

München, 08.08.2014

Betriebliche Altersvorsorge nützt auch dem Chef

Die betriebliche Altersvorsorge (bAV) wird zu einem immer wichtigeren Recruiting-Tool für viele Unternehmen. Eine neue Studie des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) zeigt jedoch, dass kleine und mittlere Unternehmen (KMU) noch mit Schwierigkeiten kämpfen. Swiss Life gibt Tipps, die Unternehmen bei der Einführung einer Betriebsrente unterstützen.

„Viele Unternehmen fürchten mit der betrieblichen Altersvorsorge einen erhöhten Verwaltungsaufwand oder sehen Haftungsrisiken. Außerdem erkennen einige Entscheider den Vorsorgebedarf ihrer Mitarbeiter nicht“, sagt Thomas A. Fornol, Leiter Intermediärvertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland. „Dabei hilft eine Betriebsrente, die Mitarbeiterbindung zu stärken. Darüber hinaus können sowohl Angestellte als auch Unternehmen Steuern sowie Sozialabgaben sparen.“

Grundsätzlich ist jeder Arbeitgeber verpflichtet, seinen Mitarbeitern eine betriebliche Altersversorgung durch Entgeltumwandlung anzubieten. Swiss Life gibt fünf Tipps, die KMU bei der Einführung einer betrieblichen Altersvorsorge helfen:

1. Firmen sollten sich bei bAV-Verträgen für nur einen oder wenige Anbieter entscheiden. Dadurch werden Verwaltungsaufwand und Haftungsrisiken auf ein Minimum reduziert. Es empfiehlt sich, auf einen Versicherer zu setzen, der sich auf bAV spezialisiert hat und folglich ein breites Produktportfolio anbieten kann.
2. Da sich das Bruttogehalt der Arbeitnehmer reduziert, sparen Unternehmen einen Teil der Sozialabgaben. Wenn sie ihren Mitarbeitern diesen wiederum als freiwillige arbeitgeberfinanzierte Zulage zur bAV beisteuern, schaffen sie damit einen Mehrwert, der sich sowohl zur Mitarbeiterbindung als auch bei der Suche nach neuen Mitarbeitern nutzen lässt.
3. Eine Direktversicherung ist besonders für kleine und mittlere Unternehmen die einfachste und mit dem geringsten Aufwand verbundene Form, eine bAV anzubieten. Dabei schließt der Arbeitgeber für seinen Mitarbeiter eine Rentenversicherung ab und zahlt die Beiträge

monatlich an den Versicherer. Bei einem Jobwechsel kann der Mitarbeiter den Vertrag mitnehmen.

4. Die Direktversicherung muss flexibel sein, um Sicherheit in verschiedenen Lebensphasen zu bieten. So ist es wichtig, während Elternzeit oder Teilzeit den Vertrag jederzeit beitragsfrei stellen oder reduzieren zu können. Der Rentenbeginn muss vorzeitig möglich sein oder ohne Verpflichtung einer Beitragszahlung hinausgeschoben werden können. Die Möglichkeit flexibler Einzahlungen, etwa aus Sonderzahlungen, erhöht die Attraktivität einer Betriebsrente weiter.
5. Eine Direktversicherung kann arbeitgeberfinanziert auch als Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) angeboten werden. Diese Variante wird von Arbeitnehmern sehr geschätzt, da sie sofortigen Versicherungsschutz für existenzielle Risiken erhalten. Die Gesundheitsprüfung ist bei Kollektivverträgen ab zehn Mitarbeitern vereinfacht – somit wird für Angestellte mit erhöhtem Risiko in vielen Fällen überhaupt erst ein Versicherungsschutz ermöglicht.

Medienkontakt

Swiss Life Deutschland
Unternehmenskommunikation
Tel.: 0511/90 20 - 54 30
Fax: 0511/90 20 - 53 30
E-Mail: medien@swisslife.de
www.swisslife.de

Über Swiss Life Deutschland

Swiss Life Deutschland ist ein führendes Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen. Mit unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern und unseren vielfach ausgezeichneten Produkten sind wir ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt.

Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Berufsunfähigkeitsabsicherung, die betriebliche Altersvorsorge und moderne Garantiekonzepte. Der Vertrieb erfolgt über die Zusammenarbeit mit Maklern, Mehrfachagenten, Finanzdienstleistern und Banken. Die 1866 gegründete deutsche Niederlassung von Swiss Life hat ihren Sitz in München und beschäftigt einschließlich Tochtergesellschaften rund 700 Mitarbeiter.

Die Marken Swiss Life Select, tecis, HORBACH und Proventus stehen für ganzheitliche und individuelle Finanzberatung. Kunden erhalten dank des Best-Select-Beratungsansatzes eine fundierte Auswahl passender Lösungen von ausgewählten Produktpartnern in den Bereichen Altersvorsorge, persönliche Absicherung, Vermögensplanung und Finanzierung. Für die Sicherheit und finanzielle Unabhängigkeit der Kunden engagieren sich deutschlandweit über 3.000 Berater. Hauptsitz für die Endkundenvertriebe ist Hannover mit rund 600 Mitarbeitern.