

„Die Derivatewelt hat schon längst Einzug ins bAV-Geschäft gehalten.“

Gespräch mit Interviewpartner Stefan Suhre, Geschäftsführer Longial GmbH



Welchen Stellenwert hat der Maklervertrieb im Rahmen der Neu-Ausrichtung von ERGO People & Pensions, die nunmehr unter dem Rahmen Longial antritt?

Longial ist eine Beratungs- und Servicegesellschaft, die ihre Kunden bei der Gestaltung und Umsetzung ihrer betrieblichen Altersversorgung (bAV) oder versorgungsähnlichen Systemen, wie z. B. bei Zeitwertkonten, unterstützt.

Im Sinne eines effizienten bAV-Rundumservices zeigen wir unseren Kunden auch Lösungen für die Finanzierung und Absicherung der vorhandenen Versorgungsverpflichtungen auf und identifizieren gegebenenfalls im Markt dafür geeignete Produktlösungen. Dafür ist es wichtig, unabhängig und neutral im Markt aufgestellt zu sein. Um dieser Unabhängigkeit und unserem vervollständigten Leistungsspektrum Rechnung zu tragen, treten wir seit Oktober unter dem neuem Namen „Longial – Die Pensionsberater“ im Markt auf und haben als Tochtergesellschaft der Longial GmbH die Longial Versicherungsmakler GmbH gegründet.

Mehr Leistung und mehr Services, wie unter anderem ein breiteres Beratungsspektrum sowie umfassendes Informations-Management, sollen Longial beim Kunden als hochkompetenten bAV-Dienstleister etablieren. Ist die Makler-

schiene hinsichtlich dieses Niveaus nicht schon sehr ausgedünnt bzw. „in festen Händen“?

Aus unserer Sicht wird der Bedarf an umfassendem bAV-Service durch kompetente Pensionsberater weiter steigen.

Das liegt zum einen an der Entwicklung des bAV-Marktes und zum anderen an der zunehmenden Komplexität in der Gesetzgebung. Nehmen Sie nur das Bilanzrechts-Modernisierungsgesetz. Es wird jedes Unternehmen treffen, das nach deutschem Handelsrecht zum Ausweis einer betrieblichen Altersversorgung verpflichtet ist, egal, ob es sich um eine Einmann-GmbH oder um ein Unternehmen mit mehreren hundert Beschäftigten handelt.

Wir werden dem zunehmenden Bedarf nach kompetenter bAV-Beratung gerecht, denn wir bilden das gesamte Spektrum der Pensionsberatung ab.

Wie kann der Makler an Ihrem internen Wissensmanagement teilhaben? Welche Qualifizierungsmaßnahmen sind angedacht?

Da wir die Maklertätigkeit als Teil des Ganzen sehen, machen wir auch beim internen Wissensmanagement keinen Unterschied.

Um das Fachwissen erweitern und an veränderte Rahmenbedingungen anpassen zu können, sind verschiedene

Themenbereiche bei uns mit so genannten Fachreferenten besetzt, die für die Aufbereitung des jeweiligen Fachthemas für die Kunden aber auch für die interne Wissensvermittlung verantwortlich sind.

In diesen „Wissenspool“ werden auch die Erfahrungen und das Know-how aus der Maklertätigkeit eingebracht, z. B. Themen wie „Marktübersicht und -entwicklung“ und „Versicherungstechnik“.

Das große Thema der Unternehmen ist die bilanzielle Auslagerung von Pensionsverpflichtungen. Gerade hier zählt die fachliche Kreativität des Beratungsunternehmens. Haben Sie hierzu bereits Ihr „Dream-Team“ an Bord?

Unser Team ist hoch motiviert, bestens qualifiziert und kann auf der Erfahrung bereits umgesetzter Auslagerungsprojekte aufbauen. Dies gilt im Übrigen aber auch für andere Themen. So zählen wir auch Pensionskassen und berufsständische Versorgungswerke zu unseren Kunden.

Die Summe der Risiken aus Pensionszusagen ist vom Unternehmer allein nicht

zu erfassen. Ein Berater allein ist dieser Komplexität meist ebenfalls nicht gewachsen. Ab welchem Punkt in der bAV-Beratung sichert Ihr Haus die Bestandsaufnahme des Beraters ab?

Das sehe ich ganz anders. Wir verstehen es als eine unserer wichtigsten Aufgaben, Risiken aus Pensionszusagen zu erkennen und diese Risiken dem Unternehmen dann auch so darzulegen, dass es in die Lage versetzt wird, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Unser Expertenteam aus Aktuarern und Mathematikern, Rechtsanwälten, Volks- und Betriebswirten sowie Versicherungs- und Verwaltungsspezialisten ist dieser Komplexität bestens gewachsen.

Innovative Fondslösungen sollen nunmehr oft das richten, was die Versicherer mit ihren Instrumenten gerade bei der Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen nicht mehr herwerkstelligen können. Hält damit die Derivatewelt Einzug ins bAV-Geschäft?

Die Derivatewelt hat schon längst Einzug ins bAV-Geschäft gehalten. Angesichts

der rückläufigen Zinserträge, die die Versicherer in den letzten Jahren darstellen konnten, ist es doch nur verständlich, dass Unternehmen versuchen, über alternative Konzepte eine höhere Performance zu erzielen und damit den Aufwand für die bAV zu reduzieren. Ein Prozent mehr Rendite kann dabei schnell zu 10 Prozent weniger Aufwand führen. Allerdings müssen aber auch die innovativen Fondslösungen erst noch beweisen, ob sie tatsächlich dauerhaft zu einer Reduzierung des Aufwands beitragen können.

Aufgrund der Entwicklung der Kapitalmärkte in den letzten Jahren sind sie nach meinen Erfahrungen diesen Beweis noch schuldig geblieben. Es würde mich nicht wundern, wenn angesichts der Kapitalmarktkrise die klassischen Finanzierungsinstrumente der Lebensversicherungsbranche eine Renaissance erfahren würden, insbesondere wenn Banken den Druck auf Unternehmen erhöhen, der Versorgungsverpflichtung auch ein Versorgungsvermögen gegenüberzustellen und die Unternehmen dabei wieder vermehrt auf konservative Finanzierungsinstrumente zurückgreifen.

Wissen ist Geld!

Fachbücher – Fachzeitschriften aus der Finanzwelt





www.promakler.de