



# 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**

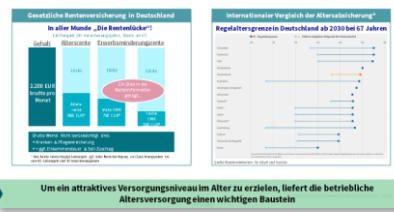
Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland **nicht** den Bedarf

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

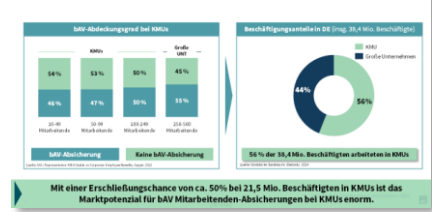
Fachkräftemangel erfordert bAV als Employer Branding Vehicle



Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland nicht den Bedarf



bAV-Abdeckungsgrad zeigt hohes Marktpotenzial bei KMUs

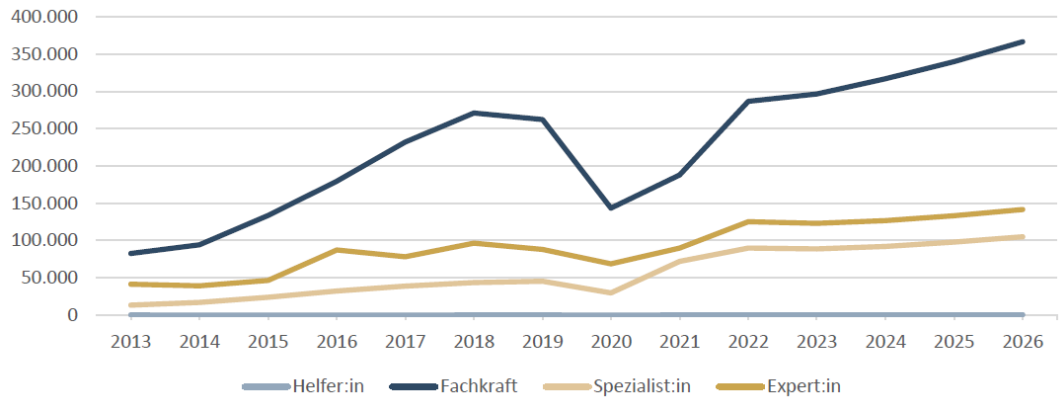


Die treibenden Faktoren für das hohe Marktpotenzial der bAV werden im Folgenden beleuchtet.

# Fachkräftemangel erfordert bAV als Employer Branding Vehicle

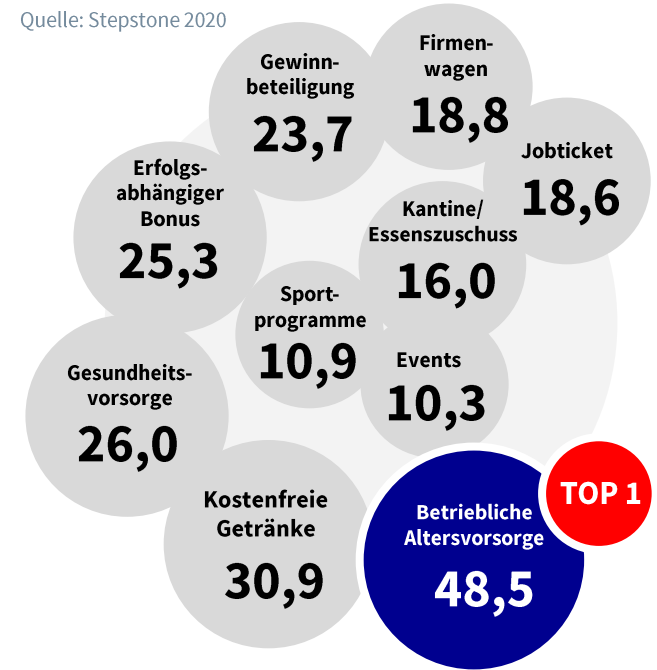
## Fachkräftelücke in Deutschland

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



## Mitarbeiterbefragung Deutschland

Quelle: Stepstone 2020



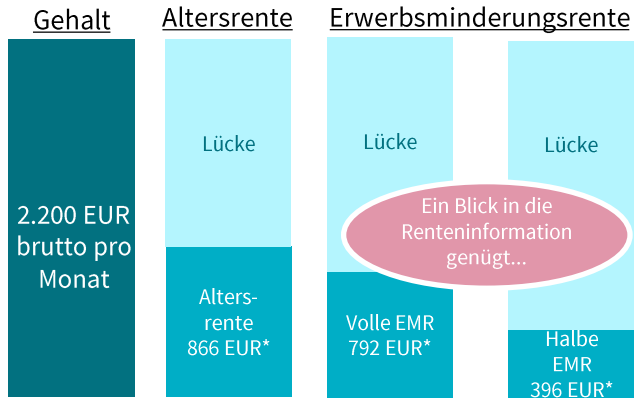
Die prognostizierte Anzahl offener Stellen für qualifizierte Arbeitskräfte in Deutschland ist enorm. Die bAV ist als TOP 1 Employer-Must Have für die Rekrutierung von Talenten unabdingbar.

# Gesetzliche Absicherung erfüllt in Deutschland nicht den Bedarf

## Gesetzliche Rentenversicherung in Deutschland

### In aller Munde „Die Rentenlücke“!

Ein Beispiel (45 Versicherungsjahre, Rente ab 67)



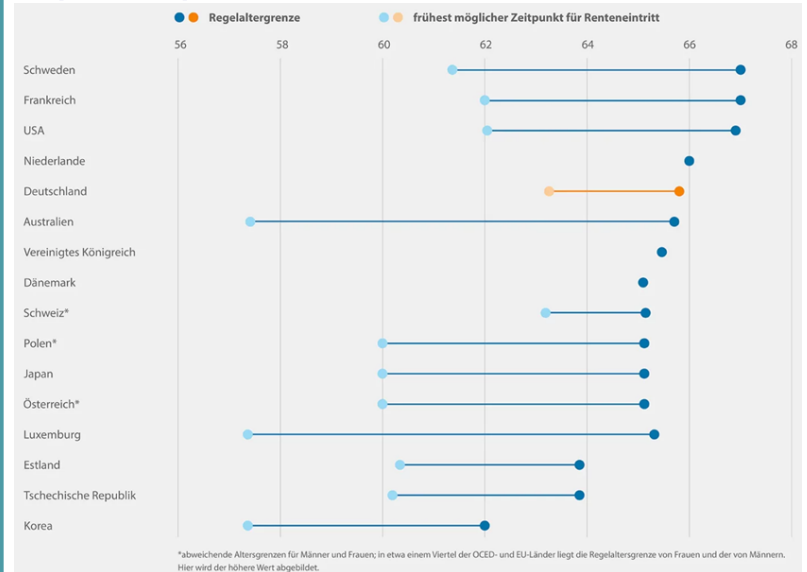
Brutto-Werte! Nicht berücksichtigt sind:

- 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

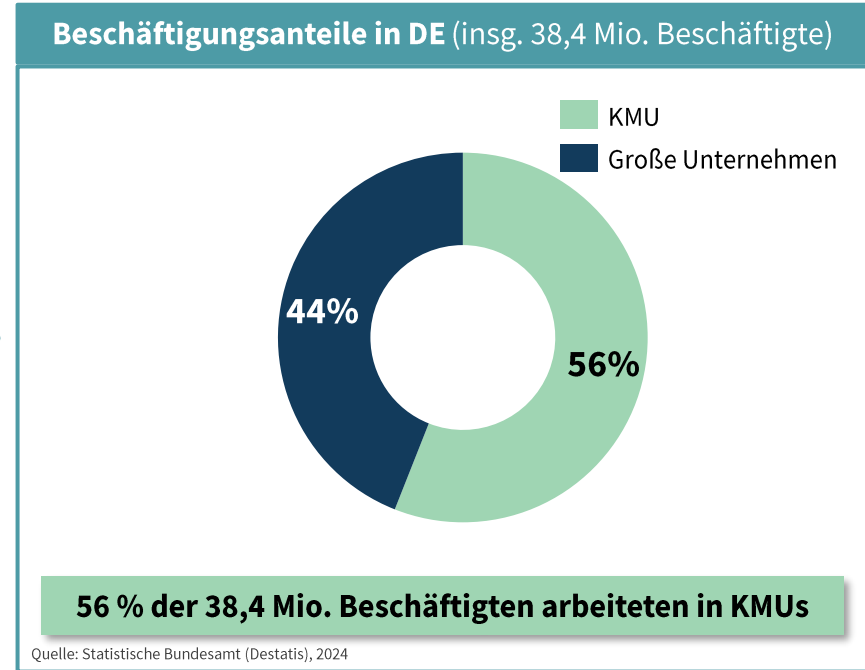
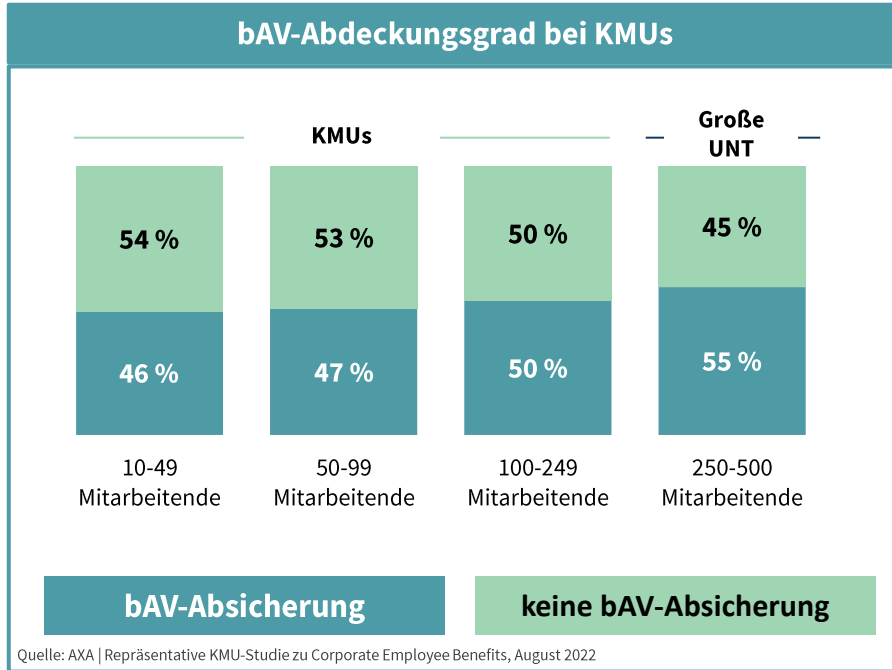
### Regelaltersgrenze in Deutschland ab 2030 bei 67 Jahren



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



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

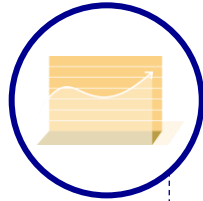


Welche Lösungen gibt es in der bAV-Beratung?

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.<sup>1</sup>

(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

<sup>1</sup> 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.**

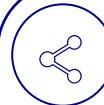
# AXA bietet weitreichende Services in der bAV-Beratung an



## 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



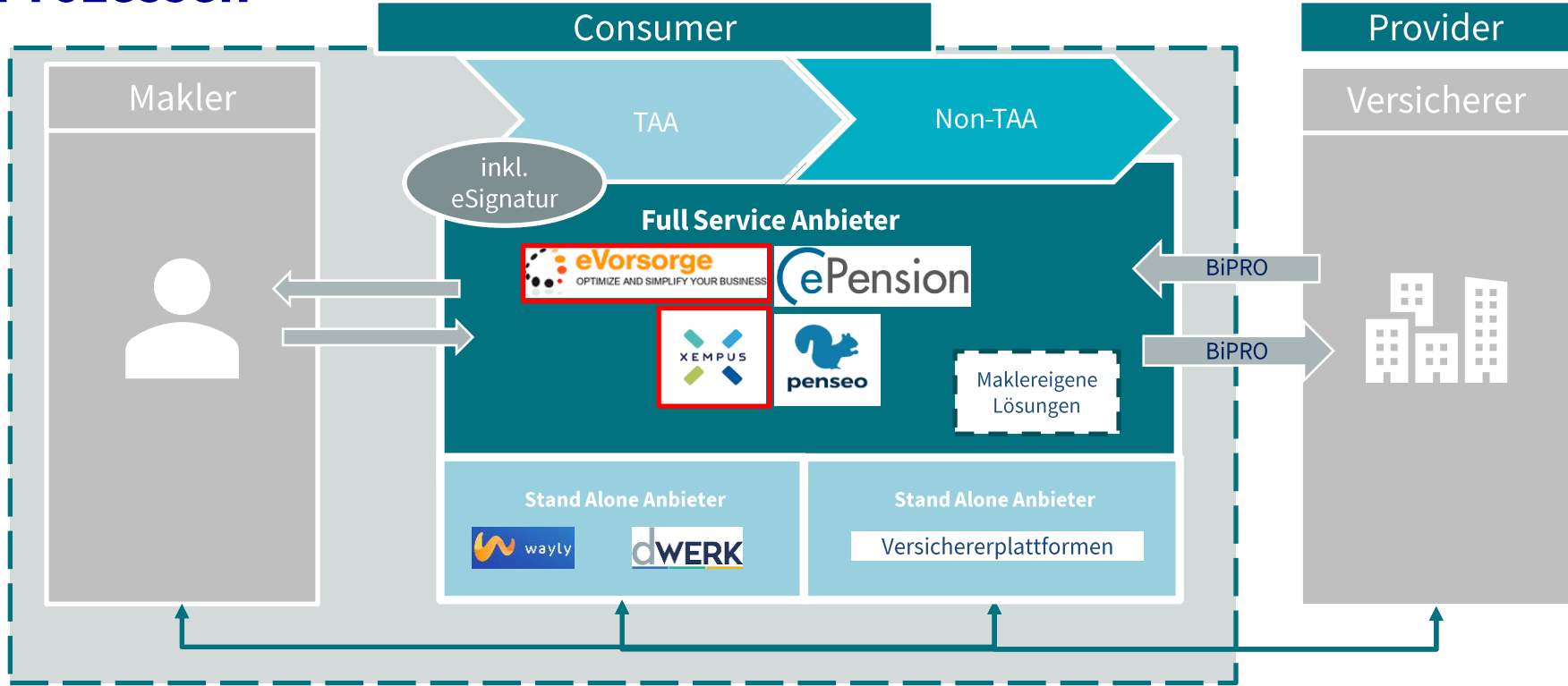
**Spezial-Weiterbildungsangebote mit IHK-Abschlüssen** zu den Themen bAV und bKV **für ausgewählte Teilnehmende SAD und AAD**. Buchung ausschließlich über Leiter Personen

**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

