

# INFOS & FAKTEN

Vermittler-Information

## Flexible und vor Insolvenz geschützte Kapitalanlagen für Ihre kleineren und mittleren Firmenkunden (KMU)

**In den vergangenen Jahren hat sich – bedingt durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank – eine immer größer werdende Lücke bei den Pensionszusagen in Form von Direktzusagen aufgetan. Hieraus resultieren insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen Risiken, die von diesen vielfach nicht wahrgenommen werden.**

Oft wird darauf vertraut, dass die vor vielen Jahren abgeschlossenen Rückdeckungsversicherungen zur Ausfinanzierung der Verpflichtungen ausreichen. In vielen Fällen ist dies ein Irrtum, der sich in Form von dennoch entstehenden und sich weiter erhöhenden Pensionsrückstellungen zeigt. Hierin liegt ein erhebliches Vertriebspotenzial, denn zur Schließung dieser Lücke benötigen die KMUs eine flexible, intelligente und insolvenzgeschützte Kapitalanlage, die sie durch die Kombination der Kernkompetenzen von ALTE LEIPZIGER Trust, ALTE LEIPZIGER Treuhand und FIL Fondsbank (FFB) in einem Produkt erhalten.

### Die Situation – Ihre Chance

- Das Niedrigzinsumfeld wirft seine Schatten auch auf die Direktzusagen für Geschäftsführer, Management und Belegschaft. Rückdeckungsversicherungen, die bis vor geraumer Zeit eine optimale Lösung waren, erfüllen ihren Zweck der Ausfinanzierung nur noch unzureichend.
- Reduzierte oder wegfallende Überschussanteile führen zu einem geringeren Wert der jeweiligen Rückdeckungsversicherung. Der stetig fallende Rechnungszins in der Handelsbilanz führt hingegen zu einem erheblich höheren Ansatz der Pensionsrückstellungen. Im Zeitablauf wird die daraus entstehende Finanzierungslücke immer größer.
- Durch die Finanzierungslücke erhöht sich der Ausweis des Fremdkapitals, wodurch die Eigenkapitalquote sinkt.
- Aufgrund von gesetzlichen Vorgaben aus Basel II/III sind Banken gezwungen, ihre Kriterien zur Kreditvergabe weiter zu verschärfen. Folglich wird bei der Kreditprüfung auch konkret auf die Eigenkapitalquote geschaut.
- Häufig stehen erfolgreiche KMUs vor einer großen Herausforderung: Der Generationenwechsel steht vor der Tür. Eine GGF-Versorgung, eine nicht ausfinanzierte Direktzusage an das Management und/oder die Belegschaft kann sich als Stolperstein bei der Nachfolgelösung erweisen.
- Globale Unternehmen sind in Deutschland auf Einkaufstour. Erfolgreiche, innovative KMUs werden gerne unter die Lupe genommen. Nicht ausfinanzierte Direktzusagen können den Kaufpreis beträchtlich mindern oder sogar einen Verkauf unmöglich machen. Eine verkürzte Bilanz ohne den Ausweis von Pensionsrückstellungen erhöht daher die Attraktivität des Unternehmens.
- In der Zeit der Rentenzahlungen belastet eine vorhandene Lücke in der Finanzierung den Cashflow des Unternehmens.
- Von ihren Steuerberatern werden KMUs oft nicht auf die Risiken hingewiesen, die sich aus der Finanzierungslücke ergeben, da dies regelmäßig nicht zu ihrem Leistungsspektrum gehört.
- Die Notwendigkeit, die entstandene Lücke auszufinanzieren, wird daher von den KMUs meist erst dann erkannt, wenn diese zu einem der dargestellten Probleme führt.
- Und sollte es einmal so weit kommen – ein Insolvenzverwalter freut sich gleich doppelt an einer nicht insolvenzgesicherten Altersvorsorge. Zum einen erhält er ein höheres Honorar, wenn die Kapitalanlagen in die Insolvenzmasse fallen, und zum anderen hat er mehr Masse zum Verteilen an die Gläubiger.

## Sprechen Sie Ihre Firmenkunden an!

- Pensionsrückstellungen bieten Ihnen ein enormes Potenzial für eine flexible und intelligente Fondsanlage.
- Ihr Ziel ist es, die bestehende Lücke mit Investmentfonds auszufinanzieren.
- Ob die Ausfinanzierung durch einmalige Zahlungen oder in monatlichen/jährlichen Raten erfolgt, das Volumen bietet Ihnen eine erhebliche Chance, zusätzlichen Umsatz zu generieren.
- Helfen Sie Ihren Firmenkunden und kreieren Sie eine »Win-Win-Situation« für diese und für sich selbst.
- Zögern Sie nicht, abwarten kostet Ihre Firmenkunden Rendite und auch Zeit, die zur weiteren Ausfinanzierung der Direktzusage dringend notwendig ist.

## Das Produkt – eine Kombination von Kernkompetenzen

- Intelligente Strategiefonds der ALTE LEIPZIGER Trust
- Kostengünstiger Insolvenzschutz durch die Gruppen-Treuhandlösung der ALTE LEIPZIGER Treuhand
- Depotführung und technische Abwicklung durch die FIL Fondsbank (FFB)
- Kombination der drei Stärken in einem standardisierten Produkt

## So gehen Sie vor – in wenigen Schritten zum Erfolg

- Selektieren Sie Ihre Kundenkontakte nach Geschäftsführern/Kontakten zu Firmen von kleineren und mittleren Unternehmen (KMU).
- Im Internet rufen Sie unter: [www.bundesanzeiger.de](http://www.bundesanzeiger.de) die Bilanz der Firma auf und suchen nach dem Stichwort »Pensionsrückstellung« oder »Rückstellung für Pensionsverpflichtungen«. Der dort aufgeführte Euro-Betrag ist der **nicht** ausfinanzierte Saldo, ggf. nach Abzug von verpfändeten Rückdeckungsversicherungen.
- Sprechen Sie direkt die Argumente aus der Verkaufshilfe an und erläutern Sie die Vorteile von Treuhandverträgen/CTAs für Direktzusagen. Unterlagen hierzu finden Sie im Vermittlerportal der ALTE LEIPZIGER unter »Investment/Fondsgebundene Treuhandlösung«.
- Haben Sie das Interesse der Geschäftsführung/Personalabteilung geweckt? Brauchen Sie noch fachliche Unterstützung? Haben Sie Fragen zu den Produkten oder den Abläufen? Sprechen Sie uns an! Gerne sind wir für Sie da!
- Besteht der Wunsch zum Vertragsabschluss? Die hierzu erforderlichen Unterlagen finden Sie ebenfalls im Vermittlerportal der ALTE LEIPZIGER unter »Investment/Fondsgebundene Treuhandlösung«.

## Folgende Formulare kommen zum Einsatz

- Den **Antrag auf Abschluss des Treuhandvertrags** füllen Sie gemeinsam mit Ihrem Firmenkunden aus und fügen die erforderlichen Unterlagen bei.
- Den speziellen **Eröffnungsantrag für das Treuhanddepot bei der FFB** vervollständigen Sie gemeinsam mit Ihrem Firmenkunden als wirtschaftlich Berechtigten an dem Treuhandvermögen.
- Senden Sie alle Unterlagen, Treuhandvertrag, Depoteröffnungsantrag und die erforderlichen weiteren Unterlagen an die ALTE LEIPZIGER Trust, Alte Leipziger-Platz 1, 61440 Oberursel.
- Die ALTE LEIPZIGER Trust prüft den Antrag zur Weiterleitung an die ALTE LEIPZIGER Treuhand, die wiederum prüft und ergänzt ggf. mit Ihnen die eingereichten weiteren Unterlagen.
- Die ALTE LEIPZIGER Treuhand stellt den Treuhandvertrag aus und sendet Ihnen diesen zur Gegenzeichnung durch Ihren Firmenkunden.
- Nach Rücklauf des unterzeichneten Treuhandvertrags reicht die ALTE LEIPZIGER Treuhand den Depoteröffnungsantrag bei der FFB ein.
- Nach erfolgter Depoteröffnung erhalten Sie/Ihr Firmenkunde die Informationen zum Depot und die Einzahlungsanweisungen über die ALTE LEIPZIGER Treuhand.
- Ihr Firmenkunde zahlt die vorgesehenen Beträge wie erläutert auf das Treuhanddepot ein.
- Über einen Lesezugriff können Sie/Ihr Firmenkunde stets den aktuellen Stand des Treuhandvermögens einsehen.

## Was geschieht danach?

- Sie betreuen weiterhin Ihren Kunden in Versicherungs- und Finanzangelegenheiten.
- Die ALTE LEIPZIGER Treuhand übernimmt sämtliche treuhänderischen Aufgaben.

### Weitere Informationen erhalten Sie von den ALTE LEIPZIGER Trust-Direktionsbevollmächtigten für Ihr Fondsgeschäft

■ Region Nord/Ost  
Herr Dr. Thomas Havermann  
Telefon: (0173) 3276947  
E-Mail: [thomas.havermann@alte-leipziger.de](mailto:thomas.havermann@alte-leipziger.de)

■ Region Mitte/West  
Frau Heike Gielen  
Telefon: (0172) 4431969  
E-Mail: [heike.gielen@alte-leipziger.de](mailto:heike.gielen@alte-leipziger.de)

■ Region Süd/Südwest  
Herr Oliver Sommer  
Telefon: (0172) 1710935  
E-Mail: [oliver.sommer@alte-leipziger.de](mailto:oliver.sommer@alte-leipziger.de)

### Ihr Ansprechpartner bei der ALTE LEIPZIGER Treuhand

■ Herr Manfred Moog  
Telefon: (06171) 66-3176  
E-Mail: [manfred.moog@alte-leipziger.de](mailto:manfred.moog@alte-leipziger.de)