

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG

Die „Kreditinspektion“ – Warum sie wichtig ist und warum sie sich lohnt

von StB Dipl.-Kfm. Dirk Klinkenberg, Lohmar

| Kernthema einer jeden betriebswirtschaftlichen Beratung ist die Berechnung von Investitionsvorhaben. Soll eine Bank die Finanzierung mittragen, dürfen in die Berechnung aber nicht nur die Parameter der Investition selbst eingehen. Vielmehr sollte vor dem Bankgespräch die gesamte – betriebliche und private – Finanzierungssituation des Mandanten transparent aufbereitet werden. Der Informationsstand von Mandant und Steuerberater muss mindestens genauso hoch (besser noch: höher) sein, als der Informationsstand des Bankers. Doch ist es nicht immer leicht den Mandanten dafür zu gewinnen. |

1. Warum die Kreditinspektion wichtig ist!

Führen Sie Ihrem Mandanten doch einmal folgende Situation vor Augen: Er, Sie und der Banker sind von der Sinnhaftigkeit der Investition überzeugt. Dennoch winkt der Banker ab; denn seinen Unterlagen zufolge benötigt der Mandant an anderer Stelle dringend Liquidität. Eine peinliche Situation für den Mandanten – und für Sie. Hatte Sie der Mandant nicht extra ins Boot geholt, um diese Situation zu vermeiden?

1.1 Sicherheit und monetärer Nutzen

Es ist also im wohlverstandenen Interesse aller, die Berechnung des Investitionsvorhabens mit einer Betrachtung des Finanzierungsstatus zu verbinden. Ein bisschen ist das wie bei der Kfz-Inspektion. Da gibt man ja auch sein Auto ab, damit ein Fachmann darüberschaut, bevor etwas kaputt geht und man liegen bleibt. Es ist sogar noch besser, denn eine „Kreditinspektion“ eröffnet auch immer die Chance, die vorhandene Finanzierungsstruktur zu verbessern, ein Kollateralnutzen sozusagen.

■ Beispiel

Wenn es gelingt, nur für ein einziges Darlehen über z.B. 100.000 EUR, durch die Verbesserungsmaßnahme für nur einen einzigen Zinsfestschreibungszeitraum, eine Zinsverbesserung von 0,5 % p.a. zu erreichen, bedeutet dies für den Mandanten eine Ersparnis von $100.000 \text{ EUR} \times 0,5 \% \times 10 \text{ Jahre} = 5.000 \text{ EUR}$.

Eine objektive ergebnisoffene Kreditinspektion ist deshalb für sich bereits eine runde und wertvolle Beratungsleistung. Sie kann also auch völlig unabhängig von konkreten Finanzierungsprojekten der Mandanten angeboten werden! Im Rahmen einer Finanzierungsbegleitung ist sie eigentlich unerlässlich und kann deshalb noch einfacher erfolgreich angeboten werden. Insbesondere bei Einzelunternehmern und bei Allein-Gesellschafter-Geschäftsführern von GmbHs (wenn persönliche Bürgschaften gegeben wurden), sollten neben den betrieblichen Darlehen auch die privaten Finanzierungen (z.B. Immobilienfinanzierungen) in die Gesamtbetrachtung einbezogen werden.

Wie verkaufe ich es dem Mandanten?

Verbesserungspotenzial entdecken

Besicherungen in die Analyse miteinbeziehen

Natürlich resultiert aus dieser zusätzlichen Aufgabe ein zusätzlicher Zeitaufwand und damit ein zusätzliches Honorar. Deshalb ist es für Sie wichtig auf den Zusatznutzen einer transparenten Gesamtbetrachtung hinzuweisen. Die Praxis zeigt, dass sich mit entsprechender Software-Unterstützung diese Zusammenstellung mit einem internen Aufwand von max. 30 Minuten pro Darlehen gut bewältigen lässt. Bei acht Darlehen und einem Stundensatz von 100 EUR (denn die Daten kann auch ein Steuerfachgehilfe aufbereiten) sind das 400 EUR.

Es liegt auf der Hand, dass für die Hochrechnung mehrerer Darlehen und deren Darstellung, sowohl einzeln als auch in der Gesamtheit, eine Software-Unterstützung notwendig ist. Mit Papier und Bleistift lässt sich dies weder effizient berechnen noch auf professionellem Niveau für den Mandanten aufbereiten. Deshalb sollte der Steuerberater sich im Klaren sein, welche technische Unterstützung ihm zur Verfügung steht und ob damit eine professionelle Berechnung und Darstellung in kurzer Zeit möglich sind. Neben Excel-Lösungen bieten sich hier Softwareangebote der klassischen Anbieter, wie z. B. DATEV oder Addison an. Die Analysen und Auswertungen in diesem Beitrag wurden mit PriMa plan der Instrumenta GmbH erstellt.

1.2 Anforderungen an die Ergebnispräsentation

Bei der Präsentation der Beratungsleistung sind vor allem zwei Aspekte zu beachten:

- **Professionelles Design:** Die Auswertung sollte die inhaltliche Kompetenz durch ein professionelles Design widerspiegeln. Mandanten sind häufig nicht in der Lage die inhaltliche Qualität der Beratung zu beurteilen und orientieren sich an Ersatzkriterien. Dazu gehört auch das professionelle Outfit der Auswertung: Relativ kurz und auf den Punkt gebracht, in klarer Sprache, mit grafischer Unterstützung. Das Design muss das gleiche Niveau wie der fachliche Inhalt haben.
- **Klare Handlungsempfehlungen:** Klare Formulierung der Erkenntnisse, Handlungsmöglichkeiten und Ergebnisse der Verbesserung. Im Ergebnis möchte der Mandant wissen, ob man etwas verbessern kann und wie dies dann zu bewerkstelligen ist. Im Idealfall sollten Sie auch bei der Umsetzung der Verbesserung helfen.

Mandanten orientieren sich häufig an Ersatzkriterien

Damit der Mandant weiß, was er davon hat

2. Welche Beratungsansätze lassen sich ableiten?

Durch eine transparente Aufbereitung ergeben sich in der Regel auf verschiedenen Ebenen Ansatzpunkte für Verbesserungen, die erst durch die konsequente Beschäftigung mit der gesamten Finanzierungssituation und durch die Transparenz sichtbar werden.

2.1 Optimierung der Tilgungsverteilung zwischen steuerwirksamen und privaten Zinszahlungen

Die Beurteilung ist nur möglich, wenn nicht nur die betrieblichen Darlehen betrachtet werden (Ausgangspunkt: Maschineninvestition), sondern auch die privaten Darlehen. Einen Mehrwert zu generieren ist nur möglich, wenn man wirklich die gesamte Finanzierungssituation abbildet.

2.2 Vergleich der Zinssätze zwischen den verschiedenen Finanzierungen und Abgleich mit den Marktkonditionen

Durch eine transparente Übersicht der verschiedenen Kreditkonditionen kann ermittelt werden, bei welchem Darlehen bessere Konditionen möglich sein müssten und wann Eingriffszeitpunkte vorhanden sind. Konkret: Wann laufen Zinsfestschreibungen aus? Insbesondere die auslaufenden Zinsfestschreibungen führen zu Beratungsansätzen wie der Sicherung des Zinsniveaus durch Forward-Darlehen.

PRAXISHINWEIS | Sollte dies (noch) nicht gewünscht sein, implementieren Sie eine Terminüberwachung in der Kanzlei, um den Mandanten z. B. jeweils sechs Monate vor Auslaufen der Zinsfestschreibung anzusprechen.

Professionelle Software-Angebote bieten hier zum Teil integrierte Überwachungsfunktionen. Bei der Nutzung von Excel-Lösungen kann alternativ z.B. mit Outlook-Aufgaben gearbeitet werden.

2.3 Lücken bei Tilgungen über Kapital-Lebensversicherung erkennen

Die Aktualität des Themas rührt aus der Tatsache, dass insbesondere im Jahr 2004 im Vorgriff auf das Alterseinkünftegesetz viele Finanzierungen noch auf diese Weise konstruiert wurden, denn ab dem 1.1.05 wurde die Steuerfreiheit der Erträge aus der Kapital-Lebensversicherung durch eine 50-%-Besteuerung ersetzt.

Diese Finanzierungsform hat sich im Laufe der Jahre aber als problematisch herausgestellt, weil sich die Renditeerwartungen an die Kapital-Lebensversicherungen nicht realisiert haben und Tilgungslücken bei der Fälligkeit von Darlehen und Kapital-Lebensversicherung zu erwarten sind. Diese Lücken sind – je nach Höhe der Finanzierung – sehr schnell im höheren fünfstelligen Bereich vorhanden und müssen dann nachfinanziert werden. Sollte die Laufzeit der Finanzierung auf den geplanten Renteneintritt ausgerichtet worden sein, ist eine Nachfinanzierung nicht nur sehr unangenehm, sondern manchmal auch gar nicht ohne Weiteres möglich.

PRAXISHINWEIS | Außerdem überschreiten diese Kapital-Lebensversicherungen im Jahr 2016 die maßgebliche Grenze von 12 Jahren Laufzeit, so dass – zumindest aus steuerlicher Sicht – eine vorzeitige Auflösung steuerunschädlich vorgenommen werden könnte. Mit dem Ablösungsbetrag könnte dann eine Sonder-Tilgung vorgenommen werden und die Restsumme annuitätisch finanziert werden.

Voraussetzung für diese Beratungs-Überlegung ist natürlich eine Kenntnis über die Zeitpunkte und Höhen der potenziellen Tilgungslücken. Auch diese lassen sich erst im Zuge einer Gesamt-Darstellung aller Finanzierungen ermitteln.

Konditionen,
günstige Eingriffs-
zeitpunkte

Bei vielen
Versicherten tut sich
eine Deckungslücke
auf

3. Beispiel: Verlagerung von Zinsaufwand

Im folgenden Beispiel wird durch die Analyse transparent aufgezeigt, dass durch eine andere Tilgungsverteilung verschenkte Potenziale in der Abzugsfähigkeit der Zinsen gehoben werden können.

3.1 Situation vor Optimierung

Die Kreditinspektion bei einem Mandantenehepaar hat folgendes Bild ergeben:

■ Finanzierungsübersicht (vor Optimierung)

| alle Werte per 1.1.15 | | | | |
|---|---------------------------------|--|--|---|
| ■ Widmung ■ Darlehensart ■ Besicherung | Schuldner (Mandant/ Ehepartner) | Auszahlung Fälligkeit Zinsfestschreibung | Nominalbetrag Valuta lfd. Annuität | Tilgung nom. Zinssatz Zins gültig bis |
| ■ Arztpraxis ■ Annuitätendarlehen ■ Grundschuld (180.000 EUR) | 100 % / 0 % | 1.8.07 31.7.17 | 100.000 72.130 (mtl.) 833 | 4,00 % 6,00 % 31.7.17 |
| ■ vermietete Wohnung ■ (Annuitäten- darlehen) | 50 % / 50 % | 1.4.06 30.3.16 | 140.000 110.086 (mtl.) 758 | 2,00% 4,50% 31.3.16 |
| ■ Eigenheim (privat genutzt) ■ Annuitätendarlehen ■ Grundschuld (180.000 EUR) | 50 % / 50 % | 1.8.07 31.7.17 | 180.000 155.818 (mtl.) 975 | 1,50 % 5,00 % 31.7.17 |

| Summe der Darlehen [EUR] | Nominal- betrag | Valuta am 1.1.15 | liquides Ergebnis 2015 | Zinsen + Gebühren 2015 | Tilgung, Auszahlung 2015 |
|--------------------------|--------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| Mandant | 260.000 | 205.082 | -20.394 | -10.453 | -9.941 |
| Ehepartner | 160.000 | 132.952 | -10.398 | -6.283 | -4.115 |
| Gesamt | 420.000 | 338.034 | -30.792 | -16.736 | -14.056 |

| Summen Haftung im Außenverhältnis | Nominal- betrag | Valuta am 1.1.5 | liquides Ergebnis 2015 |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|------------------------------|
| Mandant | 420.000 | 338.034 | -30.792 |
| Ehepartner | 320.000 | 265.904 | -20.796 |

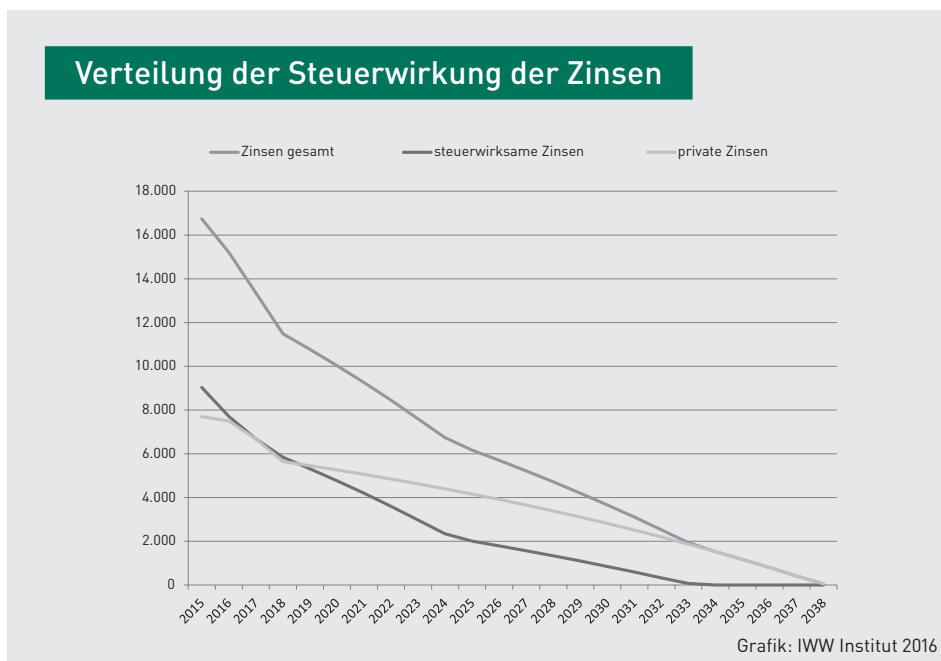
Ein Blick auf die korrespondierende Zinsbelastung zeigt: Ein Großteil des Zinsaufwands fällt im privaten – nicht steuerwirksamen – Bereich an.

■ Zinsbelastung (vor Optimierung)

| | 2023 | 2028 | 2030 | 2034 | 2038 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|
| Summe Zinsen | 7.599 | 4.719 | 3.662 | 1.525 | 58 |
| davon nicht steuerwirksame Zinsen [EUR] | 4.625 | 3.383 | 2.814 | 1.525 | 58 |
| | 61 % | 72 % | 77 % | 100 % | 100 % |
| davon steuerwirksame Zinsen [EUR] | 2.974 | 1.336 | 848 | 0 | 0 |
| | 39 % | 28 % | 23 % | 0 % | 0 % |
| Grenzsteuersatz inkl. SolZ und KiSt | 44% | 44% | 44% | 44% | 31% |
| Steuerersparnis durch die Zinsen | 1.318 | 592 | 376 | 0 | 0 |

| | 2023 | 2028 | 2030 | 2034 | 2038 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Steuerwirksame Zinsen (kumuliert) | 50.109 | 59.140 | 61.084 | 62.072 | 62.072 |
| Grenzsteuersatz inkl. SolZ und KiSt | 44 % | 44 % | 44 % | 44 % | 31 % |
| Steuerersparnis durch Zinsen (kumuliert) | 22.203 | 26.205 | 27.066 | 27.504 | 19.124 |

Anmerkung: Der Grenzsteuersatz fällt 2038 auf rund 31 %, da das Ehepaar das Rentenalter erreicht hat.



3.2 Situation nach Optimierung

Die Finanzierungsstruktur des Mandanten „schreit“ förmlich nach einer Optimierung. In der folgenden Berechnung wird gezeigt, was passiert, wenn zum nächstmöglichen Zeitpunkt (Ende der Zinsfestschreibung im August 2017)

- die Annuität eines betrieblichen Darlehens um 400 EUR pro Monat gesenkt wird (Verlängerung der Restlaufzeit von neun auf 20 Jahre) und
- diese zusätzliche Liquidität zur schnelleren Tilgung des Eigenheimdarlehens verwendet wird (Verkürzung der Restlaufzeit von 24 auf 15 Jahre).

Verschiebung der Annuitäten als Mittel der Wahl

Betriebliche Darlehen strecken

Private Darlehen schneller tilgen

3.2.1 Steuerwirkung der Zinsen

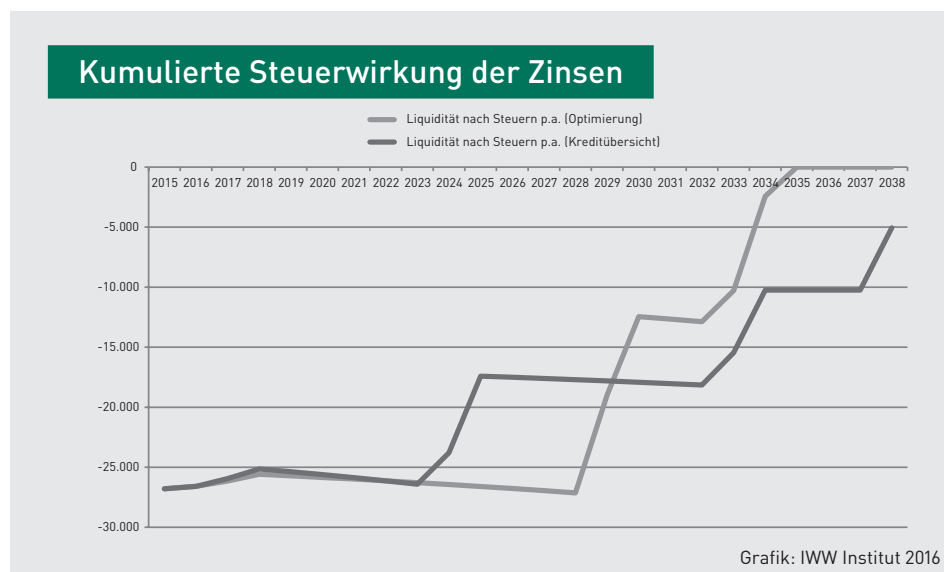
Das Ergebnis ist eine deutliche Verbesserung der Steuerwirkung der Zinszahlungen.

■ Zinsbelastung (nach Optimierung)

| | 2023 | 2028 | 2030 | 2034 | 2038 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Steuerwirksame Zinsen (kumuliert) | 56.012 | 73.435 | 77.470 | 79.969 | 79.969 |
| Grenzsteuersatz inkl. SolZ und KiSt | 44 % | 44 % | 44 % | 44 % | 31 % |
| Steuerersparnis durch Zinsen | 24.819 | 32.539 | 34.327 | 35.434 | 24.638 |
| Steuerersparnis durch Zinsen (vor Optimierung) | 22.203 | 26.205 | 27.066 | 27.504 | 19.124 |
| Vorteil (+) / Nachteil (-) | 2.616 | 6.334 | 7.261 | 7.930 | 5.514 |

3.2.2 Liquiditätswirkung

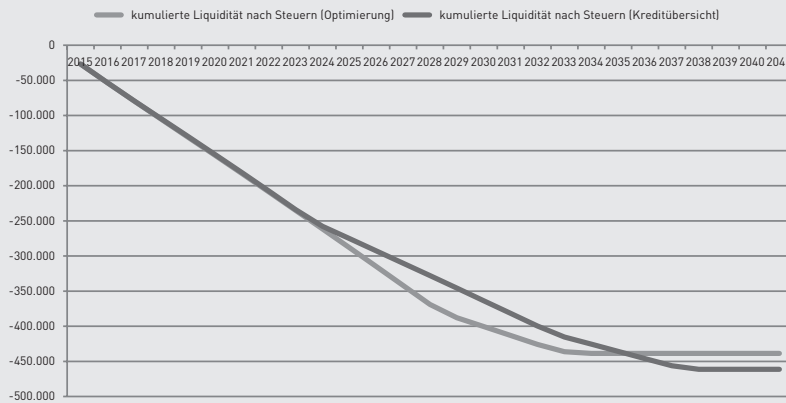
Neben der Steuerwirkung muss auch eine differenzierte Analyse der Liquiditätsströme gemacht werden.



Die geplante Verschiebung der Annuitäten im Jahr 2017 führt nur bis zum Jahr 2023 zu einer gleichbleibenden Liquiditätsbelastung. Während in der ursprünglichen Situation (Kreditübersicht) das betriebliche Darlehen bereits 2024 komplett getilgt wäre, müssen in der optimierten Situation jetzt beide Darlehen weiter bezahlt werden. In den Jahren 2024 bis 2028 würde also durch die Optimierung die Liquiditätsbelastung nach Steuern um ca. 9.000 EUR p.a. ansteigen. Dieser Effekt muss mit dem Mandanten kommuniziert werden. Ab 2030 kommt es dann zu einer Liquiditätsentlastung. Das Ursprungsproblem der Darlehenslaufzeit des Eigenheims von vier Jahren in die geplante Rentenphase hinein wurde dadurch ebenso gelöst.

**Veränderungen
müssen mit dem
Mandanten
besprochen werden**

Veränderung der Liquiditätsströme p.a.



Grafik: IWW Institut 2016

In der kumulierten Darstellung kann man sehen, dass durch den Optimierungsvorschlag bis zum Jahr 2028 ca. 41.000 EUR mehr an Liquidität bereitgestellt werden muss. Das sind im Durchschnitt immerhin ca. 2.900 EUR pro Jahr. Eine Besprechung, ob dies für den Mandanten möglich ist, gehört also dazu.

Dafür erhält der Mandant einen Gesamtnutzen von ca. 23.000 EUR! In der Summe aller Annuitäten minus Steuereffekte muss er jetzt zur Tilgung aller Darlehen nur noch insgesamt 438.000 EUR aufwenden und nicht wie ursprünglich 461.000 EUR.

Durch die geänderte Zuordnung der Tilgungen ergibt sich in diesem Fall ein Gesamtnutzen, der ungefähr dreimal so hoch ist wie die eigentliche Zinswirkung! Die Betrachtung der Gesamtwirkung über den Steuereffekt hinaus muss man sich deshalb immer anschauen. Es kann auch Konstellationen geben, bei denen der Steuereffekt gemindert wird und man deshalb besser alles beim Alten lässt.

PRAXISHINWEIS | Beim Vergleich unterschiedlicher Zahlungsströme sollten zur besseren Vergleichbarkeit auch immer Alternativzinssätze genutzt werden. Hier wurde ein Alternativzinssatz von 0 % zugrunde gelegt. Bei einem Alternativzinssatz von 1,5 % verändern sich die Vorteile der Umstrukturierung. Während sich die Steuerwirkung nicht verändert, schmilzt der Gesamtvorteil der Umstrukturierung von 23.000 EUR auf 14.000 EUR, weil der Mandant durch die Umstrukturierung auf der Liquiditätsebene in Vorleistung gehen muss.

Gesamtnutzen aus der Beratung: 23.000 EUR!

Szenarien mit alternativen Opportunitätszinsen

3.3 Zielstruktur

Neben den Berechnungsergebnissen gehört zu einer guten Dokumentation immer auch eine übersichtliche Darstellung der Berechnungsgrundlagen.

■ Finanzierungsübersicht (nach Optimierung)

| alle Werte per 31.12.17 | | | | |
|--|---------------------------------------|--|--|---|
| ■ Widmung ■ Darlehensart ■ Besicherung | Schuldner (Mandant/ Ehepartner) | Auszahlung Fälligkeit Zinsfestschreibung | Nominalbetrag Valuta lfd. Annuität | Tilgung nom. Zinssatz Zins gültig bis |
| ■ Arztpraxis ■ Annuitätendarlehen ■ Grundschuld (180.000 EUR) | 100 % / 0% | 1.8.07 31.7.17 | 100.000 58.236 (mtl. 433) | 4,00 % 5,00 % bis Fälligkeit |
| ■ vermietete Wohnung ■ Annuitätendarlehen | 50 % / 50 % | 1.4.06 30.3.16 | 140.000 96.875 (mtl.) 671 | 2,00% 3,50% bis Fälligkeit |
| ■ Eigenheim (privat genutzt) ■ Annuitätendarlehen ■ Grundschuld (180.000 EUR) | 50 % / 50 % | 1.8.07 31.7.17 | 180.000 138.288 (mtl.) 1.326 | 1,50 % 4.00 % bis Fälligkeit |

4. Fazit

Die transparente Finanzierungsübersicht ist für Mandant und Steuerberater eine Win-Win-Situation. Der Mandant erhält nicht nur einen Überblick über seine planmäßige Gesamtentschuldung und der dafür benötigten Liquidität in den nächsten Jahren. Die Kreditinspektion verschafft dem Steuerberater auch die Möglichkeit durch die neugewonnene Transparenz für den Mandanten wirtschaftliche Vorteile in erheblichem Ausmaß zu heben. Daher ist eine Kreditinspektion auch eine Dienstleistung für sich, die völlig unabhängig von aktuellen Finanzierungsvorhaben allen Mandanten angeboten werden kann, die keinen Überblick über ihre Finanzierungssituation haben. Eine Kfz-Werkstatt bietet Inspektionen auch nicht nur den Kunden, die mit einem defekten Auto auf den Hof fahren. Ganz im Gegenteil: Der Sinn einer Inspektion ist es, den Autofahrer genau davor zu bewahren.

Die Kreditinspektion
bietet einen
Mehrwert an sich

ZUM AUTOR | Der Autor ist Geschäftsführer der Instrumenta GmbH – Beratungswerkzeuge für Steuerberater, www.instrumenta.de und seit vielen Jahren als Referent und Autor zum Thema Private Finanzplanung tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit als Steuerberater setzt er das Beratungsfeld private Finanzplanung auch selbst in der Praxis um.