

22.4.2022 – procontra

Plug-Insurance: Neues Makler-Tool für betriebliche Vorsorge

Betriebliche Vorsorge funktioniert zunehmend digital. Nun hat das Portal „eVorsorge“, das bereits ein Fremdvertragsmodul für die bAV anbietet, sich zu einer Plattform mit dem Pool Jung, DMS & Cie. verbündet. Was Makler davon haben.

Firmen wünschen sich vor allem, ihre bAV einfach und effizient zu verwalten, weiß Stefan Huber, Geschäftsführer des Software-Anbieters eVorsorge Systems GmbH. bAV-Plattformen, die komplexe digitale Anwendungs-, Beratungs- und Verwaltungssysteme anbieten, bauen auf den Vorgaben der bAV-Versorgungsordnung (VO) auf. „Es geht immer um eine universelle Schnittstelle und medienbruchfreies Arbeiten“, so Huber. Personen- und Vertragsdaten könnten durch den Arbeitgeber via Schnittstelle zum Beispiel in das eVorsorge-Portal eingespielt werden.

Dazu startet eVorsorge eine Kooperation mit der auf bAV spezialisierten Hamburger Rechtsanwaltskanzlei Guse. Dadurch wird auch der Prozess der Erstellung einer VO beim Arbeitgeber in das System verlagert und lückenlos dokumentiert, erklärt Huber. Alle erforderlichen Daten würden plausibilisiert abgefragt und sofort an die Kanzlei Guse übermittelt. „Die fertige VO wird über eine Schnittstelle in das eVorsorge-System eingespielt und der Vermittler mittels elektronischen Postfachs und Push-Mail über den Eingang informiert“, so Huber vor einigen Monaten. „Die Funktionalität wurde technisch bereits realisiert, wird aber im Herbst ausgerollt“, heißt es jetzt auf Nachfrage von procontra.

Portallösungen schließen Digitalisierungslücken

Wie geht es nun weiter in Sachen bAV-Digitalisierung? In Bezug auf versicherungsförmige Lösungen in der Privatwirtschaft haben viele Versicherer Projekte zur Digitalisierung der bAV gestartet, so Huber. „Allerdings wird es noch drei bis vier Jahre dauern, bis die Branche zu 100 Prozent digital zeitgemäß aufgestellt ist“, so der IT-Experte. Bis dahin können bAV-Portallösungen Digitalisierungslücken überbrücken.

Aktuell gehen der Maklerpool Jung, DMS & Cie. sowie eVorsorge einen Schritt weiter: Mit dem Joint Venture „Plug-InSurance“ stellen sie für den breiten Vermittlermarkt ein Portal zur Verfügung, mit dem nicht nur die bAV smarter beraten und verwaltet werden kann, sondern die gesamte betriebliche Vorsorge in nur einer Plattform, also auch die betriebliche BU-Absicherung, die betriebliche Krankenversicherung und die betriebliche Pflegeversicherung.

Nutzung zunächst nur für JDC-Poolmakler

Berater sollen so in die Lage versetzt werden, die große Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen als Kunden zu gewinnen und diese bei der Einrichtung und Verwaltung betrieblicher Versorgung professionell zu unterstützen. „Zudem ist die Plattform im Gegensatz zu anderen bAV-Lösungen nicht auf die Direktversicherung begrenzt, sondern unterstützt alle Durchführungswege, selbst wenn die Rückdeckung nicht über Versicherungsprodukte erfolgt“, betont Sebastian Grabmaier, Vorstandschef von Jung, DMS & Cie. Vorteile:

- Arbeitgeber können damit ihre betriebliche Vorsorge einfach und voll digital verwalten, ohne eigene personelle und finanzielle Ressourcen aufzubauen. Das Tool bietet versicherungs-gesellschaftsübergreifend die Sicht auf alle Verträge.
- Arbeitnehmer können die Vorteile betrieblicher Vorsorge über einfache Beratungstrecken und Gehaltssimulationen leicht erkennen und Verträge über die digitale Signatur online abschließen.
- Vermittler erhalten ein umfassendes Tool, welches bislang aufgrund der notwendigen Investitionen nur Großunternehmen vorbehalten war. „Seit dem 1. April ist das Portal im Test bei ausgewählten, auf betriebliche Vorsorge spezialisierten Vertriebsmaklern von Jung, DMS & Cie.“, sagt Grabmaier auf Nachfrage von procontra. Die flächendeckende Einführung für alle Vertriebspartner des Pools ist im Juli geplant und soll kostenfrei sein.

Für alle anderen Makler ab 2023 gegen Gebühr nutzbar

„Das Plug-InSurance-Portal ist der nächste, wichtige Baustein im Rahmen unserer Advisortech-Strategie – also innovative Vertriebstechnologie plus kompetente, persönliche Beratung“, sagt Grabmaier. „Zielgruppe für unsere Systeme, die als White Label vermarktet werden, waren primär Versicherer, Banken, Vertriebe und Großmakler, doch nun kommt eine Vielzahl weiterer Berater hinzu“, ergänzt Huber.

Gemeinsam wolle man bei Maklern relevante Marktanteile gewinnen. Dazu soll das Tool auch Maklern, die nicht bei Jung, DMS & Cie. angebunden sind, „im Laufe des nächsten Jahres gegen eine Nutzungsgebühr angeboten werden, deren Höhe zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht beziffert werden kann“, so Grabmaier.

In Zukunft dürften damit auch klassische bAV-Makler durch Nutzung einer weiteren digitalen Plattform profitieren. Dabei werden alle Beteiligten mit Hilfe der zentralen Technologie-Plattform vernetzt, so dass Information, Beratung, Abschluss, Verwaltung und Überprüfung vereinfacht werden. In der bAV können bereits Verträge anderer Versicherer mitverwaltet werden, auch über ein Modul des eVorsorge-Portals.