



Vor Ort

SIGNAL IDUNA und xbAV

Das BRSG hat die Welt in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) nachhaltig verändert. Mit verschiedenen Maßnahmen soll eine bessere Durchdringung in den kleinen und mittleren Unternehmen erreicht werden. Der bestehende steuerliche Förderrahmen des Paragraphen 3 Nummer 63 EStG wurde verdoppelt, eine neue Förderung wurde durch den Paragraphen 100 EStG („Geringverdiener-Förderung“) geschaffen. Ein verpflichtender Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung soll neue Anreize schaffen. Mit vielen weiteren arbeitsrechtlichen Flankierungen ist die größte Neuerung sicher die Einführung der reinen Beitragszusage, auch „Sozialpartnermodell“ genannt. Unter dem schützenden Rahmen tarifvertraglicher Vereinbarungen ist hier die Möglichkeit einer Vorsorge geschaffen worden, die zum einen die sonst sehr umfangreiche Arbeitgeberhaftung auf die reine Beitragszahlung beschränkt und zum anderen den geförderten Vermögensaufbau für den Arbeitnehmer ohne teure Garantiekosten erlaubt. In diesem Kontext sind die Berater gefordert, auf die Änderungen und die nun steigende Nachfrage bedarfs- und zukunftsgerichtet zu reagieren. Zudem bietet die Digitalisierung der Beratungsprozesse neue Möglichkeiten für die Vermittler. Clemens Vatter, Vorstand der SIGNAL IDUNA, und Martin Bockelmann, Vorstandsvorsitzender von xbAV, diskutieren daher gemeinsam mit procontra am runden Tisch über aktuelle und zukünftige Perspektiven im bAV-Markt. ■

»Beratung ist und bleibt in der bAV immer ein wichtiger Faktor«

– TEXT: ANDREAS SUTTER –

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist seit mehr als sieben Monaten in Kraft. Wie sind die ersten Erfahrungen? Welchen Herausforderungen muss sich die bAV-Beratung in Zukunft stellen?

procontra: Das BRSG hat neue Möglichkeiten eröffnet. Wegen seiner komplexen und zum Teil unscharfen Regelungen steht das Reformwerk aber auch in der Kritik. Welches sind aus Ihrer Sicht die ausschlaggebenden Gründe dafür, dass sich Versicherer und Vermittler zukünftig verstärkt auf die betriebliche Altersvorsorge konzentrieren sollten?

Martin Bockelmann: Das BRSG hilft, die bAV weiter zu etablieren, und bietet allen Beteiligten Planungssicherheit. Neue und ausschlaggebende Argumente für die bAV sind der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss, die Geringverdienerförderung und der Wechsel von vertriebsintensiven Produkten hin zum Auto-Enrolment (Anmerkung der Redaktion: Das ist die automa-

tische Anmeldung zur Entgeltumwandlung nach Paragraph 20 BetrAVG).

Clemens Vatter: Mit den Instrumenten des BRSG haben wir sehr realistische Chancen, für eine höhere Durchdringungsquote in kleinen und mittleren Betrieben sowie für ein höheres Altersrentenniveau zu sorgen. Insbesondere mit der Förderung niedriger Einkommensgruppen hat das BRSG den richtigen Weg eingeschlagen. Ich sehe zwei Handlungsfelder für eine intensivere Beschäftigung mit der bAV: erstens die individuelle Versorgung auf Unternehmensebene mit den Fördermöglichkeiten für niedrige Einkommensgruppen sowie dem Arbeitgeberzuschuss und zweitens Flächenlösungen, die die Tarifparteien aushandeln werden.

Durch unsere Wurzeln in Handwerk, Handel und Gewerbe haben wir einen Zugang zur Kernzielgruppe des BRSG, den kleinen und mittleren Betrieben, bei denen noch großer Nachholbedarf in der bAV herrscht. In den Gesprächen erfahren wir ein großes Interesse von allen Beteiligten, sich zu engagieren. Das geht im Sozialpartnermodell jedoch nicht von heute auf morgen. Das Tarifvertragsgeschäft erfordert Zeit und intensive Verhandlungsphasen.

Bei der Förderung von Arbeitnehmern mit niedrigen Einkommen sehe ich in unseren Kernbranchen sehr gute Wachstumsmöglichkeiten. Denn in unserem tarifvertraglichen Bestand befindet sich ein hoher Anteil, circa 50 Prozent, von Beziehern niedriger Einkommen. Mit der Förderung und dem neuen Freibetrag für die Anrechnung auf die Grundsicherung rechnet sich eine bAV nachhaltig für diese Arbeitnehmer. Das ist ein hervorragendes Beratungsthema für Vermittler.

procontra: Die Vertriebschancen des BRSG gehen offenbar aber noch an vielen Vermittlern ungenutzt vorüber. Wie sehen Ihre Beobachtungen dazu aus, und was können Sie als Ursachen dafür identifizieren?

Vatter: Nachdem das BRSG gerade einmal sieben Monate in Kraft ist, ist es noch zu früh, um nachhaltige Auswirkungen auf den Umsatz zu erwarten. Wir verzeichnen allerdings sowohl auf Kunden- als auch auf Vermittlerebene eine deutlich angezogene Nachfrage. Auch auf der Gesprächs- und Verhandlungsebene ist bereits einiges angestoßen worden. Dazu ein Beispiel: Obwohl der Arbeitgeberzuschuss erst ab dem nächsten Jahr per Gesetz verpflichtend ist, werden bei uns Anträge bereits mit diesem Förderbeitrag eingereicht – sogar schon für Bestandsverträge. Das heißt: Arbeitgeber haben diese Förderung bereits als wirkungsvolles Personalinstrument erkannt. Diese Entwicklung geschieht jedoch nicht ohne die Mitwirkung von Vermittlern, die die Arbeitgeber über Möglichkeiten und Chancen des BRSG informieren sollten. Im Sozialpartnermodell sind derzeit noch keine Angebote konkret in der Umsetzung. Hier können Vermittler also noch kaum Chancen nutzen. Diese werden sich auch erst dann ergeben, wenn die Sozialpartner



Clemens Vatter (l.) und Martin Bockelmann: »Den größtmöglichen Nutzen für alle Beteiligten bringt eine zentrale bAV-Plattform.«

»Diese Entwicklung geschieht nicht ohne die Mitwirkung von Vermittlern.«

Verhandlungsergebnisse erzielt haben.

Bockelmann: Die stärkere Nachfrage sehe ich auch. In nur sieben Monaten hat sich viel getan. Vertriebe erkennen immer mehr, dass das BRSG für sie ein großes Potenzial bietet. Das zeigen die Gespräche, die wir mit unseren Partnern führen, und auch die Zahlen lassen darauf schließen. Mittlerweile nutzen über 5.000 Vermittler unsere digitalen Lösungen für die bAV.

procontra: Vom erwarteten „Provisionsdeckel“ in der Lebensversicherung wird befürchtet, dass er die Vorsorgeberatung in Deutschland hemmen wird. Wie stark kann die bAV-Beratung davon betroffen sein?

Vatter: Im Firmenkundengeschäft bieten wir in der heutigen Welt bereits Tarife an, die sehr kosteneffizient sind – auch bei den Vergütungen. Von daher wäre ein Provisionsdeckel in der bAV nicht wünschenswert, aber wir würden sicherlich auch in einem solchen Szenario mit unseren Partnern attraktive Vergütungsmodelle entwickeln. Bei der Betriebsrente+, unserem Tarifangebot für die Förderung niedriger Einkommen, gibt es nur eine laufende Vergütung. Die Resonanz darauf ist bereits heute äußerst positiv.

Bockelmann: Die Vermittlervergütung ist seit Jahren rückläufig. Will man als



► Vermittler weiter erfolgreich bleiben, kann dieser Entwicklung nur mit einem effizienteren Beratungsprozess begegnet werden. Hier ist jeder Vermittler mehr denn je gefordert, diesen kontinuierlich zu verbessern.

procontra: Ein besonderer Vertriebsanreiz kann sich aus dem verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung ergeben, der für Neuzusagen ab dem 1. Januar 2019 gilt. Wie beurteilen Sie die Chancen, die sich daraus ergeben?

Bockelmann: Durch den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss steigt der Beratungsbedarf enorm. Alle Unternehmen müssen sich jetzt mit dem Thema Betriebsrente auseinandersetzen. Vermittler, die ihren Arbeitgeberkunden die bAV transparent und einfach machen, verschaffen sich einen Wettbewerbsvorteil und können sich auf Beratung und Neugeschäft konzentrieren. Mit dem Einsatz passgenauer Software wird das um ein Vielfaches schneller als bislang erreicht. Gerade wenn die Vertriebssoftware die vollständige Arbeitgeberberatung beinhaltet. Die Möglichkeit,

Unternehmen einfach und strukturiert über alle Veränderungen rund ums BRSG zu informieren, zahlt sich für Vermittler aus.

»Das Sozialpartnermodell macht den Weg frei, das Versorgungsniveau nachhaltig zu erhöhen.«

Die Online-Beratung zusammen mit der Verwaltungsplattform für die Arbeitgeber ist für den Vermittler ein System, das ihn von allen zeitaufwendigen Tätigkeiten befreit. Sind Beratung und Verwaltung automatisiert, spart das enorm Zeit und Geld.

Vatter: Wir sehen in dem Arbeitgeberzu-

schuss auch heute schon für Arbeitgeber und Arbeitnehmer einen echten Mehrwert. Wir bekommen bereits Anträge – sowohl für Neuverträge als auch im Bestand –, mit denen Zuschüsse beantragt werden. Personalpolitisch ist diese Förderung ein sehr interessantes Instrument zur Gewinnung und Bindung von Fachkräften.

procontra: Für den Arbeitgeber gehen mit dem BRSG neue Informationspflichten, ein gesteigerter Verwaltungsaufwand und ein erhöhtes Haftungspotenzial einher. Wie kann eine digitale bAV-Verwaltung aus einer Hand hier dauerhaft helfen?

Bockelmann: Den größtmöglichen Nutzen für alle Beteiligten bringt eine zentrale bAV-Plattform, über die alles läuft: die digitale Kommunikation, automatisierte Verwaltung und Online-Beratung.

Das beinhaltet die neue und alte bAV-Welt auf einer Plattform – anbieterübergreifend als Shared Service –, die automatisierte und tarifvertragskonforme Abbildung von Versorgungsregelungen, Transparenz in der Bearbeitung und die passgenaue Kommunikation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Digitalisierung schafft völlig neue Möglichkeiten, und eine anbieterübergreifende Plattform macht die bAV für alle einfach.

procontra: Der reinen Beitragszusage (Sozialpartnermodell) stehen viele Vermittler ambivalent gegenüber. Auf der einen Seite wird eine bAV ohne teure Garantien begrüßt. Auf der anderen Seite fürchtet man, beim Kunden nicht gut argumentieren zu können. Zudem besteht die Befürchtung, von Versicherern und Tarifparteien in der Vermittlung und damit der Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg „abgehängt“ zu werden. Wie positionieren Sie sich dazu? Und wo sehen Sie die Chancen des Sozialpartnermodells für die Vermittler?

Vatter: Es ist unsere Aufgabe, entsprechende Sicherungsmechanismen für eine möglichst stabile Zielrente in die Produktlösungen einzubauen. Im Bereich der Kapitalanlagestrategie partizipieren wir dabei an der mehrfach ausgezeichneten Kapitalanlagekompetenz in der SIGNAL IDUNA Gruppe.

Im Sozialpartnermodell wird sich auch vertrieblich ein Wandel vollziehen. Bei der

Gestaltung, Begleitung und Umsetzung auf Verbands- und Unternehmensebene setzen wir auf unsere erfahrenen und zertifizierten Zielgruppenberater.

Die Beratung im Rahmen der Entgeltumwandlung wird durch ein intuitives, auf das Sozialpartnermodell ausgerichtetes Beratungstool und digitale Abwicklungsprozesse unterstützt.

Bockelmann: Das Sozialpartnermodell macht den Weg frei, das Versorgungsniveau nachhaltig zu erhöhen. Dass die Tarifvertragsparteien eingebunden sind, wirkt sich positiv auf die Akzeptanz der Betriebsrente aus. Welche Rolle dabei der Vertrieb spielt, wird sich zeigen. Als Vermittler würde ich mich im Moment auf die vielen Chancen konzentrieren, die das BRSG außerhalb des Sozialpartnermodells mit sich bringt.

procontra: Aktuell bringen verschiedene Versicherer, zum Teil in Konsortien, Produkte für das Sozialpartnermodell auf den Markt. Nach welchen Kriterien lässt sich die Qualität der Produkte für Tarifparteien und Vermittler beurteilen? Inwiefern nehmen die Tarifparteien die aktuellen Angebote schon wahr?

Vatter: Im Sozialpartnermodell geht es aus meiner Sicht um mehr als ein Produkt. Wir sind bereits mit Tarifparteien in unseren Schwerpunktbranchen Handwerk, Handel und Gewerbe intensiv im Gespräch. Wir werden gemeinsam mit den Tarifpartnern ein Modell entwickeln, das den Vorstellungen und Wünschen der Sozialpartner entspricht. Es wird also nicht eine Lösung für alle geben, sondern ein sehr individuelles Angebot. Wir werden eine modulare Gesamtlösung anbieten, die sich fokussiert auf marktfähige Produkte, voll digitale Dienstleistungen für die Beratung und Verwaltung sowie Angebote zur Mitarbeiterinformation und Kundenbetreuung in den Betrieben. Für die Sozialpartner ist die Erfahrung der Anbieter mit der bAV sicherlich ein wichtiges Kriterium. SIGNAL IDUNA gehört zu den erfahrensten Anbietern in der bAV. Wir unterhalten vertragliche Verbindungen zu rund 250 Versorgungswerken und sind bereits heute in über 70 Tarifverträgen aktiv.



procontra: Die Produktvielfalt hat im Bereich Vorsorge in den letzten Jahren stark zugenommen. Die einzelnen Tarife und Kapitalanlagemodelle sind immer schwieriger zu vergleichen. Nach welchen Kriterien sollte der unabhängige bAV-Vermittler seine Partner auf Anbieterseite auswählen? Welche Aspekte stehen neben der Produktseite aus Ihrer Sicht noch im Fokus?

Vatter: Die Produktqualität ist ein wichtiger Aspekt bei der Anbieterauswahl, doch längst nicht der alleinige. Wir haben gemeinsam mit xBAV Tools für eine vollständig digital gestützte Beratung und Verwaltung entwickelt. Die Beratung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, die Angebotserstellung, der Vertragsabschluss mit elektronischen Unterschriften und die Bestandsverwaltung sind bei uns voll digital möglich. Mit der durchgängigen Digitalisierung bieten wir derzeit einen sehr effizienten Prozess in der bAV für Vertrieb, Arbeitgeber und Arbeitnehmer an.

Bockelmann: Produkte können noch so attraktiv sein. Sie müssen verstanden werden. Die Vergangenheit hat einiges

gelehrt. Mit Blick auf die Beschäftigten bin ich zuversichtlich, dass gerade jetzt auf übersichtliche, verständliche Produkte gesetzt wird.

Ein immer wichtigerer Aspekt ist die Kosteneffizienz. Starke Anreize bieten Produkthanbieter, die ihren Vermittlern und deren Arbeitgeberkunden Zugang zu einer bAV-Plattform verschaffen, die sie User-zentriert unterstützt.

procontra: Wo sehen Sie die bAV-Beratung in fünf Jahren? Welchen Rat geben Sie den bAV-Beratern mit auf den Weg?

Bockelmann: Unser Ziel ist es, dass jeder mit Blick auf sein Smartphone seinen säulenübergreifenden Rentenstand kennt; ein Arbeitnehmerzugang, der jedem Beschäftigten seine Versorgungssituation aufzeigt. Beratung ist und bleibt in der bAV immer ein wichtiger Faktor. Akquise, Beratung, Verwaltung, Kommunikation und Handling können heute schon durch Technologie Neugeschäft ankurbeln beziehungsweise steigern. Vermittler, die jetzt stark auf Technologie setzen, können ihre Position deutlich verbessern. ■