Billerbeck, 17.07.2023, Spezialist für betriebliche Versorgungssysteme Georg Winkelhaus

„Attraktive Personalinstrumente gestalten und Unternehmer/in-privilegien sichern“

Volksbank Baumberge

R+V

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Georg Winkelhaus

Spezialist für betriebliche Versorgungssysteme

Betriebswirt

Mecklenbecker Straße 229

48163 Münster

0151/26413258

georg.winkelhaus@ruv.de

www.ruv.de

Was bewegt Unternehmen im Bereich Personal- und Personalstrategie aktuell?

Volksbank Baumberge

Herausforderung Personalstrategie

Höchststand Erwerbstätige von fast 46 Mio. Personen.

Süddeutsche Zeitung

„Der Leerstellenmarkt.“

DER SPIEGEL

„Unternehmen können rund zwei Millionen Stellen nicht besetzen.“

Handelsblatt

„Neuer Höchststand: Jeder zweite Betrieb klagt über Fachkräftemangel“

R+V

Was bewegt Unternehmen im Bereich Personal- und Personalstrategie aktuell?

Herausforderung Personalstrategie

Personalinstrumente für Mitarbeiterbindung-/findung

Leitfragen:

- Passt die Maßnahme zur Belegschaft?
- Ist es glaubwürdig?
- Sollen alle oder soll selektiv gefördert werden?
- Was wünschen sich die Mitarbeiter? Fragen oder nicht?
- Welcher Aufwand für Personal und Verwaltung wird benötigt, einmalig und laufend?

bAV als wichtigstes Benefit bei Arbeitnehmern

Sozialleistungen/ Benefits/ Mitarbeitervorteile: Das sind die Top 3 nach Altersgruppen

Unter 30-Jährige

1. Betriebliche Altersvorsorge (40,4 %*)
2. Kostenfreie Getränke (Kaffee, Wasser, Tee) (37,8 %)
3. Gewinnbeteiligung (21,8 %)

30- bis 40-Jährige

1. Betriebliche Altersvorsorge (43,3 %)
2. Kostenfreie Getränke (Kaffee, Wasser, Tee) (36,2 %)
3. Gewinnbeteiligung (26,3 %)

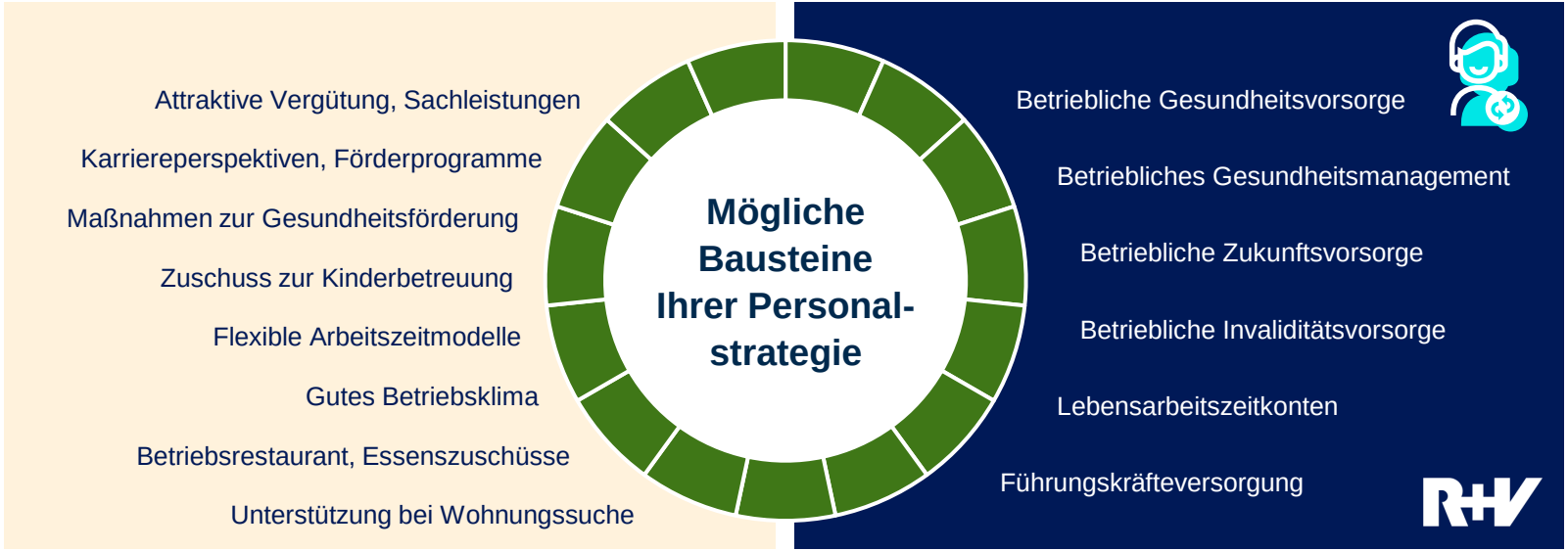
40- bis 50-Jährige

1. Betriebliche Altersvorsorge (52,4 %)
2. Kostenfreie Getränke (Kaffee, Wasser, Tee) (32,2 %)
3. Erfolgsabhängiger Bonus (29,9 %)

Über 50-Jährige

1. Betriebliche Altersvorsorge (54,0 %)
2. Erfolgsabhängiger Bonus (29,4 %)
3. Gesundheitsvorsorge (28,3 %)

Positionieren Sie sich mit ihren eigenen attraktiven Personalinstrumenten als Arbeitgeber im Wettbewerb



Mit der richtigen Personalstrategie Mitarbeiter binden und Bewerber- und Onboarding-Prozesse verbessern. R+V und Ihre Partner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe unterstützen Sie mit individuellen Lösungen.

R+V

Volksbank Baumberge

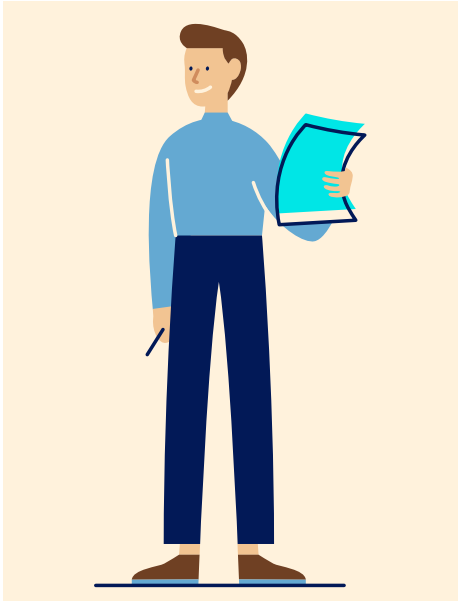
So führen Sie Ihr betriebliches Versorgungskonzept erfolgreich ein:
Kommunikation ist entscheidend

Als **verantwortungsvoller** und **zukunftsorientierter** Arbeitgeber möchten Sie ein **betriebliches Versorgungskonzept** für Ihre Mitarbeiter einführen.

Eine gute Entscheidung –

denn Ihr eigenes **betriebliches Versorgungskonzept** bietet Lösungen mit kurz-, mittel- und langfristigen Mehrwerten für Ihr Unternehmen und für Ihre Mitarbeiter:

- Ihre Mitarbeiter **fühlen sich** in Ihrem Unternehmen **gut aufgehoben**.
- Die **Motivation und Bindung** Ihrer Mitarbeiter **steigen**.
- Ihr Image als **verantwortungsbewusster, sozialer und attraktiver Arbeitgeber** wird gestärkt.



Je bekannter Ihr betriebliches Versorgungskonzept im Unternehmen ist, umso größer werden Akzeptanz und Wirkung.

R+V

So führen Sie Ihr betriebliches Versorgungskonzept erfolgreich ein:
Herausforderungen in der Kommunikation

Mitarbeiter können nur das wertschätzen, was sie kennen und verstehen. In manchen Unternehmen kann es schwierig sein, alle Mitarbeiter zu erreichen – z. B.:

Mitarbeiter **ohne PC/Laptop**

Mitarbeiter, die **nicht im Betrieb**, sondern an verschiedenen anderen Orten (z. B. Baustellen) arbeiten

Nutzen Sie vielfältige Kanäle und Medien (Print/Digital), um Ihre ganze Belegschaft zu erreichen.

Kommunikation konkret:
Medien und Materialien

Neue und zukünftige Mitarbeiter

- **In Stellenausschreibungen und im Vorstellungsgespräch**
  Leistungen nennen – Top-Argument bei der Personalbeschaffung!
  → **Bilden Sie unser Siegel in Ihren Stellenausschreibungen ab.**
- **Onboarding-Mappe für neue Mitarbeiter**
  mit allen wichtigen Informationen
  rund um Ihr Unternehmen und Ihr
  betriebliches Versorgungskonzept

Unser Mitarbeiter-Plus
Leistungen von R+V

Ziel: Spielen Sie Ihre Stärken im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte konsequent aus.

Leitfaden für nachhaltige Kommunikation in Ihrem Unternehmen:
Komplett statt komplex

Wir unterstützen Sie dabei, Ihr **betriebliches Versorgungskonzept** im Unternehmen **erfolgreich** zu **kommunizieren**.

Gerne bespricht **Ihr Ansprechpartner von R+V** mit Ihnen:

- mit welchen Materialien und Medien Sie Ihre Mitarbeiter sensibilisieren, informieren und für Ihr betriebliches Versorgungskonzept begeistern.
- wie Sie die Leistungen, die Sie Ihren Mitarbeitern anbieten, im Namen Ihres Unternehmens präsentieren.
- mit welchen Materialien R+V Sie bei der erfolgreichen Kommunikation unterstützt.

Gut kommuniziert erhalten die Instrumente Ihres betrieblichen Versorgungskonzepts **Aufmerksamkeit, Anerkennung** und **Wertschätzung** bei Ihren Arbeitnehmern.

Attraktive Personalinstrumente zur Optimierung Ihrer Personalstrategie

Services für Sie: individuelles Marketing

Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg:
Agieren Sie offensiv!

Volksbank Baumberge

BetrAVG

BRSG

Kommunizieren Sie aktiv, um:

› Ihr Profil als **verantwortungs-bewusster** und **verlässlicher Arbeitgeber** zu stärken.

› Ihre **Attraktivität als Arbeitgeber** bei bestehenden und künftigen Mitarbeitern weiter **zu erhöhen**.

Informieren Sie vielfältig, um:

› sicherzustellen, dass **alle Mitarbeiter** bestens informiert sind.

› die **Akzeptanz** für Ihr Angebot im Team zu **erhöhen**.

› möglichst **alle Mitarbeiter** zu erreichen und für Ihr betriebliches Versorgungskonzept zu **begeistern**.

Nutzen Sie das Potenzial Ihres betrieblichen Versorgungskonzepts:
Gehen Sie in die Kommunikationsoffensive, um Ihre Mitarbeiter zu binden und zu motivieren.

Die drei Phasen der erfolgreichen Kommunikation:
sensibilisieren, informieren, betreuen

Phase 1:
sensibilisieren und verkünden

› Angebot **flächendeckend** bekannt machen: „Das ist unser (neues) betriebliches Versorgungs-konzept“.

Phase 2:
informieren und begeistern

› **Relevanz** für zusätzliche Absicherung/Vorsorge aufzeigen.

› **Vorteile** erfahrbar machen.

Phase 3:
betreuen und beraten

› Mitarbeitergruppen entsprechend ihren Bedürfnissen **individuell betreuen**, **unterstützen** und **beraten**.

Kommunizieren Sie in diesen drei Phasen:
So wird Ihr betriebliches Versorgungskonzept zum nachhaltigen Erfolgsmodell.

Attraktive Personalinstrumente etablieren und vermarkten

Wir beraten und unterstützen Sie systematisch

Strategie	Analyse Ist-Status	Konzeption/ Optimierung	Umsetzung	Vermarktung
› Strategische Themen in Bezug auf Ihr Unternehmen, Ihre Belegschaft und Sie persönlich klären › Zentrale Fakten zum Unternehmen besprechen (ggf. mit Betriebsrat)	Transparenz schaffen: › Chancen, Möglich-keiten, Vorgehen › Bedeutung Marketing Prüfen und analysieren: › individuelle Herausforderungen › bisherige Personalinstrumente und Vermarktung › bisherige Prozesse	› Individuelle Personalinstrumente › Betreuungskonzept für Sie, Ihre Personalabteilung und die Belegschaft › Beratungsprozesse › Marketingansatz › Personalprozesse	› Implementierung und Prozessdefinition › Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informieren und beraten	Individuelles Marketing: › Beratung und Unterstützung › Kommunikations-leitfaden › individuelle Medien zur Ansprache der Belegschaft

Attraktive Personalinstrumente zur Optimierung Ihrer Personalstrategie

Nutzen und Vorteile einer betrieblichen Zukunftsvorsorge

Sicher in die Zukunft
Betriebliche Zukunftsvorsorge

Vorteile Ihres Personalinstruments

- 100 % individuell je nach Ihrer Personalstruktur und den Mitarbeiter-Zielgruppen gestaltbar
- 100 % Bekanntheit durch jährliche Vermarktung
- 100 % Betriebsausgabe
- 100 % steuerfrei einzahlbar
- 100 % ohne Nebenkosten einzahlbar
- 100 % bilanzneutral
- Gruppenkonditionen erhöhen das Vorsorgeguthaben
- Einkommensschutz mit kollektiver Aufnahme oder vereinfachter Gesundheitsprüfung möglich
- Schlanke, vereinfachte Abwicklung
- Verbesserter Hinterbliebenen-/Familienschutz

Die gesetzlichen Sicherungssysteme reichen heute in Sachen Einkommens- und Hinterbliebenenschutz sowie für die finanzielle Absicherung im Ruhestand allein nicht aus.

Deshalb ist eine zusätzliche Zukunftssicherung für Ihre Mitarbeiter existenziell und wichtig.

Attraktive Personalinstrumente zur Optimierung Ihrer Personalstrategie

Nutzen und Vorteile einer betrieblichen Invaliditätsvorsorge

Betriebliche Invaliditäts-vorsorge

Vorteile Ihres Personalinstruments

- Invaliditätsschutz mit umfangreichen Zusatzleistungen
- Weltweit, rund um die Uhr
- Im Beruf, privat und im Urlaub
- Einheitliche Berufsgruppe oder individuelle Lösungen je Berufsgruppe
- Ohne Namensnennung möglich:
  - keine Gesundheitsprüfung
  - neue Mitarbeiter der Gruppen automatisch mitversichert
  - Meldung der Mitarbeiterzahlen einmal pro Jahr
- 100 % als Betriebsausgabe absetzbar

Die gesetzliche Unfallabsicherung greift nur, wenn der Unfall auf direktem Weg zwischen Wohnung und Arbeitsstelle passiert oder mit der Arbeit im Zusammenhang steht (kein gesetzlicher Schutz in den Pausenzeiten, im Freizeitbereich und bei weniger als 20 % Invaliditätsgrad).

Aus diesem Grund ist eine zusätzliche Absicherung sehr wichtig.

Attraktive Personalinstrumente zur Optimierung Ihrer Personalstrategie

Nutzen und Vorteile einer betrieblichen Gesundheitsvorsorge

Gesund bleiben
betriebliche Gesundheitsvorsorge

Vorteile Ihres Personalinstruments

- Sofort und nachhaltig erlebbar
- Ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Keine Wartezeiten
- Altersunabhängig für Beschäftigte
- Mitversicherung von Ehegatten und Kindern ohne Gesundheitsprüfung möglich
- Mitarbeiterbindung durch nachhaltige Erlebbarkeit
- Vorsorge - um gesund zu bleiben

Die betriebliche Gesundheitsvorsorge als attraktives Personalinstrument

Flexibel und sofort erlebbar, die Budgettarife

Budget 300 PROFIL, Budget 600 PROFIL oder Budget 900 PROFIL:

Wählen Sie als Arbeitgeber einfach die Budgethöhe aus

- ✓ Sie entscheiden über die Höhe des Budgets (300 EUR, 600 EUR oder 900 EUR je gewähltem Tarif) und Ihre Mitarbeiter entscheiden, für welche Gesundheitsleistungen (z. B. Brille, professionelle Zahnreinigung) sie dieses einsetzen möchten.

Als Mitarbeiter flexibel die Gesundheitsleistungen nutzen

- ✓ Dieses Jahr eine neue Brille und eine osteopathische Behandlung, nächstes Jahr das Impfpaket für Südostasien? Kein Problem - Ihre Mitarbeiter können die versicherten Leistungen je nach aktuellem Bedarf nutzen.

Kombination mit ausgewählten Bausteintarifen

- ✓ Kombination mit Leistungen für stationäre Behandlung für GKV-Versicherte oder aber auch mit Zahnersatztarifen für GKV- und PKV-Versicherte möglich.

Einzelheiten zu den Leistungen entnehmen Sie bitte den geltenden Versicherungsbedingungen.

Erhöhter Nutzen – gerade aktuell „Wenn ein Arbeitnehmer beispielsweise 900,- € Netto für seine Gesundheitssicherung investiert, muss er 1.800,- € Brutto pro Jahr vom Arbeitgeber erhalten.

Aktives Personalmarketing

Eine firmeneigene Gesundheitskarte erweitert den Nutzen und Mehrwert Ihrer betrieblichen Gesundheitsvorsorge.

Der Benefit mit hoher Nutzungswahrscheinlichkeit

Somit ein erlebbarer Mehrwert für Ihre Mitarbeiter

Wertewandel

in der Bevölkerung / Mitarbeiterschaft

(Gesundheit steht an dritter Stelle)

Die erlebarte Lohnkomponente nicht nur für gesundheitsbewusste Mitarbeiter

Effekte:

- strahlt ins Private aus
- weniger Fehltage
- Änderung des Verhaltens am Arbeitsplatzes

Ergänzungsbaustein im Prozess

„Mitarbeiter finden / binden“

Erreicht alle Mitarbeiter:

- 3,7malige Nutzung p.a.
- regelmäßig wiederkehrend
- zeitliche Nutzung ist frei planbar

Ihre Mitarbeiter entscheiden, welche Leistungen sie nutzen

Leistungsbeispiel Budget 300 PROFIL

Unser Chef/Unternehmen hat für uns im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsvorsorge den Budgettarif „Budget 300 PROFIL“ abgeschlossen. Das finde ich super, da ich die Leistungen so nutzen kann, wie ich sie gerade brauche. Letztes Jahr hatte ich ziemliche Probleme mit Rückenschmerzen und habe das Budget für eine osteopathische Behandlung ausgegeben. In diesem Jahr habe ich das Budget von 300 EUR gleich für mehrere Dinge genutzt.

Gesundheitsleistung	Rechnungsbetrag[1]	Leistung von R+V
Professionelle Zahnreinigung	70,00 EUR	70,00 EUR
Kunststoff-Füllung am Backenzahn	51,60 EUR	50,00 EUR[2]
Hautkrebsvorsorge	45,00 EUR	45,00 EUR
Privatrezept für ein Schmerzmittel	12,29 EUR	12,29 EUR
Kontaktlinsen (Jahrespackung)	123,96 EUR	120,00 EUR[3]
Gesamt	**302,85 EUR**	**297,29 EUR**

[1] **Die GKV hat sich nicht an den Kosten beteiligt und andere Kranken-Zusatzversicherungen bestehen nicht.**

Erhöhung Netto-Kaufkraft!!

[2] Höchsterstattungsbetrag von 120 EUR (Unterbudget für Zahnvorsorge und Kunststofffüllungen).
[3] Höchsterstattungsbetrag von 120 EUR (Unterbudget für Sehhilfen und operative Sehschärfenkorrektur).
Einzelheiten zu den Leistungen entnehmen Sie bitte den geltenden Versicherungsbedingungen.

Sie haben die Wahl zwischen 3 Budgethöhen

Beiträge

Tarif	Budgethöhe im Jahr	Monatsbeitrag pro Mitarbeiter
Budget 300 PROFIL	300 EUR	13,20 EUR
Budget 600 PROFIL	600 EUR	23,98 EUR
Budget 900 PROFIL	900 EUR	30,52 EUR

Beitragsgarantie bis 31.12.2023

R+V

Attraktive Personalinstrumente zur Optimierung Ihrer Personalstrategie

Nutzen und Vorteile eines flexiblen Lebensarbeitszeitkontos (LAZ)

Flexibel sein
Lebensarbeits-zeitkonten

Vorteile Ihres Personalinstruments

- Zuschussmöglichkeiten des AG in ein flexibel und unterschiedlich nutzbares Vergütungselement
- Mehr Flexibilität durch ein „Extra-Konto“, das für unterschiedliche Lebensphasen nutzbar ist
- Einzahlungen auf das LAZ sind für Mitarbeiter steuer- und sozialversicherungsfrei
- Verschiedene Nutzungsmöglichkeiten: je nach Lebenssituation des AN und Personalpolitik des AG
- Motivation durch Optionen zur Schaffung der „Work-Life-Balance“
- Innovativer, in die Zeit passender Ergänzungsbaustein Ihrer Personalstrategie
- Erfüllung gesetzlicher Rahmenbedingungen bei der Einführung und Einbringung von Wertguthaben

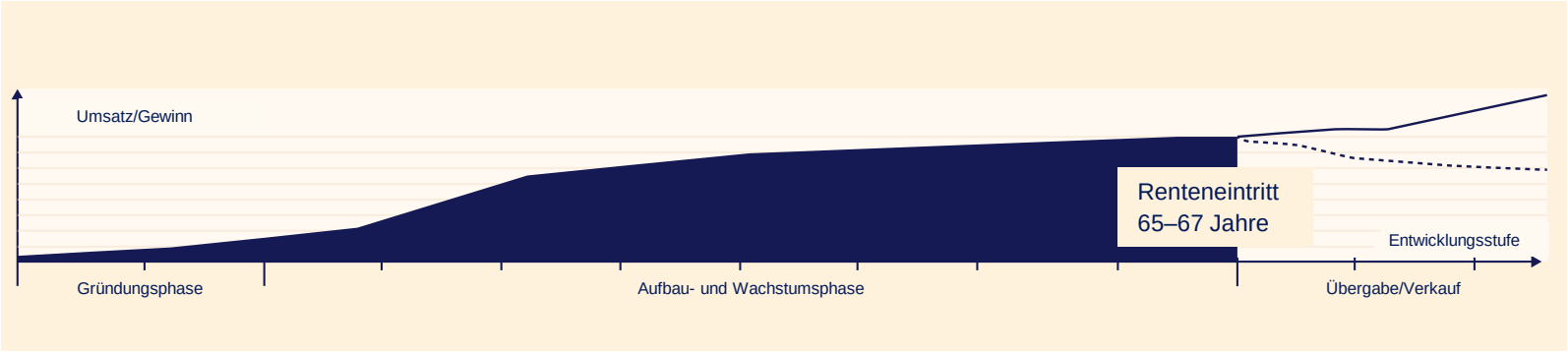
Arbeitnehmer wünschen sich heute flexible Lebensarbeitszeitmodelle, die es ihnen zum Beispiel ermöglichen, früher in den Ruhestand zu gehen oder während der aktiven Erwerbsphase verschiedene Freiräume zu nutzen.

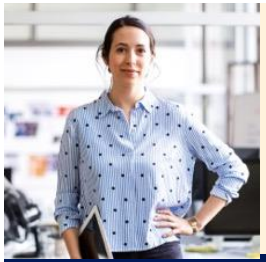
Optionen für die Liquiditäts- und Zukunftssicherung

Unternehmer und Gesellschafter-Geschäftsführer im Fokus

Die passende Lösung für Sie als Unternehmer/-in

In jeder Unternehmens- oder Lebensphase optimal versorgt





Einrichtung der Versorgung

Bedarf analysieren, Existenz- und Sofortrisiken absichern

Überprüfung der Versorgung

Vorsorge ausbauen, Privilegien nutzen

Unternehmens-übergabe und Ruhestand sicherstellen

Liquidität planen, Nachfolge/Verkauf regeln

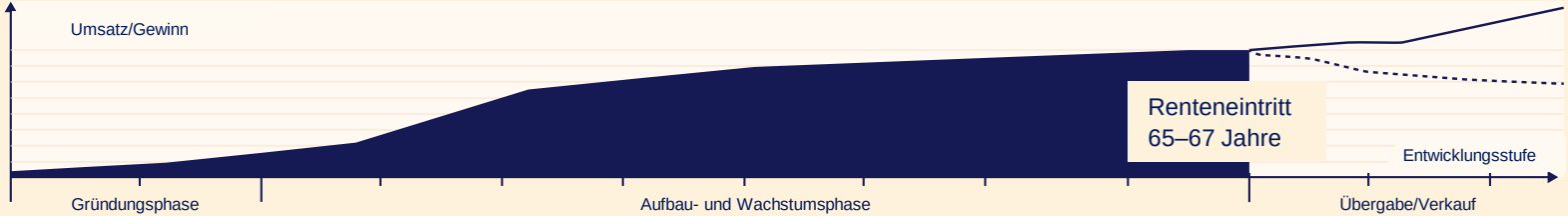
Die passende Lösung für Sie als Unternehmer/-in

In jeder Unternehmens- oder Lebensphase optimal versorgt

Unternehmens-gründer/-nachfolger

Etablierter Unternehmer

Übergabe und Austritt als Unternehmer



Gründungsphase: 1–5 Jahre

- **Ausgleich Wegfall gesetzlicher Systeme**
  Existenz- und Liquiditätsrisiken absichern:
  Unfall, Krankheit, Arbeitskraft, …
- **Hinterbliebene nicht vergessen!**

Aufbau- und Wachstumsphase

- **Liquiditäts- und Existenzsicherung**
  Steueroptimierte, absetzbare, insolvenzfeste Unternehmer-/Familienvorsorge
- **Circa 1.000–1.500 EUR monatliche Vorsorge!**
  Orientieren Sie sich mindestens am Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung eines leitenden Angestellten!

Übergabe/Verkauf

- **Liquiditätsprüfung**
  Auswirkungen bei Wegfall der Entnahme bzw. weiterer Einkünfte
- **Vorsicht, Fehleinschätzung!**
  Viele laufende Kosten (Kranken- und Pflegeversicherung, Pkw etc.) wurden bisher vom Firmenkonto gebucht und als Privatentnahme per annum abgegrenzt!

Volksbank Baumberge

Umfassend und bedarfsgerecht
Dienstleistungen für Firmenkunden

Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit!

Welche weiteren Themen bewegen Sie aktuell und mittelfristig?

R+V