

## GGF: „bAV-Beratung ohne Steuerberater unmöglich“

11.12.2015 | categories [bAV](#) | [Top News](#) author von Matthias Hundt



Ulf Kesting, Vorstand der DGBAV - Deutsche Gesellschaft für betriebliche Altersversorgung

**Der Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) nimmt in der bAV-Beratung eine Sonderrolle ein. Wie diese aussieht und warum sich Makler weitere Unterstützung sichern sollten, erklärt Ulf Kesting, Vorstand der DGBAV.**

**proontra:** Wie stellt sich die Sonderrolle des Gesellschafter-Geschäftsführers (GGF) in der bAV-Beratung dar?

**Ulf Kesting:** Da der Gesellschafter-Geschäftsführer in der Regel nicht rentenversicherungspflichtig ist, hat er einen erhöhten Vorsorgebedarf, den er über alternative Wege decken muss. Außerdem liegen steuerliche Aspekte im Zusammenhang mit der Unternehmensführung vor.

**proontra:** Welche Rolle spielt der Status des GGFs – er kann sowohl angestellt aber auch als Unternehmer gelten.

**Kesting:** Das ist eine wichtige Information und ein komplexer Sachverhalt. So kann ein GGF angestellt sein und damit den gleichen Bedingungen wie ein normaler Angestellter unterliegen. Er kann auch

beherrschend an einem Unternehmen beteiligt sein und wäre damit in der Regel sozialversicherungsfrei. Der Status „beherrschend“ kann sich aber auch durch gleichgelagerte Interessen der Beteiligten ergeben, obwohl keiner eine Anteilsmehrheit hält. Dieser Komplex zeigt schon, wie individuell jeder Fall zu prüfen ist und dass der sozialversicherungsrechtliche und steuerrechtliche Status nicht immer deckungsgleich sein müssen.

**procontra:** Sollte der Makler also einen Steuerberater hinzuziehen, wenn er einen GGF zur betrieblichen Altersversorgung berät?

**Kesting:** Ich rate zwingend dazu. Ohne das Okay vom Steuerberater macht der GGF in der Regel sowieso keine Vorsorge. Und für den Makler ist es aus Haftungsgründen sinnvoll, da zwangsläufig steuerrechtliche Fragen aufkommen. Hier muss verhindert werden, dass der Makler in eine Rechtsberatung abdriftet.

**procontra:** Setzen wir mal den Status des beherrschenden GGF voraus. Wie geht es dann in der Beratung weiter?

**Kesting:** Dann geht es in erster Linie um die mögliche Höhe der Versorgung und die Erdienbarkeit der Leistungen. Letzteres bedeutet, dass der bAV-Anspruch durch das Unternehmen auch noch während der voraussichtlichen Dienstzeit erdienbar sein muss. Je älter der zu beratende Kunde ist, umso wichtiger wird die Klärung dieser Frage, weil es dabei auch um die steuerliche Anerkennung durch das Finanzamt geht.

**procontra:** Welcher Durchführungsweg ist einem GGF zu empfehlen?

**Kesting:** Zunächst einmal stehen ihm alle Durchführungswege offen. Aufgrund der Bilanzauswirkung war die Direktzusage jahrelang der Klassiker für den GGF. Also die Zusage einer bestimmten Rentenhöhe. Der Trend geht nun hin zur beitragsorientierten Zusage über eine rückgedeckte Unterstützungskasse. Hier steht das Unternehmen nur für die Beitragsdauer ein, und entledigt sich des Langlebkeitsrisikos.

**procontra:** Was ist mit dem gängigsten Weg für Arbeitnehmer, der Direktversicherung? Ist sie auch für GGF empfehlenswert?

**Kesting:** Das hängt von der Höhe der Versorgung ab. Durch die Einschränkung der steuerlichen Förderung im Rahmen der Direktversicherung entspricht sie nicht immer der Anforderung an eine Versorgung, die der Höhe nach auch einem GGF entspricht. Andersherum formuliert: das, was ein GGF steuerlich begünstigt in eine Direktversicherung einzahlen kann, erzielt selten eine ausreichende Versorgung.

**procontra:** Also fällt dieser Weg aus?!

**Kesting:** Nein, ganz im Gegenteil. Die Direktversicherung ist bis zur Ausschöpfung der Fördergrenzen auch für einen GGF attraktiv. In der Praxis wird sie allerdings mit einem zweiten Durchführungsweg kombiniert, etwa mit der Pensions- oder Direktzusage oder der Unterstützungskasse, um die gewünschte Versorgungshöhe zu erzielen. Das wird auch für angestellte Führungskräfte praktiziert, die ein entsprechend hohes Einkommen haben.

**procontra:** Welche bilanziellen Besonderheiten gilt es zu beachten?

**Kesting:** Auch das ist sehr individuell. Das Thema vollständige Rückdeckung spielt hier mit rein. Ist das Versorgungsversprechen also eins zu eins durch einen leistungsstarken Versicherer abgebildet, damit keine Unterversorgung der Zusage in der Handelsbilanz ausgewiesen werden muss?! Weiterhin ist zu klären, ob eine steuerliche Wirkung der bAV in der Bilanz gewünscht oder sinnvoll ist. Das belegt nochmal deutlich, dass es für den Makler nahezu unmöglich ist, den GGF ohne die Unterstützung eines Steuerberaters zur bAV zu beraten.

**procontra:** Was muss der Makler während der Vertragslaufzeit in der Betreuung berücksichtigen?

**Kesting:** Bei einer Aufstockung oder Reduzierung der Beteiligung sollte auch immer geprüft werden, wie die bAV tangiert ist und ob Anpassungsbedarf besteht. Bei einem Verkauf des Unternehmens ist es für den Käufer sicher interessant, welche Pensionszusagen er mit übernimmt und ob diese vollständig oder nur teilweise über eine Versicherung rückgedeckt sind. Insgesamt berührt die bAV-Beratung eines GGF viele Bereiche. Neben der Erdienbarkeit unter anderem auch die Angemessenheit und Finanzierbarkeit. Hier bedarf es in jedem Fall eines Spezialisten, nicht nur für die steuerlichen Fragen. Diesen sollte sich ein Makler, dessen Kerngeschäft nicht die bAV ist, hinzuziehen, um Haftungsfallen zu vermeiden.