

bAV – ein Marktsegment für Banken

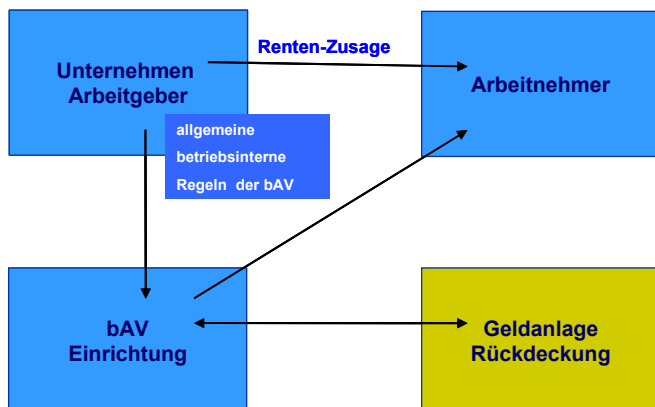
„Betriebliche Altersversorgungs-Einrichtungen – ein Marktsegment für Banken“

Die Idee, das Konzept

betriebliche Altersversorgung (bAV) bedeutet:

Ein Unternehmen gibt seinen Mitarbeitern (allen oder vordefinierten Gruppen wie z. B. Geschäftsführern) ein Versprechen (Zusage) unter bestimmten Voraussetzungen im Rentenalter eine Rente in Höhe von € ... (einmalig oder laufend) zu bezahlen.

Damit das Unternehmen diese Zusagen im Bedarfsfalle erfüllen kann, sollten die dafür notwendigen Geldmittel angespart (ein Kapitalstock gebildet) werden – abhängig vom Durchführungsweg.



Basismodell: betriebliche Altersversorgung

Bei der Umsetzung sollte dabei grundsätzlich unterschieden werden zwischen der Beratung (Möglichkeiten der bAV und geeignetes Modell für das betreffende Unternehmen) und der Bestandsverwaltung als Serviceleistung (Management der Datenbestände und Geldmittel).

Der Service-Bereich wird durch Kernkompetenzen einer Bank, wie z. B. Vermögensverwaltung, Anlageberatung oder Zahlungsabwicklung, in idealer Weise abgedeckt.

Mit dem Angebot einer bAV-Einrichtung als Service für Unternehmen und deren Mitarbeiter werden mindestens folgende Ziele erreicht:

- langfristige Kundenbindung (Da es sich bei der AV um eine „Lebensfinanzierung“ handelt, sind auch die zu Grunde liegenden Vereinbarungen entsprechend langfristig.)

- langfristige Umsatzgarantien (börsenunabhängig, relativ konjunkturunabhängig)
- Kundenpotential: Unternehmen, Unternehmer und Mitarbeiter des Unternehmens werden gleichzeitig erreicht als Partner der Einrichtung und damit der Bank
- exklusiven Info-Zugang (Bestandsdaten im eigenen Haus)
- Service „aus einer Hand“ (Die Bank deckt damit auch das Thema bAV ab, zusätzlich zu den bestehenden Standardangeboten.)

Durch dieses bAV-Konzept werden mehrere Zielgruppen (das Unternehmen und Einzelpersonen) in einem angesprochen. Hier können Kernkompetenzen einer Bank effektiv genutzt und optimal eingesetzt werden:

- Ebene Unternehmen
 - qualifiziertes Vermögensmanagement und Anlageberatung
 - Refinanzierung aus dem Kapitalstock
 - Risikomanagement (Über- / Unterdeckungen)
 - Disposition der Zahlungsströme und Abwicklung der Zahlungen
 - revisionsgerechte Bestandsverwaltung
 - durchgängige Beratung und Serviceleistungen
- Ebene Einzelpersonen (Unternehmer, Geschäftsführer und Mitarbeiter)
 - der gesamte Personenkreis des Unternehmens, vom Unternehmer bis zum Azubi sind potentielle Kunden
 - individuelle Beratung: private AV als Ergänzung zur bAV, private Vermögensberatung
 - Beratung bei Auszahlungen (Kapitalabfindung, fällige Versicherungssummen)

Das Potential

Das folgende kleine Beispiel soll veranschaulichen um welche Dimensionen (Zeitraumen und Geldmittel) es sich bei einer bAV handelt.

Beispielunternehmen:



„Betriebliche Altersversorgungs-Einrichtungen – ein Marktsegment für Banken“

50 Mitarbeiter, Durchschnittsalter 40 Jahre, Rentenalter 65

Zusage durchschnittlich 500,- € p.m.

Bei einer derzeitigen durchschnittlichen Lebenserwartung von 78 Jahren entspricht das tatsächliche Volumen der Zusagen einem Wert von € 3.900.000,00 (13 Jahre lang 500,- € im Monat pro Mitarbeiter = $500€ \times 12\text{Mt} \times 13\text{J} \times 50\text{MA}$). – Geht man nun von einem in 25 Jahren zu erwartendem durchschnittlichen Lebensalter von min. 90 Jahren aus ergibt sich entsprechend ein Wert von 7,5 Mio € ($500€ \times 12\text{Mt} \times 25\text{J} \times 50\text{MA}$).

Dies ist also der Betrag (ohne Risikoaufschlag), der diesem Beispielunternehmen zur Erfüllung der Rentenansprüche zur Verfügung stehen muss.

Dies wiederum bedeutet, dass ein entsprechender Kapitalstock in der Vorrentenzeit (also in der Zeit, in der die Mitarbeiter noch aktiv tätig sind) aufgebaut werden muss.

Legt man eine durchschnittliche Verzinsung von z. B. 4 % zu Grunde, so müssen ca. 250,- - 300,- € pro Monat pro Mitarbeiter aufgebracht werden um dieses Kapital zu erreichen. – Dies sind regelmäßige langfristige sichere Einlagen.

Folgende aktuelle Umstände tragen zur Steigerung des Potentials der bAV bei:

Seit dem 01.01.2002 hat jeder Arbeitnehmer nach dem Altersvermögensgesetz einen gesetzlichen Anspruch auf eine bAV (Entgeldumwandlung). Dadurch sind die Unternehmen in Zugzwang hier entsprechende Regelungen – soweit noch nicht vorhanden – für ihren Betrieb zu treffen.

Auch hier ist ein Ansatz für die Bank, die Verantwortlichen im Unternehmen zu beraten und zusammen mit dem Unternehmen langfristige Strategien, die dem Unternehmenskonzept gerecht werden, zu entwickeln. In den nächsten Jahren wird hier ein entsprechender Handlungsbedarf bestehen. Dieser Bereich wird derzeit überwiegend von freien Maklern und Unternehmensberatern abgedeckt.

Ein weiterer, nicht unwesentlicher, Gesichtspunkt in Zusammenhang mit der bAV ist Basel II. Viele deutsche Unternehmen, die Pensionsrückstellungen für die bAV als Verbindlichkeiten in ihren Bilanzen stehen haben, wollen diese bilanzneutral aus dem Unternehmen auslagern, also den Durchführungsweg wechseln. Auch dieser Umstand führt dazu, dass externe bAV-Einrichtungen eine wesentliche Rolle in der Unternehmensplanung einnehmen.

Ein entsprechendes Angebot durch die Bank an Beratungsleistung und Unterstützung bei der Umsetzung qualifiziert die

Firmenkundenbetreuung wesentlich – und verschafft Konkurrenzvorteile.

Die Voraussetzungen

Welche Voraussetzungen sind nun erforderlich um dieses Potential zu nutzen?

- o vorhanden Kernkompetenzen der Bank:

- Vermögensmanagement
- Anlageberatung
- eigene Produkte
- Refinanzierung
- Zahlungsabwicklung
- Bestandsverwaltung
- Bonität, Seriosität
-

- o ggf. nicht vorhanden Knowhow zum Thema „betriebl. Altersversorgung“

Wollen Sie Ihre Kunden bei der Umsetzung der bAV auch beraten und unterstützen, so ist in diesem Bereich Fach-Knowhow notwendig.

Dieses Knowhow (falls notwendig) kann erworben werden

→ durch Fremdleistung (Makler, Berater i. A. der Bank)

→ Schulung / Ausbildung bzw. Neueinstellung eigenes Personal



„Betriebliche Altersversorgungs-Einrichtungen – ein Marktsegment für Banken“

➤ Investitionen in die Infrastruktur

- einmalig
ggf. Kauf von Software¹ und Hardware
Gründung Einrichtung
ggf. Schulung der Mitarbeiter
- laufend
Unterhalt, lfd. Betriebskosten (Miete, Wartung, Abschreibungen)

Personalkosten und / oder Provisionen

➤ Was können wir für Sie tun?

Das **edvteam** ist ein Softwarehaus, das seit über 10 Jahren im Finanzdienstleistungsbereich, vor allem bei Banken, tätig ist. Unser Team zeichnet sich aus durch Fachwissen, sowohl im betriebswirtschaftlichen als auch technischen Umfeld. Dies ist auch die Basis für innovative Lösungen, die wir für Sie erarbeiten. Wir führen Projekte durch von der Analyse bis zur Umsetzung und Einführung in allen Bankbereichen.

- Gerne beraten und unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung des Konzeptes „bAV-Einrichtungen – ein Marktsegment für Banken“
Wir beraten Sie bei der Einführung und Installation von bAV-Einrichtungen in Ihrem Hause und stellen für Sie ggf. notwendige Kontakte her.
- Wir liefern die Software, die Ihnen ein effektives, gesetzeskonformes und revisionsgerechtes Führen einer bAV-Einrichtung ermöglicht:

etspuka ist die Software-Familie für Management und Controlling von bAV-Einrichtung

etspuka Core

ist die zentrale Bestandsverwaltung für Management und Controlling ihrer bAV-Einrichtung

etspuka Center

ist ein zentrales Tool zur Steuerung ihres Vertriebs (bAV-Aquise)

etspuka Remote

leistet Beratung und Datenerfassung vor Ort

etspuka Online

ist ein Online Auskunfts- und Änderungsdienst via Internet

etspuka HOST

Schnittstelle zu zentralen Anwendungen in Ihrem Haus (z. B. Portfoliomanagement, Wertpapierhandel, Zahlungsverkehr, Kreditabwicklung, Risikomanagement, ggf. auch zu Versicherungspartnern usw.)

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.etspuka.de

Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich zur Verfügung.

Kontakt	EDV Team Süd GmbH Münchener Str. 330 90471 Nürnberg
phone	+49 911 981854-0
eMail	info@edvteam.de
Inet	www.edvteam.de

¹ etspuka ist die Software für Management und Controlling von bAV-Einrichtungen

www.etspuka.de