



Wie man die Steuerlast bei Erbschaft oder Schenkung reduziert	Seite 2
Kfz-Versicherung: Auf die Leistungen kommt es an	Seite 4
„Blick hinter die Kulissen“: Die afm Fachabteilung Pensionsmanagement stellt sich vor	Seite 5

## Liebe afm Kunden,

wir freuen uns sehr, Ihnen die Herbst-Ausgabe unseres afm Marktplatzes vorzustellen.

Im vorletzten Jahr wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamtes Sach- und Geldwerte in Höhe von rund 102 Milliarden Euro verschenkt oder vererbt. Der Staat nahm dabei rund 6,3 Milliarden Euro Erbschafts- und Schenkungssteuer von den Erben oder Beschenkten ein.

Wir erläutern Ihnen in unserem Hauptartikel anhand unterschiedlicher Fallbeispiele, wie man durch intelligente Vermögenübertragung

die steuerliche Belastung bei Erbschaft oder Schenkung reduziert.

Wie jedes Jahr im Herbst werben die Kfz-Versicherer um Kunden. Der Preis ist nicht alles, die Bedingungen sollten stimmen damit im Schadenfall keine Deckungslücken bestehen. Wir zeigen Ihnen auf, welche Vertragsinhalte einen leistungsstarken Tarif ausmachen und erläutern Besonderheiten.

Außerdem führen wir unsere Serie „Blick hinter die Kulissen“ fort und stellen Ihnen unsere

Fachabteilung betriebliche Altersversorgung, für die Thomas Arps mit seinem Team verantwortlich ist, vor.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre! Bei Fragen rund um Versicherung, Vorsorge und Vermögen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihre afm Unternehmensgruppe

## Wie man die Steuerlast bei Erbschaft oder Schenkung reduziert

Gesetzliche Vorschriften regeln, wann und wie hoch vererbte oder verschenkte Vermögenswerte wie ein Haus, eine Geldsumme oder auch ein Unternehmen vom Erben oder Beschenkten zu versteuern sind. Es gibt aber auch einige Möglichkeiten, wie Erblasser und Schenker die finanzielle Belastung für den Erben oder Beschenkten im Vorhinein reduzieren können.

Im vorletzten Jahr wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamtes insgesamt Sach- und Geldwerte in Höhe von rund 102 Milliarden Euro verschenkt oder vererbt. Der Staat nahm dabei rund 6,3 Milliarden Euro Erbschafts- und Schenkungssteuer von den Erben oder Beschenkten ein, das waren 15,4 Prozent mehr als noch im Jahr zuvor.

Liegt die Erbschaft oder Schenkung aber unter einem bestimmten Freibetrag, wird keine Erbschaft- oder Schenkungssteuer fällig.

### Freibeträge beim Vererben und Verschenken

Wie hoch der Freibetrag oder der Steuersatz ist, hängt unter anderem vom persönlichen (Verwandtschafts-)Verhältnis des Erben oder Beschenkten zum Erblasser oder Schenker ab.

Erbe u. a.	Pers. Freibeträge	Erbe u. a.	Pers. Freibeträge	Erbe u. a.	Pers. Freibeträge
Ehegatte	500.000 €	Geschwister	20.000 €	Lebensgefährte	20.000 €
Eingetragener Lebenspartner	500.000 €	Nichten und Neffen	20.000 €	Nichtverwandte	20.000 €
Kinder	400.000 €	Schwiegerkinder	20.000 €		
Enkel	200.000 €	Eltern (bei Schenkung)	20.000 €		
Eltern (bei Tod)	100.000 €				

Höhe des Erbes	Steuerklasse I	Höhe des Erbes	Steuerklasse II	Höhe des Erbes	Steuerklasse III
bis 75.000 €	7 %	bis 75.000 €	15 %	bis 75.000 €	30 %
300.000 €	11 %	300.000 €	20 %	300.000 €	30 %
600.000 €	15 %	600.000 €	25 %	600.000 €	30 %
6.000.000 €	19 %	6.000.000 €	30 %	6.000.000 €	30 %
13.000.000 €	23 %	13.000.000 €	35 %	13.000.000 €	50 %
26.000.000 €	27 %	26.000.000 €	40 %	26.000.000 €	50 %
darüber	30 %	darüber	43 %	darüber	50 %

#### Eine geplante Vermögensübertragung wirft oftmals Fragen auf:

- ? Wie kann ich erreichen, dass möglichst viel von meinem Vermögen ankommt?
- ? Wie kann ich schon zu Lebzeiten Vermögen am besten übertragen?
- ? Können sich meine Nachkommen ihr Erbe eigentlich leisten?
- ? Kann ich schon heute alles regeln und trotzdem die Kontrolle über mein Geld behalten?

#### Antworten auf diese scheinbar unlösbaren Fragen bieten häufig Versicherungslösungen.



#### 1. FALLBEISPIEL:

Ein gut verdienender Arzt muss sich um seine Rente keine Sorgen machen. Er hat keine eigenen Kinder, aber ein sehr enges Verhältnis zu seiner Nichte. Er entschließt sich, ihr 100.000€ zukommen zu lassen.

Der Arzt möchte das Geld bereits zu Lebzeiten übertragen und würde gerne mitentscheiden, wofür sie das Geld verwendet. Er sucht nach einer Möglichkeit, die Schenkungssteuer für seine Nichte so gering wie möglich zu halten. Denn ihr Freibetrag liegt nur bei 20.000€. Zudem möchte er ihr die Sicherheit geben, dass sie mit dem bereits geschenkten Geld wirklich planen kann.

#### Welche Möglichkeiten hat der Arzt in diesem Fall?

##### Schenkung in bar

Er überweist seiner Nichte 100.000€. Dann fällt für 80.000€ Schenkungssteuer in Höhe von 16.000€ für sie an. Alternativ kann er alle 10 Jahre 20.000€ überweisen. Damit fällt zwar keine Schenkungssteuer an, aber für den Arzt geht jegliches Mitspracherecht in Bezug darauf verloren, wofür das Geld verwendet wird. Zudem kann die Nichte nicht mit dem Geld planen, da keine Verpflichtung besteht, alle 10 Jahre weitere 20.000€ zu überweisen.

##### Die alternative Lösung: Eine Rentenversicherung

Er schließt eine Rentenversicherung ab, in der bei Vertragsabschluss sowohl er als auch seine Nichte als Versicherungsnehmer eingetragen sind – allerdings zu unterschiedlich hohen Anteilen: Der Arzt wird mit 80.000€ und somit zu 80 Prozent als Versicherungsnehmer eingetragen, seine Nichte entsprechend ihrem Freibetrag mit 20.000€, also zu 20 Prozent.

Mit dieser Rentenversicherungslösung können die Wünsche nahezu vollständig erfüllt werden. Da er als Versicherungsnehmer mit eingetragen ist, kann seine Nichte nicht ohne seine Zustimmung einfach Geld aus dem Vertrag entnehmen. Dennoch kann sie mit den 100.000€ (zzgl. Verzinsung) im Laufe ihres Lebens – spätestens im Todesfall des Onkels – fest rechnen. Schenkungssteuer fällt dank einer schrittweisen Verschiebung der Vertragsanteile hin zur Nichte nicht an.

Erst im Todesfall des Arztes fällt für die Nichte noch Schenkungssteuer an, allerdings nur auf das Restkapital, das noch nicht auf sie übertragen worden ist.



**2. FALLBEISPIEL:**

Eine Witwe mit zwei erwachsenen Kindern bewohnt ein schuldenfreies Haus mit einem Verkehrswert von ca. 320.000€ und besitzt außerdem ein Sparguthaben von 80.000€. Der Gesamtwert des Erbes liegt somit bei rund 400.000€, das heißt, jedem Kind stehen jeweils 200.000€ zu.

Der Wunsch der Witwe ist es, ihr Erbe so unter den Kindern aufzuteilen, dass sich keiner benachteiligt fühlt. Der Sohn hat im Gegensatz zur Tochter den Wunsch, später einmal in das Elternhaus einzuziehen. Damit jeder im Erbfall 200.000€ erhält, müsste der Sohn an seine Schwester 120.000€ zahlen. Doch dieses Geld hat er nicht.

**Welche Möglichkeiten hat die Familie in diesem Fall?**

**Hausverkauf**

Der Sohn verkauft nach dem Tod der Mutter das Haus und der Erlös wird zwischen den Geschwistern aufgeteilt. Der Wunsch, das Haus selbst bewohnen zu können, hätte sich damit nicht erfüllt.

**Darlehen**

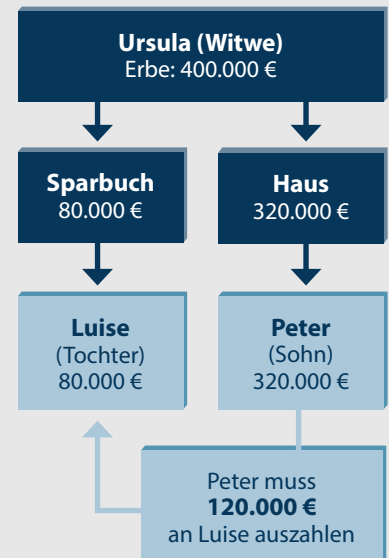
Der Sohn nimmt nach dem Ableben seiner Mutter ein Darlehen über 120.000€ auf – sofern er

die nötige Bonität vorweisen kann. Auf die Darlehenssumme werden zusätzlich noch Zinsen fällig. Die monatliche finanzielle Belastung für ihn wäre zu groß.

**Die alternative Lösung:**

**Eine lebenslange Todesfallversicherung**

Die Familie beschließt, dass der Sohn eine lebenslange Todesfallversicherung abschließt, bei der die Mutter die „versicherte Person“ ist. Diese Todesfallversicherung bietet einen sofortigen Versicherungsschutz, das heißt: Die versicherte Todesfallleistung würde ggf. bereits einen Tag nach Vertragsabschluss fällig! Ein weiterer Vorteil im Vergleich zum Darlehen: Anstatt Zinsen zahlen zu müssen, erhält der Sohn mit der Versicherungslösung sogar noch Überschüsse dazu. Damit kann die Versicherungssumme mit jedem Jahr ansteigen, das die Mutter noch lebt.



**3. FALLBEISPIEL:**

Ein geschiedener Vater hat ein Leben lang gut verdient und möchte seinem einzigen Sohn, zu dem er ein sehr gutes Verhältnis hat, sein gesamtes Vermögen bereits zu Lebzeiten übertragen. Er besitzt eine Immobilie mit einem Verkehrswert von 400.000€ und weitere 100.000€ Bargeld.

Die Immobilie übersteigt den für Kinder festgelegten Freibetrag in Höhe von 400.000€ noch nicht, sodass der Sohn dafür keine Schenkungssteuer zahlen muss – wohl aber für die 100.000€. Der Vater sucht daher nach einer Möglichkeit, seinem Sohn dieses Geld mit möglichst wenig Schenkungssteuer zu übertragen. Ob das Geld als Einmalzahlung in bar oder Stück für Stück in anderer Form übertragen wird, spielt für ihn dabei keine Rolle.

**Welche Möglichkeiten bestehen in diesem Fall?**

**Barschenkung**

Der Vater kann die 100.000€ als Barschenkung an seinen Sohn übertragen. Dann fallen jedoch 11% Schenkungssteuer auf die Barschenkung an, also 11.000€.

**Die alternative Lösung: Eine Sofort-Rente**

Der Vater legt die 100.000€ in einer Sofort-Rente an und bekommt Monat für Monat eine Rente. Nach zwei Jahren überträgt er die Versicherungsnehmereigenschaft an seinen Sohn und schenkt ihm damit eine monatliche Rente, die der Sohn bis zum Tod des Vaters erhält. Vorteil: Schenkungen von monatlichen Rentenleistungen unterliegen einer deutlich günstigeren Besteuerung im Vergleich zu Barschenkungen in einer Summe. Mit dieser Lösung werden die

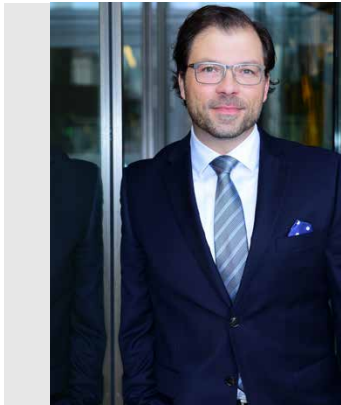
Barschenkung		Sofort-Rente	
Barschenkung	100.000 €	Einmalbeitrag	100.000 €
		Garantierte Rente, mtl.	298,19 €
		Rente inkl. Überschuss, mtl.	430,51 €
<i>Berechnung gemäß § 14 Absatz 1 Satz 4 BewG</i>			
<i>Jahresrente x Vervielfältiger - Kapitalwert</i>			
<i>(430,51 x 12) x 9,252 - 47.796,94 €</i>			
11 % Schenkungssteuer von der Barschenkung	11.000 €	11 % Schenkungssteuer vom Kapitalwert	5.257,66 €
<b>Schenkungssteuerersparnis</b>		<b>5.742,34 €</b>	

11% Schenkungssteuer nur bezogen auf den sogenannten Kapitalwert und nicht bezogen auf den gesamten Betrag fällig, also nur ein Betrag von 5.257,66€. Der Kapitalwert für die Errechnung der Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer wird bei lebenslänglichen Rentenleistungen mit dem „Vervielfältiger“ berechnet. Dieser richtet sich nach dem Alter und dem Geschlecht der „versicherten Person“. Nach dem Tod des Vaters erhält der Sohn die anfallende Todesfallleistung dann sogar komplett steuerfrei, da er diese als Versicherungsnehmer aus seinem eigenen Vertrag erhält – und das, obwohl diese in einer Summe ausgezahlt wird.

**Für jede Motivlage im Rahmen der Vermögensübertragung lassen sich intelligente Versicherungslösungen finden. Ihr afm Berater informiert Sie gerne.**



## Blick hinter die Kulissen: Die afm Fachabteilung Pensionsmanagement stellt sich vor



### Thomas Arps

Leiter der afm Fachabteilung  
betriebliche Altersversorgung

*„Vorsorge ist alternativlos und  
Nichtstun ist keine Lösung.“*

Im Gespräch mit Thomas Arps informieren wir in unserer Reihe „Blick hinter die Kulissen“ über unsere Fachabteilung betriebliche Altersversorgung, die innerhalb der spezialisierten afm Pensionsmanagement GmbH das Wissen für das Leistungsangebot der gesamten Unternehmensgruppe bündelt.

*Redaktion: Die afm Gruppe hat eine Unternehmenstochter die sich ausschließlich mit dem Thema betriebliche Vorsorgelösungen beschäftigt. Was verbirgt sich dahinter?*

**Thomas Arps:** Das ist richtig. Die afm Pensionsmanagement GmbH ist auf betriebliche Vorsorgelösungen spezialisiert. Diese Vorsorgelösungen werden für jedes Unternehmen individuell erstellt, regelmäßig geprüft und bei Bedarf an veränderte Situationen im Unternehmen angepasst. Da jedes Unternehmen anders ist, hilft uns hierbei unsere langjährige Erfahrung und Expertise auf diesem Gebiet. Mittlerweile zählen mehr als 8.000 Unternehmen zu unseren zufriedenen Kunden.

*Redaktion: Und was ist die genaue Aufgabe Ihrer Fachabteilung?*

**Thomas Arps:** Eine unserer zentralen Aufgaben des Fachbereichs bAV stellt die unabhängige und kritische Analyse und Bewertung der Qualität der Produkte und der Anbieter dar. Gleichzeitig ist die ganzheitliche Gestaltung von leistungsstarken bAV-Konzepten unter Beachtung der jeweils aktuellen gesetzlichen Rahmenbedingungen für diesen Bereich eine ganz besondere Herausforderung. Wir halten uns hier permanent auf dem neuesten Stand und informieren unsere Kunden entsprechend. Brandaktuell ist beispielsweise gerade das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG).

*Redaktion: Welchen größten Herausforderungen stehen Sie täglich gegenüber?*

**Thomas Arps:** Zum einen ist die deutsche Steuer- und Gesetzeslage sehr komplex und einem ständigen Wandel unterzogen. Da ist es für unsere Firmenkunden oft schwer, die richtigen Entscheidungen zu treffen, um zum Beispiel die vorhandenen Möglichkeiten wie unter anderem Förderrahmen bestmöglich auszunutzen und die Mitarbeiter bei ihrer Vorsorgestrategie zu unterstützen.

Zum anderen ist ein Vorsorgekonzept an sich nur ein starres System ohne Leben, welches erst durch die aktive Umsetzung und Unterstützung durch das Unternehmen gemeinsam mit dem Berater lebendig wird. Ich erlebe, dass viele Unternehmen und deren Mitarbeiter zunächst noch zu wenig informiert sind, um die Vorteile zu erkennen. Es ist wichtig, das Vertrauen des Unternehmens und der Mitarbeiter in dieses Konzept zu gewinnen. Hier sind alle Beteiligten gefordert.

*Redaktion: Sie erwähnten eingangs den Begriff „betriebliche Vorsorgelösungen“. Was genau können wir uns darunter vorstellen?*

**Thomas Arps:** Betriebliche Vorsorgelösungen bestehen aus mehreren Komponenten. Da ist zuerst die klassische betriebliche Altersversorgung (bAV) durch Entgeltumwandlung zu nennen. Also zusätzlich zur gesetzlichen Rente Vorsorge über den Arbeitgeber zu betreiben, um den Lebensstandard im Rentenalter möglichst zu halten. Als weitere Möglichkeit gibt es die finanzielle Absicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit. Hier bieten wir unseren Firmenkunden Konzepte, die eine schnelle Umsetzung ohne umfangreiche Gesundheitsprüfung ermöglichen. Wie in der klassischen bAV nutzt der Mitarbeiter dabei die steuer- und sozialversicherungsfreie Förderung über den Arbeitgeber.

Auch die Versorgung von Führungskräften, weitere betriebliche Zusatzleistungen – wie etwa

eine betriebliche Krankenversicherung – oder die Einführung von Zeitwertkonten haben stark an Bedeutung gewonnen. Angesichts des demografischen Wandels und des Fachkräftemangels werden Unternehmen förmlich gezwungen, in den Bereichen Mitarbeiterbindung und Mitarbeitergewinnung innovativ vorzugehen.

*Redaktion: Die Themen Rente und Altersvorsorge werden gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Zins- und Kapitalmarktsituation als sehr kritisch betrachtet. Wie gehen Sie bzw. Ihre Firmenkunden mit dieser Situation um?*

**Thomas Arps:** Da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Gerade die bAV bietet mit Unterstützung des Arbeitgebers eine Reihe von Vorteilen. Trotz der aktuellen Zinssituation ist hier noch eine attraktive Rendite möglich, da der Arbeitgeber mit unserer Unterstützung seiner Belegschaft ein finanzstarkes Konzept anbieten kann. Gleichzeitig fördert der Gesetzgeber die betriebliche Vorsorge und mit einem zusätzlichen Zuschuss vom Arbeitgeber (in der Regel kostenneutral und zukünftig gesetzlich vorgeschrieben) ist der Eigenanteil für den Mitarbeiter gering.

*Redaktion: Haben Sie hierfür ein konkretes Best-Practice-Beispiel?*

**Thomas Arps:** Natürlich. Kürzlich haben wir ein bestehendes Versorgungssystem bei einem unserer Unternehmenskunden komplett neu und rechtssicher gestaltet. Die Motivation unseres Kunden lag darin, die Mitarbeiterbindung und sein Image als attraktiver Arbeitgeber zu stärken. Das bestehende System wurde von den Mitarbeitern kaum in Anspruch genommen und entsprach nicht mehr der Vorstellung des Arbeitgebers, da das alte Modell durch das gesunkene Garantiezinsniveau an Attraktivität verlor. Nach intensiven Gesprächen mit der Geschäftsleitung und dem Betriebsrat haben wir daher gemein-

sam ein neues Konzept entwickelt und die Produktpalette um kapitalmarktorientierte Varianten erweitert und um die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit ergänzt. Die Idee war es, auf die vorhandene Kapitalmarktsituation zu reagieren und chancenreiche und renditeträchtigere Altersvorsorge zu betreiben. Zusätzlich wurde ein Arbeitgeberzuschuss eingeführt, der genauso hoch ist, wie der Eigenanteil des Mitarbeiters.

**Redaktion: Wo liegt in diesem Fall ganz konkret für den Mitarbeiter der Nutzen?**

**Thomas Arps:** Um ein Beispiel zu nennen: Wandelt ein 30-jähriger Mitarbeiter 100€ von seinem Bruttogehalt monatlich zugunsten seiner Altersvorsorge um, dann erhält er von seinem Arbeitgeber 100€ dazu. Insgesamt spart er so 200€ und sein Eigenanteil liegt lediglich bei ca. 50€ netto. Zu Rentenbeginn kann er dann ca. 441€ monatliche Rente erwarten. Er bekommt nicht nur von seinem Arbeitgeber zusätzliches Geld, sondern er kann zudem von den gesetzlichen Förderrahmen profitieren.

**Redaktion: Das klingt ja fast zu einfach, um wahr zu sein. Dann müssten das doch bereits viele Unternehmen und Angestellte von den Vorteilen der betrieblichen Vorsorge überzeugt sein. Warum müssen Sie dann noch unterstützen?**

**Thomas Arps:** Aus meiner Sicht sind es leider noch viel zu wenige. Das ist auch ein Grund dafür, warum die Politik das neue Gesetz (Betriebsrentenstärkungsgesetz) auf den Weg gebracht hat. Der Erfolg eines erlebbar betrieblichen Vorsorgekonzeptes steht und fällt mit dem Engagement der Geschäftsleitung und, wenn vorhanden, auch dem Betriebsrat, sowie mit der Kommunikation.

Gerade hier setzen wir mit unseren Beratern vor Ort an. Lassen Sie mich an dieser Stelle etwas ausholen. Mit jedem Vorsorgekonzept, das wir

gemeinsam mit unseren Kunden installieren, verknüpfen wir den Wunsch, dass es dazu beiträgt, die jeweils hiermit verbundenen firmenindividuellen Ziele zu erreichen. Sei es, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, oder aber aus Gründen der sozialen Verantwortung der Belegschaft gegenüber. Daher planen wir auch den Kommunikationsprozess mit unseren Kunden. Aufgrund der langjährigen Erfahrung und der Detailkenntnisse unserer Berater, wissen wir, worauf es ankommt.

Mit dem Arbeitgeber sprechen wir ab, wie die Beratung vonstatten gehen kann. Wir bieten beispielsweise regelmäßige Beratungstage an, die auf den betriebsüblichen Wegen bekannt gemacht werden. Die Beschäftigten haben dann die Möglichkeit, sich bedarfsgerecht beraten zu lassen. Denn unsere Dienstleistung besteht aus mehr als nur der Vermittlung eines Produktes oder dem Abschluss eines Vertrages.

Ebenso wichtig sind Beratung und Serviceleistungen, die sich rund um das betriebliche Vorsorgekonzept abspielen. Dazu gehört beispielsweise auch die Entlastung der Personalabteilung bei allen bAV-relevanten Geschäftsprozessen wie zum Beispiel An- und Abmeldungen von Mitarbeitern oder die Erstellung einer Versorgungsordnung.

**Redaktion: Sie sprachen das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSVG) an. Was beinhaltet dieses kurz zusammengefasst und welcher Handlungsbedarf bzw. welche Chancen ergeben sich hierdurch für Unternehmen und Mitarbeiter?**

**Thomas Arps:** Das BRSVG tritt mit Wirkung zum 01.01.2018 in Kraft mit dem Ziel, zusätzliche Impulse zu einer weiteren Steigerung der Attraktivität der bAV zu geben. Ein elementarer Bestandteil ist eine Verbesserung der Förderung, von der in einzelnen Wirkungsbereichen insbesondere Geringverdiener, aber auch Be-



#### **ACHTUNG, ES BESTEHT HANDLUNGSBEDARF:**

**In den letzten 12 Monaten gab es einschneidende arbeitsrechtliche Veränderungen – haben Sie in der Zwischenzeit keine Veränderung im bAV-Bereich vorgenommen, kontaktieren Sie Ihren Berater!**

schäftigte in sämtlichen Einkommensstrukturen bis hin zu Führungskräften und Inhabern profitieren. Wichtig ist es allerdings für jeden Arbeitgeber, die anstehenden gesetzlichen Änderungen und die jeweilige Relevanz für die individuelle Ausgangssituation zu kennen und einzuschätzen. Beispielsweise ist es sehr wichtig, bestehende Regelungen anzupassen und, wenn noch nicht geschehen, rechtssichere Versorgungsordnungen im Unternehmen zu installieren. Hier sind wir aktuell sehr aktiv für unsere Kunden, um deren bAV fortdauernd rechtssicher und zukunftsfest zu gestalten.

**Redaktion: Vielen Dank für die interessanten Einblicke. Wir möchten Ihnen die Möglichkeit geben zum Abschluss etwas aus Ihrer Praxiserfahrung zu sagen, was Ihnen am Herzen liegt. Gibt es da etwas?**

**„Schrecken Sie nicht vor der Komplexität der bAV zurück.“**

**Thomas Arps:** Durch unsere Beratung von Arbeitgeber und Arbeitnehmer gestalten wir verlässliche Lösungen, die sich nachhaltig auszahlen werden. Der Arbeitgeber vermeidet ungewollte Verwaltungsaufwendungen sowie Risiken und die Mitarbeiter erhalten den Zugang zu einer hochattraktiven Vorsorge als Zusatzleistung zu ihrem Arbeitsvertrag. Durch unseren umfassenden Service und die Begleitung der Prozesse durch Ihren afm Berater und unsere Fachabteilung haben Sie alles im Griff – eine echte Win-win-Strategie also!

Ihr persönlicher Kontakt bei afm



**unternehmensgruppe**  
assekuranz-finanz-makler

afm Holding AG | Kaiser-Wilhelm-Straße 9 | 20355 Hamburg  
Tel. 040 532886-0 | Fax 040 532886-111 | www.afm-gruppe.de