

<b>INHALT .....</b>	<b>V</b>
<b>EINLEITUNG.....</b>	<b>VIII</b>
 <b>1 . SCHRITT: DIE GEFAHR ERKENNEN .....</b>	 <b>10</b>
1.1 Das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) .....	10
1.2 Weitere relevante Gesetze .....	12
1.3 Die Versorgungszusage.....	13
1.4 Gefahrenquelle Tarifverträge.....	16
1.5 Besonderheiten für Innungsbetriebe.....	18
 <b>2 . SCHRITT: DIE AUSWAHL DER BERATER.....</b>	 <b>23</b>
2.1 Die Beratung des Arbeitgebers.....	23
2.2 Die Berater für die Arbeitnehmer .....	29
2.2.1 Die Versicherungsberater.....	31
2.3 Hilfe, die Heuschrecken kommen .....	32
2.4 Fazit: Selektieren Sie! .....	34
 <b>3 . SCHRITT: DAS ZIEL DEFINIEREN .....</b>	 <b>35</b>
3.1 Einsparung von Sozialabgaben für das Unternehmen .....	35
3.2 Die Pflicht des Arbeitgebers, eine betriebliche Altersversorgung anzubieten .....	36
3.3 Rechtssicherheit für den Arbeitgeber herstellen .....	37
3.4 Die Attraktivität des Arbeitsplatzes steigern .....	39
3.5 Fazit: Das Ziel ist der Weg.....	40
 <b>4 . SCHRITT: DIE AUSWAHL DER DURCHFÜHRUNGSWEGE .....</b>	 <b>42</b>
4.1 Die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung .....	42
4.2 Der direkte Vergleich: Pensionskasse versus Direktversicherung....	46
4.3 Die Kombination verschiedener Wege .....	49
4.4 Entgeltumwandlung über eine Unterstützungskasse?.....	50
4.5 Wege für eine arbeitgeberfinanzierte Betriebsrente .....	51
4.6 Fazit: Der Weg ist das Ziel.....	54

<b>5 . SCHRITT: DIE AUSWAHL DES VERSORGUNGSTRÄGERS .....</b>	<b>55</b>
5.1 Oberste Priorität: Die finanzielle Sicherheit .....	55
5.2 Sicherheitsgrößen deutscher Lebensversicherungsgesellschaften .....	56
5.3 Ertragsgrößen deutscher Lebensversicherungsgesellschaften .....	60
5.4 Die sinnvolle Kombination von Sicherheit und Ertrag .....	63
5.5 Das Morgen & Morgen-Unternehmensrating.....	63
5.6 Rating ausländischer Versicherungsgesellschaften.....	66
5.7 Fazit: Wer die Wahl hat, hat die Qual .....	66
 <b>6 . SCHRITT: DIE AUSWAHL DER TARIFE .....</b>	 <b>68</b>
6.1 Welche Tarifmöglichkeiten bestehen?.....	68
6.2 Welche Zusagearten gibt es? .....	70
6.3 Der konventionelle Rententarif .....	72
6.4 Der fondsgebundene Rententarif.....	76
6.5 Volatium® – ein neuer Standard für Transparenz .....	78
6.6 Selbstständige Berufsunfähigkeitsdirektversicherung (BU-DV) .....	83
6.7 Der Kollektivtarif: wenn´s ein bisschen mehr sein darf.....	85
 <b>7 . SCHRITT: DAS RICHTIGE BERATUNGSKONZEPT FÜR DIE ARBEITNEHMERBERATUNG .....</b>	 <b>88</b>
7.1 Vorteil eines stringenten Beratungskonzepts.....	89
7.2 Information der Belegschaft .....	90
7.3 Das erste Beratungsgespräch .....	93
7.4 Das zweite Beratungsgespräch.....	94
7.5 Das dritte Beratungsgespräch.....	94
7.6 Überprüfung der Versorgung .....	95
7.7 Wer hat noch nicht, wer will noch mal? .....	95
7.8 Fazit: Beratung schlägt Verkauf.....	96
 <b>8 . SCHRITT: WEGE ZU EINER HOHEN VERSORGUNGSQUOTE .....</b>	 <b>97</b>
8.1 Betriebsrente – zum Erfolg verdammt .....	97
8.2 Der Zuschuss des Arbeitgebers zur Betriebsrente .....	98
8.3 Opting Out – ein Modell für die Zukunft? .....	107
8.4 Die Entgeltoptimierung – Wolken am Horizont .....	107
8.5 Kombination mit einer betrieblichen Krankenversorgung .....	108
8.6 Kombination mit Zeitwertkonten .....	109
8.7 Fazit: Der volkswirtschaftliche Auftrag Altersversorgung .....	110

<b>9 . SCHRITT: DIE TÄGLICHE PRAXIS.....</b>	<b>111</b>
9.1 Aus- und Weiterbildung des Personalbüros .....	112
9.2 Übernahme von Zusagen bei der Einstellung neuer Mitarbeiter ....	112
9.3 Beratung durch den privaten Berater des Arbeitnehmers .....	114
9.4 Ausscheiden eines Arbeitnehmers mit Versorgungszusage .....	115
9.5 Weitere häufige Fehler in der täglichen Praxis .....	116
9.6 Fazit: Wo gehobelt wird, da fallen Späne .....	118
<b>10 . SCHRITT: DAS FIRMENVERSORGUNGSWERK.....</b>	<b>119</b>
10.1 Konzeptionierung des Versorgungswerks .....	119
10.2 Versorgungsordnung.....	119
10.3 KMU-Rente®	
Beispiel für eine umfassende Komplettlösung.....	120
10.4 Ein persönliches Wort zum Abschluss .....	123
<b>QUELENNACHWEIS.....</b>	<b>125</b>