

# Württembergische und XXX GmbH. Sechs gute Gründe für eine felsenfeste Partnerschaft.

Württembergische

Ihr  
Ansprechpartner

Regelungen  
in der bAV

Ihre  
Versorgung

Digital

Unser  
Service

Württembergische Lebensversicherung AG



Platzhalter Kundenlogo

## Werte schaffen – Werte sichern



Die W&W-Gruppe entwickelt und vermittelt die vier Bausteine moderner Vorsorge: **Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung.** Rund **13.000 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst** arbeiten derzeit für die W&W, die **mehr als 6,5 Millionen Kundinnen und Kunden** betreut.

Die Württembergische, Teil der W&W, ist seit fast 200 Jahren ein felsenfester Partner ihrer Kundinnen und Kunden. Dieses Vertrauen möchte sich die Württembergische weiterhin verdienen – insbesondere auch in der **Altersvorsorge und Risikoabsicherung** ihrer Lebensversicherungskundinnen und -kunden.



## Unser breites Produktangebot



**Altersvorsorge für Mitarbeiter.**  
Unsere **Direktversicherung.**



**Altersvorsorge für Führungskräfte.**  
Unsere **Unterstützungskasse.**



**Altersvorsorge für Unternehmer.**  
Unsere **Unterstützungskasse.**  
Unsere **bilanzoptimierte Pensionszusage.**



**Gesundheitsvorsorge für Mitarbeiter.**  
Unsere **betriebliche Krankenversicherung.**



**Unfallvorsorge für Mitarbeiter.**  
Unsere **Gruppenunfallversicherung.**



**Existenzabsicherung für Mitarbeiter.**  
Unsere **selbständige Berufsunfähigkeits-Direktversicherung.**

## Partner des Mittelstands



- aktuell ca. 186.000 Firmenkunden
- Konzentration auf mittelständische Kunden
- branchenspezifische, einfache und nachvollziehbare Produkte
- strategischer Schwerpunkt des gesamten Konzerns
- Kundennähe leben wir immer mit einem persönlichen Ansprechpartner vor Ort sowie digitalen Beratungs- und Betreuungswegen
- Prozesse mit minimiertem Verwaltungsaufwand

„Wir verstehen Ihre Bedürfnisse und sind der starke Partner an Ihrer Seite.“

## Unser Ziel

### Warum

Wir glauben daran, dass mittelständische und kleine Unternehmen einen verlässlichen Partner – einen Fels in der Brandung – benötigen, der selbst weiß, was es heißt Mittelstand zu sein.

### Wie – wie erfüllen wir unser „Warum“

Wir agieren langfristig als Partner des Mittelstandes indem wir ...

- einfache und nachvollziehbare Produkte anbieten
- vorausschauend in unserem Service sind
- die selbe Sprache wie kleine und mittlere Unternehmen sprechen

### Was – was tun wir aufgrund des „Warum“

Wir haben deshalb ...

- rechtssichere bAV-Lösungen
- überzeugende Argumentationshilfen zur Arbeitnehmerbindung
- langfristig, verlässliche und auf den Mittelstand abgestimmte Kundenbetreuung
- persönliche und digitale Beratungs- und Betreuungswege
- effiziente und kundenorientierte Prozesse für minimierten Verwaltungsaufwand



## Ausgezeichnete Qualität

### Beratung



### Produkt



### Unternehmen



Die Württembergische steht für Qualität sowohl in der Kapitalanlage, wie auch in den Produkten und in der Beratung. Diesen Qualitätsanspruch lassen wir regelmäßig von unabhängigen Agenturen bewerten. Die dabei erreichten Auszeichnungen sind für uns Ansporn uns noch weiter zu verbessern.

„Wir haben einen hohen Qualitätsanspruch und wollen uns stetig verbessern.“

## Nachhaltigkeit als fester Bestandteil.



Verantwortliches Handeln und gesellschaftliches Engagement haben bei der Württembergischen eine lange Tradition und sind fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Wir setzen eine Vielzahl von Initiativen um:

- Überprüfung der Kapitalanlage im Hinblick auf Nachhaltigkeit
- Klarer Ausschluss bestimmter Investments
- Achtung der Menschenrechte
- Regelmäßige Überprüfung unserer Fondspalette
- Gezielte Investition in erneuerbare Energien
- Vermehrte Investition in Green Bonds

„Im Mittelpunkt unseren Handelns stehen Kundenorientierung, Werthaltigkeit, Innovation und Wachstum.“

## Name Vorname Makler. Ihr persönlicher Fels in der Brandung

Platzhalter Bild Makler von  
Homepage

- ❖ Makler
- ❖ *hier bitte Qualifikation 1 eintragen*
- ❖ *hier bitte Qualifikation 2 eintragen*
- ❖ spezielle Kompetenz in bAV
- ❖ Leiter des Projektteams für die Umsetzung und Ansprechpartner für die laufende Betreuung

*Statement des Makler zu seiner Sicht der Kundenbetreuung Beispiel: „Ich schaffe für alle Beteiligten Mehrwerte“ oder „Vertrauen ist für mich nicht nur ein Wort, sondern ein Versprechen“*

## Gemeinsam erreichen wir für Sie mehr

Platzhalter Bild Team +  
Spezialisten von Homepage

- ❖ *einzelne Teilnehmer Projektteam aufführen*
- ❖ ...

Name Vorname Makler | Team Maklerbüro XY | Referenzen

Kunden, die uns vertrauen

Keine Nennung eines Kunden  
ohne dessen Zustimmung!

Platzhalter Logo Kunde

*Statement des Kunden*

## Aktuelle Entwicklungen in der bAV

**Erhöhung steuerlicher Förderrahmen**

Entgeltumwandlung in Direktversicherung §3.63 EStG nun erhöht von 4% auf 8% der BBG

**verpflichtender Arbeitgeberzuschuss**

15 %, höchstens die Weitergabe der Sozialversicherungsersparnis bei Entgeltumwandlung

**Förderung von Geringverdienern**

30% Rückerstattung für zusätzliche Arbeitgeberbeiträge (240 € bis 960 € p.a.) für Mitarbeiter mit Arbeitslohn von maximal 2.575 € monatlich

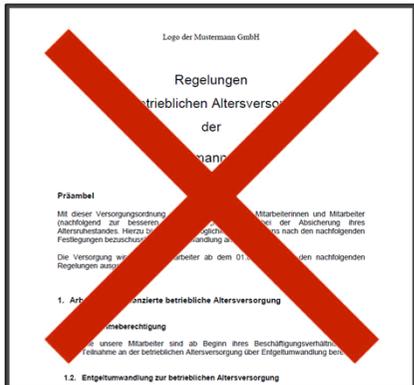
**Sozialpartnermodell**

reine Beitragszusage, keine garantierte Leistung, Vereinbarung über Tarifvertrag nötig

## Haftungsreduktion durch verbindliche rechtliche Regelungen

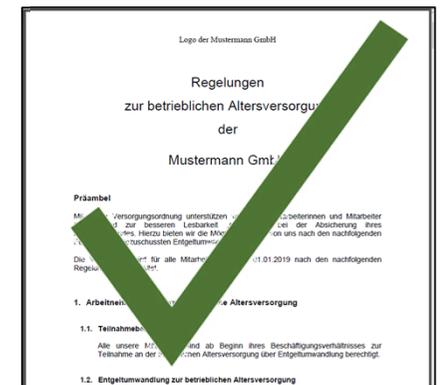
### ohne einheitliche schriftliche Regelung

- betriebliche Übung
- Einzellösungen je Mitarbeiter
- Wildwuchs in der Verwaltung
- verschiedene Anbieter
- mündliche Zusagen



### mit Versorgungsordnung bzw. Versicherungszusage

- Rechtssicherheit
- Reduzierung der Haftung
- einheitliche Linie
- schlanke Verwaltung
- klare Prozesse



„Wir unterstützen bei einer rechtssicheren Gestaltung Ihrer betrieblichen Altersvorsorge“

## Haftungsreduktion durch verbindlich

**ohne einheitliche  
schriftliche Regelung**

- betriebliche Übung
- Einzellösungen je Mitarbeiter
- Wildwuchs in der Verwaltung
- verschiedene Anbieter
- mündliche Zusagen

**§1 Abs. 1 BetrAVG**  
(Subsidiärhaftung)

**§1a Abs. 1 BetrAVG**  
(Verschaffungsanspruch)

**§4 Abs. 3 BertrAVG**  
(Portabilität)

**§16 BetrAVG**  
(Anpassungsprüfung)

**AGG**  
(Gleichbehandlung)

optionale Folie

**mit Vers  
bzw. Versicherung**

- Rechtssicherheit
- Reduktion der Haftung
- einheitliche Linie
- schlanke Verwaltung
- klare Prozesse



„Wir unterstützen bei einer rechtssicheren  
Gestaltung Ihrer betrieblichen Altersvorsorge“

## EU-Mobilitätsrichtlinien

- **Datum der Inkraftsetzung:** 1. Januar 2018
- **Ziel:** sichert die Betriebsrente auch beim Arbeitgeberwechsel und erleichtert die Mitnahme von Ansprüchen der bAV bei Stellenwechseln zu einem neuen Arbeitgeber
- **Konsequenz:** Unternehmen müssen ihre bAV-Systeme entsprechend anpassen
  - kürzere Unverfallbarkeitsfristen bei bAV-Anwartschaften (**§ 30f Abs.3 BetrAVG**)
    - AN, die nach dem 01.01.2021 (vorzeitig) ausscheiden, haben unverfallbare Anwartschaften erworben, soweit beim Austritt das 21. Lebensjahr vollendet ist
  - Dynamisierungspflicht bei unverfallbaren Versorgungsanwartschaften (**§ 2a BetrAVG**)
    - ausgeschiedene Arbeitnehmer dürfen gegenüber aktiven Arbeitnehmern nicht benachteiligt werden
    - Direktversicherung, Pensionskasse (und Pensionsfonds) sind hiervon ausgenommen, wenn die Erträge dem ausgeschiedenen AN zugutekommen, was zur Anwendung des versicherungsvertraglichen Verfahrens (eine soziale Auflage) auch erforderlich ist

## EU-Mobilitätsrichtlinien

- **Konsequenz:** Unternehmen müssen ihre bAV-Systeme entsprechend anpassen
  - **Auskunftspflichten des Arbeitgebers zur bAV spezifiziert (§ 4a BetrAVG)**
    - auf Verlangen des Arbeitnehmers (aktiv oder ausgeschieden) muss Arbeitgeber in Textform in angemessener Frist über den aktuellen Stand der Anwartschaft und die prognostizierte Rente informieren
  - **Abfindung von Kleinstanwartschaften erschwert (§ 3 Abs. 2 Satz 3 BetrAVG)**
    - Die Zustimmung des Arbeitnehmers ist dann erforderlich, wenn dieser nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ein neues Arbeitsverhältnis in einen anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Union begründet und dies innerhalb von drei Monaten nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses seinen ehemaligen Arbeitgeber mitteilt.

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## Versorgungslücke – Sorgen Sie für Ihre Mitarbeiter

Beispiel: 42-jähriger Mitarbeiter mit einem  
2.500 € Bruttomonatseinkommen

Die Versorgungslücke Ihres Mitarbeiters  
beträgt **868 €**

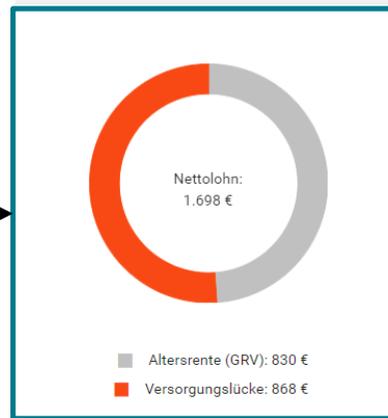
### Ihre gesetzliche Rente reicht nicht aus!

Die voraussichtliche Höhe Ihrer Altersrente (GRV) beträgt zum Renteneintritt bei voller Erwerbstätigkeit nach aktueller Gesetzeslage (netto):

830 €

Somit beläuft sich Ihre **Versorgungslücke** im Rentenalter auf voraussichtlich:

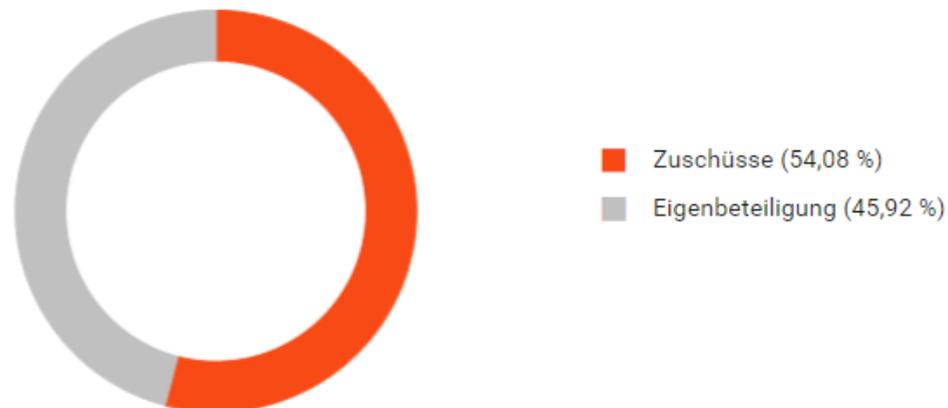
868 €



	Grobe Rentenschätzung	Persönliche Rentenschätzung	Schätzung mit Renteninformation
Ihr monatlicher Bruttolohn			2.500,00 €
zugehöriges RV-Brutto			2.500,00 €
Ihre bisherigen Beitragsjahre GRV			18 <span>ⓘ</span>
Angenommene Inflation			1,5 %
Angenommene Rentenanpassung			1,0 %
<a href="#">Zurücksetzen</a>			
<b>Werte unter Berücksichtigung von Inflation und Rentenanpassung</b>			
Ihre voraussichtliche monatliche Brutto-Altersrente (GRV)			937 €
Ihre voraussichtliche monatliche Netto-Altersrente (GRV)			830 €

## Versorgungslücke – Eigenbeteiligung Ihres Mitarbeiters

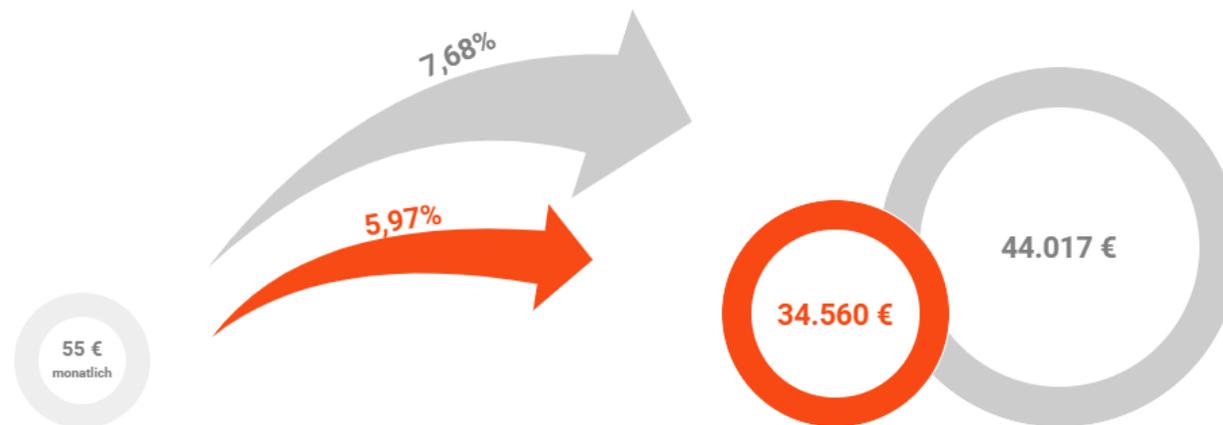
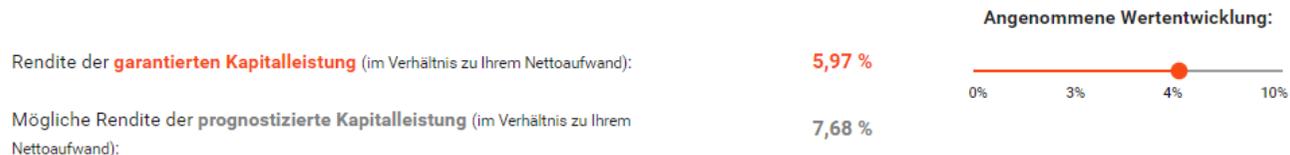
Ihre gesamte <b>Eigenbeteiligung</b> beträgt:	<b>15.868,80 €</b>
Ihre garantierte <b>Kapitalleistung</b> beträgt:	<b>34.560,00 €</b>
Über die gesamte Laufzeit erhalten Sie <b>Zuschüsse</b> in Höhe von:	<b>18.691,20 €</b>



Bieten Sie Ihren Mitarbeitern eine attraktive Vorsorge an – der Staat unterstützt Sie dabei.  
Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken!

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## Versorgungslücke – Renditemöglichkeiten



Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Chance auf eine so hohe Rendite

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## Versorgungslücke Arbeitskraftabsicherung – Sorgen Sie für Ihre Mitarbeiter

Jeder Vierte wird berufs-  
unfähig.<sup>2)</sup>



2) Die Wahrscheinlichkeit bis zur Rente berufsunfähig zu werden, liegt je nach Alter und Geschlecht zwischen 29 und 43 Prozent.  
Quelle: Studie der Deutschen Aktuarvereinigung (Statista, 05/2017)

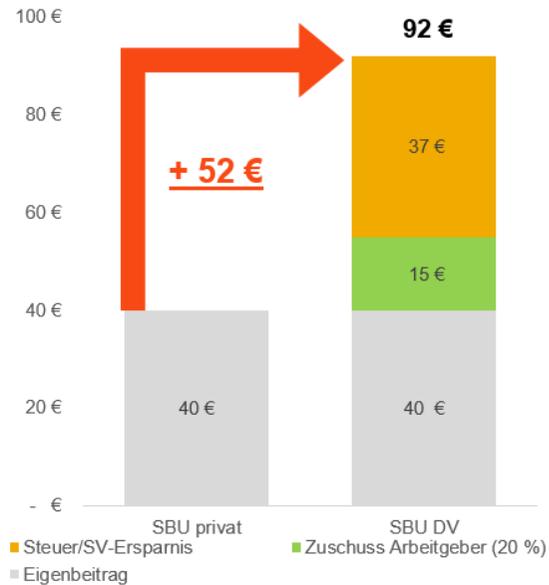


1) Arbeitnehmer, ledig, monatliches Bruttoeinkommen 2.800 €, monatliches Nettoeinkommen 1.960 €

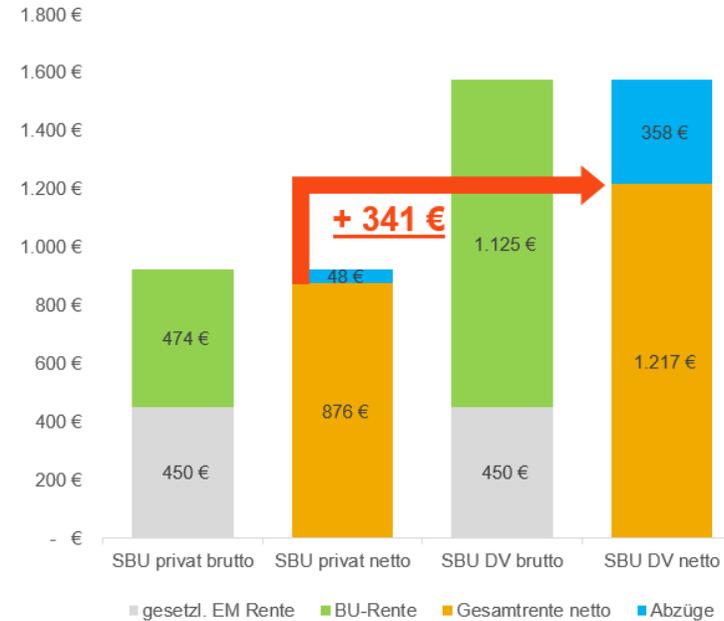
Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## Versorgungslücke Arbeitskraftabsicherung – Eigenbeteiligung Ihres Mitarbeiters

### Beitragsvergleich SBU privat vs. SBU DV\*



### Leistungsvergleich SBU privat vs. SBU DV



\*Entgeltumwandlung 77 EUR + AG-Zuschuss 20 % (15 EUR) = Brutto 92 EUR

## Die Entwicklung der GRV

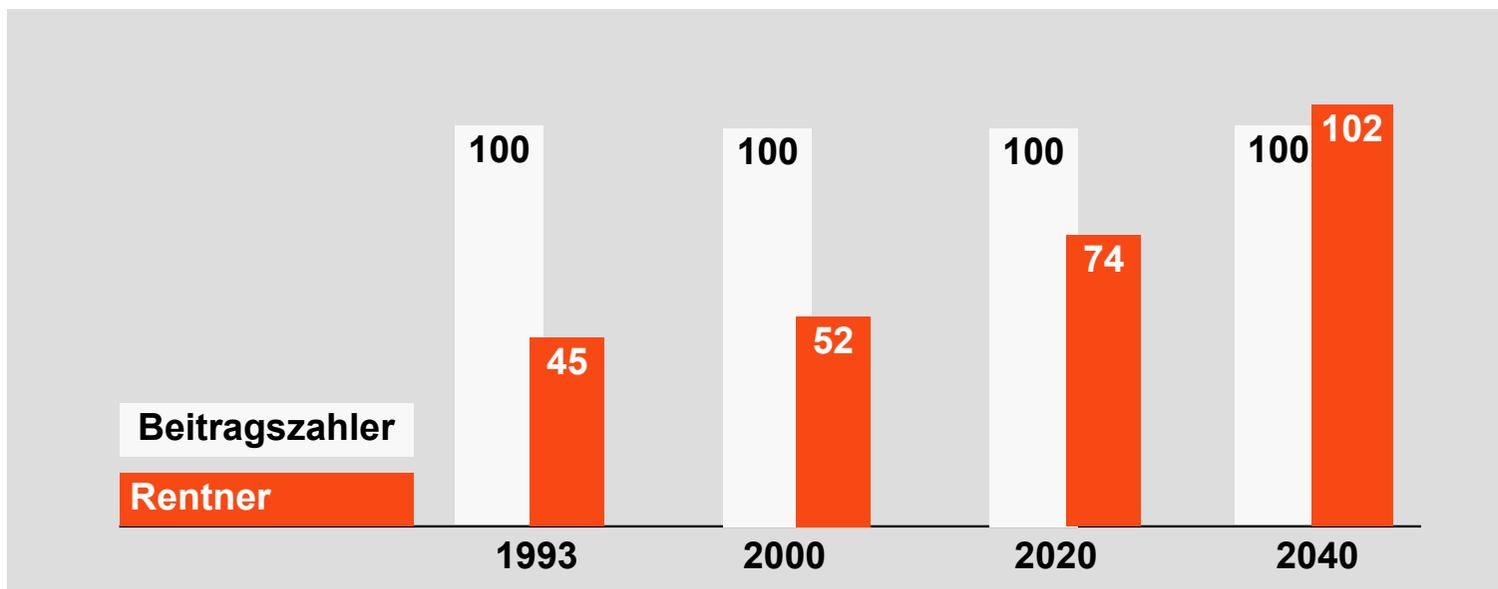
Welche Entwicklung der GRV ist zu beobachten?

„Nun, langfristig  
zeigt sich ein  
gewisser Trend  
zur schlichten  
Eleganz“



## Die Entwicklung der GRV

Wie wird sich der Anteil von Beitragszahlern und Rentnern entwickeln?



## Wo die bAV Ihr Unternehmen unterstützt



**68%** der Mitarbeiter wünschen sich **flexible Auszahlungsoptionen** im Ruhestand (Rente oder Kapital)

Quelle: WillsTowersWatson Global Benefits Attitudes Survey 2017/2018



**fast 75%** aller Mitarbeiter sagen, dass die **Alterssicherung** in den letzten Jahren für sie **wichtiger** geworden ist.

Quelle: WillsTowersWatson Global Benefits Attitudes Survey 2017/2018



die **5 beliebtesten Zusatzleistungen** sind:

1. Urlaubs- und Weihnachtsgeld
2. **betriebliche Altersversorgung**
3. Kantinen- und Verpflegungsangebote
4. Wasser/Säfte/Softdrinks
5. Handy/Laptop/Tablet

Quelle: Splendid Research GmbH aus der Studie Employer Attractivness Monitor 2018



die **Generation Y** wünscht monetäre Zusatzleistungen :

1. Kostenübernahme bei Weiterbildungen
2. 13. Monatsgehalt
3. **betriebliche Altersversorgung**
4. Weihnachtsgeld
5. Urlaubsgeld

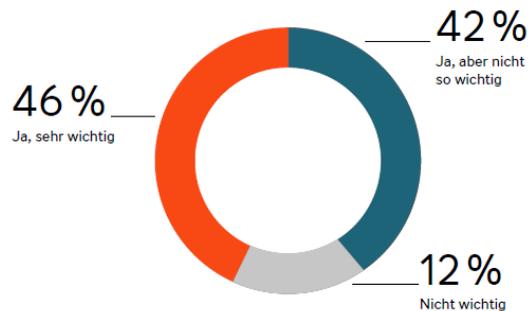
Quelle: Absoluta Jobnet Studie: GenY-Barometer Dezember/2015

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## Mitarbeitergewinnung & -bindung

### Attraktivität der Unternehmen. bAV ein wesentlicher Faktor.

Wichtigkeit der arbeitgeberfinanzierter bAV beim Jobwechsel

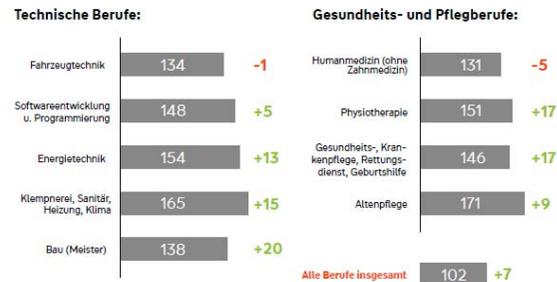


Quelle: Studie Deloitte 09.2018

### Kampf um die besten Talente. Unbesetzte Stellen sind teuer.

In diesen Berufen sind Stellen besonders schwer zu besetzen

Durchschnittliche Vakanzeit sozialversicherungspflichtiger Arbeitsstellen<sup>1)</sup> bei Abgang in Tagen (2017)/Veränderung zu 2016 -/+



<sup>1)</sup> Nur Fachkräfte, Spezialisten und Experten, ohne Helfer- und Zeitarbeiterstellen  
Quelle: Bundesagentur für Arbeit (BA)

Fachkräfte gesuchter denn je<sup>2)</sup>

- Jährliches Wirtschaftswachstum verringert sich um 1/3 aufgrund Mangel an qualifiziertem Personal
- Fachkräftemangel kostet die deutsche Wirtschaft ca. 30 Mrd Euro im Jahr
- Bedarf an 440.000 Fachkräften über alle Branchen hinweg

<sup>2)</sup> Quelle: Studie des Institut der deutschen Wirtschaft (IW) 2018

## bAV hat viele Facetten

## „Investition in die Mitarbeiter“

- ❖ Entgeltumwandlung für alle Mitarbeiter und Zuschuss von 100%
- ❖ Direktversicherung nach §3.63 EStG



Arbeitnehmer



„Wow, so ein großer Zuschuss, da sollte ich mitmachen.“



Arbeitgeber



„Ich investiere in die Mitarbeiter, spare aber trotzdem im Vergleich zu einer Lohnerhöhung.“

- Muster VO (über Maklerbetreuer)

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## „Investition in die Mitarbeiter“ – Mustergehaltsabrechnungen

Brutto-Bezüge										
Lohnart	Bezeichnung	Einheit <sup>2</sup>	Menge <sup>1</sup>	Faktor <sup>1</sup>	Prozentsatz	St <sup>1</sup>	SV <sup>1</sup>	GP <sup>1</sup>	Betrag	
	Bruttolohn					L	L	J	2.500,00	
	Betr. AV. AG 1fd. ST-frei					F	F	N	100,00	
	Betr. AV. AN 1fd. ST-frei					F	F	N	100,00	
	Betr. AV. AN 1fd. Geh.ver					L	L	N	-100,00	
<b>Gesamt-Brutto 2.500,00</b>										
Steuer/Sozialversicherung										
St <sup>1</sup>	Steuer-Brutto	Lohnsteuer	Kirchensteuer	Soldartitätszuschlag						Steuerrechtliche Abzüge
	2.400,00	251,16	20,09	0,00						271,25
SV <sup>1</sup>	KV-Brutto	RV-Brutto	AV-Brutto	PV-Brutto	KV-Beitrag	RV-Beitrag	AV-Beitrag	PV-Beitrag <sup>2</sup>	SV-rechtliche Abzüge	
	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	190,80	223,20	28,80	42,60	485,40	
Verdienstbeschäftigung										
Gesamt-Brutto					Netto-Bezüge/Netto-Abzüge					
					Betriebl. Altersv.					
					-100,00					
					1.743,35					
					1.643,35					

+100,00 € Arbeitgeberzuschuss

+24,67 € Steuereinsparung

+20,23 € Sozialversicherungseinsparung

+55,10 € Eigenbeteiligung aus Nettolohn

200,00 € Gesamtbeitrag zur bAV

Berücksichtigt wurde ein Arbeitnehmer mit einem monatlichen Bruttogehalt von 2.500 €, Steuerklasse I, kinderlos, kirchensteuerpflichtig, Beitrag zur Krankenversicherung von 14,6% zzgl. durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 1,3%. Stand Januar 2021

## „Investition in die Mitarbeiter“ – Vergleich bAV statt Gehaltserhöhung

### Unternehmenssicht

	Gehaltserhöhung	bAV
Leistung pro MA	100,00 €	100,00 €
SV-ArbG	18,64 €	0,00 €
Gesamtaufwand je MA (gerundet)	118,64 €	100,00 €
Gesamtaufwand	6.525,05 €	5.500,00 €

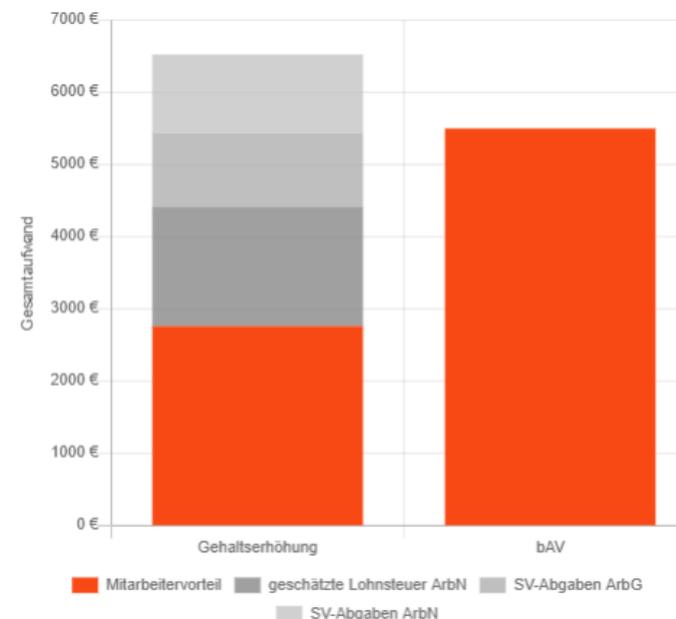
**ArbG-Vorteil gegenüber Gehaltserhöhung 1.025,05 €**

### Mitarbeitersicht

	Gehaltserhöhung	bAV
Durchschnittliche Erhöhung	100,00 €	100,00 €
Lohnsteuer ArbN	30,00 €	0,00 €
SV-Abgaben ArbN	19,82 €	0,00 €
Verbleiben netto	50,18 €	100,00 €

**ArbN-Vorteil gegenüber Gehaltserhöhung 49,82 €**

### Gesamtaufwand Unternehmenssicht



Berücksichtigt wurden 50 Arbeitnehmer mit einem monatlichen Durchschnittsbruttogehalt von 2.500 €, sowie 5 Mitarbeiter mit einem monatlichen Durchschnittsgehalt von 5.500 €, Steuerklasse I, kinderlos, kirchensteuerpflichtig, Beitrag zur Krankenversicherung von 14,6% zzgl. durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 1,3%. Stand Januar 2021

## bAV hat viele Facetten

## „Abheben von den Anderen“

- ❖ Entgeltumwandlung für alle Mitarbeiter und Zuschuss von 20%
- ❖ AG-Beiträge in Höhe von 50,00 €
- ❖ Direktversicherung nach §3.63 EStG

➤ Muster VO (über Maklerbetreuer)



Arbeitnehmer



„Wer da nicht mitmacht, ist ja selber schuld.  
Das ist ja wie eine Lohnerhöhung.“



Arbeitgeber



„Das kostet mich zwar ein bisschen was, aber ich binde die  
Beschäftigten an mich.“

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## „Abheben von den Anderen“ – Mustergehaltsabrechnungen

Brutto-Bezüge										
Lohnart	Bezeichnung	Einheit <sup>2</sup>	Menge <sup>1</sup>	Faktor <sup>3</sup>	Prozentsatz	St <sup>4</sup>	SV <sup>5</sup>	GP <sup>6</sup>	Betrag	
	Bruttolohn					L	L	J	2.500,00	
	Betr.-AV-AG 1fd.ST-frei					F	F	N	70,00	
	Betr.-AV-AN 1fd.ST-frei					F	F	N	-100,00	
	Betr.-AV-AN 1fd.Geh.Ver					L	L	N	-100,00	
									Gesamt-Brutto	
									2.500,00	
Steuer/Sozialversicherung										
St <sup>1</sup>	Steuer-Brutto	Lohnsteuer	Kirchensteuer	Solidaritätszuschlag						Steuerrechtliche Abzüge
	2.40000	25116	2009	000						271,25
SV <sup>1</sup>	KV-Brutto	RV-Brutto	AV-Brutto	PV-Brutto	KV-Beitrag	RV-Beitrag	AV-Beitrag	PV-Beitrag <sup>2</sup>	SV-rechtliche Abzüge	
	2.40000	2.40000	2.40000	2.40000	19080	22320	2880	4260	485,40	
Verdienstbescheinigung										
Gesamt-Brutto				Netto-Bezüge/Netto-Abzüge						Netto-Verdienst
2.500,00				1.743,35						1.743,35
Steuern-Brutto				Betriebl. Altersv.						-100,00
Lohnsteuer										
Kirchensteuer										
Solidaritätszuschlag										
Steuernfreie Bezüge										
P. verst. Zuk.sich.										
Pfändung Rest										
Darlehen Rest										
Bank										
SV-AG-Anteil				Zus. AG-Kosten		Gesamtkosten		Auszahlungsbetrag		
								1.643,35		

+70,00 € Arbeitgeberzuschuss

+24,67 € Steuereinsparung

+20,23 € Sozialversicherungseinsparung

+55,10 € Eigenbeteiligung aus Nettolohn

170,00 € Gesamtbeitrag zur bAV

Berücksichtigt wurde ein Arbeitnehmer mit Steuerklasse I, kinderlos, kirchensteuerpflichtig, Beitrag zur Krankenversicherung von 14,6% zzgl. durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 1,3%. Stand Januar 2021

## „Abheben von den Anderen“ – Vergleich bAV statt Gehaltserhöhung

### Unternehmenssicht

	Gehaltserhöhung	bAV
Leistung pro MA	70,00 €	70,00 €
SV-ArbG	13,05 €	0,00 €
Gesamtaufwand je MA (gerundet)	83,05 €	70,00 €
Gesamtaufwand	4.567,54 €	3.850,00 €

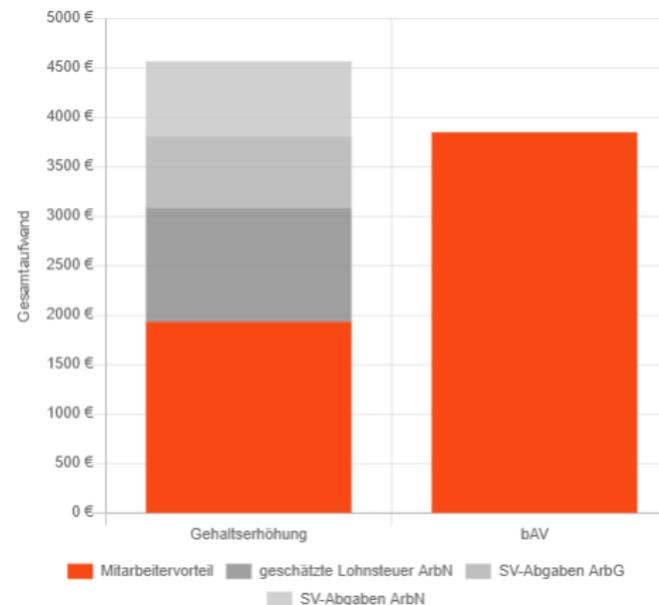
**ArbG-Vorteil gegenüber Gehaltserhöhung 717,54 €**

### Mitarbeitersicht

	Gehaltserhöhung	bAV
Durchschnittliche Erhöhung	70,00 €	70,00 €
Lohnsteuer ArbN	21,00 €	0,00 €
SV-Abgaben ArbN	13,87 €	0,00 €
Verbleiben netto	35,13 €	70,00 €

**ArbN-Vorteil gegenüber Gehaltserhöhung 34,87 €**

### Gesamtaufwand Unternehmenssicht



Berücksichtigt wurden 50 Arbeitnehmer mit einem monatlichen Durchschnittsbruttogehalt von 2.500 €, sowie 5 Mitarbeiter mit einem monatlichen Durchschnittsgehalt von 5.500 €, Steuerklasse I, kinderlos, kirchensteuerpflichtig, Beitrag zur Krankenversicherung von 14,6% zzgl. durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 1,3%. Stand Januar 2021

## bAV hat viele Facetten

## „gesetzlichen Anspruch erfüllen“

- ❖ Entgeltumwandlung anbieten
- ❖ Zuschuss in Höhe von 15%
- ❖ Direktversicherung nach §3.63 EStG

➤ Muster VO (über Maklerbetreuer)



Arbeitnehmer



„Ein wenig attraktives Angebot, aber besser als nichts“



Arbeitgeber



„Ich habe eine günstige und verwaltungsarme Lösung gefunden.“

Gründe für Versorgung | Konzepte | weitere Benefits

## „gesetzlichen Anspruch erfüllen“ – Mustergehaltsabrechnung

Brutto-Bestlg										Betrag	
Lohnart	Bezeichnung	Einheit <sup>2</sup>	Menge <sup>1</sup>	Faktor <sup>1</sup>	Prozentsatz	St <sup>4</sup>	SV <sup>6</sup>	GR <sup>7</sup>			
	Bruttolohn					L	L	J			2.500,00
	Betr. AV. AG lfd. ST-frei					F	F	N			15,00
	Betr. AV. AN lfd. ST-frei					F	F	N			-100,00
	Betr. AV. AN lfd. Geh. Ver					L	L	N			-100,00
<b>Gesamt-Brutto</b>											<b>2.500,00</b>
Steuer/Socialversicherung										Betrag	
St <sup>1</sup>	Steuer-Brutto	Lohnsteuer	Kirchensteuer	Soldatitätszuschlag							Steuerrechtliche Abzüge
	2.400,00	251,16	20,09	0,00							271,25
<b>Gesamt-Steuer</b>											<b>271,25</b>
SV <sup>1</sup>	KV-Brutto	RV-Brutto	AV-Brutto	PV-Brutto	KV-Betrag	RV-Betrag	AV-Betrag	PV-Betrag <sup>2</sup>			SV-rechtliche Abzüge
	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	190,80	223,20	28,80	42,60			485,40
<b>Gesamt-Sozialversicherung</b>											<b>485,40</b>
Verdienstbeschäftigung										Netto-Verdienst	
Gesamt-Brutto										1.743,35	
Netto-Bestlg/Netto-Abzüge										Betrag	
	Steuer-Brutto	Lohnsteuer	Kirchensteuer	Soldatitätszuschlag							-100,00
	2.400,00	251,16	20,09	0,00							
	SV-Brutto	RV-Brutto	AV-Brutto	PV-Brutto	KV-Betrag	RV-Betrag	AV-Betrag	PV-Betrag <sup>2</sup>			
	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	190,80	223,20	28,80	42,60			
	WV, gesamt										
	P. verst. Zuk.sich.										
	ZVK-VBLU-Brutto										
	Pfändung Rest										
	Dataten Rest										
<b>Bank</b>											<b>1.643,35</b>
<b>Konto</b>											<b>1.643,35</b>

+15,00 € Arbeitgeberzuschuss

+24,67 € Steuereinsparung

+20,23 € Sozialversicherungseinsparung

+55,10 € Eigenbeteiligung aus Nettolohn

115,00 € Gesamtbeitrag zur bAV

Berücksichtigt wurde ein Arbeitnehmer mit einem monatlichen Durchschnittsbruttogehalt von 2.500 €, Steuerklasse I, kinderlos, kirchensteuerpflichtig, Beitrag zur Krankenversicherung von 14,6% zzgl. durchschnittlicher Zusatzbeitrag von 1,3%. Stand Januar 2021

## Wichtigkeit von persönlichen Beratungsgesprächen

**Um eine optimale Versorgung und Aufbau der Altersvorsorge der Mitarbeiter sicher zu stellen sind persönliche Beratungsgespräche mit Ihren Mitarbeitern unentbehrlich**

**> Hierzu brauchen wir Ihre Unterstützung mittels verpflichtender persönlicher Beratungsgespräche**



## Mehr Optionen für Ihre Versorgung

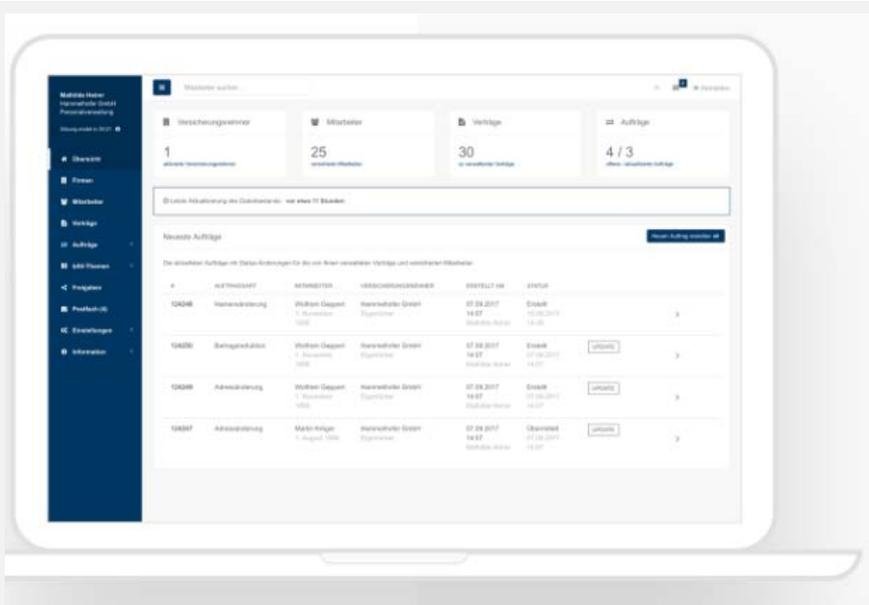
### Mögliche Leistungen im Überblick:

- ❖ betriebliche Vorsorgeleistungen (Alter, Krankheit, etc.)
- ❖ Firmenkreditkarten (Fahrkosten, Jubiläum, Bonifikationen)
- ❖ Jobfahrrad / Mobilitätskonzepte
- ❖ betriebliches Gesundheitsmanagement
- ❖ Jobticket
- ❖ Kindergartenzuschuss
- ❖ Essensgeld
- ❖ weitere Leistungen möglich



„Wir steigern Ihre Arbeitgeberattraktivität durch ein eigenes Versorgungswerk“

## Digitale Verwaltung der bAV



Württembergische-bAV.net für unsere Kunden verfügbar!!

- ❖ Zielvorstellung ist digitale Verwaltung aller bAV-Verträge über eine Plattform
- ❖ Zugang für Arbeitgeber zu allen Bestandsverträgen und Möglichkeit Vorgänge selber anzustoßen



„Wir können gemeinsam Papier sparen. Und Aufwand in Ihrer Personalabteilung.“

## Gemeinsam mehr erreichen



Für Ihre Versorgungsordnung oder Betriebsvereinbarung erstellen wir Ihnen gerne kostenfrei eine Mustervorlage.

Für weitere Beratungen stehen Ihnen in der Zentrale Mitarbeiter aus den Bereichen Recht, Datenschutz, Marketing oder Mathematik zur Verfügung.

„Mit einem Team aus Experten wird die bAV plötzlich ganz einfach in der Umsetzung.“

## bAV kann so einfach sein



Die Württembergische Versicherung erklärt:

**Betriebliche  
Altersvorsorge**

Die Württembergische Versicherung erklärt:

**Altersvorsorge  
mit Genius**

- ❖ kompetente Beratung
- ❖ komplexe bAV und Produkte einfach erklären durch z.B. Erklär-Videos
- ❖ zusätzlich Flyer und Broschüren für zielgruppengerechtes Marketing
- ❖ bei Bedarf Roadshow an jedem Ihrer Standorte

„Wir sorgen durch die richtige Vermarktung für den Erfolg Ihres bAV-Modells.“