

STADTBUMMEL

IN NAGOLD

Das Dreamteam der betrieblichen Altersvorsorge



Georg Pamboukis (links)
und Reiner Höschele

Sie – ja Sie! – sind Unternehmer? Oder verantwortlicher Mitarbeiter in einem Unternehmen für das Recruiting neuer Kollegen? Dann kennen Sie das sperrige Stichwort „betriebliche Altersvorsorge“ (bAV) sicher bereits: Die – neben der gesetzlichen Rente – längst notwendige und per Rechtsanspruch der Beschäftigten verankerte private Altersvorsorge meiner Arbeitnehmer als Teil der regelmäßigen Entlohnung. Man kann die bAV mit eigenen Bordmitteln im Unternehmen aufbauen und installieren – ja. Aber das bindet (viel) Personal. Und beinhaltet die (reale) Gefahr für die Mitarbeiter, dass bei Problemen des Arbeitgebers meine bAV ebenfalls mit in den Abgrund gerissen werden könnte...

Weshalb Arbeitnehmer – gerade auch in Bewerbungsgesprächen – immer häufiger eine „unabhängige“, unter allen Umständen „sichere“ betriebliche Altersvorsorge als Teil ihres künftigen Arbeitsvertrages als ganz selbstverständlich voraussetzen. Wer das nicht hat und anbieten kann, hat beim Kampf um die besten Köpfe in seiner Branche immer häufiger das Nachsehen. Denn das Bewusstsein für die eigene Zukunftsplanung – auch über das Erreichen des Rentenalters hinaus – gewinnt auch bei jungen Arbeitskräften und Berufseinsteigern eine immer größere Bedeutung. Die wollen sich kompromisslos darauf verlassen können, dass sie später einmal ohne finanzielle Einbußen ihren Lebensabend verbringen.

Aber – bis zu 40, 45 Jahre im voraus planen – und das mit einer absoluten Sicherheit – braucht richtig starke Partner – in diesem Fall: auf Seiten der Versicherungsgeber und -dienstleister. Womit wir beim hiesigen „Dreamteam der betrieblichen Altersvorsorge“ angekommen sind: Georg Pamboukis und Reiner Höschele vom Nagolder bAV-Spezialisten „GPI Service-Center“. GPI gilt mit seinen, für Unternehmen maßgeschneiderten bAV-Konzeptionen als „Top-Innovator“ der Versicherungsbranche. Weil auch in Zeiten von Null- und Negativ-Zinsen Branchen-führende Renditen für die bAV-Versicherten (aktuell: bis zu mehr als sechs Prozent per anno) realisiert werden. Weil die bAV für Unternehmen und deren Mitarbeiter als „Full-Service“ inklusive Marketing-Instrumenten und Arbeitnehmer-Beratung angeboten wird. Weil GPI als unabhängiger bAV-Anbieter für seine Unternehmen aus eigener Kraft niemals in einer solchen Qualität für Ihre Mitarbeiter realisieren könnten – wie es die GPI für Sie kann? Ihr erster Ansprechpartner ist in diesem Fall Georg Pamboukis selber, Gründer, Geschäftsführer und Gesellschafter von GPI.

Pamboukis ist selbst Unternehmer – Chef. Redet mit Unternehmern, Personalverantwortlichen absolut auf Augenhöhe. Kennt die Nöte, die Pflichten, die Befindlichkeiten der eigenen Mitarbeiter. Und weiß, wie man dieses Wissen in einer perfekte, eigene, individuelle betriebliche Altersvorsorge



Bei GPI wird den Kunden ein "Full Service" angeboten.

**GPI-Service-Center – bAV-Konzepte
für den Mittelstand GmbH & Co. KG**
Lise-Meitner-Straße 11
72202 Nagold
Tel.: 0 74 52 / 84 80 - 0
Fax: 0 74 52 / 84 80 - 22
E-Mail: info@bav-konkret.de
www.bav-konkret.de

umsetzt – zugeschnitten auf die jeweilige Branche, die Unternehmensgröße, den Spirit der Mitarbeiter. Und wie man das so geschnürte Paket dann auch optimal an die eigene Belegschaft (und künftige Bewerber!) „verkauft“ – also bekannt macht. Abschlussquoten der GPI von regelmäßig weit mehr als 90 Prozent in den Betrieben, die eine bAV von GPI anbieten, sprechen da eine deutliche Sprache.

Wenn Sie sich dann auch selbst – wie die meisten Unternehmen, denen Georg Pamboukis von seinen bAV-Ideen und -Konzepten erzählt hat – für eine Zusammenarbeit mit der Nagolder GPI entschieden haben, werden Sie anschließend Reiner Höschele als versierten Ansprechpartner in der konkreten Projektentwicklung schnell zu schätzen wissen. „Reiner löst die Versprechen, die ich meinen Kunden gebe, zu mindestens 100 Prozent ein“, sagt Georg Pamboukis. „Oft sogar noch darüber“ – weil die „extra Meile“, das Quentchen „Mehr“, als der Kunde eigentlich erwartet, eine bei GPI gerne gelebte Selbstverständlichkeit ist.

Wobei Georg Pamboukis – wie auch die GPI-Kunden – dabei die „sehr strukturierte und analytische Arbeitsweise von Reiner Höschele“ sehr zu schätzen gelernt haben. Da zählt sich Höscheles „erstes Leben“ als Diplom-Verwaltungswirt aus. Aber der heute 57-Jährige hing die Beamtenlaufbahn wieder früh an den Nagel, suchte nach neuen Aufgaben – und fand letztlich ausgerechnet in der Versicherungsbranche seine Bestimmung. Zehn Jahre arbeitete er (sehr erfolgreich) für den Versicherer Swiss Life als Markler-Betreuer – bereits mit dem Schwerpunkt „betriebliche Altersvorsorge“. Es folgten weitere („großartige“) zehn Jahre in gleicher Funktion bei „Standard Life“, aber hier mit einer stärkeren internationalen Ausrichtung.

Die logische Fortsetzung / Weiterentwicklung auf diesem Karriere-Pfad ab dem Jahr 2011: „Tatsächlich GPI“, erläutert bAV-Experte Höschele. „Weil GPI heute zu den innovations- und marktführenden Spezialisten in Sachen betriebliche Altersvorsorge gehört“ – was man auch auf Seiten der (ganz) großen Versicherer wisse. „Und dieses Segment wird für die Versicherungen immer wichtiger.“

Ihn reizt an der Aufgabe, dass er durch „den Seitenwechsel“ vom Versicherer zum bAV-Berater „mehr für die Qualität der eigentlichen Dienstleistung“ tun könne. „Bei uns steht immer absolut der Mensch im Vordergrund“, nicht ein Produkt. „Der Versicherte – und sein Arbeitgeber – sollen eine möglichst perfekte bAV-Konzeption bekommen, die bestmögliches in der Altersvorsorge leistet.“ Das verschaffe „am Ende des Tages“ ihm als Berater und Projektmanager „ein Maximum an Selbstbestätigung“. Der „Zufriedenheitsfaktor“ bei GPI – gerade auch im Umgang mit den Kunden – sei schon „sensationell hoch“. Weil „nichts mehr Spaß bringt als zufriedene Kunden“.

Autor: Axel H. Kunert / **Fotos:** Thomas Fritsch