

bAV-Strategie 2012: Win-Win Situation für alle

Ein Gespräch mit Helmut Maier, Vorstand der FORUMFINANZ Vermögensberatungs- und Vermittlungs-AG, ein mittelständisches unabhängiges Finanzdienstleistungsunternehmen, das sich auf die Vermittlung von Versicherungs- und Investmentprodukten spezialisiert hat.



finanzwelt: Warum bAV-Strategie?

Maier › Schon 2011 hat sich gezeigt, dass die bAV Rückenwind erhält. Dieses Mal nicht aufgrund von Gesetzesänderungen, sondern aufgrund der geänderten wirtschaftlichen und sozialen Situation. Drohender Fachkräftemangel bewirkt, dass heute auch mittelständische und kleinere Unternehmen mehr für ihr Personal tun. Sie sehen in der bAV ein wichtiges Instrument, um ihre Mitarbeiter an sich zu binden und sich als interessante Arbeitgeber zu positionieren.

finanzwelt: Was ist für Vermittler wichtig?

Maier › Egal, welcher Durchführungsweg gewählt wird, die Anforderungen von Vermittlern und Firmenkunden an eine einfache Verwaltung der bAV wächst. Besonders der Qualität der Abwicklung im Neugeschäft kommt eine besondere Bedeutung zu. Hier setzt unsere Strategie an: Jeder Berater/Vermittler hat Kontakte zu kleinen, mittleren oder großen Unternehmen. Doch häufig liegen diese Potenziale brach, da dem Vermittler die Kapazität fehlt, die Arbeitgeber und alle Arbeitnehmer zu berate-

ten und er die Sorge hat, wie er die Abwicklung bewältigen soll.

finanzwelt: Welche Hilfestellung können Sie Ihren Vermittlern bieten?

Maier › Der Vertriebspartner braucht lediglich den Kontakt zu einem Unternehmen oder auch zu einer Filialkette zu haben. Den Rest erledigt die Forumfinanz zusammen mit professionellen Spezialisten auf dem Gebiet des Belegschaftsgeschäfts. Dieser Spezialist begleitet den Vertriebspartner bereits beim ersten Termin mit der Geschäftsführung, ermittelt den Status quo, verhandelt mit dem Firmenchef und dem Steuerberater, informiert den Betriebsrat, präsentiert vor den Mitarbeitern und führt die Einzelberatungen durch.

finanzwelt: Wer profitiert von diesem Modell?

Maier › Bei dieser Lösung gewinnen alle Beteiligten: Der Vertriebspartner der Forumfinanz, der diesen Kontakt hergestellt hat, professionelle Spezialisten auf dem Gebiet des Belegschaftsgeschäfts, die die Verträge abschließen, der Arbeitgeber,

der zum einen Sozialversicherungsbeiträge einspart und gleichzeitig seine Attraktivität als Arbeitgeber vergrößert, die versorgungsberechtigte Belegschaft, indem sie die staatlichen Vergünstigungen nutzt, und nicht zuletzt die Produktgeber. Dabei haben unsere Spezialisten größtmögliche Produkt- und Tarifflexibilität.

finanzwelt: Können nur Vertriebspartner der Forumfinanz AG von diesem Modell profitieren?

Maier › Nein, wir bieten dieses Modell auch Maklern oder Mehrfachagenten an, die Kontakte zu mittelständischen Unternehmen haben, aber nicht über die notwendige Erfahrung und Kapazitäten verfügen, um diesen Gesamtprozess abzuwickeln. Sie benennen der Forumfinanz das Unternehmen, öffnen die Tür, die bAV-Spezialisten, mit denen die Forumfinanz zusammenarbeitet, erledigen den Rest. Das Interessante für den Makler ist dabei, dass er dadurch seinen Kundenbestand vergrößert und über ein breit angelegtes Cross-selling die Durchdringungsquote vergrößern kann. ■