

## Praxisfall mit Video:

**211.000.- € Gewinn durch Nettolohnoptimierung und bAV**

Von Hubertus Schmidt, FinanzPortal24 GmbH, 21.10.2014



Max Pffiffig arbeitet seit 5 Jahren als Angestellter bei einem mittelständischen IT-Dienstleister und erwartet ab Januar 2015 eine außertarifliche Gehaltserhöhung von monatlich Brutto 200.- €. Max hat im Internet recherchiert und in einem Online-Gehaltsrechner nachgerechnet, dass er bei einer Gehaltserhöhung von mtl. 200 € eine um 114,10 € höhere Nettoauszahlung erhält. Da er aus seiner individuellen Ruhestandsplanung weiß, dass er noch einen Versorgungsbedarf zur Ausfinanzierung seines Ruhestands hat, holt er sich auf dem Finanz- und Versicherungsmarkt verschiedene Vorschläge ein, mit der Maßgabe, das Optimum aus seiner Gehaltserhöhung für ihn herauszuholen.

Max ist bereit aus der Gehaltserhöhung 50.- € in seine Altersvorsorge zu investieren.

### Die Berater rechnen mit folgende Details per Januar 2015:

Max, 30 Jahre, verheiratet, SV-pflichtig, GKV-versichert, StKl. III/1, KiSt, NRW, Sohn Toby 2 Jahre.  
3.026,00 € Bruttoeinkommen pro Monat inkl. 26,00 € AG-Leistung VL, 36.312,00 € Brutto/Jahr.  
2.161,51 € Nettoeinkommen pro Monat vor der Gehaltserhöhung  
3.681,29 € Arbeitgeber-Gesamtkosten pro Monat

### Vergleichsberechnung mit steuer- und sv-pflichtiger Gehaltserhöhung um 200.- €:

Arbeitnehmer: 2.275,61 € Netto pro Monat  
= **114,10 € AN-Nettoauszahlung pro Monat für 200.- € Gehaltserhöhung**

Arbeitgeber: 3.924,60 € Arbeitgeber-Gesamtkosten pro Monat  
= **243,31 € AG-Mehrkosten pro Monat für 200.- € Gehaltserhöhung**

### Berechnung und Vorschlag Vermittler 1:

Mit all seinem verkäuferischen Wissen forciert Vermittler 1 den gelernten Produktverkauf. Unter den Aspekten von Sicherheit durch herausragende Unternehmenskennziffern, Top-Vertragsbedingungen, Verfügbarkeit und Rendite legt Vermittler 1 einen detaillierten Versicherungsvergleich vor und empfiehlt, dass Max 50.- € pro Monat in eine private Rentenversicherung der Schicht 3 bis zum Endalter 67 investiert, dynamisiert um 5% alle 2 Jahre.

**Beitragssumme 35.201,16 €.**

**Bei 3% Rendite p.A. ergibt sich ein verrentungsfähiges Kapital in 37 Jahren von 58.971,00 €.**

Max ist enttäuscht, denn diesen Vergleich hatte er im Internet bereits selbst gerechnet.

### Berechnung und Vorschlag Berater 2:

Berater 2 lässt sich nicht in die Diskussion um vermeintlich bessere Unternehmenskennzahlen und Top-Bedingungen verstricken, denn auf die kurze Halbwertszeit beider Argumente hat er zukünftig ohnehin keinen Einfluss. Er rechnet zunächst aus, dass ein Verrentungskapital von 58.971 € in 37 Jahren bei einem Kaufkraftverlust durch Inflation von 2,5% p.a., einer heutigen Kaufkraft von nur 23.651 € entspricht. Er wendet ein, dass sich Herr Pffiffig in 37 Jahren damit gerade mal einen gut ausgestatteten Kleinwagen kaufen kann. Er rechnet weiterhin aus, dass für den Kaufkrafterhalt von 58.971 € in 37 Jahren, nach Berücksichtigung von 2,5% Inflation, ein Betrag von 147.035 € erforderlich ist, damit sich Herr Pffiffig im Alter das leisten kann, was er heute für 58.971 € bekommt. Um in dem Schicht 3 Produkt 147.035 € zu generieren müsste Max statt 50.- € bereits 124,66 € aus seinem Nettoeinkommen sparen. Dafür benötigt Max aber eine Gehalterhöhung von monatlich 220.- €.

Max Pfiffig ist nun sensibilisiert. Für ihn steht fest, dass ein Angebot von Vermittler 1 nicht für ihn in Frage kommt und bittet Berater 2 um eine professionelle Beratung.

### **Schritt 1: Optimierte Nettolohnerhöhung über Zuschüsse:**

Berater 2 hat sich als Ziel gesetzt, das Optimum aus der außertariflichen Gehaltserhöhung für Max herauszuholen und empfiehlt an Stelle der Erhöhung des steuer- und sv-pflichtigen Bruttolohns, steuer- und sv-freie Zuschüsse mit dem Arbeitgeber zu vereinbaren, im Einzelnen:

- + 40,00 € Warenbezugsgutschein Benzin in Litern (steuer- und SV-frei)
- + 10,00 € Telefonkostenzuschuss (steuer- und SV-frei)
- + 150,00 € Kinderbetreuungszuschuss (steuer- und SV-frei)

**Da die Zuschüsse steuer- und SV-abgabenfrei zufließen wird Max 200.- € statt 114,10 € Netto erhalten und sein Arbeitgeber spart 43,31 € monatlich an Lohnnebenkosten (s. Vergleichsrechnung auf Seite 1).**

### **Schritt 2: Neue bAV mit VL-Umwidmung, optimiertem AN-Anteil und festem AG-Zuschuss:**

Berater 2 optimiert das laufende Gehalt. Die bisherigen VL (26.- € AG / 14.- € AN) werden in einen Beitrag zu einer neu abzuschließenden Direktversicherung nach § 3.63 EStG umgewidmet. Zusätzlich zahlt Max 178,58 € aus seinem bisherigen Bruttogehalt in diesen Vertrag. Da sein Arbeitgeber durch diesen Schritt Lohnnebenkosten spart, beteiligt er sich mit einem festen Arbeitgeberzuschuss von mtl. 43,08 €.

In Summe ergibt dies einen Beitrag zur Direktversicherung von monatlich 261,66 €

**Beitragssumme 116.177 € aus 261,66 € Monatsbeitrag zur bAV  
(Direktversicherung nach § 3.63 EStG + steuerfreier Zusatzbeitrag wg. fehlender DV nach § 40b EStG)  
Bei 3% Rendite p.A. ergibt sich ein verrentungsfähiges Kapital in 37 Jahren von 211.158 €.**

Max ist begeistert, denn durch die Nettolohn-Optimierung, VL-Umwidmung und den AN- / AG-finanzierten Anteilen zur bAV bleiben ihm tatsächlich wie aus der ursprünglichen Bruttolohnerhöhung 114,10 € als Barauszahlung pro Monat komplett erhalten.

Auch der Arbeitgeber von Max freut sich, denn seine Lohnnebenkosten sinken gegenüber der Brutto-Lohnerhöhung um mtl. 43,01 €. Ein echtes Win-Win Ergebnis. Der Arbeitgeber ist nun offen für weitere Lohnoptimierungen in seinem Unternehmen.

**([Herleitung als Video](#) und [Ausdruck der Beratungsgrundlage als PDF](#))**

Jetzt kann Max von seinen 114,10 € Nettolohnerhöhung noch 50,00 €, dynamisiert mit 5% alle 2 Jahre, in ein Schicht 3 Produkt zusätzlich zur bAV investieren.

**Beitragssumme 35.201,16 €.**

**Bei 3% Rendite p.A. ergibt sich ein verrentungsfähiges Kapital in 37 Jahren von 58.971,00 €.**

**Mit dieser Kombination profitiert Max gegenüber dem Vorschlag von Vermittler 1 mit einem zusätzlichen Verrentungskapital in Höhe von 211.158 €.**

Fragen Sie sich jetzt auch, welchen Berater Max weiterempfehlen wird? Wenn eine solche Beratung honorarpflichtig wäre, wem wird Max ein Honorar zahlen?

Vermutlich möchten Sie nicht Vermittler 1 sein, der Produkte von der Stange verkauft; der niemals weiterempfohlen wird und sich permanent über zu wenig Umsatz beschwert.

Oder sind Sie Berater 2, der durch erstklassiges Know-how und den Einsatz der richtigen FinanzPlaner Software als Experte anerkannt ist und von seinen Kunden gerne weiterempfohlen wird?

Wir bieten Ihnen die optimale Beratungssoftware an.

**FinanzPlaner-Software PROfessional für nur 24,90 € pro Monat zzgl. MwSt.**

50 Rechentools aus den Bereichen Personenversicherung und Finanzen ebnen den Weg der qualifizierten, produktneutralen Kundenberatung. Download der kostenfreien Demoversion für alle MS-Windows Systeme unter: <http://finanzportal24.de/finanzplaner-professional-167.html>

**Über die FinanzPortal 24 GmbH**

Kernkompetenz von FinanzPortal 24 ist die Entwicklung und Vertrieb der FinanzPlaner-Software. Die FinanzPlaner-Software von FinanzPortal24 ist ein produktneutrales, modulares Präsentations-, Verkaufs- und Beratungs-Programm mit über 50 Tools aus den Bereichen Personenversicherung und Finanzen. Zudem bietet FinanzPortal 24 die Onlineberatungslösung GO-Conference an. Das IT- und Beratungsunternehmen wurde 2002 von Hubertus Schmidt gegründet und beschäftigt 11 Mitarbeiter. Mehr als 6.000 Anwender aus der Finanz- und Versicherungsbranche setzen die Softwarelösungen von Finanzportal24 täglich erfolgreich ein.

**Kontakt:**

**FinanzPortal 24 GmbH**

Hubertus Schmidt  
Jägerstr. 1  
57299 Burbach

Tel: 02736 509750

Fax: 02736 5097530

E-Mail: [info@finanzportal24.de](mailto:info@finanzportal24.de)

Web: [www.finanzportal24.de](http://www.finanzportal24.de)



(Copyright und alle Veröffentlichungsrechte liegen beim Autor Hubertus Schmidt)