



Herzlich Willkommen!

DIE UNSICHTBARE LOGIK ERFOLGREICHER GMBH-GEWINNUNG

Ein erster Einblick ins GGF-Zielgruppenkonzept

FondsKonzept Jahresauftakt 2026



Wolfgang Schreiner
Betriebswirt bAV (FH)



DER WEG ZUR FIRMENBERATUNG

Geht immer über den **Inhaber**



BERATUNGSANSATZ

Beratung aus der Mengenlehre

- **GmbH-Geschäftsführer** (GGF) ist **rechtlich Angestellter**
- **Sozialversicherungsrechtlich** gilt er als **Selbstständiger**
- Beratung erfolgt an der **Schnittstelle** von **Arbeitsrecht, Steuerrecht** und **Sozialversicherungsrecht**
- Dienstvertrag muss vor der Beratung zwingend eingesehen werden



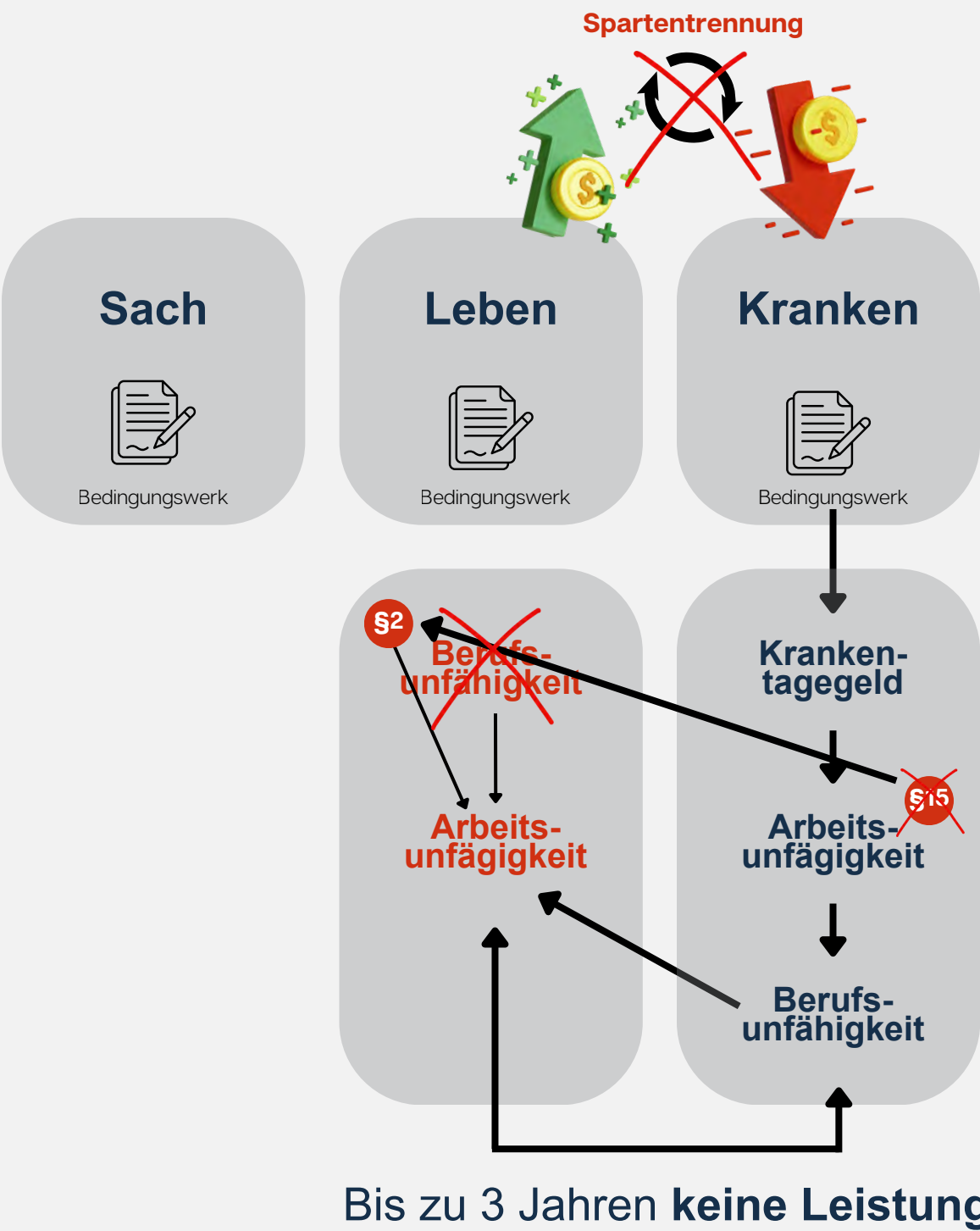
BERATUNGSANSATZ

Geschäftsführender Gesellschafter - **rechtliche Rahmenbedingungen**

GGF

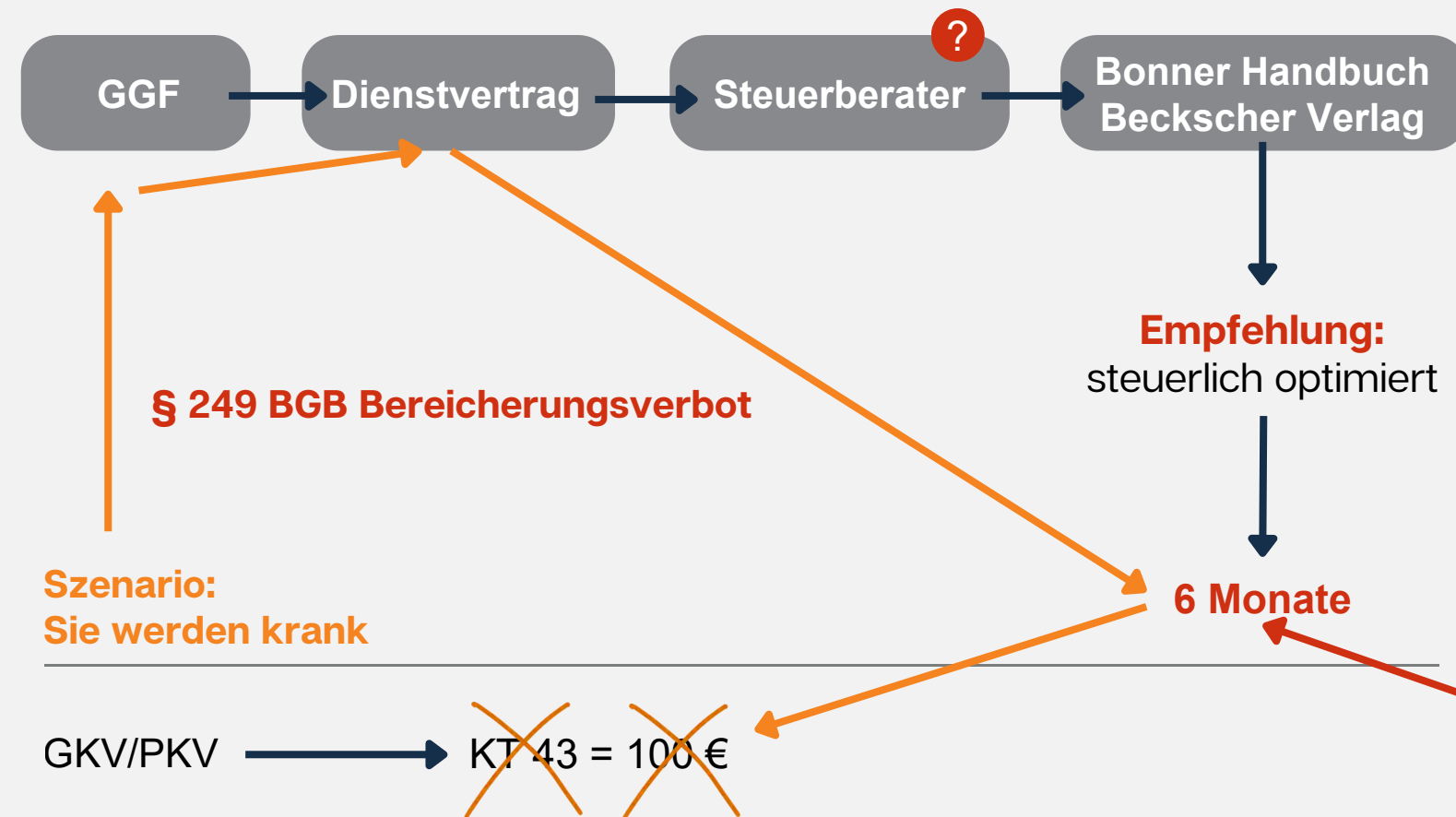
Steuerrechtlich =
Angestellter

Sozialversicherungsrechtlich =
Selbständiger



BERATUNGSANSATZ

Geschäftsführender Gesellschafter - Vertragskonstellationen



§ 249 BGB Bereicherungsverbot

Szenario:
Sie werden krank

GKV/PKV → ~~KT 43 = 100 €~~

Dienstvertrag geht vor Versicherungsvertrag

Beachte: sonstige Vorsorgeaufwendungen für den Selbständigen 2.800 € nach § 10 c EStG = Beitrag zur KV sollte maximal 233 € im Monat sein.

Nehmen wir an:

Monatliches Bruttogehalt **5.000 €** × **6 Monate Lohnfortzahlung**

30.000 € !! Angenommene Unternehmensrendite = **10 %**

Risiko für die GmbH = 300.000 € !!!

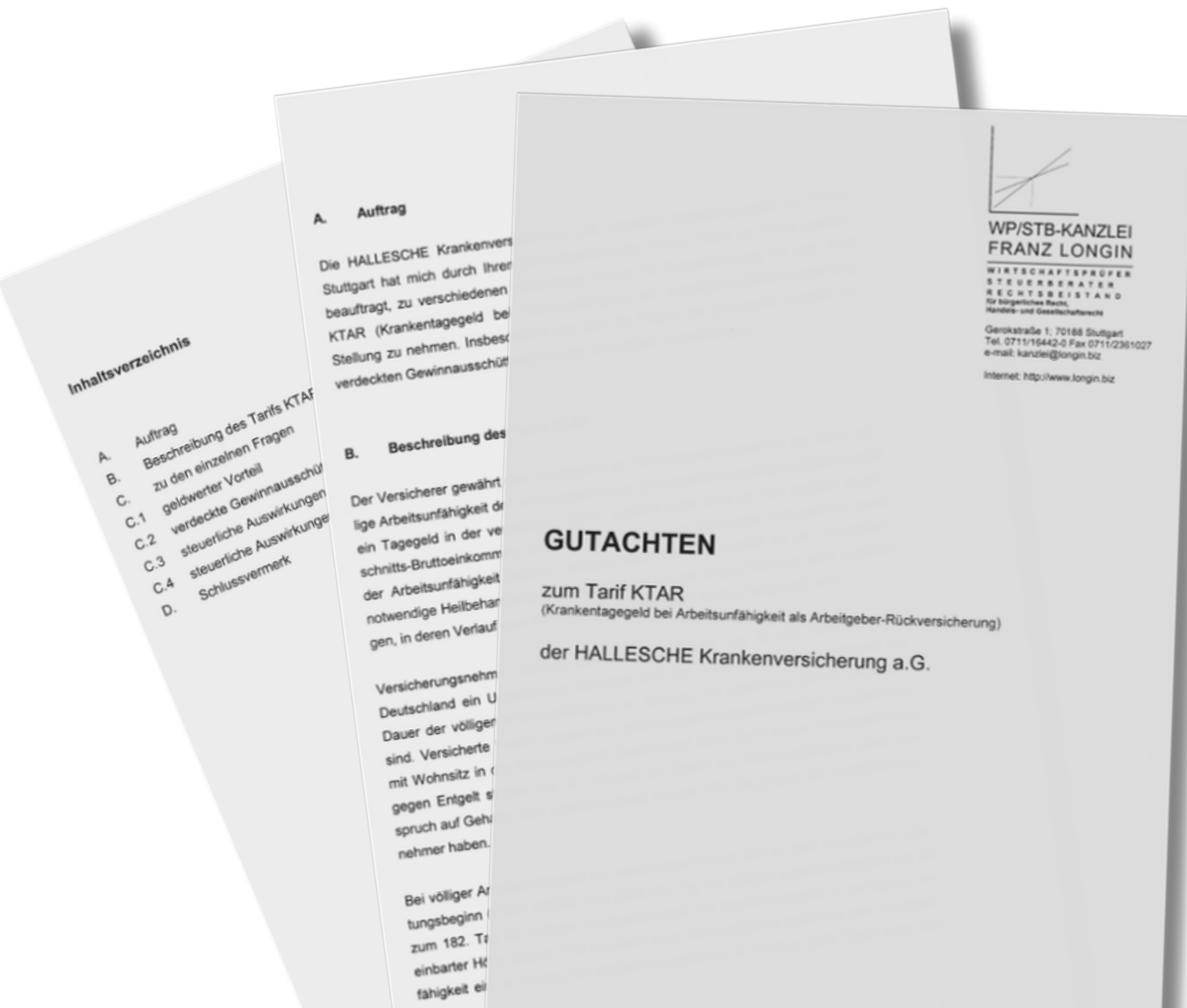
GmbH deckt das Bruttogehalt ab dem 43 Tag ab
↕
Versicherungsgesellschaft

Auszahlung Nachsteuer bei Krankheit des GGF's an den GGF

Durchlaufender Posten daher 100 % Betriebsausgabe

Berufsunfähigkeit ? **6 Monate Karenzzeit berücksichtigt?**

Beratungsansatz



Damit wir **keine steuerliche Beratung** leisten,
haben wir als **Nachweis** ein **Gutachten**!

BERATUNGSANSATZ

**Dienstvertrag
kennen & nutzen**

REGULATORIK

KOSTEN

Dienstvertrag

geht vor

Versicherungsvertrag

PFLICHT VOR BERATUNG: DIENSTVERTRAG PRÜFEN!

Bevor du einen Geschäftsführer (GGF) berätst:

- Unbedingt zuerst den Dienstvertrag lesen!
- Der Dienstvertrag legt die Spielregeln fest – er bestimmt, was versichert werden kann und was nicht.
- Nur wer den Dienstvertrag kennt, kann rechtssicher beraten.



Der **Dienstvertrag** hat **Vorrang** vor dem **Versicherungsvertrag**!
Keine Beratung ohne Vertragskenntnis – sonst droht Haftung!



ABSTIMMUNG IST PFLICHT!

Der **Dienstvertrag des GGF** muss zur **Absicherung** passen.



1. Krankenversicherung
2. Berufsunfähigkeitsversicherung



Nur wer **beides** kennt, berät richtig.



KRANKENVERSICHERUNG

Gestaltung mit **Mehrwert für den GGF**



Worauf du achten solltest

- eine **Lohnfortzahlung** von bis zu **6 Monate** ist lt. den steuerlichen Handbüchern möglich
- **keine vGA**
- **Absicherung** ist nur über eine **private Krankenversicherung** möglich
- **Vorsorgeuntersuchungen** für den GGF sind **steuerlich anerkannt** (FG Düsseldorf 30.09.2009/15K2727/08)
- **Empfehlung: im Dienstvertrag verankern**

Merksatz für idie Praxis: Was steuerlich sauber ist, kann betrieblich klug gestaltet werden.

BERUFSUNFÄHIGKEIT

clever absichern



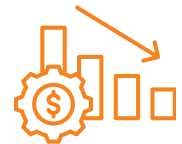
Worauf du achten solltest

- Karenzzeit & Dienstvertrag müssen zusammenpassen
 - 6 Monate Lohnfortzahlung = 6 Monate Karenzzeit
 - Sonst zahlt der Kunde unnötig hohe Beiträge
- Nur 6 Wochen Lohnfortzahlung?
 - Dienstvertrag anpassen!
 - So werden private Risiken zu betrieblichen Ausgaben

Merksatz für die Praxis: Wer den Vertrag kennt, spart beim Beitrag – und berät mit Konzept..

6 MONATE LOHNFORTZAHLUNG

Mehr als nur Sicherheit

**Kosten senken:**

BU-Absicherung über bAV spart Beiträge und optimiert Liquidität

**Betrieblich absichern:**

Lohnfortzahlung kann als Betriebsausgabe rückgedeckt werden

**Verdienstaufschlag vermeiden:**

Durch abgestimmte Verträge wird im Ernstfall gezahlt

**Karenzzeit nutzen:**

Private BU mit 6 Monaten Karenz spart Beiträge

**Krankenversicherung clever gestalten:**

Teile der PKV können als Betriebsausgabe hinterlegt werden

**Gesetzlich versichert?**

Keine Absicherung möglich – nur 2 PKV-Anbieter bieten passende Lösungen

Merksatz für die Praxis: Wer klug gestaltet, spart doppelt – beim Beitrag und bei der Steuer.

GESTALTUNG DES VERSICHERUNGSSCHUTZES



Der Dienstvertrag des Gesellschafter- Geschäftsführers

- Kein Arbeitsverhältnis im klassischen Sinne → nicht dem BetrAVG unterstellt
- Vertrag regelt Leistungen und Aktivbezüge:
 - Gehalt, Tantieme, Altersversorgung
 - Sachbezüge, Entgeltfortzahlung, Vorsorgeleistungen



Zivilrechtlich wirksam nur mit Gesellschafterbeschluss (BGH)

- Schriftform zwingend erforderlich - sonst droht verdeckte Gewinnausschüttung (vGA)

Dienst vertrag

kennen & nutzen



BERATUNGSANSATZ

Fragebogen für ihr Erstgespräch



Handout zum Download

COMING
SOON

Vorauszahlung KV

FondsKonzept

GGF-Fragebogen für Erstbesuche

Unternehmensdaten

Name/Vorname/Adresse GmbH

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Name/Vorname GGF

Persönliche Angaben

Geburtsdatum

Betriebsrät in die GmbH als GGF

Vorbeirat ☐ ja ☐ nein

Kinder ☐ ja ☐ nein

Geburtsdaten der Familienangehörigen

Dienstvertrag

Gründungsdatum der GmbH

Lohnfortzahlung laut Dienstvertrag ☐ ja ☐ nein (auch im Todesfall) ☐ ja ☐ nein

Wie lange beträgt die Lohnfortzahlung laut Dienstvertrag? Bitte Kopie des Dienstvertrags beilegen

Krankenversicherung

PKV GKV

Mit oder ohne Krankentagegeld ☐ ohne ☐ mit/Höhe angeben

Ehefrau/Kinder versichert bei

Gehalt

Gehaltshöhe brutto/Monat

Bestehende Versicherungen & Zusagen (bitte falls möglich immer Policenkode beilegen)

☐ Direktversicherung vorhanden? Gesellschaft

☐ Pensionszusage vorhanden? Gesellschaft

☐ P-Kasse/U-Kasse vorhanden? Gesellschaft

☐ Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) vorhanden? Gesellschaft

☐ Unfall-/Dread Disease-Versicherung vorhanden? Gesellschaft

Rechtliche Angaben

Von § 181 BGB betroffen? ☐ ja ☐ nein

BERATUNGSANSATZ

Dienstvertrag
kennen & nutzen

VERTRIEBSIMPULS

KOSTEN



Stellen Sie sich vor ...



Rentenschock:

Es wird immer wieder **diskutiert**, dass **Selbständige** in die **staatliche Rentenversicherung** einzahlen müssen!

HANS-BÖCKLER-STIFTUNG (HBS)

DIE HBS IST DIE OFFIZIELLE STIFTUNG DES DGB UND VERTRITT THEMEN RUND UM MITBESTIMMUNG, GUTE ARBEIT, SOZIALSTAAT, WIRTSCHAFTSPOLITIK UND ARBEITNEHMERRECHTE

HIGHLIGHT**Sonderlösung:**

- Sofortige Absicherung einer Basisrente für Selbständige, welche als mögliche Befreiung für die Rentenversicherungspflicht herangezogen werden könnte.
- Der monatliche Mindestbeitrag liegt bei 50 €

Im Vertrag:

„**Sollte** das **Gesetz verabschiedet** werden, dass der Selbständige Pflichtbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung zahlen muss, soll stattdessen der **Basisrentenantrag** auf den dann **geforderten Mindestbeitrag erhöht werden**“

HIGHLIGHT**Annahme:**

Wir nehmen an, dass die selbständige Person gerade 40 Jahre alt ist und bis 67 arbeiten wird.

Wenn Sie 1 Vertrag abschließen:

50 € x 12 (Monate) = 600 € x 27 Jahre Laufzeit = 16.200 € (80% Bewertung)
= 12.960 € Bewertung

Bei 10 Verträgen = 129.600 € Bewertung

Bei 100 Verträgen = 1.296.000 € Bewertung

HIGHLIGHT

Sollte per Gesetz dann der geforderte Mindestbeitrag z.B. bei 500 € betragen.

- So wird bereits über Nacht die neue Police erstellt!!
- Sie erhalten für den Differenzbetrag eine Provision

Bei **1** Vertrag = (Differenz Beitrag 450 x 12 x LZ x Faktor 80%)
= **116.640 € Bewertung**

Bei **10** Verträgen = **1.166.400 € Bewertung**

Bei **100** Verträgen = **11.664.000 € Bewertung**

HIGHLIGHT

- Noch nie war der **Verkauf** einer 500 € (Beispiel) Police **so einfach**
- Noch nie war ein **Vertrag** so **stornosicher**
- **Schützen Sie Ihren eigenen Bestand! Wenn Sie nicht tätig werden, dann wird es die Konkurrenz.**

Die Folge:

Sollte diese Erhöhung kommen, werden viele Personen die Beiträge von bestehenden Verträgen reduzieren müssen! Storni!

Wenn Sie tätig waren, dann schützen Sie Ihren Bestand.

Dann entscheiden Sie, welcher Vertrag reduziert wird, da der Kunde nach wie vor von Ihnen betreut wird, denn die Basisrente wurde bei Ihnen abgeschlossen.

KOSTEN

mtl. Kostenpauschale (netto) zu tragen durch den Makler	Provision bei Abschluss- unterstützung
0€	30% Makler 70% FondsKonzept
100€	50% Makler 50% FondsKonzept
250€	70% Makler 30% FondsKonzept

TIPPGEBER

reine Tippgeberproision. Makler bittet uns nur den Abschluss zu tätigen und benötigt keinen Support

CLEARING

der Makler will sich regelmäßig mit Herrn Schreiner austauschen und benötigt dabei fachliche Unterstützung

PROFI

der Makler will nicht nur den telefonischen Support sondern wünscht ebenfalls vertriebliche Unterstützung vor Ort in Form von Schulungen (eigene Mitarbeiter oder Kunden)



FRAGEN?



VIELEN DANK!