

# POOLWORLD

Fachmagazin für Finanzdienstleister



## Ein ganzes Universum für Ihren Erfolg

Wir nehmen Sie mit auf eine Reise  
zu den Techniksternen

### Frühjahrsputz

Wischen Sie unnötige  
Courtageabrechnungen  
einfach beiseite!

### Lieblingsspielzeug Drohne

Im Frühjahr geht es wieder  
hoch hinaus – Hauptsache,  
gut versichert!

### Versicherungskunst

So ist auch die ausge-  
fallenste Kunstsammlung  
ganz sicher

# Weil Sie es können!

Warum Gebührenmodelle und Servicepauschalen in der bAV auf dem Vormarsch sind

Die betriebliche Altersvorsorge ist zweifelsohne eines der beliebtesten Produkte eines jeden LV-affinen Versicherungsmaklers. In der Regel zahlt der Arbeitgeber gute Zuschüsse, die Arbeitnehmer verpflichten sich zur Teilnahme an einer Infoveranstaltung, und die hohen Beiträge für das Alter tun gar nicht so weh, da sie schließlich aus dem Bruttogehalt gezahlt werden. Grundsätzlich sind bAV-Beratungen meist deutlich arbeitsintensiver als die für Privatrenten. Es gilt, den Arbeitgeber zu überzeugen, Zuschüsse zu verhandeln, eventuell eine Versorgungsordnung zu erstellen und natürlich auch die Arbeitnehmer abzuholen.

Da die monatlichen bAV-Beiträge in den allermeisten Fällen deutlich höher ausfallen als in der privaten Vorsorge, wird dem Makler auch eine bessere Abschlussvergütung für seine Aufwände gezahlt. Doch die Kehrseite der Medaille: So eine Direktversicherung läuft im Durch-

schnitt gut 30 Jahre und muss in dieser Zeit an die Lebenssituation der Kunden angepasst werden: Adressänderungen, Beitragsaussetzung wegen Elternzeit, kurzfristige Arbeitslosigkeit, eventuelle Arbeitgeberwechsel, mögliche Portierung und zum Ende der Laufzeit vielleicht sogar die finale Rentenberatung.

Kurzum habe ich also als Berater 29 Jahre Aufwände, aber nur im ersten Jahr Geld verdient.

Ein probates Hilfsmittel sind die sogenannten Servicegebühren, die man entweder pauschal oder je Arbeitnehmer mit dem Arbeitgeber für die laufende Vertragsbetreuung vereinbaren kann. Hier stellt sich immer die Frage nach der Angemessenheit der Gebühr. Unseren Erfahrungen nach liegt die praxiserprobte Norm zwischen einem und drei Euro je Arbeitnehmer und Monat.

---

*»Da wir als Expertenteam regelmäßig auch für unsere angeschlossenen Makler bAV-Beratungen übernehmen, können wir Ihnen aus voller Überzeugung sagen, dass kaum ein Arbeitgeber vor einer laufenden Gebühr zurückschreckt. Ganz im Gegenteil: Arbeitgeber befragen uns meist sehr konkret dazu, wie wir bezahlt werden – mit einer Courtagelage der Gesellschaft und einer laufenden Gebühr.«*

---

**Claudia Tüscher,**

Expertin für betriebliches Vorsorge-Management bei MAXPOOL

Und nun zu unserem Serviceangebot: Sofern Ihre Firmenkunden nebst Rahmenvertrag über MAXPOOL verwaltet werden, liefern wir Ihnen eine individuell an Sie anpassbare Servicevereinbarung und inkassieren auch die Servicegebühren beim Arbeitgeber. Ihr Anteil an dieser Gebühr beträgt 50 Prozent.

> 0–25 Verträge:  
pauschal 50 Euro pro Monat

> 25–50 Verträge:  
pauschal 100 Euro pro Monat

> 50 Verträge:  
2 Euro pro Vertrag pro Monat

Unser Tipp: Zeigen Sie neuen Firmenkunden die Vorteile einer solchen Vereinbarung auf und prüfen Sie nach, bei welchen Bestandskunden die Einführung einer Servicegebühr sinnvoll wäre.

Für weiterführende Informationen steht Ihnen unser bAV-Team herzlich gern zur Verfügung. ◀

---

#### **Kontakt:**

Team betriebliches  
Vorsorge-Management  
040 29 99 40-370  
vorsorge@maxpool.de