Aeiforia

Vorsorge. Einfach. Besser.

Die Qualität des nächsten Schrittes ist entscheidend.

Zukunft denken, nachhaltig handeln

Wer nachhaltig handelt, bewahrt und schützt Werte und Ressourcen für zukünftige Generationen. Das gilt heute in besonderem Maße, wenn es um die finanzielleVorsorge für das Alter geht. Die „Europäische Vergleichsstudie zur Altersvorsorge 2012“ zeigt, dass der Aufbau der kapitalgedeckten Altersvorsorge in allen Schichten die wesentliche Zukunftsaufgabe für Europa bleibt.

Aeiforia gestaltet den Zukunftsmarkt „Vorsorge“ mit. Wir beraten Anbieter, Vertriebswege und das Government rund um Themen der Altersvorsorge; gemeinsam mit ihnen erarbeiten wir Lösungen, die finanzielle Sicherheit im Alter ermöglichen. Die Nachhaltigkeit unseres Vorgehens und unserer Arbeitsergebnisse ist für uns höchster Maßstab, dieser bestimmt unser gesamtes unternehmerisches Handeln. Denn: Αειφορία (griechisch) bedeutet Nachhaltigkeit.

Kompetenz einsetzen, Lösungen schaffen

Der Gründer und die Geschäftsführer der Aeiforia GmbH sind langjährig erfahrene Berater im Bereich der privaten und betrieblichen Altersvorsorge. Sie haben zahlreiche Projekte für Versicherer, Banken, Bausparkassen, Fondsanbieter und Versorgungsträger der bAV erfolgreich durchgeführt. Praxis und Fachwissen zusammenzubringen ist unsere Stärke.

Unsere Kompetenzen setzen wir für wirtschaftliche und praxistaugliche Lösungen ein, die immer auch den Kriterien der Nachhaltigkeit entsprechen. Wir begleiten den gesamten Produktentwicklungsprozess in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge: Wir gestalten Geschäftsprozesse, entwickeln Produkte, managen aktuarielle Risiken, setzen uns mit steuerlichen und rechtlichen Fragestellungen auseinander, übernehmen IT-Projekte, unterstützen bei der Auswahl von Systemen und sorgen für reibungslose Abläufe mit den Vertriebspartnern. So helfen wir Anbietern, Prozesse und Verwaltung wirtschaftlich zu gestalten, zukunftsorientierte Produkte zu entwickeln und erfolgreich am Markt einzuführen.

Ihre unternehmerischen Herausforderungen: unser Mittelpunkt

Anbieter von Altersvorsorgeprodukten stehen vor der Herausforderung, dem Markt stets innovative Produkte bieten zu müssen. Die Rahmenbedingungen des Kapitalmarktes machen es zunehmend schwerer, die Attraktivität der Produkte zu halten. Zudem wollen Vorgaben zur Rechnungslegung und neue aufsichtsrechtliche Vorschriften zu Solvency II umgesetzt sein.

Gesetzliche Forderungen nach mehr Transparenz und Kontrolle bestimmen die Prozesse und Strukturen in der betrieblichen und privaten Altersvorsorge. Im Bereich der geförderten Altersvorsorge sind Kommunikations- und Austauschprozesse zwischen Zulageberechtigten, Anbietern und der ZfA genau geregelt und werden ständig weiter vorangetrieben.

Regelmäßige Neuerungen der rechtlichen Rahmenbedingungen erfordern eine genaue Beobachtung der gesetzlichen Lage. Besonders im Rahmen der steuerlichen Bestandsführung ist das Steuerrecht immer weiter ausdifferenziert worden. Fortlaufende Analysen sind notwendig, um die Auswirkungen auf Produkte, Prozesse und Systeme identifizieren zu können.

In immer kürzeren Zyklen ändern sich auch die Anforderungen an die IT und deren Systeme und stellen bisherige „Best Practices“ in Frage. Auf solche Veränderungen muss sich jede Organisation vorbereiten und kontinuierlich an einer Anpassung arbeiten.

Für die erfolgreiche Vermarktung eines Produktes müssen Anbieter und ihre Vertriebspartner in klar strukturierten Prozessen zusammenarbeiten, damit Vertriebskonzepte schnell über alle Absatzwege hinweg umgesetzt werden.

Diese unternehmerischen Herausforderungen haben wir zum Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns gemacht und bieten nachhaltige Beratungs- und Projektleistungen in folgenden Geschäftsfeldern:

- *Produktentwicklung & Aktuariat*
- *Prozesse & Strukturen*
- *Recht & Steuern*
- *Systeme & Services*
- *Vertrieb & Organisation*
- *Methoden & Verfahren*
- *Projekte & Programme*
- *Mergers & Migrations*

Von der Produktidee bis zur Leistungsabwicklung

Prozesse, Strukturen und Systeme der Anbieter von Vorsorgeprodukten werden von zwei fortlaufenden Zyklen bestimmt:

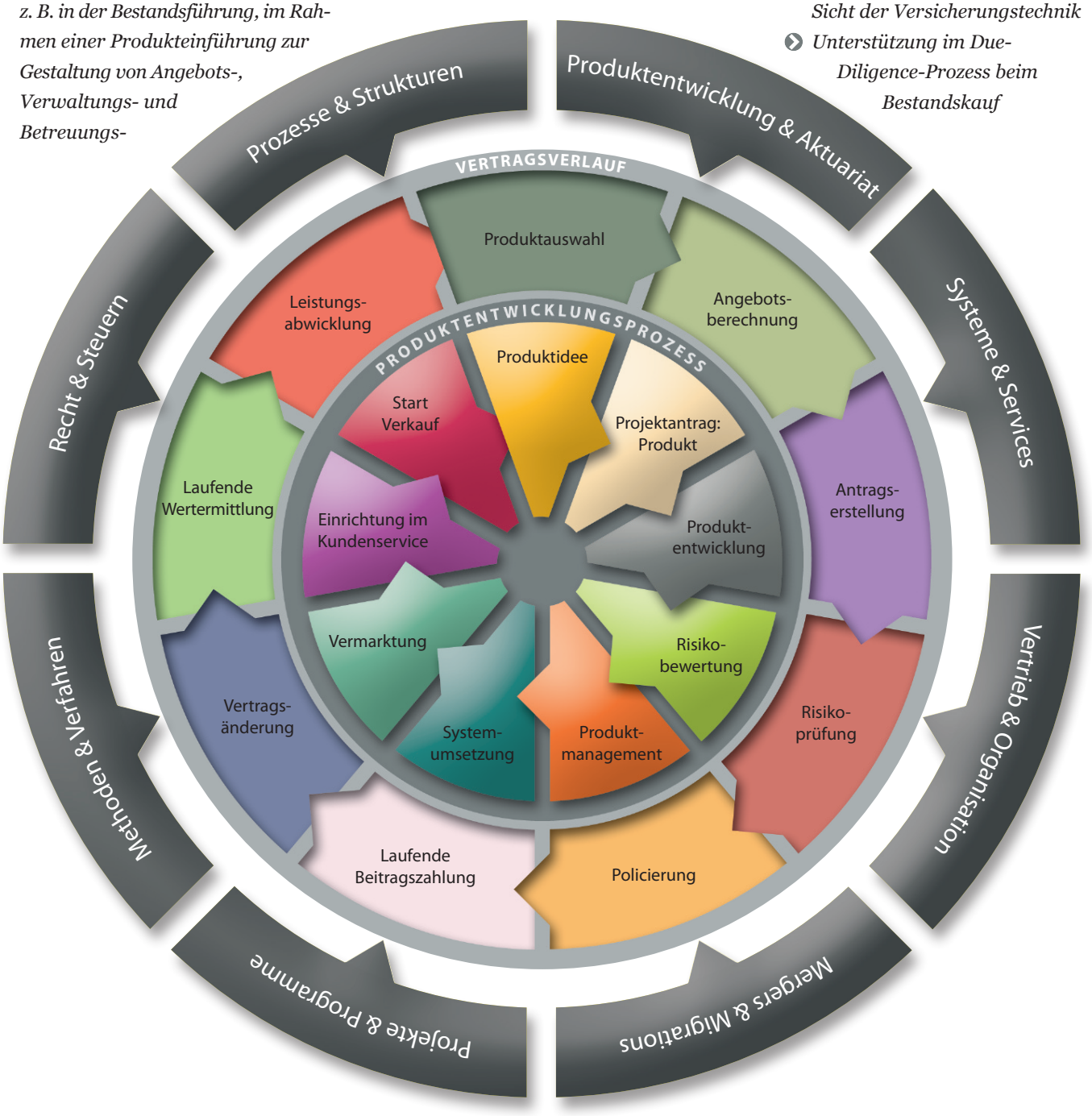
- *Produktentwicklungsprozess: von der Produktidee bis zum Markteintritt*
- *Vertragsverlauf: vom Verkaufsgespräch bis zum Leistungsfall*

Der Produktentwicklungsprozess reicht von der Produktidee und Produktentwicklung über die Risikobewertung, das Produktmanagement, die Umsetzung im System und im Kundenservice bis hin zur Vermarktung über die Vertriebswege.
Der Vertragsverlauf beginnt mit der Produktauswahl und Angebotsberechnung, geht über die Antragsstellung, Risikoprüfung und Policierung, die Abwicklung und Verwaltung der laufenden Beitragszahlung, Vertragsänderungen und jährliche Wertmitteilungen bis hin zur Leistungsabwicklung. Bereits im Produktentwicklungsprozess werden die Grundlagen für die optimale Abwicklung des Vertragsverlaufs gelegt.

Aeiforia: evolutionär!

Unser Wertangebot:

- *Analysen zur strategischen Ausrichtung der Produktentwicklung; Umsetzung von Produktideen in ein Formelwerk, inklusive Profitabilitätsbetrachtung und aufsichtsrechtlicher Würdigung in Form von Fachkonzepten; Fachkonzepte zur Umsetzung von Solvency II und Beratung zu nationalen und internationalen Rechnungslegungsthemen*
- *Workshops und Beratung zur Analyse von Prozessen und Strukturen, z. B. in der Bestandsführung, im Rahmen einer Produkteinführung zur Gestaltung von Angebots-, Verwaltungs- und Betreuungsprozessen, sowie ausgearbeitete Fachkonzepte, z. B. zum Anbieterwechsel*
- *Workshops, Beratung zu rechtlichen und steuerlichen Fragestellungen; ausgearbeitete Fachkonzepte, z.B. zur steuerlichen Bestandsführung*
- *IT-Beratungsleistung für IT-Anwendungsarchitekturen, Datenmodellierung und Softwareentwicklung; Unterstützung bei Migrationsprojekten, der Entwicklung und Integration von Systemen und Software, bei der Auswahl und Einführung von IT-Systemen*
- *Konzepte und Systeme für erfolgreiches Vertriebsmanagement*
- *Agiles Projektmanagement für mehr Flexibilität und Transparenz in Entwicklungsprozessen*
- *Beratung und operative Unterstützung in allen Projektphasen*
- *Bestandsintegrationen aus Sicht der Versicherungstechnik*
- *Unterstützung im Due-Diligence-Prozess beim Bestandskauf*



Lösungen rund um Ihre Produkte, Prozesse und Systeme

Mit unseren Produktangeboten schaffen wir Lösungen, die Ihnen in kurzer Zeit kompetent und zuverlässig weiterhelfen. Praxisorientiert und fachlich auf höchstem Niveau erhalten Sie Antworten, die auf Ihre Unternehmenssituation zugeschnitten sind:

Analyse-Workshop zur steuerlichen Bestandsführung (SBF)
Die Kapitaltrennung für Produkte der zweiten Schicht, Riester und bAV, erfordert immer weitgehendere Überlegungen und Lösungen. Beispielsweise zeigen die neuen Anforderungen im Rahmen der FAQ des BMF zu § 3 Nummer 55c EStG, dass die Komplexität rasant zunimmt. Viele Anbieter überprüfen zurzeit ihre gesamte Riester-Strategie. Welche Umsetzung ist für Ihr Haus kurz-, mittel- und langfristig die richtige?

Unterziehen Sie Ihre Strategie zur Umsetzung der Kapitaltrennung einer systematischen Prüfung und klären Sie ab, inwieweit Ihr Haus die gesetzlichen Anforderungen an eine steuerliche Bestandsführung erfüllt.

Die Lösung:
Ein Abgleich der gesetzlichen Anforderungen an eine steuerliche Bestandsführung mit der derzeit in Ihrem Haus vorhandenen Lösung.

Inhaltliche Schwerpunkte des Abgleichs:
- Referenzmodell einer steuerlichen Bestandsführung mit den Kernfunktionen Datenhaltung, Formelwerk und interne Prozesse
- Geschäftsprozesse und ihre Auswirkungen auf steuerliche Bestandsführung und steuerliches Meldewesen
- Marktstandards, Anforderungsbeschreibungen für einen Auswahlprozess

Ihr Nutzen:
- Innerhalb von ein bis zwei Tagen erhalten Sie einen kompletten Überblick darüber, welche Steuerfunktionalitäten in welchen Geschäftsprozessen gebraucht werden.
- Sie planen, welche Prozesse in der steuerlichen Bestandsführung und welche manuell umgesetzt werden.
- Sie erarbeiten ein strukturiertes Vorgehen, wie und in welchen Schritten eine steuerliche Bestandsführung aufgebaut werden kann.

Starke Leistungen für Ihre Geschäftserfolge

SBF-Rechner 16.1
Kapitalübernahmen im Rahmen des Anbieterwechsels machen die steuerliche Bestandsführung besonders komplex und beeinflussen die Geschäftsvorfälle enorm. So müssen die Vertragshistorie und die Kapitalwerte des zu übernehmenden Riester-Vertrages an den Neuanbieter gemeldet werden. Diese Werte werden auch für Folgeprozesse bei der ZfA benötigt. Gemäß der FAQ des BMF zu § 3 Nummer 55c EStG vom 20. August 2014 ist genau Auskunft zu erteilen über Riester-gefördertes, ungefördertes, steuerfrei Riester-gefördertes, steuerfrei ungefördertes und übertragenes ungefördertes Kapital.

Die Lösung:
Der SBF-Rechner 16.1 hilft Anbietern von Riester-Produkten, diese Werte zu berechnen. Für die Verwaltung der Verträge müssen die fünf Töpfe befüllt werden. Gerade beim internen Anbieterwechsel innerhalb eines Versicherungsunternehmens ist die Befüllung besonders relevant. Auch das Verfahren zur Umwidmung der steuerfrei gestellten Beträge (gemäß BMF-Schreiben vom 8.8.2012) lässt sich mit dem SBF-Rechner 16.1 abwickeln. Er berechnet Ausgabewerte auch für umfangreiche Vertragsentwicklungen und erleichtert so die manuelle Sachbearbeitung der steuerlichen Bestandsführung (SBF). Anbieter bekommen Geschäftsvorfälle, bei denen eine Mitteilungs-, Aufbewahrungs- und Aufzeichnungspflicht besteht, so schnell und sicher in den Griff.

Workshops und Werkzeuge: kreativ und lösungsorientiert

Workshop „Schwachstellenanalyse im Riester-ProzessCheck“

Aeiforia hat eine Schwachstellenanalyse entwickelt, mit der Anbieter von Riester-Produkten Klarheit erlangen, wie gut sie die Riester-Prozesse beherrschen und die gesetzlichen Anforderungen und Vorgaben der ZfA erfüllen. Bei der Schwachstellenanalyse werden detailliert die beitragsjahr-, leistungs- und wohnförderungsorientierten sowie komplexitätserhöhenden Geschäftsvorfälle im Hinblick auf ihre Abwicklung betrachtet.

Ihr Nutzen:

- Mit dem Riester-ProzessCheck verfügen Sie über ein Analysetool, mit dem Sie eine aktuelle und umfassende Dokumentation Ihrer Riester-Prozesse unter Berücksichtigung der rechtlichen und steuerlichen Vorgaben erhalten. Die Ergebnisse des Riester-ProzessChecks sind individuell nach unterschiedlichen Fragestellungen, Themen und Prioritäten selektier- und auswertbar.
- Sie erhalten eine Grundlage für die Einplanung der erforderlichen Anpassungen und Änderungen in das Release-Management.
- Im Anschluss an diese Schwachstellenanalyse können Sie Folgestufen sowie erforderliche Maßnahmen zur Optimierung Ihrer Riester-Prozesse festlegen und priorisieren.

Workshop „Auszahlungsplan/ Teilkapitalverrentung“

Der Schwerpunkt dieses Workshops liegt auf den grundlegenden gesetzlichen Anforderungen und deren Auswirkungen auf die eigenen Produkte und Geschäftsprozesse. Neben den Regelfällen gibt der Workshop auch einen Ausblick auf sogenannte „Störfälle“, die eine abweichende Abwicklung verlangen.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Umsetzungsmöglichkeiten zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen
- Anforderungen an die Geschäftsprozesse
- Weitere Maßnahmen unter Rentabilitätsgesichtspunkten
- Ausblick Störfälle

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen kompletten Überblick über die Prozesse und Vorgehensweisen in der Auszahlungsphase.
- Sie bewerten unterschiedliche Lösungsmöglichkeiten zur Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen an eine lebenslange Altersvorsorge und erarbeiten sich einen entsprechenden Umsetzungsplan.
- Sie identifizieren „Störfälle“, erkennen die jeweiligen Auswirkungen und führen angemessene Lösungen herbei. Zum Beispiel im Falle von nachträglichen Zulagezahlungen und -rückforderungen.

Bewertungstool für Ansparprodukte

Das anhaltend niedrige Zinsniveau führt bei Lebensversicherern zu starken Subventionierungseffekten zwischen Bestand und Neugeschäft. Aeiforia hat die Problematik der Quersubventionierung umfassend analysiert. Das Ergebnis: ein Bewertungstool, das leicht verständlich und einfach handhabbar ist und ermöglicht, die Subventionierungseffekte zu modellieren.

Das Bewertungstool gibt Antworten auf aktuarielle Fragestellungen: Wie können Bestand und Neugeschäft ins Gleichgewicht gebracht werden? Welchen Einfluss hat die Neuanlage auf den Bestandszins? Welcher Zinsüberschuss ist vertretbar? Welche Rolle spielen Zinsgarantien? Wie hängt der zukünftige Bestandszins vom Neugeschäft ab? Wie stark finanziert der Bestand das Neugeschäft?

Das Bewertungstool

- ist einsetzbar im Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement,
- stellt die Subventionierungseffekte auf Vertragsebene transparent dar,
- zeigt den Einfluss von Neugeschäftsvolumen, Garantiekosten und Subventionierungsbeträgen auf die zukünftige Überschussbeteiligung auf.

Ihre Anforderung.
Unser Input: Menschen

Martina Backes
Geschäftsführerin
Dipl.-Mathematikerin, Aktuarin (DAV)

Martin Gattung
Gründer und Geschäftsführer

Dr. Christoph Oberle
Geschäftsführer

Unser Output:

Lösungen aus der Praxis
für die Praxis

Torsten Schwendrat
Leiter Geschäftsfeld

Dr. Jörg Stütten
Leiter Geschäftsfeld

© Aeiforia GmbH, Montabaur - 072018

Aeiforia – Vorsorge. Einfach. Besser.

Willkommen!

Aeiforia GmbH | Zentrale
Fürstenweg 19
56410 Montabaur

www.aeiforia.de

Telefon +49 (2602) 999 83-0
Fax +49 (2602) 999 83-199
mail@aeiforia.de

Montabaur · Berlin