

Warum bAV für Arbeitnehmerinnen und  
Arbeitnehmer die erste Wahl bei der  
Altersversorgung sein sollte –  
Win-Win-Situation für alle Beteiligte!



06.Mai 2025  
Altersversorgungskongress



## Ute Thoma

Leiterin Unternehmensvorsorgewelt



089 6787 9220



0174 2025 331



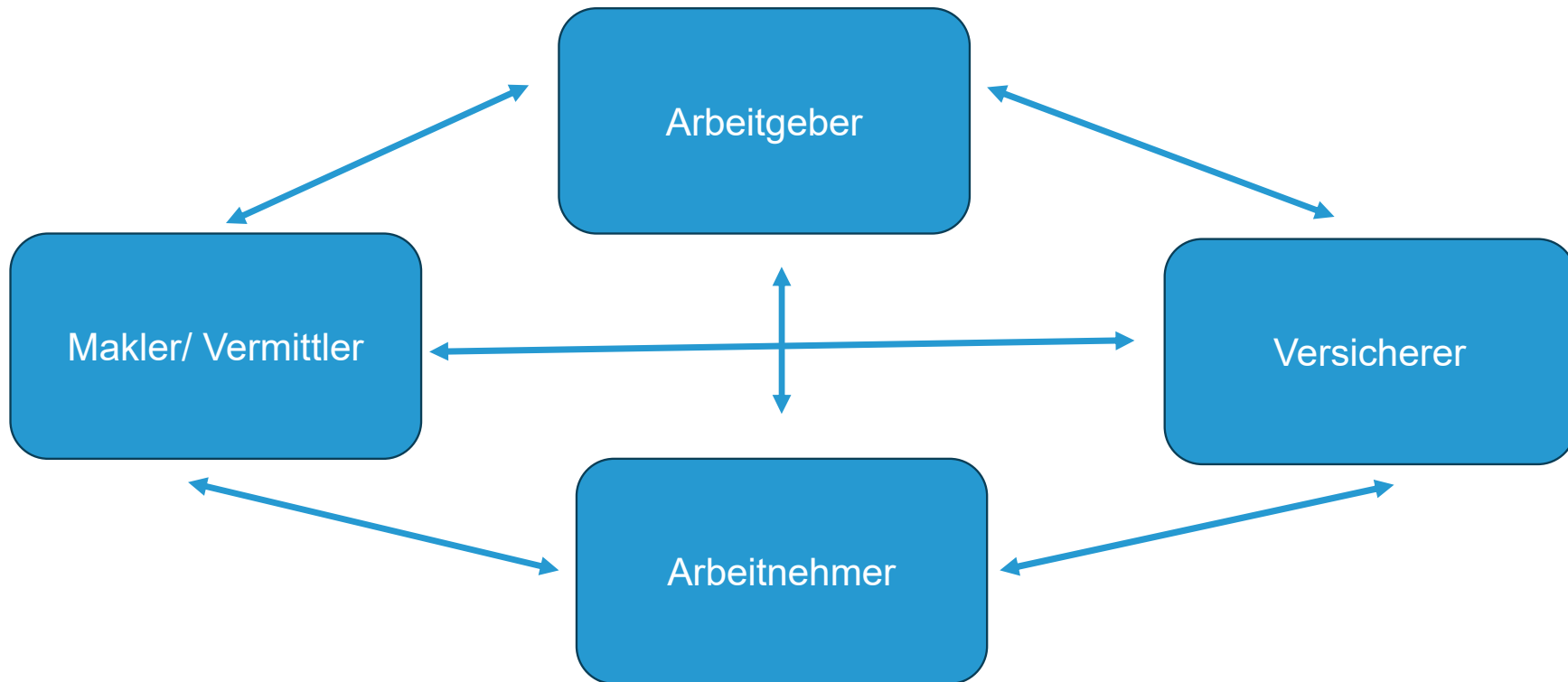
[ute.thoma@diebayerische.de](mailto:ute.thoma@diebayerische.de)

 LinkedIn

 **die Bayerische**  
Unternehmensvorsorgewelt

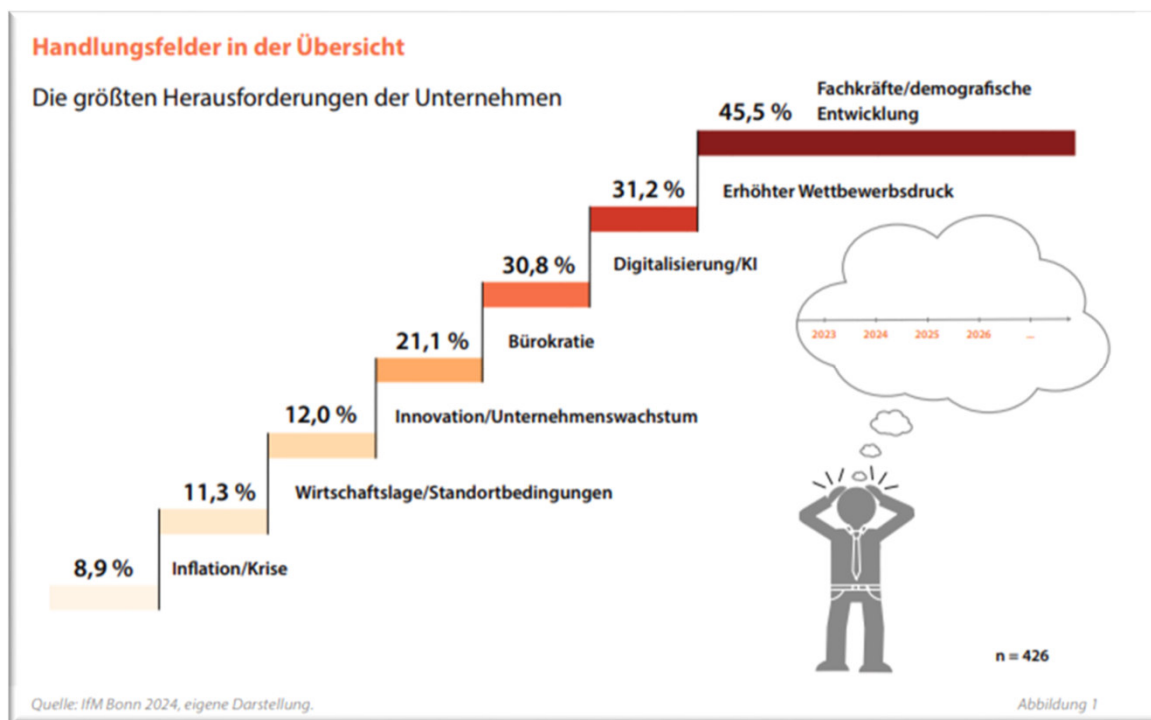


# Win-Win-Situation für alle Beteiligten



Arbeitgeber

Herausforderungen von KMUen



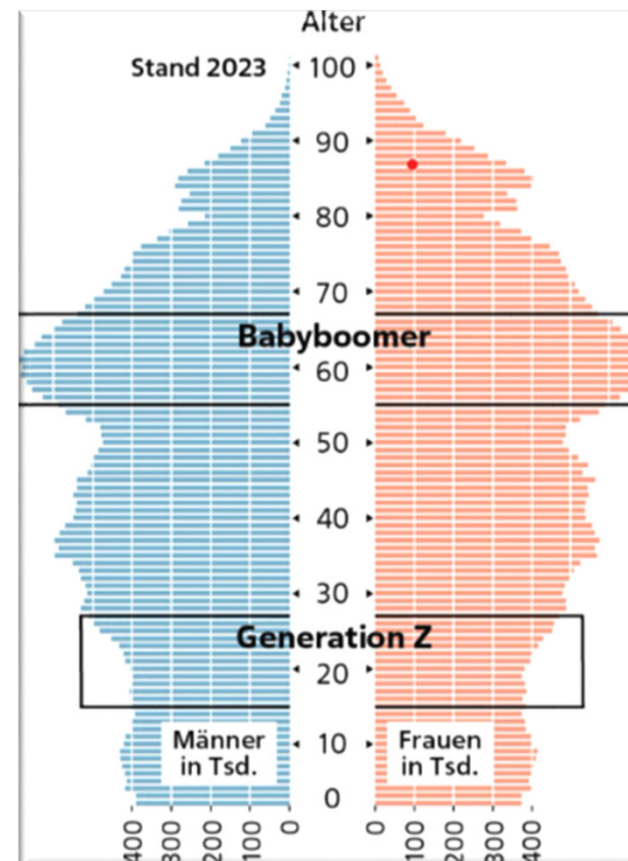
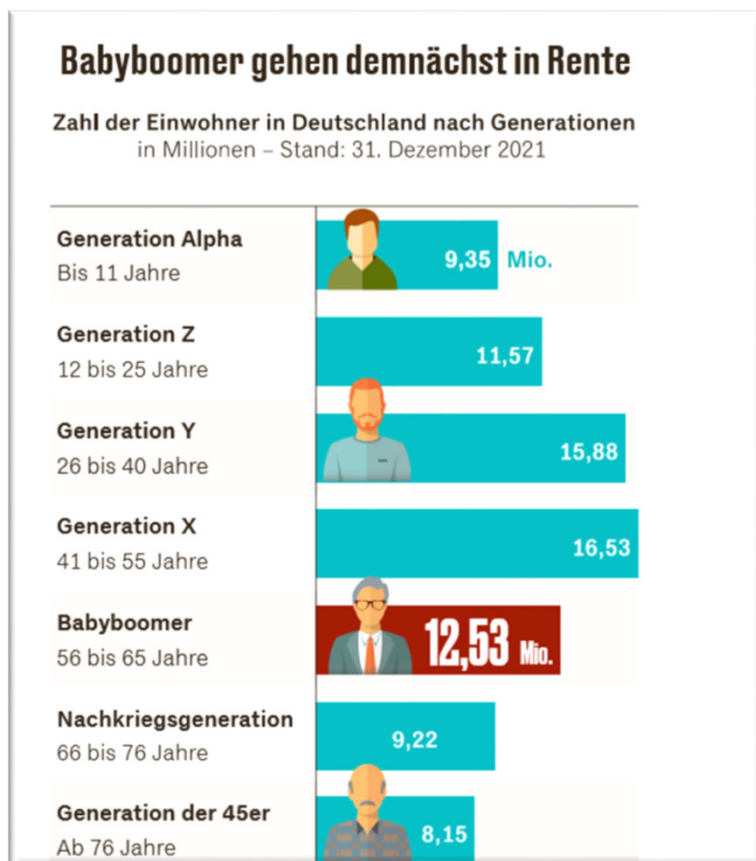
**Facharbeitermangel als größte Herausforderung**

Top-Thema aus Sicht der deutschen Unternehmen bleibt der Fachkräftemangel: Bereits zum 3. Mal in Folge wurde er als das größte Problemfeld der Zukunft genannt.

Gegenüber 2023 hat die Bedeutung nochmal um 1,1% zugenommen.

Arbeitgeber

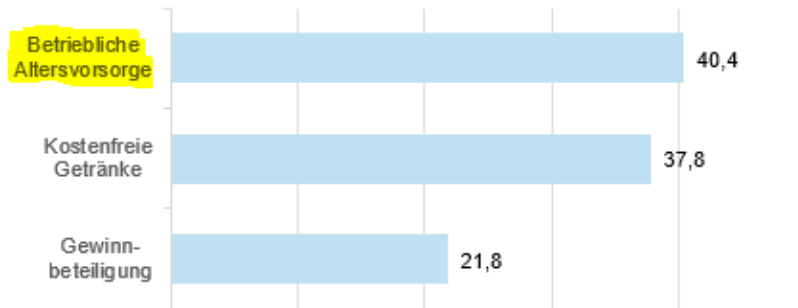
Demografischer Wandel steht erst am Anfang!



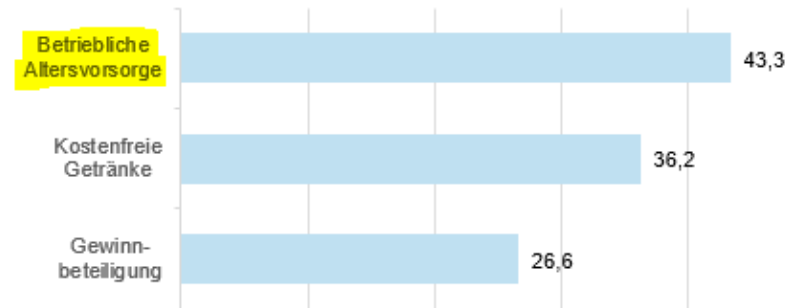
Arbeitgeber

Benefits aus Sicht der Mitarbeitenden

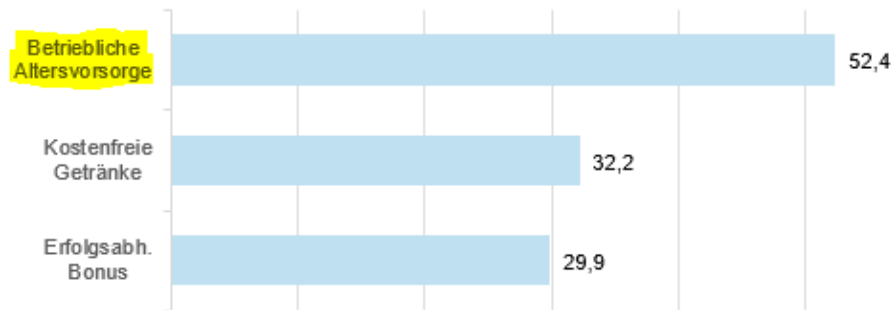
Unter 30-Jährige



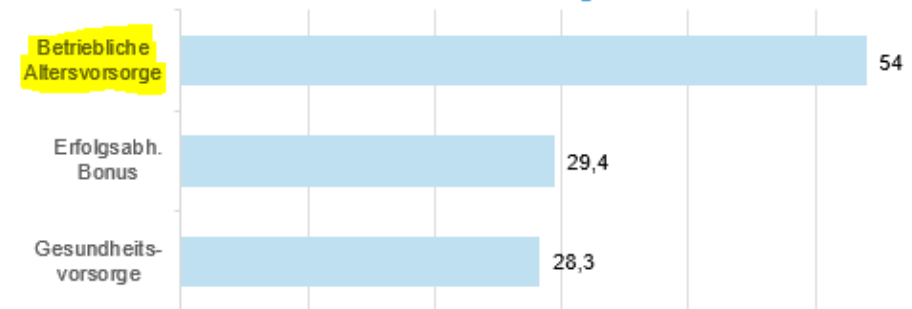
30 bis 40-Jährige



40 bis 50-Jährige



Über 50-Jährige



Arbeitgeber

- 49.500€ sind die durchschnittlichen Vakanzkosten
- Datenbasis Durchschnittsgehalt (Stepstone Gehaltsreport) und Vakanzzeit (Bundesagentur für Arbeit)
- 138 Tage benötigt ein Unternehmen im Schnitt um eine Stelle neu zu besetzen
- Indirekte Vakanzkosten (Produktivitätsverluste, Qualitätsminderung, Verzögerung in der Produktion, Mehrbelastung des Restteams, erhöhte Unzufriedenheit, weitere Mitarbeiterfluktuation)
- Direkte Vakanzkosten (Stellenanzeigen, externe Recruiter, Einarbeitung neuer Mitarbeitenden)
- Vakanzkosten (+30% seit 2021) und Vakanzzeiten (+14% seit 2021) steigen jedes Jahr an (demografischer Wandel)

Vergleich der Vakanztage und Vakanzzeiten in verschiedenen Berufsgruppen 2023

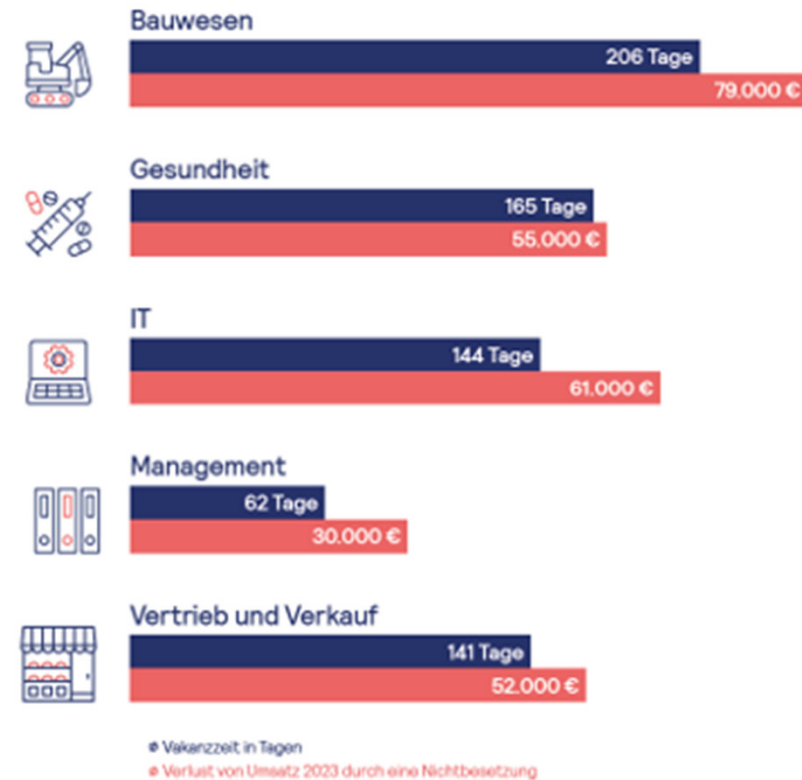


Abbildung: Vergleich der Vakanztage und Vakanzzeiten in verschiedenen Berufsgruppen für das Jahr 2023

Macht essen so Spaß?

### Die schmerzhafteste Lücke

- Die gesetzliche Rente deckt weniger als 50 % der letzten Nettobezüge ab.
- Das ist so als ob alle Zähne des Oberkiefers fehlen würden.



## Mit Biss in die Rente

### Unsere Empfehlung

- 60 % betriebliche Altersvorsorge
- 40 % private Altersvorsorge

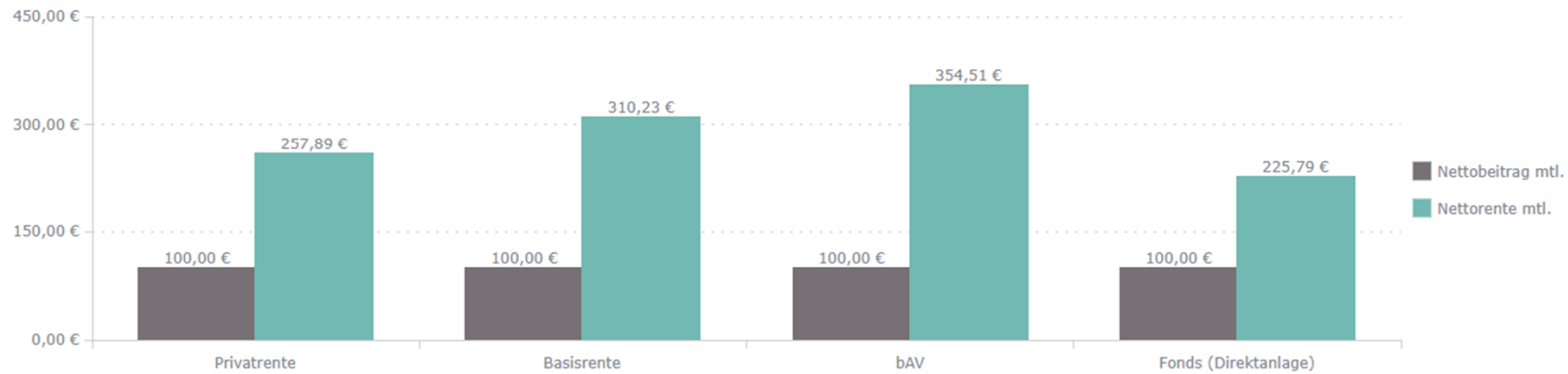


Arbeitnehmer

Mann, 30 Jahre, Steuerklasse 1, 60.000€ brutto p.a., keine Kinder, 20% AG-Anteil

Übersicht

Produktvergleich   Förderung Basisrente   Förderung bAV

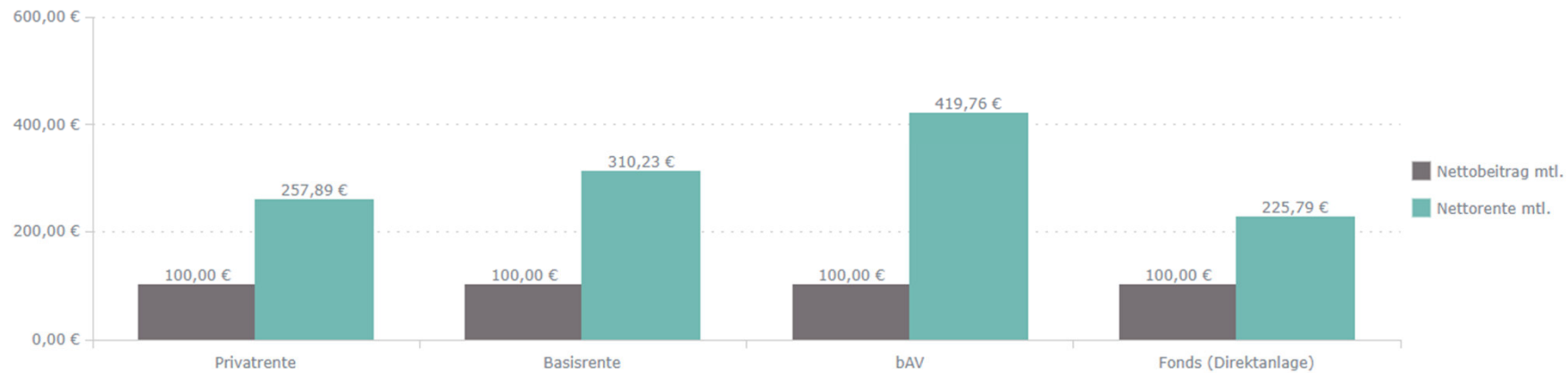


Arbeitnehmer

Mann, 30 Jahre, Steuerklasse 1, 60.000€ brutto p.a., keine Kinder, 20% AG-Anteil, Zusätzlich 50€ AG-Zuschuss

Übersicht

Produktvergleich Förderung Basisrente Förderung bAV



Arbeitnehmer

VL-Leistungen nicht vergessen!!!!

ALTERSVORSORGE

27.03.2018

## Vermögenswirksame Leistungen nutzen nur 65 Prozent der Anspruchsberechtigten

Viele Deutsche verschenken laut einer aktuellen Analyse vermögenswirksame Leistungen (VL). Denn obwohl rund 20 Millionen Beschäftigte Anspruch auf extra Geld vom Chef haben, nutzen nur rund 13 Millionen Deutsche dieses Instrument: das sind lediglich 65 Prozent aller Förderberechtigten. Das Geld ließe sich für die private Altersvorsorge einsetzen.

welt+ VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNGEN

### 80 Prozent Gewinn nach 7 Jahren – dieses unbekanntes Geldgeschenk sollten Sie kennen



Von Frank Stocker  
Finanz-Redakteur

Veröffentlicht am 19.07.2024 | Lesedauer: 6 Minuten

Vorsorge

## Vermögenswirksame Leistungen (VL) kaum genutzt

Juni 2024

Eine neue Studie von Union Investment offenbart große Wissenslücken bei Vermögenswirksamen Leistungen (VL). Dabei wurden Voraussetzungen für den Erhalt der Arbeitnehmersparzulage bei VL deutlich ausgeweitet.

Arbeitnehmer

VL-Anspruch  
26,59€ brutto

Abzüglich Lohnsteuer und SV-Beiträge

Bausparer aus  
dem Netto

Ca. 13€ netto

27 € Eigenanteil

40€ netto

bAV aus dem  
Brutto

**96€ Bruttobeitrag für die Rente**

+ AG-Zuschuss

Bruttobeitrag 80€

# Arbeitnehmer

## Rente aus VL – 96€ mtl. Beitrag brutto

<u>Vorgaben:</u>				
* Fondsgebundene Leibrente mit Garantieleistung und Garantzeit (Tarif HRGZ/2501)				
* Versicherungsbeginn: 01.06.2025				
* Beitragszahlungsweise: monatlich				
* N - Normalgeschäft				
* Garantzeit 20				
* Wertentwicklung 6%				
* iShares Core MSCI Europe UCITS ETF EUR (Acc)				
Geburtsdatum	garatierte Rente	Rente mit Überschussbeteiligung	garantiertes Kapital	Kapital mit Überschussbeteiligung
01.01.1995	97,97 €	245,38 €	34.099,20 €	85.410,00 €
01.01.1985	74,08 €	140,57 €	24.883,20 €	47.217,00 €
01.01.1975	48,41 €	73,55 €	15.667,20 €	23.801,00 €

## Geringfügig Beschäftigte - §100 EStG

In diesem Beispiel können 331,39€ brutto in die bAV gehen – Bruttorente 449,52€)

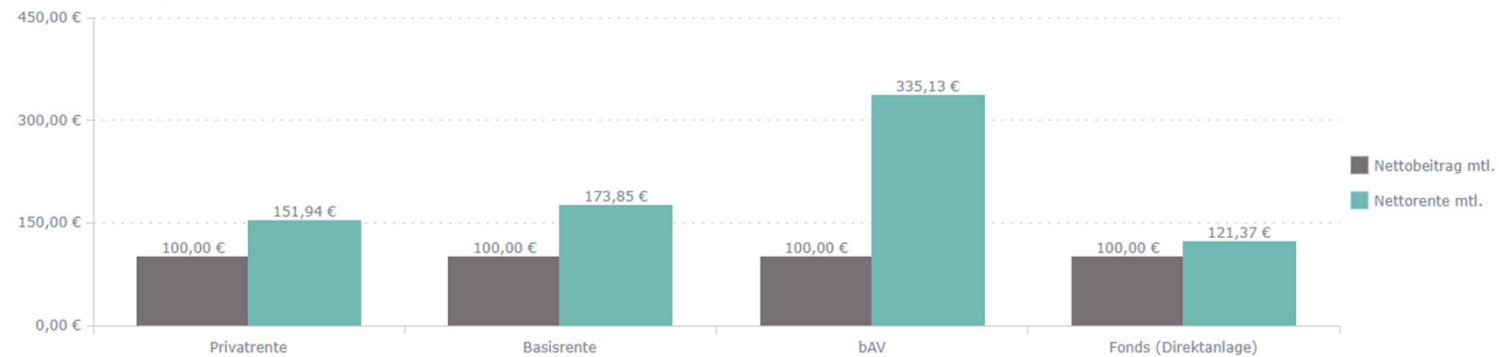
Unser Tipp!

### Angaben

#### Angaben Interessent

Geschlecht männlich weiblich	Geburtsdatum 01.01.1985	Familienstand alleinstehend	Kinder ja nein
Bundesland Bayern	Berufsstatus Arbeitnehmer, Angestellter	Bruttogehalt p.a. 30.000,00 €	bestehende VL, bAV, weitere Bezüge ja nein
Lohnsteuerklasse I II III IV V	Miet- und sonstige Einkünfte p.a. 0,00 €	Kirchensteuer ja nein	Status Krankenversicherung gesetzlich privat
Zusatzbeitrag Krankenkasse 2,50 %	heutiges Nettoerwerbseinkommen mtl. 1.486,84 €	bestehender Beitrag Basisrente mtl. 0,00 €	

#### Produktvergleich Förderung Basisrente Förderung bAV

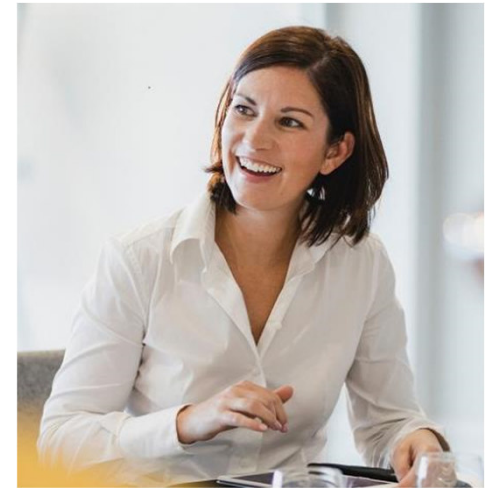


Makler/ Vermittler

## Lukratives Geschäftsfeld

### Die bAV bietet enormes Vertriebspotenzial in einem Wachstumsmarkt

- Erfolgreiche bAV- Berater profitieren vom positiven Umfeld und zunehmender Gesprächsbereitschaft seitens der Arbeitgeber
- Hohes Vertriebspotenzial: bAV-Verbreitungsquote aktuell rund 54 %  
Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben großen Nachholbedarf
- Geringere Konkurrenz des Beraters vor Ort als im breiten Geschäft
- Stabiler Produktionslieferant mit automatischem Folgegeschäft
- Für Kunden lohnt sich die bAV definitiv, da sie sich über deutlich höhere Versorgungsleistungen freuen können als bei der privaten Vorsorge – vor allem durch staatliche Förderung und verpflichtende AG-Zuschüsse
- bAV in Kombination mit bKV (sofort erlebbarer Benefit) bietet Firmenkunden wertvolle personalpolitische Effekte





# Warum Sie auf uns setzen sollten

## Unsere Highlights

- ✓ **Starke Bewertungen** für die BL die Bayerische Lebensversicherung AG
- ✓ **„Exzellente“** im **bAV-Kompetenzrating** des IVFP
- ✓ **„Exzellente“** für die **Pangaea Life bAV Invest**,  
„Sehr gut“ für die **Fonds-Rente bAV Invest** im **bAV-Nachhaltigkeitsrating IVFP**
- ✓ **„Sehr Gut“** im **Produkt-rating** **Direktversicherungen 2024** des IVFP
- ✓ **„Top“** für die **KlassikRente bAV** im Test von **€uro und Morgen & Morgen**
- ✓ **Sicherungsvermögen** nach Art. 8 OffenlegungsVO klassifiziert durch das **ESG-Analysehaus Zielke Research Consult**
- ✓ **Gesamtverzinsung** von bis zu **3,60 %** für das Jahr **2025**
- ✓ **Nachhaltiges Produktangebot** über **Pangaea Life**
- ✓ **Top-Beratungstool** über die digitale Plattform von **Xempus**
- ✓ **Exzellenter Service und Support**
- ✓ **NEU: Kostenfreies KI-Expert-Mentoring** - speziell für Ihre Firmenkunden



# Vertriebschancen mit der Bayerischen

## Unser Produktangebot – für alle unsere Durchführungswege

- Durchführungswege: Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage



Pangaea Life bAV Invest



Fonds-Rente bAV Invest



KlassikRente bAV

### Sozialpartnermodell



Zukunft gemeinsam gestalten

**INITIATIVE VORSORGE** Starke Lösungen für Sozialpartnermodelle über das Konsortium Initiative Vorsorge mit Alte Leipziger, Volkswohlbund und LV 1871.

Mehr unter: [www.initiative-vorsorge.de](http://www.initiative-vorsorge.de)

## Direktversicherung

- Leistungsstarke Produkte (klassisch, kapitalmarktorientiert oder nachhaltig)
- Alle Tarife geillmert oder ungeillmert möglich (§ 100 EStG fähig – auch mischfinanziert)
- Vielfältige Tarifstufen und Honorartarife
- Rentengarantiezeit von 0 bis 25 Jahre wählbar
- Fondstarife mit garantiertem Rentenfaktor von Beginn an auf gesamtes Vertragsvermögen - ohne Treuhänder-Klausel
- Vertragserhöhungen zu den ursprünglichen Rechnungsgrundlagen (bis 8 % der BBG)
- Selbstständige BU-Versicherung
- Cashback-Option in allen Tarifen integriert („Shoppen für die Rente“)



## Unterstützungskasse

- Unsere **BY-UK die Unterstützungskasse der Bayerischen e.V.** ist eine kongruent rückgedeckte, unsegmentierte Unterstützungskasse
- Produktvarianten: Pangaea Life bAV Invest, Fonds-Rente bAV Invest, KlassikRenten oder Kapital-LV
- Keine Aufnahme- und Verwaltungsgebühren für Unternehmen mit weniger als 21 Anwärtern
- Aufnahme schon ab 1 Versorgungsberechtigten möglich (auch einzelne GGF)
- Für spezielle Lösungen (Tantiemenmodell) in Kooperation mit



## Pensionszusage

- Nachhaltige wertpapiergebundene Pensionszusage
- Sowohl beitragsorientierte Leistungszusage als auch Leistungszusage möglich
- Erstellung versicherungsmathematischer Gutachten



### Nachhaltige Kapitalanlage

Das Sicherungsvermögen der BL die Bayerische Lebensversicherung AG ist nach Artikel 8 klassifiziert.

# Das sagen Vertriebskollegen



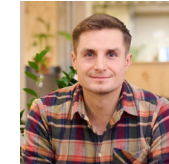
Dirk Laufer, CuP Versicherungsmakler

„Für mich ist es **die Menschlichkeit**, die die Bayerische auszeichnet. Es ist **wirklich cool, mit Euch zusammenzuarbeiten**. Man hat einen **kurzen Dienstweg** und liegt nicht lang in der Hotline, wenn man eine Frage hat. Und Du hast **direkte Ansprechpartner**. Das ist **Arbeiten auf Augenhöhe**. Und man bekommt Produkte, **Investments zum Anfassen**, was kein anderer Versicherer bietet. Wenn ich einen Antrag einreiche, habe ich **innerhalb der nächsten 48 Stunden die Policierung**. Manchmal dauert es im Jahresendgeschäft einen Tag länger - das ist eine geile Nummer!“



Cordula Vis-Paulus, Maklerin, bAV-Consulting

„Für mich sind es drei Sachen, die für die Bayerische sprechen. Also erstmal die **Menschen, die dahinterstehen, direkte Kontakte**. Eigentlich wird einem fast immer geholfen. Zweitens die Nachhaltigkeit der Produkte, **Stichwort Impact Investing**. Man sieht, wie die Projekte entstehen. Du kannst sie anfassen. Und der dritte Punkt ist natürlich die Digitalisierung. Ich finde die **Zusammenarbeit mit Xempus und den bAV-Portalen super**. Und dass Ihr viele Schnittstellen geschaffen habt **und in Zukunft da auch weitermacht** und voranschreitet.“



Ben Urbanke, Gründer und Geschäftsführer, fairpension

„**Man erreicht immer jemand und kriegt schnell eine Antwort**. Das ist schon was Grundsätzliches, was die tägliche Zusammenarbeit angeht. Ich platziere die Bayerische gerne bei Kunden, **weil sich das Produkt vom Markt abhebt** und ihr nicht die zehnte ETF-Lösung bietet. Pangaea Life hat ein **nachhaltiges Alleinstellungsmerkmal** und wird auch von Arbeitnehmern gerne so genommen. Ich habe **mit der Bayerischen einen guten Partner gefunden**, der die Kundenwünsche und unsere Kriterien, die sehr kritisch sind, erfüllt.“

## Unser Servicekultur – eine sympathische Kombination aus persönlicher Betreuung und modernen Prozessen

### Persönlicher Support & moderne Lösungen



- Erfahrene bAV-Spezialisten unterstützen Sie aktiv bei der Betreuung neuer Firmenkunden.
- Sie profitieren von der Anbindung an digitale bAV-Portale.
- Digitale Prozesse erleichtern und übernehmen einfache Vorgänge.

### Kompetenz & langjährige Erfahrung



- Kompetente Mitarbeiter mit über 20-jähriger Berufserfahrung im bAV-Fachbereich.
- Unser Vertriebs-Service-Center – als Schnittstelle zum bAV-Fachbereich (Servicezeiten von 7 bis 18 Uhr).

### Garantierte Servicelevels



- Anträge werden in max. 48 Stunden bearbeitet.
- Digitale Steuerung Ihrer Arbeitsaufträge über [leben@diebayerische.de](mailto:leben@diebayerische.de) mit Angabe der Versicherungsnummer im Betreff direkt zum zuständigen Sachbearbeiter.
- Automatisierte Abwesenheitsvertretung ohne Serviceeinbußen.

### Persönliche Betreuung



- Jede Firma hat einen festen Ansprechpartner im bAV-Fachbereich.
- Für Ihren direkten Draht: persönliche Telefonnummer Ihres Ansprechpartners.
- Keine Warteschleifen – garantierter Rückruf zur gewünschten Zeit, dank einfachem Terminbuchungssystem: <https://www.diebayerische.de/rueckrufservice-bav>



# Wir sind gerne für Sie da

## Betriebliche Vorsorge Vertrieb

### Regine Plessl

Thomas-Dehler-Straße 25 | 81737 München  
T 089/ 6787-9635  
[unternehmensvorsorge@diebayerische.de](mailto:unternehmensvorsorge@diebayerische.de)



Ihre Ansprechpartnerin für **Produktinformationen** und Unterstützung von **Angebots- und Antrags-service**

### Olaf Martin

Thomas-Dehler-Straße 25 | 81737 München  
T 089/ 6787-4215  
[olaf.martin@diebayerische.de](mailto:olaf.martin@diebayerische.de)



Ihr Ansprechpartner für **fachspezifische Anfragen, Kollektivverträge, Unterstützungskasse**

## Fachbereich bAV

Thomas-Dehler-Straße 25 | 81737 München  
T 089/ 6787-4224  
[leben@diebayerische.de](mailto:leben@diebayerische.de)



Ihr Ansprechpartner für **bAV-Antrags- und Bestandsverwaltung, fachspezifische Vertragsauskünfte**

## Vertriebs-Service-Center (VSC)

Thomas-Dehler-Straße 25 | 81737 München  
T 089/ 6787-2222  
[leben@diebayerische.de](mailto:leben@diebayerische.de)



Ihr Ansprechpartner für **allgemeine Auskünfte** z.B. zum Policierungsstatus, Beitragsstand, **Schnittstelle zum Fachbereich**



Wir sind gerne für Sie da

**Eure bAV-Spezialisten bei der Bayerischen**



**Ute Thoma**  
Leiterin Betriebliche Vorsorge  
Vertrieb  
T 089/ 6787-9220  
M 0174/ 20 25 331  
ute.thoma@diebayerische.de

**Beratungsunterstützung**

- Persönliche Beratung vor Ort
- Unterstützung bei Arbeitgeberterminen
- Persönliches Coaching
- Weiterbildung und Produktschulungen
- Innovative Salesstories
- Einführung in die digitale Beratungs- und Verwaltungssoftware Xempus
- Versicherungsmathematische Dienstleistungen (z. B: Gutachten)



**Erwin Andreas**  
Spezialist betriebliche Vorsorge (Nord)  
T 0172/ 441 87 89  
M erwin.andreas@diebayerische.de



**Karsten Koch**  
Spezialist betriebliche Vorsorge (Mitte)  
T 0173/ 62 60 406  
M karsten.koch@diebayerische.de



**Benjamin Dittenhöfer**  
Spezialist betriebliche Vorsorge (Süd)  
T 0172/ 67 67 118  
M benjamin.dittenhoefer@diebayerische.de



**bAV is fun -  
especially later!**