

„Der Durchführungsweg Pensionsfonds hat an Wertschätzung gewonnen“

Interview mit Sven Tänzer, Vertriebsleiter Deutschland bei der eGroup Europe SA

Im Rahmen der Digitalisierung wandelt sich auch die Beratung zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Neue Anbieter wie die eGroup Europe SA (www.epension.com) setzen auch beim bAV-Durchführungsweg Pensionsfonds auf digitale Prozesse und online-gestützte Hilfsmittel in der Beratung. Davon profitieren Kunden wie auch Vertriebspartner.

Von der Einführung des BRSG hatte man sich viel Aufwind für die bAV versprochen. Was ist davon übrig geblieben?

Ihre Frage impliziert eine gewisse Enttäuschung. Diese kann ich nicht teilen. Vielleicht auch deshalb, weil meine Erwartungen realistisch waren, so wie die vieler in der Branche. Ich denke, dass die 15% Arbeitgeberzuschuss im Rahmen der Entgeltumwandlung, die Stärkung der Riester-Förderung oder

„Der Durchführungsweg Pensionsfonds hat in den letzten Jahren an Wertschätzung gewonnen. [...] Ganz sicher ist hier auch durch das Sozialpartnermodell mit weiterem Aufwind zu rechnen.“

etwa die Arbeitgeberförderung von bis zu 480 Euro im Jahr einen Vertriebsaufwind gegeben haben. Das BRSG gibt Beratern neue Argumente an

die Hand, um einerseits Arbeitgeber von der Einrichtung einer bAV zu überzeugen. Andererseits haben auch die Mitarbeiter durch die Arbeitgeber-Zuzahlungen zu ihrer eigenen Sparleistung eine höhere Motivation, in eine bAV einzuzahlen. Ich würde mir darüber hinaus wünschen, dass ein flächendeckendes Opting-out für Arbeitnehmer rechtlich umgesetzt werden würde. Damit wäre dann auch eine weitere Flächenwirkung zu erwarten.

Als weiteren wichtigen Punkt sehe ich das Sozialpartnermodell, auch wenn in der praktischen Umsetzung noch erhebliche Hürden durch die Sozialpartner zu überwinden sind. Ich glaube, wir werden bald die ersten Modelle in der Umsetzung sehen und wünsche mir auch entsprechende Öffnungsklauseln für mittelständische Unternehmen.

Wie ist aktuell die Lage beim bAV-Durchführungsweg Pensionsfonds, für den ePension ja steht?

Gut, mit erheblichem Entwicklungspotenzial. Der Durchführungsweg Pensionsfonds hat in den letzten Jahren an Wertschätzung gewonnen. Er wird nicht mehr nur als Auslageinstrument im Rahmen des § 3 Nr. 66 Einkommensteuergesetz (EStG) betrachtet, sondern findet vermehrt Einzug in die Beratung nach § 3 Nr. 63 EStG. Ganz sicher ist hier auch durch das Sozialpartnermodell mit weiterem Aufwind zu rechnen. Die reine Beitragszusage ohne entsprechende Garantien erlaubt uns als Pensionsfondsanbieter dann auch höhere Startrenten durch längere Beitragszahlungsdauer gemäß § 236 Abs. 2a VAG anzubieten.

Worin liegen denn Ihrer Meinung nach die größten Vorteile für Unternehmen?

Ganz sicher in den höheren Renditechancen durch die besseren Anlagemöglichkeiten des Pensionsfonds. In Zeiten andauernder Niedrigzinsen ist es für Unternehmen wichtig, den Mitarbeitern entsprechende Renditechancen einzuräumen. Von unseren Unternehmenskunden hören wir immer wieder, dass ePension auch durch die sehr guten garantierten Ablaufleistungen punktet und dies die Mitarbeiter auch zu schätzen wissen.

Und für Mitarbeiter?

Die Mitarbeiter sind am Ende die Nutznießer und profitieren letztendlich am meisten von einer positiven Wertentwicklung durch eine verbesserte Anlagemöglichkeit. Dies macht sich gerade bei jungen Sparern im Durchführungsweg Pensionsfonds bemerkbar. Dieser Durchführungsweg bietet die gleichen Fördermöglichkeiten bei Steuern und Sozialabgaben wie etwa die Direktversicherung.

Für Mitarbeiter ist es zudem von Vorteil, wenn die Beitragshöhe möglichst flexibel ist. Dies ist in Pensionsplänen einfach umsetzbar. Bei ePension liegt der monatliche Mindestsparbeitrag bei 10 Euro. So kann der Beitrag in Zeiten, in denen es mal knapp wird, auf eine sehr geringe Höhe reduziert werden. Aber der Vertrag bleibt erhalten und es wird zumindest ein wenig gespart. Dies liegt übrigens auch nur knapp über dem Sockelbeitrag aus der §10a-Förderung. Ein weiterer wichtiger Punkt: Der Vertrag kann fortgeführt und die Riester-Förderung gutgeschrieben werden.

Im Zuge der Digitalisierung wandelt sich auch die bAV-Beratung. Sie setzen

auf digitale Prozesse. Wie sieht Ihr Angebot denn konkret aus?

Die bAV-Beratung teilt sich in verschiedene Bereiche auf. Diese kann man nur unterschiedlich digitalisieren. Zum Beispiel ist für die Einrichtung einer Versorgung bei einem Arbeitgeber in den meisten Fällen immer noch die persönliche Beratung unerlässlich. Aber je nach Unternehmen kann diese mittlerweile auch mal über einen Video-Chatroom laufen. Dies ist zwar noch die Ausnahme, wir bieten es aber an und es wird auch mehr und mehr nachgefragt. Auch die Beratung der Mitarbeiter zur Entgeltumwandlung wird immer noch größtenteils persönlich erfolgen. Jedoch bieten wir zeitnah eine spezielle Informationsseite und animierte Filme an, sodass die Mitarbeiter online oder über ein Intranet auf verständliche Weise informiert werden können.

Die Prozesse nach Anschluss eines Unternehmens, zum Beispiel Anmeldung neuer Mitarbeiter, können hingegen unserer Meinung nach komplett digitalisiert werden. ePension-Kunden und -Vertriebspartner haben schon heute Zugriff auf administrative Serverbereiche. Dies wird zukünftig über weitere Portale und Apps ergänzt. Je nach Anfrage wird die Software dann noch eine Mitteilung zwecks Rücksprache mit uns oder dem Vertriebspartner senden. In allen anderen Fällen findet die Abwicklung komplett dunkel statt.

Welche Leistungen bietet ePension?

Der zentrale Baustein von ePension ist natürlich die Altersvorsorge. Hier haben wir eine Beitragszusage mit Mindestleistung, die in Verbindung mit dem Durchführungsweg Pensionsfonds und den dortigen Anlagemöglichkeiten eine optimale Kombination darstellt. Daneben bietet der Pensionsfonds eine Berufsunfähigkeitsversicherung, Beitragsbefreiung und ein zusätzliches Todesfallkapital an. Diese Leistungen sind für den deutschen Markt bei der Gothaer Lebensversicherung rückgedeckt. Wir bieten unseren Arbeitgebern zudem ein komplettes Branding der Versorgungsunterlagen oder einer eigenen Homepage auf Logo und Namen des Unternehmens an, sodass die bAV auch als Versorgung des Arbeitgebers wahrgenom-

men wird. Ein wichtiger Punkt in Zeiten von Mitarbeiterfindung und -bindung. Für internationale Arbeitgeber bieten wir zudem den Vorteil, dass wir in ganz Europa die Arbeitnehmer und Arbeitgeber konsolidiert in einer Versorgung für das Unternehmen darstellen können. Selbstverständlich hat der Arbeitgeber, immer unter Berücksichtigung der lokalen Gesetzmäßigkeiten, somit eine gesammelte Darstellung in der Versorgung aller seiner europäischen Standorte. Zudem ist über den Arbeitgeber die Absicherung von Berufsunfähigkeit und zusätzlichem Todesfallkapital möglich. Bis zu 18.000 Euro Berufsunfähigkeitsrente können über den Arbeitgeber ohne Gesundheitsprüfung versichert werden. Mit Gesundheitsprüfungen kann natürlich noch mehr abgesichert werden.



Sven Tänzer

Trotz verschlankter Prozesse und übersichtlicher Dokumentation bleibt die betriebliche Vorsorge doch ein kompliziertes und individuelles Thema. Ist bAV Ihrer Auffassung nach ohne persönliche Beratung denkbar?

Nein, die bAV in ihrer heutigen rechtlichen Form und der teils geringen Durchdringung in den Unternehmen ist noch nicht ohne persönliche Beratung denkbar. Einerseits muss eine grundsätzliche Entscheidungsfindung und Aufklärung im Gespräch mit dem Arbeitgeber herbeigeführt werden. Schon aus Gründen der Haftung ist dies in meinen Augen zwingend notwendig.

Darüber hinaus müssen den Arbeitnehmern über eine qualifizierte Beratung die Systematik der Entgeltumwandlung im Allgemeinen und die Vorteile im Einzelnen erklärt und ausgerechnet werden. All dies kann man natürlich noch verschlanken und mit modernen Medien unterstützen und wir eruierten ständig selbst, wie durch verbesserte Beratungsprozesse die Beteiligungsquoten in den Unternehmen erhöht werden können.

Sie setzen auf Makler als wichtigsten Vertriebskanal. Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Partnern?

Wir bieten mit unserem Angebotstool „Klemens“ ein rein online-basiertes Rechentool inklusive Entgeltumwandlungsrechnung und kompletter Dokumentation an. Es bedarf keiner Installation oder Ähnlichem. Unser Tool läuft mit allen Browsern und auf allen Betriebssystemen. Daher sind unsere Vertriebspartner vollkommen frei in der Wahl ihrer Hard- und Software. Darüber hinaus machen wir Kundenevents, Informationsveranstaltungen und Aktionen wie Mailings gerne gemeinsam und auf den Vertriebspartner zugeschnitten.

Und selbstverständlich unterstützen wir Vertriebspartner vom Erstgespräch mit der Geschäftsleitung bis hin zur Belegschaftsberatung, sofern gewünscht. Ich kenne einige Berater, die ihre Geschäftskunden seit Jahren hervorragend betreuen, aber das Thema bAV bisher ausgespart haben. Hier bieten wir vollumfängliche Betreuung an. ■