



Das Wichtigste bei der bAV ist die Beratung

Der Experten Report spricht mit Ulrich Schwarzmaier, Gesellschafter-Geschäftsführer der Münchener Versicherungsmakler GmbH, im zweiten Teil des Interviews über die betriebliche Altersversorgung und die Implementierung in den Unternehmen.

Betriebsrenten sind nach wie vor in einigen Branchen, denken wir an die Automobilindustrie oder Chemie, mit dem Durchführungsweg der Direktzusage vertreten. Doch Betriebsrenten belasten die Bilanz. Deshalb werden mittlerweile bilanzneutrale Altersversorgungen vorgezogen. Arbeitgeber sind sich bewusst, dass vor dem Hintergrund einer heutzutage höheren Fluktuation das einzelne Belegschaftsmitglied bei Rentenbeginn zwei, drei oder mehr Betriebsrentenansprüche besitzen kann.

Oft existieren die ehemaligen Arbeitgeber nicht mehr, sodass mühsam recherchiert werden muss, wer die Betriebsrente zu leisten hat. Möglicherweise handelt es sich um ein Unternehmen in China, gegebenenfalls ist auch die Pensions-Sicherungs-Verein (PSV) zuständig. Die Unterstützungskasse ist im Übrigen wenig arbeitnehmerfreundlich, selbst wenn sie in bestimmten Unternehmen verankert ist, da insbesondere die Übernahme zu einem neuen Arbeitgeber in der Regel nicht funktioniert.

Welche Durchführungswege werden auf Arbeitgeberseite noch präferiert?

Ganz klar der Durchführungsweg der Direktversicherung. In dieser muss allerdings der Leistungsbaustein „Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit einschließlich

10-prozentiger jährlicher Dynamisierung im Berufsunfähigkeitsleistungsfall“ integriert sein (Rentenretter). Wir fokussieren in der Beratung zwei unerlässliche Aspekte: den Aufbau einer zusätzlichen Altersversorgung und die Schließung einer möglichen Versorgungslücke, dies insbesondere bei Berufsunfähigkeit.

In diesem Fall beispielsweise endet die Beitragszahlung in die staatliche Rentenversicherung mit der Folge, dass der bis dahin erreichte Altersrentenanspruch nicht mehr angepasst wird. Hierfür ist eine Lösung erforderlich, und zwar in der Form, dass die Versichertengemeinschaft bei Berufsunfähigkeit den Kapitalaufbau übernimmt und diesen darüber hinaus mit 10 Prozent per annum dynamisiert. Bei richtiger Vertragskonstellation ist eine Gesundheitsprüfung nicht erforderlich.

Eine eigenständige Berufsunfähigkeitsrentenversicherung für die Belegschaftsmitglieder zu attraktiven Gruppensonderkonditionen kann das Angebot des Arbeitgebers abrunden, mit dem Vorteil für das einzelne Belegschaftsmitglied, dass keine oder nur eine reduzierte Gesundheitsprüfung erfolgt. Größere Unternehmen profitieren von Gruppenrahmenverträgen.

Wie sieht es für kleinere Firmen aus?

Unsere Kunden kommen ab zehn Mitarbeiter in den Genuss vergünstigter Gruppenrahmenverträge. Insofern besteht hier keine Benachteiligung für kleinere Betriebe.

Welche Rolle spielt das Sozialpartnermodell, auch unter Berücksichtigung des Knackpunktes Garantieleistung, in der Kundenberatung?

Das Sozialpartnermodell ist eines der Modelle für die Implementierung einer bAV. Die Konsortialmodelle wurden von den Anbietern konzipiert, doch es hakt noch bei der Umsetzung, weil aufseiten der Sozialpartner eine Einigung auf ein bAV-Modell ausbleibt. Ein weiteres Angebot soll angeblich in den Startlöchern stehen. An sich bräuchte es dieses nicht. Auch hier gilt: Beratung kann es nicht zum Nulltarif geben. Ohne entsprechende Vergütung ist das nicht zu gewährleisten.

Was können Sie über den Wunsch nach ganzheitlichen Lösungen, inklusive einer schlanken und digitalen Verwaltung, auf Kundenseite berichten?

Ähnlich wie bei der gesetzlichen Krankenversicherung sind die Personalabteilungen nicht begeistert, unzählige Anbindungen vorhalten zu müssen. Deshalb wünschen sich unsere Kunden auch für die bAV einen geringeren administrativen Aufwand und vereinfachte Prozesse, bei neuen Mitarbeitern eine zeitnahe Beratung, wenn diese beispielsweise bestehende bAV-Verträge zum neuen Arbeitgeber mitbringen möchten. Bei der Übernahme und Implementierung „fremder“ bAV-Verträge schwebt immer das Damoklesschwert der Haftungsfrage über dem Arbeitgeber. Deshalb liefern wir innerhalb von drei bis fünf Arbeitstagen eine valide Einschätzung in Form eines Kurzgutachtens zum Altvertrag.

Mit dem Tochterunternehmen Betriebliche Krankenversicherungs GmbH bieten Sie Kollegen ein Kooperationsmodell an. Gilt dies auch für die bAV?

Wenn Unterstützung bei uns angefragt wird, klären wir den Umfang und treffen eine individuelle Vereinbarung. Wir prüfen das immer von Fall zu Fall, denn eine bedarfs- und kundenorientierte Beratung zur bAV ist ein zeitintensives Terrain und wird es auch bleiben. Know-how ist die Basis und ich gehe davon aus, dass das Geschäftsmodell auch in Zukunft durch die persönliche Beratung geprägt wird.

Herr Schwarzmaier, vielen Dank für das ausführliche Gespräch.

<https://www.experten.de/2019/07/24/bav-das-a-und-o-ist-die-beratung/>





Quelle: Münchener Versicherungsmakler GmbH

Ulrich-Schwarzmaier-2019-Muenchener-Versicherungsmakler-GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4917561/das-wichtigste-bei-der-bav-ist-die-beratung/>