



VOM TARIF ZUM VERTRAG

Die bAV baut oft auf aktuellen Tarifverträgen auf. Doch viele Makler kennen oder verstehen deren Details nicht. Ohne Zusatzinfos ist der Weg zum Abschluss steinig.

Eine bAV-Tarifdatenbank will nun Abhilfe schaffen.

– TEXT: DETLEF POHL –

Tarifverträge spielen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) generell eine wichtige Rolle. Jedes zweite Arbeitsverhältnis ist derzeit tarifvertragsgebunden. „Makler und Produktanbieter, die tarifvertragliche Vorgaben nicht kennen und keinen Zugang dazu haben, schließen damit 50 Prozent des Absatzmarktes für sich aus“, folgert Christian Guse, auf bAV, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht spezialisierter Rechtsanwalt aus Hamburg. „Wenn ich im Vertrieb verantwortlich wäre, würde ich als ersten Schritt die nötigen Informationen in Bezug auf die Tarifverträge potenzieller Firmenkunden beschaffen“, so der Experte weiter, der seit 20 Jahren bAV-Tarifvertragsparteien berät und bAV-Tarifverträge mitformuliert hat.

Die Grundproblematik für Berater: Viele sind im bAV-Bereich grundsätzlich fachlich gut aufgestellt, stoßen aber an ihre Grenzen, weil die Informationen aus dem Tarifvertrag (TV) oft nicht verfügbar sind. Wenn die TV-Vorgaben nicht klar sind, droht haftungsrelevante Falschberatung. Es sei nicht die Schuld der bAV-Berater, sondern systemimmanent, so Guse. Es fehle schlicht an den nötigen Informationen.

Tarifverträge seien eben nicht allgemein zugänglich, da Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften sie meist nur ihren Mitgliedern zur Verfügung stellten, weiß Guse aus zahlreichen Hilfe-Anrufen von Beratern in seiner Kanzlei. Hinzu kommt: TV-Datenbanken beinhalten meist keine bAV-Tarifverträge. Und selbst wenn im Einzelfall Informationen beschafft werden können, sei der Inhalt für den Makler oft unverständliches Juristendeutsch. Es hakt oft daran, die Inhalte des Tarifvertrages adäquat im Vertrieb umzusetzen. „Damit wird die Wertschöpfungskette an dieser Stelle unterbrochen“, bringt es Guse auf den Punkt (siehe Grafik Seite 56).

DATENBANK FÜR TARIFVERTRÄGE

Als einen Ausweg hat der Anwalt zusammen mit einem jungen Wirtschaftsingenieur eine Datenbank für bAV-Tarifverträge aufgebaut und dazu 2020 die App „bAV-Tarifvertragsprofi“ auf den Markt gebracht. Derzeit sind dort 252 bAV-Tarifverträge aus 56 Branchen gelistet. Weitere sind in Vorbereitung, darunter für Entsorgungswirtschaft, Druckindustrie, Eisen und Stahl, Floristik, Heizungsindustrie, Maler- und Lackierindustrie. Die Tarifverträge werden nach

»Maklern fehlen oft Informationen aus dem bAV-Tarifvertrag, was zu Falschberatung führen kann.«



CHRISTIAN GUSE, RECHTSANWALT, bAV-EXPERTE

»Wir haben bereits mehrere tarifvertragliche Branchenlösungen im System integriert.«



MARTIN BOCKELMANN, xBAV

Stichworten geclustert, vertriebsrelevante Inhalte für Berater „übersetzt“ und dann über die mobile App zugänglich gemacht. Dies ist auch für fremde Verwaltungs- oder Angebotssoftware möglich.

Ein Beispiel ist der Altersvorsorge-TV für das Hotel- und Gaststättengewerbe. Innerhalb von fünf Minuten können Makler über 28 Stichworte wie Entgeltumwandlung (bis 8 Prozent der BBG nach 6 Monaten Wartezeit über mindestens 120 Euro pro Jahr), AG-Leistung (240 Euro pro Jahr, Teilzeitkräfte anteilig), Durchführungswege (Direktversicherung), Unverfallbarkeit (sofort), Leistung (Altersrente, optional Hinterbliebenenrente), Wettbewerbslage (Signal Iduna; Bestand bei anderen Anbietern kann fortgeführt werden) oder Geltungsbereich (Branchenlösung für Angestellte in definierten Gastrobetrieben und bei branchentypischen Dienstleistern) die wichtigsten Rahmenbedingungen ablesen und auf dieser Basis rechtssicher beraten.

„Ich bekomme exklusive Informationen aus zahlreichen bAV-Tarifverträgen, die kurz, verständlich, rechtssicher und stets aktuell jeweils unter einem Stichwort dargestellt sind“, betont Versicherungsmakler Axel Diekmann aus Bielefeld. Die Kosten für das digitale Tool seien durch das höhere Abschlusspotenzial gut kalkulierbar, so der Inhaber von 360 Grad Finanzberatung. Guse nennt auf Nachfrage Lizenzgebühren zwischen 36 Euro pro Monat für die Einzellizenz und 549 Euro für 100 Lizenzen netto. Nach der Bezahlung erhalte der Nutzer ein Passwort und habe sofort Zugang.

Zurzeit nutzt Swiss Life schon die bAV-Tarifdatenbank, außerdem besitzen ausgewählte bAV-Berater der Continentale die Lizenz wie auch einige Versicherungsmakler. Zwei weitere Versicherer stehen laut Guse in den Startlöchern. „Die Datenbank wird ständig erweitert und aktualisiert, zudem leistet die Kanzlei rechtlichen und technischen Support – bei Anruf oder E-Mail gibt es eine Reaktion innerhalb von acht Stunden“, verspricht Guse. Quartalsweise erhalten Nutzer eine E-Mail mit Informationen zu besonderen oder neuen Tarifverträgen.

„Es gibt meines Wissens keine andere so umfangreiche und vergleichbar aufbereitete digitale Sammlung von bAV-Tarifverträgen“, erklärt Rechtsanwalt Guse. Zwar hätten auch die Landesarbeitsministerien TV-Datenbanken, doch auch die seien ▶



UNTERBROCHENE WERTSCHÖPFUNGSKETTE IM BAV-VERTRIEB

In der bAV hakt es bei der Berücksichtigung von Tarifverträgen oft daran, die Inhalte adäquat im Vertrieb umzusetzen.



Quelle: RA Guse/ bAV-Profi

► nicht ohne Weiteres zugänglich. Über sein Netzwerk zu Verbänden und Gewerkschaften pflegt er mit seinem Team neue tarifvertragliche bAV-Regelungen in die Datenbank zeitnah ein.

TARIFVERTRÄGE AUF BAV-PLATTFORMEN

„Mit den Anbietern von bAV-Angebots- und Verwaltungsplattformen konnten wir in der Start-up-Phase noch nicht sprechen“, erklärt Guse. Theoretisch könnten Plattformanbieter solche Daten in ihren Systeme

men berücksichtigen. „Sie generieren und pflegen sie aber nicht selbst“, hat Guse beobachtet, da der Aufwand vom Kontakt zu Gewerkschaften und Verbänden bis hin zum Auslesen neuer bAV-TV-Unterlagen zu hoch ist und sich auch die Haftungsfrage stellt. „Wer die Daten von uns erhält, hat gleichzeitig die Haftung für die Daten ausgelagert, da wir die Gewähr für die Richtigkeit übernehmen“, betont der Rechtsanwalt.

Die von procontra befragten Plattformanbieter bestätigen dies. „Informationen werden von unseren Kunden beschafft, die auch für korrekte Hinterlegung und Anwendung zu sorgen haben, wobei daraufhin programmierte Berechnungslogiken durch uns aktuell gehalten werden“, erklärt Stefan Huber, Geschäftsführer des Münchener Softwarehauses eVorsorge Systems. Das System erlaube, auch die tarifliche Ausgestaltung zu hinterlegen. Auch beim Plattform-Branchenprimus xbAV aus München kommen die Daten von den Produktanbietern. „Inzwischen ist beispielsweise die tarifvertragliche Branchenlösung für das Hotel- und Gaststättengewerbe (hogarenteplus) im System integriert (hoga bAVnet)“, berichtet xbAV-Chef Martin Bockelmann. Da die Plattform generell alle bAV-Beteiligten verbinde und die direkte Rechenkernanbindung biete, „beraten Makler auf dieser Basis auch rechtssicher, tarifvertragskonform, schnell und effizient“, so Bockelmann weiter.

Dabei verlässt sich die Plattform auf die TV-Informationen, die ihr die Produktanbieter zuliefern. Ähnlich ist die Lage bei ePension in Hamburg. „Die User können

die TV-Vereinbarungen hinterlegen und für Neuabschlüsse nutzen, doch zurzeit führen wir keine eigene Datenbank über Tarifverträge“, sagt Hauptgesellschafter Edgar Eschbach auf Nachfrage von procontra. Hauptgrund dafür sei die Haftungsfrage. Da könne die Kooperation mit einem externen Spezialisten „eine interessante Lösung“ sein.

Nach Erfahrung von Makler Diekmann, der sich auf bAV-Beratung des Mittelstands konzentriert, nutzen Verwaltungsplattformen kaum aktuelle bAV-TV-Daten. „Selbst viele Arbeitgeber wissen nicht, was ihr TV sagt. Mit der Datenbank kann man nach Vorgabe des bAV-TV beraten“, so der Makler. Auch die App könne angesichts der bunten TV-Landschaft nicht alle Tarifverträge abbilden, liefere aber Unterstützung in der bAV-Beratung. ■

»Selbst viele Arbeitgeber wissen nicht, was ihr Tarifvertrag genau sagt.«



AXEL DIEKMANN, VERSICHERUNGSMAKLER

WAS MÜSSEN MAKLER ZUM BAV-TARIFVERTRAG WISSEN?

PRO

- Liefert neue Beratungsanlässe
- TV-Datenbank reduziert bAV-Aufwand und Haftung
- Erleichtert Bewertung vorhandener bAV samt Alternativ-Tipps

CONTRA

- Individuell womöglich bessere Angebote vorhanden
- Tarifvertrag widerspiegelt Kompromiss, Gruppeninteresse
- TV regelt meist nicht Vergütung für Arbeitnehmerberatung