

Bis zu **100.000 €** pro Jahr — aus dem Brutto Ihrer GmbH in Ihr privates Depot.

9 von 10 GmbH-
Geschäftsführern lassen diesen
Hebel liegen. Wir haben 178
Verträge nachgerechnet — und
zeigen schwarz auf weiß, was
wirklich funktioniert.

10.677 € — so viel kostet Sie
jeder Monat, den Sie diesen
Hebel ungenutzt lassen.*

**Der Faktencheck — Seite für Seite
belegt.**

Von Ulf Papke · Papke Consulting

* Größenordnungen, keine Renditezusage. Die bis zu 100.000 € hängen von Gehalt, Steuersatz, Gewinn und Laufzeit ab. Die 10.677 € stammen aus einer Modellrechnung (GmbH-GF, 32 J., 35 J. Laufzeit, 1.000 €/Monat, 7 % angenommene Nettorendite p. a.). Reale Werte weichen ab. Dieses Dokument ersetzt keine individuelle Beratung.



Drei Fragen. Schwarz auf weiß beantwortet.

Dieser Faktencheck rechnet nach, was bei GmbH-Geschäftsführern wirklich auf dem Tisch liegt – mit ausgewiesener Quelle zu jeder Zahl.

01 Verschenken Sie gerade fünfstellig – Jahr für Jahr?

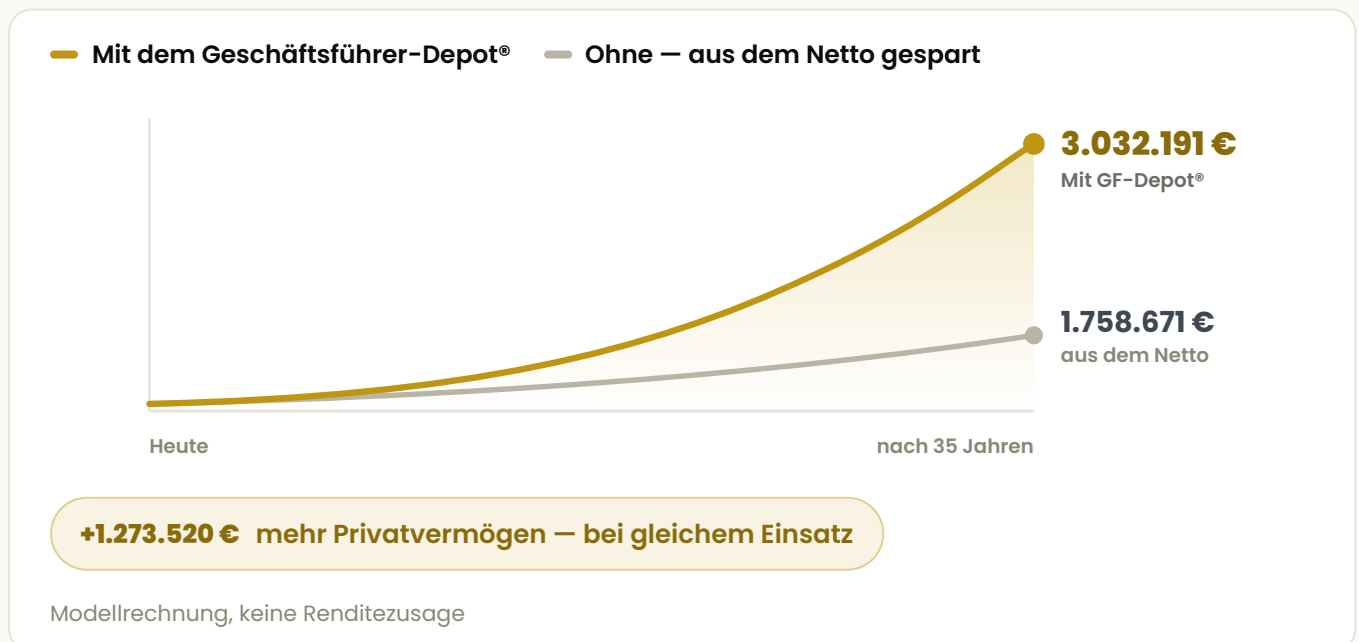
Die drei Muster, die wir in fast jedem geprüften Vertrag finden – und woran Sie erkennen, welches Ihres ist.

02 Was funktioniert wirklich – und was kostet nur?

Vier Wege, die am Markt verkauft werden, und fünf bAV-Durchführungswege – im direkten Faktencheck, Pro und Contra offen.

03 Was heißt das konkret für Ihr Privatvermögen?

Wie Sie bis zu **100.000 € pro Jahr** aus dem Brutto Ihrer GmbH in Ihre eigene Vorsorge überführen – mit der Mechanik dahinter, nicht mit Versprechen.



→ Warum die meisten Geschäftsführer monatlich fünfstellig liegen lassen

Warum die meisten Geschäftsführer fünfstellig liegen lassen – jeden Monat.



Als GmbH-Geschäftsführer können Sie einen großen Teil Ihres Gewinns abzugsfähig in die eigene Vorsorge lenken – in der Spitze bis zu 100.000 € pro Jahr. Die wenigsten tun es. Und von denen, die es tun, haben es die meisten falsch aufgesetzt.

In über 20 Jahren habe ich rund 5.000 Unternehmer beraten. Ich sage Ihnen, was die Branche selten offen ausspricht: Geschäftsführer-Vorsorge ist nicht so oft schlecht gelöst, weil sie kompliziert wäre. Sondern weil sie bei Beratern landet, die strukturell nicht für die GmbH-Situation aufgestellt sind.

Der Steuerberater rechnet ab, was war. Der Banker empfiehlt das Produkt der eigenen Bank. Der Versicherungsvertreter verkauft, was er kennt. Keiner von ihnen hat je eine GmbH geführt – und doch landen Ihre wichtigsten Vorsorge-Entscheidungen bei genau diesen Spielern.

Deshalb arbeiten wir anders herum: Wir prüfen zuerst. Bestehender Vertrag, Kosten, Anlage, Konstruktion – schwarz auf weiß. Genau das haben wir an 178 Verträgen getan. Erst wenn die Zahlen auf dem Tisch liegen, sprechen wir über den nächsten Schritt. **Zahlen vor Meinung.**

Genau dafür ist dieser Faktencheck da. Er zeigt die drei Muster, die wir in fast jedem Vertrag sehen, vier Wege, die am Markt verkauft werden, die fünf Durchführungswege der bAV – und was sie für Ihr Privatvermögen bedeuten. Mit jeder Aussage belegt.

Konkrete Empfehlungen kann nur jemand geben, der Ihre Zahlen kennt. Bevor das sinnvoll wird, sollten Sie wissen, wo Sie stehen. Genau dafür sind die nächsten Seiten.

Ulf Papke · Geschäftsführer Papke Consulting

Beispielrechnung zum Zeitfaktor: GmbH-Geschäftsführer, 32 Jahre, 35 Jahre Laufzeit, 1.000 € monatlicher Betriebsgewinn investiert, 7 % angenommene Nettorendite p. a. Modellergebnis: rund 127.000 € geringeres Endvermögen bei späterem Start – das entspricht je späterem Monat etwa 10.677 €. Annahme, keine Renditezusage; reale Werte weichen ab.

Zwei Geschäftsführer, gleiche Ausgangslage – zwanzig Jahre später.

Ein Modellvergleich, wie er sich in der Praxis immer wieder zeigt. Zwei Geschäftsführer, beide Anfang 40 beim Start. Beide GmbH, beide gut gefahren. Beide haben über zwanzig Jahre ähnlich verdient.

Geschäftsführer A

Hat sich seine Vorsorge früh einmal sauber aufgebaut. Den Steuerhebel genutzt. Den Vermögensaufbau in Gang gesetzt.

Heute: GmbH läuft. Sein Privatvermögen läuft parallel mit.

Geschäftsführer B

Hat das Thema Vorsorge immer wieder verschoben. Erst kam der Auftrag, dann der nächste, dann zwei Jahre Corona, dann die nächste Krise.

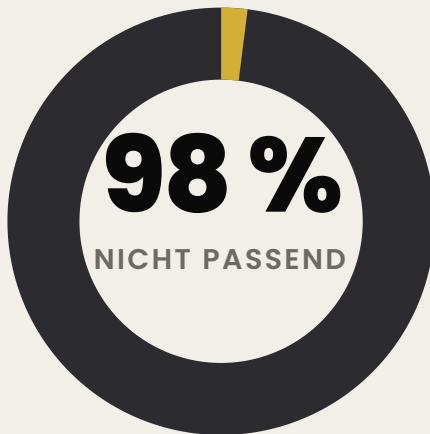
Heute: GmbH läuft. Aber privat ist wenig da – und was da ist, kommt aus versteuertem Netto.

Beide hatten die gleichen rechtlichen Möglichkeiten. Ähnliche Steuersätze. Beide hatten Berater. Der Unterschied ist nicht Glück, nicht Talent, nicht Branche. Der Unterschied ist ein einziger Entschluss: das Thema einmal sauber zu prüfen und aufzusetzen – bevor das Tagesgeschäft den nächsten Monat frisst.

Wo stehen Sie?

→ Welches Muster ist Ihres?

178 Verträge geprüft. Drei davon beanstandungsfrei.



175 von 178 Verträgen: nicht passend aufgesetzt.

Wir haben 2024 systematisch 178 bestehende Vorsorge-Verträge von GmbH-Geschäftsführern auf Wirtschaftlichkeit geprüft — Kosten, Anlage, Konstruktion. Drei waren beanstandungsfrei.

98 % der geprüften Verträge: nicht passend. Das sind keine Einzelfälle, das ist ein Muster. Die anderen 175 hatten einen von drei typischen Befunden — selten aus Nachlässigkeit, fast immer auf gut gemeinten Berater-Rat.

Im Folgenden lesen Sie die drei Befunde — und erkennen selbst, welcher Ihrem Vertrag am nächsten kommt.

Basis: eigene Auswertung der uns vorgelegten 178 bestehenden bAV-/Vorsorge-Verträge von GmbH-Geschäftsführern, Stand 2024. „Nicht passend“ = in Kosten, Anlage oder Konstruktion nicht auf die GmbH-Situation zugeschnitten. Keine repräsentative Markterhebung.

Drei Befunde — welcher trifft auf Ihren Vertrag zu?

01 Keine Vorsorge aufgesetzt.

Als GmbH-Geschäftsführer gibt es Gestaltungsmöglichkeiten — angefasst wurden sie nie. Zehn, fünfzehn, zwanzig Jahre ohne Steuervorteil. Ohne Zinseszins. Ohne Privatvermögen, das aus der GmbH heraus aufgebaut wurde.

Belegbarer Effekt: Jedes Jahr Aufschub kostet den größten Zinseszins-Zeitraum, der überhaupt noch zur Verfügung steht.

02 Falsch aufgesetzt.

Ein Vertrag ist da — meist vom Standardberater, oft aus der Anfangszeit der Gesellschaft. Auf dem Papier sieht es ordentlich aus. In der Wirtschaftlichkeit ist es ein Standardprodukt: zu teuer in den Kosten, zu konservativ in der Anlage, zu starr in der Gestaltung.

Belegbarer Effekt: Der Eindruck, schon optimiert zu sein — obwohl die Zahlen das Gegenteil zeigen. Der teuerste Irrtum von allen.

03 Nur zu einem Bruchteil genutzt.

Das Thema wurde einmal angefasst, ein Vertrag gemacht — aber der volle Hebel bleibt ungenutzt. Oft nur 10, 15, vielleicht 20 % dessen, was möglich wäre.

Belegbarer Effekt: Jeder Euro, der nicht im Steuerrahmen läuft, läuft im Netto. Über zwanzig Jahre summiert sich der Unterschied erheblich.

Drei Befunde. Eine Gemeinsamkeit: keiner ist absichtlich entstanden.

Warum es selten Ihre Schuld ist.

Vier Berater-Typen sehen GmbH-Geschäftsführer regelmäßig. Keiner ist strukturell darauf ausgelegt, Ihre Vorsorge im Gesamtbild zu gestalten. Woran das liegt:

Steuerberater

Er rechnet ab, was war. Bilanz, Steuererklärung, Lohn. Gestaltung im 20-Jahres-Horizont gehört nicht zum Mandat — und ist nicht sein Auftrag.

Banker

Er empfiehlt meist das Produkt der eigenen Bank. Ihre GmbH-Sondersituation steht dabei selten im Mittelpunkt.

Versicherungsvertreter

Er bietet das Produkt an, das er führt — häufig eine Direktversicherung. Ein Standardprodukt für Angestellte, das selten zur GmbH-Situation passt.

Anwalt

Er kommt ins Spiel, wenn etwas schiefgelaufen ist — beim Verkauf, beim Erbfall, im Streit. Vorher sitzt er nicht am Tisch.

Keiner dieser vier hat je eine GmbH geführt. Keiner kennt Ihre Sondersituation im Detail. Und doch landen Ihre wichtigsten Vorsorge-Entscheidungen bei genau diesen Spielern.

Das ist kein Vorwurf. Es ist eine strukturelle Beobachtung — und der Grund, warum es in unserer Auswertung 175 von 178 Verträgen betraf.

Vier Wege, die am Markt verkauft werden – im Faktencheck.

Klingende Versprechen. Komplexe Konstrukte. Wir prüfen sie an der GmbH-Realität – nicht am Verkaufsprospekt.

01 Holding / Stiftung / Genossenschaft

Das Versprechen: Errichten Sie eine Holding, ziehen Sie Gewinne hoch, schützen Sie Ihr Vermögen privat.

Der Faktencheck: Gründungs- und Verwaltungskosten laufen jährlich, oft hoch vierstellig. Steuerlich trägt eine Holding erst ab einer bestimmten Konstellation – und sie schafft keinen Cent Privatvermögen. Das Geld bleibt in einer Körperschaft.

Fazit: Eine Holding kann ein Baustein sein. Sie ist selten die Lösung – und fast nie der erste Schritt.

02 Vierstellige Steuer-Coachings

Das Versprechen: Sechs Wochen Online-Programm, danach zahlen Sie nie wieder zu viel Steuern.

Der Faktencheck: Das Wissen ist häufig korrekt, aber nicht GmbH-spezifisch. Der Anbieter ist kein Berater im rechtlichen Sinne – keine Haftung, keine individuelle Anwendung. Die Umsetzung müssen Sie selbst durchsetzen, meist gegen den eigenen Steuerberater.

Fazit: Wissen ist die billigste Ressource im Steuerrecht. Beratung, die haftet und hält, ist es nicht.

→ Zwei weitere – und warum sie kosten

Vier Wege, die am Markt verkauft werden – im Faktencheck.

03 IAB / Photovoltaik-Anlagen

Das Versprechen: Nehmen Sie den Investitionsabzugsbetrag, kaufen Sie davon eine PV-Anlage und sparen Sie sofort Steuern.

Der Faktencheck: Der IAB ist eine Vorverlagerung und ein starkes Instrument. Allerdings muss das Geld tatsächlich investiert werden, und die Anlage muss sich wirtschaftlich tragen – was bei vielen Vertriebsobjekten nicht der Fall ist.

Fazit: Eine PV-Anlage kann sinnvoll sein. Selten ist sie es neben einem Business, das Sie ohnehin fordert.

04 Vertriebs-Immobilien / Denkmalschutz

Das Versprechen: Sanierungsanteil 12 Jahre voll absetzbar. Der Staat finanziert mit. Plus Mietrendite.

Der Faktencheck: Die Steuerwirkung stimmt – aber die Objekte stehen häufig in B- und C-Lagen mit eingeschränktem Wiederverkauf. Sanierungsqualität schwankt, Verwaltung ist laufender Aufwand. Was bleibt, ist eine Wette auf Standort und Sanierungspartner.

Fazit: Steuer-Logik ist nicht gleich Immobilien-Logik. Beides muss unabhängig tragen.

Diese vier Wege sind nicht falsch. Sie sind nur selten der beste erste Schritt für einen GmbH-Geschäftsführer – und fast nie der ganze Plan.

Wie GmbH-Geschäftsführer Gewinn voll als Betriebsausgabe* aus dem Firmen- ins Privatvermögen überführen — **nachvollziehbar gerechnet.**

Ohne teure Steuer-Coachings. Ohne komplexe Strukturen. Ohne Holdings, Stiftungen oder Denkmal-Konstrukte.

Die Mechanik ist nicht neu, nicht geheim und nicht kompliziert. Sie steht im Gesetz — und ist nur, aus den Gründen auf den letzten Seiten, selten richtig aufgesetzt.

Auf den nächsten Seiten zeigen wir die fünf Durchführungswege der bAV, die Direktversicherung als Basis — und warum die richtige Konzeption über das Ergebnis entscheidet. Jeder Schritt belegbar.

* Größenordnungen, keine Zusage. Der tatsächliche Betrag hängt von Gehalt, Steuersatz, Konstellation und Zeitfaktor ab. Konkrete Werte erst nach individueller Prüfung.

Die fünf Wege der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland.

Im Betriebsrentengesetz sind fünf Durchführungswege festgelegt. Nur die ersten drei sind für GmbH-Geschäftsführer wirklich relevant — wir prüfen jeden einzeln.

01 Direktversicherung

Arbeitgeber schließt Lebens-/Rentenversicherung zugunsten des GF ab. Der Klassiker — und für jeden GF die Basis.

PRO	CONTRA
Einfach, sofort umsetzbar	Beitragsgrenze 8 % BBG (676 €/Mt. 2026)
Insolvenzgeschützt	Versicherer gibt Anlage vor

02 Unterstützungskasse

Externer Versorgungsträger als Versorgungsmedium. Hohe Flexibilität ohne Bilanzwirkung. Zwei Spielarten möglich.

PRO	CONTRA
Keine bilanzwirksamen Rückstellungen	Komplexer in der Umsetzung
Hohe Gestaltungsspielräume	Steuerberater oft unsicher

03 Direktzusage (Pensionszusage)

Die GmbH verpflichtet sich direkt zu einer Leistung. Bilanziert als Rückstellung. Höchste Flexibilität, volle Bilanzwirkung.

PRO	CONTRA
Hohe Gestaltungsfreiheit, keine Grenze	Volle Bilanzwirkung über Rückstellungen
Liquidität bleibt in der GmbH	Volles Finanzierungsrisiko beim Unternehmen

→ Zwei weitere Wege — und unser Fokus

Die fünf Wege der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland.

Die beiden verbleibenden Wege sind rechtlich möglich, für GmbH-Geschäftsführer aber selten der größte Hebel.

04 Pensionskasse

Rechtlich selbstständige Versorgungseinrichtung. Strikte gesetzliche Vorgaben, konservative Anlage.

PRO	CONTRA
Geringer Verwaltungsaufwand	Konservative Anlage, mäßige Renditen
Beiträge meist steuer- und SV-frei	Abhängig von Leistungsfähigkeit der Kasse

05 Pensionsfonds

Rechtlich selbstständiger Versorgungsträger, der flexibler in Kapitalmärkte investieren kann.

PRO	CONTRA
Potenziell höhere Renditen	Höhere Kapitalmarktrisiken
Flexible Anlagestrategie	Arbeitgeber haftet bei Unterdeckung

Wir konzentrieren uns auf die ersten drei Wege – weil sie für Geschäftsführer den größten Hebel haben. Welcher für Sie greift, prüfen wir an Ihren Zahlen.

→ **Direktversicherung im Detail**

Direktversicherung — Ihre Basis. Aber nicht im Standard-Angebot.

Die Direktversicherung ist der einfachste Weg in die betriebliche Altersvorsorge. Bis zu 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (2026: 676 € pro Monat) sind als Betriebsausgabe absetzbar — ohne Lohnsteuer und Sozialabgaben auf den Beitrag. **Das ist die Pflicht.** Das übliche Angebot reicht aber selten — aus drei prüfbaren Gründen.

WAS BANKEN & VERSICHERER ANBIETEN

- ✗ **Garantieniveau 50–80 %.** Ihr Geld arbeitet kaum — Sicherheit vor Rendite.
- ✗ **Versteckte Kosten 20–30 %.** Verträge so verschachtelt, dass kaum Rendite bleibt.
- ✗ **Konstruiert für Arbeitnehmer.** Dasselbe Standard-Produkt wie für die Verkäuferin im Einzelhandel.

DAS GESCHÄFTSFÜHRER-DEPOT®

- ✓ **100 % Investment** — ohne teure Garantiemodelle.
- ✓ **Top-Investmentauswahl** — ETFs, Aktien, Fonds frei wählbar.
- ✓ **Geringste Kosten** — institutionelle Rahmenkonditionen für GF-Mandate.

MODELLRECHNUNG · VEREINFACHT

676 € / Monat

Beitrag voll als Betriebsausgabe

→ 35 Jahre →

≈ 735.000 €*

Modellwert im Ruhestand

* Vereinfachte Modellrechnung: 35 Jahre Laufzeit, 5 % angenommene Nettorendite p. a. nach Kosten, konstanter Beitrag. Annahme, keine Renditezusage. Reale Werte hängen von Tarif, Anbieter, Kosten und Marktentwicklung ab und können erheblich abweichen.

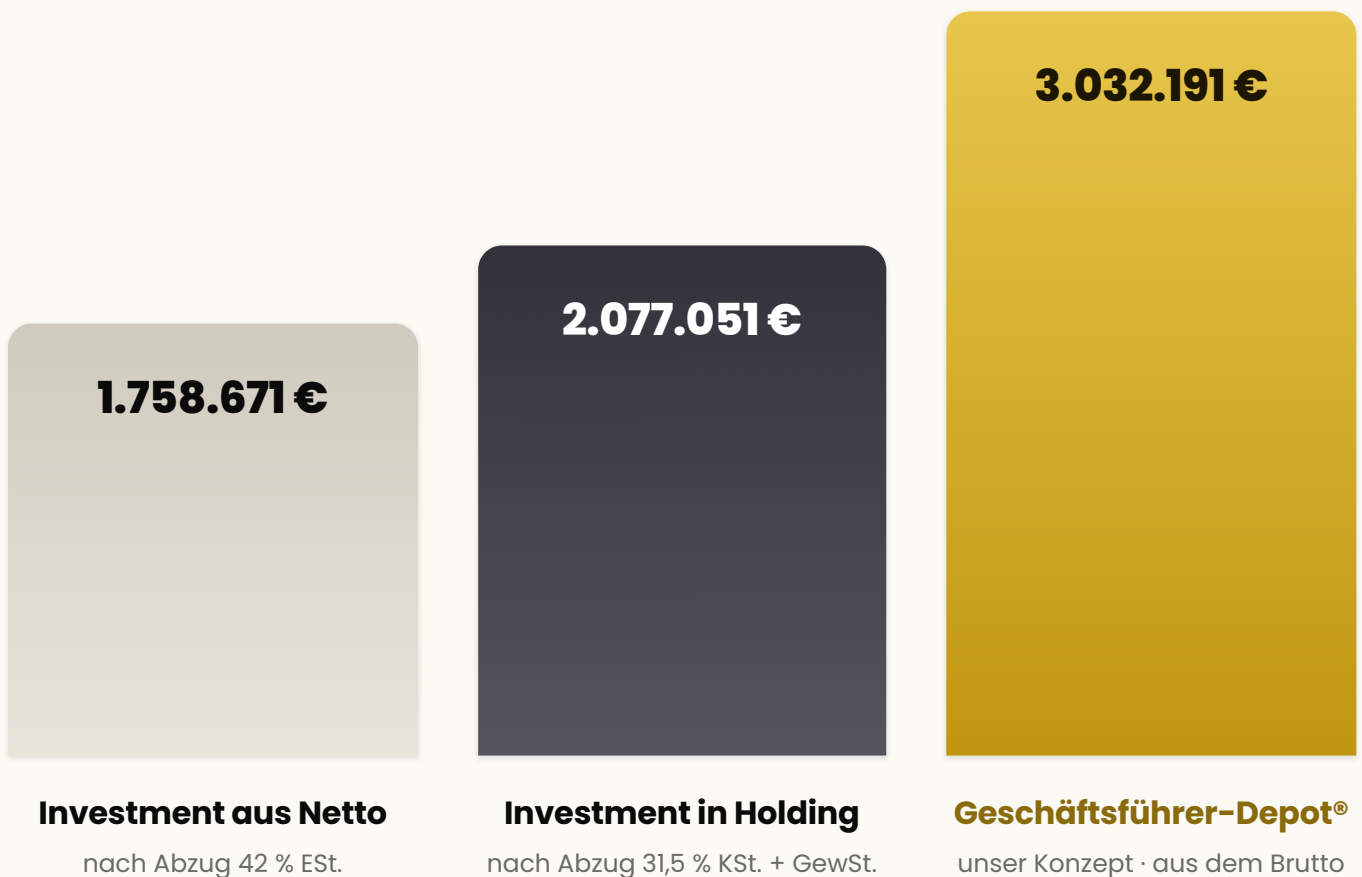
→ **Was am Ende dabei herauskommt**

Aus dem Brutto schlägt Netto — und auch die Holding.

Gleicher Sparbetrag, gleiche Laufzeit, gleiche Rendite-Annahme — nur der steuerliche Weg ist ein anderer. Weil das Geschäftsführer-Depot® aus dem **unversteuerten Brutto** anspart, arbeitet vom ersten Euro an mehr Kapital für Sie. Das Modellergebnis nach 35 Jahren:

+1.273.520 € gegenüber Netto-Investment

+955.140 € gegenüber Holding



Vereinfachte Modellrechnung, gleiche Ausgangsbasis für alle drei Wege: identischer jährlicher Sparbetrag, 35 Jahre Laufzeit, gleiche angenommene Bruttorendite p. a. vor Steuern. Steuersätze modellhaft (42 % Est. im Netto-Weg; 31,5 % KSt. + GewSt. im Holding-Weg). Annahme, keine Renditezusage — reale Werte hängen von Gehalt, Steuersatz, Konstellation, Kosten und Marktentwicklung ab und können erheblich abweichen.

→ **Die richtige Konzeption entscheidet**

Die richtige Konzeption entscheidet. Anfangen ist gut – aber mit der richtigen Reihenfolge.

Die drei Wege, die für Geschäftsführer wirklich greifen – DV, Unterstützungskasse, Direktzusage – schließen sich nicht aus. Sie ergänzen sich, wenn man sie in der richtigen Reihenfolge umsetzt.

1. Zuerst

Direktversicherung – schnell, einfach, sofort wirksam. 676 € pro Monat ausschöpfen, im richtigen Setup.

2. Dann

Unterstützungskasse oder Direktzusage prüfen – wenn mehr Volumen sinnvoll ist. Bei der U-Kasse stehen zwei Spielarten zur Wahl.

3. Zuletzt

Kombination prüfen – um den maximalen Effekt zu erzielen.

Klingt simpel? Ist es nicht. Genau hier scheitern die meisten – deshalb ist die Begleitung durch einen Spezialisten enorm wichtig.

STANDARDBERATER

- ✗ Hat Mitarbeiter-bAV im Blick. Tagesgeschäft bei Bank/Versicherung.
- ✗ Wendet dieselben Verträge auf GF an wie auf Verkäuferin und Schreiner.
- ✗ Sieht die Reihenfolge nicht – verkauft, was er kennt.

SPEZIALIST FÜR GF

- ✓ Ausschließlich Geschäftsführer als Mandanten.
- ✓ Kennt alle Wege – und weiß, welcher wann greift.
- ✓ Plant die Reihenfolge auf Bilanz, Gewinn, Alter, Zeithorizont – kein späterer Schritt wird blockiert.

Das ist unser Job. Genau dafür ist das Erstgespräch da.

→ **Bereits eine Vorsorge?**

Sie haben bereits eine Vorsorge? Gut — wir prüfen, ob es die richtige ist.

Rund 7 von 10 Geschäftsführern, die uns kontaktieren, haben bereits eine Vorsorge. Häufig eine Direktversicherung, oft seit vielen Jahren. **Das ist erstmal gut.** Hier wurde gehandelt, während viele nicht einmal das geschafft haben.

Die Frage ist: war es das richtige Setup für die GmbH-Situation? Oder läuft seit 5, 10, 15 Jahren ein Vertrag, der nie dafür konstruiert wurde? Die Antwort steht schwarz auf weiß in den Zahlen — nicht in einer Meinung.

Was wir im Bestand prüfen

- ✓ Wirtschaftlichkeit (Effektivkosten, Garantieniveau, Performance)
- ✓ Wechselbarkeit ohne Verlust der bisherigen Einzahlungen
- ✓ Sinnvolle Erweiterung über die DV-Grenze hinaus
- ✓ Steueroptimale Höhe der Beiträge

Finanzmathematisches Gutachten

Wir erstellen Ihnen ein unabhängiges Gutachten Ihres bestehenden Vertrags. Schwarz auf weiß — was funktioniert, was nicht, und was sich mit kleinen Umstellungen verbessern lässt.

In den meisten Fällen reichen kleine Umstellungen — ohne dass etwas gekündigt werden muss. Manchmal ist eine Stornierung sinnvoll. Dann zeigt das Gutachten, warum. Belegbar, nicht behauptet.

Sie entscheiden, was umgesetzt wird.

→ **Sechs Grundsätze, die immer gelten**

Sechs Grundsätze, die für jeden GmbH-Geschäftsführer gelten.

01 Vorsorge ist Chefsache.

Sie lässt sich nicht delegieren — weder an den Steuerberater noch an den Versicherungsvertreter.

02 Standardprodukte verfehlen Sondersituationen.

Ein Vertrag, der für Angestellte gebaut ist, lässt für einen GF fünfstellig pro Jahr liegen.

03 Brutto vor Netto.

Jeder Euro, der die GmbH versteuert verlässt, verliert 40–50 % an den Staat. Vorher läuft er vollständig.

04 Hebel greifen zusammen.

Steuer-, Vermögens- und Liquiditäts-Hebel greifen zusammen — oder gar nicht. Einzeln optimiert übersieht man die Wechselwirkungen.

05 Zeit ist Ihr stärkster Hebel.

Zinseszins arbeitet im Hintergrund — aber nur, wenn er darf. Jeder Monat Aufschub kostet kalkulierbar.

06 Ihre Zahlen entscheiden.

Nicht der Durchschnitt. Ein Plan, der nicht auf Ihrer Bilanz steht, ist Spekulation.

Unser Vorgehen, das diese sechs Grundsätze in einen geprüften, belegbaren Plan übersetzt, nennen wir das **Geschäftsführer-Depot®**. Was es für Sie konkret bedeutet, hängt von Ihren Zahlen ab — und gehört in ein Gespräch.

→ **Wer prüft — und wer dahinter steht**

Zwei Spezialisten. Ein geprüftes System.



Ulf Papke

Geschäftsführer Papke Consulting · Inhaber PCG

- ✓ Über 20 Jahre als Unternehmer · 5.000+ Unternehmer beraten
- ✓ Firmengruppe aufgebaut, gescheitert, neu erschaffen · siebenstelliger Exit
- ✓ Advisory-Board einer großen deutschen Finanzplattform · Konzeptgeber Geschäftsführer-Depot®



Björn Kompfe

Geschäftsführer · Papke Finance GmbH & Co. KG · Vorsorge & Absicherung

- ✓ Spezialist Geschäftsführervorsorge & bAV-Professional
- ✓ Setzt Konzepte sauber um — und entwickelt sie über die Jahre weiter
- ✓ Sichert ab, was Sie als Unternehmer brauchen — privat wie betrieblich

Papke Consulting ist Teil der Papke Consulting Gruppe (PCG). 100 % inhabergeführt — gebunden an keinen Versicherer, keine Bank, keinen Investor. Diese Unabhängigkeit ist der Grund, warum wir prüfen können, ohne ein Produkt verkaufen zu müssen. Was wir empfehlen, dient nur einem: Ihrem Ergebnis.

→ **So läuft die Prüfung im Erstgespräch**

Was im Erstgespräch geprüft wird — und was nicht passiert.

Sie buchen einen 30-Minuten-Slot über papke-consulting.de/termin. Mehr nicht. Keine Vorfeld-Unterlagen, keine Vorab-Fragebögen.

Im Gespräch rechnen wir Ihren Vorteil in Euro und Cent — auf Ihre Gesellschaftsform, Ihr GF-Gehalt, Ihren Steuersatz und Ihren Zeithorizont. Nicht überschlagen, nicht typisiert. Von Geschäftsführer zu Geschäftsführer — mit Ihren Zahlen, nicht mit einem Standard-Setup.

WAS WIR PRÜFEN

- ✓ Standortbestimmung mit Ihren Zahlen
- ✓ Ihr Vorteil in Euro und Cent, durchgerechnet
- ✓ Drei konkrete Hebel, die für Sie wirken könnten
- ✓ Klare Empfehlung — auch wenn die heißt: später wieder

WAS NICHT PASSIERT

- ✗ Keine Verkaufstaktik
- ✗ Kein Zeitdruck
- ✗ Keine Folgekosten
- ✗ Keine Vertragsunterlagen am Tisch

Nach diesem Gespräch wissen Sie, wo Sie stehen — und welcher nächste Schritt für Sie Sinn macht. Welche Entscheidung Sie treffen, ist Ihre. **Beide Antworten sind in Ordnung.**

→ Ihr nächster Schritt

Sie kennen jetzt die Befunde. **Jetzt prüfen wir Ihre Zahlen.**

Sie haben drei Befunde, vier Markt-Wege im Faktencheck, fünf Durchführungswege, die Direktversicherung als Basis und sechs Grundsätze gelesen. Was fehlt: Ihre Zahlen.

In einem 30-Minuten-Gespräch rechnen wir nach, was die Befunde für Sie konkret in Euro und Cent bedeuten — und welcher Hebel für Sie zuerst greift.

Kein Verkauf. Kein Druck. Geprüftes Ergebnis.

papke-consulting.de/termin

30-Minuten-Erstgespräch · Kostenfrei

★★★★★

Google · ProvenExpert

GEPRÜFT. BELEGT. UNABHÄNGIG.

178 Verträge ausgewertet · 20+ Jahre · 100 % inhabergeführt

Dieser Report ist eine allgemeine Standortbestimmung und ersetzt keine individuelle Steuer-, Rechts- oder Anlageberatung. Konkrete Empfehlungen erfolgen erst nach individueller Prüfung Ihrer Situation. Beispielrechnungen sind illustrativ und können von Ihren persönlichen Werten erheblich abweichen. Das Geschäftsführer-Depot® ist eine eingetragene Marke der Papke Consulting Gruppe.