

„Das magische Dreieck der bAV – Sicherheit, Rendite und Flexibilität.“



Risiko und Vorsorge sprach mit Tobias Kramm, Münchener Verein, Referent im Produktmanagement bAV.

Herr Kramm, die betriebliche Altersversorgung ist mittlerweile ein extrem wichtiges Vorsorgeinstrument. Welche Anforderungen sollte eine bAV erfüllen?

An betriebliche Versorgungslösungen werden hohe Anforderungen gestellt. Einfache Umsetzung und Haftungssicherheit der bAV für Unternehmen und Berater wie auch Anpassungsfähigkeit der Vorsorgelösung an die sich immer schneller verändernden Lebensumstände der Mitarbeiter zeichnen ein gutes bAV-Produkt aus. Darüber hinaus sollten Altersvorsorgeprodukte auch Renditechancen des Kapitalmarkts berücksichtigen, ohne dabei auf Sicherheiten zu verzichten – sozusagen das magische Dreieck aus Sicherheit, Rendite und Flexibilität.

Der Münchener Verein hatte in den letzten Jahren enorme Zuwachsraten in der bAV. Was war dafür ausschlaggebend?

Unser Haus bot als eines der Ersten bereits im Jahr 2006 nur noch teilgezell-

merte bAV-Tarife an, welche schon damals den aktuellen Haftungsfragen bei der Einrichtung und Änderung von betrieblichen Altersversorgungs-Regelungen entsprachen. Das Urteil des Bundesarbeitsgerichts (BAG) vom 15.09.2009 (3 AZR 17/09) zur Anwendung von teil- und vollgezellerten Tarifen im Bereich der bAV hat für mehr Klarheit gesorgt und diesen Weg voll bestätigt. Vernünftige Tarifgenerationen sind aber nach wie vor ein Muss, um Betrieben und Unternehmen tatsächlich die größtmögliche Sicherheit bei der Umsetzung ihrer Versorgungsregelungen zu geben.

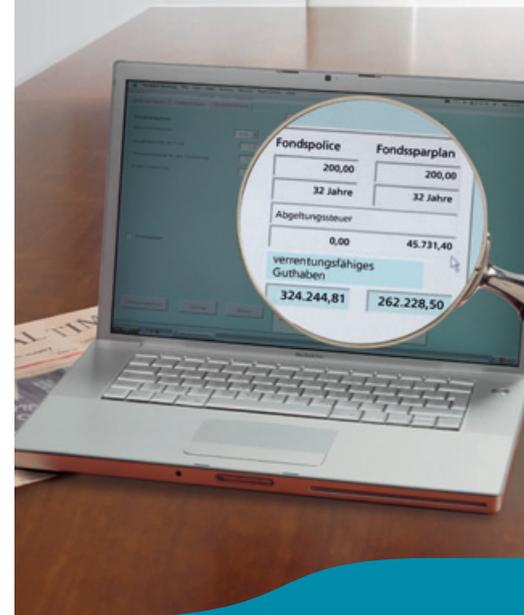
Der Münchener Verein legt darüber hinaus großen Wert auf praxisnahe Vertriebsunterstützung. Vertriebsfreundliche und einfache Antragsunterlagen sowie ein schnelles Online-Processing und die in Kürze startende Dunkelverarbeitung liefern die Basis für die gute Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern. In der täglichen Praxis ist dies ein echter Mehrwert.

Unsere Erfolge mit hohen zweistelligen Zuwachsraten in den letzten Jahren bestätigen diesen Weg. Unser Vorstandsvorsitzender Dr. Rainer Reitzler sieht die Ursache für die erhebliche Steigerung aber auch in der „konsequenten Ausschöpfung unserer Vertriebspotentiale.“

Was meinen Sie damit konkret?

Der Münchener Verein hat sich in den letzten Jahren als Spezialist für die Umsetzung von tarifvertraglichen Regelungen zur bAV einen Namen gemacht. Auch unsere jahrzehntelange Erfahrung im Handwerk und Mittelstand spielt hier eine große Rolle. Gerade Unternehmen mit kleiner bis mittlerer Mitarbeiterzahl bieten dem Berater ein enormes Potenzial für die Umsetzung zielgruppengerechter Versorgungslösungen. Nicht zuletzt zeichnet sich auch die wachsende Zahl von Vertriebspartnern, die bereits jetzt unser hohes Beratungs-Know-how in diesen Bereichen nutzen, für unseren Erfolg verantwortlich.

Die bessere Alternative.



Wie sieht das in der vertrieblichen Praxis aus?

Unternehmen werden vielfach mit Entscheidungen für die Einrichtung und Veränderung einer bAV konfrontiert. Alle handelnden Personen benötigen Planungssicherheit und Transparenz bei der Wahl der geeigneten Versorgungslösung. Durch eine kontinuierliche Qualitätskontrolle durch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVF) schafft der Münchener Verein in der bAV-Beratung ein hohes Maß an Verlässlichkeit und Haftungssicherheit für die beratenen Unternehmen. Wir bieten hier als erstes Unternehmen einen zertifizierten Beratungsprozess in der bAV. Dazu gehören die Analyse bestehender Vereinbarungen, die Bestimmung des geeigneten Durchführungsweges sowie unser nachhaltiges Betreuungskonzept. Erst dadurch sind haftungs- und zukunftsichere Vorsorgelösungen garantiert. Also Sicherheit für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vertriebspartner.

Ist nicht Sicherheit eine Grundforderung an eine bAV?

Natürlich, aber die sich ständig verändernden beruflichen und privaten Rahmenbedingungen verlangen von einer bAV neben Sicherheit auch ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit. Daher muss eine gut funktionierende bAV für die versorgungsberechtigten Arbeitnehmer flexibel bleiben. Entscheidungen über die Höhe des Versorgungsbeitrags in der Entgeltumwandlung, Regelung von entgeltfreien Zeiten (Elternzeit, Sabbatical), Wechsel des Arbeitgebers, zusätzliche Verwendung von Gratifikationen etc. müssen in bAV-Produkten problemlos umgesetzt werden können. Der Münchener Verein bietet hier mit seiner flexiblen bAV-Produktpalette den erforderlichen Spielraum, um all die Vorteile einer bAV optimal nutzen zu können.

Sie sprachen eingangs vom magischen Dreieck der bAV. Sind nicht gerade, was die Renditechancen betrifft, in der bAV sehr schnell die Grenzen erreicht?

Der Münchener Verein erweitert zum 01.01.2010 mit „MV bAV invest“, einer fondsgebundenen Direktversicherung mit Bruttobeitragsgarantie, sein Produktangebot. Grundgedanke hierbei ist die

Verbindung von Sicherheit, Ertragschancen sowie der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderung einer bAV. Ein dynamisches 3-Topf Hybridmodell stellt durch eine monatliche Bewertung sicher, dass nur soviel Garantiekapital wie nötig für die vereinbarte Garantie verwendet wird. Hierdurch können unsere Kunden die Chancen des Kapitalmarkts optimal nutzen.

Highlights sind unter anderem der geringe Mindestbeitrag von 10 EUR monatlich, hohe Rentengarantiefaktoren, überdurchschnittliche Übertragungswerte durch günstige Kostenverteilung sowie ein individuelles Garantie- und Ablaufmanagement, sprich Sicherung des Vertragsguthabens durch Garantieerhöhung. Zur Wahl stehen aktuell 70 namhafte Investmentfonds aus unserer Fondspalette. Neben dem individuellem Investment bieten wir unseren Kunden auch Strategieanlagen und nachhaltige Anlagekonzepte an. Im Marktvergleich liegen wir mit MV bAV invest ganz vorne.

Durch die Beitragszusage mit Mindestleistung in Verbindung mit unserer Bruttobeitragsgarantie erfüllt der Arbeitgeber sein arbeitsrechtliches Leistungsverprechen. Dadurch ist er z.B. auch von einer Anpassungsprüfungspflicht im Rahmen des § 16 BetrAVG (Betriebsrentengesetz) befreit.

Wie sehen Sie die Zukunft in der bAV?

Wir erwarten in der Branche aufgrund der Entwicklungen in den gesetzlichen Versorgungssystemen eine weitere Aufwertung der bAV. Unsere klassischen Direktversicherungstarife und das neue fondsgebundene Modell werden durch die hauseigene MVU Unterstützungskasse e.V. und individuelle Lösungen für Gesellschafter-Geschäftsführer in Form von Pensionszusagen abgerundet.

Durch unser Produktangebot und den zertifizierten Beratungsprozess erfüllen wir die arbeitsrechtlichen Anforderungen der bAV vollständig. Als besondere Vertriebsunterstützung bieten wir ein bAV-Spezialistenteam. Es steht für eine telefonische Beratung, aber auch für ein fachliches Coaching und sogar für eine persönliche Unterstützung unserer Vertriebspartner vor Ort zur Verfügung. Wir sind somit bestens gerüstet, unsere hervorragenden Zuwachsraten in der bAV auch in den nächsten Jahren fortzusetzen.

Setzen Sie auf Investment-Know-how mit einzigartiger Garantielösung

Die Friends Plan Investmentpolicen bieten Ihren Kunden höchstmögliche Flexibilität:

- 100 % Kapitalschutz zum Ablauf möglich
- Klare Trennung zwischen Garantie und Kapitalanlage
- Volle Partizipation an der Wertentwicklung der Investmentfonds
- Alle Assetklassen, Themen und Regionen

Sie selbst profitieren von der Sicherheit, dem Service und Support eines ausgezeichneten Partners.

Fondspolicen aus der Sicht des Investmentbrokers

- Megatrends nutzen
- Rendite optimieren
- Anlagerisiko begrenzen
- Alternativen sichern

Award-winning FRIENDS®



info@fpbag.de

FRIENDS PROVIDENT INTERNATIONAL