



„Ziel ist es, den Firmen so viele bAV-Aufgaben wie möglich abzunehmen“

INTERVIEW MIT SVEN KÜSTNER, GESCHÄFTSFÜHRER
DER BAV INNOVATIONSPARTNER GMBH

Die bAV Innovationspartner GmbH ist Full-Service-Anbieter für die Umsetzung der bAV und setzt auch auf moderne Konzepte mit und ohne Versicherungsprodukte. Welche Services das Portfolio umfasst, welche Vorteile moderne bAV-Lösungen bieten und wie sie bei Firmen ankommen, erläutert Geschäftsführer Sven Küstner.

Herr Küstner, die bAV Innovationspartner GmbH ist Full-Service-Anbieter für die Umsetzung der bAV im Unternehmen. Welche Branchen zählen Sie denn zu Ihrem Kundenstamm?

Zu unseren Kunden gehören mittelständische Betriebe aus sehr unterschiedlichen Branchen wie beispielsweise dem Gesundheitswesen, der Informationstechnologie, dem Bauwesen, der Elektronik sowie Vertriebsorganisationen und viele mehr.

Welche Services bieten Sie denn den Firmenkunden?

Unser Portfolio umfasst alles rings um die betriebliche Altersversorgung – angefangen bei der Beratung zur Einrichtung der bAV unter Berücksichtigung aller Durchführungswege mit oder ohne Versicherungen. Kommen Versicherungen zum Einsatz, unterstützen wir unsere Kunden bei der Auswahl der passenden Produkte gemäß ihrem Chancen- und Risikoprofil. Dabei berücksichtigen wir unter anderem auch die Finanzstärke der Anbieter. Auf Wunsch können unsere Kunden über unseren Kooperationspartner eine Versorgungsordnung erhalten.

Wie darf man sich die Umsetzung denn konkret vorstellen? Auf welchem Weg informieren Sie die Arbeitnehmer?

Für die Umsetzung der bAV im Unternehmen haben wir einen

erfolgsprobten Prozess: Die Mitarbeiter werden von uns über das Angebot ihres Arbeitgebers in der Erstinformation in einer Gruppenveranstaltung und individuell in einem persönlichen Gespräch informiert. Die Informationsweitergabe erfolgt zunehmend über Videokonferenzen. Kommt es zu Vertragsabschlüssen, werden diese durch uns eingerichtet und verwaltet. Auf Wunsch verwalten wir die Verträge unserer Kunden gemeinsam über unser CRM-System.

„Ziel ist es, den Unternehmen so viele bAV-Aufgaben wie möglich abzunehmen und sie vor Risiken zu schützen, die sie nicht eingehen wollen.“

Unsere Betreuung umfasst nicht nur die Verwaltung der bestehenden Verträge. Es gibt ein Neueintrittsmanagement und regelmäßige Werbemaßnahmen, um das Thema bAV in den Unternehmen präsent zu halten.

Sie fungieren also als ausgelagerte bAV-Abteilung der Firma?

Ja, das ist vollkommen richtig. Unser Slogan heißt deshalb: „Küm-

mern Sie sich um den Erfolg Ihres Unternehmens, während wir Ihre bAV zum Erfolg führen.“ Ziel ist es, den Unternehmen so viele bAV-Aufgaben wie möglich abzunehmen und sie vor Risiken zu schützen, die sie nicht eingehen wollen.

Arbeiten Sie mit Kooperationspartnern zusammen?

Ja, wir arbeiten mit diversen Kooperationspartnern. Hierzu gehören Rechtsberater, Versicherungsmathematiker, Poolgesellschaften, Versicherungsunternehmen, (freie) Unterstützungskassen und Kapitalanlageberater.

Nun hat die Corona-Krise dem bAV-Neugeschäft zugesetzt. Inwiefern hat sich dies auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Die Corona-Krise hat sich bei uns nach einem ersten Schock grundsätzlich positiv ausgewirkt. Durch die zunehmende Akzeptanz von Videokonferenzen sind wir viel weniger im Auto unterwegs und können die eingesparte Zeit im Büro oder Home-Office effektiv nutzen.

Zudem erschütterten schlechte Nachrichten von den Pensionskassen das Vertrauen in die bAV-Durchführungswege. Hat sich das in der Praxis bemerkbar gemacht?

Die Probleme der Pensionskassen kennen unsere Kunden und die meisten potenziellen Kunden nicht. Das Thema wird von ihnen nicht wahrge-

nommen. Wir haben jedoch Kunden dazugewonnen, die von den Pensionskassenproblemen betroffen waren. Solche Kunden sind mittlerweile sehr sensitiv und haben gelernt, dass die betriebliche Altersversorgung eben nicht nur ein Versicherungsthema ist, das von jedem x-beliebigen Versicherungsvermittler bzw. Finanzdienstleister erledigt werden kann. Sie schätzen Spezialisten wie uns, die sie intensiv und nachvollziehbar über Produkt- und Anbieter Risiken beraten.

Und inwieweit sind bedarfsgerechte Garantien, über die ja gerade viel diskutiert wird, ein Thema?

Die Absenkung von Garantien und den sinkenden Rechnungszins müssen wir schon seit Jahren erläutern. Aktuell sind bedarfsgerechte Garantien bei unserer Klientel (noch) kein Thema. Aber natürlich sehen auch wir uns Herausforderungen gegenüber. Die Produktvielfalt und die Unterschiede in den Produkten nehmen zu. Das erhöht unseren Produktanalyse- und anschließend den Kommunikationsaufwand gegenüber den Kunden.

In den meisten unserer Beratungen sind vor allem die jüngeren Mitarbeiter bei einer größeren Sachwertinvestition mit größerer Ertragschance bereit, geringere Garantien in Kauf zu nehmen. Nur die meisten Arbeitgeber sind noch zurückhaltender. Sie wollen von uns rechtsverbindliche Aussagen, dass ihr Risiko einer Nachschusspflicht durch die neue Produktwelt nicht größer wird. Zwar gibt es viele positive Meinungen, aber eine Klarstellung durch den Gesetzgeber fehlt.

Sie setzen in der bAV vor allem auf moderne Konzepte, und zwar mit und ohne Versicherungsprodukte. Wie sehen diese Konzepte denn aus?

Moderne bAV-Konzepte mit Versicherungen kommen ohne Garantien aus und bieten damit dem Mitarbeiter attraktive Ertragschancen. Das Nachschussrisiko für den Arbeitgeber steigt dafür an. Moderne bAV-Konzepte ohne Versicherungen bieten den Arbeitgebern zudem betriebswirtschaftliche Vorteile wie

zum Beispiel Liquiditätsgewinne und Steuerersparnis. Auch die Mitarbeiter können je nach Ausgestaltung dieser Konzepte gegenüber Versicherungslösungen profitieren.

„Arbeitgeber, die sich mit ihrem bAV-Angebot sichtbar von ihren Mitbewerbern im Wettbewerb um Arbeitskräfte abheben wollen, sind bereit, die modernen bAV-Lösungen zu wählen und den höheren Aufwand in Kauf zu nehmen.“

Haben klassische bAV-Produkte nun ausgedient?

Bei den bAV-Lösungen ohne Versicherungen sind der Aufwand, die zusätzlichen Kosten in Form von Honoraren – die nicht in den Produkten enthalten sind und damit vom Arbeitgeber zusätzlich bezahlt werden müssen – und das Arbeitgeberisiko deutlich höher. Wir kommunizieren dies transparent, und das schreckt viele Arbeitgeber ab, sodass wir schließlich meistens wieder bei den Versicherungslösungen landen. Insoweit haben die klassischen bAV-Versicherungslösungen bei Weitem nicht ausgedient.

Arbeitgeber aber, die sich mit ihrem bAV-Angebot sichtbar von ihren Mitbewerbern im Wettbewerb um Arbeitskräfte abheben wollen, sind bereit, die modernen bAV-Lösungen zu wählen und den höheren Aufwand in Kauf zu nehmen. •

