

Pressemitteilung

HDI-Gerling Lebensversicherung AG

Köln, 03.05.2010

bAV-Experten stellen den Unternehmer in den Fokus

„Der Unternehmer ist für uns der Schlüssel im Geschäft der betrieblichen Altersversorgung“, erklärte Siegfried Hischke, Leiter Produktmanagement bAV bei HDI-Gerling Leben, auf dem diesjährigen bAV-Expertenforum in Köln. Die Versorgung der Geschäftsführer müsse anlässlich der Neuerungen durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) in jedem Fall geprüft werden und biete enormes Vertriebspotenzial – so der Tenor der Fachreferenten vor 80 bAV-Maklern und Kennern dieses Geschäftsfeldes. Das Forum wurde Ende April zum fünften Mal in Folge von HDI-Gerling Leben und dem Fachverlag Performance veranstaltet.

Pensionszusagen sind nach wie vor die wesentlichen Altersvorsorgebausteine von Gesellschafter-Geschäftsführern. Nach Einschätzung von Prof. Dietmar Wellisch gibt es in Deutschland etwa 400.000 Pensionszusagen mit einem durchschnittlichen Rückstellungsbetrag von 100.000 Euro. „Daraus resultieren rund 40 Milliarden Euro an Deckungsmitteln für Pensionszusagen“, berechnete der Hamburger Professor in seinem Vortrag und fügte an: „Irgendwann fällt jedem Gesellschafter-Geschäftsführer dies vor die Füße – insbesondere im Falle einer Unternehmensnachfolge oder eines -verkaufs.“ Denn Pensionszusagen können zu einer finanziellen Belastung führen, die eine hohe Bürde für den Nachfolger darstellen oder den Kaufpreis erheblich mindern. Deshalb müssen Pensionszusagen rechtzeitig vor der Übergabe an den Nachfolger geprüft und möglicherweise umgestellt werden, so der Steuerberater Wellisch.

BilMoG erfordert sofortiges Handeln

Hinzu kommt das neue BilMoG, nach dem die Unternehmen bereits zum 1. Januar 2010 eine Eröffnungsbilanz erstellt haben müssten. Wellisch: „Vielen Steuerberatern ist nicht klar, dass sie die Regelungen schon zum Jahresanfang anwenden mussten. Deshalb wollen wir hierzu sensibilisieren.“ Dieser Auffassung folgte auch Rechtsanwalt Christian von Buddenbrock von Marccus Partners, der Wirtschaftsrechtskanzlei der Mazars Gruppe. „Das Zusammenspiel zwischen Steuerberatern, Unternehmern und Vermittlern ist das wesentliche Erfolgsrezept in der bAV-Beratung“, betonte der Rechtsexperte auf dem Forum. Von Buddenbrock ging davon aus, dass deutschlandweit alle Pensionszusagen auf Handlungsbedarf geprüft werden sollten, da diese enorme Haftungsrisiken auf Beraterseite in sich bergen. „Die neuen bilanziellen Regelungen können zu Gefahren in Hinblick auf die Eigenkapitalquote und die Kreditwürdigkeit der Unternehmen führen. Daher müssen sich Unternehmen spätestens jetzt mit ihren Pensionszusagen beschäftigen – und zwar bevor das Geschäftsjahr vorbei ist“, warnte der Rechtsanwalt.

Der Geschäftsführer vom Beratungshaus TPC, Ralf Raube, sieht die neuen bAV-Regeln infolge des BilMoG als wirkungsvollen Einstieg ins Verkaufsgespräch mit dem Firmenkunden. Es gäbe zwei entscheidende Argumente für einen umfassenden Check der Pensionszusagen: verbesserte Kreditwürdigkeit sowie Transparenz bei betriebsfremden Risiken. Weitere aktuelle Themen, die das bAV-Beratungsgeschäft derzeit ankurbeln, seien nach Einschätzung von Raube die finanziellen Entlastungen durch das Bürgerentlastungsgesetz und die zielgruppenspezifische Ansprache von Auszubildenden, um über Entgeltumwandlung den Anspruch auf Kindergeld zu erhalten.

Mehr Qualität in der bAV-Beratung

Damit sich Makler ganz auf die qualifizierte Beratung der Geschäftsführer und weniger um die oftmals zu aufwendige Verwaltung kümmern können, empfahl Stefan Huber von eVorsorge Systems den Teilnehmer des Forums ein webbasiertes Mitarbeiterportal. Dieses Tool dient einerseits zur Kommunikation zwischen Maklern, Arbeitgebern und Arbeitnehmern, aber auch zur Interaktion mittels Rechentools sowie Tarifrechner. „Durch diesen

besonderen Qualitätsservice können Makler ihre Gespräche mit dem Firmenchef auflockern und sich vom Wettbewerb abheben“, meinte Huber. Apropos professionelles Handling: Rechtsanwalt Heiner Stacharowsky präsentierte auf der bAV-Veranstaltung das ASB Management-Zentrum-Heidelberg, wo Makler und Berater sich zur bAV qualifizieren und für das berufsbegleitende Studium zum „Master of Pension Management“ einschreiben können.

Limbische Verkaufsstrategie überzeugt

Abschließend gab der Coach Dirk Eilert den anwesenden Maklern neue Impulse, um mit der richtigen Frage- und Argumentationstechnik im Beratungsgespräch zu überzeugen. Seine Empfehlung: „Verkaufen Sie limbisch, also setzen Sie auf eine emotionale Ansprache.“ Viele Berater konzentrieren sich beim Verkaufen auf das vertriebliche Argumentieren. Seine Idee ist es, über Fragen herauszufinden, was dem Kunden wichtig ist, um dann gezielt argumentieren und Widerstände vermeiden zu können. Eilert veranschaulichte diese Vorgehensweise anhand der Bedarfs- und Risikoanalyse von HDI-Gerling Leben, die auf eine ganzheitliche bAV-Beratung basiert und im ersten Schritt die unternehmensindividuellen Wünsche abfragt. Eilert: „Damit bringt der Berater den Kunden zum Nicken und der Weg für das Ja im Kopf des Kunden ist frei.“

HDI-Gerling Lebensversicherung AG

Die HDI-Gerling Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen in allen Sparten der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Einen Schwerpunkt bildet die betriebliche Altersversorgung.

Mit Bruttoprämieeinnahmen von rund zwei Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2008 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland und ist Teil der HDI-Gerling Leben-Gruppe, die rund 2.000 Mitarbeiter beschäftigt. Die renommierte Rating-Agentur Standard & Poor's bewertet die Finanzstärke der Gesellschaft mit „A+ / outlook stable“. HDI-Gerling gehört zum Talanx-Konzern, der nach Prämieeinnahmen drittgrößten deutschen Versicherungsgruppe.

Für weitere Informationen:

HDI-Gerling Leben Serviceholding AG

Unternehmenskommunikation

Melanie Staudt

Telefon: +49 221 144-69853

Telefax: +49 221 144-5127

Email: melanie.staudt@hdi-gerling.de