

„Über eine passende Bestandspflegeprovision sollte nachgedacht werden“



Interview mit **Dr. Markus Baum**, Versicherungsmakler

Die Anforderungen an den Makler im Bereich der betrieblichen Altersversorgung sind gestiegen – auch aufgrund der neuen Informationspflichten. Es wird für Makler aber auch immer schwieriger, ohne Kooperationen eine umfassende Marktkenntnis zu erlangen.

AssCompact: Herr Dr. Baum, Sie haben als Moderator der Podiumsdiskussion auf dem Forum bAV von AssCompact Wissen mit Branchenvertretern über die Informationspflichtenverordnung und die Auswirkungen auf die Altersvorsorge diskutiert. Welche Auswirkungen hat sie denn nun?

Dr. Markus Baum: Unstrittig ist, dass wir die Versicherungsnehmer umfassender informieren müssen, wobei wir zwischen betrieblicher und privater Altersvorsorge unterscheiden sollten. Da wir im betrieblichen Bereich in der Regel eine Trennung zwischen Versicherungsnehmer und versicherter Person haben, ist streng genommen nur der Arbeitgeber als Versicherungsnehmer zu informieren. Jedoch

sollte insbesondere im Rahmen der Entgeltumwandlung eine Information des Arbeitnehmers als versicherte Person, der die Prämie bezahlt, ebenfalls durchgeführt werden

AC Wie gehen Sie selbst in der Praxis mit den Informationspflichten um? Und welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

MB Wir informieren sowohl die Arbeitgeber als auch die Arbeitnehmer. Bislang haben wir keine nennenswerten Veränderungen im Mandantenverhalten feststellen können, allerdings ist die Verordnung auch erst seit einigen Wochen in Kraft. Im Übrigen führt die Informationsverpflichtung nur vordergründig zu mehr Transparenz. Die Informationsfülle



führt eher zu einer Verunsicherung und damit im Endeffekt zu einer Verlängerung des Entscheidungsprozesses.

AC Was sind für Sie aktuell die großen Herausforderungen in der bAV?

MB Ich darf diese wie folgt aufzählen: Durchdringung bei der Entgeltumwandlung, Auslagerungen von Verpflichtungen, Anpassung an die sich laufend veränderten Rahmenbedingungen, Verwaltung und Betreuung der zunehmenden Veränderungen im Rahmen von Gruppenverträgen, hier vor allem die Portabilität.

AC Welche Anforderungen stellen Sie diesbezüglich an die Produktgeber?

MB Die Anforderungen sind im Grunde recht einfach: marktgerechte Produkte, Unterstützung bei der Abwicklung im Gruppenbereich und zeitnahe Informationen bei Änderungen.

AC Die Erwerbsbiographien haben sich geändert. Sie selbst haben oben die Portabilität angesprochen. Wird diese in der bAV zu einem Problem für den Makler vor dem Hintergrund der Haftung, Abwicklung und Abschlussprovision?

MB Sofern die rechtlichen Rahmenbedingungen eindeutig sind und die Versicherer mit dem entsprechenden Know-how dies sachgerecht und serviceorientiert abwickeln, sehe ich mit den ersten beiden Themen keine größeren Probleme. Allerdings stelle ich zunehmend fest, dass wir zur Begleitung der nachgelagerten Prozesse, wie zum Beispiel die Portabilität, zusätzliche Kapazitäten im Innendienst benötigen. Bezüglich der Provision kann die Portabilität bei Arbeitgeberwechseln in den ersten Jahren zu Einbußen führen, jedoch wechseln in der Regel nur ein geringerer Teil und ebenso treten neue Arbeitnehmer ein. Meines Erachtens sollte aber dennoch über eine passende Bestandspflegeprovision für die Makler intensiv nachgedacht werden, um die zusätzliche Arbeit zu honorieren.

AC Sie sind Mitglied im Dortmunder Kreis und arbeiten mit germanBroker.net zusammen. Welchen Nutzen bieten Ihnen als Einzelmakler diese Mitgliedschaften?

MB Neben verbesserten Konditionen bei den Produktgebern sind der Informationsaustausch und die Produktentwicklung und -prüfung sowie die Softwareunterstützung für die eigene Unternehmensentwicklung in sich immer schneller verändernden Zeiten unverzichtbar. Gerade die vom Gesetzgeber verlangte umfassende Marktkenntnis kann sich ein Makler heute nur noch in Kooperation erarbeiten. Hier hilft mir zum Beispiel ganz konkret ein Projekt von germanBroker.net, Dortmunder Kreis und Assekurata zur Beurteilung von Lebensversicherern. Für mich als Einzelkämpfer wäre es in dieser Form weder durchführbar noch finanzierbar.

AC Herr Dr. Baum, vielen Dank für das Gespräch. ■