

Lebensarbeitszeit, die etwas andere Altersversorgung

Frank-Henning Florian,

Vorstandsmitglied der R+V Lebensversicherung a.G., hatte seine Ausführungen unter das Thema "**Lebensarbeitszeit-Modelle - die etwas andere Altersversorgung**" gestellt. Er machte die Zuhörer darauf aufmerksam, dass mit den **Zeit- und Wertkonten in den Betrieben** seit dem so genannten FlexiGesetz („Gesetz zur sozialrechtlichen Absicherung flexibler Arbeitszeitmodelle“) ein komplett neues Arbeitsfeld für Berater entstanden ist. Im Rahmen des FlexiGesetzes besteht seit 1998 die Möglichkeit, Arbeitszeit auf ein Zeitkonto gutzuschreiben oder auf Entgelt zugunsten eines Wertguthabens zu verzichten. Es stellt also eine **Form von Deferred Compensation** außerhalb des Betriebsrentengesetzes dar.

Kompetente Berater seien derzeit gefragte Gesprächspartner der Arbeitgeber, die mit Angeboten zur BAV schon seit längerer Zeit konfrontiert, um nicht zu sagen, "zugeschüttet" würden, während sich das Thema Zeit- und Wertkonten bei den Beratern erst allmählich etabliert. Die großen Unternehmen hätten zwar eigene Stäbe, die sich mit dem Thema Lebensarbeitszeitmodelle beschäftigten. Bei VW kümmern sich zum Beispiel 100 Mitarbeiter um das Management dieser Modelle. Damit sind diese Unternehmen für Makler auf dem Markt nicht mehr verfügbar. Die interessante Zielgruppe sei der **Mittelstand**.

Florian führte aus, dass der Versicherungsmakler, der in diesem Bereich erfolgreich sein will, ein **wirkliches Verständnis der Probleme und Interessen des Mittelständlers** gewinnen müsse. Der Mittelständler wolle unter anderem erfolgreiche Lösungen für Kunden offerieren, sei interessiert an dauerhaft angelegten Geschäftsbeziehungen, wolle motivierte und engagierte Mitarbeiter finden und halten, kurzum: er sei interessiert an der Erhaltung seiner Selbstständigkeit.

Die langfristige Bindung der eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeiter und deren **Interesse an einem kontinuierlichen und berechenbaren Einkommen** müsse in Übereinstimmung gebracht werden mit saisonalen und zyklischen konjunkturellen Entwicklungen, aber auch mit unvorhergesehenen Einbrüchen und Ausdehnungen der Geschäftsentwicklung, wobei zunehmend Effekte der Globalisierung eine Rolle spielen: Zusammenarbeit mit "Global Playern", Kooperationen und Bildung von Netzwerken. Dadurch werden **starre Schemata der Arbeitszeiten immer mehr aufgeweicht**; berufliche Biografien der Deutschen verlaufen längst nicht mehr geradlinig und eindeutig.

Für diese Probleme des Mittelstands bieten **Langzeitkonten** und deren Management Lösungen an. Die dort integrierten ständig wechselnden Geld- und Zeitbestandteile umfassen die ganze Bandbreite der Bedarfssituationen und möglichen "Fälle": Gleitzeit und Ausgleich kurzfristiger Kapazitätsschwankungen, Freistellungen wegen Kindergeburten, Qualifizierungen und Sabbaticals, Altersteilzeit und Vorruhestandeszeiten sowie BAV-Gestaltungen. Diese Lösungen sind **interessant für Arbeitnehmer und Arbeitgeber**.

Florian sprach auch über die **enormen Anforderungen**, die **an ein Verwaltungssystem für Langzeitkonten** gestellt werden. Es müsse alle marktgängigen Modelle abbilden können, revisionssicher sein, eine komplette Auslagerung aus der Personalabteilung des Mittelständlers ermöglichen und auch so genannte Störfälle mit einbeziehen. Dabei müssen selbstverständlich alle relevanten Bestimmungen des Sozialversicherungs-, Insolvenz-, Steuer- und Arbeitsrechts beachtet und berücksichtigt werden. Der Makler benötige also einen Partner, der das nötige Know-how besitze und das EDV-gestützte Handling zu attraktiven Konditionen anbiete.

Florian identifizierte die **hoch attraktiven Potenziale für Finanzdienstleister**, die sich aus den Lebensarbeitszeitmodellen ergeben: der Geldwert der in deutschen Betrieben akkumulierten Überstunden betrage weit über 20 Milliarden € und steige kontinuierlich, die

potentiellen Umwandlungsbeträge von Gehaltsbestandteilen liege bei 50 bis 70 Milliarden € jährlich, der Wert der bisher bereits vorhandenen Langzeitkonten in Unternehmen liege bei etwa 30 Milliarden Euro.

In seinem Vortrag gab Herr Florian auch viele praktische Hinweise, wobei er besonders hervorhob, dass der Mittelstandskunde nicht überfordert werden dürfe, sondern dass der langfristige Aufbau der lukrativen Kundenverbindung durch **stufenweise Einführung** der großen Bandbreite der Möglichkeiten der Langzeitarbeitskonten erfolgen müsse.