

Kostenoptimierer bAV



bAV? Einfach machen!

Beratungs- und
Vertriebshilfen im
Überblick



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Einführung

- Hohe Inflation und Arbeitskräftemangel führen in Unternehmen jeder Größenordnung zu einem steigenden „Lohndruck“.
- Der **Vertriebsansatz „Kostenoptimierer bAV“** ermöglicht Ihnen, Arbeitgeber in diesem Zusammenhang gezielt anzusprechen – und **die betriebliche Altersversorgung als Werkzeug zur Optimierung von Personalkosten** zu präsentieren.

Akquise- und Vertriebsmaßnahmen

Ansprache & Akquise

- **Anschreiben** „bAV & Lohnkosten“
- **Social-Media-Posts** für Ihre Kanäle

Erstgespräch

- **Infoblatt** „Förder- & Vorteilsarchitektur“
- **Schaubild** „Renteneffekt bAV“
- **Schaubild** „Betriebsrente statt Lohn“

bAV-Konzept

- **Infoblatt** „bAV im Ticketmodell“

Impulspräsentation „Kostenoptimierer“



Hintergrundwissen
für Vermittler



Dateiname: praesentation_kostenoptimierer_bav_personalkosten.pdf

Idee

Hinter dem Etikett „**Kostenoptimierer bAV**“ steckt der zeitgemäße Vertriebsansatz, die bAV als Werkzeug zur Kostenoptimierung zu platzieren. Diese Präsentation liefert Ihnen Kontext, Impulse, Hintergrund- und weiterführende Informationen.



Die Impulspräsentation dient als Inspiration und „Absprungpunkt“ für Ihre individuellen bAV-Vertriebsmaßnahmen rund um das Thema Personal- und Lohnkosten.



Material für die Ansprache & Akquise

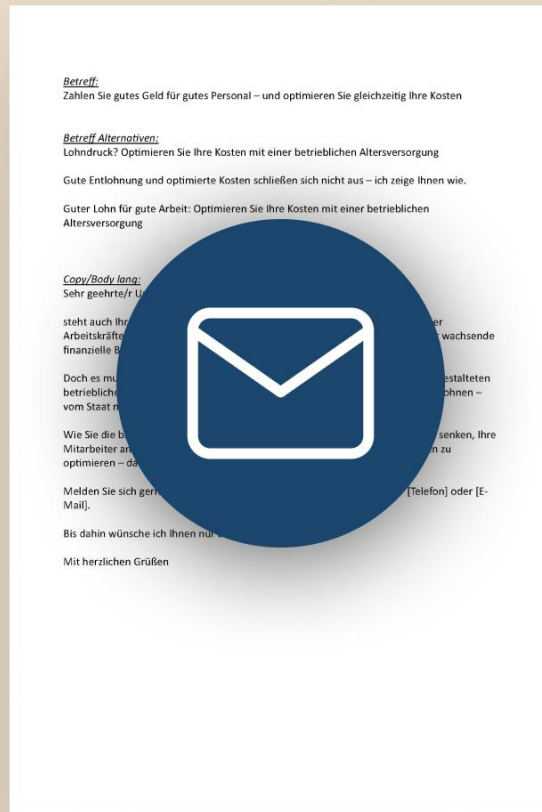
Anschreiben „bAV & Lohnkosten“

Idee

Das Thema Personalkosten und deren Optimierung ist vor allem für kleine und mittlere Unternehmen von existenzieller Bedeutung. Dieses Anschreiben ermöglicht es, Arbeitgeber in diesem Zusammenhang **gezielt auf die betriebliche Altersversorgung** anzusprechen.



Das Anschreiben ist ein Textvorschlag, den Sie ganz nach Ihren Bedürfnissen und Vorstellungen anpassen können. Geeignet ist sowohl die Ansprache per E-Mail als auch im Rahmen eines Postversands.




Dateiname: anschreiben_bav_kostenoptimierung_erstansprache.doc



Dateiname Zip-Ordner: social_media_post_bav_kostenoptimierer.zip

Idee

Die sozialen Medien eignen sich, um für Ihr Thema zu sensibilisieren und Interesse zu wecken. Mit **überraschenden Statements lässt sich Aufmerksamkeit generieren**: z. B., dass „Kostenoptimierung“ nicht unbedingt gleichbedeutend mit „Einsparen“ ist – sondern bei einer bAV als Lohnalternative vielmehr auf die effizientere Verwendung von Personalkosten abzielt.

-  Nutzen Sie die Posts lizenzfrei und kostenlos für Ihre sozialen Netzwerke (Xing, LinkedIn, Facebook & Co). Sie erhalten 2 Posts mit jeweils einem Bildmotiv und passendem Textvorschlag.



Material für das Erstgespräch

Infoblatt „Förder- & Vorteilsarchitektur“

Idee

Wenige Arbeitgeber wissen um die Potenziale der bAV zur Kostenoptimierung. Um auf Kundenseite ein Grundverständnis dafür herzustellen, zeigt und erläutert dieses Infoblatt die **Kosten- und Fördereffekte der einzelnen Bausteine einer bAV** im „Ticketmodell“.



Das Infoblatt ermöglicht vor allem im Erstgespräch die zielgerichtete Ansprache und Sensibilisierung von Arbeitgebern.

Kostenoptimierung mit der bAV
So profitieren Arbeitgeber von einer modernen betrieblichen Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) bietet – richtig geplant – unter anderem nennenswerte Potenziale zur Personalkosten-Optimierung im Unternehmen. Hierfür lohnt es sich, die einzelnen Bausteine einer bAV und die damit verbundenen Förderungen und Pflichten zu kennen – und deren Zusammenhänge zu verstehen. Die folgende Darstellung zeigt und erläutert die verschiedenen Kosteneffekte der bAV aus Arbeitgeberblick.

1 Die Arbeitgeber-Rente für Geringverdiener wird also – sofern die gesetzlich geregelten Bedingungen des § 100 EStG erfüllt sind – doppelt gefördert.

Zur besseren Lesbarkeit verzichten wir auf geschlechtsspezifische Formulierungen. Sämtliche Personalentscheidungen gehen grundsätzlich für alle Geschlechter aus.
Rechtlicher Hinweis: Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um eine Weißmappe. Bei den Beschreibungen handelt es sich um verbriefte, unternehmerische Darstellungen. Maßgeblich sind ausschließlich die Tarifbestimmungen und die Versicherungsbedingungen.
6.3.193 - Stand 01/2023

Stuttgarter Lebensversicherung a. G.
Rieschstraße 100 | 70372 Stuttgart | T 0711 665-0 | F 0711 665-1516
info@stuttgarter.de | www.stuttgarter.de

 **Die Stuttgarter**
Der Vorsorge-Versicherer

Schaubild „Renteneffekt bAV“



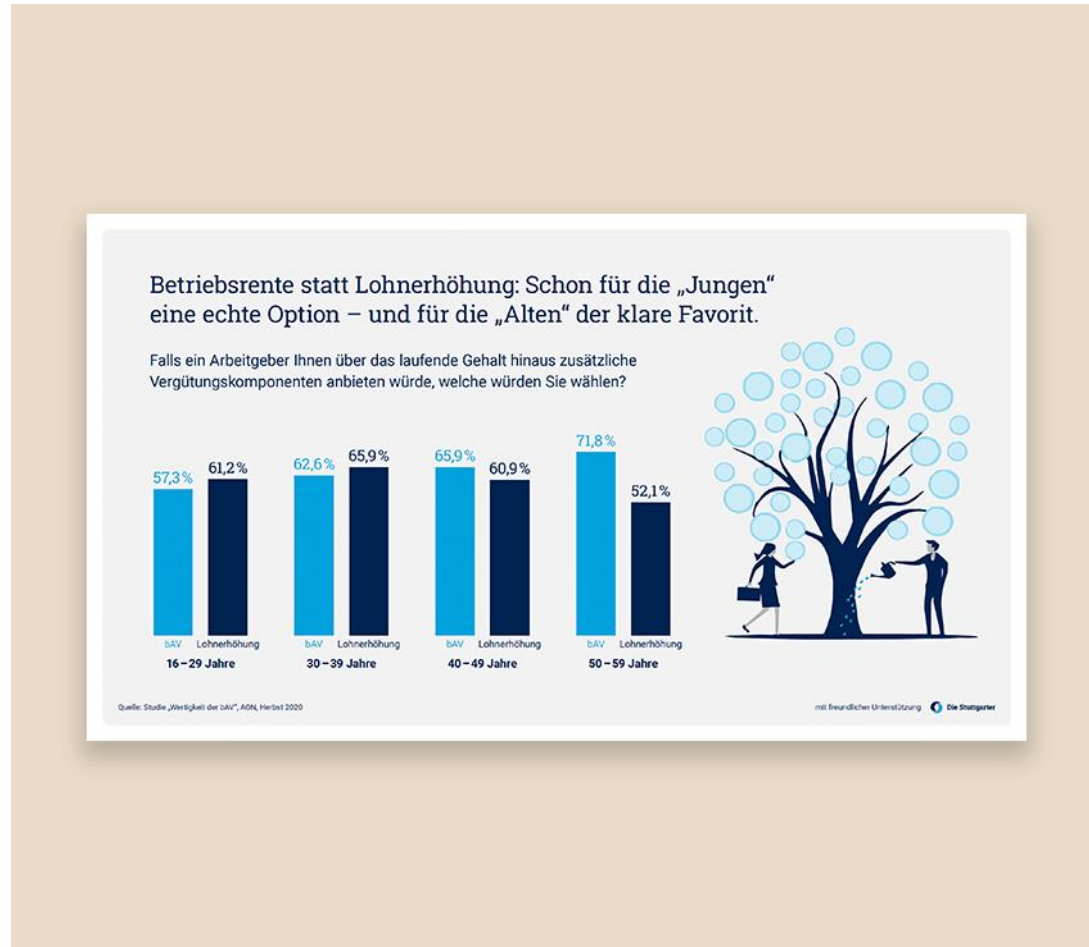
Idee

Kostenoptimierungen lassen sich vor allem mit einer bAV als Alternative zur klassischen Lohnerhöhung erzielen. Dafür müssen Arbeitgeber (auch) davon überzeugt werden, dass Arbeitnehmer dieses Angebot annehmen. Ein Argument liefert dieses Schaubild, das die beeindruckende **Wertentwicklung einer Betriebsrente** im „Ticketmodell“ zeigt.



Sie können dieses Schaubild beispielsweise in Ihre Präsentationen einfügen und auf Ihrer Homepage oder im Rahmen Ihrer Social-Media-Aktivitäten einsetzen.

Schaubild „Betriebsrente statt Lohn“



Dateiname: schaubild_bav_alternative_lohnerhoehung.jpg

Idee

Zahlreiche Arbeitgeber gehen davon aus, dass einer bAV als Alternative zur klassischen Lohnerhöhung die Akzeptanz bei Arbeitnehmern fehlt. Studien widerlegen diesen Einwand. Das Schaubild zeigt, dass die Betriebsrente als **Lohnalternative für alle Altersklassen attraktiv** ist.

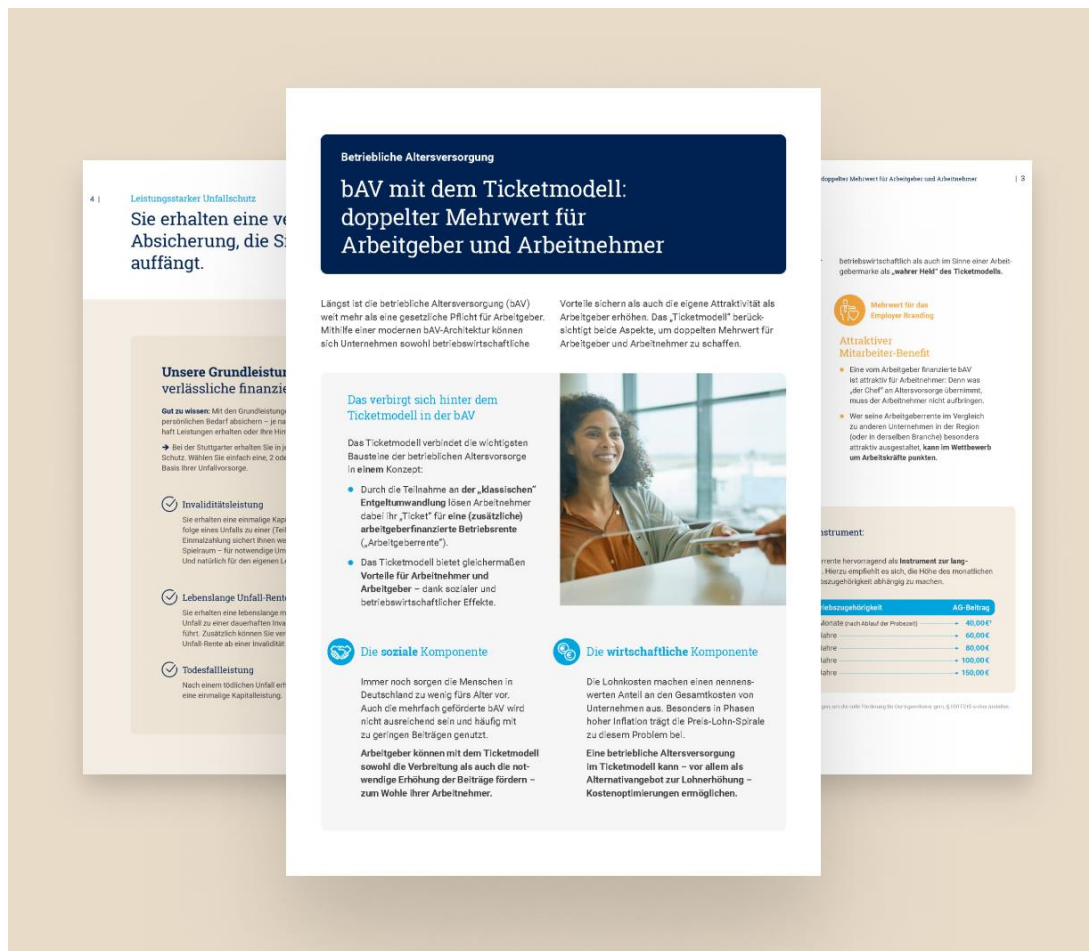


Sie können dieses Schaubild beispielsweise in Ihre Präsentationen einfügen und auf Ihrer Homepage oder im Rahmen Ihrer Social-Media-Aktivitäten einsetzen.



Material für die Erstellung des bAV-Konzepts

Infoblatt „bAV im Ticketmodell“



Betriebliche Altersversorgung
**bAV mit dem Ticketmodell:
doppelter Mehrwert für
Arbeitgeber und Arbeitnehmer**

Längst ist die betriebliche Altersversorgung (bAV) weit mehr als eine gesetzliche Pflicht für Arbeitgeber. Mithilfe einer modernen bAV-Architektur können sich Unternehmen sowohl betriebswirtschaftliche Vorteile sichern als auch die eigene Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen. Das „Ticketmodell“ berücksichtigt beide Aspekte, um doppelten Mehrwert für Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu schaffen.

Das Ticketmodell verbindet die wichtigsten Bausteine der betrieblichen Altersvorsorge in einem Konzept:

- Durch die Teilnahme an der „klassischen“ Entgeltumwandlung lösen Arbeitnehmer dabei ihr „Ticket“ für eine (zusätzliche) arbeitgeberfinanzierte Betriebsrente („Arbeitsgeberrente“).
- Das Ticketmodell bietet gleichermaßen Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber – dank sozialer und betriebswirtschaftlicher Effekte.

Die soziale Komponente

Immer noch sorgen die Menschen in Deutschland zu wenig fürs Alter vor. Auch die mehrfach geförderte bAV wird nicht ausreichend sein und häufig mit zu geringen Beträgen genutzt. Arbeitgeber können mit dem Ticketmodell sowohl die Verbreitung als auch die notwendige Erhöhung der Beiträge fördern – zum Wohle ihrer Arbeitnehmer.

Die wirtschaftliche Komponente

Die Lohnkosten machen einen nennenswerten Anteil an den Gesamtkosten von Unternehmen aus. Besonders in Phasen hoher Inflation trägt die Preis-Lohn-Spirale zu diesem Problem bei. Eine betriebliche Altersversorgung im Ticketmodell kann – vor allem als Alternativangebot zur Lohnerrhöhung – Kostenoptimierungen ermöglichen.

Unsere Grundleistung
verlässliche finanzielle Absicherung

Leistungstarker Unfallschutz
Sie erhalten eine verlässliche Absicherung, die Sie auffängt.

Invaliditätsleistung
Sie erhalten eine einmalige Kapitalleistung im Falle eines Unfalls zu einer Teilentgeltzahlung sicher einen weiten Spielraum – für notwendige Um- und natürlich für den eigenen Lebenslauf.

Lebenslange Unfall-Rente
Sie erhalten eine lebenslange Rente im Falle eines Unfalls zu einer Teilentgeltzahlung. Zusätzlich können Sie verfallende Rente ab einer Invalidität erhalten.

Todesfallleistung
Nach einem tödlichen Unfall erhalten Sie eine einmalige Kapitalleistung.

Mehrwert für das Employer Branding

Attraktives Mitarbeiter-Benefit

- Eine vom Arbeitgeber finanzierte bAV ist attraktiv für Arbeitnehmer: Denn was „der Chef“ an Altersvorsorge übernimmt, muss der Arbeitnehmer nicht aufbringen.
- Wer seine Arbeitgeberrente im Vergleich zu anderen Unternehmen in der Region (oder in derselben Branche) besonders attraktiv ausgestaltet, kann im Wettbewerb um Arbeitskräfte punkten.

Leistungsfähigkeit	AG-Beitrag
60000€ (nach Abzug des Prozents)	→ 40,00€
Lohn	→ 60,00€
Lohn	→ 60,00€
Lohn	→ 100,00€
Lohn	→ 150,00€

Idee

Nennenswerte Kostenoptimierungen lassen sich vor allem durch die **Kopplung von Entgeltumwandlung und Arbeitgeberrente** realisieren. Wir bei der Stuttgarter nennen es das „Ticketmodell“. Dieses Infoblatt zeigt, wie eine bAV im Ticketmodell funktioniert und umgesetzt wird. Rechenbeispiele demonstrieren außerdem das Potenzial zur Optimierung der Personalkosten.



Die Unterlage vermittelt Ihnen als Berater grundlegende Informationen zum „Stuttgarter Ticketmodell“. Im Rahmen der bAV-Konzept-Entwicklung können Sie diese außerdem in Ihren Arbeitgeber-Gesprächen einsetzen.

bAV?



**Einfach
gemacht!**

Vielen Dank –
und viel Erfolg.



Mehr zur Vertriebsaktion:
bAV-einfach-machen.stuttgarter.de



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer