



Vertriebliche Chancen Wachstumsmarkt bAV

Kai Kuklisnki

17/04/2024 – bAV-Symposium

Zielsetzung des heutigen Austausches

- 1 Welche vertrieblichen Chancen bietet der bAV-Markt?
- 2 Welche Lösungen gibt es in der bAV-Beratung?
- 3 Diskussion



Welche vertrieblichen Chancen bietet der bAV-Markt?

1

Drei wesentliche Treiber für das steigende Marktpotenzial der bAV

Fachkräftemangel erfordert bAV als **Employer Branding Vehicle**

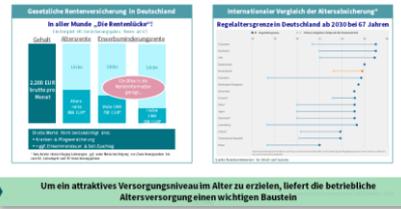
Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland **nicht** den Bedarf

bAV-Abdeckungsgrad zeigt hohes **Marktpotenzial** bei KMUs

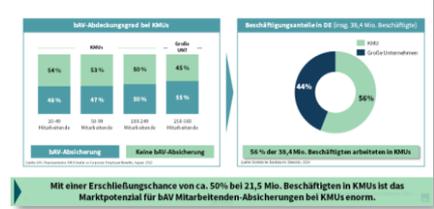
Fachkräftemangel erfordert bAV als Employer Branding Vehicle



Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland nicht den Bedarf



bAV-Abdeckungsgrad zeigt hohes Marktpotenzial bei KMUs

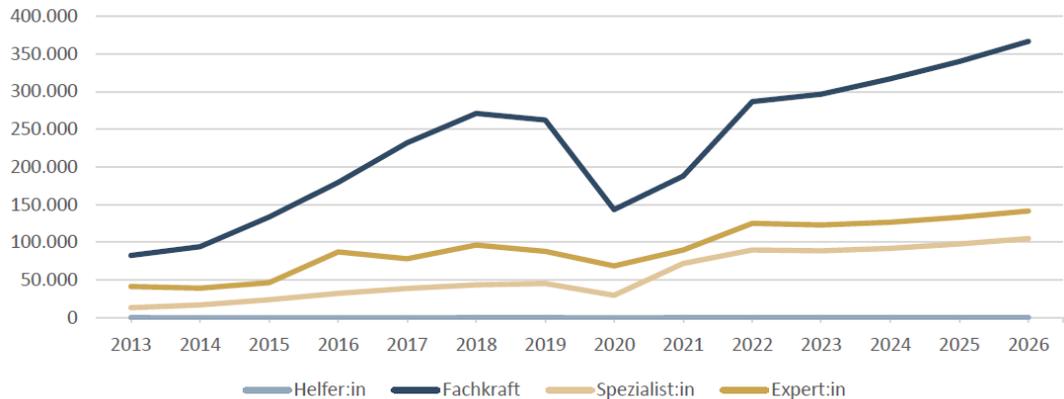


Die treibenden Faktoren für das hohe Marktpotenzial der bAV werden im Folgenden beleuchtet.

Fachkräftemangel erfordert bAV als Employer Branding Vehicle

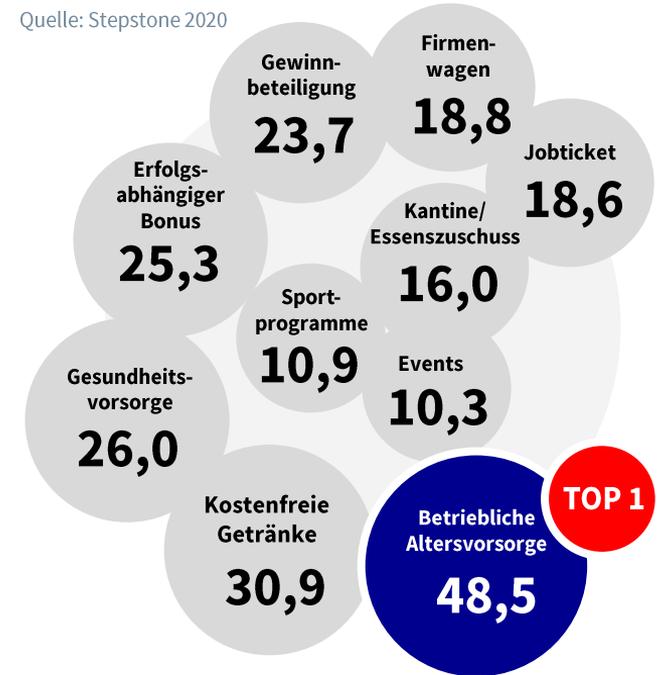
Fachkräftelücke in Deutschland

Fachkräftelücke = Offene Stellen – passend qualifizierte Arbeitslose. Berufliche Passung auf Ebene von 1.300 Berufsgattungen. Quelle: IW-Berechnungen, 2023



Mitarbeiterbefragung Deutschland

Quelle: Stepstone 2020



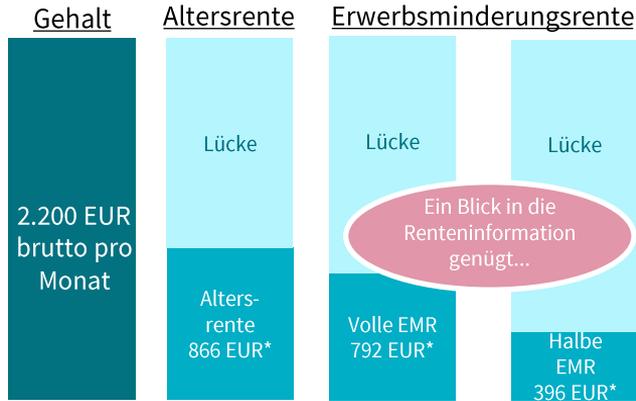
Die prognostizierte Anzahl offener Stellen für qualifizierte Arbeitskräfte in Deutschland ist enorm. Die bAV ist als TOP 1 Employer-Must Have für die Rekrutierung von Talenten unabdingbar.

Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland nicht den Bedarf

Gesetzliche Rentenversicherung in Deutschland

In aller Munde „Die Rentenlücke“!

Ein Beispiel (45 Versicherungsjahre, Rente ab 67)



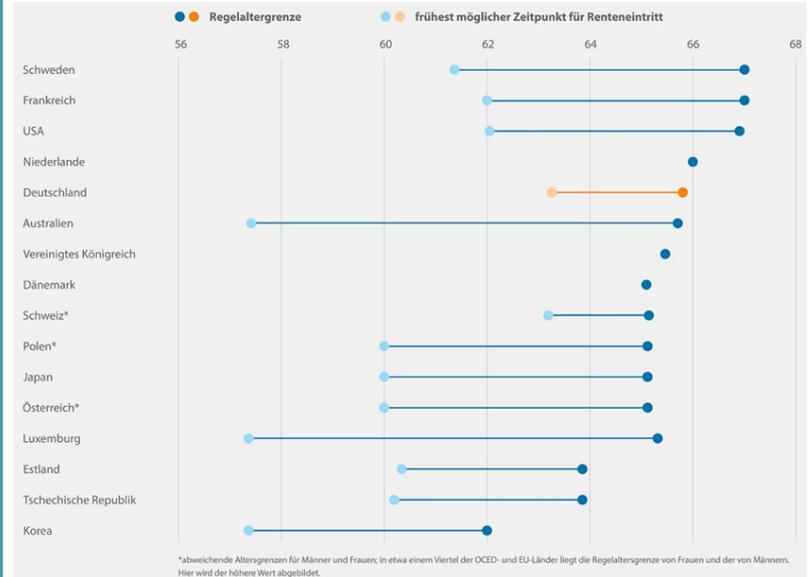
Brutto-Werte! Nicht berücksichtigt sind:

- Kranken- & Pflegeversicherung
- + ggf. Einkommensteuer & Soli-Zuschlag

* Geschätzte überschlägige Leistungen, ggf. unter Berücksichtigung von Zurechnungszeiten bis zum 62. Lebensjahr und 42 Versicherungsjahren

Internationaler Vergleich der Altersabsicherung

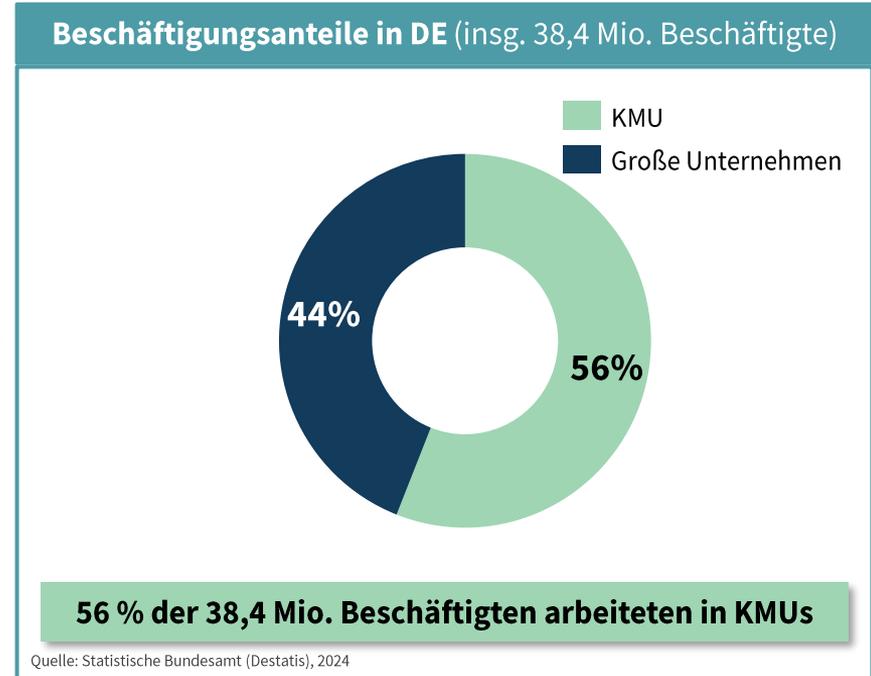
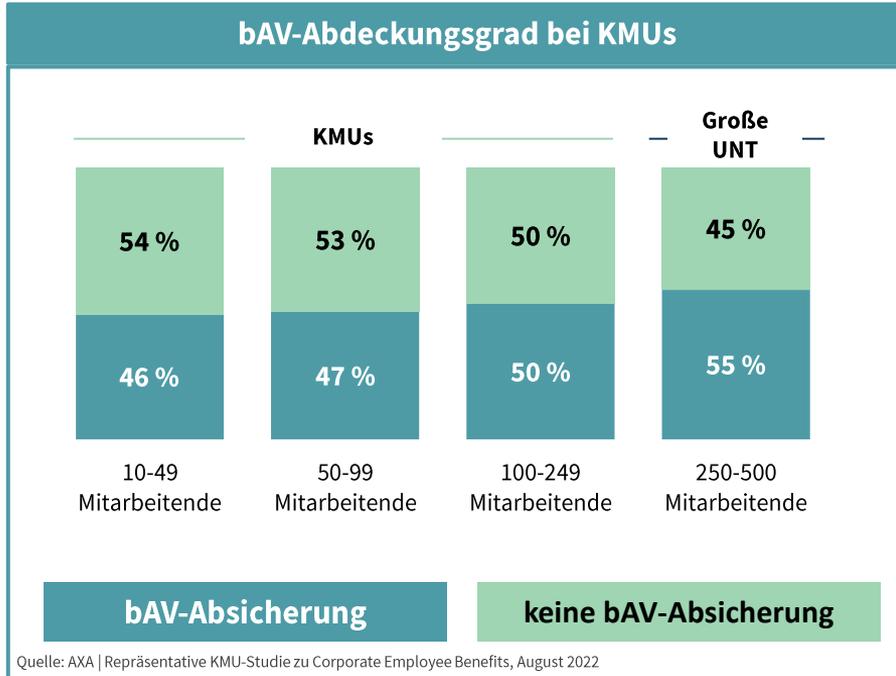
Regelaltersgrenze in Deutschland ab 2030 bei 67 Jahren



Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Um ein attraktives Versorgungsniveau im Alter zu erzielen, liefert die betriebliche Altersversorgung einen wichtigen Baustein.

bAV-Abdeckungsgrad zeigt hohes Marktpotenzial bei KMUs



56 % der 38,4 Mio. Beschäftigten arbeiteten in KMUs

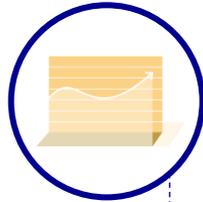
Mit einer Erschließungschance von ca. 50% bei 21,5 Mio. Beschäftigten in KMUs ist das Marktpotenzial für bAV Mitarbeitenden-Krankenversicherungen durch Arbeitgeber | DbKVS enorm.



Welche Lösungen gibt es in der bAV-Beratung?

2

AXA als Partner für die bAV-Beratung ausgezeichnet positioniert



Ratings

STANDARD
& POOR'S



AA- stable
09. Juni 2023

FitchRatings



AA stable
18. September 2023

MOODY'S



Aa3 stable
01. Juli 2022

Solvency II-Quoten

Personenversicherung

Vorsorge



345 %

AXA Lebensversicherung

319 %

Deutsche Ärzteversicherung

280 %

AGER Lebensversicherung

Auszeichnungen



Starke Ratings, hohe Solvabilität und exzellente Auszeichnungen für die bAV-Produktqualität / Kompetenz zeichnen AXA als Partner aus.

Die bAV-Produktwelt von AXA deckt den steigenden Bedarf ab

Direktversicherung

nach § 3.63 EStG und nach §100 EStG
(mit vollständig laufender AP):

- **Relax bAVRente** (Comfort Plus; Chance)
- **Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU)**
- **Selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung (SEU)**
- **Todesfallversicherung** (auch als ungeförderte Variante*)

AXA U-Kasse

- **Relax bAVRente** Classic, Comfort Plus, Chance)

Direktzusage

- **Relax bAVRente** (Classic, Comfort Plus, Chance)
- **Klassik bAVRente** (auf Anfrage)
- **SBU**
- **SEU**
- **Todesfallversicherung***

Pensionsfonds

Kooperation mit DPAG
nicht-versicherungsförmige
Leistungspläne zur
Auslagerung

Versorgungswerke in Kooperation mit u.di e.V.¹

(mit Kollektivkonditionen und vereinfachter Gesundheitsprüfung bereits ab der ersten versicherten Person)

- Informationstechnologie
- Erziehung, Soziale Dienste, Pflege (ESP)
- Rechtsberatende Berufe (inkl. Steuerberater u. Wirtschaftsprüfer)
- Lehrerinnen und Lehrer

**Für komplexe Versorgungswerke auch individuelle
Produktkombinationen möglich!**

Branchenlösungen

- Presseversorgung
- Gesundheitsrente

¹ u. di – Unterstützungs- u. Vorsorgewerk für den Dienstleistungsbereich e.V.

* in arbeitgeberfinanzierten Kollektiven ab 10 Personen mit konstantem Beitrag, ab 100 Personen mit individuellem, jährlichen Pricing

AXA als Vollsortimenter liefert mit der bAV-Produktpalette weitreichende Lösungen für die bAV-Beratung an.

AXA bietet weitreichende Services in der bAV-Beratung an



Angebotservice

im Rückdeckungsgeschäft

- Versorgung von GGF und leitenden Angestellten
- Hochwertige Angebots- und Leistungsdarstellung



Fach- und Vertriebsinformationen

- zur Regulatorik
- zur Rechtsprechung
- zu Vertriebsansätzen
- zu Produkten
- Verkaufsunterlagen



Service-Rechner

zur Unterstützung

- Gehaltsumwandlungsrechner
- Demografie im Betrieb
- Vergleich BU: betrieblich/ privat
- Versorgungslohn/ Barlohn



Gutachtenservice

Erstellung von Gutachten durch die Leben Kölner Spezial.



Firmenportal

für Arbeitgeber und Mitarbeitende

- Internetgestützte Vertragsverwaltung
- Meldung von Vertragsabschlüssen und -änderungen
- Formularmanagement
- Postfach



Versorgungsordnungen

zur Vermeidung von Haftungsrisiken



Beratungstools

- XEMPUS advisor
- Wayly
- AN-Tools von AXA

Die breite Service-Palette von AXA bietet passgenaue Lösungen in der bAV-Beratung an.

Übersicht über das Qualifizierungsangebot von AXA



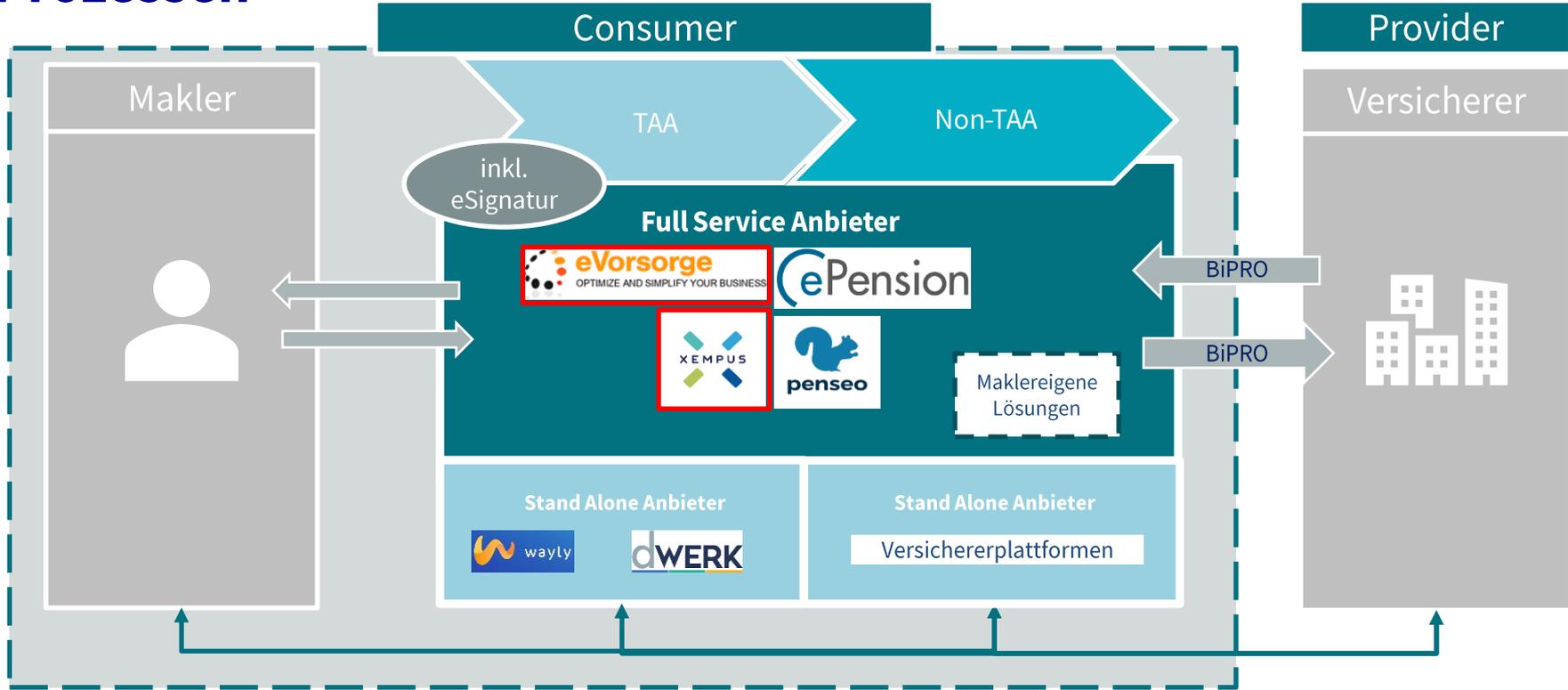
Spezial-Weiterbildungsangebote mit IHK-Abschlüssen zu den Themen bAV und bKV **für ausgewählte Teilnehmende SAD und AAD**. Buchung ausschließlich über Leiter Personen

Ausgewählte Lernangebote aus dem offenen Weiterbildungsangebot zusammengeführt in einem „**blended-learning-Konzept**“, die **nach erfolgreichem Abschluss** der Lernmaßnahmen zur Zertifizierung „**bAV-Spezialist:in**“ bzw. „**bKV-Spezialist:in**“ von AXA führen und **mit** einer entsprechenden **Zertifizierungs-Urkunde** für die Teilnehmenden bescheinigt werden

Selbstlernprogramme, Online-Seminare und **Präsenzseminare** zu verschiedenen Themengebieten aus **bAV** und **bKV** zur **individuellen Buchung und Weiterbildung** im offenen Weiterbildungsangebot.

Das breite Qualifizierungsangebot von AXA dient als optimale Grundlage für die bAV-Beratung.

Entwicklung des bAV-Marktes zu vollumfänglich digitalisierten Prozessen



bAV – Digital unterstützte Customer Journeys von AXA

Übersicht Tools und Portale in der bAV-Welt

