

Stefan Gieringer

## bAV für Geschäftsführer – die Königsdisziplin der Altersvorsorge

Wenn es richtig gemacht wird, gibt es nichts Besseres

Als auf bAV spezialisierter Makler hat man sich bereits daran gewöhnt, dass das Thema Altersvorsorge der Geschäftsführer/Gesellschafter-Geschäftsführer (GF/GGF) über die bAV längst nicht allen bekannt ist und auch die meisten Steuerberater dieses Thema sehr stiefmütterlich behandeln. Doch gerade diese Zielgruppe kommt aus einer Vielzahl von Gründen an der bAV nicht vorbei.

Beginnen wir zunächst einmal mit der Analyse des Status Quo. GF und GGF sind in der Regel erfolgreiche Leistungsträger ihrer Unternehmen und generieren in überwiegendem Maße auch solide, auskömmliche Gehälter. Der daraus resultierende Lebensstandard zeigt sich in großzügigem Wohnraum, entsprechender Mobilität, Hobbies und Reisen. Kurzum – ein gehobener Lebensstandard. Soweit – so gut.

Diese Klientel hat in den letzten Jahrzehnten teilweise aber auch sehr bittere Erfahrungen machen müssen. Zum Aufbau von Altersvorsorgevermögen wurden, motiviert durch Steuersparmöglichkeiten, Investitionen getätigt, von denen oftmals nur wenig Werthaltiges übriggeblieben ist. Ob Immobilien in Ost-Deutschland, Schiffsfonds, Medienfonds, Windkraftbeteiligungen, Flugzeugleasing, oder was es sonst noch alles gab und gibt – vieles davon ist inzwischen notleidend oder gar insolvent geworden.

Dem gegenüber steht die zukünftige Versorgungssituation dieser Klientel, der Leistungsträger unserer mittelständischen Wirtschaft. Diese kann in 5 Punkten zusammengefasst werden:

- Geringe bis keine gesetzlichen Renten,
- Unsichere Einnahmen (bspw. Mieten),
- Hohe Beiträge zur privaten Krankenversicherung,
- Schwer- bis unkalkulierbarer Firmenwert,
- Anspruch an Lebensstandard.

Die bisherige Vermögensbildung kann ebenso in 5 Punkten subsummiert werden:

- Investition aus dem versteuerten „Netto“,
- Investition mit (hohem) Verschuldungsgrad,
- Investition mit Verlustrisiken,
- Investition mit zu geringen Mitteln (immer in Abhängigkeit von verfügbarer Liquidität),
- Investition ohne ausreichende Diversifikation.

Zusammenfassend kann man diesen Investitionen durchaus attestieren, dass sie oftmals in der Wirkung steuerschädlich und mit Finanzierungs- und Verlustrisiken behaftet sind sowie ohne Ernsthaftigkeit im Hinblick auf die sichere Erreichbarkeit der eigenen Altersversorgung getätigt wurden.

Dabei könnte es so einfach sein! Oder warum 400% einfach mehr sind...

Eine erfolgreich konzipierte bAV für GF/GGF hat folgende Qualitäts-Merkmale:

- 100% steuerfrei (in der Investitionsphase),
- 100% Kapital-Garantie (auf die gesamte Investition),
- 100% Insolvenzschutz (sowohl bei Unternehmens- als auch bei Privatinsolvenz),
- 100% plausibles Kapitalanlagemodell (globale Diversifikation).

Die Steuerfreiheit bezieht sich auf die faktisch unbegrenzte steuerfreie Einzahlung der gesamten Investition. Und das über erhebliche Zeiträume von Jahrzehnten. Vergleicht man allein dieses Merkmal mit der jährlichen Besteuerung von Kapitalerträgen im Privatvermögen, so zeigen sich bereits hier erhebliche Steuer- und damit im Ergebnis Vermögensvorteile.

Die bAV verlangt gesetzlich mindestens die Garantie der eingezahlten Investitionssummen. Bei richtiger Wahl des richtigen Versorgungsträgers kann diese auch in einem andauernden Niedrigzins-Szenario problemlos ausfinanziert werden.

Eine unerreichbare Besonderheit gegenüber allen anderen privaten Vorsorgemöglichkeiten ist der implizite Insolvenz-

schutz von bAV-Vermögen. Durch eine wirksame Verpfändung der Vermögenswerte zugunsten des GF/ GGF (und seiner Hinterbliebenen) sind bei Insolvenz des (eigenen) Unternehmens alle bisher gebildeten Vermögenswerte unanfechtbar in der privaten Vermögenssphäre des GF/GGF. Selbstverständlich bedarf es bei zivilrechtlich richtiger Verpfändung auch richtiger gesellschaftsrechtlicher und vertraglicher Vereinbarungen.

Da es sich um eine sogenannte aufgeschobene Vergütung mit festem Leistungszeitpunkt (z.B. Endalter 67) handelt, kann bzw. darf auch bei Privat-Insolvenz mangels Masse und Zufluss keine Verwertung erfolgen. Nach der Wohlverhaltensphase von 6 Jahren nach Eintritt der Insolvenz kann der ehemalige insolvente bAV-Sparer die vollen Leistungen aus seinem bAV-Vermögen erhalten (z.B. als lebenslange Rente). Selbst in der Rentenphase kann nur oberhalb der gültigen Pfändungsfreigrenzen die übersteigende Rente gepfändet werden.

### Wie funktioniert die Kapitalanlage?

Die Plausibilität der Kapitalanlage ist die zentrale Eigenschaft jeder Investition. Woher soll denn sonst der Ertrag kommen, wenn nicht aus der Kapitalanlage? Heute und in zukünftigen Niedrigzinszeiten spielt die Frage nach einer realistischen Ertragsfähigkeit (jenseits der Inflationsrate) eine zentrale Rolle. Der gesamte Zinsmarkt in Euroland notiert nahe Null und dies wird uns noch lange erhalten bleiben. Eine weitestgehend zinsmarkt-unabhängige Anlagestruktur in einem weltweit diversifizierten Wertpapier-Portfolio ist aufgrund der Chance-Risiko-Verteilung das Modell der Zukunft. Sorgt doch die aufsichtsrechtlich vorgegebene Garantie der eingezahlten Gelder für eine aktive Portfolioverwaltung und Risikosteuerung beim Versorgungsträger.

Stefan Gieringer

Der Autor ist Finanzfachwirt (IHK) / Betriebswirt (FH) für betriebliche Altersvorsorge und als Makler in Nürnberg tätig

Ein Blick auf die globalen Devisenmärkte untermauert die Prognose des Autors zu langfristig anhaltenden Niedrig-Zinsen. Die USA sind mit weitem Abstand größter Schuldner, denn 63,3% aller weltweiten Devisenreserven notieren in US-Dollar. Mit 20,3% halten die Europäer Platz 2, je 4,5% entfallen auf den japanischen Yen und das britische Pfund, den Rest von 10,4% teilen sich alle anderen Währungen dieser Welt. (Quellen: Bloomberg, BIZ, Credit Suisse.) Wie sollen die USA einen signifikanten Zins-anstieg verkraften? Zumal sie selbst die Zinshöhe durch die eigene Zentralbank bestimmen...

In der Leistungsphase stehen die gebildeten Vermögenswerte in zukünftig bedarfsgerechten Formen zur Verwendung bereit. Diese sind:

- Kapitalzahlung
- Lebenslange Rentenzahlung
- Mischform: Kapitalzahlung und Rentenzahlungen, zeitlich befristete Renten

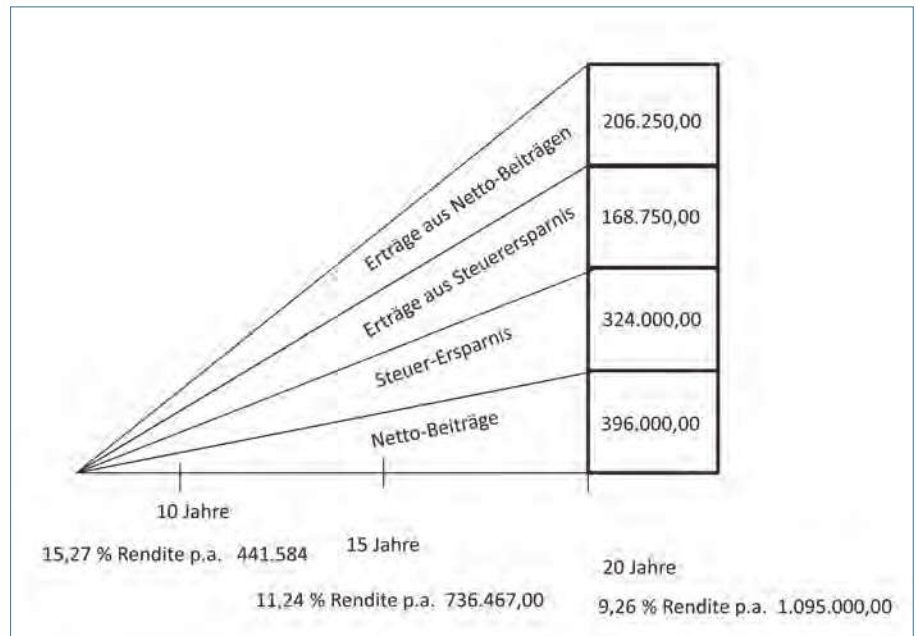
Wer kann denn heute schon wissen, in welcher Form er in vielen Jahren seine Versorgungsleistungen benötigt? Vielleicht braucht man eine Kapitalzahlung zur Ablösung der letzten Hypothek und das restliche Kapital als lebenslange Rente. Vielleicht sorgen auch andere Umstände für andere Entscheidungen. Wer weiß das schon?

Bei entsprechenden Vertragsbedingungen können Versorgungsleistungen flexibel im Zeitpunkt gewählt werden. Zwischen Endalter 62 und 72 kann der Leistungsbeginn frei vereinbart werden. Dies dürfte für noch aktive GF/GGF einen nicht unerheblichen Umstand für die Steuergestaltung ihrer Einkünfte darstellen. Zumal die Leistungen aus der bAV bei weiterem Arbeitseinkommen nicht zwingend benötigt werden.

Auch die Vererbung von Vermögenswerten in der bAV erfolgt in der Regel steuerfrei. Wenn die Freibeträge des/der Hinterbliebenen durch vorhandene Vermögenswerte bereits ausgeschöpft sind, so sollten auch diese Vorteile und Aspekte der bAV für die Gesamt-Vermögensplanung / Gesamt-Steuerplanung berücksichtigt werden.

Aus den bekannten Durchführungsweisen der bAV kann sowohl eine bilanzneutrale als auch eine bilanzberührende Versorgung für den GF/GGF konzipiert wer-

Abbildung: Renditen in der GGF-Versorgung



den. Die Antworten hierzu ergeben sich aus der Finanzierungsstruktur des Unternehmens und den Wünschen des GF/GGF.

Um alle vorgenannten Vorteile zu sichern, sei hier nochmals an die entsprechende Gestaltung der GF/GGF-Versorgung erinnert. Die gesellschaftsrechtlichen Beschlüsse mit der formal richtigen Zusage-Erteilung als Voraussetzung für den Betriebsausgabenabzug sollen hier ebenso Erwähnung finden wie ein zukünftig plausibles Kapitalanlagemodell und nicht zuletzt die rechtlich einwandfreie Verpfändung an den GF/GGF.

**Versorgungshöhen – Barwert**

Der aktuelle Barwert für Euro 1.000 lebenslange Altersrente beträgt ca. Euro 300.000. Unabhängig davon, ob es sich beim Vermögensgegenstand um eine Immobilie, ein Wertpapierdepot oder eine bAV handelt, sorgt nur ein entsprechend hohes Vermögen auch für entsprechende hohe laufende Erträge und Einnahmen.

**bAV für GF/GGF – ein Beispiel**

Anspruch und Bedarf des GF/GGF pro Monat:

- Private Krankenversicherung 500 Euro
- Wohn-Nebenkosten 500 Euro
- Mobilität/ KFZ 1.000 Euro
- Reisen 1.000 Euro
- Lebenshaltung 2.000 Euro

- Bedarf gesamt: 5.000 Euro (Kaufkraft heute)
- Barwert: (Heute) 1.500.000 Euro
- Barwert: (in 20 Jahren) 2.200.000 Euro
- Inflation 2% p.a.

Unterstellt man bereits vorhandene Vermögenswerte und Absicherungen mit einem Barwert in 20 Jahren von 1.000.000 Euro, so ergibt sich ein Finanzierungsvolumen von 1.200.000 Euro. Bei einer monatlichen Brutto-Investition von 3.000 Euro in die bAV des GF/GGF und einer realistischen Rendite von 4% p.a. wird dieser Barwert fast erreicht. Unterstellt man eine Grenzsteuerbelastung von 45% (inkl. Soli), so sinkt die monatliche Netto-Investition auf realistische 1.650 Euro.

Berücksichtigt man die Steuerersparnis in der Renditeberechnung der Netto-Investition, so erhöht diese die Rendite von 4% auf sage und schreibe 9,26%. Und zwar völlig ohne Kapitalmarkt-Risiko. Ganz im Gegenteil: Völlig sicher – denn nichts ist sicherer als die Steuerbelastung in diesem Land!

Entscheidet man sich gegen diese Art der Altersversorgung, so akzeptiert man im Gegenzug 45% Totalverlust durch gezahlte Steuern. Im vorliegenden Beispiel sind das 324.000 Euro Totalverlust in 20 Jahren. Das muss man sich leisten können...

Übrigens: Bei kürzeren Laufzeiten von bspw. 15 Jahren erhöht sich die jährliche

Rendite auf 11,24%, bei verbleibenden 10 Jahren Laufzeit erhöht sie sich weiter auf 15,27% jährlich.

Natürlich muss auch noch die Einkommens-Steuerbelastung im Alter kalkuliert werden. Bei Anwendung der heutigen Steuertabellen mit einem Inflationstrend von 2% p.a. entsteht eine Steuerbelastung bei ca. 70.000 Euro Jahres-Einkommen, Splittingtabelle, in Höhe von ca. 16% oder 11.200 Euro p.a.

Die bAV ist in steuerlicher Hinsicht nicht nur eine wirksame Steuerverschiebung ins Alter, sondern darüber hinaus in vielen Fällen auch ein effektives Steuerspar-Modell.

## Fazit

Wenn die bAV für GF/GGF professionell beraten und in allen Einzelheiten sorgfältig konzipiert ist, gibt es kaum etwas vergleichbar Gutes.

- Die bAV für GF/GGF ist die sichere, steuerfreie Überführung von Vermögenswerten aus dem betrieblichen Risiko des GF/GGF ins sichere Privatvermögen.
- Die bAV für GF/GGF muss keinen Vergleich in der Rendite mit anderen Vorsorge- und Investitionsmöglichkeiten scheuen.
- In Sachen Sicherheit der Vermögenswerte ist die bAV für GF/GGF konkurrenzlos sicher.

Zum guten Schluss: Es bleibt zu wünschen, dass zukünftig viele GF/GGF mit ihren Steuerberatern die Segnungen der bAV erkennen und zu nutzen wissen. Damit das aktive Unternehmer-Einkommen durch ein auskömmliches, passives Alters-Einkommen abgelöst werden kann.

Dr. Rudolf Lürzer

## Entwicklung von Führungsfähigkeiten für die VUCA-Welt

Wie sich Versicherer fit machen für die Bewältigung der Herausforderungen in einem volatilen, unsicheren, komplexen und ambivalenten Umfeld (VUCA).

Die VUCA-Herausforderung dominiert aktuelle Diskussionen auf Topmanagementlevel am World Economic Forum, in der Harvard Business Review und in den Top-Business Schools. Auch in der Assekuranz sind Führungskräfte zunehmend damit konfrontiert, unter neuen, sich ständig verändernden Rahmenbedingungen entscheiden und handeln zu müssen. Obwohl sie in einem Wirtschaftszweig arbeiten, der sich in seinem Kern mit der Entwicklung von Lösungen für Risikofragen befasst, sind viele von ihnen nur schlecht darauf vorbereitet, diese Herausforderungen zu meistern. Es existieren jedoch Möglichkeiten, die erfolgskritischen Managementfähigkeiten zur Bewältigung der Herausforderungen zu entwickeln.

### 1. VUCA steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz

Die Assekuranz sieht - analog zu vielen anderen Branchen - turbulenten Zeiten entgegen, mit einer Fülle von unerwarteten Aufgabenstellungen. Neue Technologien, verändertes Kundenverhalten, komplexe rechtliche Rahmenbedingungen und unzählige gesellschaftliche Herausforderungen durchdringen auch das Versicherungsumfeld. VUCA steht hierbei für eine Entwicklungsdynamik, die volatil, unsicher, komplexer und ambivalenter ist als in den letzten Jahrzehnten.

- Volatilität steht für Entwicklungen, die durch starke Schwankungen, also sprunghafte Bewegungen in den beobachteten Variablen, gekennzeichnet sind. Abrupte Änderungen auf den Kapitalmärkten oder im Bereich der Wechselkurse sind klassische Beispiele dafür. So brach der Rohölpreis zwischen Juli und Dezember 2008 von 140 US-Dollar pro Barrel auf 42 US-Dollar pro Barrel ein, ein Rückgang um 70 Prozent. Ähnliches geschah zwischen Juni 2014 und Januar 2015 mit einem Einbruch von 112 US-Dollar auf ca. 48 US-Dollar. Wie soll man sich als Unternehmen auf derartige Ereignisse vorbereiten?
- Unsicherheit bezeichnet Situationen, die dadurch auffallen, dass Vorhersagen äußerst schwierig sind. Es sind deshalb Szenarien erforderlich, um sich auf den Ausgang der Entwicklungen vorbereiten zu können. Der Brexit und die Unsicherheiten in Bezug auf das Ergebnis der französischen Präsidentschaftswahlen 2017

sind markante Beispiele für eine derartige Entwicklung mit dramatischen Folgen für Gesellschaftssysteme, Volkswirtschaften, einzelne Unternehmen und Individuen.

- Komplexität charakterisiert Themenstellungen, in denen aufgrund vieler systemrelevanter Faktoren, die sich gegenseitig beeinflussen, nicht klar ist, wie unser Entscheiden und Handeln das Ergebnis beeinflusst. In fast allen Industrien stellt sich beispielsweise die Frage, welche Maßnahmen am besten geeignet sind, um Digitalisierungsfitness zu erreichen. Wo sollen Schwerpunkte gesetzt werden, welche Aktivitäten sind wirkungslos? Welche, bei monokausaler, oberflächlicher Betrachtung nicht erkennbaren Stellhebel gibt es?
- Ambivalenz beschreibt mehrdeutige Phänomene, die dadurch auffallen, dass eine Bewertung sehr schwierig ist, weil ein und dasselbe Phänomen von unterschiedlichen Beobachtern komplett anders interpretiert wird. Wie wahrscheinlich ist es beispielsweise, dass die Handelsströme zwischen der EU und den USA aufgrund aktueller Aussagen und Entscheidungen des amerikanischen Präsidenten einbrechen? Alles nur Show oder bitterer Ernst? Wie bereiten wir uns darauf vor?

In der beruflichen Realität finden Führungskräfte in vielen Branchen immer öfter Situationen vor, die durch eine Kombination der vier Faktoren Volatilität, Unsi-

Dr. Rudolf Lürzer,  
Geschäftsführender Partner GCN Consulting, Bregenz und Winterthur