

Anzeigen-Sonderveröffentlichung

**pr**ontra  
*informiert*

*Worauf es im  
bAV-Geschäft  
2024 ankommt*

Produkte, Prozesse, Service –  
der stimmige Dreiklang entscheidet

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit

**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft



# Wir brauchen mehr bAV!

*Liebe Leserin, lieber Leser,* demografischer Wandel und damit die Sicherheit der Altersvorsorge sind ein Top-Thema. In einem sind sich alle Beteiligten einig: Wir brauchen eine höhere Durchdringungsquote in der bAV!

Der Dschungel an Vorschriften, Gesetzen und Reformen macht es Arbeitgebern und Vermittlern allerdings nicht leicht. Arbeitgeber sind auf professionelle Vermittler angewiesen, die ihnen für die bAV ein einfaches Handling, smarte Prozesse, sichere und renditestarke Produkte und eine schlanke Abwicklung gewährleisten können. Was aber braucht der Vermittler, um bei seinem Arbeitgeberkunden professionell aufzutreten? Ein performancestarkes, sicheres Produkt – smarte Prozesse, digital oder analog – kompeten-

ten Service, persönlich oder digital mit verbindlichen Standards. Optimieren Sie Ihre Prozesse, gewinnen Sie mit wesentlichen AG-Prioritäten und machen Sie 2024 zu Ihrem bAV-Jahr!  
Viel Erfolg wünscht Ihr

**Ruven  
Simon,**  
Leiter bAV  
Vertrieb




---

## Impressum

Verlags-Sonderveröffentlichung der Alsterspree Verlag GmbH, Kurfürstendamm 173, 10707 Berlin, Telefon: +49 (0)30 2 32 56 27 00, [www.alsterspree-verlag.de](http://www.alsterspree-verlag.de)  
Druck: MÖLLER PRO MEDIA® GmbH, Zeppelinstraße 6, 16356 Ahrensfelde, [www.moellerdruck.de](http://www.moellerdruck.de)  
©2024 Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.  
[redaktion@alsterspree-verlag.de](mailto:redaktion@alsterspree-verlag.de)  
Redaktionsleitung: Sebastian Wilhelm  
Alsterspree Verlag GmbH

# *Ein Markt, der auf Sie wartet*

## *Warum die bAV-Beratung Zukunft hat*

Wie es um die gesetzliche Rente bestellt ist, hat sich unter den Arbeitnehmern herum-

gesprachen. Nur jeder fünfte glaubt laut einer aktuellen Deloitte-Studie noch daran,



mit dieser ersten Säule der Altersversorgung im Ruhestand klarzukommen. Jeder dritte erwartet gar, noch nicht mal die Hälfte seiner Ausgaben mit der gesetzlichen Altersrente decken zu können. Folgerichtig ist es da, dass eine betriebliche Altersversorgung (bAV) stetig an Beliebtheit gewinnt. Unter den gefragtesten Mitarbeiterbenefits rangiert sie vor Boni, Dienstwagen & Co. klar auf Platz eins (siehe Grafik auf Seite 7).

Umso erstaunlicher, dass die bAV-Marktdurchdringung in kleinen und mittleren Unternehmen zuletzt deutlich unter die Hälfte zurückging. Auch wenn man die labile Konjunkturlage in den vergangenen Jahren in Rechnung stellt: Größter Schmerzpunkt der Mittelständler ist nicht ein Mangel an Aufträgen, sondern an Arbeitskräften. Dieses Wachstumshemmnis bekämpft man,

indem man seine Attraktivität als Arbeitgeber erhöht – wozu mit der bAV ein zugkräftiges Instrument bereitsteht, das die Unternehmen wegen der staatlichen Förderung günstiger kommt als eine Gehaltserhöhung. Da der Arbeitskräftemangel demografisch bedingt zunehmen wird, liegt hier großes Zukunftspotenzial für bAV-Experten.



*Nur jeder fünfte Arbeitnehmer erwartet, dass seine gesetzliche Rente ausreichen wird.*

### **Beratung ist gefragt**

Offenbar sind zu wenige kleinere und mittlere Unternehmen in Deutschland gut über die bAV informiert, überkommene Vorurteile über eine zeitintensive Verwaltung inklusive. Eine Wissenslücke, die es nicht ▶

► nur aus sozialpolitischen Gründen zu schließen gilt. Indem Sie Gewerbetreibenden beim Anwerben und Halten von Arbeitskräften mit einer tragfähigen bAV-Lösung helfen, stärken Sie die heimische Wirtschaft. Und gewinnen hochwertige Kunden mit der Aussicht auf Cross-Selling, da Sie bei jeder Firma gleich ein ganzes Kollektiv von Ihrer Arbeit überzeugen können.

Es lohnt sich also, sich das Know-how, das Sie für eine seriöse bAV-Beratung mitbringen sollten, anzueignen. Auch wenn es nicht ohne ist: Neben den Durchführungswegen mit ihren Vor- und Nachteilen sowie einem Überblick über das Produktangebot benötigen Sie Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen (etwa Arbeits-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht) und der erforderlichen Prozesse.

### Was zeichnet eine gute bAV-Lösung aus?

Zudem sollten Sie wissen, welche Kriterien eine gute bAV-Lösung erfüllen sollte. Für Arbeitnehmer zählen insbesondere Sicherheit und Rendite. Von zentraler Bedeutung ist daher das Rentenversprechen, denn bei einem niedrigen Ver-



*»Bei der Information und Kommunikation von bAV-Angeboten gibt es großes Verbesserungspotenzial.«*

**Deloitte**, bAV-Studie 2023

rentungsfaktor nützt auch die beste Performance der gewählten Anlage wenig. Arbeitgeber legen zusätzlich großen Wert auf schlanke, ressourcenschonende Prozesse – vor allem für die fortlaufende Verwaltung der bAV – und auf Servicequa-

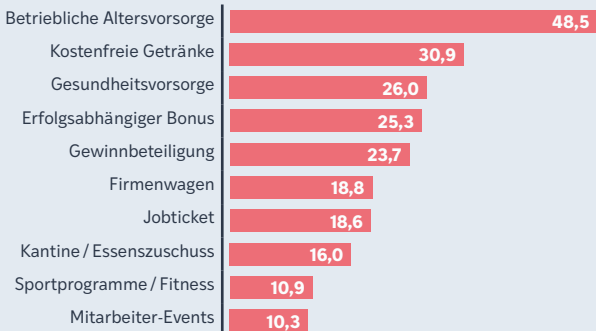
lität, wie sie beispielsweise in kurzen Bearbeitungszeiten zum Ausdruck kommt. Diese oftmals wenig beleuchteten Dimensionen einer bAV-Lösung werden wegen ihrer Kritikalität im Folgenden näher betrachtet. Es gebe „bei der Information und Kommunikation von bAV-Angeboten kontinuierlich

großes Verbesserungspotenzial“, schreibt Deloitte in der bereits zitierten Studie. Betrachten Sie es als Einladung und Chance, das Informationsdefizit zu beheben. Persönliche Beratung wird dabei von jedem zweiten Arbeitnehmer hochgeschätzt – und am Ende honoriert. ■



### *Fachkräftemagnet bAV*

Die bei Arbeitnehmern beliebtesten Benefits



Angaben in %

Quelle: StepStone, Stand: 2021

# *Der bAV-Paradigmenwechsel*

*Moderne Lösungen passen sich dem Kunden an,  
nicht umgekehrt.*

Es versteht sich, dass eine bAV-Lösung gute Renditechancen und, darauf basierend, eine möglichst hohe garantierte Rentenleistung bieten sollte.

Das war, ist und bleibt das Fundament für langfristige Kundenzufriedenheit. Doch der „Überbau“ hat sich in den letzten Jahren gewandelt, mit





Folgen für die Produkt- und Anbietersauswahl wie auch für die Beratungsarbeit. Lange haftete der bAV der Ruf an, ein bürokratisches Monstrum zu sein, das wertvolle betriebliche Ressourcen verschlingt. Als starr und unflexibel galten die Vorgaben seitens des Gesetzgebers und des Versicherungsanbieters, als aufwendig und kompliziert die laufende Verwaltung. Vor allem bei den sogenannten Störfällen – bei denen es sich eigentlich zumeist um alltägliche Änderungen handelt (siehe Grafik auf Seite 10) – wurde traditionell Schriftverkehr fällig. Noch heute haben viele Unternehmer dieses Image vor Augen, wenn sie auf die bAV angesprochen werden.

### **Prozessflexibilität statt Vorgaben**

Doch die Zeiten haben sich geändert. Heute müssen die

Mittelständler nicht mehr den Prozessvorgaben der bAV-Anbieter Folge leisten; vielmehr werden die Prozesse auf die jeweiligen Arbeitgeberbedürfnisse und -wünsche zugeschnitten. Dazu kommen avancierte technische Lösungen und



### *Der »Überbau« der bAV hat sich gewandelt.*

Schnittstellen zum Einsatz, gegebenenfalls auch individuelle Willenserklärungen. Die Kombination aus Servicegeist des Versicherers und digitalen Tools zahlt sich für die Unternehmen in hocheffizienten Prozessen aus. Das macht sich schon beim Aufsetzen der bAV-Lösung bemerkbar, noch mehr aber in der langfristigen Administration. Auch für Vermittler ist diese Prozessflexibilität der



► Versicherer, mit denen sie kooperieren, wichtig. Wer anbieterunabhängig berät, greift in der Regel auf mehrere Technikdienstleister zurück, von Xempus über eVorsorge bis hin zu Penseo. Der favorisierte Anbieter sollte daher über entsprechende Anbindungen und Schnittstellen verfügen. Zudem empfehlen sich Verträge und Prozesse, die den Kunden viele

Optionen offenlassen, eine Beitragsfreistellung ohne Nachteile wie Kündigung des Vertrages, da Mindestwerte nicht erreicht werden, oder eine Schmälerung der Garantie.



***Digitale Tools können nicht alle Eventualitäten abdecken.***



### ***Die häufigsten Störfälle in der bAV***

Austritt des Arbeitnehmers /  
Wechsel Versicherungsnehmer

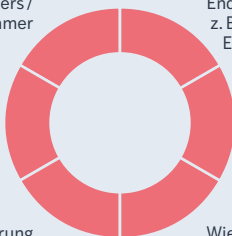
Ende der Lohnfortzahlung,  
z. B. durch Krankheit,  
Elternzeit etc.

Namensänderung

Reduzierung

Adressänderung

Wiederinkraftsetzung



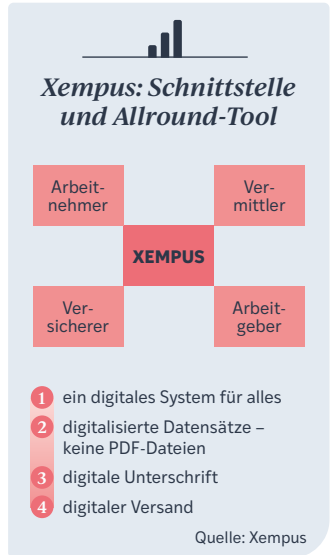
Quelle: WWK

## Spreu und Weizen

Die digitalen bAV-Plattformen vereinfachen und flexibilisieren die Verwaltung erheblich. Xempus etwa ist intuitiv bedienbar, verbindet alle vier Hauptbeteiligten und kommt gänzlich ohne Papierkram aus (siehe Grafik). Alle Eventualitäten können auch solche Tools allerdings nicht abdecken. Sind Vorgänge außerhalb der Norm zu verarbeiten, kommt es auf den Service des Anbieters an. Und hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Bei der Anbieterauswahl sollte dieses Kriterium deshalb mit im Fokus stehen.

Arbeitgeber wie Vermittler schätzen und brauchen schnelle, unbürokratische Unterstützung durch persönliche Ansprechpartner, die nicht nur Ahnung von der Materie, sondern auch Entscheidungsprokura haben.

Der richtige Versicherungspartner an der Seite des Vermittlers



– und der Unternehmen – entscheidet folglich über den Erfolg der bAV-Lösung. Warum der Dreiklang aus Produkt, Prozessen und Service stimmig sein sollte, erfahren Sie auch im folgenden Interview mit einem gestandenen bAV-Vertriebsexperten. ■

# »Alle bAV-Prozesse stellen wir digital zur Verfügung«

*Ruven Simon, Leiter bAV Vertrieb bei der WWK,  
im Interview*

**procontra:** Wie steht der bAV-Markt in Deutschland nach Ihrem Eindruck derzeit – nach mehreren konjunkturell krisenhaften Jahren – da?

**Ruven Simon:** Die globalen Wirtschaftskrisen betreffen Arbeitgeber in unterschiedlichsten Branchen teilweise stark. Arbeitsplätze sind dabei in der Regel wegen des mittlerweile überall ausgeprägten Fachkräftemangels aber nicht gefährdet. Die bAV bewegt sich daher in einem sehr stabilen Marktumfeld. Wir verzeichnen seit Jahren sogar eine stetig steigende Nachfrage.

**procontra:** Laut einer Deloitte-Studie ist Sicherheit für Arbeitnehmer das wichtigste Kriteri-



um einer bAV-Lösung, weit vor der Rendite. Wie zeigt sich das im vertrieblichen Alltag?

**Simon:** Arbeitnehmer wollen eine sichere Altersvorsorge: Sie

legen Wert auf hohe Garantien in der Rente und einen verlässlichen Anbieter. Intransparente Lösungen, die den Rentenfaktor erst bei Rentenbeginn festlegen oder nur geringe Rentenleistungen garantieren, werden immer weniger akzeptiert. Die WWK wird von den Marktteilnehmern aufgrund ihrer Finanzstärke, der hohen Transparenz in der Garantierzeugung und hoher garantierter Rentenfaktoren auf das Gesamtguthaben sehr positiv wahrgenommen. Unsere Absatzzahlen zeigen eindeutig, dass Vermittler, Arbeitgeber und Arbeitnehmer uns deswegen verstärkt als bevorzugten bAV-Partner wählen.

**procontra:** Wie wichtig ist eine anwaltlich begleitete Versorgungsordnung?

**Simon:** Arbeitsrechtlich ist es für den Arbeitgeber die beste Lösung. Er profitiert von klaren Regelungen, einer einfachen Administration,

Erfüllung der Rechtspflichten und Begrenzung der Arbeitgeberverpflichtung sowie der Haftungsübernahme durch einen Rechtsanwalt.

**procontra:** Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der bAV?

**Simon:** Mittels Digitalisierung



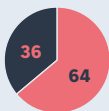
*»Wir vereinfachen,  
verschlanken und  
verbessern konsequent  
jeden Teil der bAV.«*

können wir viele Prozesse in der Beratung und in der Verwaltung vereinfachen. Als Service-Versicherer sehen wir hier unseren Ansatz: Alle Prozesse, die Arbeitgeber und Vermittler digitalisieren wollen, stellen wir digital zur Verfügung; bei der Beratung, beim Abschluss und in der Verwaltung der Verträge.

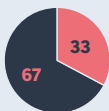
**procontra:** Wie unterstützt die WWK kooperierende bAV- ▶

## Nicht zu hoch pokern

Würden Sie folgendes Angebot einer garantierten Rente von 500 € vorziehen: Ihnen werden nur 250 € garantiert, aber Sie haben eine 50-prozentige Chance auf insgesamt 750 €?



Würden Sie folgendes Angebot einer garantierten Rente von 500 € vorziehen: Ihnen wird nichts garantiert, aber Sie haben eine 50-prozentige Chance auf insgesamt 1.000 €?



■ ja ■ nein

Angaben in %

Quelle: Deloitte-bAV-Studie, Stand: 2023

### ► Vermittler darüber hinaus?

**Simon:** Die bAV wird in der Praxis oftmals als sehr komplex wahrgenommen. Die WWK unterstützt ihre Vertriebspart-

ner daher sehr zielgerichtet: Über die Münchner Zentrale steht die Vertriebsberatung bAV telefonisch oder im Chat zu allen Fragen in der Direktversicherung zur Verfügung. Das bAV Kompetenz Center flankiert die spezielle bAV mit Rückdeckungslösungen für Unterstützungskassen und Pensionszusagen. Darüber hinaus bereitet unser bAV-Projekt-service die Beratungen des Vermittlers inklusive aller Beratungsdokumente individuell vor. Analog oder digital. Dezentral haben wir zudem mit elf bundesweit tätigen bAV-Consultants Experten, die Vermittler persönlich vor Ort bei Weiterbildungen, bei der Akquise und bAV-Konzeptionen sowie bei Arbeitgeberterminen unterstützen.

**procontra:** Von der Politik wird eine bAV-Durchdringung von 80 Prozent angestrebt – wie kann dieses überaus ambitio-

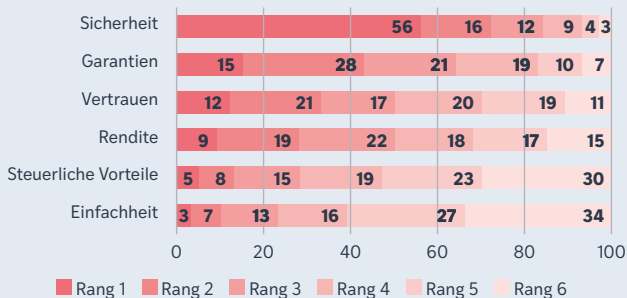
nierte Ziel erreicht werden?

**Simon:** Die Politik hat uns und unseren Vertriebspartnern einen sozialpolitischen und volkswirtschaftlichen Auftrag gegeben: die bAV stärker zu verbreiten. Eingangs haben wir schon davon gesprochen, dass bAV komplex sein kann. Das heißt, wir als Anbieter sind Teil des Problems. Deshalb

vereinfachen, verschlanken und verbessern wir konsequent jeden Teil der betrieblichen Altersvorsorge, sodass die Customer Journey für alle Beteiligten deutlich besser ist. Zusätzlich bilden wir aktiv jährlich über 500 Vermittler in und um die bAV weiter. Denn ohne Fortbildung kein Fortschritt. ■



Welche Eigenschaften Arbeitnehmern bei einer bAV wichtig sind



Angaben in %

Quelle: Deloitte-bAV-Studie, Stand: 2023

# *Eine für alle drei*

*Womit die WWK bei Produkten,  
Prozessen und Services überzeugt*



Ein bAV-Anbieter, der die Zeichen der Zeit früh erkannt und sich entsprechend zukunftsweisend aufgestellt hat, ist die WWK. Die Produkte des innovationsfreudigen Münchner Traditionsversicherers gehören zu den führenden am deutschen bAV-Markt. Dafür sorgen beispielsweise die Garantien bei der beitragsorientierten

Leistungszusage (BOLZ; siehe Grafik), etwa eine Beitragsfreistellung ab dem ersten Monat und eine Garantierente bei vorzeitigem Rentenbeginn. Zudem sind attraktive, vertraglich fixierte Rentenfaktoren Standard. Doch darüber hinaus hat sich die WWK insbesondere seit den Anfängen der Digitalisierung auch bei der



Prozessqualität und -flexibilität als Vorreiterin erwiesen. Die Vertriebspartner und Endkunden können die bAV heute von Ende zu Ende digital abwickeln, von der Information und Beratung über den Abschluss bis hin zur Administration. Dazu steht primär das WWK bAVnet von Xempus offen, aber auch andere bAV-Plattformen. Fortlaufend werden die BiPRO-Anbindungen ausgebaut und hilfreiche Tools wie Smart FIX oder eSignatures in den Workflow integriert.

### Exzellenz im Service

Auch in der dritten Dimension einer bAV-Lösung, dem Service, gibt die WWK Vollgas, wie immer wieder von unabhängiger Seite bestätigt wird (unter anderem vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung, vom „Handelsblatt“ und von der „WirtschaftsWoche“). Ausdruck findet dies etwa im



## 5 BOLZ-Garantien für jede Betriebsrente

**Beitragsfreistellungsgarantie**  
ab 1. Monat

**Garantierte Todesfalleistung**  
> 50 % der eingezahlten  
Beiträge

**Garantierte Rentenfaktoren**  
inkl. Besserstellungsoption  
in Verbindung mit garantierter  
Ablaufleistung

**Garantierte Übertragungs-  
und Rückkaufswerte**  
> 50 % der eingezahlten  
Beiträge

**Tarifstufengarantie bei  
Austritt aus dem Kollektiv**

Arbeitgeber-Service-Versprechen+ (siehe Grafik), das eine schnelle Bearbeitung garantiert und dem Leitbild der mittlerweile bewährten WWK-Echtzeitgarantie folgt. Eine enor- ▶

► me Zeitersparnis verschafft Vermittlern und deren Kunden auch WWK Kollektiv easy: damit können Gruppenversicherungsverträge fallabschließend mit nur einem Formular beantragt werden, Anmeldungen inklusive. Nicht zuletzt

stimmt auch der persönliche Draht: Kooperierende Makler können sich bei allen Anliegen an versierte bAV-Consultants der WWK wenden, die bundesweit nach Kräften unterstützen. Das ist bAV-Vertriebsservice, wie er sein soll. ■



### Blitz-Service für Arbeitgeber

Leistungen	Arbeitgeber-Service-Versprechen Meldung per Post oder E-Mail	Arbeitgeber-Service-Versprechen+ Meldung über das WWK bAVnet
<b>Austritt / Wechsel VN</b> • Wechsel von AG zu AG • Wechsel von AG auf AN • Wechsel von privat auf den neuen AG	✓	✓
<b>Zahlungsunterbrechung im Dienstverhältnis, z. B.:</b> • Krankheit • Elternzeit • Beitragsfreistellung etc.	✓	✓
<b>Namensänderung</b>		✓
<b>Adressänderung</b>		✓
<b>Reduzierung</b>		✓
<b>Wiederinkraftsetzung</b>		✓

Quelle: WWK

# Für Sie da: Ihre bAV-Experten der WWK

**1**  
**Wolfgang Lau**  
bAV-Consultant  
0176 55 64 56 16

**2**  
**Stefan Möller**  
Senior bAV-Consultant  
0151 62 40 53 48

**3**  
**Sebastian Buschmann**  
Senior bAV-Consultant  
0151 17 62 17 48

**4**  
**Christoph Engelbrecht**  
Senior bAV-Consultant  
0163 160 16 34

**5**  
**Christoph Bunzel**  
bAV-Consultant  
0152 29 42 58 41

**6**  
**Dietmar Stiegler**  
Senior bAV-Consultant  
0151 53 92 28 43

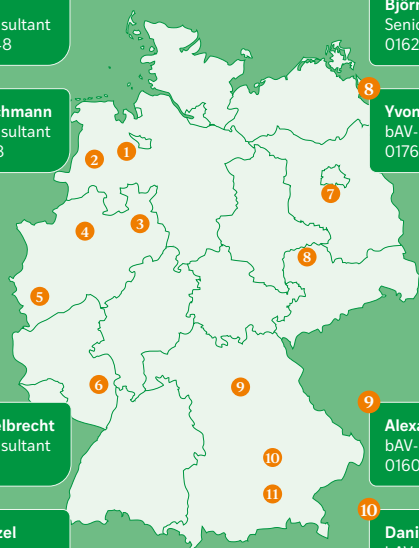
**7**  
**Björn Farr**  
Senior bAV-Consultant  
0162 101 56 75

**8**  
**Yvonne Browa**  
bAV-Consultant  
0176 32 03 44 56

**9**  
**Alexander Bogatic**  
bAV-Consultant  
0160 95 51 33 82

**10**  
**Daniel Kannengießer**  
bAV-Consultant  
0172 763 58 82

**11**  
**Daniel Meisinger**  
Senior bAV-Consultant  
0160 362 66 61





Entdecken Sie jetzt:  
**WWK bAV 2024**



WWK bAV 2024

# EINFACH DREIFACH GUT: WWK bAV

- **bAV Produkt:** WWK *IntelliProtect*® 2.0 | Insti-Tranchen und Indexfonds | nachhaltige Investments | Erhöhungen zu alten Rechnungsgrundlagen | Weiterzahlungsoptionen | Portierungen
- **bAV Prozess:** Digital mit XEMPUS, Penseo u. v. m. | WWK Kollektiv easy – smarterer bAV-Gruppenvertrag | Zufriedenheitsgarantie für Ihre Firmenkunden dank Arbeitgeber-Service-Versprechen+
- **bAV Service:** Projekt-service – vollständige Brutto-/Netto-Beraterdaten | bAV-Support – telefonisch oder digital | bAV-Consultants vor Ort | Weiterbildungen mit DVA- und IHK-Zertifikaten

**Profitieren auch Sie von der starken Gemeinschaft.**

**WWK VERSICHERUNGEN**

Vertriebsberatung: +49 89 5114-2500 oder [info@wwk.de](mailto:info@wwk.de)

**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft