

Heavy Metal bAV

Pascal Bazzazi über Matthias Edelmann

Das Ende der Vollkasko-Mentalität

Ein Interview mit Matthias Edelmann



- Copyright und Erstveröffentlichung:
dpn - Deutsche Pensions- und Investment Nachrichten
Ausgabe Oktober | November 2016, S. 68-69

Heavy Metal bAV

Sein Job ist es, Versorgungen unter erschwerten Bedingungen noch attraktiv zu gestalten. Über Politik zu reden hat er dagegen keine Lust.

Pascal Bazzazi über Matthias Edelmann.

In diesen Monaten kein Interview oder Gespräch mit Protagonisten des Parketts, ohne dass der Journalist nach der Meinung zur kommenden bAV-Reform und nach Ratschlägen an den Gesetzgeber fragt. Dass einer schlicht keine Lust hat, darauf zu antworten, hat man selten. „Was soll ich auf diese Frage sagen? Immer das, was man ewig und überall hört? 3.36 aufbohren, Garantien rausnehmen und so weiter? Das wissen die auch so ...“

Der, der hier mit einem (zugegebenerweise) gewissen Recht unlustig ist, über das immer Gleiche zu reden, ist Matthias Edelmann, Co-CEO des HR-Consultants Lurse AG.

Chemie gelernt, Consultant geworden

Der 48jährige stammt aus Frankfurt am Main, zum Berufseinstieg Lehre bei der damaligen Hoechst AG. „Das war eine Empfehlung meines Vaters, da die Hoechst AG damals die besten Sozialleistungen bot“, erinnert sich Edelmann heute. Für eine unverfallbare Anwartschaft bei der Hoehster Penka reicht es allerdings nicht, denn direkt anschließend macht Edelmann Abitur und geht dann an die FH. Doch auch im Beruf selbst scheint es gefallen zu haben, denn Edelmann wird Chemieingenieur – und sollte doch niemals als solcher arbeiten: Schon während des Studiums jobbt er im Versicherungswesen und geht direkt nach dem Abschluss in die Altersvorsorge – zunächst als selbständiger Makler, entwickelt sich dann aber zum Consultant weiter, anfangs unter dem Namen Edelmann & Partner. Mit eben diesen Partnern gründet er 1999 die Böhm Consultants AG. Deren erster Kunde ist die Zeitarbeitsfirma Randstadt, deren bAV er neu ordnet. Dabei



„Demografie ist mein Thema – beruflich und privat.“

kommt ihm zupass, dass er sich schon früh mit den Einsatzmöglichkeiten des damals noch jungen World Wide Web beschäftigt hat. „Randstadt hatte seinerzeit 180 Niederlassungen. Die haben wir bAV-seitig per Internet vernetzt. Das war damals etwas wirklich Neues“, blickt Edelmann zurück. Schon der zweite Kunde der Böhm Consultants AG heißt Microsoft.

bAV: Wirtschaft weiter aufgeschlossen

2006 verkauft Edelmann das Unternehmen an die Funk Gruppe in Berlin, bleibt dort noch bis 2011 an Bord und wechselt dann als Vorstand (und als einer der Hauptaktionäre) zur Lurse AG nach Frankfurt. Sein Kernthema dort: die betriebliche Altersversorgung auch in schwierigen Zeiten so zu gestalten, dass sie für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer immer noch attraktiv sein kann. Dass dies angesichts der sich verschärfenden Rahmenbedingungen eine beständig komplexere Aufgabe werde, ändere aber nichts daran, dass in der deutschen Wirtschaft die grundsätzliche Aufgeschlossenheit gegenüber kreativen bAV-Lösungen immer noch bestehe, so Edelmann. Klar sei aber auch, dass nicht alles so bleiben könne, wie es ist: „So wichtig die bAV für die Mitarbeiter und für die Unternehmen ist, so sicher gehört die Vollkasko mentalität auch gegen den Druck der Gewerkschaften künftig der Vergangenheit an“ (siehe nebenstehendes Interview).

Hobbys hat Edelmann mehrere: Mountainbiking, Old- und Youngtimer sowie das Gitarrenspiel – hier dürfen es bevorzugt die härteren Genres sein, vornehmlich Hardrock und Heavy Metal. Er ist verheiratet und Vater von fünf Kindern. Mit guten Gründen stellt er fest: „Demografie ist mein Thema – beruflich und privat.“ ●

Das Ende der Vollkaskomentalität

Dem Mitarbeiter in der bAV mehr Möglichkeiten geben und ihn in die Lage versetzen, diese auch wahrzunehmen – das ist eine seiner Maximen.

Mit **Matthias Edelmann** sprach **Pascal Bazzazi**.

Herr Edelmann, Niedrigzins, schwierige Märkte, offene Regulierungsfragen, unkalulierbare Rechtsprechung: Wie können heute noch Arbeitgeber für die bAV gewonnen werden?

Zum einen wird es für Unternehmen immer wichtiger, Talente für sich zu motivieren. Hierzu gehört neben vielen anderen Dingen auch die bAV. Und die gesetzlichen Rahmenbedingungen bieten ausreichend Planungssicherheit, um auch kreative und auf den Mitarbeiter zugeschnittene Angebote und Lösungen der betrieblichen Altersversorgung zu implementieren. Sicher sind für Unternehmen risikobehaftete bAV-Modelle nicht weiter empfehlenswert. Hier muss ein Umdenken her! Unternehmen werden langfristig keine ungedeckten Garantien geben können. Beitragsorientierte Lösungen, bei denen die Mitarbeiter das wesentliche Risiko tragen, sind hingegen der Weg der Zukunft. Und diese Meinung setzt sich in der Industrie, im Markt und auch in der Politik offenbar zunehmend durch.

Welche Haltung der Arbeitgeber gegenüber der bAV stellen Sie in Ihrem Beratungsalltag denn fest?

Ganz unterschiedliche. Auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene stoßen kreative Lösungen durchaus auf offene Ohren. Gleiches gilt für dynamische Personalern, aber auch Finanzinvestoren, die in deutsche Unternehmen investieren. Klar ist: So wichtig die bAV für die Mitarbeiter und für die Unternehmen ist, so sicher gehört die Vollkaskomentalität auch gegen den Druck der Gewerkschaften künftig der Vergangenheit an.

Beitragsorientierung, Kreativität, Abkehr von der zitierten Vollkaskomentalität: Wie müssen moderne bAV-Konzepte Ihrer

„Ich sehe Raum für intelligente, wirklich gesamtheitliche Lösungen, die dem Mitarbeiter einen Self Service bieten, der automatisierte, ganzheitliche Prozesse auslöst.“

Ansicht nach denn konkret ausgestaltet sein – abseits der üblichen, möglicherweise etwas ausgetretenen Pfade?

Wichtig sind innerhalb der Beitragsorientierung umfassende Wahlmöglichkeiten, so dass jeder Arbeitnehmer seine Absicherung maßgeschneidert wählen kann. Wichtig ist ebenso, kapitalmarktnah zu finanzieren und natürlich die bAV so zu kommunizieren, dass die Mitarbeiter auch in der Lage sind, die Informationen zu verstehen und jederzeit online abrufen zu können – und damit auch Entscheidungen treffen können. Diese Rahmenbedingungen sind in der Praxis nach wie vor fast nie anzutreffen.

Im Bankwesen, abgeschwächt im Versicherungswesen, ist viel von Fintechs die Rede – während gleichwohl offenbar eher wenig real passiert. Wie sieht das in der bAV aus? Ist sie hier vermeintlich fernab jeder Innovationskräfte? Falls ja, ist das gut oder schlecht?

Heute ist die Admin von bAV-Modellen eine große Herausforderung, insbesondere wenn man Externe wie Versicherer oder Investment-Häuser dabei hat. Versicherer sind meiner Erfahrung nach oft träge und fehleranfällig, und ich rechne damit, dass die Servicelevel aufgrund des Kostendrucks infolge von Sparanstrengungen weiter nach unten gehen. Von den heutigen bAV-Verwaltern spielt, so wie ich den Markt übersehe, keiner die gesamte Klaviatur der bAV. Im Gegenteil, eher geht der Trend Richtung Spezialisierung. Daher sehe ich Raum für intelligente, wirklich gesamtheitliche Lösungen, die dem Mitarbeiter einen Self Service bieten, der automatisierte, ganzheitliche Prozesse auslöst – von der Payroll über Bestandsdaten und die Kapitalanlage bis zur Versicherung und wieder zurück. Ob hier Entwicklungen aus der Fintech-Industrie wegweisend werden können? Wir werden sehen. ●