expertise erfahrener Anbieter zugreift, kann jedes Unternehmen auf Dauer auch ein gutes Stück krisenfester machen. So aufgestellt, lassen sich dank Win-Win-Ansatz langfristig wichtige Werte bewahren und für alle Akteure klare Perspektiven schaffen. *TacAd*

WICHTIGE INFORMATIONEN

Dieses Dokument ist nur für Professionelle Anleger geeignet und darf ohne vorherige Erlaubnis weder reproduziert noch veröffentlicht werden und ist nicht für Privatanleger bestimmt. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des Verkaufsprospektes, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufes. Die FIL Finance Services GmbH veröffentlicht auch gegenüber Professionellen Anlegern ausschließlich produktbezogene Informationen und erteilt keine Anlageempfehlung / Anlageberatung. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind keine Indikatoren für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Anlagen in Fremdwährungen sind Wechselkursschwankungen unterworfen. Alle geäußerten Meinungen sind, falls keine anderen Quellen genannt werden, die von Fidelity International. Die steuerliche Situation ist von den persönlichen Verhältnissen des einzelnen Anlegers abhängig und kann zukünftig Änderungen unterworfen sein. Bei weiteren Fragen zur steuerlichen Auswirkung der persönlichen Anlage wenden Sie sich an einen Steuerberater oder an Ihr zuständiges Finanzamt. Fidelity selbst erteilt keine Steuerberatung. Herausgeber: FIL Finance Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Angaben zu thesaurierenden Anteilsklassen sind durch den Zusatz ACC im Fondsnamen kenntlich gemacht. Fidelity, Fidelity International, das FFB Logo, das Fidelity International Logo und das »F-Symbol« sind Markenzeichen von FIL Limited. BH2020127

TACTICAL ADVANTAGE

Volume 4 | Juni 2020

LEITERbAV

Herausgeber, Chefredakteur v.i.S.d.P. und gem. § 5 TMG resp. § 55 RStV sowie verantwortlich für den Vertrieb:
Pascal Bazzazi
Prenzlauer Allee 216, D-10405 Berlin

KONTAKT

TEL +49 178 / 660 0130
MAIL Redaktion@LbAV.de
WEB www.LEITERbAV.de

UST-ID DE 275337140

FINANZAMT Berlin-Prenzlauer Berg

GESTALTUNG UND SATZ

Hartmut Friedrich, Dresden
MAIL mail@hartmutfriedrich.com

DRUCKEREI

Buch- und Offsetdruckerei H. Heenemann GmbH & Co. KG
Bessemerstraße 83-91, D-12103 Berlin

PAPIER

INNENTEIL MagnoVolume, 150 g/m², 1,1-faches Vol.
UMSCHLAG MagnoVolume, 300 g/m², 1,1-faches Vol.

SCHRIFTEN

Ringside Compressed, Hoefler & Co.
GT Sectra Fine/Text, Grillitype
Handelson Two, Mika Melvas

AUFLAGE

1.350 Exemplare

SCHUTZGEBÜHR

Das Magazin kann - sofern noch verfügbar - gegen eine Schutzgebühr von 19,50 € bei dem Herausgeber nachbestellt werden (zzgl. 5,50 € Porto und Versand).

NUTZUNGSBEDINGUNGEN & DATENSCHUTZBESTIMMUNGEN

LEITERbAV und LEITERbAV *Tactical Advantage* sind Medien von Pascal Bazzazi (PB).

LEITERbAV wie auch dieses Werk richten sich an bAV-Verantwortliche in Industrie, Politik, Behörden und bei Verbänden sowie an bAV-Berater und bAV-Dienstleister und damit nur an institutionelle Marktteilnehmer. Die Inhalte und die Werbeeinhalte einschließlich der von Gastautoren gelieferten Inhalte sind weder in Deutschland noch außerhalb Deutschlands als Kauf- oder Verkaufsangebot irgendeiner Art oder als Werbung für ein solches Angebot (bspw. von Fondsanteilen, Wert-

papieren oder zur Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen) zu betrachten und stellen keinerlei Beratung dar, insbesondere keine Rechtsberatung, keine Steuerberatung und keine Anlageberatung, oder ein Angebot hierzu. LEITERbAV (PB), Herausgeber und Redaktion sowie Gastautoren übernehmen keinerlei Garantie, Gewährleistung oder Haftung für Korrektheit, Richtigkeit, Aktualität oder Vollständigkeit der Inhalte gleich welcher Art. Dasselbe gilt für die Verwendung dieses Artikels oder dessen Inhalt. Auch jegliche Haftung für etwaige Vermögensschäden oder sonstige Schäden, die aus der Nutzung dieser Inhalte, beispielsweise zu Anlageentscheidungen (handeln oder nicht handeln), resultieren könnten, ist ausgeschlossen. Dasselbe gilt, wenn LEITERbAV (PB) oder Gastautoren in diesem Werk auf Werke oder Webseiten Dritter verweisen. Alle Meinungsäußerungen geben ausschließlich die Meinung des verfassenden Redakteurs, freien Mitarbeiters oder externen Autors wieder und sind subjektiver Natur.

Es handelt sich dabei nur um aktuelle Einschätzungen, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern können. Die Texte sind damit vor allem für jegliche Form des Vertriebs, der Beratung oder der Finanzdienstleistung nicht vorgesehen. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Dieses Werk und seine gesamten Inhalte und Werbeeinhalte und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. Der direkte oder indirekte Vertrieb dieses Werkes in den USA sowie dessen Übermittlung an oder für Rechnung von US-Personen oder an in den USA ansässige Personen sind untersagt. Es gilt ausschließlich deutsches Recht. Als Gerichtsstand wird Berlin vereinbart.

COPYRIGHT

© 2020 Pascal Bazzazi – LEITERbAV – Die in diesem Werk veröffentlichten Inhalte und Werke unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Keine Nutzung, Veränderung, Vervielfältigung oder Veröffentlichung (auch nicht auszugsweise, auch nicht in Pressespiegeln) außerhalb der Grenzen des Urheberrechts für eigene oder fremde Zwecke ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch Pascal Bazzazi.

ISSN

2628-7390

LEITERbAV