

XEMPUS Whitepaper

Kleine Unternehmen – **große Chancen!**

5 Gründe, warum KMU für betriebliche
Altersvorsorge attraktiv sind



Kleine Unternehmen – **große Chancen!**

Die bAV-Beratung konzentriert sich oft auf große Unternehmen. Die Vorteile liegen auf der Hand: HR-Abteilungen sind größer und besser strukturiert, die Zahl der Mitarbeitenden und das Gehaltsniveau liegen höher und erlauben potenziell mehr und höhere Abschlüsse.

Dabei gerät aus dem Blickfeld, dass über 99 % der deutschen Unternehmen zu den „Kleinstunternehmen, kleinen Unternehmen

und mittleren Unternehmen“ (KMU) zählen. Auch wenn die Anzahl der Mitarbeitenden in diesen Unternehmen maximal 249 beträgt, beschäftigen sie insgesamt über 57 % der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland.¹

Es steckt also viel Potenzial in KMU. Und es gibt weitere gute Gründe, dieses Segment stärker in den Fokus zu nehmen.

Inhalt

- S | 03** Viele KMU bieten noch keine bAV an
- S | 05** Mitarbeitende profitieren
- S | 06** Die bAV ist politisch gewollt
- S | 08** Covid-19 fördert das Sicherheitsbedürfnis
- S | 09** Einfaches und effizientes bAV-Management

Die Datengrundlage dieses Whitepapers:

- Online-Erhebung im November/Dezember 2020
- Repräsentative Stichprobe von 1.132 Führungskräften mit Personalverantwortung bzw. Personalentscheiderinnen und -entscheidern sowie 1.109 in KMU beschäftigten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern in Deutschland
- Abfrage nach Status, Wissen und Interesse rund um die bAV

?

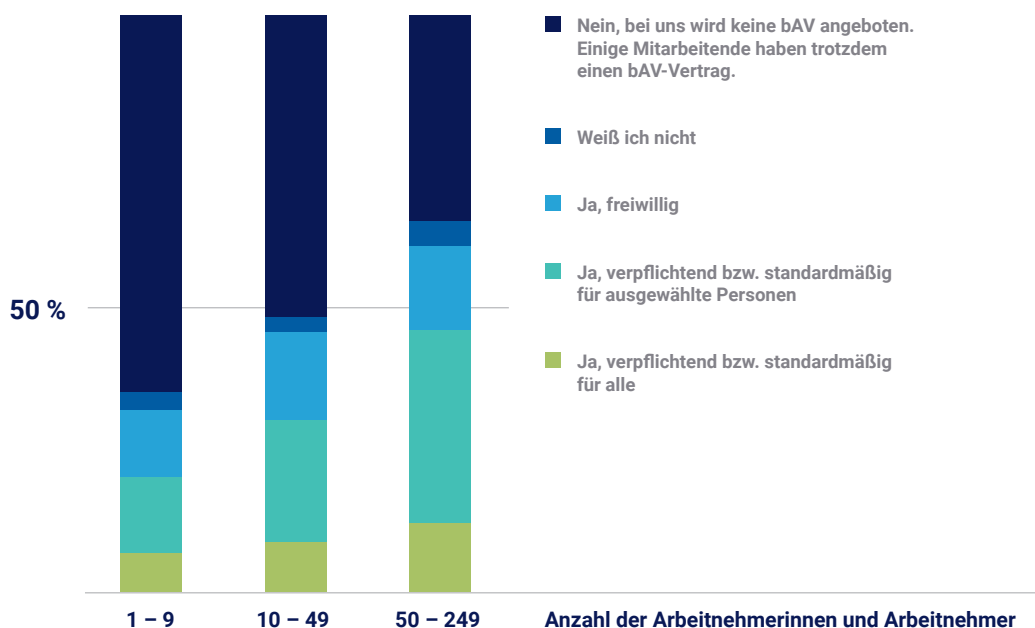


¹ Destatis, 2020 (<https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Unternehmen/Kleine-Unternehmen-Mittlere-Unternehmen/aktuell-beschaeftigte.html>)

Viele KMU bieten noch keine bAV an

Die sogenannte „bAV-Durchdringung“ ist in KMU weit unterdurchschnittlich: **63,85 % der Arbeitnehmer besitzen keine bAV.**¹ Auf die aktuelle Beschäftigungssituation bezogen, sind das über 10 Millionen potenzielle Abschlüsse.

Die bAV-Durchdringung korreliert mit der Unternehmensgröße



Vor allem Kleinstbetriebe bieten ihren Mitarbeitenden oft keine entsprechenden Rahmenverträge an. Das geht auf den ersten Blick scheinbar mit einem geringen Interesse an der bAV einher. Andersherum zeigt sich: Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber, die von der bAV überzeugt werden, können diese in KMU schnell und unkompliziert durchsetzen.

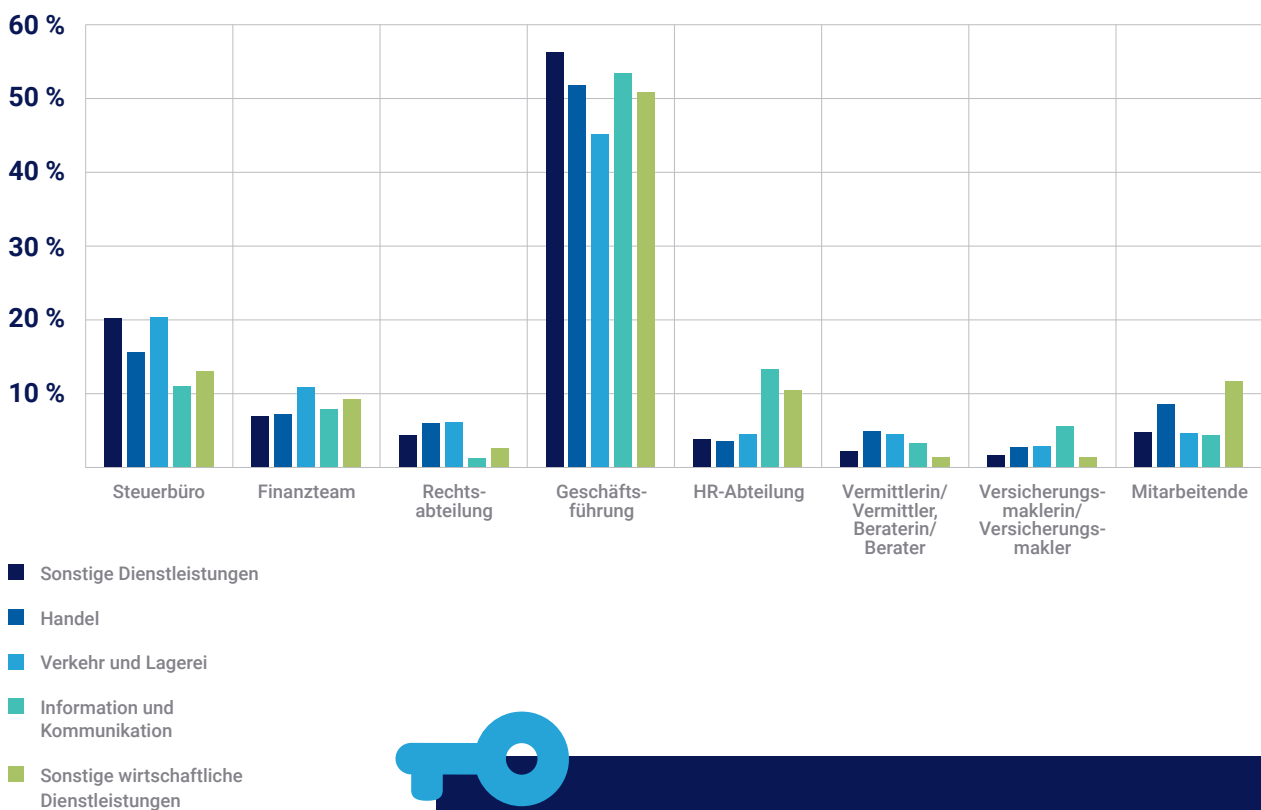
¹ Quelle: quantitative Interessentenbefragung
AN; UN ≤ 249, 2020, n=1.109

Die Geschäftsführung als Schlüssel zur bAV

Es kommt also stark auf die Geschäftsführung an: Mit dieser schließen Beraterinnen und Berater den Rahmenvertrag ab, gleichzeitig verantwortet sie auch die wirkungsvolle Kommunikation an die Beschäftigten.

Je enger man also mit der Chefetage in Kontakt steht, desto besser. Das Thema „Gewinnung von Mitarbeitenden“ kann eine gute Überleitung zur bAV-Beratung sein.

Wer hat den größten Einfluss, wenn es um die Entscheidung einer Einführung einer bAV in Ihrem Unternehmen geht?



In KMU ist die Durchdringung mit bAV-Rahmenverträgen unterdurchschnittlich. Es bieten sich viele potenzielle Abschlüsse, wenn Sie die Geschäftsführung überzeugend beraten.

Mitarbeitende profitieren

Angesichts der demographischen Entwicklung wird das Thema Altersvorsorge immer wichtiger. Nicht nur, aber eben auch bei Beschäftigten in KMU. Dazu kommt noch das durchschnittlich niedrigere Lohnniveau der Klein- und Kleinstbetriebe. Beides zusammen macht eine zusätzliche Vorsorge, die vom Staat und vom Betrieb gefördert wird, sehr attraktiv.

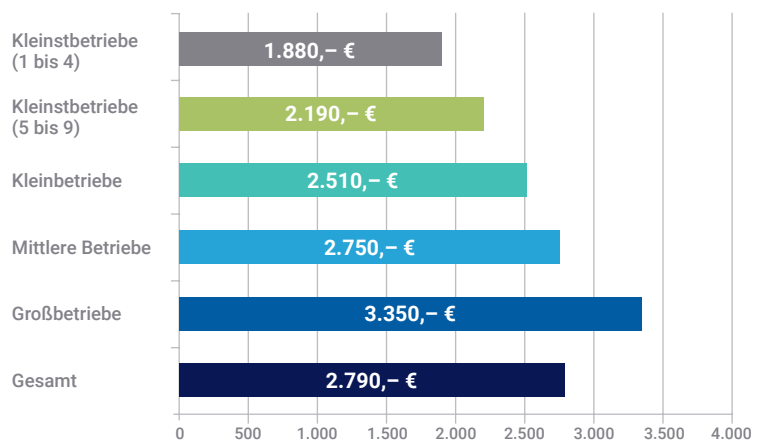
bAV lohnt sich auch bei kleiner Rente

Wer so wenig verdient, dass im Alter die Grundrente oder gar die Grundsicherung („Aufstocken“) zum Tragen kommt, vermeidet oft eine private Vorsorge während des Erwerbslebens. Verständlich, vom geringen Einkommen noch etwas zurückzulegen, ist schwierig.

Aber: Gerade von der Betriebsrente aus einer bAV profitieren „kleine Renten“ doppelt. Denn mindestens 100 Euro, maximal 223 Euro davon werden im Monat nicht auf Sozialleistungen angerechnet! Und schon während des Arbeitslebens kommt der Arbeitgeber-Pflichtzuschuss niedrigen Einkommen besonders zugute.

Mit der Betriebsgröße sinkt das Lohnniveau¹

Beim Durchschnittsgehalt gibt es branchenspezifische und regionale Unterschiede: die IT-Beratung in München ist mit dem Gasthof auf dem Land in Brandenburg schwer vergleichbar. Generell aber gilt: In kleineren Unternehmen arbeiten überproportional viele ungelernte und nicht gut ausgebildete Kräfte. Der Anteil an Teilzeitkräften und Aushilfen ist ebenfalls hoch. Das führt zu einer geringeren Rentenerwartung und zusätzlichem Vorsorgebedarf.



Bruttolohn je Vollzeitäquivalent nach Betriebsgrößeklassen (Stand: 30.06.2020)

Rente



In kleineren Unternehmen ist durch die niedrigere Rentenerwartung ein zusätzlicher Vorsorgebedarf gegeben. Die Betriebsrente ist dazu geeignet, dies auch bei einem geringen Einkommen finanzierbar zu machen.

¹ Machbarkeitsstudie „bAV in KMU“, BMAS 2014, S. 30 (Otto-Wolff-Discussion Paper, No. 04/2017, S. 13ff, https://www.econstor.eu/bitstream/10419/201595/1/OWIWO_DP_2017_04.pdf)

Die bAV ist politisch gewollt

Im Bestreben, Altersvorsorge auch in Zeiten sinkender Einnahmen der gesetzlichen Rentenversicherung zu sichern, setzt die Politik auf die bAV. Damit diese gerade für KMU und deren Beschäftigte attraktiver wird, trat 2018 das Betriebsrentenstärkungsgesetz in Kraft. 2021 profitiert die bAV zusätzlich von einer Reform des Einkommenssteuerrechts.

Das Betriebsrenten- stärkungsgesetz (BRSG) seit 2018¹

Verbänden, Beschäftigten und Unternehmen gewährt das BRSG zahlreiche steuerliche und rechtliche Vorteile, die eine bAV insgesamt attraktiver machen. Kleineren Unternehmen, die Haftungsrisiken bei bAV-Zusagen scheuen, kommt das sogenannte „Sozialpartnermodell“ entgegen. Damit können die Tarifparteien vereinbaren, dass Unternehmen bAV-Beiträge einzahlen, von der Haftung für die Leistung aber befreit sind („pay and forget“). Die Beschäftigten profitierten 2019 nochmals, als mit der „Stufe zwei“ des Gesetzeswerks der Arbeitgeber-Pflichtzuschuss hinzukam.

Grundrente und §100 EStG seit 2021

Zum 01.01.2021 wurde die Altersvorsorge durch die Einführung der Grundrente abermals reformiert. Mit erheblichen (positiven!) Auswirkungen auf die bAV, gerade für „Geringverdienende“. Neben einer Erhöhung bzw. Ausweitung der Arbeitnehmer-Förderung erhält der Betrieb einen steuerlichen Anreiz, bAV-Beiträge zu unterstützen. Bezuschusst dieser eine bAV mit bis zu 960 Euro pro Jahr, kann er 30 % der Lohnsteuer einbehalten (maximal 288 Euro).²

Die drei Änderungen des §100 Nr. 3 EStG in Kurzform:

1. **Verdopplung des maximalen bAV-Förderbetrags**
von 144 Euro auf 288 Euro jährlich (Abs. 2 Satz 1)
2. **Steuerfreistellung der Arbeitgeberbeiträge**
in Höhe von maximal 288 Euro (Abs. 6 Satz 1)
3. **Anhebung der förderfähigen Einkommensgrenze**
von 2.200 Euro auf 2.575 Euro monatlich (Abs. 3)

¹ Hannappel, Sandra; Arentz, Oliver: Die betriebliche Altersversorgung bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen Reformen (Otto-Wolff-Discussion Paper, No. 04/2017, S. 13ff, https://www.econstor.eu/bitstream/10419/201595/1/OWIWO_DP_2017_04.pdf)

² bAV heute, 07.08.2020: Der neugefasste §100: Mehr Förderbetrag für Geringverdiener (<https://www.bavheute.de/bav-praxis/der-neugefasste100-mehr-foerderbetrag-fuer-geringverdiener/#>)

Der Soli fällt weg, **die bAV gewinnt**

Seit dem 01.01.2021 entfällt außerdem der Solidaritätszuschlag („Soli“) für über 90 % der Beschäftigten.¹ Als Beispiel: bei 3.000 Euro brutto sind das etwa 32 Euro monatliche Netto-Mehreinnahmen. Investiert man dieses Geld in eine bAV, entsteht (durch

die Förderquote von bis zu 47 %) ein beinahe doppelt so hoher Gegenwert, der sich positiv auf die spätere Altersvorsorge auswirkt. Der Satz „bAV statt Soli“ ist also ein wichtiges Argument für Ihre Beratung.



§

Betriebsrentenstärkungsgesetz, Einkommenssteuerrecht, Grundrente, Soli-Wegfall: seit Jahren stärken zahlreiche politische Entscheidungen die bAV für KMU. Zur Bundestagswahl 2021 erwarten Expertinnen und Experten sogar noch weitere Schritte.

¹ Einkommenssteuergesetz der Bundesrepublik Deutschland i. d. F. v. 11. Februar 2021
(<http://www.gesetze-im-internet.de/estg/BJNR010050934.html#BJNR010050934BJNG024000360>)

Covid-19 fördert das Sicherheitsbedürfnis

Die aktuelle Lage lässt kaum einen Bereich des Lebens unberührt. So auch die bAV. Kurzarbeit und die wirtschaftliche Unsicherheit stellen Herausforderungen für das Neugeschäft dar. Mittelfristig dürften aber die Chancen überwiegen.

Sicherheit wird attraktiver

Wer erlebt hat, wie unsicher die eigene Job-Situation – oder die eigene Selbstständigkeit – sein kann, macht sich zwangsläufig mehr Gedanken um die Absicherung der Zukunft. Das wirkt sich positiv auf die arbeitnehmerseitige Nachfrage nach bAV-Angeboten aus.

bAV wird zum Top-Benefit für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer

Eine aktuelle Studie von Willis Towers Waters zeigt: Das bAV-Angebot eines Unternehmens sowie diesbezügliche Kommunikation sind inzwischen entscheidende Auswahlkriterien bei der Jobsuche. Im Handwerk oder in der IT-Branche herrscht mittlerweile ein derart großer Fachkräftemangel, dass jetzt auch KMU auf gute Argumente im „War for Talents“ angewiesen sind.

41 % wünschen sich
größzügigere Benefits
wie eine bAV.

Nur
38 % wünschen sich
mehr Gehalt.

45 % empfinden das
unternehmensseitige bAV-Angebot
wichtiger denn je.

72 %
wünschen sich **aktive Unterstützung**
des Betriebs bei der bAV.¹



KMU-Arbeitgeber müssen sich in Zeiten des Fachkräftemangels an den Motivationen der Bewerberinnen und Bewerber – sowie natürlich der bereits Beschäftigten – orientieren. Das messbar steigende Sicherheitsbedürfnis der Gesellschaft ist deshalb ein guter Ansatzpunkt, eine moderne und effiziente bAV zu empfehlen.

¹ Willis Towers Watson (WTW), 2020: „Global Benefits Attitudes“, Befragung von 2.023 Arbeitnehmern (<https://www.willistowerswatson.com/de-DE/Insights/2020/02/global-benefits-attitudes-survey-report>)

Einfaches und effizientes **bAV-Management**

In KMU sind meist wenig Ressourcen und nur begrenzte Expertise im HR-Bereich vorhanden. In Kleinstunternehmen werden diese Aufgaben sogar manchmal von der Geschäftsführerin oder dem Geschäftsführer selbst übernommen. Deshalb stehen vor allem der hohe bürokratische Aufwand und die komplizierten Regelungen einer höheren Akzeptanz im Weg.

Arbeitgeber und Mitarbeitende wünschen sich die
„unkomplizierte bAV“

Hemmnisse für die Einführung einer bAV,
die in KMU verstärkt auftreten:¹

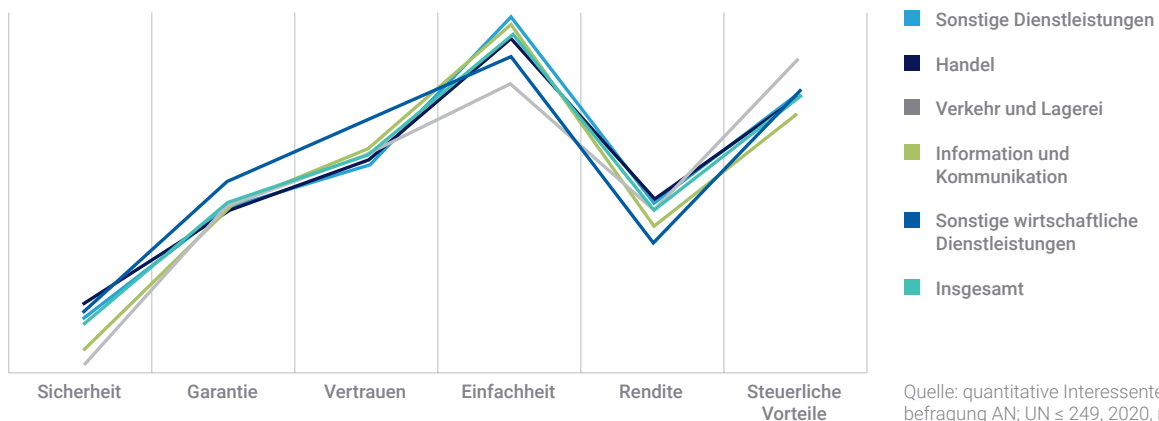
1. Arbeitgeber hat einen geringen Kenntnisstand zur bAV
2. Arbeitgeber hat Angst vor dem hohen Verwaltungs- und Informationsaufwand
3. Zu hohe Komplexität des Themas bAV
4. Fehlende bAV-Expertise/Personalressourcen im Unternehmen
5. Fehlende Tarifbindung des Arbeitgebers
6. Unkenntnis über das Recht der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern auf Entgeltumwandlung



¹ Quelle: Machbarkeitsstudie „bAV in KMU“, BMAS 2014, S. 30

„Einfachheit“ ist das Top-Argument für ein gutes bAV-Angebot

Welche Eigenschaften sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig für ein gutes Angebot zur betrieblichen Altersvorsorge?



Mit den Themen „weniger Verwaltungsaufwand“ und „mehr Transparenz“ überzeugt ein bAV-Angebot sowohl das Management als auch die Mitarbeitenden. Wie

lässt sich also der gesamte Prozess vom Rahmenvertrag bis zum einzelnen Geschäftsvorfall für alle Beteiligten intuitiv und effizient gestalten?

Digitale bAV-Verwaltung:



Optimal für
Arbeitgeber.

Die Antwort: mit einer plattformbasierten Online-bAV-Verwaltung wie XEMPUS. Damit

- kann ein Betrieb **einfach passende Angebote auswählen** bzw. gemeinsam mit Vermittlerin oder Vermittler zusammenstellen.
- ist es möglich, ein **unternehmensweites bAV-Portal ohne Zusatzaufwand** einzurichten.
- wird das gesamte **bAV-Management unkompliziert** und ohne Fachkenntnisse ermöglicht.
- sind Beschäftigte in der Lage, **selbst Verträge abzuschließen** und zu verwalten.
- herrscht für alle Parteien jederzeit **maximale Transparenz**.



Optimal für
Vermittlerinnen
und Vermittler.

Auch die Bearbeitung von Neugeschäft und des bAV-Bestands werden digital einfacher! Über die Plattform beraten Sie **schneller und gezielter, schließen papierlos (auch im rein digitalen Kontakt) Verträge ab, überprüfen Geschäftsvorfälle** und vieles mehr.

Dazu kommt sogar noch Zusatzgeschäft **ganz ohne Mehraufwand**: immer dann, wenn ein Beschäftigter selbstständig über Ihre Referenz einen Vertrag abschließt.

Mit XEMPUS können alle bAV

Mit der Plattform XEMPUS existiert eine gleichsam offene wie effiziente Lösung, die bAV gerade für kleine und mittlere Firmenkunden attraktiv macht. So generieren Sie bis zu 3x mehr Neugeschäft – ganz ohne Mehraufwand.



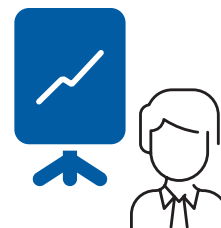
XEMPUS advisor

Über den XEMPUS advisor schließen Sie Neugeschäft ab oder verwalten Ihren bAV-Bestand.



my**XEMPUS**

myXEMPUS ist der Zugang für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, über den sie alle Informationen zu ihrer bAV im Blick haben – für eine selbstbestimmte Vorsorge.



XEMPUS manager

Der XEMPUS manager dient Ihren Firmenkunden als unkompliziertes Verwaltungs-Tool.

Mehr Informationen unter
xempus.com/pub/l/vermittler