

“Wir setzen auf Qualität statt Masse”

28/06/2019



Sven Tänzer, Vertriebsleiter der eGroup Europe SA in Deutschland / Foto: © eGroup Europe SA

Vor dem Hintergrund des rückläufigen Rentenniveaus gewinnt die betriebliche Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung. Zu den Anbietern von bAV-Lösungen gehört auch ePension. Wir sprachen mit Sven Tänzer, Vertriebsleiter der eGroup Europe SA in Deutschland, wie sich das Unternehmen vom Rest abhebt und welche Möglichkeiten es Maklern bietet.

finanzwelt: Herr Tänzer, können Sie uns bitte kurz ePension vorstellen?

Sven Tänzer: Sehr gerne: ePension (www.epension.com) ist ein in Luxemburg registrierter Pensionsfonds, welcher auf betriebliche Altersvorsorge spezialisiert ist. ePension bietet seinen Kunden moderne, betriebliche Vorsorgelösungen an. Der Fokus liegt auf der Prozessdigitalisierung, so dass -neben den dadurch positiven Effekten für die angeschlossenen Kunden- auch unsere Vertriebspartner von der Digitalisierung profitieren können.

finanzwelt: Weshalb erfolgt der Vertrieb über die eGroup Europe AG und nicht über ePension direkt?

Sven Tänzer: Zur Sicherstellung hoher Qualität und zur Reduzierung von Kosten bedient sich ePension ausschließlich externer professioneller Dienstleister. Also auch wir als eGroup Europe SA sind Dienstleister des Pensionsfonds und sind wie oben schon erwähnt für den Vertrieb zuständig.

In Luxemburg herrscht das Delegationsprinzip. Dies bedeutet, dass der Pensionsfonds selbst vor Ort kein Personal vorhalten muss, sondern alle notwendigen Dienstleistungen an professionelle Marktteilnehmer auslagern kann. Diesen Vorteil nützen wir.

finanzwelt: Wie ist der Vertrieb organisiert?

Sven Tänzer: Der Vertrieb erfolgt derzeit entweder direkt über uns oder über wenige ausgesuchte Makler. Die Anzahl der Makler wollen wir nach und nach ausweiten, so dass zukünftig der Vertrieb vor allem durch ungebundene Vertriebspartner übernommen wird. Wir legen großen Wert auf die Auswahl unserer Makler, die wir als Pioniermakler betrachten und schätzen. Für die Zusammenarbeit suchen wir v.a. Makler, die sich in der betrieblichen Vorsorge gut auskennen und darüber hinaus offen sind für neue, moderne Lösungen und ihren Kunden nicht nur traditionelle Anbieter offerieren wollen. Wir haben aber auch Kooperationen mit Maklern, die beispielsweise aus der Industrieberatung kommen und das Thema betriebliche Altersvorsorge erstmalig ihrem Kundenstamm mit uns anbieten wollen. Dies freut uns sehr, und wir unterstützen diese Makler auch gerne direkt in der Beratung und Umsetzung.

finanzwelt: Was steckt hinter ePension? Wer sind die Investoren?

Sven Tänzer: ePension ist vor ca. 3 Jahren gegründet worden um die Erfolgsgeschichte einer Schweizer Pensionskasse, die auf Digitalisierung, Schnelligkeit und Transparenz gesetzt hat, in die EU zu tragen.

ePension gehört einzig den Teilnehmern des Pensionsfonds, also den Beitragszahlern. Jeder Teilnehmer erwirbt auf Basis der einbezahlten Beiträge einen Anspruch gegenüber ePension. Somit sind einzig die Interessen des Teilnehmers im Vordergrund, und es entsteht kein Konflikt in etwaigen anders gelagerten Eigentümerstrukturen.

ePension hat zudem Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter, die gezielt auf die Belange derer, die sie repräsentieren, achten.

Der Pensionsfonds arbeitet zudem mit der Gothaer Lebensversicherung AG für den Bereich der Berufsunfähigkeits- und Todesfallabsicherung und mit der Tellco AG in der Schweiz im Bereich der Administration und des Asset Managements zusammen.

finanzwelt: In Deutschland gibt es schon viele Anbieter von betrieblicher Altersvorsorge. Wodurch hebt sich ePension von anderen Anbietern auf dem deutschen Markt ab:

Sven Tänzer: Wir haben von Beginn an die Verwaltung des Pensionsfonds automatisiert aufgebaut und legen viel Wert auf Digitalisierung.

Unsere Wurzeln liegen in der Schweiz, deshalb zählen wir auch auf die Vermögensverwaltung der Tellco AG, einer Schweizer Bank.

Wir sind kein Versicherer und bieten wir keine Versicherungslösungen an.

Durch die sehr flexible Produktausgestaltung gehen wir gezielt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein.

Durch automatisierte Prozesse und Kosteneffizienz freuen sich unsere Versicherten über hohe garantierte Renten.

Transparenz ist uns sehr wichtig: Unsere Dokumente sind sehr übersichtlich und für jedermann leicht verständlich.

Für internationale Kunden bieten wir, als einer der wenigen Pensionsfonds überhaupt, grenzüberschreitende Lösungen.

finanzwelt: Seit wann sind Sie auf dem deutschen Markt tätig und was können Sie uns über den Beginn der Geschäftstätigkeit von ePension in Deutschland erzählen?

Sven Tänzer: Wir sind mit dem Beginn unserer Geschäftstätigkeit sehr zufrieden. ePension hat die Lizenz in Luxemburg und Deutschland seit ca. 3 Jahren. In den ersten zwei Jahren haben wir Unternehmenskunden, die schon auf ePension gewartet haben, mit unseren Lösungen „versorgt“. Seit Mitte 2018 haben wir erste interessante „Pioniermakler“, die an einer modernen, digitalen Altersvorsorgelösung für ihre Unternehmenskunden interessiert sind, gefunden. Auch über diese Makler bekommen wir nach und nach Neukunden.

finanzwelt: Welche Makler eignen sich als Pioniermakler, welche Makler suchen Sie?

Sven Tänzer: Wir suchen deutschlandweit Makler, die Unternehmen mit mindestens 10 Mitarbeitenden betreuen und die offen sind für moderne, digitale Lösungen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge.

Kurz zusammengefasst: Wir setzen nicht auf Masse, sondern auf die Qualität der Makler mit Willen zu Innovation.

finanzwelt: Können Sie uns etwas zu den bisherigen Abschlüssen sagen?

Sven Tänzer: Wie oben schon erwähnt konnten wir bereits 2017 unsere ersten Kunden gewinnen.

Wir freuen uns, dass wir 2018 sowohl direkt als auch über unsere Pioniermakler einen ansehnlichen Kundenzuwachs zu verzeichnen hatten und aktuell in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 bereits mehr Kunden gewonnen haben als 2017 und 2018 zusammen. Auch namhafte Großunternehmen haben sich 2019 für ePension entschieden.

finanzwelt: Planen Sie Anbindung an Pools?

Sven Tänzer: Ja, wir planen auch die Anbindung an Pools. Aktuell sind wir bereits mit zwei Pools in Gesprächen. Wir sehen dort in der Automatisierung und Digitalisierung Chancen für beide Seiten.

finanzwelt: Was sind Ihre Pläne, auch langfristig?

Sven Tänzer: Wir wollen die Gründe erforschen, weshalb so viele Arbeitnehmende keine bAV haben. Mit den Erkenntnissen erhoffen wir uns, ein geeignetes Maßnahmenpaket zu schnüren und damit die Durchdringungsquote der bAV zu verbessern. Wir sind überzeugt, dass die bAV ein zentrales Element zu Bekämpfung der Altersarmut darstellt.

Unsere Vision ist der erste innovative bAV-Anbieter zu sein, der den Ansprüchen der Zukunft (digital, einfach, schnell, flexibel, schlank, servicebewusst, europäisch...) gewachsen ist somit nach und nach Marktanteile gewinnt.

finanzwelt: Vielen Dank für das Gespräch!