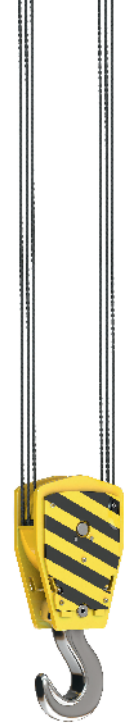


# Vor Ort beim Kunden: bAV-Beratung auf der Baustelle

INTERVIEW MIT WENCKE GATTINGER, GESCHÄFTSFÜHRERIN UND PETER SCHUBERT, KAUFMÄNNISCHER LEITER DER BAVCOMPACT GMBH & CO. KG, SPEZIAL-VERSICHERUNGSMAKLER FÜR BAV

Als Spezial-Versicherungsmakler für bAV hat sich BAVcompact auf die betriebliche Altersversorgung von Baufirmen spezialisiert. Die Branche weist einige Besonderheiten auf, die es bei der Projektierung zu berücksichtigen gilt. Was die Beratung der Beschäftigten angeht, heißt es für das Team von BAVcompact mobil sein.



**Sie haben sich ja auf die bAV-Beratung im Baugewerbe spezialisiert. Wie hat sich denn bei Ihnen das Geschäft in der Pandemie entwickelt?**

**WENCKE GATTINGER** Auch wir hatten durch die Corona-Krise in diesem und im letzten Jahr unsere Herausforderungen. Die Baufirmen haben insbesondere im harten Lockdown im ersten Quartal 2021 die Zugangsbeschränkungen auf den Baustellen verschärft, so dass eine Beratung vor Ort teilweise, auch zum Schutz unseres eigenen Teams, nicht möglich war. Neue Kunden konnten in der Zeit ebenfalls nicht akquiriert werden.

**PETER SCHUBERT** Das Jahr 2021 werden wir dennoch positiv abschließen können. Es ist aufgrund von Corona im Baugewerbe zu kei-

nerlei Kurzarbeit, Entlassungen oder gar Insolvenzen im Bestand gekommen und die abgeschlossenen bAV-Verträge sind störungsfrei durchgelaufen.

**Was sind denn die besonderen Herausforderungen im Bereich bAV für diese Branche?**

**PS** Die Baubranche hat so ihre Besonderheiten. Ein allgemeinverbindlicher Tarifvertrag sorgt dafür, dass die SOKA-BAU für diese Branche zuständig ist und alle Baubetriebe dort ZVK-pflichtig sind. Diese AG-finanzierte Abgabe reduziert die 4% Beitragsbemessungsgrenze für die Sozialversicherungsfreiheit innerhalb der bAV deutlich. Erschwerend kommt hinzu, dass der tarifliche Mindestlohn im Baugewerbe, der

aktuell bei 15,70 Euro pro Stunde liegt entsprechend der Mindestlohngruppe 2/West, nicht für eine Entgeltumwandlung genutzt werden darf – abweichend vom gesetzlichen Mindestlohn. Daneben sind die gewerblichen Mitarbeiter, also etwa 80 bis 90% des Gesamtpersonals in der Baubranche, meistens an unterschiedlichen Standorten anzutreffen, teilweise sogar über ganz Deutschland verteilt. Eine Videoberatung ist in diesem Kundensegment in der Regel nicht möglich. Deshalb beraten wir diese während der Arbeitszeit auf den Baustellen in unseren Beratungsmobilen. Dadurch erreichen wir auch in dieser Branche eine Teilnahmequote von rund 80%.

**Nun wurden mit dem BRSG ja bereits eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt, um die Durchdringung der bAV zu erhöhen, damit verbunden sind aber auch immer wieder neue regulatorische Vorgaben. Welche Herausforderungen ergeben sich darin in der Praxis?**

**WG** Im Baugewerbe liegt oftmals eine Tarifbindung oder eine Anlehnung an den Bautarifvertrag vor. Es ergibt sich im Bestand in der Praxis daher für uns wenig Aufwand in Bezug auf das BRSG. Wir sind in der komfortablen Lage, dass ein Tarifvertrag vom Gesetz abweichende Regelungen, auch zuungunsten der Arbeitnehmer, treffen darf (tarifdispositiv). Kritisch wird es jedoch bei Fremd- bzw. Altzusagen, bei



*„Im Baugewerbe liegt oftmals eine Tarifbindung oder eine Anlehnung an den Bautarifvertrag vor. Es ergibt sich im Bestand in der Praxis daher für uns wenig Aufwand in Bezug auf das BRSG.“*

WENCKE GATTINGER

*„Eine Videoberatung ist in diesem Kundensegment in der Regel nicht möglich. Deshalb beraten wir diese während der Arbeitszeit auf den Baustellen in unseren Beratungsmobilen.“*

PETER SCHUBERT



denen diese Spielregeln nicht eingehalten wurden. Der 01.01.2022 rückt näher und die Verunsicherung auch bei den Betrieben ist groß. Wir erhalten hier viele Anfragen von Interessenten. Spätestens dann, wenn von dem jeweiligen Versicherer der Altverträge die Information kommt: „Denken Sie an den gesetzlichen Arbeitgeberzuschuss von 15% gemäß BRSG“, werden die Entgelt- oder Personalabteilungen und/oder die Geschäftsleitung aufmerksam und die „Hilfe“-Anfragen nehmen zu.

#### **Wie sehr beeinträchtigt das Niedrigzinsumfeld Ihre Vermittlertätigkeit und trägt die Diskussion um Garantien zur Unsicherheit bei?**

**PS** Die Sicherheit, in einem Niedrigzinsumfeld die richtige Entscheidung für die Zukunft getroffen zu haben, ist die hohe Förderung in Form der tariflichen Arbeitgeberzulage über die gesamte Laufzeit. Die staatliche Förderung, also die Steuer- und Sozialversicherungersparnisse, der geringe Nettoeigenanteil, ein innovatives Anlagekonzept sowie speziell auf die Bauwirtschaft zugeschnittene Leistungsbausteine geben unserer Zielgruppe viele gute Argumente zugunsten der bAV. Daher haben wir in der Praxis keine Beeinträchtigung.

**Nach wie vor sind Arbeitgeber beim Thema bAV zögerlich, weil sie einen hohen Verwaltungsaufwand fürchten. Hier kann die Digitalisierung**

#### **Abhilfe schaffen. Geht es hier aus Praxissicht denn voran? Oder wie könnten Versicherer Vermittler noch stärker unterstützen?**

**WG** Der Verwaltungsaufwand für unsere Kunden ist und war schon immer sehr gering, da wir die meisten Verwaltungsvorgänge schon seit Jahren übernehmen. Wir liefern den Entgeltabteilungen eine digitale und damit papierlose „bAV-Personalakte“ über unser Kunden-Onlineportal. Es sind versichererunabhängig alle Daten, der gesamte Schriftverkehr und alle Dokumente wie zum Beispiel Angebote, Policen, Beratungsprotokolle und Entgeltumwandlungsvereinbarungen für den Kunden hinterlegt. Hier haben sich die Download-Funktionen und die Schnittstellen zu den gängigen Verwaltungsprogrammen innerhalb der Portale der Versicherer in den letzten Jahren deutlich verbessert.

#### **Ihr Onlineportal haben Sie schon angesprochen. Setzen Sie denn in der Beratung auf weitere digitale Unterstützung?**

**PS** Da das Baugewerbe wie eben bereits erwähnt einige Besonderheiten aufweist und es am Markt entsprechende Softwarelösung nicht gab und bisher auch nicht gibt, haben wir bereits vor langer Zeit eine eigene Beratungssoftware entwickelt. Neben der Dokumentation des gesamten Beratungsprozesses werden alle Dokumente digital unterschrieben und dem Firmenkunden im Kunden-Onlineportal zur Verfü-

gung gestellt. Eine selbstentwickelte Videoberatung bieten wir ebenfalls an, sie kann jedoch in unserem Kundensegment eine persönliche Beratung „face to face“ vor Ort nicht ersetzen.

#### **Können auch Maklerkolleginnen und -kollegen von den langjährigen bAV-Erfahrungen im Baugewerbe von BAVcompact profitieren?**

**WG** Ja, denn wir sprechen Bau! Unsere Zielgruppen sind Unternehmen mit einem hohen gewerblichen Mitarbeiteranteil und wir haben spezielle Deckungskonzepte für diese Branchen entwickelt. Einige Kolleginnen und Kollegen kooperieren bereits mit uns. Es sind zumeist Sachmakler, die kein bzw. wenig bAV-Geschäft machen oder die gewerblichen Mitarbeiter in der Praxis nicht beraten können, jedoch die Tür für einen Konkurrenzereinbruch über die bAV in ihrem Bestand zumachen wollen. Da wir ausschließlich die bAV für die Mitarbeiter anbieten, gibt es keine Überschneidungen mit den Kolleginnen und Kollegen. •