

PRESSESPIEGEL

08.08.2019 fondsprofessionell

„Pool-Profi zur bAV: „Vermittler sollten ihren Bauchladen erweitern“

Autor/Verfasser: am

<https://www.fondsprofessionell.de/news/vertrieb/headline/pool-profi-zur-bav-vermittler-sollten-ihren-bauchladen-erweitern-155213/>

„Pool-Profi zur bAV: „Vermittler sollten ihren Bauchladen erweitern“

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ist ein lukratives, aber komplexes Geschäft. FONDS professionell hat sich bei Maklerpools umgehört, wie sie ihre Partner dabei unterstützen. Oliver Bruns, Experte für betriebliche Versorgungssysteme bei Netfonds, erklärt, wie es bei seinem Pool läuft.

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) bietet Versicherungsvermittlern und Finanzberatern eine Fülle von Ansätzen, um sich ein neue Geschäftsfelder zu erschließen. Wer ganzheitliche Lösungskonzepte bereithält statt auf reinen Produktverkauf zu setzen, kann sich bei Unternehmern durchaus positionieren. Doch statt die bAV als Türöffner zu nutzen, um Zugang zu Firmenkunden zu bekommen, schrecken viele Vermittler vor dem Thema zurück. Begründung: Zu komplex! Da ist es gut, dass Maklerpools und -verbände seit einiger Zeit verstärkt Vor-Ort-Unterstützung, Schulungen und praktische IT-Tools anbieten.

FONDS professionell hat sich umgehört, was die Pools in Sachen bAV im Programm haben. Heute erklärt Oliver Bruns, Key Account Manager KV und

Experte für betriebliche Versorgungssysteme beim Hamburger Maklerpools Netfonds, wie es bei seinem Pool läuft.

Herr Bruns, statt von betrieblicher Altersvorsorge, kurz bAV, wird bei Netfonds lieber von betrieblichen Versorgungssystemen, abgekürzt bVS, gesprochen. Was ist der Grund dafür?

Oliver Bruns: Viele Vermittler gehen Gespräche über eine bAV mit Firmenchefs monothematisch an. Meistens, weil sie sich dort exzellent auskennen. Es gibt aber mindestens zwei gute Gründe, den Bauchladen zu erweitern. Zum einen fällt die Akquisition in der betrieblichen Altersversorgung schwer, denn in diesem Bereich tummeln sich schon viele Vermittler. Zum anderen: Ist es zu einer erfolgreichen Umsetzung einer bAV gekommen, werden oft jede Menge Umsatzchancen liegen gelassen, weil Vermittler Cross-Selling-Potenziale nicht nutzen. Um diesen beiden Umständen entgegenzuwirken, hat Netfonds den breiteren Begriff "betriebliche Versorgungssysteme" ins Leben gerufen.

Warum ist es vorteilhaft, über bVS zu beraten, statt sich ausschließlich auf die bAV zu konzentrieren?

Bruns: Mit bVS helfen Sie dem Unternehmen, die Arbeitgebermarke zu stärken. Wer als bVS-Berater fragt: "Wie steht es bei Ihnen mit der Mitarbeiterfindung und -bindung?", hat einfach viel mehr Möglichkeiten, zu helfen und erfolgreich zu beraten. So kann sich der Vermittler von anderen absetzen und aus der Rolle des Verkäufers herauskommen. Er wird Partner auf Augenhöhe. Das erleichtert die Akquisition und erhöht die Umsatzchancen. Denn so kann der Vermittler mit

anderen Themen und Aspekten auftrumpfen, und für die Notwendigkeit eines Gesprächs mit dem Unternehmenschef besser argumentieren. Beim Gespräch selbst ist dann die Klaviatur breiter. Nicht immer kann einem Unternehmen mit einer bAV-Lösung geholfen werden. Vielleicht kann ein Problem viel besser mit einer betrieblichen Krankenversicherung oder einer Key-Person-Police angegangen werden.

Dafür muss der Vermittler dann aber auch eine große Produktpalette und vor allem eine breite Expertise haben. Wie unterstützt Netfonds seine Partner in diesen Punkten?

Bruns: Neben unserem bVS-Team gibt es eine Website mit zahlreichen Ideen und Hilfsmitteln. Es gibt die Anbindung von Partnergesellschaften, die bei Einzelfragen helfen. Das ermöglicht mehr Akquisitionsansätze. So können Vermittler zum Beispiel eine Nettolohnoptimierung vermitteln. Mit deren Hilfe kann ein Unternehmen seinen Mitarbeitern eine Erhöhung des Nettolohns ermöglichen, ohne selbst in die Tasche greifen zu müssen.

Ein Teil eines betrieblichen Versorgungssystem ist aber oft die bAV. Hier bietet Netfonds seinen Partnern seit einiger Zeit technische Unterstützung an. Wie funktioniert das?

Bruns: Unsere Partner können das Tool VOBBI nutzen, eine Softwarelösung, die exklusiv von Netfonds angeboten wird. VOBBI steht für Verwaltung – Organisation – Beratung – Betreuung – Information. Das Tool ist so konzipiert, dass alle an der bAV beteiligten Parteien darauf zugreifen können. Arbeitgeber, Arbeitnehmer und

Vermittler arbeiten also mit derselben Datenbank. Für den Arbeitgeber erledigt VOBBI rund 90 Prozent der Verwaltungsaufgaben, die mit der bAV zusammenhängen. Der Firmenchef kann zum Beispiel auch sehen, ob alle Mitarbeiter ein bAV-Angebot erhalten haben und ob jeder Vorgang arbeitsrechtlich korrekt dokumentiert ist. Die Arbeitnehmer können immer auf ihre Verträge und alle relevanten Dokumente zugreifen. Der Clou dabei: Sie können sich auch zu jederzeit online beraten lassen, eine bAV abschließen oder eine bestehende erhöhen. Dabei werden sie von dem Bot-Charakter "Clarissa" durch das Gespräch geführt. Kann Clarissa mal auf eine Frage nicht antworten, schickt sie dem Vermittler eine Mail. Unsere Partner haben über VOBBI ihren Kundenbestand, alle Verträge und Vorgänge stets im Blick. Sie sehen, wer schon einen Vertrag hat oder auch, bei welchem Mitarbeiter es sich lohnt, noch einmal Kontakt aufzunehmen. Weil auch die Personalabteilung das Tool nutzt, wird der Vermittler immer automatisch informiert, wenn neue Mitarbeiter ins Unternehmen kommen oder es verlassen. So erhalten sie immer wieder neue Vertriebsimpulse.