

Ihr Fels in der Brandung.

 **württembergische**



bAV-Roadmap

Die Straße zum Erfolg!



bAV-Roadmap



Schritt 1
Vorbereitung

Schritt 2
Akquise von
Unternehmen



Schritt 3
Erfassung der
bestehenden
Versorgung



Schritt 4
Risk-Check des
Versorgungssystems



Schritt 5
Neukonzeption
der Versorgung



Schritt 6
Erstellung der
arbeitsrechtlichen
Grundlagen



Schritt 7
Kommunikation im
Unternehmen /
Mitarbeiterinformation



Schritt 8
regelmäßiger
Betreuungsservice





bAV-Roadmap

Schritt 1: Vorbereitung

Tipps und Tricks: Vorbereitung

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Analyse Ihres Kundenportfolios um Potenziale sichtbar zu machen.
- Identifizierung von geeigneten Zielgruppen.
- Wir versorgen Sie mit umfassenden und qualifizierten Informationen zu definierten Unternehmen.
- Was bewegt Ihre Kunden?

Schritt 1
Vorbereitung





Schritt 1
Vorbereitung



In diesem Schritt zeigen wir Ihnen:	Mehrwerte für Makler:
Analyse Ihres Kundenportfolios um Potenziale sichtbar zu machen.	<ul style="list-style-type: none">- Einfacher Zugang da Bestandskunde- Stärkung der Geschäftsbeziehung
Identifizierung von geeigneten Zielgruppen.	<ul style="list-style-type: none">- Klarheit- Wiederholbarer Erfolg
Wir versorgen Sie mit umfassenden und qualifizierten Informationen zu definierten Unternehmen.	<ul style="list-style-type: none">- (klarer) Wettbewerbsvorteil- Zeitersparnis durch Support WL
Was bewegt Ihre Kunden?	<ul style="list-style-type: none">- Individuelle und kundenorientierte Lösung.



Handlungsempfehlung:

1. Vollständige und aktuelle **Kundendaten**aufbereiten
2. **Adresspotential**mit Maklerbetreuer besprechen
3. Bisher nicht erreichte Kunden miteinbeziehen
4. Über **aktuelle gesetzliche Regelungen** informieren

Hinweise:

- Kundenakte
- wir unterstützen Sie mit umfangreichen Informationen zu wichtigen Akquisedaten Ihrer zukünftigen Firmenkunden
- Google / Internetseite der Firma
- Stellenanzeigen der Firma
- Xing / LinkedIn / Kununu etc.

Schritt 1
Vorbereitung





bAV-Roadmap

Schritt 2: Akquise von Unternehmen

Tipps und Tricks: Akquise von Unternehmen

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Nutzen – Argumente für die Ansprache
- Vorteilsargumente für den Arbeitgeber
- eine moderne bAV Architektur
- Strukturierte Ansprache

Schritt 2
Akquise von
Unternehmen





bAV-Roadmap

Schritt 2: Akquise von Unternehmen

Handlungsempfehlungen:

1. „15 % ist die neue 0“ > **dieser AG-Zuschuss steigert die Attraktivität nicht!**
2. **Sicherheit** für den Arbeitgeber
3. **Arbeitgeberattraktivität** ausbauen
 - „Top Arbeitgeber haben Top Benefits“
4. **Mitarbeiterbindung** und **Mitarbeiterfindung**
5. **Entlastung** der Personalabteilung durch Digitalisierung

Hinweis

- Makler ist der **bAV-Architekt** seiner Kunden
- Sicherheit durch Überprüfung der bestehenden Versorgung
- Sicherheit durch Versorgungsordnung für neue Versicherungen

Plug-InSurance

Schritt 2
Akquise von
Unternehmen





bAV-Roadmap

Schritt 3: Erfassung der bestehenden Versorgung

Tipps und Tricks: Erfassung der bestehenden Versorgung

In diesem **Schrittzeigen** wir Ihnen:

- So interpretieren Sie den bAV-Ist-Zustand und zeigen dem/der Unternehmer/in bestehende Haftungsprobleme auf.
- Welche Aussagekraft hat die Durchdringungsquote der bAV und wie kann sie verbessert werden.
- Wie das Ziel der bAV für den/die Firmeninhaber/in erreicht werden kann (z.B. Wirkungsgrad).



Schritt 3
Erfassung der
bestehenden
Versorgung



bAV-Roadmap

Schritt 3: Erfassung der bestehenden Versorgung

Handlungsempfehlungen

1. Sämtliche Versicherungsdokumente und Arbeitsrechtliche Unterlagen sichten und festhalten.
2. Wichtige Informationen der bestehenden Versorgung erfassen sowie die Mitarbeiter- und Altersstruktur analysieren.
3. Review mit Firmeninhaber/in wurde das Ziel der bAV erreicht und welche Maßnahmen der Verbesserung können daraus abgeleitet werden.
4. Kontaktaufnahme zum steuerlichen Berater.



Schritt 3
Erfassung der
bestehenden
Versorgung



bAV-Roadmap

Schritt 4: Risk-Check des Versorgungssystems

Tipps und Tricks: Risk-Check des Versorgungssystems

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- so interpretieren Sie Mängel in der bestehenden Versorgung.
- so machen Sie Risiken transparent und bewerten diese.
- so überzeugen Sie den/die Firmenchef/in über die Notwendigkeit des Handelns.

Schritt 4
Risk-Check des
Versorgungssystems





bAV-Roadmap

Schritt 4: Risk-Check des Versorgungssystems

Handlungsempfehlungen

1. bestehende Verträge werden inhaltlich geprüft und auf Plausibilität gecheckt.
2. Bewertung des Versorgungsträgers und der arbeitsrechtlichen Grundlagen.
3. Wurden alle notwendigen Formulare und Dokumente rechtssicher und vollständig erstellt?
4. Definition der geeigneten bAV-Kommunikationsstrategie

Warum raten wir jedem Unternehmen, einen Risk-Check durchzuführen?

- Finden und beheben von fehlerhaften Versorgungungen
- Erstellen einer Entscheidungsgrundlage für die zukünftige rechtssichere Versorgung

Schritt 4
Risk-Check des
Versorgungssystems





bAV-Roadmap

Schritt 5: Neukonzeption der Versorgung

Tipps und Tricks: Neukonzeption der Versorgungsordnung

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Wie eine zeitgemäße Versorgungsordnung ausgestaltet sein sollte.
- Wie durch Schaffung der rechtlichen Rahmenbedingungen für Rechtssicherheit gesorgt wird.
- Wie eine Versorgungsordnung beantragt wird.



Schritt 5
Neukonzeption
der Versorgung



bAV-Roadmap

Schritt 5: Neukonzeption der Versorgung

Tipps und Tricks: Neukonzeption der Versorgung:

1. Antragsformular an Maklerbetreuung senden –Entscheidung werbliche oder klassische Versorgungsordnung
- 2. Zuschüsse definieren**
- 3. Versorgungsträger & Tarife fixieren**
4. Vorgehen bei mitgebrachten Verträgen neuer Mitarbeiter:
Übernahme / Übertragung
5. Ablaufplan Arbeitnehmerinformation

- Beginn Mitarbeiterpräsentation
- Beginn Beratungen: Die persönliche Information bringt den Erfolg
- Klärung Bestandsprozesse: Einstellungen und Abgänge



Schritt 5
Neukonzeption
der Versorgung

Plug-In^{Surance}



bAV-Roadmap

Schritt 6: Erstellung der arbeitsrechtlichen Grundlagen

Tipps und Tricks: Erstellung der arbeitsrechtlichen Grundlagen

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Wie Sie mit klaren Regelungen den Rechtsanspruch des Mitarbeiters auf Entgeltumwandlung umsetzen können.
- Wie Sie eine arbeitsrechtliche Vorgabe zur betrieblichen Altersversorgung entwickeln, in der die Rahmenbedingungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer rechts- und haftungssicher definiert sind.
- Wie Sie mit einer Versorgungsordnung/Betriebsvereinbarung Haftungspotenziale reduzieren sowie der Nachweis- und Informationspflicht des Arbeitgebers nachkommen.
- Digitale Beantragung einer Versorgungsordnung auf der Plattform Plug-InSurance in wenigen Schritten **Plug-InSurance**

Schritt 6
Erstellung der
arbeitsrechtlichen
Grundlagen





bAV-Roadmap

Schritt 6: Erstellung der arbeitsrechtlichen Grundlagen

Versorgungsordnung und Betriebsvereinbarung:

Handlungsempfehlung:

- Einfache Beantragung einer Versorgungsordnung/Betriebsvereinbarung mit unserem kostenfreien Starterpaket, welches durch Experten erstellt wird.
- Bei komplexen Versorgungskonzepten werden individuelle und rechtssichere arbeitsrechtliche Grundlagen durch Juristen/Rechtsberater honorarpflichtig erarbeitet.

Wozu dient eine Versorgungsordnung?

- Klarheit und Sicherheit in der Umsetzung
- Klare Regelungen dienen der Mitarbeitermotivation
- Haftungspotentiale werden reduziert
- Informationspflicht in Textform wird

Schritt 6
Erstellung der
arbeitsrechtlichen
Grundlagen





bAV-Roadmap

Schritt 7: Kommunikation im Unternehmen / Mitarbeiterinformation

Tipps und Tricks: Kommunikation im Unternehmen / Mitarbeiterinformation

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Mit welcher Kommunikationsstrategie Sie Aufmerksamkeit bei den Mitarbeitern erzielen.
- Wie die Wirkung der betrieblichen Altersversorgung in den einzelnen Zielgruppen durch eine individuelle Ansprache erhöht wird.
- Wie Sie mit einer Arbeitgeberbroschüre die Benefits im Unternehmen sichtbar machen und die Arbeitgeberattraktivität steigern.
- Wie Sie mit einem digital unterstützten Arbeitnehmerinfoportal höchstmögliche Aufmerksamkeit erzeugen.



Schritt 7
Kommunikation im
Unternehmen /
Mitarbeiterinformation



bAV-Roadmap

Schritt 7: Kommunikation im Unternehmen / Mitarbeiterinformation

Handlungsempfehlung:

- **individuell abgestimmte Mitarbeiteransprache** für hohe bAV-Beteiligung durch erprobte Konzepte
- Persönliche und softwaregestützte Mitarbeiterberatung

Werkzeuge:

- **Mitarbeiterpräsentation/Kick Off Veranstaltung**
- Gehaltsbeileger mit Beratungsdokumentation
- Aushang/Intranet/Newsletter
- **ArbeitnehmerInfoPortal [Plug-InSurance](#)**
- Firmenbroschüre „Unternehmensflyer“



Schritt 7
Kommunikation im
Unternehmen /
Mitarbeiterinformation



bAV-Roadmap

Schritt 8: regelmäßiger Betreuungsservice

Tipps und Tricks: regelmäßiger Betreuungsservice:

In diesem **Schritt** zeigen wir Ihnen:

- Welche Vorteile Sie als Makler haben, wenn Sie/Ihre Kunden mit einer digitalen Plattform arbeiten!
- Welche Informationen Sie als Makler erhalten, wenn Ihre Kunden mit dem ArbeitnehmerInformationsPortal arbeiten und wie sie diese nutzen können.
- Welche Geschäftsvorfälle ihnen Gelegenheit geben, mit Ihren Kunden Kontakt aufzunehmen und wie Sie das vertrieblich nutzen können.

Plug-InSurance

Schritt 8
regelmäßiger
Betreuungsservice





bAV-Roadmap

Schritt 8: regelmäßiger Betreuungsservice

Schritt 8
regelmäßiger
Betreuungsservice



Handlungsempfehlung:

1. **Welcome Mappe** für neue Arbeitnehmer

- Inkl.: Versorgungsordnung
- Beispielberechnung etc.

2. **Laufende Betreuung** der Versorgungsordnung

3. **Regelmäßiger Kontakt** mit dem Unternehmen

4. **Fluktuationsakquise (strukturierter Prozess zur Gewinnung von Neumandaten)**



Disclaimer

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Angaben, die sich auf Mitbewerber der Württembergische Versicherung AG beziehen, Presseartikeln, Geschäftsberichten, Modellrechnungen und weiteren Informationen Dritter entnommen sind.

Die Informationen stellen keinen vollständigen Wettbewerbsvergleich dar. Eine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen kann nicht gegeben werden.

Die Inhalte dieser Datei/Präsentation sind das geistige Eigentum der Württembergische Vertriebspartner GmbH. Jede weitere Verwendung sowie die Weitergabe an Dritte im Original, als Kopie, in Auszügen, elektronischer Form oder durch eine inhaltsähnliche Darstellung bedarf der Zustimmung der Württembergische Vertriebspartner GmbH.

Stand der Iug Insurance Informationen: 10/2023