

ERBSCHAFTSTEUER/SCHENKUNGSTEUER

Gestaltungsmöglichkeiten der Vermögensnachfolge beim Mittelstand

von Tilo Neumann, Stuttgart

Seit der Neufassung des Erbschaftsteuerrechts zum 1.1.09 ergeben sich für potenzielle Erblasser und auch Erben im Vergleich zur bis dahin gültigen Rechtslage etliche Möglichkeiten, auch größere Vermögenswerte steuerünstig auf die nachfolgende Generation zu übertragen. Dennoch gibt es in der Beratungspraxis regelmäßig Fälle, in denen nicht unerhebliche Steuerzahlungen im Erb- bzw. Schenkungsfall fällig würden. Hier wird regelmäßig sowohl von Mandanten- wie auch von Beraterseite nach Gestaltungsmöglichkeiten gesucht.

1. Lebensversicherungen als gestalterisches Element

Angesichts der in jüngster Zeit wieder aufkommenden Diskussion hinsichtlich einer möglichen Prüfung des aktuellen Erbschaftsteuerrechts durch das Bundesverfassungsgericht empfiehlt es sich, die derzeit günstigen Regelungen bei den Mandanten zeitnah zu nutzen, die sich ohnehin schon mit der komplexen Nachfolgethematik befassen.

In etlichen Fällen bieten sich Lebensversicherungen als gestalterisches Element an. Nachfolgend sollen daher einzelne Konzepte aus der Sicht des unabhängigen Versicherungsmaklers exemplarisch beleuchtet werden. Grundsätzlich gilt hier wie immer in der Beratung vermögender Kunden, die häufig auch einen unternehmerischen Hintergrund haben: kein Fall ist wie der andere und jeder Fall ist individuell zu betrachten und dies immer unter enger Einbindung der rechtlichen und steuerlichen Berater des Mandanten.

2. Übertragung liquider Werte zu Lebzeiten

Bei der Übertragung liquider Vermögenswerte zu Lebzeiten stehen die Beteiligten insbesondere bei ausgeschöpften Freibeträgen und in den „teureren“ Steuerklassen häufig vor dem Problem, dass der Nominalwert der Schenkung nahezu in voller Höhe der Schenkungsteuer zu unterwerfen ist. Dies führt insbesondere in der Steuerklasse III (Familienfremde, Lebensgefährten) dazu, dass selbst bei überschaubaren Werten mindestens 30 % des Schenkungsbetrags von der Steuer verzehrt wird. Da bei Schenkungen mit dieser Personenkonstellation häufig der Versorgungsaspekt für den Beschenkten im Vordergrund steht, bietet sich hier der Abschluss einer sofort beginnenden Rentenversicherung durch den Schenker an.

Wird dann der Vertrag inkl. dem Rentenbezugsrecht verschenkt, dann bemisst sich die Bewertungsgrundlage für die Schenkungsteuer nicht nach dem eingezahlten Einmalbeitrag sondern gem. § 14 BewG nach dem kapitalisierten Wert der noch ausstehenden Renten.

Derzeit günstige Regelungen zeitnah beim Mandanten nutzen

Senkung der Schenkungsteuer für Vermögensübertragung zu Lebzeiten

Dieser Kapitalwert bewegt sich in Abhängigkeit vom Alter der versicherten Person üblicherweise auf einem Niveau von ca. 50 % des Einmalbeitrags für die sofort beginnende Rentenversicherung.

Dies kann bei einer entsprechenden Fallkonstellation über die reduzierte Bemessungsgrundlage und die niedrigere Steuerprogression zu einem doppelten Effekt führen. Im nachfolgend dargestellten Beispiel wirkt sich aufgrund der Annahme einer Schenkung an die Lebensgefährtin nur die Reduzierung der Bemessungsgrundlage aus, was aber auch schon zu einer Halbierung der Steuerlast führt.

Nutzung von
Bewertungsvorteilen

■ Musterfall

Übertragung von Liquidität in Höhe von 1 Mio. EUR im Wege der Schenkung von Vermögensinhaber (70 Jahre alt) auf die Lebensgefährtin.

Variante 1: Barschenkung

schenkungssteuerlicher Wert	1.000.000 EUR
persönlicher Freibetrag (sofern noch nutzbar)	./. 20.000 EUR
steuerpflichtiger Erwerb	980.000 EUR
anfallende Schenkungsteuer (30 %)	294.000 EUR

Variante 2: Schenkung einer sofort beginnenden Leibrentenversicherung

schenkungssteuerlicher Wert gem. § 14 Abs. 1 BewG	460.730 EUR
persönlicher Freibetrag (sofern noch nutzbar)	./. 20.000 EUR
steuerpflichtiger Erwerb	440.730 EUR
anfallende Schenkungsteuer (30 %)	132.219 EUR

Durch Nutzung von Bewertungsvorteilen laufender Versorgungsleistungen reduziert sich die Schenkungsteuer um ca. 160.000 EUR bzw. über 50 %.

Im Todesfall der versicherten Person nach der Schenkung fließt der verbleibende Kapitalwert als steuerfreie Todesfall-Leistung dem Beschenkten zu.

3. Ausfinanzierung der Erbschaftsteuerzahlung bei hohem illiquiden Vermögen

Verstirbt ein Unternehmer, besteht der Nachlass häufig zu einem erheblichen Teil aus illiquiden Vermögensteilen (Unternehmensanteile, Immobilien, Patente), deren Verkauf entweder nicht gewünscht ist oder aber auch erhebliche negative steuerliche Konsequenzen nach sich zieht (Behaltensfristen von Unternehmensanteilen). Im Ergebnis sind die Erben zwar schlagartig vermögend, häufig aber nur sehr begrenzt liquide. Folglich gehört es zum Risk-Management eines jeden Unternehmers, sich regelmäßig den fiktiven Wert der Erbschaftsteuer ermitteln zu lassen, der fällig würde, wenn der Risikofall einträte, d.h., der Unternehmer heute versterben würde.

Schlagartig reich
und trotzdem nicht
liquide

Die Beschäftigung mit diesem Thema („Probesterben“) steht aus nachvollziehbaren Gründen selten ganz oben auf der unternehmerischen Agenda. Allerdings führt hieran kein Weg vorbei, soll das unternehmerische Lebenswerk, das häufig über mehrere Generationen aufgebaut wurde, nicht durch den plötzlichen Tod der Unternehmerpersönlichkeit gefährdet werden.

Letztlich müssten die Erben in ihrer privaten Vermögensbilanz, wie in der nachfolgenden Grafik dargestellt, bereits zu Lebzeiten eine Rückstellung für jederzeit drohende ErbSt-Verpflichtungen bilden.

■ Berücksichtigung der Erbschaftsteuer in der Privatbilanz

Aktiva		Generation 1	Passiva	
Immobilienvermögen			Eigenkapital	
Betriebsvermögen			Fremdkapital	
Wertpapiervermögen				

Aktiva		Generation 2	Passiva	
Immobilienvermögen			Eigenkapital	
Betriebsvermögen			Rückstellung für ErbSt	
Wertpapiervermögen			Fremdkapital	

Hintergrund für diese Überlegung sind folgende Erkenntnisse: Die Liquiditätsbeschaffung nach Eintritt des Erbfalls über eine Kreditfinanzierung erscheint äußerst riskant, denn der Unternehmer, der bisher für den Erfolg des Unternehmens stand, existiert jetzt nicht mehr, was die Kreditvergabebereitschaft der Banken sicher nicht erhöhen wird.

Die häufig anzutreffende Variante der Risiko-Absicherung über eine Risiko-Lebensversicherung ist nur bedingt tauglich, da diese Verträge üblicherweise mit Erreichen des 75. Lebensjahres enden. Zudem funktioniert der Liquiditätsaufbau über einen regelmäßigen Ansparprozess nur dann, wenn der Unternehmer bis zum Erreichen des Sparziels „durchhält“.

Somit bleibt zur Absicherung des unternehmerischen Gesamtvermögens bei Eintritt des Risikoszenarios Erbfall letztlich eine besondere Form der Lebensversicherung als Mittel der Wahl, nämlich die lebenslang laufende Todesfall-Lebensversicherung. Hier wird eine Police auf das Leben des Unternehmers abgeschlossen mit einer Todesfallsumme in Höhe der zu erwartenden Erbschaftsteuer. Versicherungsnehmer werden idealerweise die potenziellen Erben. Damit soll verhindert werden, dass die Todesfall-Leistung der Police selbst der Erbschaftsteuer unterworfen wird. Die Erben übernehmen – soweit möglich – auch bereits die Prämienzahlung aus versteuertem

Beschäftigung mit dem Thema „Probesterben“

Liquiditätsbeschaffung im Fall der Nachfolge ist äußerst schwierig

Lebenslang laufende Todesfall-Versicherung

Einkommen. Damit fließt die Todesfall-Leistung komplett erbschaftsteuerfrei an die Erben, die daraus dann die ErbSt begleichen können.

Dieses Konzept eignet sich im Übrigen nicht nur zur Absicherung des latenten ErbSt-Risikos, sondern auch zur Ausfinanzierung von Pflichtteilsverzichtsansprüchen weichender Erben.

Durch die damit erreichte „Kalkulierbarkeit der Ereignisse Erbfall“ stehen die für die ErbSt erforderlichen Mittel zu jedem Zeitpunkt zur Verfügung, ohne dass Notverkäufe von Vermögensteilen oder eine Kreditaufnahme zur Begleichung der Erbschaftsteuerforderung erforderlich werden. Die Absicherung des Risikofalles besteht damit zu jeder Zeit und lebenslang in ausreichender Höhe, unabhängig vom Eintrittszeitpunkt des Risikofalles.

4. Sicherung der Verschonungsabschläge (85 % bzw. 100 %) bei der Übertragung von Betriebsvermögen

Wie eingangs schon erwähnt wurde die Begünstigung des Betriebsvermögens im Rahmen der Vermögensübertragung auf die nächste Generation deutlich ausgeweitet. Um die Regelverschonung (85 %) oder die Optionsverschonung (100 %) in Anspruch nehmen zu können, sind einige Bedingungen zu erfüllen. Auf der Unternehmensebene sind hier vor allem die Behaltensfristen von 5 bzw. 7 Jahren und die Lohnsummenklausel in Höhe von 400 % bzw. 700 % zu nennen. Eine Übersicht der wichtigsten zu berücksichtigenden Faktoren findet sich in folgender Grafik:

■ Betriebsvermögen

	A - Regelverschonung	B - Verschonungsoption
Verwaltungsvermögen am Todestag/Tag d. Schenkung	max. 50 %	max. 10 %
Behaltensfrist	5 Jahre	7 Jahre
Kumulierte Lohnsumme während der Behaltensfrist*	mind. 400 % der Ausgangssumme**	mind. 700 % der Ausgangssumme**
Steuerverschonung am Todestag / Tag der Schenkung	85 % des Betriebsvermögens	100 % des Betriebsvermögens
Steuerklasse	immer Steuerklasse I	immer Steuerklasse I
* gilt für Betriebe ab 20 Mitarbeiter ** durchschnittliche Lohnsumme der letzten 5 Wirtschaftsjahre vor Übertragung *** Voraussetzung: Der Erbe muss über 25 % der Anteile erben Risiko: ■ Nachversteuerung bei Verstoß gegen Behaltensfrist oder Lohnsummenregelung ■ Verlust der Steuerklasse I bei Verstoß gegen Behaltensfrist (betrifft Erben der Steuerklassen II und III)		

Für die weiteren Überlegungen von besonderer Bedeutung ist aber die Frage nach der Höhe des sogenannten Verwaltungsvermögens und hier insbesondere die im Unternehmen gehaltenen Wertpapiere. Unter Verwaltungsvermögen wird im Kern all das subsumiert, was nicht betriebsnotwendiges Vermögen ist.

Ausfinanzierung von Pflichtteilsverzichtsansprüchen

Begünstigungen des Betriebsvermögens wurden deutlich ausgeweitet

Höhe des Verwaltungsvermögens ist entscheidend

■ Verwaltungsvermögen

Verwaltungsvermögen bilden u.a.:

- Vermietete Immobilien
- Anteile an Kapitalgesellschaften mit einer Beteiligungsquote von bis zu 25 %
- Kunstgegenstände u.Ä.
- Wertpapiere und vergleichbare Forderungen

Hinweis | Zunächst gehen wir bei den nachfolgenden Überlegungen davon aus, dass alle anderen Restriktionen erfüllt sind, bzw. im Zeitablauf auch künftig erfüllt werden.

Liegt der Anteil des Verwaltungsvermögens zum Stichtag (Erbfall oder Schenkung) unter 50 % des Gesamtvermögens, dann greift die Regelverschonung, was zu einem Bewertungsabschlag des Betriebsvermögens bei der ErbSt-Ermittlung in Höhe von 85 % führt. Liegt der Anteil des Verwaltungsvermögens unter 10 % kann die Optionsverschonung mit einem Abschlag von 100 % beantragt werden, d.h., das Unternehmen kann komplett ErbSt-/SchenkungsSt-frei übertragen werden.

Bei Unternehmen mit einem hohen Anteil an Verwaltungsvermögen und hier insbesondere in Form von Wertpapieren stellt sich nun die Frage nach den Möglichkeiten einer steuergünstigen Gestaltung im Hinblick auf den Vermögensübergang auf die nachfolgende Generation. In der Vergangenheit immer wieder empfohlen wurde die sogenannte Cash-GmbH oder auch Geldsack-GmbH, die durch das JStG 2013 womöglich ausgehebelt wird. Hier werden die Wertpapierbestände vor der Übertragung liquidiert und der Gegenwert im Zeitpunkt der Übertragung als Sichteinlage oder Tagesgeld in der Bilanz geführt. Abgesehen von der möglichen Aufdeckung stiller Reserven stellt sich hier auch die Frage nach der Anerkennung im Lichte des § 42 AO. Denn eine Anlage, die Renditen unterhalb der Inflationsrate abwirft, dürfte einer Prüfung nicht immer standhalten.

Wird jedoch eine Anlage der Liquidität innerhalb einer Schlüsselpersonenversicherung (Key Person Insurance) gewählt, dann kann von einer steuerlichen Anerkennung ausgegangen werden, sofern die Vertragsgestaltung den für Versicherungen dieser Art üblichen Voraussetzungen entspricht. Besonders interessant ist hierbei, dass hinsichtlich der Kostenstruktur und der Flexibilität des Produktes in der individuellen Ausgestaltung erheblich größere Freiheitsgrade bestehen, als bei den klassischen Versicherungsprodukten wie sie üblicherweise bei den beiden erstgenannten Fallgestaltungen oder auch für die Rückdeckung von Pensionsverpflichtungen zum Einsatz kommen.

Dieses Konzept ist übrigens unter bestimmten Voraussetzungen auch im Rahmen der Übertragung von vermögensverwaltenden Gesellschaften und auch bei Privatstiftungen einsetzbar.

Die Wirkung des Konzeptes wird anhand des nachfolgenden Beispiels deutlich.

Cash-GmbH ist im Hinblick auf § 42 AO problematisch

Anlage innerhalb einer Schlüsselpersonenversicherung

■ Musterfall

Übertragung eines Unternehmens mit einem Steuerwert von 25 Mio. EUR im Wege der Schenkung

Variante 1: Verwaltungsvermögensquote > 50%

schenkungsteuerlicher Wert	25.000.000 EUR
es greift keinerlei Verschonung, volle Steuerpflicht des Unternehmenswertes	./ 0 EUR
persönlicher Freibetrag (sofern noch nutzbar)	./ 400.000 EUR
steuerpflichtiger Erwerb	24.600.000 EUR
anfallende Schenkungsteuer (27 %)	6.642.000 EUR

Variante 2: Verwaltungsvermögensquote > 10 % und < 50 %

schenkungsteuerlicher Wert des Unternehmens	25.000.000 EUR
Bewertungsabschlag von 85 %	3.750.000 EUR
persönlicher Freibetrag (sofern noch nutzbar)	./ 400.000 EUR
steuerpflichtiger Erwerb	3.350.000 EUR
anfallende Schenkungsteuer (19 %)	636.500 EUR

Durch Senkung der Verwaltungsvermögensquote unter 50 % reduziert sich die Schenkungsteuer um ca. 6.000.000 EUR bzw. ca. 90 %.

Durch Senkung der Verwaltungsvermögensquote unter 10 % reduziert sich die Schenkungsteuer auf null.

Aufgrund der Individualität und Komplexität jedes Einzelfalls, wird hier auf eine detaillierte Darstellung verzichtet. Bei weitergehendem Interesse an dieser Thematik steht der Verfasser gerne zur Verfügung.

5. Umgang mit – üblicherweise – nur unzureichend ausfinanzierten Pensionsverpflichtungen

In den letzten Jahrzehnten war es gängige Praxis, die Altersversorgung des Gesellschafter-Geschäftsführers (GGF) über eine Pensionszusage des Unternehmens abzubilden. Motivation hierfür war häufig die Möglichkeit der Rückstellungsbildung in der Unternehmensbilanz und die damit verbundenen steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten und gleichzeitig die – zumindest aus historischer Sicht – höhere Attraktivität einer kapitalbildenden Rückdeckungsversicherung im Vergleich zur gesetzlichen Rentenversicherung hinsichtlich der Rendite und den Freiheitsgraden bei der Vertragsgestaltung.

Dies hat auch vergleichsweise gut funktioniert, zumindest bis zur Jahrtausendwende. In den letzten 10 Jahren erleben wir jedoch einen schleichenden Verfall der Gesamtverzinsung bei allen klassischen Versicherungsprodukten.

Optimierung der Vermögensverwaltungsquote

Attraktivität von rückgedeckten Pensionszusagen gesunken

Erheblicher Nachfinanzierungsbedarf zum Rentenbeginn

Eine nachhaltige Trendumkehr ist nicht in Sicht. Alleine daraus resultiert spätestens zum Rentenbeginn des GGF häufig ein erheblicher Nachfinanzierungsbedarf. Parallel dazu steigt die Lebenserwartung von Jahr zu Jahr an, d.h., die bei Erteilung der Zusage gültigen Sterbetafeln, auf deren Basis die Versicherer ihre Rentenleistungen kalkulierten, sind mittlerweile häufig längst überholt. Und auch hier spricht derzeit nichts für eine Trendumkehr.

Im Ergebnis führt dies dazu, dass dieses Problem üblicherweise beim Verkauf des Unternehmens bzw. bei Übergabe an die Nachfolger erstmals virulent wird, da es jetzt im Rahmen der Kaufpreis- oder Übernahmeverhandlungen quantifiziert werden muss. Kein Käufer oder Nachfolger wird heute noch bereit sein, eine nicht vollständig rückgedeckte Pensionszusage des Alt-Gesellschafters und die damit verbundenen Finanzierungsrisiken ohne wirtschaftlichen Ausgleich zu übernehmen.

Neben dieser zunächst rein ökonomischen Dimension des Komplexes Pensionszusage gibt es aber auch arbeits- und steuerrechtliche Aspekte, da sich die einschlägige Rechtsprechung im Zeitablauf dynamisch entwickelt. Und auch hier trifft man in der Beratungspraxis regelmäßig auf Zusagen, die in vielfacher Hinsicht nicht mehr aktuell sind und in der Folge erhebliche wirtschaftliche und rechtliche Risiken nach sich ziehen können.

Vor diesem Hintergrund ist den betroffenen Unternehmen und mehr noch den betroffenen Unternehmern dringend anzuraten, bestehende Pensionszusagen in regelmäßigen Abständen nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht auf eine kongruente Ausfinanzierung zu überprüfen, sondern auch die rechtlichen Aspekte regelmäßig einem Update zu unterziehen.

Dies kann nur unter Einbeziehung der rechtlichen und steuerlichen Berater sinnvoll erfolgen. Ziel muss es sein, sowohl die Versorgung des GGF im Alter sicherzustellen als auch das Unternehmen bilanziell so aufzustellen, dass bei einem Verkauf neben den vielfältigen dann ohnehin auftretenden Fragestellungen, nicht auch noch Sanierungsmaßnahmen rund um die Pensionszusage des GGF den Komplexitätsgrad unnötig erhöhen.

Die Lösungsansätze reichen hier von der kongruenten Ausfinanzierung der bestehenden Zusage über die Auslagerung auf einen Pensionsfonds und/oder eine Unterstützungskasse bis hin zum Verzicht auf die Zusage, wobei letzteres in aller Regel erhebliche negative steuerliche Folgen hat.

6. Fazit

Angesichts der zu erwartenden Überprüfung der aktuellen Rechtslage durch das Bundesverfassungsgericht kann das Fazit nur eine Empfehlung zu zeitnahe Handeln sein, zumindest bei den Mandanten, die sich ohnehin bereits mit dem Thema beschäftigen beziehungsweise dies aufgrund ihres Lebensalters tun sollten.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Kontakt zum Autoren können Sie jederzeit unter folgender Adresse aufnehmen <http://www.ares.ag/kontakt/kontakt-und-anfahrt/>

Eine nicht vollständig rückgedeckte Pensionszusage nimmt kein Nachfolger in Kauf

Regelmäßige Überprüfung auf kongruente Ausfinanzierung