

Preis: € 4,00 / SFR 6,50



2/2008

Financial Coach[®]

Das Magazin der UFS Universal FinanzService GmbH

www.ufs.de

In eigener Sache

Wichtiges für Unternehmer
und Firmenlenker



Abgeltungsteuer 2009

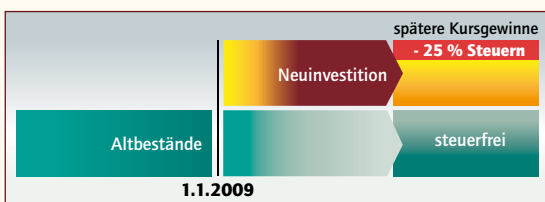
Die wichtigsten Empfehlungen



Ab dem 1. Januar 2009 unterliegen Kapitalerträge und Veräußerungsgeschäfte der neuen 25%igen Abgeltungsteuer. Die bisherige Spekulationsfrist und das Halbeinkünfteverfahren entfallen. Betroffen sind Kapitalerträge (z.B. Zinsen und Dividenden), die dem Anleger nach dem 31.12.2008 zufließen und Veräußerungsgewinne (z.B. Kursgewinne aus Aktien oder Fondsanteilen) aus Wertpapieren, die nach dem 31.12.2008 erworben wurden.

Bestandsschutz sichern

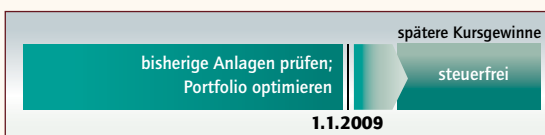
Wertpapiere, die vor dem 31.12.2008 angeschafft wurden, gelten als „Altbestand“. Es gilt die alte Regelung und Kursgewinne können auch in Jahrzehnten noch steuerfrei realisiert werden.



Diese Anlagen unterliegen nicht der neuen Abgeltungsteuer. Um weiterhin steuerfreie Veräußerungsgewinne zu erzielen, empfiehlt sich der Kauf von Wertpapieren bzw. Fondsanteilen noch vor dem 31.12.2008.

Portfolio zukunfts fest machen

Damit Sie Ihre Altbestände möglichst lange unangetastet und somit abgeltungsteuerfrei arbeiten lassen können, müssen Sie Verkäufe und Tauschaktionen künftig möglichst vermeiden. Daher sollte Ihr Depot zum 31.12.2008 genau auf Ihr persönliches Anlegerprofil und Ihre Zukunftsvorstellung ausgerichtet sein.



Cash-Positionen prüfen

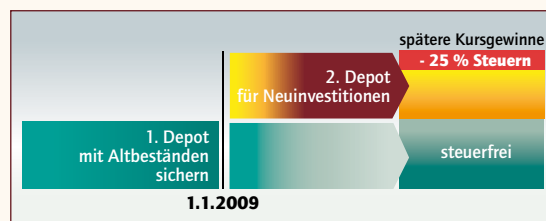
Prüfen Sie, ob Sie tatsächlich die „ewige“ Bargeld-Reserve in Form von Sparbüchern, Tagesgeldern oder die Einkommensteuer-Rücklage als Festgeld wirklich in den kommenden Monaten benötigen oder ob Sie diese Sparpositionen nicht auch nach dem 01. Januar wieder neu aufbauen können.



So kommen leicht mehrere tausend Euro zusammen, bei denen Sie rund 25 Prozent Steuer sparen, wenn Sie den Bestandsschutz nutzen und dieses Kapital noch vor dem 31.12. dieses Jahres in Anlagen investieren, die dauerhaft abgeltungsteuerfrei bleiben und so rentabler wachsen können.

Transparenz mit Zweitdepot

Indem Sie zum 01. Januar 2009 ein zweites Depot besitzen und Ihre Neuanlagen und Ihre bisherigen Sparpläne hier weiterführen, stellen Sie sicher, dass Ihr Altbestand unangetastet bleibt und weiterhin nicht von der Abgeltungsteuer betroffen wird.



Bei einem Verkauf von Anteilen eines Fonds, den Sie vor Einführung der Abgeltungsteuer bereits bespart haben und ab 2009 weiter besparen, werden dann nicht aus Versehen Ihre „alten“, abgeltungsteuerfreien Anteile veräußert. Die depotführende Stelle muss nach dem „First in – First out“ - Prinzip handeln und wird daher rechnerisch stets die ältesten Anlagen verkaufen. Bei einer sauberen Trennung der Depots behalten Sie stets den Überblick über Ihre Dispositionen.

Natürlich informiert UFS alle Investment-Depot Kunden rechtzeitig und hat sichergestellt, dass es ein kostenneutrales Zweit-Depot geben wird und die Umstellung einfach und schnell vonstattengeht.

Ihr Ansprechpartner zu diesem Thema

Antje-Imme Strack
Telefon: 06172 664566
Telefon: 03731 22528
E-Mail: service@ufs.de
oder nutzen Sie unser Antwortfax

Eine gute Betreuung

Servicetermin für die „Wartung“ Ihrer Absicherung

Nichts ist beständiger als der Wandel.

Dies trifft auch auf die wechselnden Risiken und deren Absicherung zu, denen man sowohl als Privatperson als auch als Unternehmer begegnen muss.

Eine Versicherung bzw. ein gesamtes Absicherungsmanagement muss daher regelmäßig geprüft und angepasst werden. Einmal abgeschlossen, sollten Versicherungen nicht über Jahre abgeheftet und weggeschlossen bleiben.

Die regelmäßige „Wartung“

Alle zwei Jahre muss das Auto zum TÜV, jährlich prüft der Schornsteinfeger die Werte der Heizungsanlage und auch einmal jährlich steht der Routinebesuch beim Zahnarzt an.

Ändern sich mit der Zeit nicht auch die persönlichen und unternehmerischen Risiken, Lebensumstände und Prioritäten?

Sogar ohne Änderung dieser „Rahmenbedingungen“ ist es nötig, das eigene Risikomanagement regelmäßig zu prüfen. Denn auch Versicherer entwickeln neue Deckungskonzepte, bieten Leistungserweiterungen und Bedingungsverbesserungen. So ist es z.B. in der Hausratversicherung heute üblich, Überspannungsschäden voll abzuschließen, während in der Vergangenheit dieser Schutz entweder gar nicht oder nur begrenzt vereinbart war.

Ständiger Wandel bei Firmenabsicherungen

Nahezu jeder Unternehmer wird bestätigen können, dass Änderungen, Umstellungen und Erweiterungen im Betriebsgeschehen fast an der Tagesordnung sind. Auch rechtliche Neuerungen sorgen dafür, dass die Risikoabsicherung nachjustiert werden muss.

Der Blick in die Zukunft

Bei den Serviceterminen für unsere Kunden wollen wir aber nicht nur zurückschauen und den derzeitigen Stand analysieren.

Vielmehr geht es auch darum, gemeinsam Leitfäden zu erarbeiten, um gut gewappnet in die Zukunft zu gehen.

Daher kommt im privaten Servicetermin natürlich auch die weitere Planung zur Sprache:

- Welche familiären Änderungen stehen bevor?
- Ändert sich die berufliche Perspektive?
- Welche Anschaffungen sind kurz-, mittel- oder langfristig geplant?



Nach dem individuellen Absicherungskonzept genießen UFS Kunden regelmäßige Beratung und Service.

Und auch im Jahresgespräch mit unseren Firmenkunden ist der Ausblick ein wesentlicher Bestandteil:

- Welche Produktionserweiterungen oder Sortimentsänderungen sind geplant?
- Wie sehen die Expansionspläne aus?
- Wie verändert sich die Beschäftigtenzahl?
- Wie entwickelt sich das Marktumfeld?

Alle diese Themen und Überlegungen fließen aus dem Servicetermin in die Überarbeitung und Aktualisierung des Risikomanagements, der Anlagestrategie und des Aufbaus der Versorgung unserer Kunden mit ein.

Wer macht was?

Zum Abschluss dieser Gespräche werden erste Empfehlungen ausgesprochen und eine ToDo-Liste erstellt.

Diese hält genau fest, welche Aufgaben von wem bis wann erledigt sind, z.B. erstellt UFS eine vollständige Versorgungsanalyse bis Mitte September und unser Kunde reicht uns bis Mitte August die aktuelle Inventarliste ein.

Unsere Kunden wissen diesen Service zu schätzen. Eine gute Betreuung von Anfang an.

Guter Auftrag, gute Arbeit und doch kein Geld?

Schutz bei Forderungsausfällen



Ihr Unternehmen überzeugt mit qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen. Die Zufriedenheit Ihrer Kunden hat für Sie oberste Priorität. Dafür erwarten Sie die vereinbarte Gegenleistung, nämlich die Bezahlung der Rechnung. Doch manchmal lässt diese auf sich warten. Mitunter droht sogar der komplette Forderungsausfall.

Konsequenzen von Forderungsausfällen

Trotz positiver Konjunktur werden viele Forderungen heute erst spät oder sogar überhaupt nicht beglichen und gefährden so die Umsatzrendite und die Liquidität von Unternehmen.

Wie teuer ist ein Forderungsausfall?

Teurer als man denkt

Forderungsausfälle sind nicht nur ärgerlich, sie können das Unternehmen substanziell gefährden, denn ein Ausgleich ist nur durch erheblichen Mehrumsatz möglich.

Ein Beispiel aus der Praxis:

Bei einem Forderungsausfall von € 5.000 ist bei einer Umsatzrendite von 6 % ein Mehrumsatz von € 83.333 erforderlich, um die Umsatzrendite zu erhalten.

Vor Forderungsausfall

Auftragsvolumen	€ 100.000
Kalkulierter Gewinn	€ 6.000
Umsatzrendite	6 %

5 % Forderungsausfall

Forderungsausfall	€ 5.000
Erforderlicher Mehrumsatz	€ 83.333

Wer zahlt, wenn Ihr Kunde nicht zahlt?

Forderungen nach erfolgter Lieferung sind bei ca. 60 % der größeren Lieferanten nicht abgesichert - ein Verstoß, das sich rächen kann. Bei Exportgeschäften

sind selbst Sicherheiten wie Eigentumsvorbehalte oder Pfandrechte wegen der unterschiedlichen rechtlichen Lage oft nicht durchsetzbar.

Über 70 % der Insolvenzverfahren wurden in der Vergangenheit mangels Masse gar nicht eröffnet. Im Durchschnitt mussten die Gläubiger 96 % ihrer Forderungen abschreiben.

Wer vorbeugen will, kann sich gegen Forderungsausfälle versichern.

Forderungen schützen und durchsetzen

Es gibt verschiedene Wege der Zahlungssicherung. Eine Möglichkeit neben Bürgschaften, Anzahlungen oder Vorkasse ist die Forderungsausfallversicherung.

Sie bietet Schutz bei Forderungsausfällen aus Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen. Ersetzt werden die Kosten für Fertigung, Waren und Werkleistungen.

Wird eine Forderung bestritten, übernimmt die Versicherung die Kosten, die zur Durchsetzung der Forderung entstehen. Damit ist die Liquidität des Unternehmens gesichert und auch die Bonität bleibt erhalten.

Die Forderungsausfallversicherung:

■ Professionelle Kreditprüfung:

Die Kreditexperten analysieren bereits vorab den Auftraggeber und verringern die Gefahr von Forderungsausfällen.

■ Rechtsschutzfunktion:

Falls der Auftraggeber die Forderung bestreitet, werden die Rechtsverfolgungskosten übernommen.

■ Insolvenzschutz:

Entschädigung erfolgt bereits bei Zahlungsverzug.

■ Kalkulierbarkeit:

Versicherungsprämien sind Fixkosten.

Fazit

Viele Rahmenbedingungen unterliegen nicht Ihrem Einfluss. Deshalb ist es umso wichtiger, dass Sie für Ihr Unternehmen alle Potenziale nutzen, um die Gewinn- und Verlust-Rechnung nachhaltig positiv zu beeinflussen. Das Risiko von „faulen Kunden“ und Liquiditätseingüssen auf Grund unerwarteter Forderungsausfälle können Sie weitgehend und kostengünstig vermeiden. UFS steht Ihnen mit Kompetenz in diesem Bereich gerne zur Verfügung.

Nutzen Sie dazu einfach das Antwortfax.

Ihr Ansprechpartner zu diesem Thema

Annina Adam

Telefon: 06172 664566

Telefon: 03731 22528

E-Mail: service@ufs.de

oder nutzen Sie unser Antwortfax