

---

# Ein neues Netzwerk stellt sich vor!

PENSION.**INVEST**PLUS –

Wir optimieren und setzen Ihre betriebliche Versorgung um!



## Als Spezialisten-Netzwerk optimieren wir die betriebliche Versorgung für den Mittelstand!

Wir sind fünf mittelständische Unternehmen mit unterschiedlichen fachlichen Schwerpunkten, die Lösungen von Unternehmern für Unternehmer entwickeln und nachhaltig umsetzen. Dabei übernimmt ein Partner – in der Regel die IWV – die Koordinationsfunktion an der Schnittstelle zu Ihnen als Kunden.

Unser Ziel ist es, dem Mittelstand unser Spezial-Know how auf effektivem Wege zur Verfügung zu stellen, das sonst nur in Großunternehmen vorhanden ist bzw. über internationale Berater teuer zugekauft werden kann.









## Die Gründe für eine Zusammenarbeit mit uns sind vielfältig und führen zu einer effizienten Umsetzung!

**Wir sind Ihr Partner, der eine transparente, risikogesteuerte und wirtschaftlich beherrschbare Versorgung gewährleistet.**

- Zielgerichtete, bedarfsorientierte Einbindung des erforderlichen Spezial-Know hows im jeweiligen Prozessschritt
- Bündelung von jeweils mehr als 20-jähriger Erfahrung auf dem jeweiligen Spezialgebiet in einem aufeinander abgestimmten „Kompetenzpool“
- Dauerhafte Partnerschaft untereinander und Nachhaltigkeit gegenüber unseren Kunden
- Kostengünstige und risikoadjustierte Finanzierbarkeit unserer Lösungen
- Betriebswirtschaftlich und steuerlich optimierte Konzepte
- Modulare Nutzungsmöglichkeit unserer Beratungsschwerpunkte

# Alle Anforderungen an eine ganzheitliche Dienstleistung werden erfüllt

	PENSION	.INVEST	PLUS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konzeptberatung</li> <li>• Koordination</li> <li>• Einrichtung von Versorgungsträgern</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• vers. math. Bewertung/ Aktuardienstleistungen</li> <li>• Administration</li> <li>• bAV-Reporting</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Steuergutachten</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanzgestaltung / „Corporate Finance“</li> <li>• Ratinggutachten</li> <li>• Service für überbetrieblichen Treuhänder</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asset-Liability-Studien</li> <li>• Modellierung der Kapitalanlagen</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rückdeckungsstrategien</li> <li>• Kapitalanlageprodukte               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Publikumsfonds</li> <li>• Spezialfonds</li> </ul> </li> <li>• Risikomanagement</li> </ul>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fondsspektrum: mehr als 6.800 Fonds von 230 KAGen und 200 ETFs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depotführung</li> <li>• Steuerliches Reporting</li> <li>• Bilanzwertaufstellung</li> <li>• Einzelverpfändung</li> </ul>

## Jeder der Netzwerkpartner deckt einen anderen Schwerpunkt ab



### **IWV - Institut für Wirtschaftsmathematik und betriebliche Versorgungssysteme AG**

Beratungsunternehmen und unabhängiger Komplettanbieter rund um die betriebliche Altersversorgung und Langzeit-/ Lebensarbeitszeitkonten



### **Pape Consulting AG**

Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Unternehmensfinanzierung, das auch als Dienstleister für Trustlösungen fungiert



### **PROTINUS Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG**

Beratungsunternehmen, spezialisiert im strategischen Financial Risk Management, das über Asset Liability Modeling umgesetzt wird



### **AVANA Invest GmbH**

Asset- und Risikomanagement, das Portfoliolösungen auf Basis von Exchange Traded Funds (ETFs) und Exchange Traded Commodities (ETCs) mit striktem Risikomanagement offeriert



### **European Bank for Fund Services GmbH**

Eine der führenden B2B Direktbanken. Finanzvertriebe, Versicherungen, Banken, Vermögensverwalter und Unternehmen nutzen für ihre Kunden die mandantenfähigen Lösungen der ebase für die Investmentdepotführung und das Angebot von Produkten der Vermögensbildung, Altersvorsorge und Geldanlage

## So funktioniert die Zusammenarbeit zwischen allen Abteilungen im Unternehmen und den extern Beteiligten

### Wir,

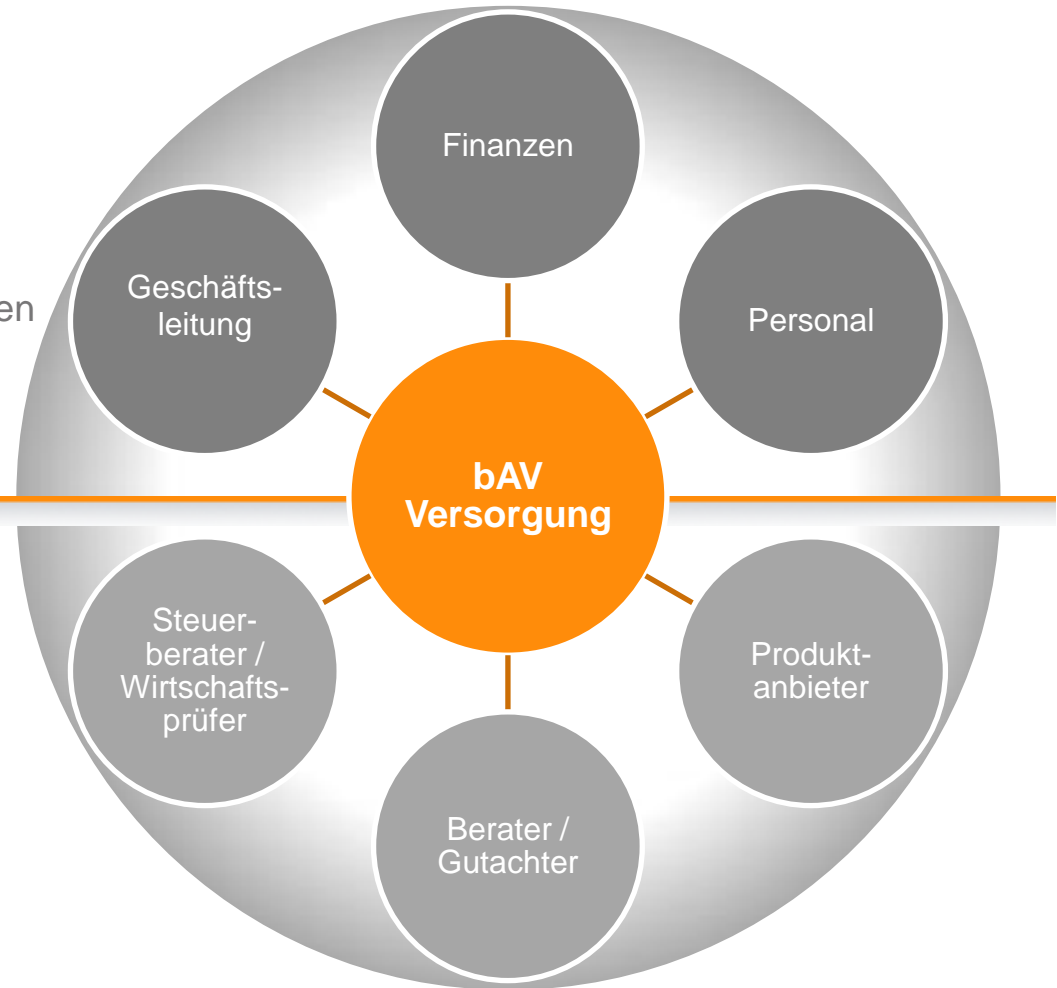
- ... koordinieren alle erforderlichen Kommunikationswege,
- ... stimmen uns regelmäßig mit den Abteilungen und Fachgebieten ab,
- ... unterstützen Sie bei den Gesprächen mit Mitarbeitern und Arbeitnehmervertretung!

### INTERN

### EXTERN

### Wir,

- ... sprechen die gleiche Sprache wie Ihre weiteren Berater,
- ... verstehen die vorhandenen Produktlösungen,
- ... Bewerten und Begutachten die Pensionsverpflichtungen selbst!



## Das bestehende Dilemma zwischen eingegangenen Pensionsverpflichtungen und zukünftigem Kapitalbedarf

**Ausgangslage: Die Bilanzen der mittelständischen Unternehmen sind von Pensionsrückstellungen belastet.**

- Die ursprünglich zur Liquiditätsstärkung und damit zur Innenfinanzierung genutzte Form der betrieblichen Altersversorgung stellt heute viele Unternehmen vor erhebliche Probleme.
  - Es handelt sich um Fremdkapital gegenüber dem zukünftigen Versorgungsempfänger
  - Pensionsrückstellungen haben sich gegenüber den ursprünglichen Planrechnungen erheblich erhöht (längere Leistungsdauer aufgrund verlängerter Lebenserwartung)
  - Neue realistische handelsrechtliche Bewertungsvorschriften (BilMoG) machen diesen Effekt nicht nur transparent, sondern wirken sich nun unmittelbar auf die Ergebnisse der Unternehmen aus.
- Rückdeckungsstrategien – geprägt durch versicherungsförmige Produkte – konnten in der Vergangenheit die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen.
  - Der anhaltend sinkende Kapitalmarktzins führte zu deutlichen Rückgängen der Gesamtverzinsung, woraus sich hohe Finanzierungslücken angesammelt haben.
  - Die Zusammensetzung eines versicherungsförmigen Deckungsstocks (bedingt durch aufsichtsrechtliche Vorgaben) führt auch in Zukunft zu keinen verbesserten Ergebnisbeiträgen.

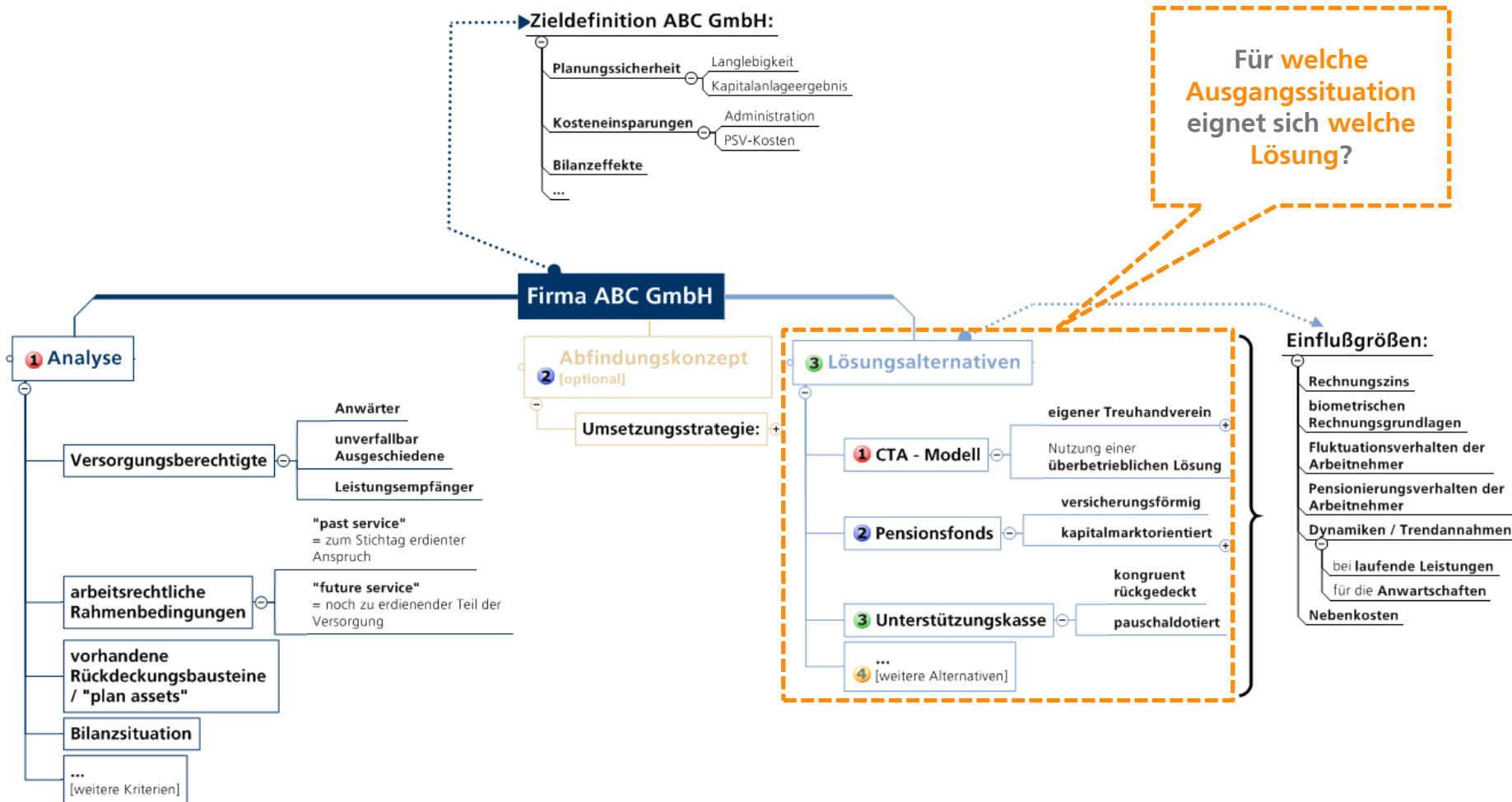
## Die Ausgangssituation ist geprägt von Komplexität und oftmals auch Unzufriedenheit – die Lösungsoptionen sind vielfältig und flexibel

	<b>bAV Themen/ Fachlichkeit/Konzept</b>	<b>Kapitalanlage/ Finanzierung</b>	<b>Administration/ Verwaltung</b>
<b>Ausgangs- situation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rechtliche Rahmenbedingungen               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Versorgungsordnung</li> <li>• Zusageform (leistungsorientiert)</li> <li>• keine Anpassung an aktuelle rechtliche Entwicklungen (z.B. Versorgungsausgleich)</li> </ul> </li> <li>• negative Bilanzeffekte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kein Planvermögen zur Rückdeckung <b>bzw.</b></li> <li>• vers. förmige Rückdeckung mit ungünstigem Verlauf               <ul style="list-style-type: none"> <li>• deutliche Unterdeckung im Vergleich zur Verpflichtung und zur ursprünglichen Planung</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wenig Transparenz der Versorgungsleistungen gegenüber den Versorgungsberechtigten               <ul style="list-style-type: none"> <li>• geringe Wertschätzung bei den Mitarbeitern</li> </ul> </li> <li>• aufwändige Verwaltung und hohe Kosten für PSV* und Bilanzgutachten</li> </ul>
<b>Lösungs- ansatz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wechsel des Durchführungsweges?               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auslagerung auf externe Versorgungsträger                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• z.B. Unterstützungskasse für einzelne Leistungsgruppen</li> </ul> </li> <li>• bilanzielle Optimierung über Treuhandlösungen</li> </ul> </li> <li>• Wechsel der Zusageform?               <ul style="list-style-type: none"> <li>• beitragsorientierte Zusageformen</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einführung von „risiko-adjustierten“ Kapitalanlagestrategien</li> <li>• Generierung von Ergebnisbeiträgen aus einer professionellen Kapitalanlage</li> <li>• Schaffung von saldierungsfähigem Planvermögen</li> <li>• Kapitalkontenpläne als Beitragszusage mit Mindestleistung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einsatz einer modernen Verwaltungsplattform               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zugriff bis auf Mitarbeiterebene</li> <li>• Kontoauszüge mit transparenter Darstellung der Leistungsbausteine</li> </ul> </li> <li>• Soll / Ist-Vergleich der Kapitalanlage mit Empfehlung von Handlungsoptionen</li> <li>• ALM-Reporting für StB/WP</li> </ul>

\*) PSV = Pensions-Sicherungs-Verein



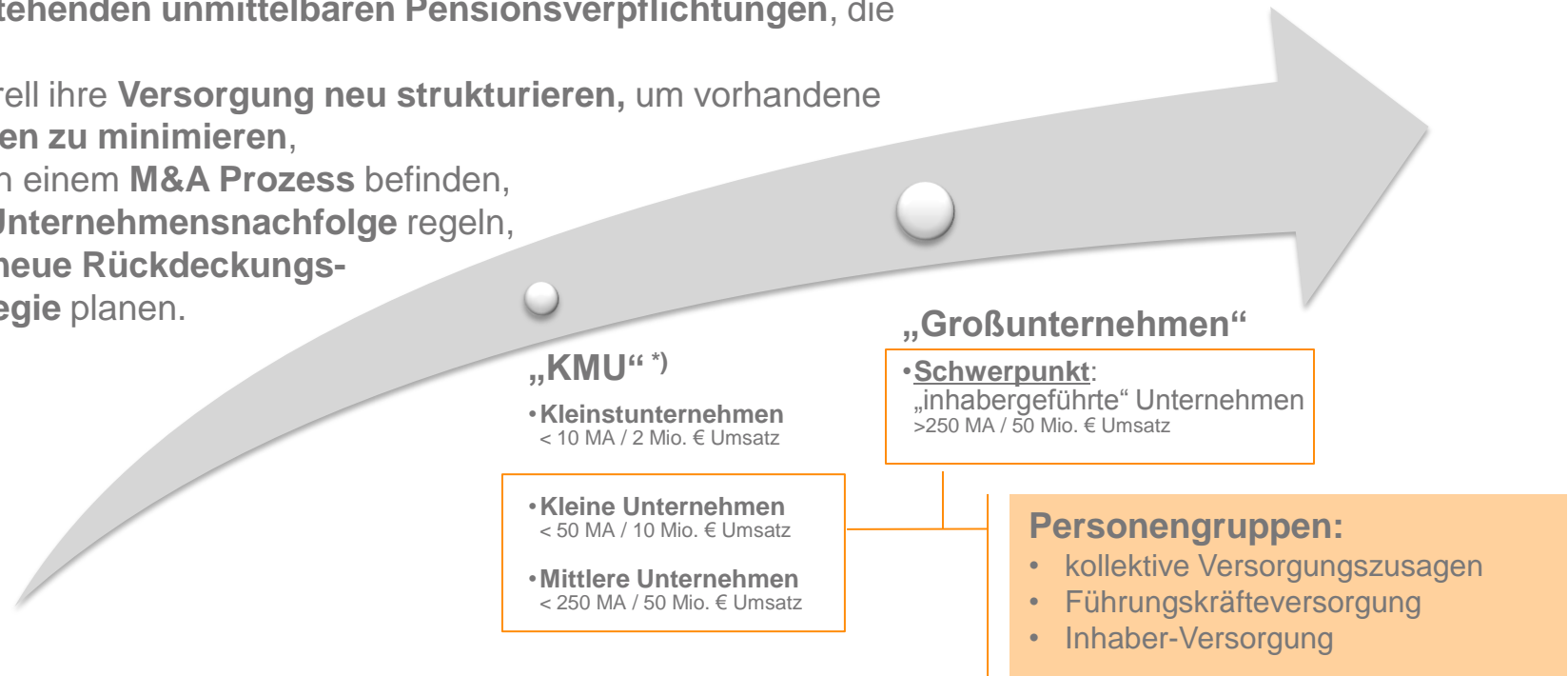
# Prozess zur Finanzierung bzw. Auslagerung von Pensionsverpflichtungen



## Zielgruppen mit nach Personengruppen unterschiedlichem Beratungsbedarf

Der Schwerpunkt unserer Dienstleistung richtet sich an **Kapitalgesellschaften** mit **bestehenden unmittelbaren Pensionsverpflichtungen**, die

- generell ihre **Versorgung neu strukturieren**, um vorhandene **Risiken zu minimieren**,
- sich in einem **M&A Prozess** befinden,
- ihre **Unternehmensnachfolge** regeln,
- eine **neue Rückdeckungsstrategie** planen.

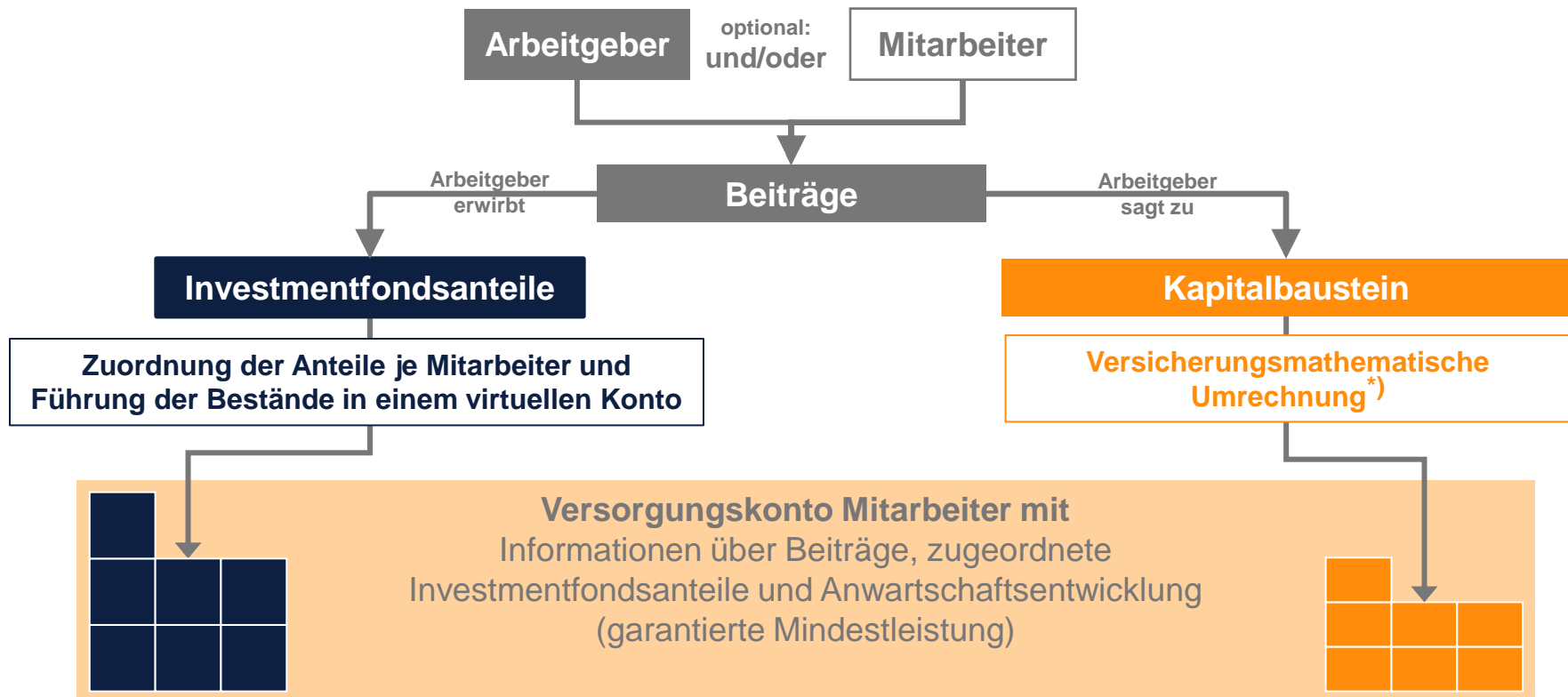


<sup>\*)</sup> **Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)**, ist die Sammelbezeichnung für Unternehmen, die definierte Grenzen hinsichtlich Beschäftigtenzahl, Umsatzerlös oder Bilanzsumme nicht überschreiten. Die Einordnung erfolgt in der Regel unabhängig von der gewählten Rechtsform oder der Eigentümerstruktur. Unternehmen, die die Grenzen überschreiten, werden Großunternehmen genannt.

# Von der Analyse bis zur laufenden Betreuung – im Zusammenspiel mit allen Partnern

1. Analyse	2. Konzept	3. Strategie zur Kapitalanlage	4. Umsetzung	5. Betreuung
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erstes Beratungsgespräch</li> <li>• Definition der Kundenziele</li> <li>• Vergleichende Analyse der Verpflichtungen und wirtschaftlichen Möglichkeiten</li> <li>• Feststellung der sonstigen Rahmenbedingungen (Tarifvertrag, Steuer, Bilanzierung, etc.)</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuelle Konzepterstellung (Anpassung oder Neuentwicklung)</li> <li>• Evtl. Hochrechnung bestehender Versorgung</li> <li>• Präsentation mit Entscheidungskriterien</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verarbeitung der Prognoserechnungen (Verpflichtungsverlauf) im Hinblick auf: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquiditätsbedarf für laufende Leistungen</li> <li>• Durationen</li> </ul> </li> <li>• Übernahme der Zielvorgaben des Unternehmens hinsichtlich <ul style="list-style-type: none"> <li>• Risikobereitschaft</li> <li>• Auswahl der Assetklassen</li> <li>• etc.</li> </ul> </li> <li>• Erarbeitung einer strategischen Asset Allokation</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auswahl geeigneter Durchführungswege <ul style="list-style-type: none"> <li>• evtl. Einsatz „Trust“</li> <li>• ggf. U-Kasse</li> </ul> </li> <li>• Auswahl geeigneter Produkte und Partner</li> <li>• evtl. VV-Mandat</li> <li>• Vertragsgestaltung</li> <li>• Verhandlung mit Betriebsrat</li> </ul> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Depotführung</li> <li>• steuerliches Reporting</li> <li>• Bilanzwertaufstellung</li> </ul> </div>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Laufende Qualitätskontrolle</li> <li>• Erforderliche versicherungsmathematische Gutachten</li> <li>• Regelmäßiges Reporting und Zielkontrolle</li> <li>• Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen</li> <li>• Portallösungen</li> <li>• Verwaltung von Versorgungswerken</li> </ul> <div style="text-align: right;">  </div>

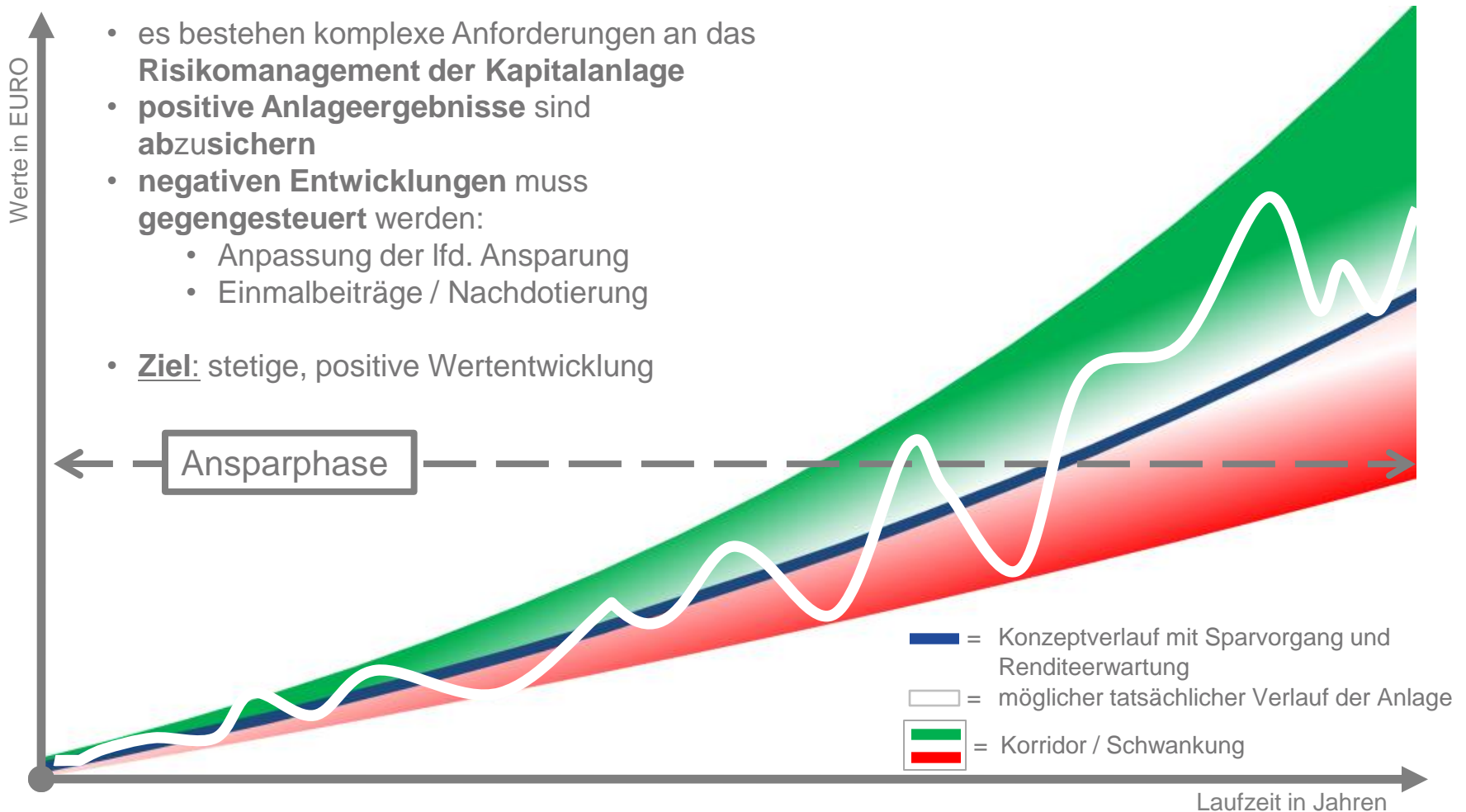
**Das Kapitalkonto weist eine garantierte Mindestleistung sowie eine individuelle Kapitalanlage mit nach oben offener Renditechance auf**



**Im Versorgungsfall: Abgleich der Summen und Auszahlung des höheren Betrages:** Bis zum Versorgungsfall ausgeglichene Kapitalmarktschwankungen sind unbeachtlich

\*) z.B.: unter Berücksichtigung *biometrischer Risiken* (Alter, Tod, Invalidität) und eines *Garantiezinses* z. B. wie bei Lebensversicherungen (2013: 1,75% für Neugeschäft).

## Ansparphase (Bsp. „investmentorientierte“ GGF-Zusage)



## Auf den Punkt gebracht – was macht die Zusammenarbeit mit unserem Netzwerk so interessant?

### Für das Unternehmen:

- Vorhandene Risiken werden transparent und kalkulierbarer
- Liquiditätsabflüsse werden minimiert
- Positive Bilanzeffekte durch Nutzung geeigneter und kostengünstiger Instrumente
- Betriebsausgaben und Steuerlast werden optimiert
- Minimale Abstimmung und somit begrenzte Kosten für Schnittstellen
- Verpflichtungs- und Anlageseite agieren „Hand in Hand“
- Gesetzliche Verpflichtungen werden vollständig erfüllt

### Für den einzelnen Mitarbeiter:

- Attraktive Versorgung im Wettbewerb zu alternativen Versorgungswegen bzw. Sparvorgängen
- Renditechancen bei ausreichender Sicherheit

### Für den Berater:

- Eingrenzung bestehender Haftungsrisiken
- Kompetenzgewinn durch Zusammenarbeit mit Experten-Netzwerk
- Mandantenbindung bzw. -gewinnung

## Bei Fragen stehen Ihnen die Ansprechpartner der Netzwerkpartner jederzeit gerne zur Verfügung:



**Andreas Gruber**

IWV Institut für Wirtschafts-  
mathematik und betriebliche  
Versorgungssysteme AG  
Georg-Wimmer-Ring 12  
85604 Zorneding  
Tel.: +49 (0)8106 994442  
Fax: +49 (0)8106 994499  
E-Mail:  
[a.gruber@pensioninvestplus.de](mailto:a.gruber@pensioninvestplus.de)



**Jens Höhl**

Pape Consulting AG  
Maximilianstr. 40  
80539 München  
Tel.: +49 (0)89 65103280  
Fax: +49 (0)89 65103285  
E-Mail:  
[j.hoehl@pensioninvestplus.de](mailto:j.hoehl@pensioninvestplus.de)



**Thomas Bauerfeind**

PROTINUS Beratungs-  
gesellschaft mbH & Co. KG  
Widenmayerstraße 31  
80538 München  
Tel.: +49 (0)89 255443301  
Fax: +49 (0)89 255443322  
E-Mail:  
[t.bauerfeind@pensioninvestplus.de](mailto:t.bauerfeind@pensioninvestplus.de)



**Götz J. Kirchhoff**

AVANA Invest GmbH  
Thierschplatz 6 – Lehel  
Carré  
80538 München  
Tel.: +49 (0)89 210235810  
Fax: +49 (0)89 210235851  
E-Mail:  
[g.kirchhoff@pensioninvestplus.de](mailto:g.kirchhoff@pensioninvestplus.de)



**Ursula Fleischmann**

ebase European Bank for  
Fund Services GmbH  
Bahnhofsstraße 20  
85609 Aschheim  
Tel.: +49 (0)89 45460443  
Fax: +49 (0)89 45460466  
E-Mail:  
[ursula.fleischmann@ebase.com](mailto:ursula.fleischmann@ebase.com)

**Allgemeine Infos unter:** [www.pensioninvestplus.de](http://www.pensioninvestplus.de)  
**oder E-Mail an:** [info@pensioninvestplus.de](mailto:info@pensioninvestplus.de)

## Disclaimer

Die in dieser Unterlage enthaltenen Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der Netzwerkpartner wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern.

Die vorliegende Unterlage dient lediglich als Diskussionsgrundlage für ein Gespräch über unsere Dienstleistungen rund um die betriebliche Vorsorge. Die darin dargestellten Aussagen und Thesen sind ohne weitere Erläuterungen durch einen der Partner nur bedingt aussagefähig.

Wir behalten uns Änderungen dieser Unterlage vor und können, obwohl sie auf Informationen basieren, die wir für verlässlich halten, keine Garantie für deren Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Insofern übernehmen die Netzwerkpartner keine Haftung für die Verwendung dieser Unterlage und deren Inhalt.