

Sparkassen-Finanzgruppe bündelt Kräfte in der betrieblichen Altersversorgung

**Ausbau der Marktanteile durch Gründung der
Sparkassen PensionsBeratung und Kooperation mit der
HEUBECK AG**



Düsseldorf, 11. Juli 2007

Inhalt


- **Gruppe öffentlicher Versicherer und DekaBank bündeln Kräfte in der betrieblichen Altersvorsorge**
- **Gründung der Sparkassen PensionsBeratung GmbH als zentrales Kompetenzzentrum der Sparkassen-Finanzgruppe**
- **Ausbau des Spezial-Know-hows in der betrieblichen Altersvorsorge durch Kooperation mit der HEUBECK AG**
- **Fazit: Neues Geschäftsmodell attraktiv für Kunden, Sparkassen, DekaBank und die öffentlichen Versicherer**

Öffentliche Versicherer und DekaBank bündeln Kräfte in der betrieblichen Altersvorsorge


Ausgangslage

- Betriebliche Altersversorgung (bAV) bleibt Wachstumsmarkt
- Marktanteil der  Finanzgruppe derzeit unter 10 % trotz der Stärke des Vertriebsnetzes von über 16.000 -Geschäftsstellen mit mehr als 130.000 Kundenberatern sowie knapp 5.000 Geschäftsstellen der öffentlichen Versicherer mit 9.000 Mitarbeitern im Außendienst

Zielsetzung

- Mittelfristige Erhöhung des Marktanteils der gesamten  Finanzgruppe im bAV-Geschäft auf mindestens 20 % im Neugeschäft

Strategische Stoßrichtungen (öffentliche Versicherer und DekaBank)

- Gründung der SparkassenPensionsBeratung GmbH (SPB) im Januar 2007 als zentrales Beratungs- und Kompetenzzentrum der  Finanzgruppe
- Ausbau des bAV-Spezial-Know-hows durch Kooperation mit der HEUBECK AG zum 01.07.2007
- Etablierung einer Palette konsortialer Versicherungsprodukte als bundesweit einheitliches Angebot für überregionale Kunden

Sparkassen PensionsBeratung (SPB) – zentrales Beratungs- und Kompetenzzentrum der Finanzgruppe in der bAV

Aufgaben der SPB

- Unterstützung der Sparkassen sowie der Vertriebe der öffentlichen Versicherer und DekaBank im bAV-Geschäft mit Tarifparteien, Arbeitgeberverbänden und großen Arbeitgebern

Angebot der SPB

- Entwicklung von Lösungskonzepten für alle Fragen der bAV, d.h. Beratung zu allen bAV-Durchführungswegen sowie Zeitwertkonten; Beratung erfolgt durchführungswegneutral
- Produkte der Sparkassen-Finanzgruppe, insbesondere der öffentlichen Versicherer und der DekaBank

Struktur und Steuerung der SPB

- Ansiedlung der SPB unter dem Dach der S PensionsManagement GmbH getrennt neben den Risikoträgern Sparkassen Pensionskasse und Sparkassen Pensionsfonds (mittelbar DekaBank und öffentliche Versicherer mit je 50 % an SPB beteiligt)
- Aufsichtsrat SPB personenidentisch mit Aufsichtsrat SPM; neuer Aufsichtsratsvorsitzender: Gregor Böhmer, Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbandes Hessen-Thüringen

Ausbau des Spezial-Know-hows in der betrieblichen Altersvorsorge durch Kooperation mit der HEUBECK AG

HEUBECK AG

- Einer der führenden Anbieter von versicherungsmathematischen Gutachten und Beratungsleistungen
- Vollständige Palette der für das bAV-Geschäft erforderlichen Beratungsleistungen
- Marktführer bei Zusatzversorgungskassen und berufsständischen Versorgungswerken; umfassendes Firmenkundenportfolio

Strategischer Mehrwert

- Kooperation mit der Heubeck AG ergänzt Wertschöpfungskette zur Sparkassen PensionsBeratung optimal
 - Heubeck AG führender bAV-Anbieter, insbesondere bei aktuariellen Gutachten
 - SPB als Kompetenzzentrum für Erstellung von Lösungskonzepten und dazu passenden Produktpaketen
- Damit Angebot „aus einer Hand“ möglich: aktuarielle Gutachten, betriebswirtschaftliches Konzept, auf Lösungskonzept abgestimmtes Produkt-Paket und Produktbereitstellung

Neues Geschäftsmodell attraktiv für Kunden, Sparkassen, DekaBank und die öffentlichen Versicherer

Nutzen für die Kunden

- Betriebliche Altersvorsorge „aus einer Hand“ durch optimal aufeinander abgestimmtes Gutachten-, Beratungs- und Produktangebot
- Professionelle, durchführungswegneutrale Beratung auch bei komplexen bAV-Fragen (mit optimaler Verzahnung zu sonstigen finanzrelevanten Anliegen des Kunden, z. B. Rating, Nachfolgefragen, etc., in denen die Sparkassen-Finanzgruppe ihre Firmenkunden unterstützt)

Neues Geschäftsmodell attraktiv für Kunden, Sparkassen, DekaBank und die öffentlichen Versicherer

Nutzen für die Sparkassen

- Weitere, deutliche Stärkung des Produkt- und Dienstleistungsangebots sowie Ausbau der Beratungskompetenz, dadurch:
 - Sicherung und Ausbau der Marktposition im Firmenkundensegment
 - Erschließung neuer Ertragsquellen
- Bündelung der Unterstützung der Produkthanbieter zur Erhöhung der Schlagkraft im Vertrieb
- Kontaktmöglichkeit zu Kunden der HEUBECK AG

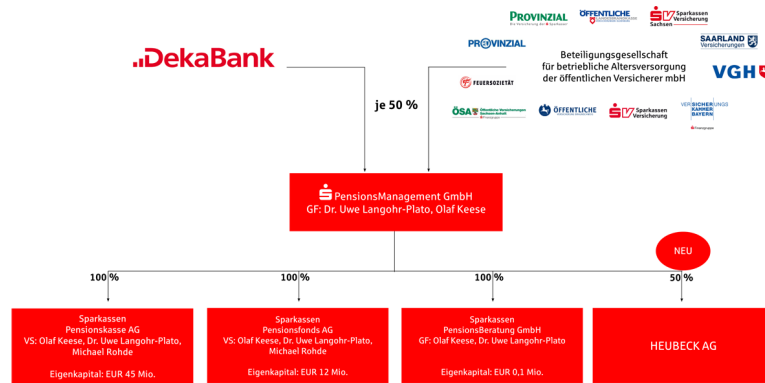
Neues Geschäftsmodell attraktiv für Kunden, Sparkassen, DekaBank und die öffentlichen Versicherer

Nutzen für die öffentlichen Versicherer und die DekaBank

- Verbesserung der Marktposition in den Segmenten Firmenkunden, Institutionen und Arbeitgeberverbände sowie Kontaktmöglichkeiten zu Kunden der HEUBECK AG
- Erhöhung der Marktanteile im Wachstumsfeld bAV
- Zusätzliche jährliche Beiträge von insgesamt rund 950 Mio. EUR
- Zugang zu *dem* aktuariellen Know-how in Deutschland

Kooperationspartner HEUBECK AG

Kooperation mit der HEUBECK AG ab Juli 2007



Quelle: SPM