

Die bAV-Welt aus einer Hand



In kleinen und mittleren Unternehmen ist die Durchdringungsquote der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) deutlich niedriger als in großen Unternehmen. Aus Sicht der Verantwortlichen scheitert die Verbreitung der bAV in diesem Segment an den passenden Angeboten, den richtigen Produkten und dem Wissen darüber. Die Unternehmen erwarten unkomplizierte Lösungen, umfassenden Service und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Eine gute Ausgangslage für Berater, das vorhandene Potenzial zu heben!

Zweifellos ist die bAV ein komplexes Thema. Es stehen fünf verschiedene Durchführungswege mit unterschiedlichen steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Komponenten und Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die Unternehmen haben die Qual der Wahl, die Personalabteilungen beklagen den hohen administrativen Aufwand und den Arbeitnehmern ist oft gar nicht bewusst, welche Vorteile ihnen die bAV bietet. Keine zufrieden stellende Ausgangslage. Aber häufig anzutreffen, wenn die Unternehmen die Instrumente der bAV falsch bzw. nicht zielgerichtet einsetzen. Insbesondere kleinere Unternehmen schöpfen den Gestaltungsspielraum, den die bAV bietet, bei weitem nicht aus. Auf Anfrage des Mitarbeiters wird meist nur eine Direktversicherung angeboten, das war's aber dann aber auch schon – und die Personalchefs wundern sich, dass die Mitarbeiter in ihrem Unternehmen kaum Interesse am bAV-Angebot zeigen.

Dabei wird das Thema bAV zunehmend wichtiger, denn bereits jetzt klagen die Unternehmen über Fachkräftemangel. Aus-

gelöst durch den demografischen Wandel, sind derzeit jährlich etwa 60.000 Nachwuchskräfte nötig, um die altersbedingt ausscheidenden Fachkräfte zu ersetzen. Für die Expansion sind noch einmal so viele nötig. Und das Problem verschärft sich von Jahr zu Jahr. Es zieht sich über alle Branchen – vom Fliesenleger bis zum Mathematiker! Wie können Unternehmen im Wettbewerb um Fachkräfte bestehen? Adäquate Gehaltsangebote sind sicherlich ein Anreiz, aber zunehmend werden von Bewerbern innovative Vergütungssysteme nachgefragt. Ein Übriges tut die Entwicklung der gesetzlichen Rentenversicherung. Wer sich im Alter finanziell nicht stark einschränken will, muss sparen. Die gesetzliche Rente wird künftigen Generationen ihren Lebensstandard nicht mehr sichern. Zusätzliche Vorsorge heißt die Devise – und wenn diese zusätzliche Vorsorge über betriebliche Versorgungssysteme läuft, können auch noch Steuer- und Sozialversicherungsvorteile genutzt werden.

Die Forderung der Personalverantwortlichen nach einfachen, transparenten Lö-

sungen ist in diesem Umfeld durchaus verständlich und berechtigt. Lösungen, die die Personalabteilung vom administrativen Aufwand entlasten und ganz wichtig: Die Arbeitnehmer müssen die Vorteile dieses betrieblichen Angebotes erkennen können. Wenn sich der Berater in dieser Situation profilieren will, benötigt er einfache Produkte und professionelle sowie zuverlässige Serviceleistungen – möglichst aus einer Hand.

■ **Die Devise der ebase:**
Maximaler Service – alles aus einer Hand

*Langjährige Erfahrung –
professionelle Vertriebsunterstützung*

Die ebase, Markt- und Innovationsführer von Lösungen rund um Vermögensaufbau und –anlage, hat sich seit vielen Jahren als professioneller Abwickler für die Rückdeckung von betrieblichen Versorgungssystemen am Markt etabliert. Kostengünstige, verwaltungsarme Komplettpakete mit umfangreichen Dienstleistungen stehen zur Verfügung. Außerdem sind die Prozesse so angelegt, dass sowohl große Unternehmen (über elektronische Schnittstellen) als auch mittelständische und kleine Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern ohne großen Verwaltungsaufwand angebunden werden können.

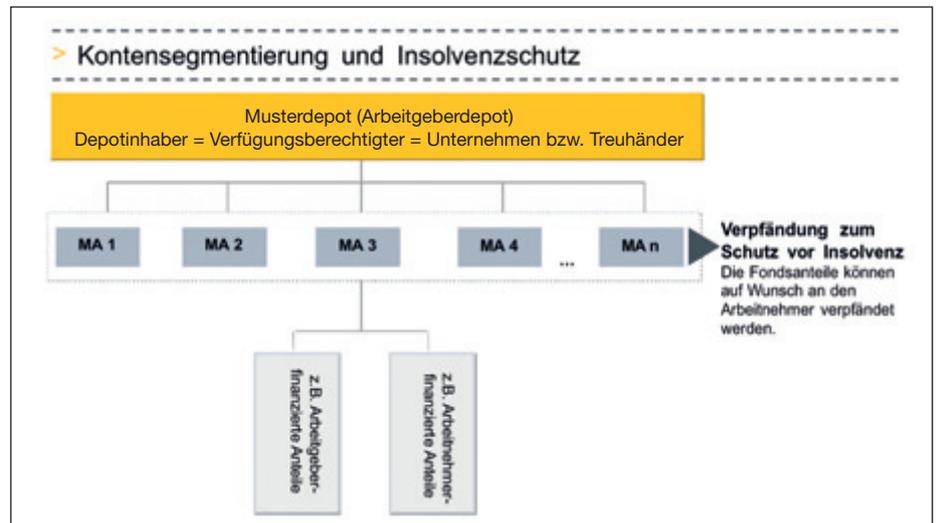
Derzeit führt die ebase für mehr als 1.300 Unternehmen bAV- und Arbeitszeitdepots. Dies beinhaltet die Verwaltung von rund 82.000 Arbeitnehmerdepots mit einem Volumen von mehr als 1,1 Mrd. €. Besonderen Wert legt die ebase auf das bAV-spezifische Know-how, das nicht nur den Unternehmen, sondern insbesondere auch den Vertriebspartnern in Form der Vertriebsunterstützung zugute kommt.

■ **Keep it simple but attractive!**

simple für den Berater: Die ebase unterstützt den Berater bereits im Vorfeld mit gezielten Fachinformationen für sein Beratungsgespräch. Fachbroschüren, Mustervereinbarungen für Pensionszusagen und Entgeltumwandlungen stehen ihm zur Verfügung. Außerdem kann der Berater Angebotsberechnungen bei der ebase anfordern, anhand derer er der Geschäftsführung die steuerlichen und finanziellen Auswirkungen von Pensionszusagen im Unternehmen präsentieren kann.

simple für den Arbeitgeber: Das ebase bAV Depot bietet alles aus einer Hand:

- Kapitalanlage: Zur Rückdeckung der Versorgungszusage steht das gesamte ebase Fondsspektrum mit mehr als 6.500 Fonds



- *Der Arbeitnehmer genießt eine insolvenzgeschützte Kapitalanlage, die er aus dem Bruttoeinkommen finanziert. Dabei nutzt er die Chancen des Kapitalmarkts und erhält vom Arbeitgeber sogar noch eine Mindestgarantie für seine eingezahlten Beiträge. Zudem kann er mit dem angesparten Depotguthaben seine Altersversorgung aufbessern.*

von 220 Kapitalanlagegesellschaften zur Verfügung. Und bei Bedarf kann die Kapitalanlage auch mit einem Lifecycle-Modell kombiniert werden.

- **Administration von bAV Depots:** Die Einrichtung von ebase bAV Depots ist denkbar einfach: Mit einem einzigen Depotantrag und einer Mitarbeiterliste können beliebig viele Arbeitnehmerdepots eröffnet werden. Für jeden Arbeitnehmer wird ein eigenes Depot eingerichtet, auf das seine Entgeltumwandlungen fließen. Wenn der Arbeitgeber die Altersversorgung seiner Arbeitnehmer bezuschussen möchte, werden die Arbeitgeberbeiträge und die Sparleistungen der Arbeitnehmer in getrennten Unterdepots geführt. So ist maximale Transparenz gewährleistet. Selbstverständlich steht auch ein umfangreiches Reporting zur Verfügung: Regelmäßige Depotmitteilungen je Arbeitnehmer, Steuerbescheinigungen und online-Reporting gehören zu den Standardleistungen der ebase. Zudem erhält der Arbeitgeber jeweils zum Bilanzstichtag eine Bilanzwertaufstellung, die die Aktivwerte der Vermögensanlage mit den Anschaffungskosten gemäß Niederstwert-

prinzip und den tatsächlichen Verkehrswerten ausweist.

- **Insolvenzschutz:** Insbesondere beherrschende Gesellschafter Geschäftsführer sind nicht durch das Betriebsrentengesetz geschützt und benötigen einen Insolvenzschutz für den Fall der Fälle. Aber auch die Entgeltumwandlungen von Arbeitnehmern können zusätzlich für den Insolvenzfall geschützt werden, ohne dass aufwändige Treuhandmodelle installiert werden müssen. Durch Einzelverpfändung des Depots an den Arbeitnehmer ist der Insolvenzschutz einfach und kostengünstig sichergestellt.



■ **Autorin**
Ursula Fleischmann
Abteilungsleiterin Pension Management European Bank for Fund Services (ebase)

■ **Kontakt**
Tel.: 089 / 45 460-443
ursula.fleischmann@ebase.com · www.ebase.com