



Kunden – und Mitarbeiterbindung

Am Beispiel Service und BU-Versicherung

Gerhard Hinnah
20. Windenergietage, 26.10.2011

Agenda

1. Kurzvorstellung
2. Problematik
3. Herausforderungen
4. Lösung
5. Exkurs: Recht
6. Anreizsystem
7. Empfehlung

31.10.2011

Gerhard Hinnah
20. Windenergietage



1. Kurzvorstellung

- Gerhard Hinnah (33), Osnabrück
- 08/2003 bis 08/2009 beim BWE
- 01/2005 Versicherungsmakler, seit 2009 bei MBW

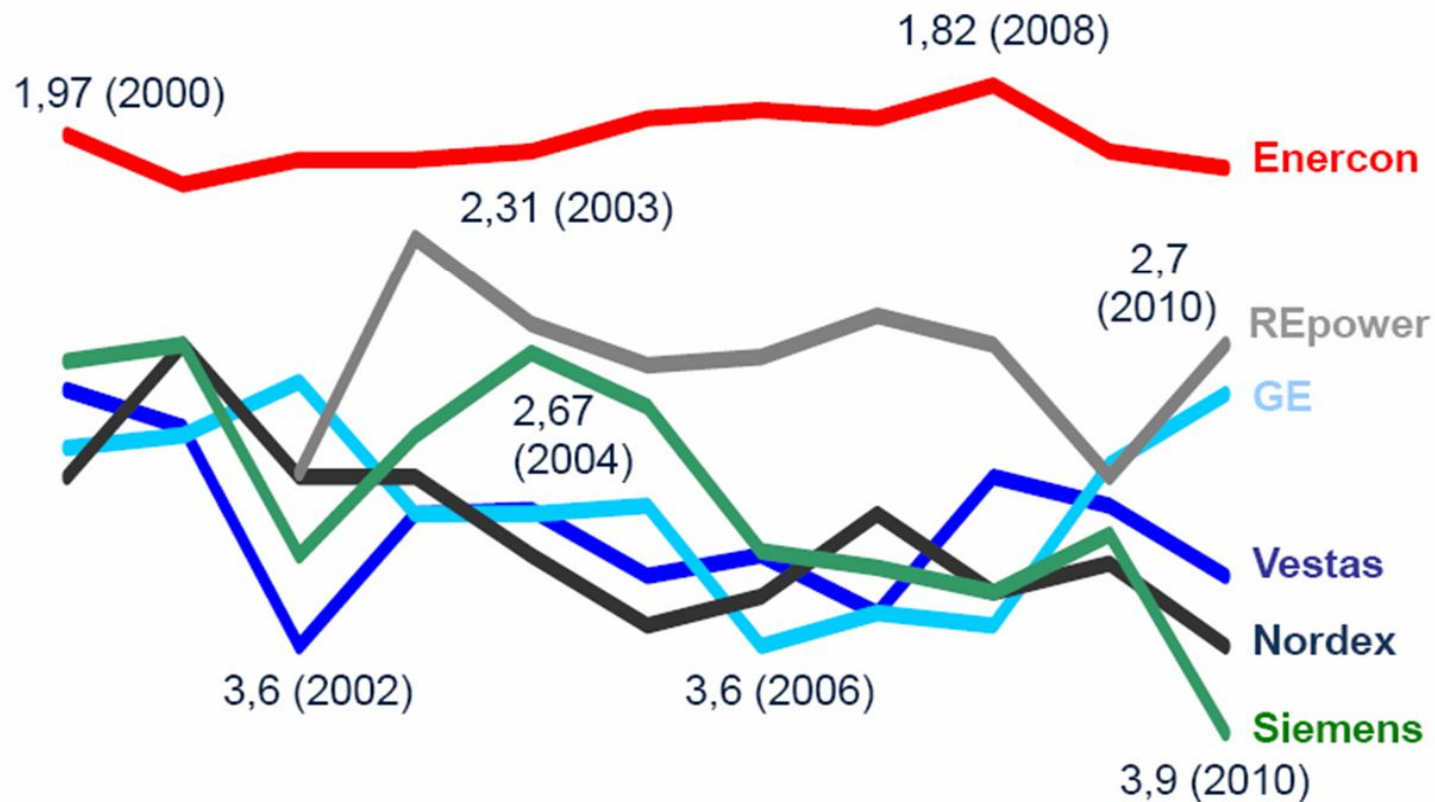
MBW Versicherungsmakler GmbH

- 20 Jahre Erfahrung (seit 1991) in den Bereichen Finanzierung und Versicherung
- Stammsitz Lingen + 6 Büros, deutschlandweit tätig
- 10.000 Kunden: Privat, Gewerbe, Industrie und Landwirtschaft



2. Serviceumfrage BWE e.V.

Assessment of the largest manufacturers



Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

3. Herausforderungen

3.1 Unternehmen

- Bedarf und Mangel an qualifizierten Mitarbeiter
- Qualifizierte Mitarbeiter finden
- Mitarbeiter auf eigene Kosten aus- und weiterbilden
- Qualifizierte Mitarbeiter binden
- Mitarbeiter binden kostengünstiger als neue zu finden

© Bremer Energie-Konsens



31.10.2011

Gerhard Hinnah
20. Windenergietage

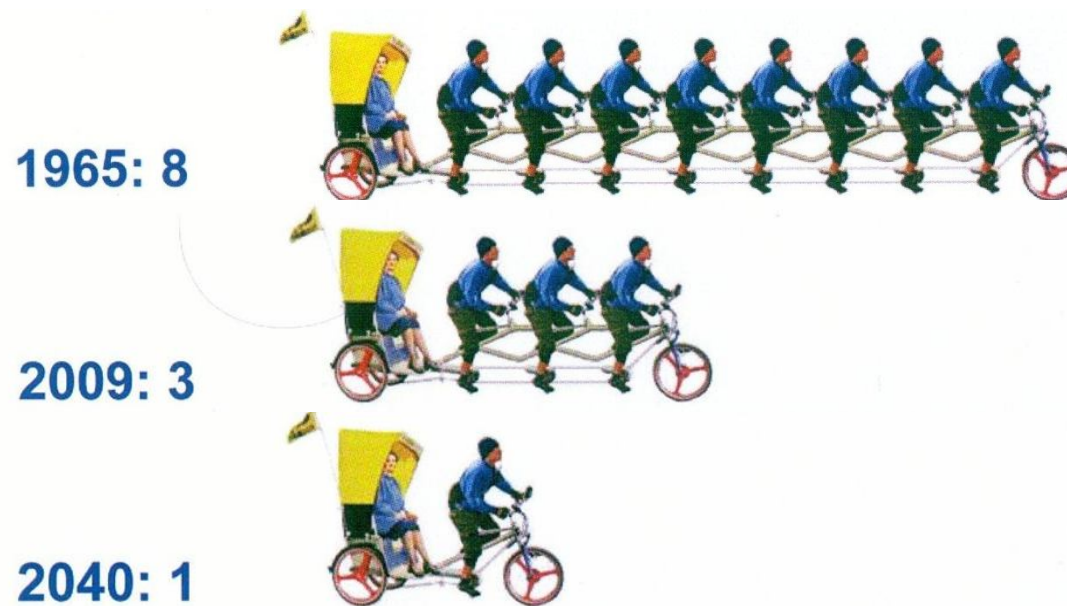
MBW
Gesellschaft
Verkehrsminister

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

3. Herausforderungen

3.2 Mitarbeiter

- Gesetzliche Rente reicht nicht aus



Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

3. Herausforderungen

3.2 Mitarbeiter

- Gesetzliche Rente reicht nicht aus
Vorsorge wird immer wichtiger!
- Berufsunfähigkeitsrisiko für Servicetechniker hoch
- ~ 45 %, bis Alter 67



Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

3. Herausforderungen

3.1 Unternehmen

- qualifizierte Mitarbeiter finden und binden

3.2 Mitarbeiter

- Rentenlücke
- Berufsunfähigkeit

Lösung: Anreize schaffen!

Win-Win-Situation durch betriebliche Altersvorsorge

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

4. Lösung betriebliche Altersvorsorge

3.1 Unternehmen

- qualifizierte Mitarbeiter finden und binden
- **Fürsorgepflicht!**

3.2 Mitarbeiter

- Rentenlücke
- Berufsunfähigkeit
- **Treuepflicht!**

Win-Win-Situation durch betriebliche Altersvorsorge

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

5. Exkurs: Recht

Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

- ... liegt vor, wenn der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer aus Anlass eines Arbeitsverhältnisses Versorgungsleistungen bei Alter, Invalidität und/oder Tod zusagt.

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

5. Exkurs: Recht

Gleichbehandlungsgrundsatz

- Verietet es den Arbeitgeber, einzelne Arbeitnehmer gegenüber anderen Arbeitnehmern ohne sachliche Gründe und in vergleichbarer Lage schlechter zu stellen.
- Der Arbeitgeber darf einzelne Arbeitnehmer bei der Gewährung von Leistungen oder Vergünstigungen nicht willkürlich oder aus sachfremden Motiven ausschließen.

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

5. Exkurs: Recht

Entgeltumwandlung

- Seit dem 1. Januar 2002 haben Arbeitnehmer einen **Rechtsanspruch** auf eine Gehaltsumwandlung in Höhe von 4 % der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung = **220 EUR/mtl.**
- **Informationspflicht** des Arbeitgebers (**Haftungsfalle**):
Nach Ansicht des Bundesarbeitsgerichts soll eine Pflichtverletzung sogar dann vorliegen, wenn keine Auskunft erteilt wird bzw. vorsätzlich oder fahrlässig falsche Auskünfte erteilt wurden.
- **Nachweispflicht** des Arbeitgebers (Personalakte)

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

6. Anreizsystem bAV als Standardlösung

Annahme: Jeder AN nutzt den Höchstsatz von derzeit 220 € monatlich.



Arb	pro Jahr	Jahren
1	528	2.640 €
10		26.400 €
50		132.000 €
250	1.000 €	250.000 €

- Standardlösung - nicht empfehlenswert
- Geben Sie die Ersparnis an Ihren Arbeitnehmer weiter!

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

6. Anreizsystem bAV

Vielzahl an Möglichkeiten und Kombinationen

- 5 verschiedene Durchführungswege
- Arbeitszeitkonten
- Vermögenswirksame Leistungen
- Arbeitgeberfinanziert
- Möglichkeit Einschluss z.B. Berufsunfähigkeit

7. Empfehlung

Individuelles Konzept z.B. für Service- und Wartungsunternehmen „Pro-Wind-Service“

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

7. Empfehlung „Pro-Wind-Service“

Vorteile für das Unternehmen

- Keine Standard-Altersvorsorgelösung, sondern ein exklusives und individuelles Konzept
- Steigerung der Attraktivität des Unternehmens
- Übernahme von sozialer Verantwortung durch den Arbeitgeber
- Absicherung gegenüber Schadensersatzansprüche

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

7. Empfehlung „Pro-Wind-Service“

Vorteile für die Mitarbeiter

- Durch Steuer- und Sozialversicherungersparnis geringe Nettobeiträge und hohe Ablaufleistung
- Herausforderung Altersvorsorge entschärft
- Selbst bei Vorerkrankungen ist eine Berufsunfähigkeitsabsicherung möglich
- Keine konkrete Gesundheitsprüfung
- Durch günstige Berufsgruppen bezahlbarer Schutz auch für körperlich tätige Mitarbeiter

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung

7. Empfehlung „Pro-Wind-Service“

Unsere Dreifach-Lösung

Vorteil Mitarbeiter:

- Absicherung

Vorteil Arbeitgeber:

- Bindung qualifizierter Mitarbeiter
- Endhaftung durch Beratung

Durch Rahmenvertrag mit einem deutschen Erstversicherer mit hoher bAV und BU-Kompetenz.

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung



Lassen Sie sich und Ihre Mitarbeiter nicht fallen!

Kundenbindung durch Mitarbeiterbindung



Sprechen Sie mit uns!



Versicherungsmakler

Kontakt:

MBW Versicherungsmakler GmbH

Gerhard Hinnah

Mellerstr. 14 / 49082 Osnabrück

Tel.: 0541-97061360

Fax: 0541-97061362

Mobil: 0175-9803784

g.hinnah@mbw-os.de

www.mbw-os.de

31.10.2011

Gerhard Hinnah
20. Windenergietage

