

März 2026

Marc Werzinger

Martin Czajor

Der GGF im Mittelpunkt der Akquise

Tools für Ihren bAV Erfolg 2026!



Rosenheimer
Unterstützungskasse e.V.

Referentenprofil

Marc Werzinger

- Gründungsmitglied der RUK e.V.
- Dipl.-Betriebswirt (FH)
- Referent für betriebliche Altersversorgung



Kontaktdaten:

Telefon: 08031-30 47 70

E-Mail: m.werzinger@rosenheimer-uk.de

m.werzinger@robav.de



Referentenprofil

Martin Czajor

- Rechtsanwalt
- Vorstand Rosenheimer Unterstützungskasse
- Geschäftsführer Ad Maximum GmbH

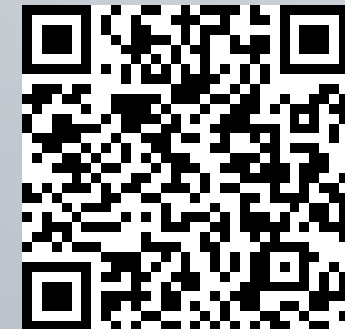


Kontakt Daten:

Telefon: 08031-30 47 70

E-Mail: m.czajor@rosenheimer-uk.de

m.czajor@admaximum.de



Grundsätzlich werden zwei Bereiche bedient:



1. Unterstützungskassenverwaltung (u.a. Rosenheimer Unterstützungskasse e.V.)



2. Servicedienstleistungen (PZ,PK,DV, Checks, Versorgungsordnungen)



Grundsätzlich zwei Komponenten unter einem Dach

Rosenheimer Unterstützungskasse e.V.

Ansprechpartner für höherwertige bAV

Hotline: 08031-589918

Montag bis Donnerstag 8:30 Uhr bis 17:30 Uhr, Freitag 08:30 Uhr bis 16 Uhr

Spezialgebiete:

- Unterstützungskasse
- Konzeptionen
- Innovationen/Türöffner
- GGF Versorgung
- Kollektive in der Unterstützungskasse

Grundsätzlich zwei Komponenten unter einem Dach



Ansprechpartner für Consulting in der höherwertigen bAV

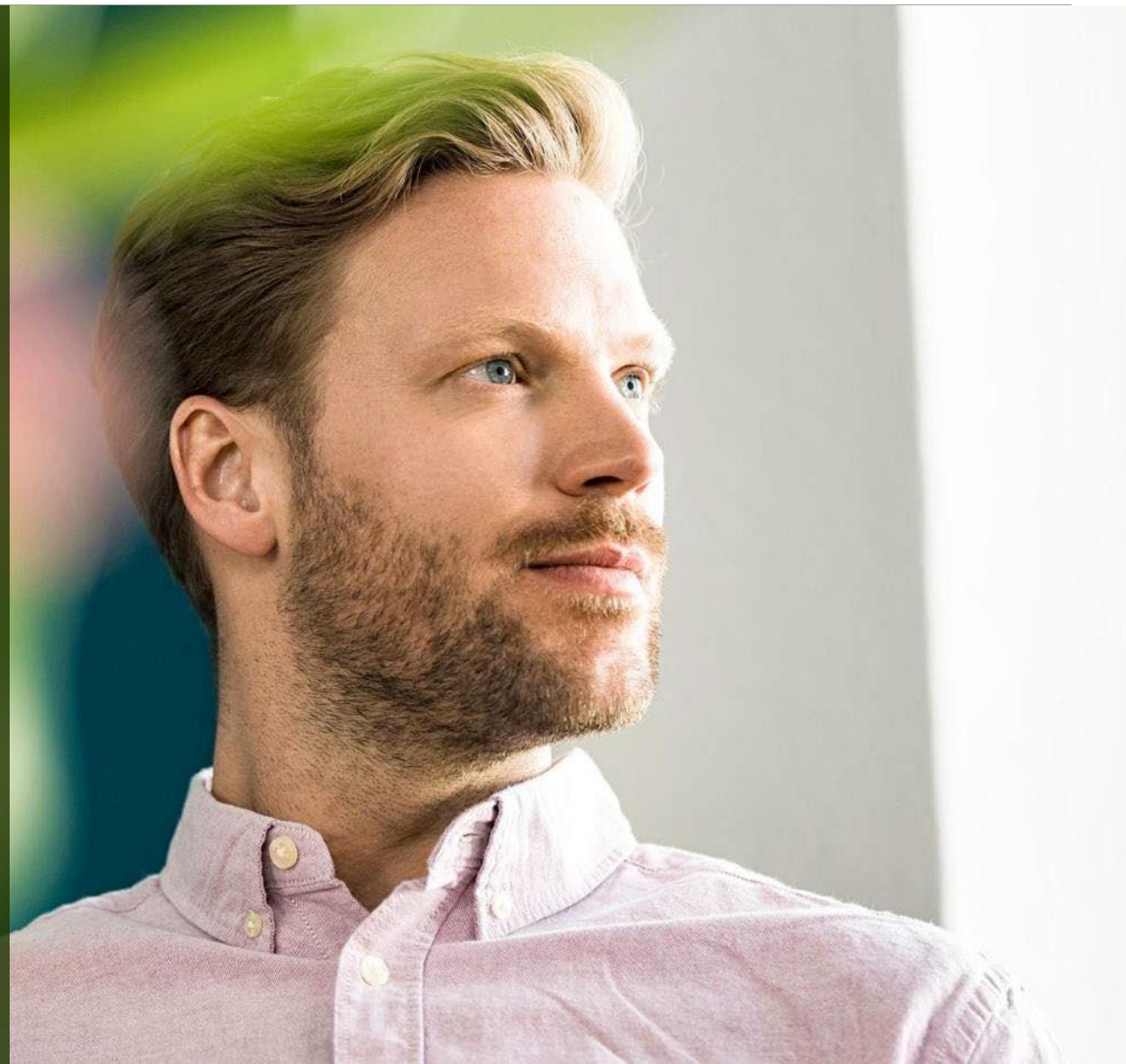
Hotline: 08031-9415081

Montag bis Donnerstag 8:30 Uhr bis 17:00 Uhr, Freitag 08:30 Uhr bis 15 Uhr

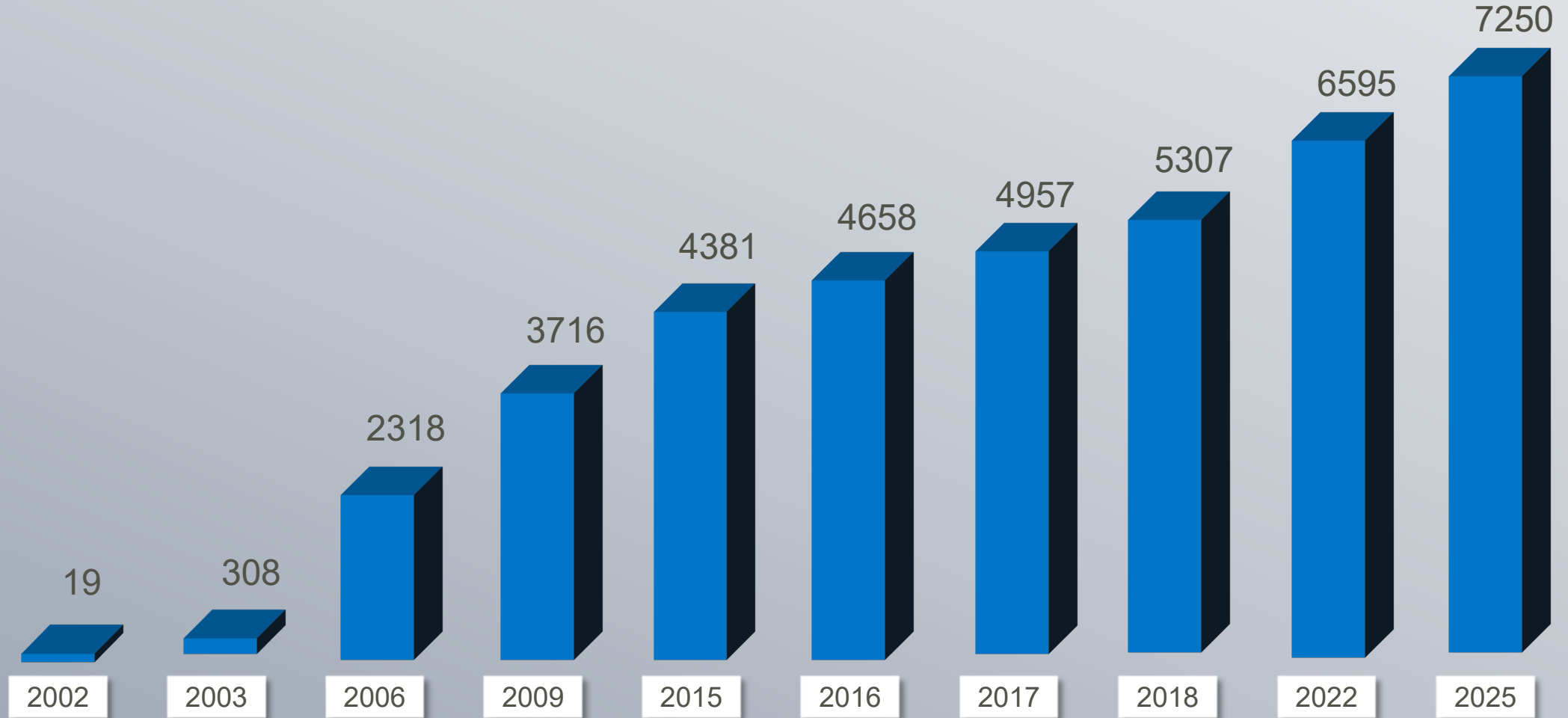
Spezialgebiete:

- Pensionszusage
- Begutachtung von Versorgungswerken
- Versorgungsordnungen
- Versicherungsmathematik

Unterstützungskasse



Entwicklung der Trägerunternehmen



Wer wir sind und was wir machen:

Fakten rund um unsere Tätigkeiten

Die
Verwaltungs-
gesellschaft
RobAV GmbH
betreut 6 weitere
Unterstützung-
kassen

Insgesamt über
10.000
Trägerunter-
nehmen

Vom Kleinstunter-
nehmen bis in den
S-DAX

Weitestgehend
digitalisierte
Verwaltungs-
prozesse

Newsletter für
Steuerberater und
Träger-
unternehmen

umfangreicher
telefonischer
Support

Mehr als 20 Jahre
Erfahrung

Kernkompetenzen I

Bilanzneutrale Lösungen für **GGF und Vorstände**

Ansprechpartner für **HR-Management**

Kompetenz für **StB und Wirtschaftsprüfer** inkl. Seminare

Hotline betriebliche Altersversorgung mit Dokumentation

Weiterbildung zu Spezialthemen und Unterstützungskasse



Kernkompetenzen II

Service bei der Einrichtung (Hotline oder Vor-Ort)

Konzepte zur **intelligenten Mitarbeiterversorgung**

Einrichtung von **Kollektiv-Versorgungen**

beanstandungsfreie Prüfergebnisse der Finanzverwaltung



Vorteile einer freien Gruppenunterstützungskasse



Unabhängigkeit von Versicherungsgesellschaften

Einsatz von unterschiedlichen Versicherungen in einem Trägerunternehmen

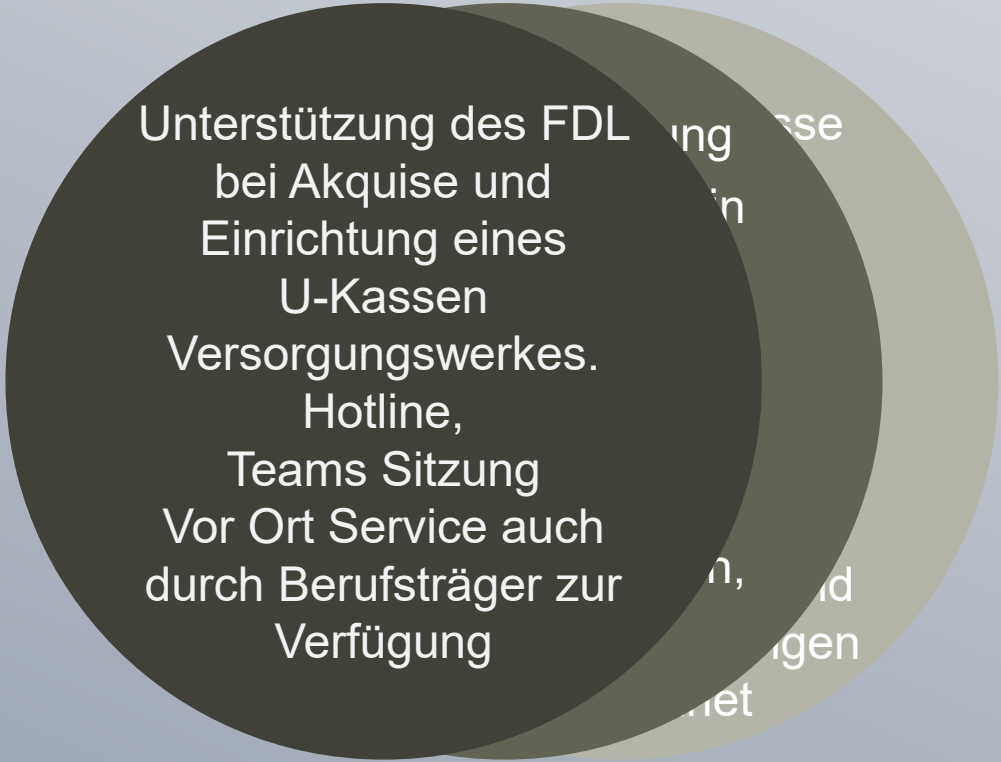
Einsatz von unterschiedlichen Versicherungen bei einem Zugehörigen

Nur eine Unterstützungskasse als Ansprechpartner auch in der Verrentung (Zahlstelle)

Freie Gestaltung von Leistungsplänen (Ratenzahlungsoption)

Option zur Verrentung einen anderen Versicherer zu wählen

Unterstützung in der zeitlichen Abfolge



Unterstützung in der zeitlichen Abfolge

Unterstützung des FDL bei Akquise und Einrichtung eines U-Kassen Versorgungswerkes. Es stehen Hotline, Teams Sitzung oder Vor Ort Service auch durch Berufsträger zur Verfügung

Zeitnahe Bearbeitung aller Veränderungen in der Anwartschaftsphase (Erhöhungen, Ausscheiden, Versorgungsausgleich, etc.)

Unterstützung in der zeitlichen Abfolge

Unterstützung des FDL bei Akquise und Einrichtung eines U-Kassen Versorgungswerkes. Es stehen Hotline, Teams Sitzung oder Vor Ort Service auch durch Berufsträger zur Verfügung

Zeitnahe Bearbeitung aller Veränderungen in der Anwartschaftsphase (Erhöhungen, Ausscheiden, Versorgungsausgleich, etc.)

Die Unterstützungskasse fungiert auch als Zahlstelle und Abrechnungsdienstleister. D.h. auf Wunsch des Trägerunternehmens werden Rentenzahlungen und Alterskapitalzahlungen abgerechnet

Kontakte sind die Eintrittskarte in die höherwertige bAV

A

**Gesellschafter-
Geschäftsführer**

Top-Down-Beratung
Weiterempfehlung
Cross-Selling

Kontakte sind die Eintrittskarte in die höherwertige bAV

A

**Gesellschafter-
Geschäftsführer**

Top-Down-Beratung
Weiterempfehlung
Cross-Selling

B

**Steuerberater
Wirtschaftsprüfer**

Multiplikatoren
Neutralität
Weiterempfehlung

C

**HR-Abteilung
Personalvermittler**

Multiplikatoren
Lösungen bieten
Altlasten entsorgen

D

**Unternehmensberater
Verbände**

Multiplikatoren
Netzwerke
Mehrwerte bieten

Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters

- Sie haben einen **keinen** Kontakt zu einem (beherrschenden) Gesellschaftergeschäftsführer (GGF)
- Wie kann eine Ansprache gelingen – über wen ist eine Ansprache sinnvoll?
 - Einzelansprache (Branche, Thema, Innovation – Abgrenzung, Leistungspläne)
 - Multiplikatoren (StB, WP, Unternehmensberater, Personalberater)
- Warum soll der GGF ausgerechnet mit Ihnen zusammenarbeiten? Alleinstellungsmerkmale?
- Rückdeckungsprodukte sind gut und nötig/sinnvoll. Aber sollte nicht das Konzept im Vordergrund stehen? (Anwartschaftsphase/Leistungsphase)
- **Keine Angst vor hohen Zahlen, der Bedarf muss ermittelt und kommuniziert werden.**

Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters

- Kapitalgesellschaften und Deutschland (UG, GmbH, AG)

- bis 10 Beschäftigte: 591.000



- 10 bis 50 Beschäftigte: 181.000



- 50 bis 250 Beschäftigte: 49.900



- über 250 Beschäftigte: 11.300

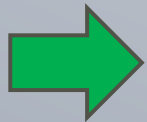
typisches
FDL-Klientel

Zur Veranschaulichung: es gibt 294 Landkreise in Deutschland

Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters



Der beherrschende GGF ist in der Regel von der gesetzlichen Sozialversicherungspflicht befreit. Deshalb spielt der Weg zum Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung eine wichtige Rolle.



Bei richtiger Gestaltung sind die Zahlungen in ein betriebliches Versorgungswerk Betriebsausgaben. Dies bedeutet, dass für diese Beiträge keine Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer zu zahlen sind (insgesamt ca. 30%). Bei einem Beitrag an den Versorgungsträger von € 1.000,-- sind also lediglich € 700,-- von der GmbH aufzuwenden.

Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters

1

BBGs sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Ein bGGF ist i.d.R. von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht befreit. Diese Personengruppe muss also für die Rente selbst vorsorgen.

2

Zum Vergleich: Was wird für einen abhängig Beschäftigten monatlich maximal aufgewendet?

Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung: seit 01.01.2026

GRV 18,6% von ca. 8.450 Euro = 1.571,70 Euro



3

Alternativer Vergleich: **18,6% des derzeitigen Gehalts zu investieren**

z.B. 12.000 Euro brutto p.M. = 2.232 Euro



4

Bei richtiger, steuerwirksamer Einrichtung ist die GF/GGF Versorgung eine Betriebsausgabe.

5

Beispiel: von 1.000 Euro Beitrag beträgt die Reduktion der Körperschaftssteuer und Gewerbesteuer grob 30%. Die 1.000 Euro werden also zu 30% steuerlich subventioniert.

1.000 Euro Beitrag in das Versorgungswerk kosten also ca. 700 Euro



Diese Förderung ist extrem hoch und erleichtert es dem GF/GGF hohe Rentenleistungen/Kapitalleistungen zu erhalten.

Welches Kapital benötigt man für eine entsprechende Rente?



Zurzeit werden ca. 330.000 Euro Kapital für jede 1.000 Euro lebenslange Altersrente benötigt.



Für 3.000 Euro Altersrente sind das schon ca. eine Million Euro Kapital. Deshalb sollte man frühzeitig mit dem Kapitalaufbau beginnen um diese Ziele zu erreichen.

Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters

- Sie haben einen Kontakt zu einem (beherrschenden) Gesellschaftergeschäftsführer (GGF)
- Fachlich (Steuerrecht/Arbeitsrecht) sind Sie aber nicht sattelfest weil bAV beispielsweise kein Schwerpunkt in Ihrem Alltag ist.
- Ziehen Sie uns gerne hinzu, über Teams oder persönlich. In der Regel ist nur ein einziges Gespräch mit dem Kunden, dessen StB, Ihnen und uns nötig, um die Möglichkeiten und Vorteile darzulegen.
- Beispiel aus dem Dezember 2025: Ein Gespräch von ca. 45 Minuten und eine Versorgung für einen GGF mit 2.000 Euro Monatsbeitrag sind final besprochen. Zusätzlich ergab sich ein Kontakt zum StB, der als Multiplikator gilt.
- **Keine Angst vor hohen Zahlen, der Bedarf muss ermittelt und kommuniziert werden.**

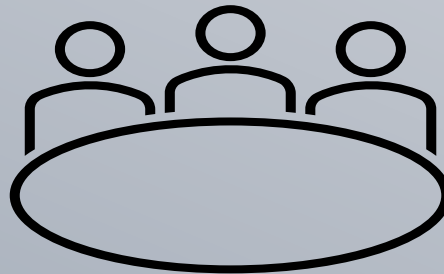
Der GGF als Zielgruppe des Finanzdienstleisters



Wir unterstützen Sie mit unserer langjährigen Expertise. In einen 45–60-minütigem Teams Meeting mit dem GGF wir die GGF-Versorgung beleuchtet – gerne auch mit steuerlichem Berater wenn gewünscht oder eben auch als reines Informationsgespräch.



In der weit überwiegenden Mehrzahl der Gespräche ist der GGF selbst der Ansicht doch etwas tun zu müssen, um eine entsprechende Absicherung für sich selbst zu erhalten.



Unterstützung auch durch Berufsträger



RA Martin Czajor



StB Robert Schlarb

Bestätigung der Dienstleistungsqualität

- die Qualität des Angebotsspektrums der RobAV GmbH wurde im Jahr 2025 abermals durch das unabhängige Rating der Compamedia GmbH bestätigt
- die RobAV GmbH ist erneut TOP-Consultant in der Kategorie Managementberater



Jetzt handeln!

Ein Überblick was zielführend ist



Bitte beachten Sie,
dass die Präsentation
nicht für die
Weitergabe an
Kunden geeignet ist.

Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

Veröffentlichung und Weitergabe der gesamten Präsentation oder auszugsweise Veröffentlichung oder Weitergabe dieser Präsentation nur mit schriftlicher Genehmigung der RobAV GmbH

Beispiele stellen keine steuerliche Beratung dar, dies ist ausschließlich Berufsträgern vorbehalten. Wir raten unbedingt dazu bei Einrichtung eines Versorgungswerkes den steuerlichen Berater einzubeziehen.

RobAV GmbH, Max-Josefs-Platz 11, 83022 Rosenheim

Copyright RobAV GmbH 2026, alle Angaben ohne Gewähr



Rosenheimer
Unterstützungskasse e.V.



Rosenheimer
Unterstützungskasse e.V.