

Mit bester Empfehlung zu Ihrer Information.
(Quelle: KMU Life, 05/008)

Freundliche Grüsse

Ihr Team von management tools ag

DAS THEMA

Pensionskassen und KMU

Erkenntnisse aus neuen Marktforschungsstudien

Pensionskassen sind im Alltag von KMU ein eher untergeordnetes Thema. Die Verantwortlichen in KMU haben mit ihrem eigenen Geschäft zu tun, und die permanenten Sorgen um das Wohlergehen der Firma überdecken die eigentlich notwendige regelmässige Auseinandersetzung mit dem Thema Pensionskasse.

von Andreas Logk und Klaus Ammon

Ein Blick auf die Erfolgsrechnung zeigt, dass Pensionskassenbeiträge einen nicht unerheblichen Anteil an den Lohnkosten aufweisen und die Zusammensetzung des Pensionskassenaufwands sowie die entsprechenden Abrechnungen für die meisten KMU-Geschäftsführer ein Buch mit sieben Siegeln darstellen – dies belegen zumindest die Studien, die das Forschungsinstitut management tools ag in Beckenried bei ihren Befragungen mit Versicherungsverantwortlichen in KMU durchführt.

Gründe für Pensionskassenwechsel

Betrachtet man sich die Gründe, warum KMU die Pensionskasse wechseln, so ist in Befragungen die Prämienhöhe ein ausserordentlich wichtiger Grund. Erstaunlich dabei aber ist, dass Kündigungen erfolgen, obwohl wesentlich bessere Konditionen bei Konkurrenzanbietern eher die Ausnahme denn die Regel sind. Woran liegt es also wirklich, wenn KMU so unzufrieden sind, dass sie den Pensionskassenanbieter kündigen?

Aus Befragungen von Versicherungsverantwortlichen bei KMU hat die management tools ag die Erkenntnis erhalten, dass über die Hälfte der Versicherungsunternehmen auf Unzufriedenheit beziehungsweise Kündigungen gar nicht oder nicht im Sinne der KMU reagiert hat. Versicherte KMU berichten darüber, dass man das Gefühl hat, Versicherungen würden sich nicht sonderlich anstrengen, ein KMU als Kunde zu halten.

Lediglich eine Minderheit berichtet darüber, dass ernsthaft versucht wurde, sie zum Verbleib bei ihrem Versicherungsunternehmen zu bewegen. Dabei könnten, so die Erkenntnisse der management tools ag, etwa 20 Prozent der Unzufriedenen beziehungsweise der KMU, die bereits gekündigt haben, davon überzeugt werden, beim Anbieter zu bleiben, und zwar dann, wenn sie das Gefühl haben, dass man sich um sie kümmert, so Klaus Ammon, Geschäftsführer der management tools ag.

Abstimmung auf individuelle Bedürfnisse

Dies wiederum könnte eine Chance für kleinere Pensionskassenanbieter, zum Beispiel die Pax

Versicherungen mit ihren Businessmodellen, sein, neue Kunden, die sich bei grossen Versicherungskonzernen nicht (mehr) individuell bedient fühlen, zu gewinnen.

Wenn dazu noch eine verbesserte Transparenz kommt, wie sich Kosten für die Prämie zusammensetzen und die Vertragsgestaltung auf die Bedürfnisse der KMU angepasst wird, so hat eine Versicherung die KMU, die dankbar um jede Unterstützung in diesem Dickicht an Vorschriften und Regelungen sind, schnell auf ihrer Seite. Die Ergebnisse aus den oben zitierten Kundenumfragen der management tools ag in Befragungen von Firmen, die ihre Police gekündigt haben, zeigen klar auf, dass es nicht immer die grossen Dinge sind, die eine gute Beziehung schaffen. Es sind vermeintliche Details wie ein regelmässiger Kundenkontakt, verständliche Informationen und andere, eigentlich längst bekannte Kleinigkeiten – mit allerdings grosser Wirkung.

Weitere Informationen

www.pax.ch