

## Und es geht doch

**BETRIEBSRENTE** Verwaltungsaufwand und Komplexität verschrecken gerade kleine und mittlere Unternehmen bei der bAV. Die Digitalisierung bringt auch hier Transparenz und erleichtert Beratung und Abschluss.

**A**rbeitgeber einfach online gewinnen? Was hält Unternehmen davon ab, ihren Beschäftigten aktiv eine betriebliche Altersvorsorge (bAV) anzubieten? Schließlich lohnt sie sich für beide Seiten. Es sind der Verwaltungsaufwand und Komplexität, die besonders die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) besonders abschrecken. Auch die gesetzlichen Neuerungen haben dieses Hemmnis nicht entschärft.

Vermittler, die auf bAV spezialisiert sind, bewegten sich bis vor einigen Jahren in einem lukrativen Umfeld – auch wenn die Beratung anspruchsvoll und zeitinten-

ein Vermittler ein neues Unternehmen akquirieren, werden weitere Beratungsinhalte und Kompetenzen relevant. Gerade für bAV-Neueinsteiger ist das häufig eine Herausforderung. Unternehmen, die ihr Versorgungswerk aufbauen oder überarbeiten möchten, brauchen professionelle Beratung. Es geht zunächst um fundierte Informationen über Durchführungswege, Portabilität, Zuschüsse, gesetzliche Änderungen, Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) und Tarifvertragsregelungen, um nur einige zu nennen. Gerade die digitale Abbildung von komplexen Zusammenhängen

se automatisch in die Angebots- und Antragsphase über. Alle relevanten Dokumente sind dann vorausgefüllt abrufbar. Möglich ist das, wenn in der Vertriebssoftware die Tariffrechenkerne der Produktgeber integriert sind. Was fehlt sind nur noch die Unterschriften von Arbeitgeber, Vermittler und der versicherten Person. Besonderen Komfort bietet die Möglichkeit der elektronischen Unterschrift. Der Antrag wird digital – ohne Medienbruch – unterschrieben und übermittelt.

**Online-Accounts** enthalten personenbezogene und sensible Daten. Ein bewährtes Mittel zum Schutz dieser Daten bietet die so genannte Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA). Neben Benutzernamen und Passwort, ist zusätzlich eine PIN für jede Anmeldung erforderlich. Diese wird über eine App auf dem Smartphone generiert. Wirkungsvoll ist der Schutz der Zwei-Faktor-Authentifizierung, weil das Passwort allein in den Händen eines potentiellen Hackers nutzlos würde. Er bräuchte neben Benutzernamen und Passwort das Smartphone des Anwenders, um an diesen Sicherheitscode zu kommen. Online-Accounts, aber auch Beratungstools und Vertriebssoftware, die 2FA ermöglichen, bieten somit höchstmöglichen Schutz.

Mit dem verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss ab Januar 2019, steigt der Beratungsbedarf bei Unternehmen massiv. Wer seinen Kunden die bAV transparent und einfach erklärt, verschafft sich einen erheblichen Wettbewerbsvorteil. Der bAV-Berater von xbAV führt den Vermittler entlang eines roten Fadens durch den gesamten Beratungsprozess inklusive aller vertriebsrelevanten Schritte. Dabei ermittelt die Software die individuelle Versorgungslücke, simuliert die Lohnabrechnung mit und ohne bAV, vergleicht bAV mit privater Vorsorge und beinhaltet die Nachsteuerbetrachtung in der Rentenphase. Über eine Oberfläche hat der Vermittler Zugriff auf unterschiedliche Produktgeber und die relevanten Dokumente für die Policierung. Anträge und Beratungsdokumente erstellt das System automatisch.



**Boris Haggemüller:** „Im Gespräch klickt sich der Vermittler mit seinem Kunden durch die Beratung und macht ihm die bAV – in all seiner Komplexität – leichter verständlich. Signal Iduna ging als erster Versicherer mit der bAV-Arbeitgeberberatung online.“

siv war. Oft haben sie für ihre Arbeitgeberkunden die bAV-Verwaltung unentgeltlich – als Serviceleistung – übernommen. Dann kamen mit dem VVG 2008 und dem LVRG 2015 Vergütungskürzungen und längere Stornohafzeiten. Außerdem wuchs der Verwaltungsaufwand in den letzten Jahren stetig – und das überproportional. Deshalb sind heute insbesondere Lösungen gefragt, die den Vertrieb umfassend entlasten und ihn auch in Sachen Beratungsqualität und Kosteneffizienz unterstützen.

Wer Arbeitnehmerkunden berät, kann sich IT-Lösungen bereits zunutze machen: einzelne Tools für Berechnungen einsetzen oder gar eine Lösung nutzen, die den gesamten Beratungsprozess mit allen vertriebsrelevanten Schritten abdeckt. Möchte

bringt allen Beteiligten eine völlig neue Transparenz. Deckt die Lösung alle relevanten Themen ab und ist auch noch einfach in der Bedienung, gewinnt das bAV-Beratungsgespräch an Qualität.

**Den größtmöglichen Nutzen** haben Vermittler dann, wenn ihre Beratungssoftware nicht nur die betriebliche Altersvorsorge in allen Punkten verständlich macht, sondern auch webbasiert und systemgeführt ist: Im Gespräch klickt sich der Vermittler zusammen mit seinem potenziellen Kunden Schritt für Schritt durch die gesamte Beratung und macht ihm das Thema bAV – in all seiner Komplexität – leichter verständlich. Ist das Beratungsgespräch erfolgreich, geht der Vermittler idealerweise

Autor **Boris Haggemüller** ist Geschäftsführer bei der xbAV Beratungssoftware GmbH