Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Betriebliche Altersversorgung: Die Stuttgarter bAV-Lösung

Einführungsworkshop für Geschäftspartner

Teil 4: Vertriebsansätze für die erfolgreiche Vermittlung der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Inhalt

1. Grundlagen und Vorbereitung
2. Die bAV-Architektur
3. Die Stuttgarter bAV-Lösung
4. Kritikpunkte wirksam diskutieren

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

1.

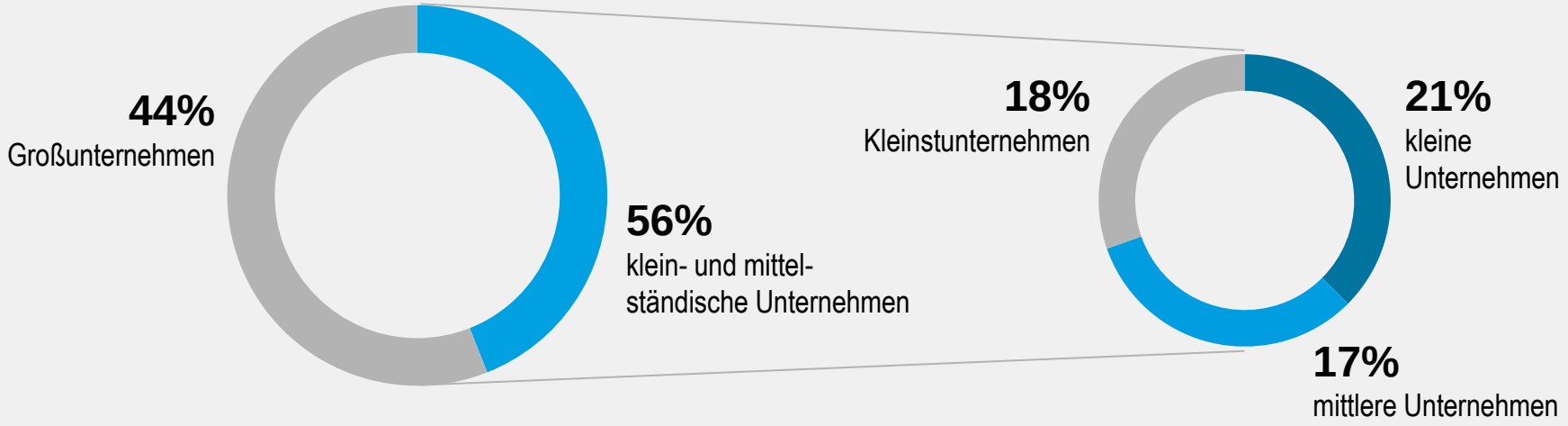
Grundlagen und Vorbereitung

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Großes Potenzial erkennen: Kleine und mittlere Unternehmen

Die Mehrheit der Arbeitnehmer ist in Kleinunternehmen angestellt.

Beschäftigungsanteile nach Unternehmensgrößenklassen 2019



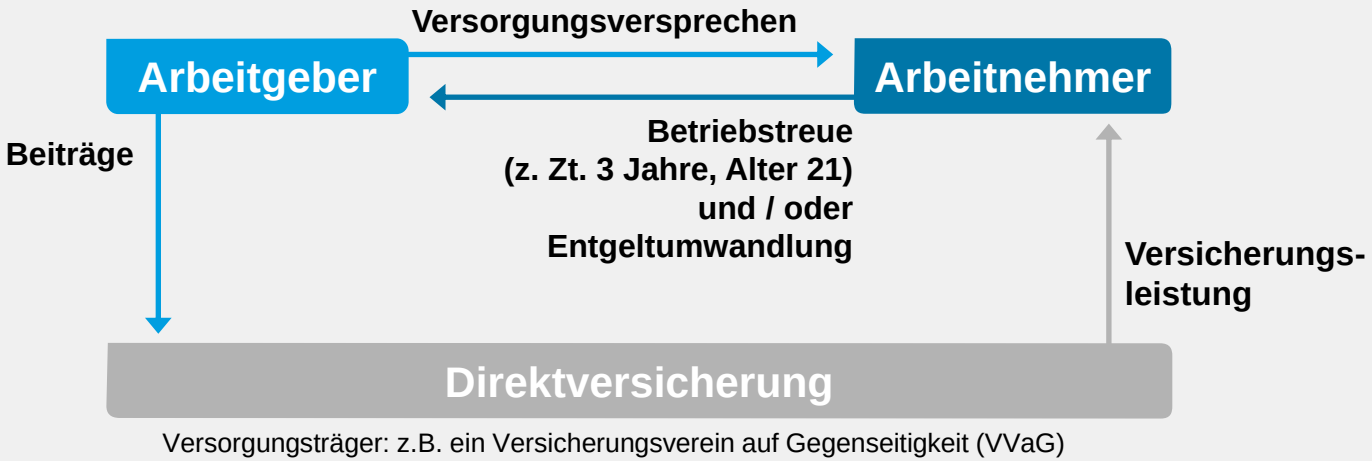
Konzentrieren Sie sich auf die bAV-Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen und erschließen Sie einen Markt von ca. 18 Millionen Arbeitnehmern.

Quelle: Statistisches Bundesamt 2021

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Direktversicherung ist besser: Fokus auf den bAV-Standard

Die Durchführung der bAV auf dem Weg der Direktversicherung verlangt wenig Aufwand und eignet sich daher für kleine und mittlere Unternehmen.



Versorgungsträger: z.B. ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG)

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Beratung neu denken: bAV-Vertrieb mit zwei Zielgruppen

Für die bAV müssen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gewonnen und begeistert werden.

Überzeugen Sie Arbeitgeber zunächst von ihren Mehrwerten und anschließend die Arbeitnehmer von der Teilnahme an der bAV.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Beratung neu denken: Unternehmer als Zielgruppe

Ihre Beratung beim Arbeitgeber entscheidet über das spätere Umsatzpotenzial.

- Konzentrieren Sie sich auf die Belange und Interessen des Unternehmens.
- Stellen Sie Nutzen und Mehrwert der bAV für das Unternehmen in den Vordergrund.
- Verdeutlichen Sie den geringen administrativen Verwaltungsaufwand der bAV, z.B. durch den Stuttgarter Betriebsrenten-Manager.

Für den Arbeitgeber als Unternehmer zählen vor allem nachhaltige Investitionen sowie die Gewinnung, Motivation und Bindung qualifizierter Arbeitskräfte.

Der Unternehmer im Fokus: Mehr Unterstützung bedeutet Mehrwert

Unternehmer verlassen sich auf Ihre Kompetenz und Leistungsfähigkeit.

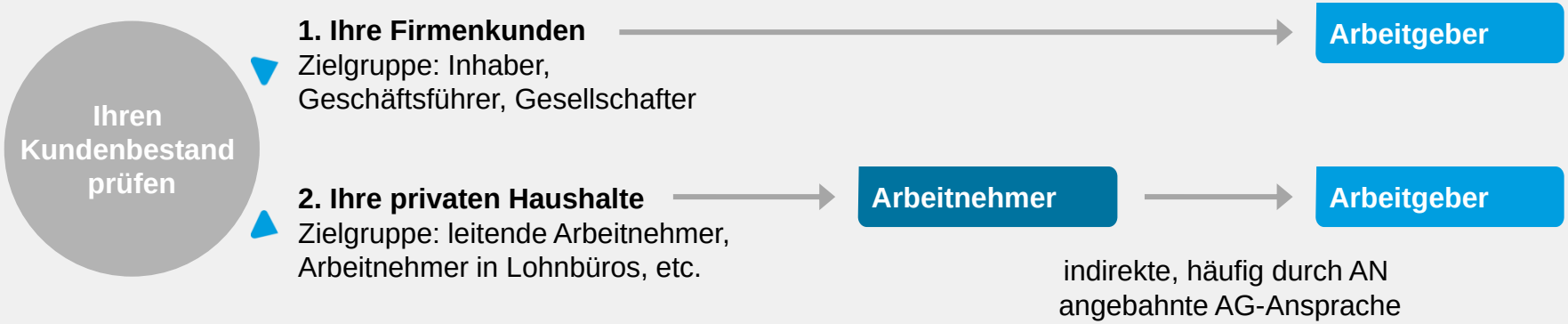
- Präsentieren Sie eine zum Unternehmen passende bAV-Gesamt-Lösung.
- Begleiten und verantworten Sie die reibungslose Einführung der bAV und den Abschluss der Versicherungsverträge.
- Sorgen Sie für eine erfolgreiche interne Kommunikation rund um die bAV.
- Zeigen Sie sich langfristig und nachhaltig engagiert – durch laufende Betreuung.
- Nutzen Sie digitale Unterstützungen für die Abwicklung der bAV.

Als Vermittler überzeugen Sie nicht nur mit Produktkompetenz, sondern vor allem mit Leistungen für Unternehmen und Unternehmer.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Bestandserschließung: bAV-Potenzial ermitteln

Der kürzeste Weg zu neuen bAV-Kunden führt über Ihren Kundenbestand.



Selektieren Sie Arbeitgeber und Unternehmer sowie Arbeitnehmer mit Ertragspotenzial aus Ihrem Kundenbestand.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

2.

Die bAV-Architektur

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

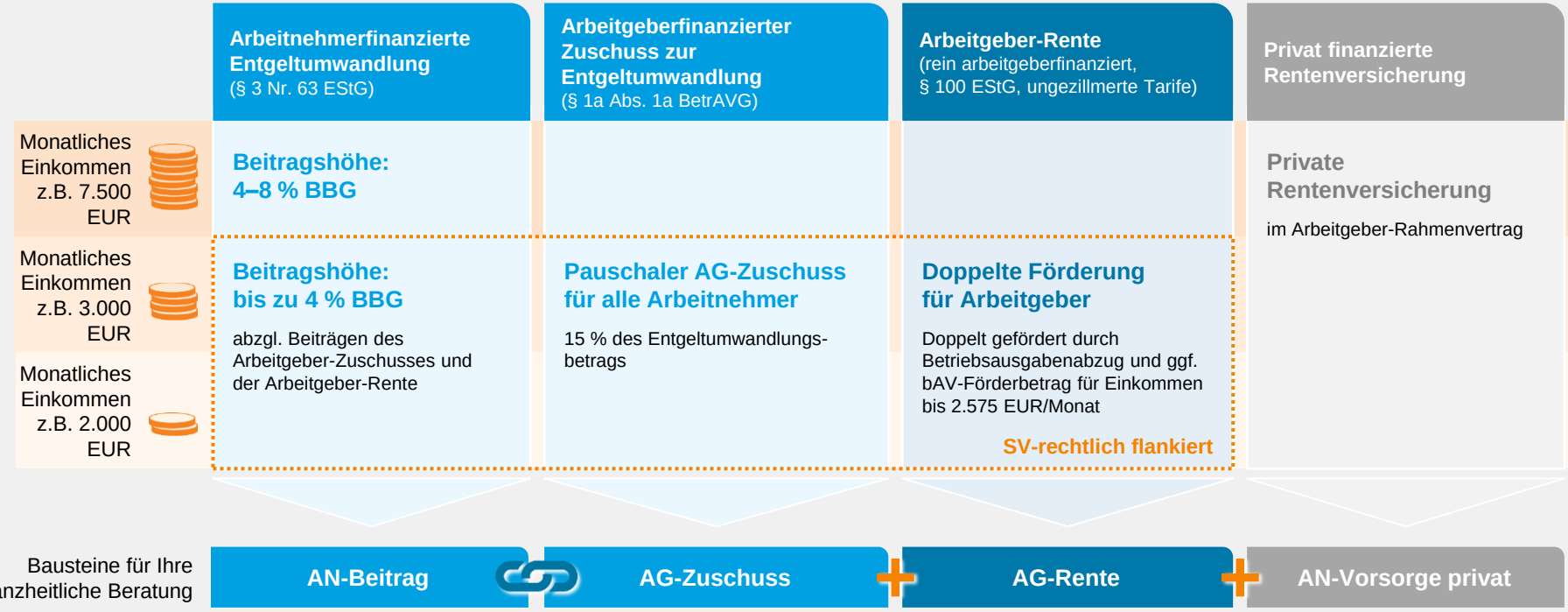
Das BRSG[1] erforderte ein Umdenken

- Entgeltumwandlung wurde attraktiver
- Neue Regelungen für einen AG-Zuschuss zur Entgeltumwandlung
- Zusätzliche Fördermöglichkeiten für Arbeitgeber: Beiträge zu einer Arbeitgeber-Rente für Arbeitnehmer mit laufendem Arbeitslohn bis 2.575 Euro[2] monatlich werden gefördert

[1] Betriebsrentenstärkungsgesetz, seit 1.1.2018 in Kraft
[2] gemäß § 100 Abs. 3 EStG

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Die Stuttgarter bAV-Architektur: alle Facetten vereint in einem sinnvollen Ganzen



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Die Stuttgarter bAV-Architektur im Überblick

	Betriebliche Altersversorgung			**Private Altersvorsorge** im betrieblichen Rahmen
	Arbeitnehmer-Finanzierung / Entgeltumwandlung (nach § 3 Nr. 63 EStG)	**Arbeitgeber-Finanzierung**		**Rentenversicherung**
		Arbeitgeber-Zuschuss § 1a Abs. 1a BetrAVG)	**Arbeitgeber-Beitrag** (nach § 3 Nr. 63 EStG oder § 100 EStG)	
Einkommen z.B. 7.500 EUR / Monat	✓	✓	✓ (§ 3 Nr. 63 EStG)	✓
Einkommen z.B. 3.000 EUR / Monat	✓	✓	✓ (§ 3 Nr. 63 EStG)	✓
Einkommen z.B. 2.000 EUR / Monat	✓	✓	✓ (§ 100 EStG)	✓

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Die Bausteine für ein durchdachtes bAV-Konzept

bAV:

AN-Beitrag + AG-Zuschuss + AG-Rente

Arbeitgeber:
Teilweise Gegenfinanzierung der AG-Leistungen

Arbeitnehmer:
Attraktive bAV

+

private Altersvorsorge im Arbeitgeber-Rahmenvertrag:

Zusätzliche private Vorsorge

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Die Stuttgarter bAV-Lösung für kleine und mittlere Unternehmen

Für eine erfolgreiche bAV-Vermittlung hat Die Stuttgarter für Sie eine umfassende Lösung entwickelt. Individualisierbare Präsentationen, Verkaufshilfen und Vorlagen begleiten Sie Schritt für Schritt vom Erstgespräch mit dem Arbeitgeber über den Abschluss bis zur laufenden Betreuung – inkl. vollständiger Dokumentation.

3.

Die Stuttgarter bAV-Lösung

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Die Stuttgarter bAV-Lösung: Einfach beraten in 4 Schritten

Die Lösung zur bAV-Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen.

So beraten Sie einfach kompetent – von der Erfassung des Bedarfs bis zur Umsetzung der individuellen betrieblichen Altersversorgung.

Ihr Einstieg und Türöffner zum Unternehmer

Viele Unternehmen schöpfen die Möglichkeiten einer bAV (noch) nicht voll aus.

- Hintergrund: Viele Betriebe bieten die bAV nicht systematisch an oder haben sehr geringe Teilnehmerzahlen („Durchdringungsquote“).
- Liegt die Teilnehmerzahl unter 50%, ist mit dem Unternehmen nie systematisch über die bAV gesprochen worden.

Jede Frage, die der Unternehmer Ihnen beantwortet, bringt dem Unternehmer, den Mitarbeitern und Ihnen am Ende bares Geld.

1, 2, 3, 4 Schritte zu Ihrem bAV-Erfolg: Jede Reise beginnt mit dem allerersten Schritt

Sie vereinbaren einen Termin mit einem Vertriebsunterstützer bAV der Stuttgarter.

- Wir analysieren gemeinsam Ansatzpunkte in Ihrem Kundenkreis.
- Wir machen eine erste bAV-Erfassung beim Unternehmen – auf Wunsch gemeinsam.
- Wir unterstützen Sie bei allen weiteren Schritten.

Setzen Sie mit uns Die Stuttgarter bAV-Lösung "1, 2, 3, 4 – einfach gut versorgt" jetzt um.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

4.

Kritikpunkte wirksam diskutieren

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Mögliche Kritik aus Arbeitnehmer-Sicht

„Eine Direktversicherung ist für mich nicht attraktiv, denn ...

... Leistungen sind in vollem Umfang einkommensteuer-pflichtig.“

... durch Entgeltumwandlung kann eine gewisse Minderung der Sozialversicherungsansprüche (z. B. Kranken-, Arbeitslosen-, Elterngeld, Ansprüche aus der allgemeinen Rentenversicherung) eintreten.“

... die Leistungen sind in der KV/PV zu verbeitragen.

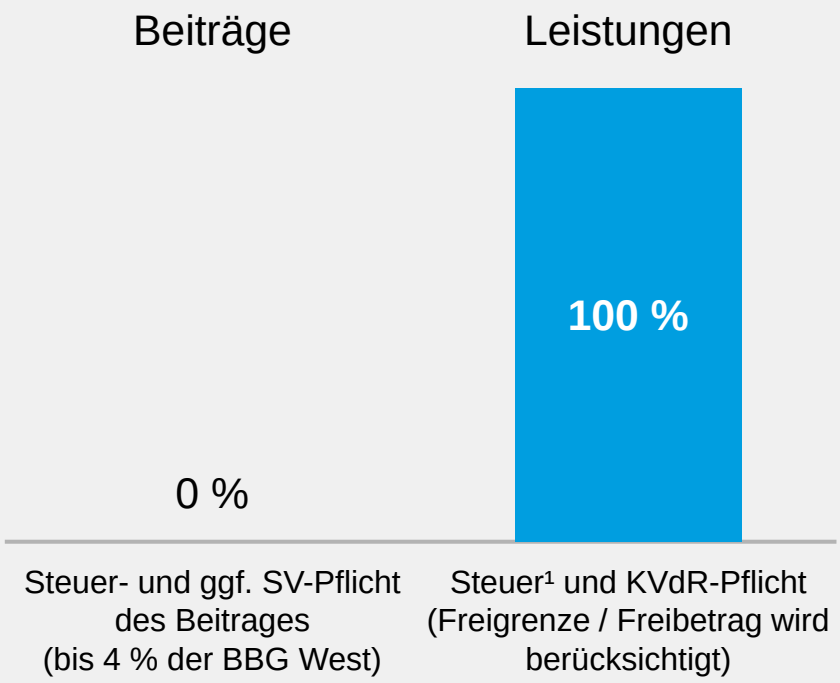
... für ältere Arbeitnehmer lohnt sich das aufgrund kürzerer Laufzeit nicht.“

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

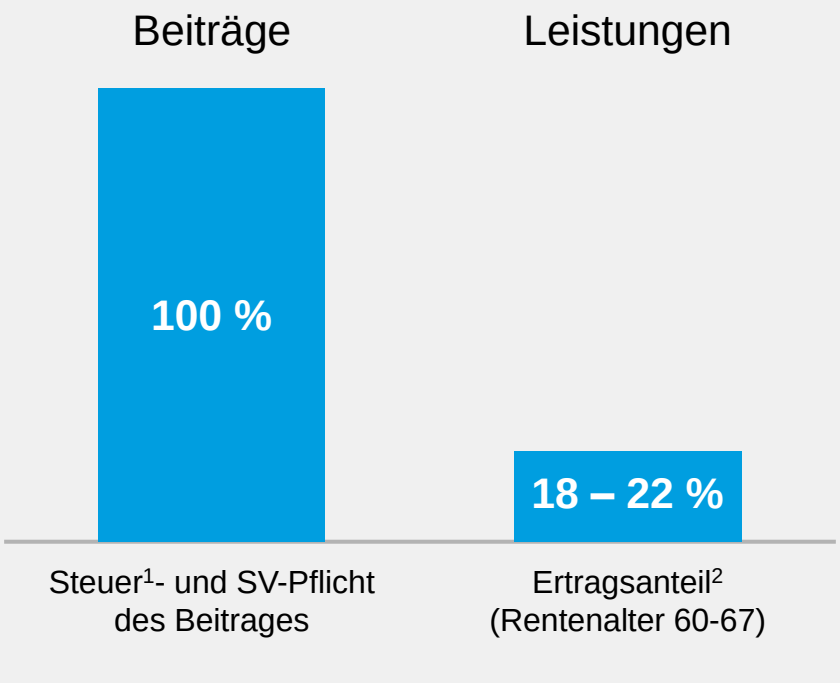
Direktversicherung vs. private Rentenversicherung

GKV-Verbeitragung neu seit 2020

Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG



Private Rentenversicherung (pAV)



[1] Steuerpflicht hängt stets von der individuellen Einkommenssituation ab.
[2] Ertragsanteil gem. § 22 Nr. 1 Satz 3 a) bb) Einkommensteuergesetz (EStG)

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Direktversicherung vs. private Rentenversicherung

Beispiel: 100,00 € Entgeltumwandlung, 15% AG-Zuschuss

Bruttolohn: 3.000,00 €	Direktversicherung[1]	Private Rentenversicherung[2]
Beitragsphase		
Gesamtbeitrag	115,00 €	55,52 €
./. Steuerersparnis	24,16 €	0,00 €
./. Sozialversicherungsersparnis	20,32 €	0,00 €
Nettoaufwand	**55,52 €**	**55,52 €**
Leistungsphase		
Gesetzliche Altersrente	1.223 €	1.266 €
Zusatzrente (Direktversicherung bzw. private Rentenversicherung)	273 €	128 €
Gesamtrente brutto	**1.496 €**	**1.394 €**

Beispielrechnung (Stand: Januar 2022):
Berechnungsgrundlage: Alter 30 Jahre, Steuerklasse I, Bruttojahreseinkommen von 36.000,00 €, keine Kinder, Steuer- und Sozialversicherungswerte aus 2022 (jeweils 01/2022), keine Kirchensteuer, allgemeiner Beitragssatz KV 15,9 %, KV-Zusatzbeitrag 1,3 %, PV-Satz 3,4 %.
[1] Tarif 76BO, Tarifgruppe KG7E
[2] Tarif 73oG, Tarifgruppe KG7E
Rentenbeginn 67 Jahre, dynamische Rente, 10 Jahre Todesfallleistung aus Rentengarantiezeit, unterstellte jährliche Wertentwicklung von 4 % (ohne Berücksichtigung von Fondskosten) und unveränderte Überschussbeteiligung zu Vertragsabschluss im Jahre 2022 für die gesamte Laufzeit. Die Werte berücksichtigen die Überschussbeteiligung. Außerdem basieren sie auf fiktiven Annahmen zur Wertentwicklung des Vertragsguthabens vor Beginn der Rentenzahlung. Wir können diese Werte nicht garantieren.

Eine Direktversicherung ist auch für ältere Arbeitnehmer (z. B. Gruppe 50+) attraktiv!

- In der Lebensphase ab 50 sind die „großen Projekte“ (Kinder und deren Erziehung und Ausbildung, Hausfinanzierung, Anschaffung von Hausrat,...) in der Regel abgeschlossen und man trifft oft auf vergleichsweise hohe Gehälter.
- Eine Direktversicherung ist auch für diese Zielgruppe attraktiv, da
  - der Vorsorgebetrag durch die staatliche Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG deutlich höher ist als der Betrag, auf den netto verzichtet wird.
- Darüber hinaus kann sich ein zusätzlicher Effekt ergeben, wenn die ab 2020 eingerichtete dynamische Freigrenze / dynamischer Freibetrag nach § 226 (2) SGB V berücksichtigt wird (2022: 164,50 € monatlich).

Bieten Sie älteren Arbeitnehmern Direktversicherungstarife an, die zur Risikoneigung passen.

Fazit: Eine Direktversicherung ist für Arbeitnehmer sehr attraktiv

- Durch staatliche Förderung und den Arbeitgeberzuschuss ist der Vorsorgebetrag zugunsten einer Direktversicherung deutlich höher als der Betrag, auf den netto verzichtet wird.
- Die Steuerbelastung ist in der Leistungsphase i. d. R. niedriger ist als in der Beitragsphase.
- Es kommt zwar zu einer Minderung der Sozialversicherungsansprüche auf DRV-Rente und Arbeitslosengeld I, Elterngeld sowie Krankengeld. Durch die zusätzliche Altersversorgung wird der entgangene Anspruch auf gesetzliche Altersversorgung regelmäßig mehr als kompensiert.
- Seit 2018 gibt es bei der Anrechnung auf die Grundsicherung einen Freibetrag für bAV.
- Die geringeren Ansprüche auf Arbeitslosengeld I sowie Eltern- und Krankengeld sind regelmäßig überschaubar bzw. können im Falle des Krankengeldes auch mit zusätzlicher und ohnehin erforderlicher privater Vorsorge kompensiert werden.
- Die Bündelung in einem bAV-Kollektivvertrag ergibt zusätzliche Vorteile: Die Stuttgarter bietet eine unkomplizierte Möglichkeit für Kollektivverträge mit attraktiven Renten- und Kapitalleistungen.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Mögliche Kritik aus Arbeitgeber-Sicht

„Eine Direktversicherung ist für mich nicht attraktiv, denn ...

... sie bietet keinen Mehrwert.“

... es entsteht unnötig hoher Verwaltungsaufwand.“

... es bestehen Haftungsrisiken.“

Fazit: Eine Direktversicherung bietet Arbeitgebern einen Mehrwert

- Für Arbeitgeber, die sich ihren Mitarbeitern verpflichtet fühlen – das ist im Mittelstand regelmäßig der Fall – ist bAV ein MUSS.
- Die „richtige“ bAV-Lösung bringt Arbeitgeber auf „Augenhöhe“ mit den Großen.
- Zeigen Sie Arbeitgebern die Vorteile der Mischfinanzierung explizit auf.

Fazit: Eine Direktversicherung punktet beim Verwaltungsaufwand

- Die Direktversicherung verlangt wenig Aufwand und eignet sich daher besonders für kleine und mittlere Unternehmen.
- Die Direktversicherung erfüllt die unbürokratischen bAV-Vorstellungen kleiner und mittlerer Unternehmen.
- Alle gängigen Software-Lösungen im Bereich der Lohnabrechnung beinhalten Verwaltungsmöglichkeiten für bAV über eine Direktversicherung.
- Der Stuttgarter Betriebsrenten-Manager macht die bAV-Verwaltung im Unternehmen schneller und einfacher. Arbeitgeber können ihre bAV-Verträge ganz einfach online selbst verwalten.

Fazit: Eine Direktversicherung ist für Arbeitgeber haftungsarm

- Ein Haftungsrisiko geht gegen Null bei vollständiger und richtiger Information der Arbeitnehmer.
- Eine Nachschusspflicht ist durch kongruente Ausfinanzierung vermeidbar.
- In der Verwaltungspraxis des Arbeitgebers ist er auf der sicheren Seite, wenn er alle Veränderungen (Elternzeit, Ausscheiden des Arbeitnehmers etc.) rechtzeitig meldet und zeitnah die nötigen Formulare an den Versicherer (ggf. über den Vermittler) zurücksendet.

Keine Alternative zu bAV

Immobilien	Festgeld	Aktien(-fonds)	Stuttgarter bAV
mit kleinen Beiträgen nicht zu machen	sehr niedrige Verzinsung	volatil, auch sog. Bluechips	Insolvenzgesichert
gebundenes Kapital	Einlagensicherung nur bis 100.000 €	hoher eigener Kenntnisstand nötig	attraktive Anlagekonzepte (index-safe, comfort+ performance+, classic) für jeden Kunden
keine Planbarkeit (z. B. Erhöhung Grundsteuersätze, Änderung Umweltstandards für Dämmung, Dach, Heizung, Änderung der Marktwerte)	nicht sicher bei Bankenkrise – Fall Zypern	ständiges „Nachhalten“ erforderlich	keine Folgekosten

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Die Ihnen überlassenen Unterlagen basieren auf Beurteilungen und rechtlichen Einschätzungen der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlagen.
Die Unterlagen dienen ausschließlich zu Informationszwecken und ersetzen keine individuelle Beratung. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann nicht übernommen werden. Durch die Überlassung der Unterlagen wird eine Haftung gegenüber dem Empfänger, Teilnehmer oder Dritten nicht begründet.

Copyright by Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH.
Alle Rechte vorbehalten. Jedes Veräußern, Verleihen oder sonstiges Verbreiten, auch auszugsweise, bedarf der Zustimmung der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH.

Es handelt sich um eine Werbemitteilung. Bei den Beschreibungen handelt es sich um verkürzte, unverbindliche Darstellungen.
Maßgeblich sind ausschließlich die Tarifbestimmungen und die Versicherungsbedingungen.

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Kontakt

Fragen & Wünsche zur bAV in Ihrem und für Ihr Unternehmen? Ich informiere Sie gern.

Martin Mustermaklerbetreuer
Musterstraße 100
10000 Musterstadt

Telefon 0123 4567890
Telefax 0123 4567890
Mobil 0123 4567890

martin-mustermaklerbetreuer@stuttgarter.de
www.stuttgarter.de