



Das 300-Euro-Modell im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge war für Berater bisher eher uninteressant. Mit der Lösung des Fintechs Finabro hat sich die Situation nun allerdings geändert.

Zusatzgeschäft bAV

Über das Fintech Finabro wird das Geschäft mit dem **300-Euro-Modell** im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge nun auch für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler interessanter.

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) fristet in Österreich noch immer ein Schattendasein, was daran liegt, dass die staatliche Pension im internationalen Vergleich sehr hoch ist. Geht es nach dem Wiener Start-up Finabro soll sich dies in Zukunft dennoch ändern. Dabei soll das „300-Euro-Modell“ mit seinem Steuervorteil als Hebel dienen. Für jeden Arbeitnehmer können so pro Jahr 300 Euro völlig steuerfrei und ohne Lohnnebenkosten in Vorsorgelösungen investiert werden, was vor allem angesichts der Negativzinsen sehr attraktiv ist. Um Schwung in das Thema zu bringen, will Finabro-Gründer Sören Obling den Zugang zur bAV deutlich erleichtern. Oblings Blaupause ist dabei das System seines Heimatlandes: In Dänemark ist betriebliche Altersvorsorge eine Selbstverständlichkeit und hat dort in den vergangenen Jahren massiv zum Wohlfühlstandaufbau der Bevölkerung beigetragen. Dänische Pensionskassen betreuen heute an die 600 Milliarden Euro. „Wenn wir in Dänemark

das Wort Pension hören, denken wir an die betriebliche Altersvorsorge, in Österreich denkt man immer noch an die staatliche Pension. Zwar gibt es in Dänemark auch ein ähnliches staatliches System, daneben ist es aber normal, dass zwischen sieben und zehn Prozent des Gehalts in die betriebliche Vorsorge eingezahlt werden, der Arbeitgeber schießt dann noch etwas zu. Da hab ich mir gedacht, es muss doch auch hier bessere Wege und Ideen geben. Das war eigentlich der Gründungsgedanke von Finabro“, erklärt Obling. Mittlerweile ist der ehemalige McKinsey-Mitarbeiter schon einen großen Schritt weiter. Nachdem ihm und seinem Geschäftsleiter Joachim Schuller bewusst wurde, dass es noch keine digitale Beratungs- und Abwicklungsstrecke für das 300-Euro-Modell gab, setzte man kurzerhand eine entsprechende Plattform auf. „Wir haben damals gesehen, dass die betriebliche Vorsorge in Österreich ein riesiges Potenzial hat“, erinnert sich der Finabro-Gründer, der die mögliche Ziel-

gruppe in Österreich im Bereich von 2,5 Millionen Arbeitnehmern beziffert.

300-Euro-Modell

Das eher kleinteilige Geschäft mit dem „300-Euro-Modell“ machte den Vermittlern wirtschaftlich betrachtet bisher allerdings eher wenig Freude. Ein hoher Beratungs- und Abwicklungsaufwand, gepaart mit einer geringen Abschlussprovision, sorgte dafür, dass nur wenige Berater das Geschäft angriffen. Einer von ihnen ist der Vermögensberater Wolfgang Auer: „Wir haben das 300-Euro-Modell bereits in der Vergangenheit angeboten und beraten, allerdings nur als Gehaltserhöhung. Die Bezugsumwandlung, was ein Gespräch mit jedem Mitarbeiter bedeuten würde, haben wir bisher nicht gemacht.“ Und genau hier setzt das System von Finabro an: Dieses sieht vor, dass immer mit dem Unternehmen ein Rahmenvertrag abgeschlossen wird. Entscheiden sich die Mitarbeiter für die Lösung, dann ist es eine Anmeldung für ein Zusatzprodukt unter diesem Rahmenvertrag. Verlässt der Mitarbeiter das Unternehmen, findet eine Zwangsüberschreibung auf ihn statt. Durch diese Vorgehensweise muss nicht mit jedem Mitarbeiter ein einzelner Versicherungsvertrag abge-



Wolfgang Kotlan, Greco: „Mit kurzen Filmen werden den Mitarbeitern der Steuervorteil und alle weiteren Punkte zum Modell verständlich und rasch erklärt.“

geschlossen werden, das vereinfacht den ganzen Prozess deutlich. Bisher haben die Makler laut Obling sieben bis zehn Prozent der Belegschaft eines Unternehmens erreicht und mussten dafür zwei bis drei Tage Vertriebsaufwand investieren. „Nun können wir den Aufwand um bis zu 90 Prozent reduzieren. Es wird alles digital abgewickelt, der Mitarbeiter wird von uns angeschrieben, und das 300-Euro-Modell wird ihm einfach mittels eines Videos erklärt. Danach kann der Kunde über unsere Plattform zustimmen. Wir sehen jetzt bereits, dass wir im ersten Jahr eine Quote von 20 bis 30 Prozent der Arbeitnehmer erreichen. Bei jenen Unternehmen, die wir seit drei Jahren betreuen, sehen wir zudem, dass wir jedes Jahr weitere zehn Prozent der Mitarbeiter hinzugewinnen“, freut sich der Finabro-Gründer, der in Zukunft mit fünf Versicherungen zusammenarbeiten wird. Aktuell sind es Allianz, Wiener Städtische und Zürich, in Kürze kommen noch die Donau und die VLV hinzu.

Eine Handvoll größerer Makler nutzen das Angebot von Finabro jedenfalls bereits und zeigen sich auf Nachfrage durchwegs zufrieden. So meint auch Auer, der mittler-



Sören Obling, Finabro: „Es gibt keinen logischen Grund dafür, warum nicht jeder Angestellte, der über 30.000 Euro verdient, dieses Modell nutzt.“

weile Finabro nutzt: „Für uns ist das eine Bereicherung, da wir nun eine neue Kundenklientel erschließen können, die mit der bAV beginnen möchte. So können die Betriebe quasi einen Soft-Einstieg machen, wenn sie noch nicht bereit sind, selbst Kapital zu investieren.“ Ähnliches berichtet man auch beim Versicherungsmakler Greco, wo man schon seit einigen Jahrzehnten im Bereich bAV arbeitet. „Mit der Finabro-Lösung sind sämtliche Mitarbeiter gut zu erreichen“, berichtet Wolfgang

Steuervorteil bAV

Beispielrechnung 300-Euro-Modell

Alter:	35 Jahre
Jahresgehalt brutto :	20.000–38.000 Euro
Grenzsteuersatz:	35 Prozent
Ergebnis im 1. Jahr	
Prämie (Einzahlung):	300 Euro pro Jahr
Nettogehaltsverzicht:	195 Euro pro Jahr
Steuervorteil:	105 Euro pro Jahr
Garantiertes Ergebnis – Pensionsantritt	
Versicherungssumme:	7.991,96 Euro
Veranlagung netto:	5.850,00 Euro

Gewinn (Steuervorteil):	2.141,96 Euro
Rendite:	2,1 % p. a. über 30 Jahre

Quelle: finabro



Franz Auer, Auer Profit Steering: „Die Bezugsumwandlung, was ein Gespräch mit jedem Mitarbeiter bedeuten würde, haben wir bisher nicht gemacht.“

Kotlan, Center Manager bei Greco. Hier sieht der Versicherungsprofi auch einen der großen Vorteile in der Zusammenarbeit mit Finabro: „In der Vergangenheit war es schwierig und zeitaufwendig, die Mitarbeiter vom 300-Euro-Modell zu überzeugen. Finabro bietet hier eine gute digitale Unterstützung. Mit kurzen Filmen wird den Mitarbeitern der Steuervorteil rasch erklärt.“ Obwohl das Finabro-Tool bei Greco erst seit Kurzem im Einsatz ist, steht man laut Kotlan bereits mit sechs Kunden in abschließenden Verhandlungen.

Die Provision wird dabei zwischen Finabro und dem Vermittler zu je 50 Prozent geteilt. Die genaue Höhe variiert je nach Versicherung. Grob lässt sich festhalten, dass der Standardsatz im Bereich von drei Prozent auf die Versicherungssumme liegt. Pro Mitarbeiter kann man somit um die 100 Euro verdienen. Das klingt zwar nicht nach sehr viel, bei einer Firma mit 100 Mitarbeitern liegt die Provision nach drei Jahren, wenn die Hälfte der Belegschaft mitmacht, jedoch bei 5.000 Euro, was für den sehr geringen Arbeitsaufwand durchaus herzeigbar ist.

GEORG PANKL