
Aon legt eigenen Pensionsfonds auf

Der Fonds ist bereits im November 2018 als Tochterunternehmen der niederländischen Aon Group Holdings International mit Sitz in Hamburg gegründet und von der BaFin zugelassen worden. Er zielt aber nicht, wie die internationale „Abstammung“ vermuten lassen könnte, auf grenzüberschreitende bAV-Lösungen ab, sondern ist auf das Inland konzentriert. Als Vorsitzender des 4-köpfigen Vorstands wurde Dr. Rafael Krönung benannt, der bei der Aon Hewitt GmbH schon seit 2004 im Bereich Retirement & Investment als Aktuar tätig ist. Den Vorsitz des 3-köpfigen Aufsichtsrates führt Fred Marchlewski, der seit 5 Jahren als Geschäftsführer der Aon Hewitt GmbH den Bereich Retirement & Investment Continental Europe leitet. Geschäftszweck des Unternehmens ist laut Profilbeschreibung „die Übernahme von bislang als Direktzusage oder Unterstützungskasse finanzierten Rentenzahlungen und erworbenen Anwartschaften gegen Einmalbeitragszahlung sowie die Übernahme von Beständen anderer Pensionsfonds.“

Allerdings ist Aon mit diesem Angebot nicht allein. Seit der Einführung des Pensionsfonds durch den Gesetzgeber im Jahr 2002 haben etliche Versicherungsunternehmen sowie Banken überbetriebliche Pensionsfonds aufgelegt. Die Resonanz darauf war bislang allerdings eher etwas schleppend. Das mag mit dem allgemeinen Umfeld zu tun haben, das durch niedrige Zinsen, steigende Kosten und wachsenden administrativen/regulativen Aufwand für das Pensionsmanagement der Unternehmen wenig förderlich war.

Woher dann der Mut für den Start des neuen Angebots?

Beträchtliches Marktpotential

„Wir nehmen“, so der Aufsichtsratsvorsitzende, Fred Marchlewski, bei einem Pressegespräch zur Einführung des Fonds in Frankfurt, „seit einigen Jahren ein steigendes Interesse der Unternehmen an Pensionsfondslösungen wahr. Sei es, um Kosten zu sparen, Administrationstätigkeiten auszulagern, Bilanzen um die Pensionsrückstellungen zu bereinigen oder eine professionelle Kapitalanlage sicherzustellen.“ Es gibt zudem inzwischen ein attraktives Marktpotential. Denn in diesem Durchführungsweg werden bereits 36 Milliarden Euro in Deutschland verwaltet, vermerkt Rafael Krönung. Und die jährlichen Beiträge beliefen sich auf 2 bis 2,5 Milliarden Euro.

Dementsprechend gibt es auch ein breites Kundenpotential. Zielgruppen sind für Aon dabei:

- große Unternehmen, die ein steuerlich effizientes Handling suchen. Interessant sind dabei speziell Töchter internationaler Unternehmen in Deutschland, zu denen Aon durch seine internationale Präsenz vermutlich guten Zugang hat;
- Unternehmen, die die komplexe Administration nicht mehr stemmen können,
- sowie besonders auch Unternehmen in M & A-Situationen, bei denen Pensionsverpflichtungen auf andere Unternehmen übertragen oder aus größeren Unternehmen herausgelöst werden müssen.

Gerade für diese Zielgruppen sieht sich Aon mit seiner Expertise sowie der Breite und Spezialisierung seiner personellen Ressourcen gut gerüstet. Das gilt sowohl für die Beratung

von geeigneten, steuerlich optimierten bAV-Lösungen wie für die Bereitstellung einer kosteneffizienten Administration und eines professionellen Asset Management.

Kernkompetenz Risikomanagement

„Wir sind kein Produktverkäufer“, betont Krönung, „sondern suchen nach Lösungen für Pensionsverpflichtungen.“ Dadurch könnten sich für die Kunden erhebliche Vorteile sowohl auf steuerlicher Seite wie aufseiten des Insolvenzschutzes ergeben. Vorteile sieht Aon auch in der Kombination der angebotenen Pensionsfondslösung mit Treuhandmodellen, in denen die Unternehmen häufig ihre Vorsorgevermögen halten. Damit ließen sich flexible Möglichkeiten für die Ausfinanzierung der Verpflichtungen erzielen.

Beim Anlagemanagement strebt Aon ebenfalls keine festen Anlagemodelle an, sondern bietet verschiedenartige Anlagestrategien an, die sowohl aktive wie passive Vorgehensweisen abdecken. Auch Nachhaltigkeitsstrategien, die zunehmendes Interesse bei den Unternehmen finden, gehören zum Angebot. Der Fonds ist dabei nicht selbst Asset Manager, er will keine eigenen Fonds platzieren, sondern sucht externe Manager. Dazu stehen weit über hundert Analysten zur Verfügung, die auf das Manager Research spezialisiert sind. Vor allem will Aon seine große Expertise im Risikomanagement einbringen. „Risiken für unsere Kunden zu mindern und zu beherrschen, ist der Kern unserer Arbeit“, betont Krönung.

Überraschend hohe Resonanz

Eine Volumen-Zielvorgabe gibt es für den Fonds nicht. Im Hinblick auf den Kostenblock, mit dem Aon sozusagen in Vorlage tritt, lässt sich aber ermessen, dass eine Kostendeckung erst bei einem Volumen von ein mindestens 1 Milliarde Euro erreicht wird. Offensichtlich ist das Management diesbezüglich recht zuversichtlich. Krönung berichtete, dass die Resonanz auf das neue Angebot überraschend hoch war. Man habe bereits aussichtsreiche Gespräche geführt. Mit schnellen Abschlüssen wird aber nicht gerechnet, da bei interessierten Unternehmen wahrscheinlich ein längerer Entscheidungsprozess vorausgehen werde – nicht zuletzt deshalb, da es sich um „ein sehr komplexes und emotionales Thema“ handele. Das braucht Zeit.