

> Betriebliche Altersversorgung

Ein vielversprechender Markt für Finanzvertriebe

Im Kundenbestand des Finanzvertriebs schlummert hochinteressantes Potenzial: die Firmenkunden. Unternehmen stehen zunehmend vor der Herausforderung, qualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren. Im sogenannten „War for Talents“ reicht es nicht mehr aus, ein attraktives Gehalt anzubieten. Die Arbeitnehmer sind selbstbewusster geworden und fordern zunehmend flexible Lebensarbeitszeitmodelle und betriebliche Altersversorgung, um die drohende Rentenlücke schließen zu können.

Und genau hier liegt das Potenzial des Finanzvertriebs. Um die Ansprüche der Arbeitnehmer aus Zeitwertkonten und betrieblicher Altersversorgung (bAV) erfüllen zu können, sind die Unternehmen gezwungen, Kapital aufzubauen. Der Kapitalaufbau ist langfristig, kontinuierlich und das Anlagevolumen wächst von Jahr zu Jahr.

Der Finanzvertrieb muss nur eine Hürde nehmen – er muss ein breites Fachwissen zu den durchaus komplexen Themen Zeitwertkonten und bAV mitbringen. Denn die Unternehmen wollen wissen, ob Zeitwertkonten der bAV vorzuziehen sind oder umgekehrt, welche vertraglichen Vereinbarungen im Unternehmen zu treffen sind, ob bestehende Versorgungswerke optimiert werden können und welche steuerlichen und bilanziellen Auswirkungen die präferierten Modelle mit sich bringen. An diesen Fragen scheitern häufig selbst erfahrene Finanzvertriebe. Die erforderlichen Fachkenntnisse sind meist nicht in der erforderlichen Tiefe vorhanden, und deshalb bleibt das auf dem Markt vorhandene Potenzial an Firmenkunden unangetastet.

Die European Bank for Fund Services GmbH (ebase) bietet hier eine einfache Lösung durch ihre strategische Partnerschaft mit PENSION.INVESTPLUS (nachfolgend auch „PIP“ genannt) an. Diese strategische Partnerschaft stellt dem Finanzvertrieb ein Netzwerk aus fünf Experten unterschiedlicher Fachdisziplinen der bAV, Zeitwertkonten und der damit verbundenen Kapitalanlagen zur Verfügung. PIP bietet Finanzvertrieben und Unternehmen Komplettlösungen für betriebliche Versorgungssysteme – insbesondere im Mittelstand. Es können aber auch einzelne Leistungen aus dem Netzwerk in Anspruch genommen werden.

In der PIP-Komplettlösung liefert das Institut für Wirtschaftsmathematik und betriebliche Versorgungssysteme AG (IWV) das Konzept für geeignete Versorgungssysteme. Für Steuergutachten und Bilanzgestaltungen ist die Pape Consulting AG der richtige Ansprechpartner.

Die Protinus Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG erarbeitet anhand von Asset Liability Modeling Anlagestrategien, die sowohl den Zielen der Unternehmen als auch denen der begünstigten Arbeitnehmer entsprechend Rechnung tragen. Je nach Vertriebsansatz des Finanzvertriebs endet der „PIP-Vorschlag“ mit der strategischen Asset-Allokation. Dem Vermittler steht dann ein geeignetes Anlageuniversum zur Verfügung, das als Basis für die eigene Fondsauswahl dienen kann. Das „PIP-Konzept“ kann aber auch noch einen Schritt weiter gehen und die individuelle Vermögensverwaltung durch die AVANA Invest GmbH übernehmen. Das hat für den Vermittler den Vorteil, dass er seine Beraterhaftung reduziert und das Unternehmen profitiert von einer individuellen Vermögensverwaltung, die laufend die von PIP gesetzten Qualitätskriterien überwacht. Last but not least übernimmt die ebase die professionelle Depotverwaltung.

Der Finanzvertrieb hat damit alles an der Hand, was er für eine professionelle Beratung seiner Kunden zu den Themen bAV und Zeitwertkonten benötigt. Ein Rundumsorglos-Paket für ihn und seine Kunden. Und er kann sogar wählen, ob er seine Kunden hinsichtlich Fondsauswahl selbst beraten möchte oder ob er die Beraterhaftung an den Vermögensverwalter abgeben möchte.

Selbstverständlich schmälert das nicht seine Provision, denn der Finanzvertrieb partizipiert in jedem Fall an den Vertriebsprovisionen der eingesetzten Fonds.

Der Finanzvertrieb kann also das Firmenkundenpotenzial heben, ohne Scheu vor komplexen Themen rund um betriebliche Versorgungssysteme!

Kontakt:
 Ursula Fleischmann
 Abteilungsdirektorin Pension Management
 Tel.: 089/454 60 -443; E-Mail: pensions@ebase.com