



„bAV-Beratung ist ein wesentlicher Bereich unserer Tätigkeit“

Welche Erfahrungen machen Vermittler in ihrem Alltag bei der bAV-Beratung? Wie stehen sie zu Fragen wie der Diskussion, ob Versicherungsmakler eine Rechtsberatung durchführen dürfen? Ein Praktiker gibt Antworten.

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

AC Welche Erfahrungen machen Sie persönlich gerade, wenn Sie mit Unternehmen über die bAV sprechen?

MB Die dabei gemachten Erfahrungen hängen sehr stark davon ab, wie die jeweilige Einstellung

der Unternehmensleitung zur betrieblichen Altersversorgung ist. Diese reicht von Interesselosigkeit und Bedenken bzgl. der Verwaltung über existierende Rahmenverträge mit mäßiger Durchdringung bis zum personalpolitischen Konzept mit expliziter Förderung der betrieblichen Altersversorgung. Es muss uns zunehmend gelingen, die Unternehmer davon zu überzeugen, dass die bAV wieder einen Fürsorgeaspekt bekommen hat, der bei entsprechender Berücksichtigung eine nachhaltige Personalpolitik unterstützt.



von Beratern die gegenseitige Akzeptanz und persönliche Aspekte eine wesentliche Rolle spielen. Wenn es uns dauerhaft gelingt, unsere Fachkompetenz und Qualifikation für Fragestellungen und Lösungen in der betrieblichen Altersversorgung aufzuzeigen und auch die Bereitschaft zur langfristigen Beratung vorhanden ist, sind wir für die Zusammenarbeit mit den Steuerberatern gut gewappnet.

AC *Ein Verband hat es geschafft für Unsicherheit in der bAV-Beratung zu sorgen. Versicherungsmakler dürften keine Rechtsberatung durchführen. Juristen, wie z.B. Prof. Schwintowski, sehen es aber sogar als Pflicht an, dass Versicherungsmakler „beraten“. Wie schätzen Sie die Diskussion ein?*

MB Da bin ich nicht nur mit den Vertretern unserer Branche einer Meinung, dass wir als qualifizierte Berater in der bAV auch die Beratung rund um dieses Thema unseren Mandanten schulden. Zweifellos gibt es Bereiche, die arbeits- und steuerrechtlich zu detailliert und spezifiziert sind und infolgedessen der passende Anwaltskollege resp. Steuerberater als Fachmann hinzugezogen werden sollte. Grundsätzlich sehe ich die Diskussion relativ entspannt, da ich die bAV-Beratung als wesentlichen Bereich unserer Tätigkeit ansehe.

AC *Gibt es Ansätze, wo sich vielleicht auch Produktgeber bei Ihren Konzepten bewegen müssten?*

MB Ein sehr wichtiges Thema ist hier nach wie vor die konkrete Entwicklung von nachhaltigen Vergütungssystemen, die uns dauerhaft in die Lage versetzen, die anspruchsvolle und zeitintensive Beratung und Verwaltung der Versorgungssysteme unserer Mandanten zu leisten. Eine ausreichende Abschlusscourtage sollte von einer passenden laufenden Courtage begleitet sein. Daneben wären im Bereich Datenträgeraustausch noch wesentliche Verbesserungen anzustreben.

AC *Herr Dr. Baum, wir danken Ihnen für das Gespräch.* ■

AC *Überall wird beklagt, dass sich kleine und mittelständische Unternehmen noch zu wenig mit der bAV beschäftigen. Einige haben bisher noch keine bAV eingerichtet, andere schieben z.B. wie im Fall des BilMoG Entscheidungen auf. Welche Möglichkeiten haben Sie hier als Versicherungsmakler?*

MB Hinsichtlich BilMoG wird es sicher die vornehmliche Aufgabe sein, insbesondere den Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zeitnah die Auswirkungen des BilMoG aufzuzeigen und Lösungen anzubieten. Die kleinen und mittelständischen Unternehmen müssen wir konkret beraten und ihnen deutlich machen, wie wichtig die Bindung von Fachkräften vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung sein wird.

AC *Ein großes Problem scheint es für Makler zu sein, den Steuerberater des Unternehmens mit an den Tisch zu bekommen. Haben Sie hier einen Rat für Ihre Kollegen?*

MB Hierzu gibt es sicher keine allgemein gültige Empfehlung, zumal gerade beim Miteinander