



- **Private RV und Kapital-LV**
- **Incoterms**
- **Lebensarbeitszeitmodelle**
- **Checkliste zum Jahresende**

Die 3. Schicht im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes – Kapitalanlageprodukte

Mit der Darstellung der 3. Schicht schließen wir die Reihe zum steueroptimierten Aufbau der Altersversorgung ab, die wir in den letzten drei Ausgaben unseres Info-Service (3/2005, 1/2006 und 2/2006) abgebildet haben. Diese Schicht umfasst Produkte, die der Altersvorsorge dienen können, aber nicht müssen.

Kapitalanlageprodukte

z.B.

- Kapitallebensversicherung
- Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht
- Externe betriebliche Altersversorgung, soweit nicht Basisversorgung oder
- Zusatzversorgung, z.B.
 - Sparguthaben, Bundesschatzbriefe
 - Investmentfonds-Anteile, Aktien

u.a.

Einbezogen sind unter anderem die aus der 3. Säule des Altersvorsorgemodells bereits bekannten Kapitallebensversicherungen und privaten Rentenversicherungen.

Die private Rentenversicherung und die Kapitallebensversicherung reihen sich neben der neuen Basisrente und der Riester-Rente ein in die Angebote, die die Lebensversicherer zur Altersvorsorge beithalten. Für diese Vorsorgeprodukte gilt die gesetzliche Verpflichtung, bei der Anlage der Beiträge Kriterien wie Sicherheit, Rentabilität, Liquidität und den Grundsatz einer angemessenen Mischung und Streuung der Kapitalanlagen zu erfüllen.

Die Beachtung dieser Kriterien führt dazu, dass sich bei Lebens- und Rentenversicherungen – im Gegensatz zu Kapitalanlageprodukten – Kursschwankungen und Zinsveränderungen nicht abrupt auswirken.

Die private Rentenversicherung ist eine Versicherung, die eine lebenslange Rente garantiert. Wie der Versicherungsschutz im Einzelnen gestaltet wird, entscheidet der Kunde. Er hat die Wahl zwischen der Rentenversicherung mit aufgeschobenen Leistungen, der Sofortrentenversicherung oder der Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht.

Die vor allem für die ältere Generation interessante Sofortrente erfordert eine einmalige größere Beitragszahlung. Diese Summe fließt unmittelbar nach

der Einzahlung in regelmäßigen Renten zuzüglich Überschussanteilen an den Kunden zurück. Die lebenslange Rentenzahlung ist auch dann garantiert, wenn die Summe der Auszahlungen die Einzahlung deutlich übersteigt. Es wird dem Kunden zu einem vertraglich vereinbarten Zeitpunkt die Wahl zwischen einer lebenslangen Rente und einem einmaligen hohen Geldbetrag, der Kapitalabfindung, eingeräumt.

Wählt der Kunde die Kapitalauszahlung, muss er den Ertrag immer dann versteuern, wenn die Versicherung nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen wurde. Der Ertrag ist der Unterschiedsbetrag zwischen der Versicherungsleistung und der auf sie entrichteten Beiträge. Wird das Kapital nach Vollendung des 60. Lebensjahres und nach Ablauf von zwölf Jahren ausgezahlt, ist nur die Hälfte des Ertrags steuerpflichtig. Geht es um Altverträge, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, ist die Auszahlung des Vorsorgekapitals in der Regel steuerfrei.

Wählt der Kunde die lebenslange Rentenzahlung, kommt die Ertragsanteilbesteuerung zum Tragen. Von der späteren Rente unterliegt nur ein pauschalierter Ertragsanteil der Besteuerung mit dem persönlichen Steuersatz. Es wird also nicht die gesamte Rente besteuert, vielmehr ist nur ein relativ geringer Teil mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern. Dieser Teil wurde durch das Alterseinkünftegesetz für alle Renten ab 2005 deutlich gesenkt.

Bei Beginn der Rente vollendetes Lebensjahr des Rentenberechtigten	Ertragsanteil in %	Bei Beginn der Rente vollendetes Lebensjahr des Rentenberechtigten	Ertragsanteil in %
60	32	60–61	22
61	31	62	21
62	30	63	20
63	29	64	19
64	28	65–66	18
65	27	67	17
66	26	68	16
67	25	69–70	15
68	23		
69	22		
70	21		

Die Kapitallebensversicherung kombiniert Altersvorsorge mit Hinterbliebenenschutz. Im Erlebensfall, also dann, wenn der Kunde den Ablauf seiner Versicherung erlebt, erhält er eine Kapitalzahlung, die sich aus einer Garantiesumme und Überschussanteilen zusammensetzt. Je nach Vertrag besteht auch die Möglichkeit so genannter Teilkapitalauszahlungen: Dann erhält der Versicherte das garantierte Vorsorgekapital schrittweise zu vorher vereinbarten Terminen. Im Todesfall erhalten die Angehörigen mindestens die vereinbarte Todesfallsumme. Die garantierten Summen, die der Versicherte im Erlebensfall oder seine Hinterbliebenen im Todesfall erhalten, sind bei der Kapitallebensversicherung in der Regel gleich hoch.

Das Alterseinkünftegesetz hat die steuerlichen Rahmenbedingungen für Kapitallebensversicherungen teilweise verbessert. So bedarf es keiner laufenden Beitragszahlung mehr, der Mindesttodesfallschutz ist nicht mehr auf mindestens 60 Prozent der Beitragssumme festgelegt. Kapitallebensversicherungen dürfen außerdem unbegrenzt zu Finanzierungszwecken eingesetzt werden. Altverträge, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, werden auch künftig steuerfrei ausgezahlt. Voraussetzung:

Die Vertragslaufzeit beträgt mindestens zwölf Jahre, der Todesfallschutz umfasst wenigstens 60 Prozent der insgesamt zu zahlenden Beiträge und die Dauer der Beitragszahlung beläuft sich auf mindestens fünf Jahre.

Private Renten- und Kapitallebensversicherungen werden – ebenso wie Basis- und Riester-Renten – auch als fondsgebundene Verträge angeboten. Dies bedeutet: Der Anteil der Beiträge, der nicht für Risikoschutz und Verwaltungskosten verbraucht wird, wird in Fondsanteile investiert. Diese können Aktien, Rentenpapiere oder Immobilien umfassen.

Weil sich die Börsenlage nie voraussehen lässt und Fonds wie Aktien unterschiedlich starken Kurschwankungen ausgesetzt sind, gibt es für die Abaufleistung dieser fondsgebundenen Produkte in der Regel keine Leistungsgarantien wie bei den klassischen Varianten. Der Versicherte nimmt an den Kursgewinnen, aber auch an den Kursverlusten der Börse teil. Damit bieten fondsgebundene Versicherungen Chancen auf höhere Renditen, bergen aber auch ein erhöhtes Verlustrisiko. (Lu)

Die Incoterms **FOB, CFR und CIF –** **das offizielle Regelwerk der ICC**

Die Globalisierung der Wirtschaft hat Unternehmen einen breiteren Zugang zu den Märkten weltweit

eröffnet, als es jemals zuvor der Fall war. Waren werden in eine größere Anzahl von Ländern, in größeren Mengen und in größerer Vielfalt verkauft. Aber so wie Volumen und Komplexität im internationalen Verkauf zunehmen, so nehmen die Möglichkeiten für Missverständnisse und kostenintensive Streitigkeiten zu, wenn Kaufverträge nicht adäquat entworfen wurden.

Die Incoterms, das nützliche Regelwerk der ICC zur Auslegung von Handelsklauseln, erleichtern die Durchführung des internationalen Handels. Die Bezugnahme auf die Incoterms 2000 definiert in einem Kaufvertrag eindeutig die Verpflichtungen der Parteien und reduziert das Risiko rechtlicher Komplikationen.

Nicht jede Klausel ist jedoch im Zusammenhang mit jedem Transportmittel geeignet, die Gefahrtragung so zu regeln, wie es den Parteien vorschwebt. Dass es demnach besonders wichtig ist, die passende Klausel zu vereinbaren, zeigt folgender Beispielfall, der einer ausländischen Schiedsgerichtsentscheidung entlehnt ist:

Ein Exporteur aus Stuttgart verkauft Glasplatten an seinen Käufer in Frankreich auf Basis der Incoterms CFR Dijon. Aufgrund der geografischen Gegebenheiten wird die Ware ordnungsgemäß verpackt über Land per Bahn und Lkw versendet. Bei Ankunft der Ware ist mehr als die Hälfte der Lieferung zerbrochen.

Der Käufer wendet sich sofort an den Lieferanten und verlangt eine Ersatzlieferung. Der Exporteur erwidert, dass entsprechend der Klausel CFR der Käufer das Risiko der Beschädigung trage, da die Gefahrtragung auf ihn übergegangen sei. Zur Absicherung dieses Risikos hätte der Käufer im Zweifel eine Transportversicherung abschließen müssen. Der Käufer weigert sich zu zahlen und der Fall geht, entsprechend den Vereinbarungen im Kaufvertrag, vor ein Schiedsgericht. Das Schiedsgericht legt dar, dass gemäß der Klausel CFR die Gefahrtragung bei Überschreiten der Schiffsreling im Verschiffungshafen vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. Da jedoch kein Schiff involviert ist, es folglich an einer Schiffsreling mangelt, konnte die Gefahrtragung niemals vom Verkäufer auf den Käufer übergehen.

Obwohl der Verkäufer mit der Klausel CFR erreichen wollte, dass der Käufer das Risiko des Verlustes oder der Beschädigung während des Transportes tragen sollte, muss im Ergebnis er den Schaden tragen.

Die Incoterms sind internationale Regeln für die einheitliche Auslegung der in Außenhandelsgeschäften üblichen Vertragsformen. Sie enthalten exakte Regelungen über den Gefahren- und Kostenübergang vom Verkäufer auf den Käufer sowie u.a. auch, wann und durch wen ggf. eine Transportversicherung abzuschließen ist. Um ihre optimale Absicherung des konkreten Risikos zu erreichen,

müssen sie so gewählt und in den Kaufvertrag integriert werden, dass sie den Gegebenheiten des Vertrages und seiner Abwicklung entsprechen.

Sofern ein Verkäufer nicht die gesamte Gefahr bis zur Ablieferung bei seinem Kunden tragen will (also DDU oder DDP verkauft), sollte er die geeignete Klausel wählen. Manche Klauseln beziehen sich auf konkrete Transportmittel, so z.B. FOB, FAS, CFR oder CIF jeweils auf ein Schiff.

Die Klauseln FCA, CPT und CIP wiederum stellen nur auf „Frachtführer“ ab. Sie umfassen damit die Beförderung per Schiene, Straße, Luft, See, Binnenschiff oder die Kombination dieser Transportarten und sind damit für viele Fälle geeigneter als die möglicherweise bekannteren Klauseln FOB, CFR und CIF.

Die bekanntesten Incoterms

EXW	= ex works – ab Werk
FCA	= free carrier – frei Frachtführer
FAS	= free alongside ship – frei Längsseite Schiff
FOB	= free on board – frei an Bord
CFR	= cost and freight – Kosten und Frachten
CIF	= cost, insurance and freight – Kosten, Versicherung, Fracht
CPT	= carriage paid to – frachtfrei
CIP	= carriage and insurance paid to – frachtfrei versichert
DAF	= delivered at frontier – geliefert Grenze
DES	= delivered ex ship – geliefert ab Schiff
DEQ	= delivered ex quay – geliefert ab Kai
DDU	= delivered duty unpaid – geliefert unverzollt
DDP	= delivered duty paid – geliefert verzollt

Lebensarbeitszeitmodelle

Das Altersteilzeitgesetz läuft 2009 aus. Die Lebensarbeitszeit wurde bis zum 67. Lebensjahr verlängert. Gleichzeitig stehen Unternehmen und Arbeitnehmer vor der Herausforderung, für die unterschiedlichen Anforderungen von Vollzeit, Teilzeit, Gleitzeit, Überstunden eine flexible und für beide Seiten attraktive Lösung zu finden. Hier gewinnen Lebensarbeitszeitmodelle zunehmend an Bedeutung, und das nicht nur bei großen Konzernen wie Airbus, VW oder Telekom, sondern mittlerweile verstärkt auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. Sie bieten Vorteile für Arbeitgeber und Belegschaft und sind nach derzeitiger Rechtsprechung auch über das Jahr 2008 hinaus steuer- und sozialabgabenfrei.

Im gesamten Themenkomplex Lebensarbeitszeitmodelle finden sich für die einzelnen Varianten ähnlich lautende Begrifflichkeiten:

Arbeitszeitkonten sind – vereinfacht gesagt – die Möglichkeit für Arbeitnehmer, innerhalb des Arbeits-

verhältnisses Wertguthaben anzusparen. Dabei können grundsätzlich nicht nur alle laufenden Vergütungen (Gehalt etc.) oder Einmalzahlungen (Provisionen, Bonifikationen, Weihnachts- oder Urlaubsgeld etc.) dazu dienen dieses Wertguthaben aufzubauen. Auch Zeitguthaben, wie zum Beispiel Überstunden oder Urlaubstage, können angespart werden. In den meisten Fällen wird dieses Zeitguthaben dann zur Verwaltungsvereinfachung in Geldeinheiten umgerechnet, die dem Konto des Arbeitnehmers zugeführt und verzinst werden. In diesem Fall spricht man von Zeitwertkonten.

Zeitwertkonten gehören nicht zu den Durchführungswegen der betrieblichen Altersvorsorge, sondern stellen eine sinnvolle Ergänzung bisher bestehender Arbeitsregelungen beziehungsweise -entlohnungssysteme dar. Als modernes Mittel der Personalpolitik können sie die Flexibilität und Attraktivität eines Unternehmens erhöhen.

Der Vorteil der Zeitwertkonten liegt in der Tatsache, dass diese Zuführungen zu den Guthaben in nahezu unbegrenzter Höhe steuerfrei und auch über 2008 hinaus sozialversicherungsfrei sind. Dadurch wird insbesondere die hohe Besteuerung von Sonderzahlungen, wie Urlaubsgeld oder Tantiemen, vermieden.

Die so angesparten Guthaben können dann in Absprache zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer für spätere Phasen bezahlter Freistellung (Sabbatical, Reduzierung der Arbeitszeit bei gleichem Gehalt, vorgezogener Rentenbeginn) genutzt werden.

Die Sicherung der Guthaben auf Zeitwertkonten der Arbeitnehmer wurde mit der Verabschiedung des „Flexi-Gesetzes“ bereits 1998 geschaffen. Der Arbeitgeber ist demnach verpflichtet, für den Fall einer Insolvenz die Auszahlung von Zeitwertkonten-Guthaben einschließlich der darauf anfallenden Arbeitgeber-Sozialabgaben sicherzustellen. Hierfür existieren in der Praxis verschiedene Möglichkeiten, wie beispielsweise Treuhand- oder Bürgschaftsmodelle.

Lebensarbeitszeitkonten als spezielle Form der Zeitwertkonten legen den Fokus auf den vorzeitigen und gleitenden Ruhestand. Das bedeutet, dass die Freistellungsphase unmittelbar vor Eintritt in das gesetzliche Rentenalter genutzt wird. Als alternative Verwendungsform besteht außerdem die Option, dass das Guthaben – ganz oder teilweise – in eine betriebliche Altersversorgung umgewandelt wird.

Falls das Guthaben nicht in einer der oben aufgeführten Arten dem Arbeitnehmer zufließen kann, liegt ein so genannter Störfall vor. Beispiele für Störfälle sind:

- Wechsel des Arbeitgebers, der Arbeitnehmer kann/will innerhalb von 6 Monaten das Guthaben nicht übertragen
- Arbeitslosigkeit

- Erwerbsminderung/Erwerbs- oder Berufsunfähigkeit
- Tod des Arbeitnehmers
- Insolvenz des Arbeitgebers

Wenn ein Störfall eintritt, wird das Guthaben nach steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Vorschriften an den Arbeitnehmer (im Todesfall an dessen Erben) ausbezahlt.

Das Thema Arbeitszeitkonten ist sehr komplex und kein „Produkt von der Stange“. Es sind nicht nur vielfältige arbeits-, steuer-, sozialversicherungs- und zivilrechtliche Vorschriften, sondern auch die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen zu beachten. Um ein „maßgeschneidertes“ Angebot auszuarbeiten, bedarf es einer neutralen, umfassenden fachlichen Begleitung durch Ihren Berater. (Bö)

Checkliste zum Jahresende

Versicherungen optimieren / Steuern sparen

Das Jahresende ist eine stets willkommene Gelegenheit, all die Dinge in Ordnung zu bringen, an die man im Alltag nur sehr selten denkt. Wir helfen Ihnen dabei mit einer kurzen Checkliste, die Sie auf einige versicherungs- und finanztechnische Fragen aufmerksam macht, und, wenn Sie dies möchten, auch mit einem persönlichen Rat.*

Steuerfreibeträge ausgenutzt?

Vorsorgeaufwendungen wie Renten- und Lebensversicherungsbeiträge mindern als Sonderausgaben bis zu einer bestimmten Höhe das zu versteuernde Einkommen.

Betriebliche Altersversorgung

Haben Sie alle Möglichkeiten der Direktversicherung für Sie und Ihre Mitarbeiter ausgeschöpft? Wurden bestehende Pensionszusagen erhöht oder neue Zusagen eingerichtet? Bieten Sie Ihren Mitarbeitern die gesetzlich geforderte Möglichkeit zur Entgeltumwandlung an?

Besteht für Sie als Gesellschafter oder Geschäftsführer eine Pensionszusage und wann wurde sie zuletzt angepasst?

Steuervorteil Unfallversicherung

Arbeitnehmer können 50% des Beitrages für ihre private Unfallversicherung mit 24-Stunden-Deckung als Werbungskosten steuerlich absetzen. Die andere Hälfte des Beitrages kann nach wie vor als Son-

derausgabe geltend gemacht werden. Ein Argument mehr, eine angemessen hohe Unfallvorsorge zu den Top-Bedingungen des Dortmunder Kreises zu wählen.

Versicherungssummen anpassen

Haben Sie Ihren Betrieb erweitert? Sind alle Zugänge des Anlagevermögens ausreichend abgesichert?

Ausreichender Schutz im Haftpflicht-Bereich

Haben Sie neue Produkte auf den Markt gebracht oder neue Produktionsbereiche installiert? Wurden neue Märkte für den Im- und Export erschlossen? Dann sollten Sie dringend Ihren Haftpflichtversicherungsschutz überprüfen lassen.

Gehaltserhöhung oder Gewinnsteigerung

Ihr Einkommen hat sich dieses Jahr erhöht? Herzlichen Glückwunsch! Denken Sie bitte auch daran, Ihren Kranken- und Berufsunfähigkeitsschutz entsprechend anzupassen.

Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung

Planen Sie Mehrumsatz und somit auch höhere Erträge für das nächste Jahr? Die Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung sollte entsprechend angepasst werden. Im Zweifelsfall sollten Sie sich lieber zu hoch als zu niedrig versichern. Eine Überzahlung wird ggf. bis zu einem Drittel der Jahresprämie zurückerstattet (§ 9 FBUB).

Vollkaskodeckung überprüfen

Für ältere Fahrzeuge lohnt es sich meist nicht mehr, die Vollkaskoversicherung fortzuführen. Prüfen Sie daher, ob Teile Ihres Fuhrparks altersbedingt auf Vollkaskoschutz verzichten können.

Versicherungssteuererhöhung

Zum 1. Januar 2007 steigt die Versicherungssteuer – parallel zur Mehrwertsteuer. Dabei fällt die Erhöhung je nach Versicherungssparte unterschiedlich aus. Während Lebens- und Krankenversicherungen grundsätzlich befreit sind, liegen die neuen Sätze z.B. in der Hausratversicherung bei 18% und in der Haftpflicht bei 19%.

Letzte Chance

Der Garantiezins sinkt in der Lebensversicherung zu Beginn des nächsten Jahres von 2,75 auf 2,25%. Ab diesem Zeitpunkt werden z.B. Neuverträge für Risikolebensversicherungen teurer, aber auch Rentenversicherungen sind betroffen. Wer also noch in diesem Jahr einen Vertrag abschließt, bekommt die Leistungen dauerhaft zu alten Konditionen.

* Aus rechtlichen Gründen müssen wir allerdings darauf hinweisen, dass wir keine selbstständige Steuer- oder Rechtsberatung durchführen.

Sie haben weitere Fragen zu diesen oder anderen Themen? Dann rufen Sie uns am besten an. Wir informieren Sie gern.

Impressum

Info-Service erscheint 3 Mal jährlich. Redakteure sind folgende Mitglieder des Dortmunder Kreises: Biller Versicherungsmakler GmbH, Dr. Markus Baum e.K., Farnschläder Assekuranz Versicherungsbetreuungs- und -vermittlung GmbH, Kraushaar Versicherungsmakler GmbH, Logos Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH, Lurz Versicherungsmakler GmbH, M.A.R.K. Versicherungsmakler GmbH, Marx & Marx Versicherungsmakler GmbH, Securat Versicherungsmakler GmbH, T & S Versicherungsmakler GmbH, Tharra + Partner Versicherungsmakler GmbH & Co. KG. Verantwortlich für den Inhalt ist der jeweilige Absender des Info-Service (s. 1. Seite, Kopf). Nachdruck sowie jegliche andere Form der Wiedergabe, auch auszugsweise, sind untersagt.