



## Betriebliche Altersversorgung - einfach, effizient, digital

**Vor dem - zugegeben lukrativen - Brocken betriebliche Altersvorsorge schrecken Makler und Unternehmer häufig zurück. Der Grund: der hohe Verwaltungsaufwand. Das experten-netzwerk sprach mit Martin Bockelmann, Geschäftsführer der xbAV GmbH, über seine Bestrebungen, durch Digitalisierung Vertrieb und Verwaltung zu erleichtern.**

Ich habe selbst als Vermittler im Bereich bAV lange Jahre, seit 1996, gearbeitet. Mit der VVG-Reform hat sich 2007 die Vergütungsstruktur geändert, nun wurde diese über 5 Jahre verteilt. Die Vergütung deckt ja im eigentlichen Sinne die Vermittlungs- und Beratungsleistung, nicht die Übernahme von Verwaltungstätigkeiten für Arbeitgeber. 50 Prozent bei der bAV entfallen aber auf die Administration: ein Arbeitnehmer geht, ein neuer kommt, bringt seine bAV mit, die dann integriert werden muss. Im Sinne der Kundenbeziehung muss man hier tätig werden. Für die Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens ist das aber eher schlecht. Eine Lösung ist, die Administration auszulagern.

Man kann das mit der Tätigkeit eines Immobilienmaklers vergleichen: Der Makler kümmert sich um die Vermietung oder den Verkauf, also den Vertragsabschluss; die Verwaltung bestehender Verträge übernimmt die Hausverwaltung. Die Lösung für den Arbeitgeber im Bereich betrieblicher Altersversorgung bietet xbAV als Technologie- und Serviceunternehmen mit entsprechenden IT-Lösungen.

Können Sie das genauer erläutern?

Wir als xbAV bieten Arbeitgebern Verwaltungslösungen in Zusammenarbeit mit Versicherern und Vermittlern: online,

schlank und technologiebetrieben. Das schafft automatisch neue Freiräume für alle Beteiligten. Unsere Vergütung erfolgt über den Arbeitgeber, der selber wiederum Personalkosten spart, in der Personalabteilung und in der Buchhaltung. Die Vermittler können sich auf ihre Kernaufgabe konzentrieren - die Beratung und Vermittlung.

Wie arbeiten Sie mit den Versicherern zusammen?

Auftragsübersicht im Verwaltungsportal für Arbeitgeber Richtung Versicherungsunternehmen stehen wir für Digitalisierung. Wir liefern Datensätze nach BiPRO-Norm. Inzwischen hat sich ein Meldeverfahren etabliert. Dadurch wird Sorge getragen, dass der Vermittler nicht zum Laufburschen zwischen Arbeitgeber und Versicherer wird, da der Arbeitgeber selbst und digital viele Verwaltungsvorgänge anstoßen kann, die dann parallel an Vermittler und Versicherer gemeldet werden.

Sie haben im Sommer die KS-Software zusammen mit deren Tochtergesellschaft Entgeltumwandler übernommen. Was waren die Gründe?

Lohnabrechnungsbeispiel im Beratungsprozess mit EULG

Die Beratungssoftware passt perfekt zu unserer Verwaltungssoftware. Sie führt Vermittler durch den gesamten bAV-Beratungsprozess. Abgedeckt werden alle vertriebsrelevanten Prozesse, von der Akquise über Gruppenpräsentationen, Einzelberatungen und Bestandsverwaltung bis zum Controlling. Die Software ist im Ergebnis technisch hervorragend, leider haperte es in der Vergangenheit an der Wirtschaftlichkeit.

Die Software erlaubt auch dem nicht auf bAV-spezialisierten Vermittler, eine bAV-Beratung korrekt durchzuführen. Der Beratungsprozess findet ohne Medienbruch statt bis hin zur elektronischen Unterschrift. Für jeden Vermittler bedeutet die Nutzung der EULG-Software eine Zeitreduktion bei der Beratung um ganze zwei Drittel.

Mitarbeiterhistorie im Arbeitgeberportal von xbAV

Leider ist es für Vermittler ungewohnt, für optimierende Tools Geld in die Hand zu nehmen. Daher war der bisherige Preis eine zu große Hemmschwelle. Wir bieten die Software jetzt ab 49 Euro im Monat als Einzellizenz an und künftig mit voller Integration in unsere Arbeitgeber-Software. So kann die Einzelberatung des Arbeitnehmers gleich erfasst werden - die Digital Natives unter den Arbeitnehmern können sogar selbst rechnen und online durch den gesamten Beratungsprozess gehen.

Besteht nicht die Gefahr, dass der Vermittler hier durch die Software abgelöst wird?

Nein, er wird lediglich entlastet. Die wichtige Beratungsleistung zur bAV bleibt für den Vermittler erhalten, er kann sich aber dann darauf konzentrieren, für den Arbeitgeber, seinen Kunden, die beste Lösung zu finden. Selbstverständlich kann auch der Anwender jederzeit den Vermittler bei Fragen hinzuziehen.

Wäre dies dann nicht ein Argument für die Honorarberatung in der bAV?

Die Vermittlervergütung sinkt seit 2017 kontinuierlich. Beim Wegfall des heutigen Provisionsmodells müsste sich, rein wirtschaftlich gesehen, eine Vielzahl von qualifizierten Vermittlern aus diesem Markt zurückziehen, was nicht im Sinne des Verbrauchers ist. Beratung und Vermittlung der bAV sind und bleiben allerdings anspruchsvoll; eine Fokussierung, um sich als Spezialist abzuheben, ist da sinnvoll. IT-Lösungen, die die Kernkompetenzen des bAV-Vermittlers qualitativ wie quantitativ unterstützen, schaffen in jedem Fall einen enormen Wettbewerbsvorteil.

Nennen Sie uns noch ein paar Vorteile, die der Vermittler durch die beiden Lösungen hat.

Formularportal für Vermittler in xbAV

Unsere IT-Lösungen, sowohl der bAV-Manager als auch EULG, bieten dem Vermittler Wettbewerbsvorteile. Die Auftragsdatenverarbeitung entspricht den Vorgaben des Datenschutzes und die Daten können vom Arbeitgeber direkt in die Lohnabrechnung übernommen werden.

In der Beratungssoftware finden Sie auch die nachgelagerte Berechnung fürs Rentenalter - im Vergleich zur privaten Vorsorge. Das ist ein wichtiges Argument in der Beratung. Die Unterschrift zum Vertrag kann direkt über ein Pad erfolgen.

Wir arbeiten ständig an erweiterten Funktionen, die wir unseren Kunden gerne zur Verfügung stellen.

Herr Bockelmann, wir danken für das Gespräch!

Bild: © xbAV GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941918/betriebliche-altersversorgung-einfach-effizient-digital/>