

# Ein Tool, das die bAV noch attraktiver macht

Unabhängige Vorsorge-Plattformen ermöglichen Interaktion, liefern Cross-Selling-Ansätze und bieten Transparenz. Vor allem bei der Beratung und beim Vertrieb zur betrieblichen Altersversorgung kann dieses Instrument unterstützen.

Seit der Corona-Krise werden die Themen Homeoffice, Remote Work und hybride Arbeitsmodelle immer wichtiger. Diese Entwicklung bringt Vorteile mit sich, vergrößert aber auch die Distanz zwischen Unternehmen und Belegschaft. Klassische Benefits wie Cafeteria, Fitnessraum oder Jobticket verlieren an Attraktivität.

Benefits spielen aber eine bedeutende Rolle bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung. Das ergab auch die Studie „Benefits & Wellbeing 2020+: Was Mitarbeitende wollen“ der Unternehmensberatung Mercer. So gab jeder siebte Befragte an, dass Corporate Benefits schon einmal ausschlaggebend für die Wahl des neuen Arbeitgebers waren. Fast jeder zweite Teilnehmer wäre auch bereit, auf einen Teil des Gehalts zu verzichten, um im Gegenzug attraktive Unternehmensvorteile zu erhalten. Diese Bereitschaft ist bei den jüngeren Befragten, also von Menschen im Alter von 18 bis 39 Jahren, mit einem Anteil von über 60 Prozent noch ausgeprägter.

Diese Entwicklung ist auch in der Nachfrage nach betrieblicher Altersversorgung (bAV) zu beobachten. Beschäftigte möchten dieses Instrument verstärkt nutzen, um ihren Lebensstandard im Alter abzusichern. Kleine und mittelständische Unternehmen scheuen das Thema bAV aber häufig noch, da sie komplexe rechtliche Anforderungen befürchten.

Doch die Digitalisierung ist der Schlüssel, die bAV einfach und vor allem transparent zu gestalten. Die in der Corona-Krise deutlich gestiegene Zahl digi-

taler Anwendungen zeigt, dass diese Tools zu einem selbstverständlichen Teil des Lebens vieler Menschen geworden sind. Vor diesem Hintergrund wird die Plattformökonomie immer wichtiger. Denn digitale Plattformen bieten Interessierten die Möglichkeit, sich einfach und schnell zu informieren, zu einer Entscheidung und so zu einem Abschluss zu kommen, jederzeit und an jedem Ort. Dieser Trend stellt einen Vorteil für alle Beteiligten in der bAV dar, nicht nur für Unternehmen und ihre Beschäftigten, sondern auch für Versicherer und unabhängige Vermittler. Denn eine starke, unabhängige Plattform bindet alle gleichermaßen ein. Sie integriert und vernetzt alle Beteiligten miteinander und ermöglicht Interaktion. So schafft die Plattform Transparenz, von der alle profitieren.

Digitale Vernetzung sorgt demnach für Informationsfluss und zusätzliche Kontaktpunkte. Damit erhöht sich die

Chance auf weitere Abschlüsse. Die Erfahrung der vergangenen Jahre mit der Xempus-Plattform zeigt, dass sich mithilfe digitaler Technologien Stornoquoten auf ein Minimum reduzieren lassen. Denn alle Informationen liegen zum Zeitpunkt des Abschlusses verständlich und nachvollziehbar vor.

Diese Aspekte sind auch für unabhängige Vermittler wichtig. Sie können den Unternehmen so viel Arbeit abnehmen und komplexe Strukturen reduzieren. Ein Vermittler zeigt in der Beratung zunächst, welche Vorsorgeart für das Unternehmen geeignet ist. Anschließend kann jeder Mitarbeiter individuell beraten werden. Hierbei können die diversen Förderarten, beispielsweise die bAV im Vergleich zur privaten Vorsorge, transparent analysiert werden. Dafür berücksichtigt etwa die Online-Beratung der Xempus-Plattform Versorgungslücken und bestehende Absicherungen. Das System zeigt dem Mitarbeiter seinen künftigen Gehaltszettel live schon während der Beratung.

## Kompakt

- Vorsorge-Plattformen von Drittanbietern bringen Unternehmen und Beschäftigte ebenso wie Vermittler und Versicherer zusammen.
- Sie ermöglichen mehr bAV-Abschlüsse bei gleichzeitig weniger Aufwand.
- Die Zukunft der Altersvorsorge ist eng verbunden mit der Entwicklung der Plattformökonomie.

## Neue Tarife immer aktuell

Vermittler können mit Plattformen mehr Abschlüsse erzielen und gleichzeitig Zeit für Verwaltungsaufwand sparen. Bei der Xempus-Plattform liegt das Abschluss-Plus im Schnitt bei 50 Prozent, die Aufwandsersparnis bei 40 Prozent. Ein weiterer bedeutender Aspekt ist, dass gesetzliche Veränderungen sofort auf Plattformen umgesetzt und neue Tarife der Produktanbieter regelmäßig aktualisiert

werden. So beraten Vermittler jederzeit rechtssicher und tarifvertragskonform.

Auch nach Vertragsabschluss spielen Vermittler bei der bAV-Beratung eine wichtige Rolle, denn sie bleiben die erste Anlaufstelle für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Über eine Plattform haben Vermittler nicht nur die Möglichkeit, Interessierte zur bAV zu beraten, sondern können auch im Nachgang Verträge einfach für den Arbeitgeber verwalten und neue Produkte anbieten. Auf diese Weise bietet ein unabhängiges Portal vielfältige Möglichkeiten des Cross-Sellings. So ergab eine Auswertung mehrerer Hunderttausend Datensätze der Xempus-Plattform, dass die durchschnittliche Bewertungssumme der abgeschlossenen bAV-Verträge im Vergleich zum Marktdurchschnitt etwa doppelt so hoch ist, weil Arbeitnehmer den konkreten Mehrwert besser verstehen.

Von Plattformen profitieren auch die Beschäftigten, also die Kunden der Vermittler. Sie erhalten ein unabhängiges, auf ihre Bedürfnisse ausgerichtetes Bild, das ihnen eine langfristige Entscheidung ermöglicht. Und wechseln sie den Job, lassen sich ihre Daten problemlos zum neuen Arbeitgeber migrieren, und zwar ohne großen bürokratischen Aufwand.

Eine zentrale Voraussetzung für den Erfolg und die reibungslose Funktion eines Plattform-Ökosystems sind seine technologischen Grundpfeiler. Dabei geht es vor allem um Themen wie Cloud, Software-as-



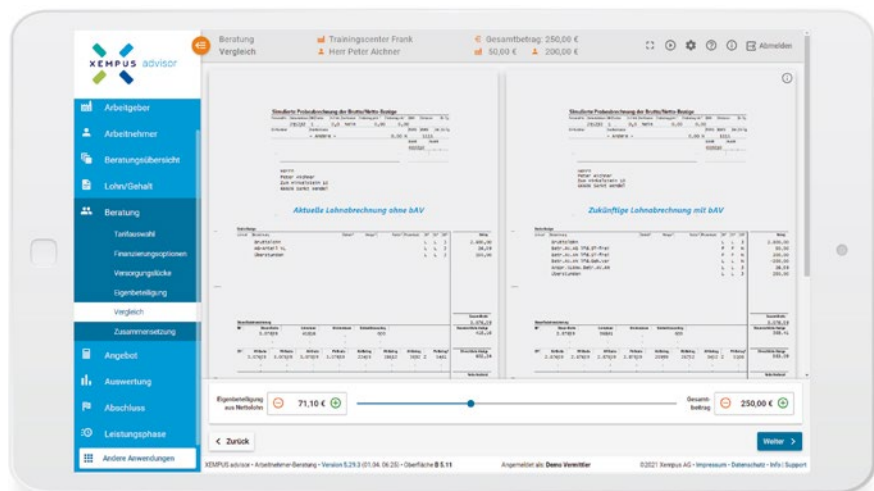
a-Service (SaaS), Big Data und Künstliche Intelligenz (KI). Natürlich muss die Informationssicherheit immer gewährleistet sein. Gerade cloudbasierte SaaS-Lösungen spielen eine große Rolle, denn ganz gleich, ob Beschäftigte, Unternehmen, Vermittler oder Versicherer, sie alle wollen zu jeder Zeit und von jedem Ort aus auf alle Daten zugreifen können. Big Data und KI, also die gezielte Auswertung und Analyse der vorhandenen Kundendaten, sind ebenso wichtig, vor allem für den Vertrieb. Denn nur wer Motivation, Sorgen und Herausforderungen seiner Kunden versteht, kann individuell auf sie zugeschnittene Lösungen anbieten. Indem eine Vielzahl anonymisierter Daten ausgewertet wird, versteht der Interessent, welche Vorsorgeprodukte andere Personen in einer ähnlichen Le-

bensituation abgeschlossen haben. Damit stärken Plattformen sowohl den Bestand als auch das Neugeschäft.

Aus der Umfrage „The Future of Insurance“ des Digitalisierungsspezialisten Sollers Consulting geht hervor, dass Cloud Computing in der Versicherungsbranche zu einer gängigen Technologie werden wird. Der Erfolg des Vertriebs basiert zwar weiterhin auf der persönlichen Interaktion, 33 Prozent der Branchenvertreter sind allerdings davon überzeugt, dass der Vertrieb in Zukunft zu 70 Prozent oder mehr automatisiert und unterstützt sein wird.

### Automatisierter Vertrieb

Der demografische Wandel macht eine Zusatzversorgung im Alter immer unerlässlicher. Damit steigt auch die Bedeutung der bAV. Mit einer unabhängigen Vorsorge-Plattform verfügen Unternehmen über ein starkes Tool, um ein so wichtiges Thema wie die bAV ihren Beschäftigten einfach und schnell zugänglich zu machen. Gehen sie den Schritt zur Plattformökonomie, werden sie und ihre Mitarbeiter, Versicherer und Vermittler gleichermaßen zukunftsfest.



Mit wenigen Klicks zeigt der Vermittler die Lohnabrechnung mit und ohne bAV.



**Autor:**  
Jochen Pielage  
ist Chief Technology Officer  
bei Xempus in München.