



GGF-Versorgung

VERSORGUNGSKONZEPT AUF DEM PRÜFSTAND

Betriebliche Altersversorgung

WWK

Eine starke Gemeinschaft

GGF-Risiko-Check

VERSORGUNGSZUSAGE AUF DEM PRÜFSTAND



INHALT

- 4** Sind Direktzusage und Finanzierungs-konzept noch aktuell?
- 6** Möglichkeiten des BilMoG optimal nutzen
- 8** Die Finanzierung Ihrer Direktzusage
- 10** Überprüfung der Direktzusage
- 11** Direktzusage – Vorteile und Alternativen
- 12** Zielgerichtete Serviceleistungen und Lösungen
- 13** WWK Versicherungen: Ein überzeugender Partner
- 14** Das WWK PensionsManagement
- 15** Ihr individueller Versorgungsvorschlag

Veränderte Rahmenbedingungen

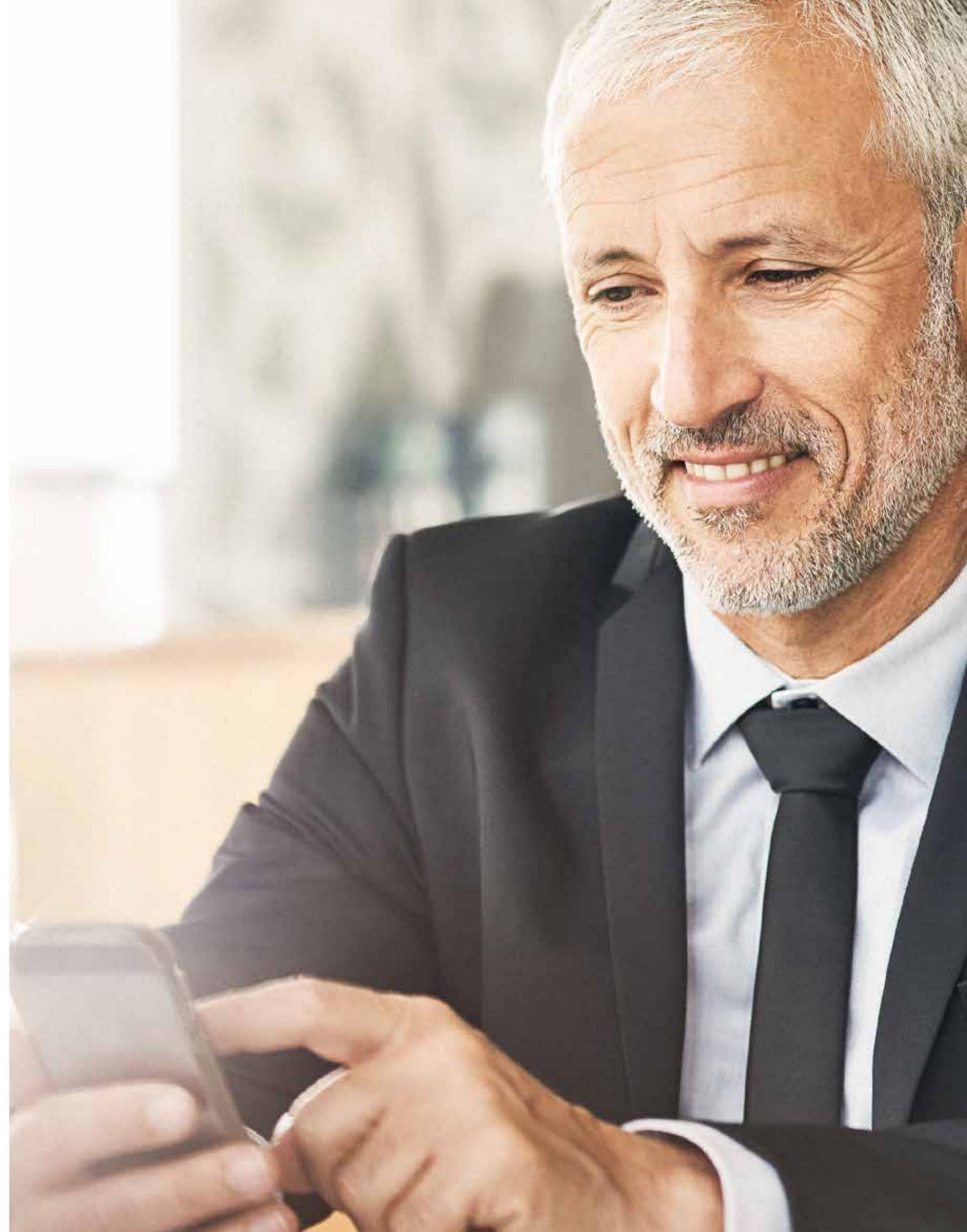
SIND DIREKTZUSAGE UND FINANZIERUNGSKONZEPT NOCH AKTUELL?

In dem meist langen Zeitraum zwischen der Erteilung einer Direktzusage und der tatsächlichen Leistungserbringung kann sich wirtschaftlich und beruflich vieles ändern. Auch die rechtlichen und persönlichen Rahmenbedingungen entwickeln sich erfahrungsgemäß ständig weiter.

Damit Sie sowohl als Versorgungsberechtigter wie auch als Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH möglichst keine Nachteile in Kauf nehmen müssen, sollte regelmäßig überprüft werden, inwieweit diese Veränderungen für Ihre Versorgung und Ihre GmbH von Bedeutung sind.

Mögliche Veränderungen im Überblick:

- Rechtsprechung und Gesetzgebung
 - das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)
 - neue Heubeck-Richttafeln (zuletzt 1998, 2005 und 2018)
 - neues steuerliches Mindestpensionsalter
 - neue steuerrechtliche Berücksichtigung von Abfindungsklauseln
- Wirtschaftliches Umfeld, Zustand der GmbH und Ihre Situation als Gesellschafter und Versorgungsberechtigter
 - Situation auf den Kapitalmärkten und Überschussbeteiligung der Versicherungsgesellschaften
 - wirtschaftliche Lage im Allgemeinen und bezogen auf die GmbH
 - Beteiligungsverhältnisse in der GmbH
 - Aktivbezüge, Kaufkraft und Änderungen im privaten Umfeld
- Gesellschaftliche Veränderungen
 - stetig steigende Lebenserwartung
 - Reduzierung der gesetzlichen Sicherungssysteme (z. B. Rentenreform)
- Wirtschaftliche Zielsetzungen der GmbH für die Versorgung
 - steuerliche Motivation
 - Bilanzpolitik, Bedeutung von Rating und Bonität
 - Nachfolgeregelung bzw. Verkauf, Umwandlung und Liquidation der GmbH





BilMoG

MÖGLICHKEITEN OPTIMAL NUTZEN

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG), welches für die Geschäftsjahre nach dem 31.12.2009 verpflichtend anzuwenden ist, führt zu einer unterschiedlichen Bewertung von Versorgungsverpflichtungen in Steuer- und Handelsbilanz.

Bewertung von Pensionsrückstellungen gemäß BilMoG

Die Bewertung der Direktzusage in der Steuerbilanz hat hingegen weiterhin nach dem Teilwertverfahren gemäß § 6a EStG mit einem Rechnungszins von jährlich sechs Prozent zu erfolgen. Aufgrund der Regelungen des BilMoG ist bei der Bewertung von Pensionsrückstellungen für die Handelsbilanz ein aktuell realistischer, derzeit also niedrigerer Marktzinssatz zugrunde zu legen.

Saldierungsgebot

Durch die gemäß BilMoG mögliche Saldierung mit vorhandenem Deckungsvermögen (zum Beispiel Rückdeckungsversicherungen) kann die Höhe der in der Handelsbilanz ausgewiesenen Pensionsrückstellungen jedoch reduziert und ggf. die Eigenkapitalquote verbessert werden.

Ein großer Teil der Direktzusagen ist gegenwärtig nicht (mehr) oder lediglich mit dem steuerlichen Teilwert ausfinanziert. Das BilMoG hat die Problematik der bisher bereits vielfach vorhandenen Finanzierungslücken verschärft. Da die Handelsbilanz als Informationsquelle beispielsweise für Kreditinstitute, Gläubiger und potenzielle Käufer dient, wird die Finanzierungslücke für diesen Interessentenkreis offensichtlich. Dies kann die Ausgangslage der GmbH bei Kredit- und Verkaufsverhandlungen erheblich verschlechtern.

Das BilMoG schreibt kein Bewertungsverfahren verbindlich vor. Die möglichen Verfahren (das modifizierte Teilwertverfahren) führen häufig zu deutlich unterschiedlichen Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz.

Die Vorteile eines Verfahrens gegenüber den anderen hängt von den individuellen Gegebenheiten der GmbH und der bestehenden Direktzusage ab.

Finanzierung

IHRE DIREKTZUSAGE

Ist Ihre Zusage noch angemessen?

Von Zeit zu Zeit ist zu prüfen, ob das ursprünglich anvisierte Versorgungsziel mit dem ggf. zwischenzeitlich gestiegenen Einkommen noch harmonisiert bzw. ob die Kaufkraft der zugesagten Leistungen noch angemessen ist.

Eventuell sollte die Direktzusage unter Berücksichtigung der steuerlichen Anforderungen, wie Angemessenheit und Erdienbarkeit der Versorgung, entsprechend angepasst werden. Dabei darf allerdings nicht die Finanzierung der bereits bestehenden Direktzusage außer Acht gelassen werden.

Rückdeckungsversicherung zur Auslagerung der biometrischen Risiken

Je nach Ausgestaltung der Direktzusage sind von der GmbH die biometrischen Risiken Alter und Tod sowie Invalidität zu tragen. Mit einer geeigneten Rückdeckungsversicherung sollten zumindest die vorzeitigen Risiken Berufsunfähigkeit und Tod ausgelagert werden, um im Leistungsfall eine Überschuldung der GmbH zu vermeiden.

Die stetig steigende Lebenserwartung führt bei Rentenleistungen zu längeren Bezugszeiten.

Rückdeckungskonzepte

Zur Deckung dieses Langlebigkeitsrisikos kann die Rückdeckungsversicherung grundsätzlich nach drei alternativen Konzepten gestaltet werden (Kapitalrückdeckung):

1. Heubeck-Barwert
2. Versicherer-Barwert
3. BilMoG-Barwert

Beim Heubeck-Barwert entspricht die mögliche Ablaufleistung der Rückdeckungsversicherung der Altersrente aus der Direktzusage. Sie wird berechnet auf Grundlage eines aktuell unrealistisch hohen Zinssatzes (6 % p. a.) und Sterbetafeln ohne Sicherheitspuffer.

Beim Versicherer-Barwert hingegen werden derzeit gültige versicherungsmathematische Rechnungsgrundlagen verwendet.

Aus diesen Gegebenheiten resultiert beim Versicherer-Barwert ein weitaus höherer Kapitalbedarf zur Finanzierung der Rentenanwartschaften einer Direktzusage als beim Heubeck-Barwert.

Im Umkehrschluss bedeutet dies jedoch, dass der GmbH bei einer nur nach dem Heubeck-Barwert finanzierten Direktzusage voraussichtlich nicht ausreichend Kapital bzw. Rente aus der Rückdeckungsversicherung zur Verfügung stehen wird, um das Versorgungsversprechen zu erfüllen.

Der BilMoG-Barwert ist eine Zielgröße, die regelmäßig zwischen Heubeck- und Versicherer-Barwert liegt.



Minimierung der Finanzierungsrisiken

Es entsteht somit ein Finanzierungsrisiko für die GmbH. Zudem könnte seitens der Finanzverwaltung die Finanzierbarkeit der erteilten Direktzusage und damit deren steuerliche Anerkennung infrage gestellt werden.

Dieses Risiko lässt sich durch eine Ergänzung der bestehenden Kapitalrückdeckung bis hin zur Ausfinanzierung des gegenwärtigen Versicherer-Barwerts reduzieren bzw. vermeiden.

Lassen Sie sich rechtzeitig bzw. regelmäßig eine Werthaltigkeitsanalyse als Entscheidungsgrundlage für weitere Maßnahmen erstellen. Dabei wird überprüft, inwiefern Ihre Direktzusage zu einem bestimmten Zeitpunkt auf Basis unterschiedlicher Rechnungsgrundlagen (Heubeck-Barwert vs. Versicherer-Barwert vs. BilMoG-Barwert) ausfinanziert ist.

Überprüfung DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Die Überprüfung einer Direktzusage sollte grundsätzlich zu folgenden Zeitpunkten erfolgen:

- bei Erteilung bzw. Einrichtung der Direktzusage
- bei Erhöhung bzw. Verbesserung der Direktzusage
- bei wesentlicher Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der GmbH
- bei einem Rückgang des allgemeinen Zinsniveaus
- bei einer Anpassung der Rechnungsgrundlagen an die steigende Lebenserwartung (Richttafeln bzw. Sterbetafeln)
- bei einem Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen der GmbH bezogen auf die Versorgung
- vor dem Wechsel in den Ruhestand und bei Verkauf, Umwandlung und Liquidation der GmbH

und

in regelmäßigen Abständen, da die rechtlichen, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen, betrieblichen und persönlichen Rahmenbedingungen im Laufe der Zeit Veränderungen unterworfen sind.

Direktzusage

NOCH DER GEEIGNETE DURCHFÜHRUNGSWEG?

Mit der Erteilung einer Direktzusage sind nicht nur für Sie als Versorgungsberechtigten, sondern auch für die GmbH wesentliche Vorteile verbunden, wie z. B. die Steuerentlastung aufgrund der Bildung von Pensionsrückstellungen (Steuerstundungseffekt).

Unabhängig davon suchen Unternehmen aus verschiedenen Motiven, wie z. B.

- Reduzierung des Verwaltungsaufwands
- Nachfolgeregelung, Umwandlung, Verkauf und Liquidation der GmbH
- Bilanzoptik, Rating bzw. Bonität der GmbH (bspw. bei erhöhtem Bedarf an Fremdkapital für erforderliche Investitionen)

zunehmend nach Lösungsansätzen, um die unmittelbaren Versorgungsverpflichtungen aus der Bilanz auszulagern bzw. um sich wirtschaftlich und rechtlich von diesen zu befreien.



Unterstützung

ZIELGERICHTETE SERVICELEISTUNGEN UND LÖSUNGEN

Die WWK begleitet Sie auch auf Ihrem Weg aus der Direktzusage mit zielgerichteten Serviceleistungen und Lösungen, wie beispielsweise:

- umfangreiche Untersuchungen und Berechnungen, Werthaltigkeitsanalysen, Ermittlung der unverfallbaren Anwartschaften und Berechnung der möglichen Abfindungsbeträge
- Produktlösungen zur Nach- bzw. Ausfinanzierung der zugesagten Leistungen
- Übertragung der Rückdeckungsversicherung auf den Versorgungsberechtigten im Rahmen einer Abfindung
- Übertragung der Direktzusage auf die Liquidationsdirektversicherung
- Übertragung der Direktzusage auf den WWK Pensionsfonds im Rahmen des § 3 Nr. 66 EStG (erdiente Anwartschaften) bzw. die WWK Unterstützungskasse (noch zu erdienende Anwartschaften)

WWK Versicherungen

EIN ÜBERZEUGENDER PARTNER

Die Direktzusage bedarf auch nach ihrer Einrichtung – aufgrund der Vielzahl unterschiedlicher Einflussgrößen – einer individuellen und professionellen Betreuung. Dabei ist es entscheidend,

- die für die GmbH und die Versorgung bedeutenden Faktoren und ihre Abhängigkeiten wahrzunehmen und zu bewerten,
- hieraus die richtigen Schlüsse zu ziehen,
- die möglichen Handlungsalternativen und rechtlichen Restriktionen zu kennen sowie
- rechtzeitig geeignete Maßnahmen und Lösungen korrekt umzusetzen.

Die WWK ist dabei Ihr idealer Partner!



Überzeugend:
mit Bestnoten
ausgezeichnet



Exzellenter Service

DAS WWK PENSIONSMANAGEMENT

Der Service der WWK zur Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung endet nicht bei der Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung. Die WWK sorgt dafür, dass Ihre Direktzusage aktuell bleibt, auch wenn sich die Rahmenbedingungen ändern. Langjährige Erfahrung, hohe Finanzstärke, exzellenter Service und hochwertige Produkte zeichnen den richtigen Partner zum Aufbau und zur Betreuung einer betrieblichen Altersversorgung aus. Die WWK Lebensversicherung a. G. erfüllt diese Kriterien vollständig.

Um den ganz speziellen Wünschen und Ansprüchen eines jeden Unternehmens und Versorgungsberechtigten gerecht zu werden und maßgeschneiderte Komplettlösungen aus einer Hand bieten zu können, hat die WWK ein eigenes PensionsManagement mit einem dichten Netzwerk an Spezialisten gegründet.

Dienstleistungen des WWK Pensions-Management für Ihr Unternehmen

- Unterstützung in relevanten steuer-, sozialversicherungs- und arbeitsrechtlichen Fragestellungen
- Individuallösungen für leitende Angestellte, Gesellschafter-Geschäftsführer, Geschäftsführer (z. B. bei Unternehmensnachfolge)
- Analyse und Übernahme vorhandener Versorgungswerke
- Erstellung versicherungsmathematischer Gutachten
- Persönliche Beratung Ihrer Mitarbeiter vor Ort
- Langzeitbetreuung, z. B. bei gesetzlichen Änderungen, bei Neueintritten und Ausscheiden von Mitarbeitern



Lösung

IHR INDIVIDUELLER VERSORGUNGSVORSCHLAG

Die vorteilhafte Aktualisierung eines bestehenden Versorgungskonzepts für Gesellschafter-Geschäftsführer ist in einem hohen Maß individuell. Gerne erstellen wir Ihnen nach einer sorgfältigen Analyse – üblicherweise in Abstimmung mit Ihrem Steuerberater – einen auf Ihre betrieblichen und persönlichen Verhältnisse abgestimmten unverbindlichen Vorschlag, der die steuerlichen Kriterien, wie z. B. Finanzierbarkeit, Erdienbarkeit und Angemessenheit, der Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung erfüllt. Dabei betrachten wir sowohl die Auswirkungen auf der privaten als auch auf der betrieblichen Ebene.

Mit unserem WWK PensionsManagement stehen Ihnen bei der Einführung, Neugestaltung sowie bei der Überprüfung von einzelnen Versorgungslösungen stets kompetente Spezialisten zur Seite.



Eine starke Gemeinschaft

MEHR ALS EIN PARTNER IN IHREM INTERESSE

+ SICHER

Wir wurden 13 Mal in Folge für die „Höchste Substanzkraftquote“ ausgezeichnet.

+ UNABHÄNGIG

Wir sind ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit – wir arbeiten für Sie und nicht für Aktionäre.

+ KUNDENORIENTIERT

Bei uns stehen Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

+ ERFAHREN

Wir blicken auf mehr als 130 Jahre Unternehmensgeschichte und fast 50 Jahre Erfahrung mit fondsgebundenen Versicherungen zurück.

+ ERFOLGREICH

Mehr als 1,3 Millionen Kunden vertrauen auf die starke Gemeinschaft.

Bestens: unsere Auszeichnungen (Stand 01/2019)



WWK Lebensversicherung a. G.

Marsstraße 37, 80335 München

Telefon (089) 5114-34 56

Fax (089) 5114-34 99

bav@wwk.de, wwwk.de

WWK

Eine starke Gemeinschaft