



Financial Coach®

Das Magazin der UFS Universal FinanzService GmbH

www.ufs.de

Firmenkollaps „Chefausfall“

Stürzt Ihr Unternehmen,
wenn Sie nicht mehr können?



Investmentfonds aktuell
Goldene Regeln und Depotreport



**Planungsinstrument
Finanzstatus**
Das Navigationssystem
für Ihren finanziellen Erfolg



Elementare Lücken
Firmenversicherungen auf dem
Prüfstand



Firmenkollaps „Chefausfall“

Stürzt Ihr Unternehmen, wenn Sie nicht mehr können?

Ob Inhaber oder Gesellschafter, die Problemstellung ist häufig die gleiche. Wenn der Entscheider bzw. der Macher ausfällt, ist der Geschäftserfolg der Firma nachhaltig gefährdet.

Ist auch Ihr Unternehmen abhängig von Ihrer Gesundheit? Hängt der Unternehmenserfolg direkt mit Ihrer Arbeitskraft zusammen? Wie geht es weiter, wenn Sie nicht mehr können?

Mit Ihrem Einsatz und Ihrer Leistungsfähigkeit entscheidet sich nicht nur die wirtschaftliche Zukunft Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter, sondern oft genug auch Ihre eigene persönliche finanzielle Situation. Was passiert, wenn Sie morgen „aussteigen“ müssen?

Basel II: Ihre Bank fragt nach Ihrem Risikomanagement

Ihre persönliche Leistungsfähigkeit und das Rating Ihrer Firma durch Ihre Hausbank sind eng miteinander verknüpft.

Bei dem Thema „Chefausfall“ handelt es sich um einen Bereich des Risikomanagements, der inzwischen auch die Bankenwelt erreicht hat und relevant für „Basel II“ ist, also die Prüfung der Bonität und die Einstufung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens.

Gut, wenn Sie hier ein geordnetes Risikomanagement nachweisen können.

Risikomanagement auch für kleinere Unternehmen

Allein das Wort lässt auf Arbeit und komplizierte Fragen schließen. Falsch. Risikomanagement bedeutet Abläufe festzulegen und Vorkehrungen zu treffen. Sie können die schlimmsten Folgen Ihres Ausfalls abfedern.

Häufig ist hierzu kein finanzieller Aufwand nötig, sondern einfach etwas Planung und Weitsicht. Und dass Sie beides beherrschen, will künftig auch Ihre Bank sehen. Wie es geht, erfahren Sie bei den kommenden Finanzgesprächen.

Allheilmittel Versicherung?

Das Risiko und die Auswirkung eines „Chefausfalls“ sind komplexer und umfassen mehr betriebliche Bereiche als „nur“ eine einzelne Versicherung. Einige Absicherungen können jedoch dazu beitragen, das Risiko für das Unternehmen und den Inhaber erheblich zu minimieren. Hier kommt es auf die Zu-



sammenstellung und vor allem auf die Abstimmung der Verträge untereinander an. Empfehlenswert ist daher, neben einem Notfallplan, die Abstimmung der möglichen Absicherung – auch über Versicherungen.

Erfahren Sie bei den nächsten Finanzgesprächen:

- **Kleine Sache – große Wirkung:** Grundlagen des Risikomanagements – wie einfache Notfallpläne vor dem Schlimmsten schützen.
- **Achtung Arbeitsvertrag:** Stolperfallen im Geschäftsführervertrag führen in den finanziellen Ruin.
- **Handwerkszeug:** So stimmen Sie Krankentagegeld, Berufsunfähigkeits- und Geschäftsausfallversicherung optimal aufeinander ab.

Reservieren Sie sich einen Platz bei den kommenden Finanzgesprächen am

30. August in Freiberg

14. September in Bad Homburg

Und weil es zu zweit vielleicht noch interessanter oder unterhaltsamer ist, laden wir Ihren Geschäftsfreund oder Partner gerne mit ein. Nutzen Sie einfach die Reservierung auf dem Antwortfax. *Antje I. Strack*

Elementare Lücken

Firmenversicherungen auf dem Prüfstand

Deckungserweiterungen im Versicherungsschutz können vor wirtschaftlichem Schiffbruch bewahren.



Betriebliche Sachversicherungen gehören zum „Standard“ der Unternehmensabsicherung. Doch genügt die von den meisten Unternehmen abgeschlossene Versicherung gegen Feuer, Leitungswasser, Einbruchdiebstahl und Sturmschäden?

Schäden und ihre Folgen

Folgende Fälle wären mit dem üblichen Versicherungsstandard nicht versichert gewesen:

Alltag in einem CAD-Betrieb: Betriebswichtige Daten werden auf Zwischenspeicher kopiert. Durch ein Missgeschick wird ein Datenträger beschädigt und muss aufwändig von einem Fachunternehmen wiederhergestellt werden.

Sommer 2002: Durch Überschwemmungen entstehen Sachschäden in Milliardenhöhe. Betroffen sind auch viele Unternehmen, die auf lange Sicht ihren Betrieb nicht wieder aufnehmen können.

Zwei Beispiele für Schäden, die ein Unternehmen existenziell gefährden können und durch herkömmliche betriebliche Sachversicherungen nicht abgedeckt werden.

Die Ansatzpunkte:

Nicht die Versicherung, sondern das Risiko ist entscheidend

Am Anfang einer Versicherungskonzeption steht die Bestandsaufnahme: Welche Risiken gibt es und welche davon sind existenziell? Kann ich meinen Betrieb gegen diese Risiken versichern?

Existenziell sind solche Risiken, die den Fortbestand eines Unternehmens gefährden. Der Ausfall einer Maschine ist auf den ersten Blick vielleicht keine Bedrohung. Doch zur Höhe des eigentlichen Sachschadens kommen die Auswirkungen auf andere betriebliche Abläufe.

Diese Auswirkungen sind dort am größten, wo Engpässe im Produktions- oder Wertschöpfungsablauf entstehen. Dies kann die erwähnte, für die Produktion

unersetzbare Maschine sein, aber auch scheinbar banale Dinge: Ein Handelsbetrieb kann bei Ausfall eines Transporters zur Not mit Leihwagen weiter liefern, ist aber bei Ausfall der Telefonanlage lahmgelegt.

Die Lösung:

Deckungserweiterung

Um betriebliche Sachwerte umfassend zu schützen, sind Deckungserweiterungen zu den üblichen Standarddeckungen notwendig. Diese können Elementarschäden, z.B. Überschwemmungen, ebenso einschließen wie Glasbruchschäden oder mutwillige Beschädigungen, Überspannungen und Betriebsunterbrechungen.

Für die technische Betriebseinrichtung bietet z.B. die Elektronik-Maschinen-Pauschalversicherung (EMP) in einem Vertrag umfassenden Schutz gegen ein breites Spektrum von Schäden, unter anderem:

Erweiterter Schutz für Maschinen

- Diebstahl und Plünderung
- Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit
- Überspannung, Induktion, Kurzschluss
- Wasser, Feuchtigkeit und Frost
- Vorsatz Dritter, Sabotage, Vandalismus
- Konstruktions-, Material- und Ausführungsfehler
- Versagen von Sicherheitseinrichtungen

Diese Deckungserweiterungen sollten Teil jedes betrieblichen Versicherungskonzeptes sein. Wichtig ist dabei, die bestehenden Verträge zu prüfen und zu erweitern.

Aber auch die Risikoentwicklung sollte man im Auge behalten. Abläufe im Unternehmen, Werte und Techniken ändern sich. Und so wie ein Unternehmen sich ändert, muss auch das Versicherungskonzept fortlaufend angepasst werden.

Gerhard Schmidt

Hochprozentiges vom Staat II

Basis-/Rürup-Rente auch für mich!?



Die neue Basis- oder Rürup-Rente gehört zur Schicht 1 der Versorgungen und wird mit bis zu € 40.000 pro Jahr gefördert.

Im Rahmen des Alterseinkünftegesetzes ist eine neue Altersversorgung mit Steuerturbo entstanden, die tatsächlich den Bedürfnissen von besser verdienenden Angestellten, Freiberuflern und Selbstständigen entspricht: Die „Basis“- oder „Rürup-Rente“.

Benannt nach dem Wirtschaftsweisen Prof. Bert Rürup, entstand eine Zusatzversorgung, die das Zeug zum Vorsorgehit hat. Sie hilft, Lücken zur evtl. bestehenden Gesetzlichen Rentenversicherung zu schließen (z.B. bei Angestellten mit höherem Einkommen, deren spätere Rente bei weitem nicht dem jetzigen Einkommen entspricht).

Selbstständigen bietet sie eine Möglichkeit, eine rentable eigene Alternative zur gesetzlichen Versorgung aufzubauen. Und Freiberuflern eröffnet die Basis-Rente die Chance, Ansprüche an eine berufsständische Versor-

So sieht die neue Altersversorgung aus

Schicht 3	
Ausgleich privater Lücken	Kapitalanlageprodukte Investment, Bausparen, private Renten, Lebensversicherung
Schicht 2	
Ausgleich gesetzlicher Lücken	Zusatzversorgung Betriebliche Altersversorgung Riester-Rente
Schicht 1	
Grundversorgung	Basisversorgung gesetzliche Rente, berufsständische Versorgung Basis-/Rürup-Rente

gung zu ergänzen oder, wie bei den Selbstständigen, eine Grundversorgung aufzubauen.

Der Clou: Die Beiträge zur Schicht 1, also auch zur Basis-Rente, werden in einem noch nie da gewesenen Maße steuerlich begünstigt. Hierdurch wird endlich eine Versorgung von Selbstständigen in nennenswertem Umfang steuerlich berücksichtigt.

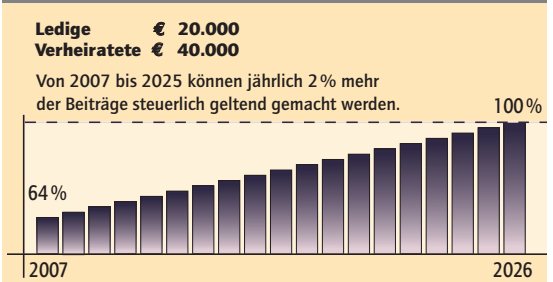
Anders als bei der, inzwischen auch in weiteren Bevölkerungskreisen bekannten, „Riester-Rente“, gibt es bei der „Basis-Rente“ keine Zulagen, sondern ausschließlich satte Steuervorteile und diese in einer Höhe, die auch auskömmliche Versorgungen ermöglichen.

Bis zu € 40.000 pro Jahr steuerlich absetzbar

Ledige können einen Höchstbeitrag von € 20.000 pro Jahr für ihre Rürup-Rente zu 64 % steuerlich geltend machen. Für Verheiratete gilt ein Höchstbetrag von € 40.000.

Evtl. bereits vorhandene Vorsorgeaufwendungen, z.B. Beiträge zur Gesetzlichen Rentenversicherung, werden hiervon abgezogen (siehe Tabelle „Basis-Rente lohnt für alle Berufsgruppen“). Der abzugsfähige Prozentsatz von 64 % erhöht sich bis 2025 jährlich um 2 %.

So sieht die neue Altersversorgung aus



Absetzbare Höchstbeträge – abzüglich eventueller Zahlungen an die Gesetzliche Rentenversicherung und ein Versorgungswerk

Basis-Rente lohnt für alle Berufsgruppen

Ob Arbeitnehmer, Selbstständige oder Freiberufler, jeder kann in eine Basis-Rente investieren.

Das bedeutet vor allem für Selbstständige und Freiberufler: Hier können Sie den Staat an der Finanzierung Ihrer Versorgung beteiligen.

In der folgenden Übersicht wird deutlich, wie sehr der Staat die Basis-Rente mitfinanziert.

	Arbeitnehmer	Selbstständiger	Freiberufler
Einkommen	65.000	65.000	65.000
Beitrag GRV/Versorgungswerk	12.537	0	7.500
Maximalbeitrag zur Basis-Rente	7.463	20.000	12.500
Davon steuerlich absetzbar 64 %	4.776	12.800	8.000
Steuerersparnis*	2.005	5.376	3.360
Nettoaufwand nach Steuern	5.457	14.624	9.140
Mitfinanzierung des Staates**	26 %	27 %	26 %
lebenslange Rente/Jahr	8.970	22.440	14.016

Grundlage: Mann, 50 Jahre alt, ledig, Grenzsteuersatz 42 %, angenommenes jährliches Einkommen in Höhe von € 65.000
Alle Angaben in Euro.

* Beiträge zur Gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) und dem Versorgungswerk werden ebenso wie die Basis-Rente abgesetzt

** Steuerersparnis durch Beitrag zur Basis-Rente

In der Übersicht wird ein jährliches Einkommen von € 65.000 angenommen. Unter Berücksichtigung der Beiträge eines Arbeitnehmers in die Gesetzliche Rentenversicherung und der Beiträge eines Freiberuflers zu einem Versorgungswerk können Arbeitnehmer (bis zu € 7.463), Selbstständige (bis zu € 20.000) und Freiberufler (bis zu € 12.500) in ihre persönliche Basis-Rente investieren und den Staat an ihren Beiträgen beteiligen.

Für Einkommen über € 65.000 ändern sich die Abzüge für Arbeitnehmer und Freiberufler nicht. Der für die Basis-Rente abzugsfähige Betrag bleibt also gleich.

So funktioniert die Basis-Rente

Die Basis-Rente wird bei einem privaten Versicherungsunternehmen abgeschlossen. Der Vertrag muss förderfähig sein und bestimmten Richtlinien entsprechen. Die steuerliche Förderung bezieht sich auf die gezahlten Beiträge. Wie Zahlungen an die Gesetzliche Rentenversicherung oder an berufsständische Versorgungseinrichtungen, können die Beiträge in der jährlichen Einkommensteuererklärung als Sonderausgaben geltend gemacht werden.

Ein Herz für Selbstständige

Für Freiberufler und Selbstständige besonders wichtig: Flexibilität bei der Beitragshöhe. Hier hat der Gesetzgeber ins Schwarze getroffen: Die Höhe und Zahlungsweise der Einzahlungen können jährlich beliebig variieren. Der Basis-Rentenvertrag sollte also diese Flexibilität ebenfalls mitbringen. Dann kann der Sparer seine Einzahlungen jährlich den aktuellen finanziellen Möglichkeiten anpassen.

Die Basis-Rente im Überblick

- Lebenslange Rente ab dem 60. Lebensjahr
- Einzahlung steuerlich absetzbar
- € 20.000 für Ledige
- € 40.000 für Verheiratete
- Flexible Einzahlung möglich
- Auf Wunsch: Dynamische Erhöhung von Beiträgen und Leistungen
- Hervorragende Gesamrendite durch Steuervorteile
- Hinterbliebenenabsicherung möglich
- Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit möglich
- Insolvenzsicher
- Pfändungssicher

Auch der Einschluss einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung ist möglich. Dies hat neben einer sofortigen Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit den Vorteil, dass die Beiträge zur Altersversorgung von der Versicherungsgesellschaft weiter bezahlt werden.

Traumrendite – garantiert

Eines bleibt anzumerken. Natürlich handelt es sich bei der neuen Basis-Rente schlussendlich um einen Rentenversicherungsvertrag und somit um die Besparung einer späteren Versorgung ohne vorzeitigen Zugriff auf das Kapital. Dies wäre beispielsweise bei einem Investmentfonds anders. Aber welcher Investmentfonds garantiert dem Sparer eine jährliche Förderung in Höhe von 25 Prozent?

Die Basis-Rente tritt nicht an mit dem Anspruch, die Verfügbarkeit eines Fonds zu erreichen. Sie stellt aber eine höchst attraktive Rentenversorgung für Selbstständige dar, wie es sie bisher nicht gegeben hat. Und für Investmentfonds ist sicher auch noch Platz im persönlichen Vermögens-Portfolio, nicht wahr?

Wollen Sie mehr über die neue Basis-Rente erfahren? Fordern Sie die Broschüre „Die neue Basis-Rente“ kostenfrei an.

Ihr Ansprechpartner zu diesem Thema

Antje-Imme Strack

Telefon 06172 664566

Telefon 03731 22528

E-Mail service@ufs.de

oder nutzen Sie unser Antwortfax