

# „Ich wünsche mir eine bAV, die für alle verständlich und einfach ist“

Martin Bockelmann, Gründer und CEO der Xempus AG,  
über einfache Vorsorgeprodukte und mögliche Expansionschritte

*Interview: David Gorr*

**DER VERMITTLER:** Sie haben sich kürzlich von xbAV zu Xempus umfirmieren lassen. Warum?

**MARTIN BOCKELMANN:** Die erweiterte Marktausrichtung machte den neuen Namen notwendig. Gestartet sind wir mit der bAV. Dann kam BU hinzu. Seit klar war unsere Plattform für den gesamten Bereich „Vorsorge“ zu öffnen, suchten wir einen Namen, der das transportiert.

**Wenn wir bei bAV und BU bleiben. Funktioniert das ohne persönliche Beratung?**

Insbesondere das letzte Jahr hat gezeigt, wie wichtig digitale Kommunikation ist. Vermittlerinnen und Vermittler sind deutlich weniger vor Ort bei Kundenterminen als bislang. Wer auf Technologie setzt, macht Beratung, Abschluss und Verwaltung einfach, effizient und ortsunabhängig.

Im letzten Jahr hatten die angeschlossenen Vermittler mehr Beratungen über unsere Plattform als je zuvor. Mit Blick auf die Daten können wir sagen, dass Vermittlerinnen und Vermittler, wenn sie digital arbeiten, ihr Neugeschäft erheblich steigern. Gleichzeitig reduziert sich der Administrations- und Informationsaufwand auf Arbeitgeberseite um bis zu 80 Prozent. Je einfacher bAV ist, umso besser für alle. Insbesondere für Vermittlerinnen und Vermittler.

**Wenn das alles so einfach ist, warum machen das die großen Versicherer nicht auch alle rein digital?**

Wir befinden uns mitten in der digitalen Transformation. Immer mehr Lebensversicherer binden die für sie passenden Technologien und Plattformen ein. Rein digital geht jedoch über das Ziel hinaus. Persönliche Beziehungen lassen sich nicht digitalisieren und das ist auch gut so.

**Können Sie konkrete Kundenzahlen nennen?**

Mehr als 40 der führenden Produktanbieter und Vertriebsorganisationen zählen heute zu unseren Kunden. Genutzt wird unsere Plattform von rund 14.000 Vermittlerinnen und Vermittlern. Über unsere Xempus-Plattform haben wir im Jahr 2020 rund 70.000 Anträge produziert. Davon kamen 13.000 aus Selbstabschlussstrecken.

**Kritiker bemängeln, dass für Unternehmen die Entgeltumwandlung der Betriebsrente verwaltungsintensiv, komplex und teuer sei und für Arbeitnehmer weniger Rendite bringe. Können Sie das unterstreichen?**

Richtig ist, dass Arbeitgeber einfache und effiziente Prozesse in der bAV erwarten. Digitale gestützte Prozesse, wie Xempus sie anbietet, gewährleisten dies.

Die Kritik an der Rendite kann ich nicht nachvollziehen. Ich bin davon überzeugt, dass die bAV für den überwiegenden Teil aller Beschäftigten die richtige Wahl ist. Denn im Gegensatz zur privaten Lebensversicherung behält die betriebliche Altersvorsorge ihre Hebel, um die persönliche Rendite zu verbessern. Den Unterschied machen in der bAV Arbeitgeberzuschuss, Steuervorteil und Sozialversicherungsersparnis.

**Welche Reformen wünschen Sie sich hierbei von Seiten der Politik?**

Flankierung bei der Weiterentwicklung der Digitalisierung. Dazu gehört insbesondere der Wegfall des Schriftformerfordernisses bei der Entgeltumwandlung. Insgesamt wünsche ich mir eine bAV, die für alle verständlich und einfach ist.

**Sie wollen künftig auch die betriebliche Krankenversicherung sowie die private Renten- und Lebensver-**



### **sicherung in ihr Portfolio aufnehmen. Warum gerade diese Policen?**

bkV und private Renten- und Lebensversicherungen werden neben bAV und BU am häufigsten nachgefragt. Wir sehen das Beschäftigungsverhältnis als den natürlichen Rahmen für Vorsorgeüberlegungen an. Immer im Blick der Mensch, der Vorsorge verstehen möchte, um für sich in seiner individuellen Situation bestmöglich entscheiden zu können. Unser Ziel ist, dass jeder Mensch Vorsorge versteht. bAV, privat und gesetzlich – in Summe.

---

**„Der Vermittler ist und bleibt wichtig und wir unterstützen ihn. Papieranträge ausdrucken und Prozesse analog begleiten werden sich jedoch weiter reduzieren – und kaum ein Vermittler wird das als seine Aufgabe oder seinen Wertbeitrag sehen.“**

---

### **Glauben Sie der klassische Versicherungsvermittler hat noch eine Zukunft, wenn sogar die kompliziertesten Policen online abgeschlossen werden können?**

Der Vermittler ist und bleibt wichtig und wir unterstützen ihn. Seine Erfahrungen, Kontakte und Fachwissen sind für komplexe Fragestellungen unerlässlich. Papieranträge ausdrucken und Prozesse analog begleiten werden sich jedoch weiter reduzieren – und kaum ein Vermittler wird das als seine Aufgabe oder seinen Wertbeitrag sehen. Kundinnen und Kunden brauchen beides. Gute digital unterstützte Beratung. Und einen kompetenten Ansprechpartner bei Fragen, Problemen oder Unsicherheit.

### **Welche anderen Policen können Sie sich vorstellen digital anzubieten? Was sind ihre langfristigen Ziele? Womöglich andere Märkte in Europa?**

Wir wollen Vorsorge für alle einfach machen. Vorsorge ist auch international einer der großen Wachstumsmärkte. Und Internationalisierung ist womöglich einer der nächsten Schritte. Jetzt konzentrieren wir uns erst einmal auf den Vorsorgemarkt in Deutschland.

[gorr@vww.de](mailto:gorr@vww.de)