

Mehr als Betriebsrente: So überzeugen Sie Firmenkunden nachhaltig

Mit „SwissUp!“ heben Sie neue Potenziale in der betrieblichen Vorsorge. Das Konzept von Swiss Life verbindet die umfassende Absicherung der Belegschaft mit digitaler Verwaltung und Spezialwissen. So positionieren Sie sich bei Firmenkunden langfristig als unverzichtbarer Vorsorgespezialist.

bAV, bAKS und bKV: der Dreiklang moderner Firmenkundenberatung

Zeitgemäße Firmenkundenberatung denkt betriebliche Altersversorgung (bAV), Arbeitskraftabsicherung (bAKS) und Krankenversicherung (bKV) zusammen. Dieser Dreiklang wird zum neuen Beratungsstandard: Für die Beschäftigten macht er Absicherung und Vorsorge viel umfassender erlebbar als bei einer alleinigen Betriebsrente.

Die bAV hilft Rentenlücken zu schließen. Die bAKS schützt vor den finanziellen Folgen des Verlustes der Arbeitskraft. Und die bKV bietet medizinische Leistungen, von denen Beschäftigte unmittelbar profitieren - zum Beispiel Zuschüsse zur Brille oder zur professionellen Zahnreinigung. Damit wird das Engagement des Arbeitgebers im Alltag spürbar und Sie bieten Firmenkunden eine Lösung, mit denen sich Betriebe am Markt differenzieren können.

Kollektiv- und Branchenlösungen gezielt nutzen

Kollektive Vorsorgelösungen gestalten sowohl die initiale Umsetzungsphase, die Kommunikation an die Mitarbeitenden als auch die laufende Vertragsverwaltung für den Arbeitgeber effektiv und effizient. Mit der kollektiven Vorsorge-Plattform Swiss Life Maximo bieten Sie Ihren Firmenkunden ein bAV-Tarifkonzept an, das maximale Gestaltungsfreiheit bei der Konzeption des betrieblichen Versorgungswerkes ermöglicht. Maximo kann über alle Durchführungswege hinweg für die komplette Belegschaft mit Eintrittsaltern zwischen 15 und 65 Jahren eingesetzt und um Berufsunfähigkeits- sowie Hinterbliebenenschutz ergänzt werden.

Mit einfachen Prozessen und persönlichem Service unterstützt Sie Swiss Life auch zu unseren Branchenlösungen. Mit MetallRente und KlinikRente erreichen Sie Millionen Beschäftigte in zwei der wichtigsten Branchen Deutschlands: der Metall- und Elektroindustrie und dem Gesundheitswesen. Beide Versorgungswerke bieten branchenspezifische Lösungen und Großkundenkonditionen - und das auch für kleinere und mittlere Betriebe. Für Sie bedeutet das: Sie bieten kein beliebiges Produkt an, sondern Lösungen, die Arbeitgeber und Beschäftigte in ihrer Branche bereits kennen. Das schafft Vertrauen, und eröffnet Ihnen Zugang zu unzähligen Betrieben.

Prozess vor Produkt: den Aufwand klein halten

Für Arbeitgeber zählt, wie einfach sich Vorsorge im Betriebsalltag umsetzen lässt. Digitale Abläufe, fachliche

Unterstützung und wenig Bürokratie sind deshalb zentrale Beratungsthemen. „Unsere Philosophie lautet: Prozess vor Produkt“, sagt Hubertus Harenberg, Bereichsleiter Marktentwicklung & strategische Kooperationen bei Swiss Life.

Bevor es um einzelne Produkte geht, erklären Sie Ihren Firmenkunden, wie sich die Vorsorge effizient, möglichst digital und ohne Medienbrüche organisieren lässt. Swiss Life setzt dafür in der bAV auf Xempus – von der Beratung bis zur Vertragsverwaltung. Mit Xempus Advisor Professional können Sie etwa Beitragsanpassungen oder Meldungen bei Dienstaustritten übernehmen. Das entlastet den Betrieb und stellt Sie als Ansprechperson ins Zentrum der Kundenbeziehung.

Spezialisten für anspruchsvolle Fragen

In der betrieblichen Vorsorge wird Spezialistenwissen zum Trumpf. Bei Sonderthemen wie Auslandsentsendungen, dem Aufarbeiten älterer Pensionszusagen oder der Versorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern steht Ihnen mit der Swiss-Life-Tochter Schweizer Leben PensionsManagement GmbH (SLPM) ein eigenes Kompetenzzentrum für die betriebliche Vorsorge zur Seite. SLPM unterstützt mit versicherungsmathematischen und rechtlichen Services, prüft alte Versorgungsordnungen und Pensionszusagen, gibt Gutachten ab und zeigt auf, wo Handlungsbedarf besteht. Falls gewünscht begleiten Fachleute von Swiss Life Sie auch zu Firmenkundenterminen.

Die personalpolitische Wirkung der betrieblichen Vorsorge lebt von der Kommunikation. SLPM unterstützt Firmenkunden daher mit einem vielschichtigen Kommunikationspaket: Dieses enthält zum Beispiel eine Versorgungsordnung, in der das Benefitprogramm beschrieben ist, individuell zugeschnittene Mitarbeiterinformationen und die Möglichkeit Online-Informationsveranstaltungen durchzuführen. Eine Leistung mit der Sie sich bei Ihren Firmenkunden klar vom Wettbewerb differenzieren.

Nutzen Sie SwissUp! für Ihr Firmenkundengeschäft – vom ersten Gespräch bis zur langfristigen Betreuung.

Erfahren Sie hier mehr darüber, wie Sie das Beste aus Ihrer Firmenkundenberatung herausholen: Betriebliche Vorsorge | Swiss Life-Vermittlerportal

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953247/Mehr-als-Betriebsrente-So-ueberzeugen-Sie-Firmenkunden-nachhaltig/