

Optimierung und Transparenz weltweiter Personal-Nebenkosten



Managementberatung

über 30 Jahre Erfahrung >> einzigartige Methodik

[MIBAV]
Service GmbH

- MIBAV Service GmbH ist die **FÜHRENDE Managementberatung**, die das **gesamte Spektrum der AKTIVEN Optimierung der Finanz- und Personal-kosten GANZHEITLICH** anbietet und umsetzt.
- Durch eine Reihe bewährter Optimierungspraktiken ist MIBAV in der Lage, diese Kosten für international tätige Firmengruppen zu reduzieren. Hierbei verbessern wir auch Firmen-Risk Management und Governance.
- Unsere einzigartige Methodik basiert auf über 30 Jahren internationaler Erfahrung und einem umfangreichen Datenanalyse-Tool, das die Einsparpotentiale für die betroffenen Kostenelemente berücksichtigt.
- Unser Netzwerk umfasst aktuell ca. 1.000 Kollegen weltweit in den Bereichen Aktuariat, HR-Service, Absence Management, Asset Mgt. u.v.m.
- Wir führen eine gründliche und transparente Analyse existierender EB-Systeme durch, decken Ineffizienzen und überhöhte Kosten auf, schlagen Lösungen vor und implementieren dies nach Rücksprache mit Ihnen.



Personalnebenkosten

viele Optimierungsfelder, nachhaltige Vorteile + Einsparungen

10-20% der aktuellen, jährlichen
Personalnebenkosten
können durch unsere Konzepte,
Beratungen & Optimierungen
nachhaltig eingespart werden

Konzerngewinn



Das sind Hunderttausende bis
Millionen Euro jedes Jahr,
über Jahrzehnte.

„2-geteilter EB-Plan“

MIBAV verändert weder Umfang noch Inhalte bestehender EB-Pläne



Die Landeschefs entscheiden weiter autonom über Versorgung und Inhalte.
Bestehende EB-Versorgungen werden nicht verändert, Service bleibt erhalten.

Die Kosten werden global kalkuliert, verhandelt und lokal implementiert.
Alle Beteiligten (lokal & global) profitieren von den Skalen-Effekten.

„Life“ vs. „Non-Life“ – oft 2 Welten

Das sollte sich ändern, damit Ihre EB-Daten nicht zum ‚Pflegefall‘ werden

Wenn Du mehr Erfolg willst als die anderen, dann **mache da weiter**, wo andere aufgeben!



Non-Life



Life

Steuerung der Verträge
Ergebnisse

❖ oft global durch HQ für alle Tochterfirmen

✓ Transparenz

✓ Reporting

✓ Compliancesicherheit

✓ Kostenkontrolle der Absicherungen

✓ Kostenkontrolle der Provider

✓ ca. 8.000

✓ verfügbar (mehrere Anbieter)

❖ oft dezentral durch Tochterfirmen

✗ Mangel an Transparenz

✗ Mangel an Reporting

✗ Mangel an Compliancesicherheit

✗ Mangel an Kostenkontrolle / Absicherung

✗ Mangel an Kostenkontrolle der Provider

✗ ca. 100

✗ wenige Angebote (Neutralität?)



Anzahl Captives (ca.) weltweit

Neutrale, umfassende Software

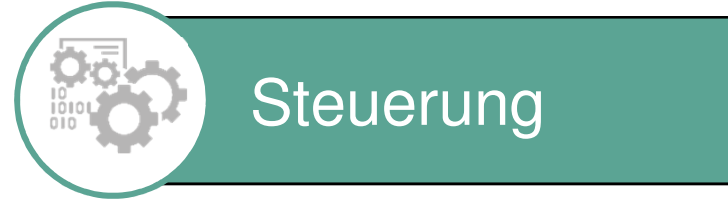
EBsafe

© MIBAV

Die Zeiten ändern sich. **EBsafe** hilft Ihnen, Ihre Life (Employee Benefits) Daten intelligenter zu verwalten. Die besten Unternehmen erneuern sich fortwährend. Verändern Sie Ihre EB-Welt, indem Sie die Kontrolle übernehmen. **EBsafe** strukturiert, plausibilisiert, analysiert, historisiert alle EB-Daten lokal und global. Fordern Sie heute noch unsere Präsentation an oder klicken Sie <https://mibav-service.de/content/ebsafe>.

EB-Audit by MIBAV

Ziele: Transparenz, Reporting, Kostenkontrolle, Mehrwerte



- Alternative Finanzierungsformen
- Einsparungen direkter / indirekter Kosten
- Alternative Serviceformen

- Bündelung lokaler und globale Prämien
- Erfahrungstarifizierung vs. Tarifikalkulation
- Verhandlungen mit Rückversicherern

- Verbesserte EB-Pläne
- Optimierung des lokalen Services
- Transparenz, Reporting, Kontrolle

- Benefits Direktive regelt Zuständigkeiten
- Einfachere Prozessabläufe
- Lokale und globale Kontrolle mittels EBsafe

- Keine Unter- oder Überversicherung
- Sicherung lokaler / globaler Rechtsrahmen
- Nachweis optimaler Kostenstrukturen

Es geht um Millionen Euro pro Jahr

mit hohen Kostensteigerung pro Jahr und meist nicht endend

Employee Benefits global

sehr viele EB-Pläne, die durch AG finanziert werden

ca. 15% Pension-Verträge
ca. 85% Risiko-Life-Pläne

Laufzeit meist 1 Jahr
Prämienerhöhung leicht
Kündbarkeit leicht

Staatliche Pflicht (> 20 Länder)
zu EB-Plänen

Employee Benefits Deutschland

immer weniger bAV-Pläne, die durch AG finanziert werden

ca. 85% Pension-Verträge
ca. 15% Risiko-Life-Pläne

Laufzeit meist langfristig
Prämienerhöhung schwierig
Kündbarkeit schwierig

keine staatliche Pflicht zu EB-Plänen mit Ausnahme „BG“



Employee Benefits
viel Risk-Life, aber auch Pension

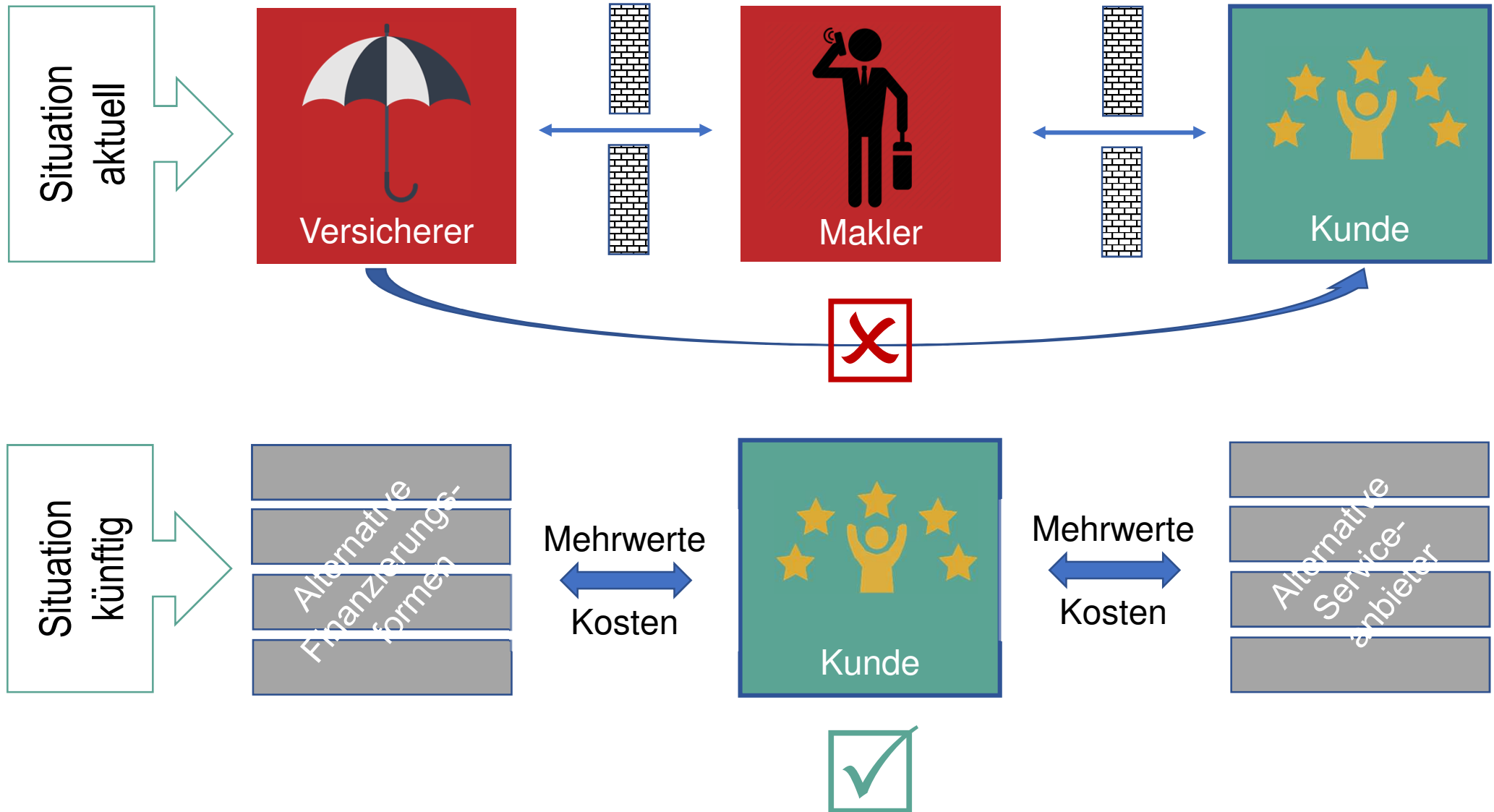


Musterbeispiel:

Beschäftigte	5.000
Länder	6
Kosten EB aktuell	12.000.000 €
Kosten EB über 10 Jahren	137.500.000 €
Einsparpotential für 1. Jahr	1.400.000 €
Einsparpotential für 10 Jahre	16.500.000 €

Moderne Methoden

fördern die Souveränität unserer Mandanten



Status quo

der Handlungsbedarf ist groß

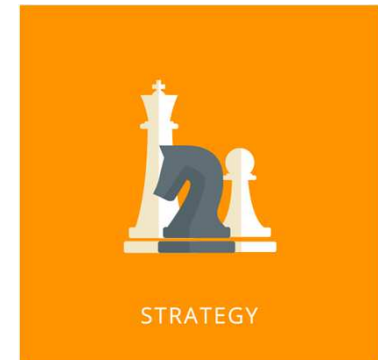
Durch das Fehlen einer globalen EB-Strategie ergibt sich bei über 90% aller multinational tätigen Firmengruppen folgendes Bild:

Diese Firmen übertragen Verantwortung & Kontrolle auf

- ✗ Lokale Personalabteilungen
- ✗ In-house Makler (deren Schwerpunkt meist „non-life“ ist)
- ✗ EB-Netzwerke für Pooling
- ✗ Broker Netzwerke (je größer die Firma, desto häufiger der Fall)
- ✗ EB-Consultant Netzwerke

... und erreichen somit **keine** zufriedenstellenden Resultate in der

- ✗ Schaffung von Daten-Souveränität
- ✗ Transparenz und Reporting
- ✗ Kontrolle und Reduzierung der Kosten

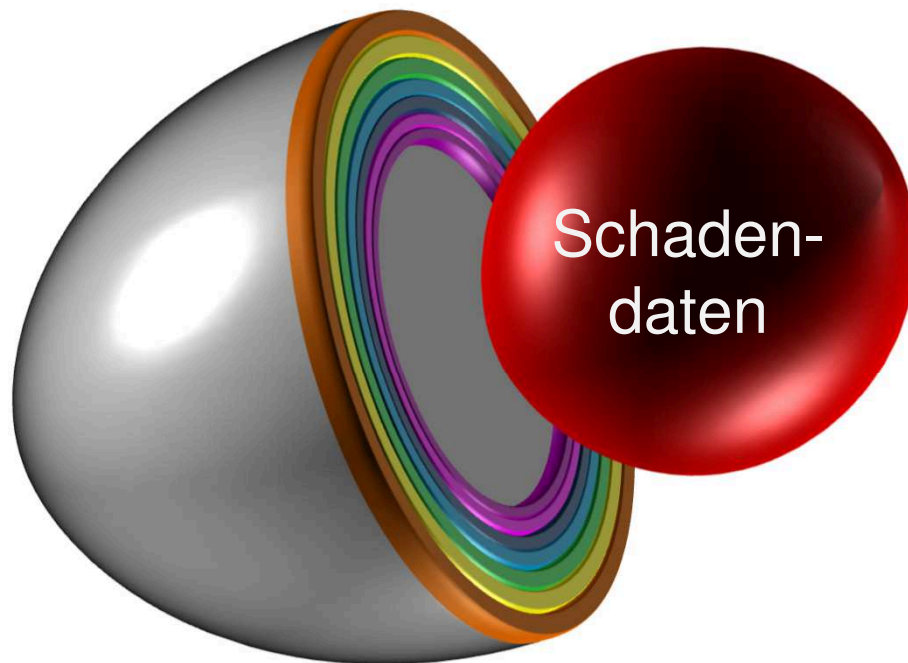


Wussten Sie schon ...

erstaunlich und wichtig für Ihre zukünftige Strategie

Corporate Kunden zahlen die Schäden selbst. Sie sind – im klassischen Sinn des Wortes – nicht versichert, trotz laufender Versicherungsverträge, weil bei hohen Schaden die lfd. Prämie durch den Versicherer erhöht werden kann.

Global Broker / Makler sind keine neutralen Marktbeobachter! **Sie sind der Markt.** Durch fehlende Kontrolle seitens der Kunden kann der Makler die Preise festlegen und hat somit bestimmenden Einfluss.



Der alte

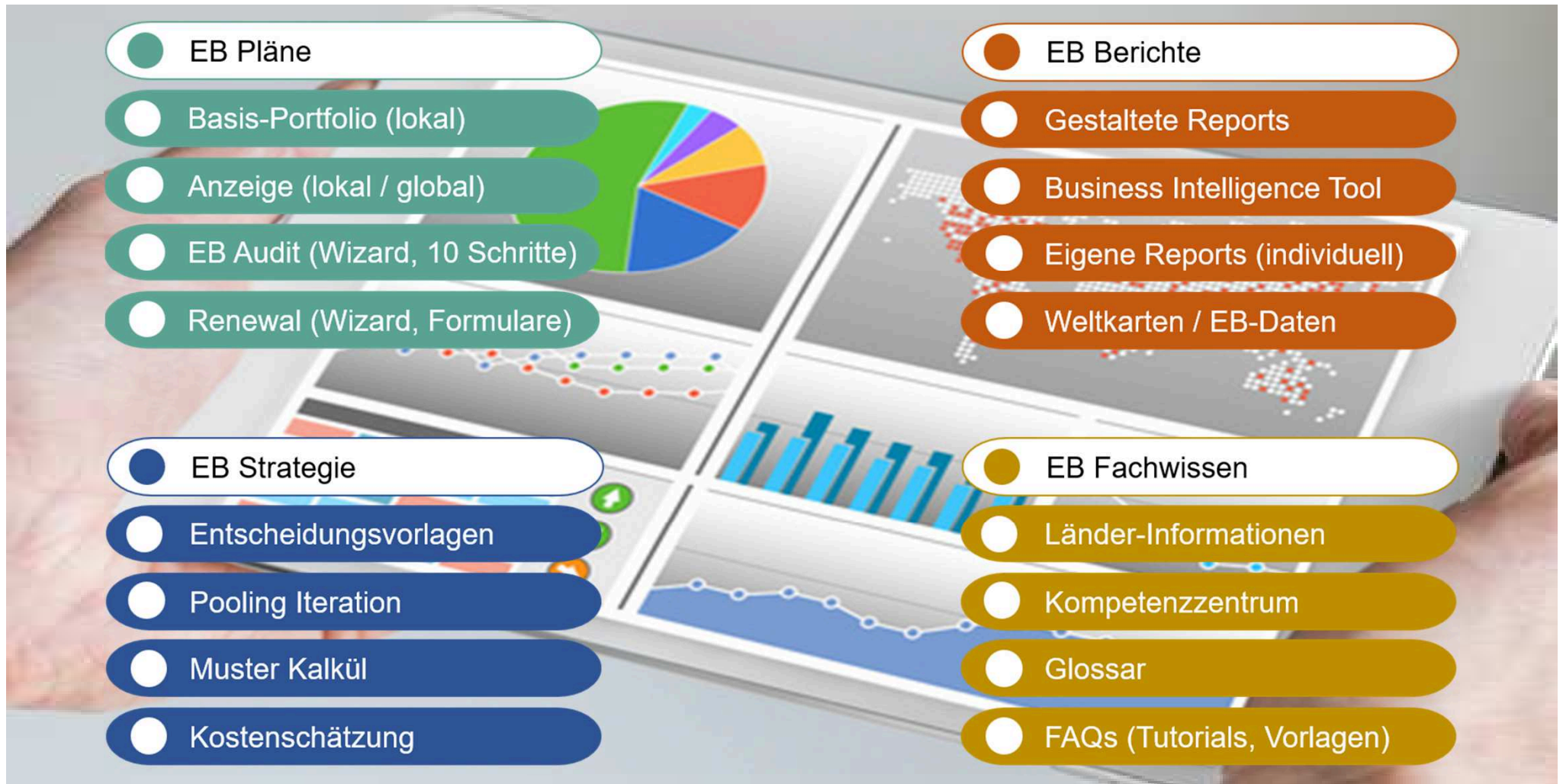
Mythos

von LIFE, NON-LIFE
und den universellen

Maklern

die weltweit alles können





Bündeln von Risiken

über **20% Einsparung** bei identischer Qualität und Leistung



[MIBAV]
Service GmbH

Standardlösung vor MIBAV EB-Audit – 2 Deckungen = 2 EB-Pläne



Was kann z.B. im Fall eines schweren Unfalls passieren?

a) Versorgter bleibt gesund | b) Versorgter stirbt → Group Life | c) Versorgter ist berufsunfähig (BU) → Disability

Es kann nicht geschehen, dass der Versorgte gleichzeitig tot und BU ist → 2 getrennte Verträge sind also unnötig + zu teuer

Optimierung durch EB-Audit – 2 Deckungen = 1 EB-Plan



Der Versorgte erhält Leistungen in dem einen oder dem anderen Schadenfall, die Firma spart > 20% der Kosten = **Win-Win**

Prämie inkl. Servicegebühren

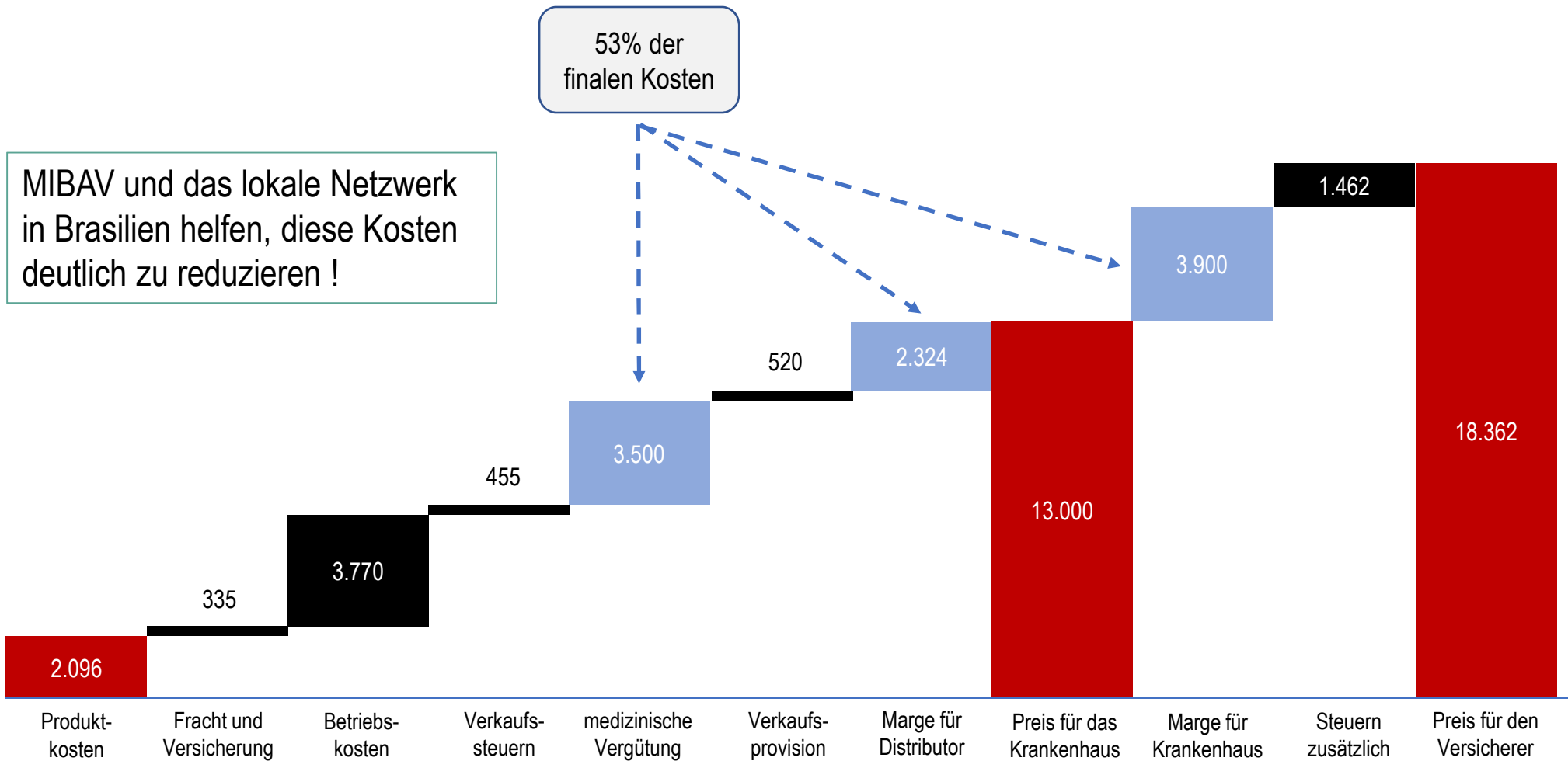
Makler Fee for Service

Kosten Heil- / Hilfsmittel

über **30% Einsparung** bei identischer Qualität und Leistung



[MIBAV]
Service GmbH

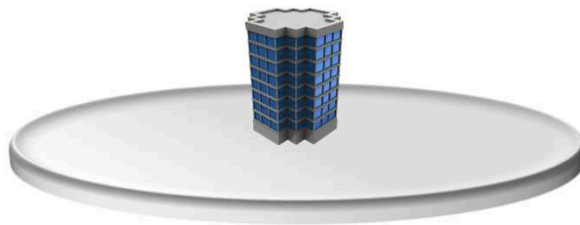


Stand 04-2018

Voraussetzung für den Erfolg

Die Firmengruppe besinnt sich wieder ihrer wahren Größe

Warum nutzen Unternehmen so selten ihre wahre Größe und verhandeln auf globalem Niveau gute Preise?



Tochterfirma



Landesebene



Konzernebene

Der lokale Makler / Berater akquiriert die einzelne Tochterfirma, selten ein ganzes Land, fast nie den gesamten Konzern. Kleinteiligkeit hilft, die Prämie und die eigene Provision hochzuhalten

Der Konzern profitiert von einem gesamtheitlichen EB-Audit – niedrigere Kosten, mehr Kontrolle !

Effizienz vs. Effektivität

Bitte verwechseln Sie dies nicht !

Effizienz

macht Dinge richtig

löst Probleme

sichert Ressourcen

erledigt Pflichten

reduziert Kosten



Effektivität

macht richtige Dinge

schafft Alternativen

optimiert Ressourcen

erhält Resultate

erhöht Gewinn

MIBAV EB-Audit

Shared Service Center wie u.a. das Center of Excellence (CoE) erbringen **geschäftsbereichsunabhängig unterstützende Prozesse** für mehrere Tochterfirmen multinational tätiger Firmengruppen.

Dabei werden gleichartige Prozesse aus verschiedenen Bereichen eines Unternehmens zusammengefasst und von einer zentralen Stelle oder Abteilung erbracht. Die Abteilungen, welche die Dienstleistungen in Anspruch nehmen, stehen in einer Art Kundenverhältnis zum CoE.

Im Unterschied zum Outsourcing, bei dem externe Dienstleister mit einer Dienstleistung beauftragt werden, handelt es sich bei der CoE-Konstruktion um eine Art internes Outsourcing.

MIBAV steht dabei im Hintergrund; das CoE wird im HQ angesiedelt und dort verantwortet.

Wichtige Prinzipien sind:

- Preis- / Kostentransparenz
- Kurze Wartezeiten (Schwerpunktsetzung, Nachsteuerung)
- Unternehmerisches Handeln (Management)
- Kundenorientierung (höhere Servicequalität)
- Benchmarking (kontinuierliche Verbesserung)
- Monitoring / Prozessorientierung und Standardisierung

Knowledge Intensive Services (KIS)

Framework und Definition



Modularisierung und Globalisierung der heutigen Geschäftsmodelle steigern die **Wichtigkeit von KIS**. Die Güte der von KIS Dienstleistern erbrachten Leistungen beeinflusst maßgeblich den **Geschäftserfolg**. Globale KIS Mandate sind auf dem Vormarsch (Kotabe & Murray, 2004).

→ **Inhouse-Broker / Versicherungsabteilungen müssen reinen Dienstleistungsunternehmen gleichgesetzt werden**

Wie eine aktuelle Studie des Karlsruhe Service Research Institute (KSRI) am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) zeigt, stellt der Einkauf von KIS (z.B. Beratung, IT) deutsche Unternehmen vor große **Herausforderungen**. Hierbei weist die Einkaufsabteilung, lt. Umfrage fast immer **keine klare Kompetenz** aus.

→ **Zu diesem Ergebnis kommt eine eingehende, branchenübergreifende Befragung von über 300 Einkaufsexperten.**

Quelle: Hoffmann (2006),
Fährnrich et al. (1999)

Knowledge Intensive Services (KIS)

Procurement Strategie

Die Beschaffung von wissensintensiven Dienstleistungen (Knowledge Intensive Services, KIS) ist unvergleichbar, anders als die Beschaffung von Waren oder Dienstleistungen. Inhärente Herausforderungen, wie selbst die objektive Definition des gewünschten Ergebnisses oder die Bewertung der Servicequalität machen sie einzigartig.

Bei den vom KIT angestellten Recherchen wurde die Unzufriedenheit der Verantwortlichen aus Procurement und aus den Geschäftsbereichen in einer großen Vielzahl der Befragungen festgestellt.

Die Geschäftsbereiche bevorzugen
Risikoteilungsmodelle vs.
Festpreismodelle

- Die Unzufriedenheit mit dem aktuellen Stand der KIS-Beschaffung ist groß. Die Prozessschritte werden von den Teilnehmern zwischen 33% und 50% mit "Daumen runter" bewertet.
- Praktiker schätzen Einsparpotenziale durch bessere Prozesse oder einheitliche Standards bei etwa 30%.
- Hinsichtlich der Hauptattribute der verschiedenen Vertragstypen gibt es erhebliche Unstimmigkeiten zwischen den Beschaffungs- und Geschäftsbereichsfunktionen: Während die Beschaffung tendenziell Festpreismodelle favorisiert, ist die Branche offener gegenüber neuen Vertragsarten wie der Risiko-Gewinn-Teilung
- Während Qualität für KIS-Anbieter generell ein sehr wichtiges Auswahlkriterium ist, wird sie in mehr als der Hälfte aller befragten Organisationen nach Projektabschluss noch nicht einmal gemessen - die unterschiedlichen Funktionen haben eine sehr unterschiedliche Wahrnehmung der Messqualität.
- Die unrealistische Planung von KIS-Projekten - potenziell ein Ergebnis sowohl der Projektkomplexität als auch des Verhandlungsdrucks - ist eine Hauptursache für Reibungen bei der KIS-Lieferung.

KIS + EB-Pläne

Welche Strategie sollten Sie für den Einkauf von EB-Plänen nutzen?

Strategie: Behandeln Sie KIS-Beschaffungen nicht wie allgemeine Beschaffungen und bauen Sie konzerneigenes, intensives und regelmäßig aktualisiertes KIS-Wissen auf

Methoden: Verwenden Sie ein streng geregeltes Feedback, um eine effektivere Kommunikation zwischen Procurement und den Geschäftsbereichen (z.B. HR, Finance) zu erreichen.

Organisation: Messen Sie die Beschaffung auch mit Indikatoren, die auf KIS zugeschnitten sind, wie zum Beispiel den Projekt-Erfolg nach Geschäftsbereichen.

Prozess: Führen Sie ein obligatorisches Qualitätsfeedback, nachdem Sie die Balance von Struktur und Flexibilität der KIS bewertet haben.

Werkzeuge: Versorgen Sie Procurement mit Werkzeugen, um Transparenz über das KIS Projektportfolio zu gewinnen und systematisch daraus zu lernen.

Kultur: Schaffen Sie einen Austausch zwischen Procurement und den Geschäftsbereichen bzgl. deren Kultur und Erwartungen, der nicht durch Werkzeuge / Formalismus eingeschränkt wird.

- Investieren Sie in Weiterbildung wie in Seminare und Workshops (PMI / IEBA / MIBAV) um das zwingend notwendige Fachwissen aufzubauen → Hohes ROI !
- Bei dem KIS-Thema „EB“ geht es um die Zusammenarbeit der Geschäftsbereiche HR, Finance, Legal und Versicherung. Ein klar definiertes EB-Pflichtenheft unterstützt Procurement.
- Der Erfolg besteht z.B. aus **nachgewiesenen**, reduzierten Kosten, **vermiedenen** Kosten und **nicht mehr anfallenden** Kosten.
- Eine unabhängig erworbene Transparenz über die Ergebnisse aus KIS Leistungen ist wichtig, denn inflexiblere Strukturen könnten höhere Kosten verursachen als eingeplant.
- Das notwendige Werkzeug für eine vollständige Transparenz ist eine EB-Software, die lokale Benchmarks mit ihren Daten vergleicht und alle Finanzierungsformen analysiert.
- KVP² / Kaizen etc. gründen auf Vertrauen und Kommunikation nicht auf Formalismus. Gegenseitiges Verständnis mit allen Stakeholdern ist die Basis für gute Ergebnisse.

6 Schritte zur Optimierung Ihres EB-Systems

1. Zieldefinition des Konzerns

z.B. "bester Arbeitgeber", "Minimum Versorgung", Gründung einer Captive

2. Design

Finanzierungs-Mix, Dienstleistungskette, Direktiven

3. Analyse

Datensammlung der EB-Pläne, Überprüfung, Analyse von Qualität + Kosten

4. Research

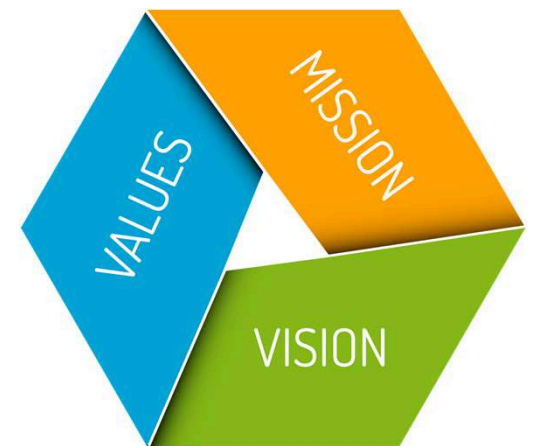
Finden wirtschaftlicherer Lösungen bei gleicher Qualität

5. Transparenz

Vorlage aller Alternativen an das HQ zur Entscheidung

6. Umsetzung

Umsetzung unserer Optimierungen mit lokalen Providern



Begeisterte Stimmen

in Originalsprache dargestellt

Kostenneutralität → Für Stiebel Eltron entwickelte sich das EB-Projekt auch mit Blick auf die Kosteneffizienz zu einer echten Erfolgsgeschichte: Denn der Projektaufwand der MIBAV-Experten finanzierte sich durch die umgesetzten Einsparungen des inzwischen zentral geführten EB-Managements weitgehend selbst ...

Quelle: STIEBEL ELTRON

Best Practice → Nach eingehender Prüfung und intensiver Beratung mit dem zentralen Einkauf sowie unserem Inhouse-Versicherungsdienstleister sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir am Markt unter der Bewahrung der Qualität, des notwendigen Know-hows und der geforderten Flexibilität der Vertragsgestaltung keinen anderen Anbieter (außer MIBAV) finden könnten ...

Quelle: LUFTHANSA

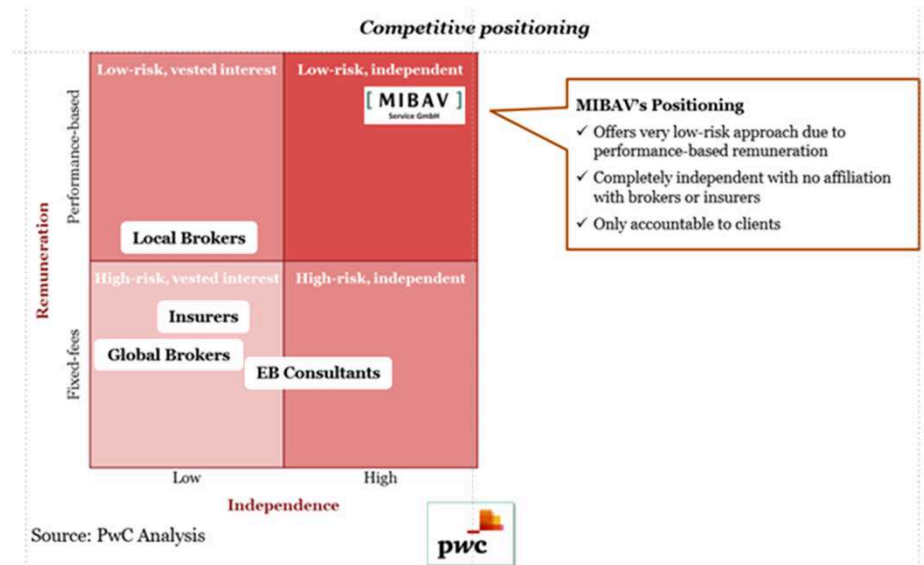
Risikominimierung → dadurch konnte unser Unternehmen Risiken im Ausland abwenden, aber auch den im Inland versicherten Mitarbeitern Vorteile im Bereich der Versteuerung zugesagter Leistungen verschaffen

Quelle: TRILUX

Erfahrung, Wissen und Werkzeuge → we know MIBAV for more than a year now and we experienced how they support their clients in reorganizing and optimizing the employee benefits on a global scale. By all means, this is where we have our expertise and we noticed how MIBAV brought in knowledge and tools to conduct clients in the entire process.

Quelle: AIG Global Benefit Network

PwC MIBAV Value Proposition Analysis Providers' Market vs. MIBAV's Business Model



Gründe, uns zu vertrauen

Referenzen, Exzellenzpartner, Netzwerk

[MIBAV]
Service GmbH

MIBAV unterhält ein eigenes weltweites Netzwerk von Spezialisten in den Bereichen Aktuariat, HR-Services, Absence Management, Asset Management etc.

Aktuell umfasst unser Netzwerk ca. 1.000 Kollegen.



Auszug aus der Liste unserer Referenzkunden

BASF
We create chemistry


BILFINGER

 **Rolls-Royce**


HÖRMANN


Eberspächer

 **TRI LUX**
NEUES LICHT.

Auszug aus unserer Liste der Exzellenzpartner

 **IEBA**
International Employee
Benefits Association


Bankhaus Lampe


pwc

 **Abelica Global**
Consultants and Actuaries

MIBAV Service GmbH

Venloer Str. 85 d – 50259 Pulheim

Tel: +49-2238-96600-0 | Fax: +49-2238-96600-44

Mail: service@mibav-service.de | Web: www.mibav-service.de

**Wenn Sie etwas Neues wollen,
dann hören Sie auf, das Alte zu tun.**

Peter F. Drucker (US Ökonom)