GAYEN & BERNS HOMANN GRUPPE

Vorsprung | April 2018

Neues rund um die GBH MedienPolice®

Editorial

Wir wollen Ihr Leben leichter machen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor gut einem Jahrzehnt haben wir die **GBH MedienPolice®**. entwickelt. Obwohl es zu diesem Zeitpunkt schon langjährig aktive Anbieter gab und das Thema Versicherungen bei im Tagesgeschäft belasteten Unternehmern nicht immer an erster Stelle stand, waren wir absolut sicher: Wir werden mit unserem neuen Ansatz bei Betrieben sehr viel Gehör finden und deutschlandweit positive Reaktionen auslösen.

Mit Mut und großer Begeisterung begannen wir darum, den Markt von unserem Konzept zu überzeugen. Bei Veranstaltungen, mit Hilfe von Kooperationen, Verbandspartnerschaften und durch konsequente Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.

Heute können wir sagen: Jede Anstrengung, jedes Gespräch, jeder Kundenbesuch hat sich gelohnt und ausgezahlt. Unser Geschäft ist von Jahr zu Jahr beständig gewachsen. Zudem haben wir das Team der **GBH MedienPolice®** konsequent erweitert, zuletzt zum Jahresbeginn 2018.

Grundlage unseres Erfolgs sind und bleiben dabei unsere Kunden. Wie eine Vielzahl von Unternehmen aller Größen und Ausrichtungen spüren und wissen sie, dass es sich lohnt, mit uns zusammen zu arbeiten und von echten Vorteilen der **GBH MedienPolice®** zu profitieren.

Wir freuen uns, noch viele Unternehmen von unseren Ideen überzeugen zu können. Wann sprechen wir mit Ihnen?

Ihr Team der GBH MedienPolice®

Überall dort, wo Sie uns brauchen

Welche Wünsche Sie auch haben, wir sind für Sie da

Versicherungen sind Vertrauenssache. Unabhängig, ob es um das richtige Konzept, die Aktualisierung vorhandener Module oder den Schadensfall geht, wir von der GBH MedienPolice® legen größten Wert darauf, in ganz Deutschland mit kompetenten und verlässlichen Ansprechpartnern vertreten zu sein. Sehr gern besuchen wir Sie in Ihrem Druck- und Medienbetrieb.

Wir beraten Sie gern ausführlich: E-Mail oder Anruf genügt – gern stellen wir uns und die Vorteile unserer **GBH MedienPolice®** in einem persönlichen Gespräch vor. Mit bundesweit 13 Standorten und über 220 Mitarbeitern gehören wir zu den führenden, inhabergeführten Versicherungsmaklern Deutschlands. Eine umfangreiche Unterstützung – gerade im Schadensfall – beweist seit über 100 Jahren unsere Nähe zum Kunden.

WOLFGANG OSSENBRÜGGEN

A BÖRSENBRÜCKE 6
20457 HAMBURG
T +49 40 37002-244
F +49 40 37002-100
M +49 172 7522398
E WOLFGANG.OSSENBRUEGGEN@GBH.DE
W MEDIEN-POLICE.DE

BERND SCHULTE-LADBECK

A OSKAR-JÄGER-STRASSE 170
50825 KÖLN
T +49 221 949748-20
F +49 221 949748-99
M +49 171 3472970
E BERND.SCHULTE-LADBECK@KOELN.GBH.DE
W MEDIEN-POLICE.DE

SASCHA KOLVENBACH

A SCHILLERSTRASSE 3
76530 BADEN-BADEN
T +49 7221 3684-43
F +49 7221 3684-40
M +49 171 3238010
E S.KOLVENBACH@BADEN.GBH.DE
W MEDIEN-POLICE.DE

TAREK GESING

A BÖRSENBRÜCKE 6
20457 HAMBURG
T +49 40 37002-161
F +49 40 37002-100
M +49 173 2446295
E TAREK.GESING@GBH.DE
W MEDIEN-POLICE.DE

THORSTEN WAESCH

A OSKAR-JÄGER-STRASSE 170
50825 KÖLN
T +49 221 949748-58
F +49 221 949748-99
M +49 174 3870264
E THORSTEN.WAESCH@KOELN.GBH.DE
W MEDIEN-POLICE.DE

Mit der GBH MedienPolice® voll und ganz zufrieden

Versicherungsprämie um rund 37 Prozent gesunken

2015 fiel beim Druckhaus Frank in Wemding bei Dinkelsbühl eine weitreichende Unternehmens-Entscheidung. Um den Bereich Versicherungen zu vereinfachen, wechselte der 42 Mitarbeiter zählende Offset- und Digitaldruckbetrieb komplett zum Versicherungsmakler Gayen & Berns · Homann GmbH und zu der von ihm angebotenen GBH MedienPolice®. Heute ist man über diesen Schritt rundum zufrieden. Die Prämie ist um rund ein Drittel gesunken, die Zahl der Verträge reduzierte sich massiv, bei der Schadensabwicklung gibt es primär nur noch einen Ansprechpartner.

Sieht man sich im hellen und modernen Ausstellungs- und Besprechungsbereich des Druckhauses Frank intensiver um, so wird eines sehr schnell klar: Der Betrieb, der 1995 in einer Garage am Ort gegründet wurde, ist das, was man als eine „Druckerei alten Zuschnitts" bezeichnen kann. Unabhängig, ob Visitenkarte, Flyer, Verpackung oder Buch – auf den Regalen der bunten und abwechslungsreichen Auslage findet sich praktisch alles, was ein mittelständischer, erfolgreicher Druckereibetrieb heute produzieren kann. Daniel Frank, zusammen mit Bruder Tobias und Mutter Ingrid geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, bestätigt gern den Eindruck des Gastes, der bei einer Tasse Kaffee durch die großen Fenster in das grüne Umfeld des Familienbetriebs blickt. ***„Wir legen absolut Wert darauf,"*** so der 31jährige, „nicht von einem Kunden abhängig zu sein. Unser größter Auftraggeber macht darum auch gerade einmal zehn Prozent unseres Umsatzes aus." Wichtig ist für das Unternehmen, das 2008 in einen Neubau von heute rund 4000 Quadratmeter zog, noch etwas Weiteres: Es soll so gut wie alles inhouse gefertigt werden, Outsourcing an Partner ist nicht das Ziel. ***„Bis auf ein paar Spezialanforderungen können wir von der Visitenkarte bis zur Klebebindung alles mit eigenen Maschinen und eigenen Fachleuten abdecken",*** so der geschäftsführende Gesellschafter. Basis im Druckbereich ist dabei eine 2017 in Betrieb genommene Heidelberger XL 106 sowie modernste Maschinen in Vorstufe und Weiterverarbeitung. Empfänger der Leistungen sind vornehmlich Industriekunden, Agenturen, Verlage und staatliche Einrichtungen im ganzen Bundesgebiet.

Zu viele Verträge und Policen vorhanden

Das Thema Versicherung kam beim Druckhaus Frank im Jahr 2015 in den Fokus. Bei einer Info-Veranstaltung des Einkaufsverbundes Druck (EVD), bei dem das Druckhaus Mitglied ist, berichtete ein Offsetdrucker aus Nordrhein-Westfalen über seine guten Erfahrungen mit dem auf Druckereien spezialisierten Versicherungsmakler Gayen & Berns · Homann GmbH. Bestandteil der dort vorgestellten Präsentation war neben der guten Schadensabwicklung vor allem die Leistungsstärke der GBH MedienPolice®, die von dem Vortragenden sehr hervorgehoben wurde. „Da wir sowieso überlegten, den Bereich Versicherungen zu straffen, kamen die Informationen genau zur rechten Zeit und machten uns sehr neugierig", erinnert sich Frank. Schon wenige Tage nach der Veranstaltung fuhr ein Kundenberater von GBH nach Wemding und nahm gemeinsam mit dem Unternehmen eine halbtägige Analyse des vorhandenen Versicherungsbestandes vor. Ergebnis dieses Unterlagen-Checks: In dem Familien-Unternehmen gab es mehr als 20 einzelne Verträge und Policen, die im Laufe der Zeit mit lokalen Versicherungsagenten, finanzierenden Banken sowie Leasing-Gesellschaften geschlossen wurden. Weil die Unterlagen mehrere Ordner füllten und jede Vereinbarung viele Seiten umfasste, war den Verantwortlichen in Wemding dadurch nicht mehr deutlich, welche Versicherung eigentlich was abdeckte, vor allem aber, an wen man sich im Schadensfall wenden musste.

Neuordnung der Versicherung

„Dass sich alle unsere Einzelverträge in einer einzigen Police, nämlich der GBH MedienPolice®, abbilden ließen, verschaffte uns eine enorme Erleichterung“, so der Diplom-Kaufmann. Der in Baden-Baden ansässige Kundenberater von GBH teilte uns weiterhin mit, dass er im Rahmen des Maklermandats außerdem die diversen Über- und Unterdeckungen sowie Doppelversicherungen abbauen und alle notwendigen Kündigungen bei den jetzigen Anbietern organisieren wird. Dass er sich auch noch exzellent im Druckereiwesen auskannte und als kompetenter Berater in den technischen Bereichen auftrat, überzeugte die Wemdinger Unternehmer darüber hinaus. Gleiches galt für die Zusicherung, auch im Schadensfall als fester Ansprechpartner bereit zu stehen.

Finanzielle Erleichterungen

War die Familie Frank schon von der Verwaltungsvereinfachung sehr angetan, so sorgten die finanziellen und versicherungsseitigen Verbesserungen, die der Wechsel mit sich bringen würde, für echte Begeisterung. Mit dem Wechsel würde die Gesamt-Versicherungsprämie um rund 37 Prozent sinken und zudem die Selbstbeteiligung über alle Verträge um 90 Prozent zurückgehen. Von Vorteil war zudem, dass im Unterschied zu den bisherigen Verträgen alle vorhandenen Maschinen grundsätzlich mit dem Neuwert versichert wären und selbst eine vergessene Nachmeldung von neuem Equipment nicht zu Problemen beim Versicherungsschutz führen würde. Kein Wunder also, dass das Unternehmen nur wenige Zeit nach dem Erstgespräch das komplette Versicherungsmanagement an GBH übertrug und heute die gesamte Absicherung, inklusive Managerhaftpflicht, Rechtschutz und IT-Sicherheit über den Makler läuft. Seit Ende 2017 gehört dazu auch eine Maschinen-Ertragsausfall-Deckung.

DANIEL FRANK,
GESCHÄFTSFÜHRER

Gute Erfahrungen auch im Schadensfall

Dass die Zusagen von GBH auch im Schadensfall stimmen, zeigte sich vor wenigen Wochen, als es bei der gerade mal neun Monate alten zentralen Druckmaschine zum Maschinenbruch kam. *„Nur einen Tag nach dem Schadensfall“*, erzählt Frank, *„war der GBH-Berater vor Ort und koordinierte alle notwendigen Schritte. Hierzu gehörten die Unterstützung vor Ort, die Organisation des Gutachters, aber auch die Zusammenarbeit mit dem Versicherer.“* Was zudem überzeugte: Das für die Reparatur notwendige Geld war innerhalb von wenigen Tagen auf unser Konto eingegangen. *„Banken oder Leasing-Gesellschaften“*, so Frank, *„denen wir heute unsere Absicherung vorstellen, können gar nicht glauben, wie umfangreich die Leistungen der Police sind“*, so Frank. *„Das, was GBH leistet, entlastet uns massiv in unserem Kerngeschäft und gibt uns die Sicherheit, im Fall des Falles immer gut gerüstet zu sein.“*

Einige Highlights der GBH MedienPolice®

Stand April 2018

- **Eine Police, ein Beitrag, ein Bedingungswerk**
- **Individueller Versicherungsschutz nach dem Bausteinprinzip**
- **Wertermittlung/Risikoeinschätzung über den Risikoträger**
- **Unterversicherungsverzicht im Schadensfall**
- **Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit im Schadensfall (bis EUR 100.000)**
- **Generelle Neuwertentschädigung im Rahmen der Sach- und Maschinenversicherung (goldene Regel)**
- **Partielle Mitversicherung von Verschleiß**
- **Speziell für Lettershops: Fehlversendungen von Briefen, Paketen, Prospekten etc. sind mitversichert (Portokosten)**
- **Speziell für Buchbinder: erweiterte Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für fehlerhafte Bindearbeiten**
- **Professionelles Schadensmanagement**

Zu Beginn des Versicherungsberatungsprozesses nimmt GBH eine differenzierte Risikoanalyse vor, die allen Beteiligten einen Überblick über die vorhandene und notwendige Versicherungsstruktur des einzelnen Unternehmens verschafft. In Abstimmung mit dem Kunden erfolgt anschließend die Ausgestaltung des optimalen Versicherungsschutzes in Bezug auf Bedingungswerk und Prämie.

Qualität, die überzeugt

So zufrieden zeigen sich unsere Kunden

„Die GBH-Gruppe betreut uns seit einigen Jahren im Bereich der betrieblichen Versicherungen. Neben den maßgeschneiderten Versicherungslösungen schätzen wir insbesondere die professionellen und zuverlässigen Ansprechpartner, die uns jederzeit mit „Rat und Tat" zur Seite stehen. Von ihrer unkomplizierten Schadensabwicklung und ihren branchenabhängigen Fachkenntnissen profitieren wir sehr! GBH ist für uns der ideale Partner, den wir uneingeschränkt weiterempfehlen können."

Haßfurter Medienpartner GmbH & Co. KG, Haßfurt / Hubert Gerhart, Geschäftsleitung

Haßfurter MEDIEN PARTNER
Design | Druck | Finishing | Lettershop | Logistik

„Mit der GBH-Medien-Police® sind wir in einem Vertrag gegen fast alle Eventualitäten abgesichert – und das auch noch günstiger als vorher. Vor allem die von GBH vorgenommene Umstellung der Kfz-Versicherung hat dazu geführt, dass die Gesamtbelastung deutlich gesunken ist." "

EMIL FREY KG, Hamburg, Geschäftsführung

Qualität mit Tradition ... Frey KG seit 1945 Siebdruck · Digitaldruck Folienbeschriftung Tampondruck ... in dritter Generation

„GBH hat alles für uns zu 100 Prozent gemanaged. Bei der schnellen und guten Schadenbearbeitung und -abwicklung kam uns zugute, dass wir 2004 unser gesamtes Versicherungswesen an Gayen & Berns · Homann GmbH übergeben und alle Verträge bei einem Versicherer in der GBH-MedienPolice® zusammengefasst hatten. Dadurch wussten wir stets, welche Versicherung zuständig war und dass wir weder falsch noch unterversichert sind, da der Makler jedes Jahr von sich aus einen Check der aktuellen Situation vornimmt.

Busemeyer GmbH, Remscheid, Geschäftsleitung

BUSEMEYER Team DRUCK GMBH

Ein Unterschied mit großer Bedeutung:

Versicherungsmakler versus Versicherungsagent

Vielen Verantwortlichen in der Druck- und Medien-Industrie ist der Unterschied zwischen einem Versicherungsmakler und einem Versicherungsagenten oder -vermittler oft nicht klar. Gleiches gilt für die Frage, ob und warum es sich lohnt, mit einem Makler wie GBH zusammen zu arbeiten. Nachfolgend einige, wichtige Fakten.

1. Die Abgrenzung von Maklern gegenüber Agenten und Vermittlern ist nicht neu, sondern gibt es seit vielen Jahren. Im Markt fanden sich laut des Statistik-Portals statista.de 2017 rund 160.000 Vermittler und Vertreter sowie rund 48.000 Makler.

2. Versicherungsagenten und -vermittler sind vertraglich an eine Versicherungsgesellschaft gebunden, das heißt: Sie bieten ausschließlich deren Produkte an. Versicherungsmakler haben dagegen die Möglichkeit und auch die Pflicht, für ihre Kunden aus allen vorhandenen Anbietern das Beste zu finden und anzubieten. Auch steht es ihnen zu, Produkte und Dienstleistungen verschiedener Versicherungsgesellschaften in eigenen Policen und Angeboten zu bündeln und eigenständig zu vermarkten (z. B. die **GBH MedienPolice®**)

3. Im Gegensatz zu gebundenen Vermittlern (Agenten) erhält der Makler vom Kunden einen Beratungs- und Vermittlungsauftrag, ähnlich einem Rechtsanwalt. Der Versicherungsmakler muss aufgrund dieses Mandats nicht nur die bestehende Vorversicherung akkurat auf Mängel und Optimierungen überprüfen, sondern auch nach Abschluss ungefragt auf etwaigen Anpassungsbedarf sowie Veränderungen hinweisen.

4. Während Versicherungsvermittler und -agenten eher generalistisch aufgestellt sind, sind Versicherungsmakler häufig absolut fach- und branchenspezifisch unterwegs. Sie kennen also ihren Bereich extrem gut und mit allen Details. Hinzu kommt, dass viele Makler im Anschluss an eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann in der Regel noch ein Studium mit rechtlichen, technischen sowie betriebswirtschaftlichen Inhalten absolvieren.

5. „Als Versicherungsmakler vertreten wir keine Versicherung. Wir vertreten Sie." Was den Anschein eines Slogans hat, beruht auf dem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 22.05.1985, dem sog. „Sachwalterurteil". Versicherungsmakler stehen somit als treuhänderischer Sachverwalter und Interessenvertreter auf der Seite des Versicherungsnehmers.

Ab sofort: Medien-Versicherungscheck48

Massive Entlastung für Ihr Unternehmen

Geht es um Versicherungen, stehen Unternehmen der Druck- und Medienbranche heute vor zwei zentralen Fragen: Haben wir wirklich die richtige Absicherung und bezahlen wir nicht viel zu viel Prämie für zu wenig Leistung? Vor allem aber: Wie können wir unseren häufig auf viele Policen und Verträge verteilten Versicherungsschutz prüfen, ohne dass wir dafür unsere sowieso beschränkten eigenen Ressourcen nutzen müssen? Mit dem neuen „Medien-Versicherungscheck48" bietet GBH ab sofort eine passende Lösung. Nutzt ein Unternehmen das kostenlose Angebot, kommen die GBH-Fachleute nach einer Terminvereinbarung ins Unternehmen, prüfen innerhalb von maximal 48 Stunden eigenständig alle vorhandenen Versicherungsunterlagen und geben abschließend mündliche Hinweise auf Verbesserungs- und Einsparmöglichkeiten.

Mit dem kostenlosen „**Medien-Versicherungscheck48**" bietet der Versicherungsmakler GBH damit eine echte Hilfe für ohnehin mit Arbeit hoch belastete Unternehmer und deren Mitarbeiter. Diese müssen weder die Versicherungsunterlagen sortieren, noch kopieren, auch ein Versand ist unnötig. Vielmehr reicht ein Fingerzeig auf die entsprechenden Ordner im Regal für eine eigenständige Prüfung der Dokumente häufig aus. Eine entsprechende Geheimhaltungs- und Verschwiegenheitsvereinbarung gibt dem Unternehmer die Sicherheit, dass keine Information in fremde Hände gerät, zum Beispiel, wenn in den Ordnern auch Dokumente hinterlegt sind, die keinen Bezug zu Versicherungen haben. Diesem „Vertrauensvorschuss" ist sich GBH durchaus bewusst.

Mündliche Empfehlungen

Ist die Prüfung abgeschlossen, informiert der Versicherungsfachmann die Verantwortlichen über erste Eindrücke und Ergebnisse. Zum Inhalt der Informationen gehören dabei, ob es grundsätzlich Verbesserungsmöglichkeiten gibt, wie hoch die Einsparungen ausfallen können und welche Schritte notwendig sind, diese umzusetzen. Um zu verhindern, dass die Details der gefundenen Optionen nicht eins zu eins an andere Dienstleister weitergegeben werden können, erfolgt die Information in der Regel mündlich. Ist der Kunde zufrieden und möchte von den Optionen profitieren, kann er noch vor Ort die Zusammenarbeit mit GBH und konkret die Nutzung der **GBH MedienPolice®** vereinbaren. Eine profunde Analyse im Vorfeld ist die Basis und somit der nächste Schritt zum Beginn einer Zusammenarbeit.

Bedarf vorhanden

„Aus unseren vielen Gesprächen mit Unternehmen der Druck- und Medienbrancheun wissen wir," so Wolfgang Ossenbrüggen, bei GBH für die **GBH MedienPolice®** zuständig, „dass das Thema Versicherung aufgrund der immensen Belastung im Tagesgeschäft immer wieder verschoben wird oder ganz unbearbeitet bleibt". Dieses gelte, so der Jurist weiter, besonders dann, wenn sich über die Jahre im Büro die Versicherungsordner häufen und man gar nicht mehr weiß, welchen Schutz man eigentlich im Detail hat. Ossenbrüggen. ***„Am Ende hofft man, dass nichts passiert".***

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz

Die neue Regelung betrifft alle Unternehmen

An dem seit 01.01.2018 gültigem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) kommt kein Arbeitgeber vorbei. Die Maßnahmen im Arbeits-, Sozial- und Steuerrecht betreffen alle Unternehmen und Ihre Mitarbeiter. Dieses Jahr sollte dafür genutzt werden, sich richtig zu positionieren. Nachfolgend möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die wesentlichen Neuerungen geben:

1. Einführung einer reinen Beitragszusage (Sozialpartnermodell)

Dieser Punkt ist die größte Veränderung des neuen Gesetzes. Zukünftig haben die Tarifvertragsparteien die Möglichkeit, eine neue Altersvorsorge/Zusageform in Ihrem Unternehmen einzuführen.

Mit der reinen Beitragszusage verpflichtet sich der Arbeitgeber lediglich zur Zahlung von Beiträgen. Eine gesetzlich geregelte Ausfallhaftung ist nicht mehr vorgesehen. Im Gegensatz zur herkömmlichen bAV dürfen die Altersvorsorgeverträge der Mitarbeiter keine garantierten Leistungen beinhalten. Nach dem Motto „pay and forget“ werden die Beiträge ohne garantierte Ablaufleistung in das neue Modell eingezahlt. Auch die erreichte Rentenleistung kann je nach Kapitalsituation steigen oder sinken.

Im Rahmen der Entgeltumwandlung muss der Vertrag für eine reine Beitragszusage ab dem 01.01.2018 auch vorsehen, dass der Arbeitgeber bei der Einsparung von Sozialversicherungsbeiträgen einen Zuschuss von 15 % einzahlt.

Nichttarifgebundene Arbeitgeber können das Sozialpartnermodell ebenfalls nutzen. Sie müssen sich dafür vertraglich auf die einschlägige tarifliche Regelung beziehen. Wie dies allerdings in der Praxis aussehen wird, ist noch unklar. Bestehende Betriebsrentensysteme sollen im Rahmen des Sozialpartnermodells angemessen berücksichtigt werden. Deshalb ist es wichtig, sein Betriebsrentenmodell schon im Vorfeld gut aufzustellen.

2. Verpflichtender Arbeitgeberzuschuss zur Entgeltumwandlung

Ab dem 01.01.2019 müssen Arbeitgeber auch für neu eingerichtete Entgeltumwandlungen, die über die herkömmliche bAV durchgeführt werden, einen Arbeitgeberzuschuss von pauschal 15 % zahlen. Direktzusagen und Unterstützungskassenzusagen sind davon nicht betroffen.

Voraussetzung für den verpflichtenden Zuschuss ist, dass der Arbeitgeber durch die Entgeltumwandlung seines Arbeitnehmers Sozialversicherungsbeiträge einspart.

Wichtig: Dieser Zuschuss löst keine zusätzlichen Kosten aus, da er nur dann anfällt, wenn der Arbeitgeber durch die Entgeltumwandlung auch Sozialversicherungsbeiträge spart. Für alle Entgeltumwandlungen, die vor dem 01.01.2019 erteilt wurden, wird dieser Arbeitgeberzuschuss erst ab dem 01.01.2022 verpflichtend sein.

3. Förderbetrag zur betrieblichen Altersversorgung

Mit dem BRSG wird ferner ein neuer „Förderbetrag zur betrieblichen Altersversorgung" im Einkommensteuergesetz verankert. Ab dem 01.01.2018 können hiervon alle Arbeitnehmer mit einem monatlichen Bruttoarbeitslohn von bis zu 2.200 EUR profitieren.

Voraussetzung für die Förderung ist, dass der Arbeitgeber zusätzlich zum Arbeitslohn im Kalenderjahr zwischen 240 EUR und 480 EUR in eine Direktversicherung, einen Pensionsfonds oder eine Pensionskasse einzahlt. Hiervon sind für den Arbeitgeber 30 % im Rahmen des Lohnsteuerabzugsverfahrens erstattungsfähig. Der Maximalbetrag liegt bei 144 EUR (entspricht 30 % von 480 EUR). Der Restbeitrag (bAV Beitrag abzgl. Förderung) ist als Betriebsausgabe abzugsfähig.

4. Weitere Änderung

- Ab 01.01.2018 wird der steuerfreie Dotierungsrahmen des § 3 Nr. 63 Satz 1 EStG auf 8% der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der allgemeinen Rentenversicherung (West) angehoben. Der sozialabgabenfreie Rahmen von maximal 4 % der BBG bleibt unverändert
- Es wurden die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Opting-Outmodelle geschaffen
- Die Riesterförderung wird in der betrieblichen Altersvorsorge neu geregelt

Fazit

Die bAV stellt zweifelsohne einen wichtigen Bestandteil im System der Alterssicherung in Deutschland dar. Die neuen Regelungen stellen viele Arbeitgeber vor offene Fragen, die sich mit den vorliegenden Gesetzesmaterialien allein leider nicht ausreichend beantworten lassen.

In der aktuellen Situation sollten alle Unternehmen ihre bestehenden Betriebsrentenmodelle hinsichtlich der neuen Entwicklungen prüfen lassen und gegebenenfalls anpassen. Gern stehen wir Ihnen für einen persönlichen Termin zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner:
HOLGER GERTH

A OSKAR-JÄGER-STRASSE 170
50825 KÖLN
T +49 221 949748-0
F +49 221 949748-99
M +49 172 2103348
E HOLGER.GERTH@GBH-VORSORGE.DE

IMPRESSUM

V. I. S. D. P.:
WOLFGANG OSSENBRÜGGEN, JÜRGEN RÖNSCH

E-MAIL:
INFO@MEDIEN-POLICE.DE

FOTONACHWEIS:

WWW.ISTOCK.DE: 825082730,492730705, 179225493, 861911300, 537252274, 466647910, 179225493, WWW.FOTOLIA.DE: 42415082, GRAPHISCHE BETRIEBE STAATS GMBH, GAYEN & BERNS • HOMANN GMBH