

Beratung von Familienunternehmen

Vermögenserhalt im Erbfall durch eine flexible Versicherungslösung

Andreas Bürse-Hanning

Einer Reihe von Unternehmen drohen Notverkäufe von Immobilien oder Unternehmensteilen, weil die Erben das Geld für den Fiskus nicht haben. Viele Unternehmer unterschätzen bei ihrer Nachlassplanung das Liquiditätsrisiko, das ihren Nachkommen droht, wenn das Finanzamt im „Fall der Fälle“ seine Forderungen stellt. Der Autor sieht breiten Nachholbedarf an maßgeschneiderten Wertsicherungslösungen im Bereich der Familienunternehmen. (Red.)

Ein Beispiel führt mitten ins Thema: Seinen Mitarbeitern und Geschäftspartnern galt Walter Müller Zeit seines Lebens als erfolgreicher Unternehmer. Trotz oft widriger Umstände hatte es der ehemalige Chef eines Holz verarbeitenden Betriebs immer wieder geschafft, seinen Vertrieb von Leistungssystemen über Baumärkte am Laufen zu halten. Doch der in der jüngsten Zeit zunehmende Wettbewerb, sinkende Ertragsmargen bei steigenden Kosten und Abgaben – all das konnte schließlich an der Gesundheit Müllers nicht spurlos vorübergehen.

Abrupte Ereignisse ...

Nur wenige Wochen nach seinem 58. Geburtstag erlag Müller einem plötzli-

Die Geschichte von Walter Müller und seiner Familie ist alles andere als ein Einzelfall in Deutschland. Nach Erhebungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) werden auch im laufenden Jahr wieder rund 71 000 Unternehmen den Besitzer wechseln. Für mehr als ein Viertel davon nennen die Fachleute des IfM als Übergabegrund „Unerwartet“ und meinen damit Fälle von plötzlicher Krankheit, Unfall oder sogar Tod des jeweiligen Unternehmers.

chen Herzinfarkt. Für seine Frau, die beiden ebenfalls im elterlichen Betrieb arbeitenden Söhne, seine Tochter und deren Familien ein herber Schlag. Zumal ihre Trauer durch die Sorge um den Erhalt des Familienbetriebs noch zusätzlich belastet wurde.

Denn: Kurz nach dem Tod von Walter Müller stand auch schon das Finanzamt vor der Tür und stellte Erbschaftsteuerforderungen in einer Höhe, die aufgrund der Vermögensstruktur des Betriebs nicht als liquide Mittel zur Verfügung standen. Am Ende blieb den Nachkommen nichts anderes übrig, als einen Teil der Firmengebäude erheblich unter Wert zu verkaufen.

... mit fatalen Folgen

Um die Forderungen des Finanzamts in voller Höhe bedienen zu können, musste Familie Müller schließlich sogar noch einen Teil ihrer Unternehmensanteile verkaufen.

Oft genug ist gerade in solchen Fällen eine regelrechte Abwärtsspirale vorprogrammiert. Denn immer noch haben die meisten Unternehmer nicht für solche Fälle vorgesorgt.

Gerade im Falle der Vererbung eines Unternehmens wird häufig die Erbschaftsteuer zu einem echten Problem,

„Lösungen von der Stange“ sind meist wenig hilfreich

Die Komplexität und die zum Teil sehr hohen finanziellen Aufwendungen sind es, die es bei diesem Thema nahezu unmöglich machen, auf „Lösungen von der Stange“ zurückzugreifen. Die von vielen Beratern auch in komplexen Erbschaftsfällen angepriesenen Modelle, wie die sogenannten Generationenpolizen oder auch reine Risikolebensversicherungen sind meist ungeeignet.

Die Aures Finanz AG hat die Standardangebote am Markt unter die Lupe genommen, um dann sehr schnell festzustellen, dass die meisten irgendeinen Haken aufweisen, sei es hinsichtlich ihrer Sicherheit, ihrer Flexibilität, ihrer Dauerhaftigkeit oder eben ihrer Effizienz. Das zentrale Problem besteht in der Tatsache, dass zwar der Eintritt des Todesfalls sicher ist, nicht aber dessen Zeitpunkt.



Andreas Bürse-Hanning, Diplom-Betriebswirt und Vorstandsmitglied des Zentrums für Unternehmens- und Vermögensnachfolge (ZUV), Köln. Seine Maklergesellschaft, die Aures Finanz AG & Cie. KG, hat sich auf die Beratung des Risikomanagements und der Finanzierung von Erbfällen spezialisiert.

www.ares.ag

weil deren Höhe die liquiden Mittel des jeweiligen Betriebs bei Weitem übersteigt.

„Standardlösungen“ versagen häufig ...

Das Problem ist die Liquiditätslücke, die den Erben eines Unternehmers entstehen kann, wenn der Fiskus die Erbschaftsteuer einfordert. Die am Markt bekannten Lösungen greifen in solchen Fällen meist nicht, denn zur Absicherung des entstehenden Liquiditätsrisikos im Erbfall muss sichergestellt sein, dass:

- eine aus heutiger Sicht ungewisse Fremdkapitalaufnahme vermieden werden kann,
- aus „Notverkäufen“ resultierende Vermögensverluste erst gar nicht entstehen,
- der steuerliche Bewertungsvorteil und die möglichen Steuerverschonungen bei Unternehmensübergaben erhalten bleiben und
- der Fortbestand des Familienvermögens in der bestehenden Form gesichert wird.

Wer auf einen reinen Ansparvorgang setzt, dem steht die Liquidität erst am Ende des Sparvorgangs zur Verfügung. Stirbt der Erblasser früher, reicht das nicht. Mit dem Abschluss einer Risikolebensversicherung steht die Liquidität im Todesfall zwar sofort bereit, aber maximal bis zum 75. Geburtstag der versicherten Person und ohne anschließende Ablauleistung. Sie greift also nur bei „rechtzeitigem Tod“ des Erblassers.

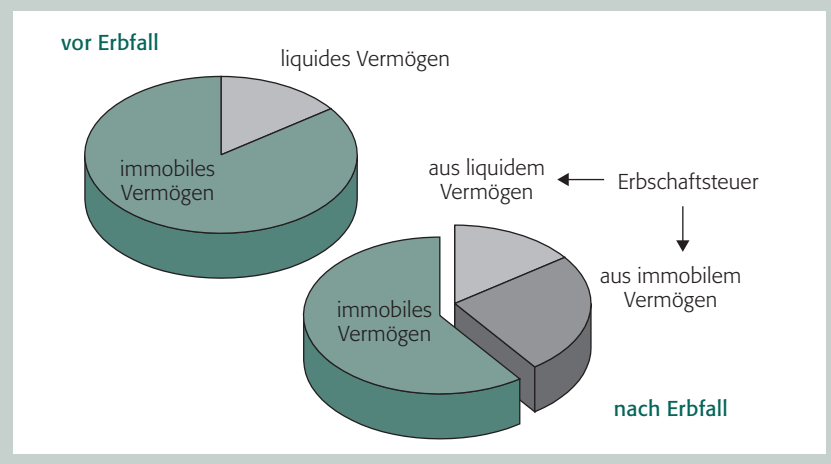
... weil sie sich als ineffizient erweisen ...

Eine Kombination aus Ansparvorgang und Risikolebensversicherung stellt die Liquidität zwar sofort bereit, erfordert aber in den meisten Fällen für den Sparvorgang eine unter realistischen Annahmen nicht erreichbare Rendite, da der Wegfall der Risikoabsicherung ab dem Alter von 75 Jahren kompensiert werden muss. Eine Fremdkapitalaufnahme erhält dem Erblasser zwar zu Lebzeiten eine hohe Flexibilität, die Kreditvergabebereitschaft der Banken zum Zeitpunkt des Erbfalls ist aber aus heutiger Sicht völlig unkalkulierbar. Bestehende Kapitallebensversicherungen des Erblassers erweisen sich in aller Regel als ineffizient, da deren Erträge selbst der Erbschaftsteuer unterliegen.

... oder Verfügungsmöglichkeiten nicht greifen

Maßnahmen wie Schenkung, Nießbrauchrechte oder Stiftungsgründung schränken die Verfügungsmöglichkeiten über das Vermögen zu Lebzeiten des Erblassers durch die damit verbundenen vertraglichen Notwendigkeiten ex-

Auswirkungen des Erbfalls auf die Vermögensstruktur



Wie ein versicherungsbasiertes Wertsicherungskonzept aussehen könnte

Eine drohende Liquiditätslücke zur Begleichung der Steuerforderungen im Erbfall lässt sich im Grunde nur durch eine individuelle Lösung schließen. Gegen Zahlung einer festen Jahresprämie an einen, meist mehrere Versicherer, verkaufen die künftigen Erben ihr Liquiditätsrisiko dabei gewissermaßen an Versicherer, die bereit sind, dieses Risiko lebenslang abzusichern. Versicherungsnehmer sind der Erblasser selbst, dessen Anteil aber nur sehr gering angesetzt wird (meist nur ein Prozent), und gleichzeitig seine künftigen Erben, die entsprechend den größten Anteil und damit im Regelfall auch die Zahlung der Prämien zu leisten haben.

In der Vertragsgestaltung mit dem Versicherer wird dabei der Risikoschutz am Anfang sehr hoch angesetzt, um im Laufe der Zeit immer mehr abzusinken, da durch einen gleichzeitigen Sparvorgang eine immer höhere Kapitalleistung für den Todesfall bereitsteht. Die Auszahlung der Versicherung an die Erben im Todesfall des Erblassers bleibt in dieser Konstruktion auch künftig steuerfrei. Sollten die Einkünfte der künftigen Erben nicht ausreichen, um die Prämien zu bedienen, wird der künftige Erblasser die notwendigen Beträge seinem Vermögen entnehmen, um sie seinen Nachkommen unter Nutzung der dafür geltenden steuerlichen Freibeträge zu schenken.

Durch die damit erreichte „Kalkulierbarkeit des Ereignisses Erbfall“ stehen die erforderlichen Mittel zu jedem Zeitpunkt des Erbfalls zur Verfügung, ohne dass „Notverkäufe“ von Vermögensteilen oder eine Kreditaufnahme zur Begleichung der Erbschaftsteuerforderung des Finanzamts notwendig werden. Eine Absicherung besteht damit zu jeder Zeit und lebenslang in ausreichender Höhe, unabhängig vom Eintrittszeitpunkt des Versicherungsfalles.

trem ein. Das bedeutet: Auf Veränderungen der familiären Situation oder Verhältnisse kann kaum noch reagiert werden.

Erschwerend hinzu kommt, dass die Liquiditätsanforderungen an die Erben nach der Einführung der Erbschaftsteuerreform 2008 im Regelfall deutlich angestiegen sind. Besonders schwierig kalkulierbar sind die Vergünstigungen von Betriebsvermögen. Das Liquiditäts-

problem trifft folglich neben Unternehmenserben oft auch Erben hoher Privatvermögen, sei es in Form von Immobilien oder Aktienvermögen, die häufig nicht ohne finanzielle Verluste im Erbfall liquidierbar sind. Kräftiger zur Kasse gebeten werden jetzt insbesondere die Erben vermieteter Immobilien. Denn wurden bisher die niedrigeren Einheitswerte zur Besteuerung herangezogen, sind es jetzt die meist viel höheren Verkehrswerte. **V&S**