

Steuersparmodelle vor dem Aus

Lange Zeit boten einige geschlossene Beteiligungsmodelle die Möglichkeit für Spitzenverdiener, Steuern zu sparen oder zu verlagern. Ab 2006 soll Schluss sein, doch insbesondere bei Mandanten sind Steuersparmodelle nach wie vor beliebt. RÜDIGER FRISCH

Für immer sollen diesmal die Vorhänge für geschlossene Beteiligungsmodelle fallen, die Steuervorteile versprechen. Dies glaubt zumindest Karsten Mieth, Geschäftsführer der Chorus GmbH aus dem Münchener Vorort Ottobrunn.

Zuvor erwartet er, dass Investoren ihr Geld noch in einem Steuersparmodell – Chorus vertreibt die Apollo-Medienfonds – anlegen. Gut liefen die Geschäfte Anfang Mai. Damals entschied die rot-grüne Bundesregierung kurzfristig, dass Anleger nur noch bis zum 5. Mai in geschlossene Fonds investieren konnten, die Investoren teils üppige steuerliche Verluste bescheren. Der gezeichnete Fonds musste aber vor dem 18. März 2005 in Betrieb gegangen sein.

Anleger investierten im Mai 50 Millionen Euro

Da klingelte die Kasse: „Als der baldige Wegfall hoher Verlustverrechnungsmöglichkeiten bekannt wurde, haben Anleger innerhalb von fünf Arbeitstagen fast 50 Millionen Euro investiert“, so Mieth. In einem Durchschnittsjahr sammelt Chorus übrigens rund 110 Millionen Euro ein. Trotz der kurzfristigen Entscheidung vieler Anleger im Mai – für das Emissionshaus spielen die Steuerberater eine wichtige Rolle. Schließlich befragen, so Mieth, rund 80 Prozent der Chorus-Investoren im Vorfeld ihren Berater.

Aufklärungsbedarf in Sachen geschlossene Beteiligungsmodelle haben auch die Mandanten von StB Thilo Söhngen aus Wetter an der Ruhr. Einer der zentralen Gründe für viele seiner Klienten ist das Motiv Steuern sparen, so seine Erfahrung. Vor dem Hintergrund, dass inzwischen die meisten der geschlossenen Fonds auf den

Aspekt Rendite setzen, zeichnet Söhngen ein klares Bild von seinen Klienten: „Ich denke, dass die Mandanten geschlossene Fonds noch nicht als Renditeobjekt sehen.“ Er selbst rät ihnen, noch unter bestimmten Umständen in ein Steuersparobjekt zu investieren: Dazu zählen Mandanten mit hohen Abfindungen oder aber auch Klienten, die ihr Vermögen streuen wollten.

Umgewöhnungsprozess muss noch stattfinden

Die Beratung vermöglicher Klienten ist auch in der Kanzlei Knollenborg aus dem niedersächsischen Lingen Teil des Dienstleistungsangebots. Insbesondere geschlossene Immobilienfonds finden sich in den Portfolios der Klienten, in jüngster Zeit sind auch Solarfonds dazugekommen. Das Motiv Steuern zu sparen spielt auch bei den Klienten eine Rolle. StB/vBP/RB Wilhelm Knollenborg denkt, dass hier erst noch ein Umgewöhnungsprozess – weg vom Steuersparmodell, hin zum Renditeobjekt – stattfinden muss. Ein erster Ansatz sei aber bereits erkennbar: „Insbesondere im Bereich ‚erneuerbare Energien‘ werden wegen der gesetzlich garantierten Einspeisevergütungen Renditeobjekte angenommen.“ Die Diskussion um ein mögliches Ende der Steuervorteile habe bei Mandanten zu vermehrtem Interesse an geschlossenen Fonds geführt: „Wir erwarten einen heißen Herbst“, so Knollenborg.

Offen gegenüber geschlossenen Beteiligungsmodellen sind auch Mandanten der Berliner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Dr. Röver und Partner. Rund 70 Prozent derer, die die Vermögensberatung der Gesellschaft nutzen, haben in geschlossene Fonds investiert, so

Partner WP/StB Gerhard Schmitt. Mehrere Motive veranlassen seine Mandanten, sich für geschlossene Beteiligungsmodelle zu interessieren: „Hauptmotive sind hier die Aspekte Rendite und Steuern“, so Schmitt. Zudem sehen viele der Interessierten keine Alternativen am Kapitalmarkt.

Er selbst hält Investitionen von Mandanten in Steuersparmodelle bei hohen Abfindungen, bei der Unternehmensnachfolge, aber auch unter Renditegesichtspunkten für geeignet. Allerdings sind sich nicht alle Mandanten darüber im Klaren, was ein Investment in einen geschlossenen Fonds genau bedeutet. „Teilweise muss ihnen erklärt werden, dass sie aus dem Investment nicht vorher rauskommen, denn der Zweitmarkt läuft noch nicht“, so Schmitt. Ebenso müssten sich die Klienten bewusst sein, dass sie sich durch ein Investment unternehmerisch beteiligen, was im schlechtesten Fall zu einem Totalverlust führen kann.

Auch Emissionshäuser klären Kunden auf

Auch die Emissionshäuser leisten bei ihren Kunden Aufklärung. „Über rechtliche Grundlagen“, so Michael Wegstein, Experte für Vermögensanlage bei der Nürnberger Umweltbank, „informieren wir den Kunden grundsätzlich. In Detailfragen

aller Voraussicht nach geht die Ära der so genannten Steuersparmodelle noch in diesem Jahr ihrem Ende entgegen.

allerdings dient der Steuerberater als Ansprechpartner.“ Die Rolle des Beraters bei seinen Kunden sieht Wegstein insbesondere darin, allgemeine Fragen rund um die Sicherheit des Investments zu klären. Zudem unterstütze der Steuerberater den Kunden dabei, abzuschätzen, wie viel seines Vermögens er in eine Beteiligung investieren solle.

Steuern auch bei Anlegern noch zentrales Thema

Aber selbst die Umweltbank, die ihren Schwerpunkt auf ökologische Anlagen legt, stellt nach Wegsteins Worten fest, dass bei Kunden Steuern ein wichtiges Thema sind: „Die drei wichtigsten Gründe für Kunden, um zu investieren, sind der ökologische Aspekt, der Steuereffekt und der Renditeaspekt.“

Ähnliche Beobachtungen hat das Münchener Emissionshaus BVT bei ihren Kunden gemacht, so Geschäftsführer Matthias Wiegel. Auch hier wollen die Anleger zwar Steuern sparen. „Aber der Fokus des Anlegers liegt auf Sicherheit und Wertsteigerung. Der Trend geht eindeutig zu renditeorientierten Anlagen“. Bei Kunden kommt dem Steuerberater, so Wiegel, eine wichtige Rolle zu. „Er nimmt zwischen Anlageberatung und BVT eine Schlüsselstellung ein“. Der Investor entscheide zwar selbst, werde aber natürlich durch die Empfehlung des Steuerberaters beeinflusst. **C**

