

„Die größte Vertriebschance der letzten 24 Jahre!“ – wie ein Versicherungsmakler die Chancen der Zeit mit genossenschaftlicher Unterstützung nutzt



Manuel Bergmüller

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

**Zum 1. Januar 2018 trat das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) in Kraft. Ziel des Gesetzgebers war es, zusätzliche Anreize zu schaffen, die Durchdringung in der bAV vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen spürbar zu erhöhen. Zudem sollte die betriebliche Altersvorsorge für Arbeitnehmer grundsätzlich attraktiver werden.**

Auch wenn die Fachmedien – zumindest gefühlt – von Diskussionen rund um das Sozialpartnermodell (bzw. der „Nahles-Rente“) dominiert werden, wurden doch viele interessante Neuerungen auf den Weg gebracht. Wir glauben, dass speziell in diesen Neuerungen und in der im Allgemeinen noch herrschenden Unsicherheit in den Personalabteilungen ein enormes Vertriebspotenzial für Sie schlummert.

Wir möchten unseren Partnern und Mitgliedern dabei helfen, dieses Potenzial zu heben. Dass es möglich ist, erfahren wir im täglichen Austausch mit Kollegen. Um Ihnen ein Beispiel aus der Praxis zu zeigen, haben wir unseren Maklerkollegen Manuel Bergmüller aus Nürnberg um seine Einschätzung zum Thema gebeten. Er selbst ist bereits seit letztem Jahr sehr erfolgreich in Sachen BRSG bei Bestands- und potenziellen Neukunden aktiv:

Manuel Bergmüller: „Mit dem Thema bAV beschäftige ich mich schon sehr lange. Bereits 2003 habe ich meine Ausbildung zum Fachberater der betrieblichen Altersvorsorge und Mittelstandsberater gemacht. Seitdem war ich im Namen der Nürnberger Versicherungsgruppe in sehr vielen Gesprächen in den verschiedensten Firmen im Einsatz. Bei der Nürnberger habe ich ganz klassisch meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann absolviert, den Fachwirt gemacht und war zuletzt für viele Jahre als Maklerbetreuer tätig. Das Schöne an der Aufgabe war, dass

man sowohl mit dem Firmeninhaber als auch mit den Mitarbeitern im Gespräch war. Dies war mir vor allem zu Beginn meiner Tätigkeit sehr wichtig, um einfach sowohl die Basis als auch die Unternehmer selbst zu verstehen.

Im Jahr 2015 habe ich mich dann als Versicherungsmakler selbstständig gemacht und auch hier nochmal eine intensive Weiterbildung an der Hochschule Schmalkalden zum Thema bAV genossen, denn nichts ist wichtiger, als bei diesem Thema „up to date“ zu sein.

Die Idee der Bundesregierung, die betriebliche Altersvorsorge mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz neu zu strukturieren und hier weitere Anreize zu schaffen, ist sehr gut. Ich persönlich hätte mir sogar noch ein paar mehr Änderungen gewünscht. Aber jetzt geht es erstmal darum, die Firmen über die Änderungen zu informieren. Es gibt nämlich tatsächlich einige elementare Dinge, die jetzt sowohl für den Unternehmer als auch die Mitarbeiter geklärt werden müssen. Die Regierung hat es bislang leider versäumt, der breiten Masse klar verständlich zu machen, was nun bereits gilt und was, wann noch kommt. Diese Informationen fehlen den Entscheidern momentan in aller Regel noch, um sich darauf einstellen zu können und auch Entscheidungen zu treffen.

Mit dem Sozialpartnermodell wird der Makler vermutlich nicht allzu viel zu tun haben. Man muss auch mal abwarten, wie die Tarifparteien hier reagieren. Das Modell greift ja bereits seit dem 01.01.2018. Trotzdem hat z. B. die IG Metall das Thema beim Tarifabschluss im Februar 2018 komplett außen vorgelassen. Ich denke, das braucht noch etwas Zeit, um zu gären. Erst dann lässt sich sagen, ob es evtl. doch noch ein Maklerthema wird oder man doch erst einmal darauf vertraut, dass da von alleine etwas passiert – oder evtl. sogar eine Opting-Out-Lösung von der Regierung nachgeschoben wird, gerade, weil nichts passiert ist. Bleiben wir gespannt!

Dennoch ist das BSRG ist eine super Möglichkeit, mit den Unternehmern zu sprechen und die Augen zu öffnen, wie wichtig und vor allem wie effektiv sie die betriebliche Altersvorsorge nutzen können. Hier besteht tatsächlich die Möglichkeit, Mitarbeiter an sich zu binden. Und beim aktuellen Fachkräftemangel ist das natürlich ein essenzielles Thema für jeden Unternehmer. Die verantwortlichen Umsetzer in den Personalabteilungen sind meiner Erfahrung nach zudem über jede fundierte Hilfestellung dankbar. Da herrscht viel Verunsicherung, auch weil natürlich auch viele „Goldgräber“ mit Halbwissen unterwegs sind, die ihr Stück vom Kuchen abhaben möchten. Da werden mir in Terminen regelmäßig hanebüchene Geschichten erzählt. Es ist wichtig, dass man seine Gesprächspartner ernst nimmt und respektiert. Dazu gehört auch, dass man sich vernünftig auf so ein Gespräch vorbereitet und nichts erfindet. Dann erntet man auch echte Dankbarkeit.

Und man muss das Thema momentan wirklich einfach nur ansprechen. Klingt einfach und ist auch so. Jeder Unternehmer ist davon in irgendeiner Art und Weise betroffen. Und jeder Unternehmer weiß es. Ich muss sagen, ich habe tatsächlich noch nie so leicht Termine und Gehör beim Unternehmer bekommen wie aktuell. Und man nimmt sich Zeit für ein vernünftiges Gespräch! Gelegentlich merkt man sogar eine gewisse Dankbarkeit, dass endlich Klartext in dem Thema gesprochen wird. Das ist eine hervorragende Basis, um dann gemeinsam (!) weitere Schritte zu planen und einzuleiten.

Beim Erstkontakt setze ich übrigens ganz klassisch auf den Brief per Post. So habe ich die größten Chancen, dass meine Vorabinfo auch bei jemandem landet, der weiß, worum es geht. Eine E-Mail kann so schnell gelöscht werden... Ich hatte ein eigenes Infoblatt entwickelt, in dem die wichtigsten Inhalte angerissen werden. Dann entdeckte ich, dass die VEMA bereits einen

Sondernewsletter und eine Kundenbroschüre zu dem Thema erstellt hatte, die alle Inhalte lieferten, die ich vermitteln wollte – und einfach optisch ansprechender gestaltet waren. Im Anschreiben zum Sondernewsletter weise ich dann darauf hin, dass das BRSG deutliche Auswirkungen auf die evtl. bereits bestehende Versorgungsordnung haben kann, und ich gerne aufkläre. Dann telefoniere ich klassisch nach. Die Terminquote bei potenziellen Neukunden ist auf diesem Weg enorm!

Generell finde ich, dass die VEMA ihre Partner hervorragend auf die Möglichkeiten des BRSG vorbereitet hat. Schon im Herbst 2017 wurde auf einer Infoseite, die regelmäßig gepflegt wird, über alles informiert, was zum aktuellen Stand bekannt und wissenswert war. Hier wurden den Kollegen auch schon immer Einschätzungen und Anregungen für den Vertrieb mit an die Hand gegeben. Die bereits erwähnten Marketingunterlagen standen ebenfalls bereits vor dem Jahreswechsel zur Verfügung, so dass sie jeder in seine Aktivitäten mit einbauen konnte. Erste Webinare zum Thema gab es ebenfalls schon im November 2017. Ich finde, die VEMA hat hier einen wirklich tollen Job gemacht und den Weg für jeden Makler geebnet und gepflastert, damit er/sie von den Vertriebschancen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes profitieren kann.

Sitzt man dann zusammen am Tisch, erkläre ich den Unternehmern und Personalverantwortlichen in den Gesprächen, dass man die Spielregeln der bAV im Betrieb spätestens jetzt komplett festlegen sollte. Dabei hilft das BSRG einfach ungemein. Und jeder Unternehmer freut sich, wenn er merkt, dass er mit dem Thema die Bindung der Mitarbeiter etwas festigt. Zur Abwicklung hole ich dann die Verantwortlichen in den Personalabteilungen mit ins Boot. Die bekommen Beileger zur Gehaltsabrechnung, in denen aufgeklärt wird, ein Angebot angefordert und abgezeichnet werden muss, dass der Arbeitgeber informiert hat. Beratungstage in den Firmen, an denen Interessierte direkt mit mir sprechen können, oder der telefonische Einzelkontakt sind natürlich auch möglich und erfolgen nach Abstimmung mit der Personalabteilung. So hat die Firma Sicherheit, dass alles korrekt umgesetzt wird, die Personalere keinen nennenswerten Mehraufwand und einen Nachweis zur Aufklärung in der Personalakte – und ich bin DER bAV-Ansprechpartner der Firma, was beinahe automatisch zu Vertriebs Erfolg führen wird (Angebotsanfragen, Rahmenvereinbarung).

Nutzen Sie daher die Gelegenheit, werte Kollegen! Das ist die größte Vertriebschance der letzten 24 Jahre! Wenn Sie bei den Firmen nicht vorstellig werden, wird es jemand anders machen. Dass bestimmte Elemente des BRSG erst nächstes Jahr oder 2020 greifen werden, ist sogar positiv für Sie. So können Sie den Firmen ganz elegant alles vorbereiten und mundgerecht für deren Belegschaft zur Verfügung stellen. Sie können jetzt alles für sich ebnen – dann stellt sich der Erfolg von alleine ein. Sie werden es sehen!“

Natürlich werden einem Versicherungsmakler wegen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes nicht automatisch die gebratenen Tauben in den Mund fliegen. Wir stimmen aber mit Herrn Bergmüller in der Meinung überein, dass jetzt die beste Zeit ist, sein Feld zu bestellen. Wir unterstützen unsere Makler mit einer Vielzahl von Angeboten dabei, damit bald reiche Ernte eingefahren werden kann. Unterlagen, Informationen, Schulungsangebote, der kurze Draht zu den Versicherern – bei uns werden Sie fündig werden. Erfolg im Vertrieb ist das Ergebnis aus Fleiß und konsequentem Handeln. Wir wollen, dass es unsere Makler einfacher haben. Greifen Sie diese große Chance beim Schopf – andere werden es tun!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und eine gute Ernte!

### **Pressekontakt:**

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: [eva.malcher@vema-eg.de](mailto:eva.malcher@vema-eg.de)

### **Unternehmen**

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Unterkonnorsreuth 29

95500 Heinersreuth

Internet: [www.vema-eg.de](http://www.vema-eg.de)

### **Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G**

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland. Mehr als 2.800 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 18.500 Mitarbeitern haben sich inzwischen diesem Verbund angeschlossen. Die VEMA eG bietet Ihren Partnern und Genossen technische Lösungen, leistungsstarke Deckungskonzepte in allen wichtigen privaten und gewerblichen Kompositsparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.