

BAV Newsletter Dezember 2015



> Neue Versicherungsvermittler Richtlinie

Das EU-Parlament beschloss vor Kurzem die neue Versicherungsvermittler Richtlinie IDD. Welche Änderungen für die Versicherungsbranche zukommen werden, erfahren Sie hier.



> 2016 bringt einige Änderungen in der SVA

Direktor Scheibenpflug berichtet im Gastbeitrag über Neuerungen bzw. Erleichterungen der SVA für ihre KundInnen und gibt die SVA-Werte für 2016 bekannt.



> Maßgebliche Änderungen für Unternehmen

Mit 1.1.2016 kommen durch die Steuerreform sowie durch neue Regelungen hinsichtlich der Bewertungen von Sozialkapitalrückstellungen maßgebliche Änderungen auf Unternehmen und BeraterInnen zu.



> Praxistipp

Wir präsentieren Ihnen die Regeln für die Belegerteilungspflicht und den aktuellen Status zur elektronischen Rechnung.



> Kundenfragen, die Wegweiser für erfolgreiche BAV-Verhandlungen

Mit diesen Tipps kommen Sie noch erfolgreicher aus Ihren BAV-Verhandlungen raus. Weiters ein Save the Date: BAV-Lehrgänge 2016.



> Tipps zur Steuroptimierung

Bereits traditionell gibt Dr. Czepl wertvolle Steuertipps für Unternehmen zum Jahresende.

Neue Versicherungsvermittler-Richtlinie beschlossen

Bessere Information und mehr Transparenz für die KundenInnen. Gleiche Rahmenbedingungen für alle MarktteilnehmerInnen. Diese Ziele sollen die neuen Vorschriften für den Verkauf von Versicherungen erreichen.

Richtlinie vom EU-Parlament verabschiedet

Am 24. 11. 2015 wurde vom EU-Parlament die neue Versicherungsvermittler-Richtlinie IDD (lange als IMD-2 bezeichnet) **verabschiedet**. Diese Richtlinie entstand im sogenannten Trilog-Prozess zwischen EU-Parlament, EU-Rat und EU-Kommission. 10 Jahre nach der IMD-1 (seit 2005 in Österreich in Kraft) kommt nun die **neue Regelung der Versicherungsvermittlung**, die einige wesentliche Änderungen mit sich bringen wird.

Noch ist die Richtlinie nicht zu 100 % fix, denn aus formalen Gründen muss sie noch vom EU-Rat verabschiedet werden. Erst mit der Veröffentlichung im EU-Gesetzblatt gilt sie als finalisiert. Danach haben die EU-Mitgliedsstaaten **24 Monate Zeit, diese Richtlinie in nationales Recht umsetzen**.

Genauere Österreich-Vorgabe noch nicht definiert

Zwar weiß man nicht genau, wie Österreich die Regelungen umsetzen wird (die Nationalstaaten können manche Punkte strenger auslegen, weil die EU-Richtlinie nur die Mindestvorgabe ist), dennoch ist es wert, sich den beschlossenen Text näher anzusehen.

Wer es genau wissen möchte, kann sich die gesamte Richtlinie (159 Seiten) am Ende des Artikels herunterladen.

Wir haben für Sie die wichtigsten Informationen schon einmal herausgefiltert.

Die Inhalte der Vermittler-Richtlinie



Großes Ziel: Verbesserung des Verbraucherschutzes

Daraus ergeben sich einige Detailvorschriften:

Weiterbildungspflicht

BeraterInnen/VermittlerInnen müssen qualifiziert/kompetent sein und sich jährlich

Gleicher Schutz über alle Vertriebswege

„Den Verbrauchern sollte trotz der Unterschiede

weiterbilden.

„... mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr ...“

zwischen den Vertriebskanälen das gleiche Schutzniveau zugutekommen. Um zu gewährleisten, dass das gleiche Schutzniveau gilt und dass die Verbraucher in den Genuss vergleichbarer Standards, insbesondere im Bereich der Offenlegung von Informationen, kommen können, sind gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen den Vertreibern von ausschlaggebender Bedeutung.“

Richtlinien vor Vertragsabschluss

Offenlegungspflicht des Rechtsverhältnisses des Beraters zum Versicherer (gebunden, ungebunden) und über die **Art und Weise der Vergütung** (Provision, Honorar, Mischform).

„Kunden sollten vorab genaue Informationen über den Status der Personen, die Versicherungsprodukte vertreiben, und über die Art der Vergütung, die sie dafür beziehen, erhalten. Die betreffenden Informationen sollten dem Kunden vor Vertragsabschluss zur Verfügung gestellt werden.“

Wunsch- und Bedürfnistest begründet Empfehlung

„Um zu vermeiden, dass der Kunde ein für ihn nicht geeignetes Produkt erwirbt“, sollte stets ein Wunsch- und Bedürfnistest gemacht werden. Und wenn eine Beratung erfolgt, ist diese zu begründen:

„Erfolgt eine Beratung, sollte zusätzlich zu der Pflicht, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu klären, eine persönliche Empfehlung an den Kunden gerichtet werden, in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.“

Vergütung darf kein Anreiz für Produktempfehlung sein

„Die Mitgliedstaaten sollten vorschreiben, dass die Vergütungspolitik von Versicherungsvertreibern ... nicht die Möglichkeit ausschließt, im Einklang mit dem besten Interesse der Kunden zu handeln, oder sie daran hindert, eine geeignete Empfehlung abzugeben oder Informationen in einer Form zur Verfügung zu stellen, die redlich, eindeutig und nicht irreführend ist. Eine auf Verkaufsziele gestützte Vergütung sollte keinen Anreiz dafür bieten, dem Kunden ein bestimmtes Produkt zu empfehlen.“

Organisatorische Vorgaben u.a. zur Minimierung von Interessenkonflikten

„... muss ein Versicherungsvermittler oder ein Versicherungsunternehmen, das den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten betreibt, auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte ... den Kundeninteressen schaden.“

Weitere Inhalte der IDD

Kein Provisionsverbot vorgesehen

Aus dem letzten Beschluss geht kein Provisionsverbot hervor. Doch die endgültige Entscheidung treffen die einzelnen EU-Mitgliedstaaten, da diese in der Gesetzgebung eine „*strengere Anforderung vorschreiben ...*“ können.

Alle Kosten müssen offengelegt werden

Falls **Kosten offenzulegen sind** (bei Lebensversicherungen), dann gilt dies für die **Gesamtkosten** und nicht nur hinsichtlich der Honorierung des Beraters/Vermittlers.

„Die Informationen über alle Kosten und

„Insbesondere können die Mitgliedsstaaten zusätzlich das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen einer dritten Partei für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung verbieten oder weiter einschränken.“

Gebühren, einschließlich Kosten und Gebühren im Zusammenhang mit dem Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, sind in aggregierter Form zu erteilen, um es dem Kunden zu ermöglichen, die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Anlagerendite zu verstehen, und – falls der Kunde dies verlangt – ist eine Aufstellung der Kosten und Gebühren nach Posten zur Verfügung zu stellen.“

Gleiche Regeln für alle

Für die Regeln der IDD wurde ein **"level playing field"** geschaffen. D.h. diese wurden auf jede Art des Vertriebs von Versicherungsprodukten ausgeweitet. Also auch für Versicherer, die ihre Produkte direkt vertreiben. Oder auch für andere Unternehmen, die Versicherungsprodukte ergänzend zu ihrem Hauptgeschäft anbieten, wie etwa Reisebüros, Autovermieter, etc.

Ausnahmen für nebenberufliche Tätigkeit:

„Diese Richtlinie sollte nicht für Personen gelten, die den Versicherungsvertrieb als Nebentätigkeit betreiben, wenn die Prämie einen bestimmten Betrag nicht übersteigt und die abgedeckten Risiken begrenzt sind.“

Online-Register im Mitgliedstaat und bei EIOPA

„Die Mitgliedstaaten richten ein Online-Registrierungssystem ein. Dieses System muss leicht zugänglich sein und es ermöglichen, das Registrierungsformular online auszufüllen.“

„Die EIOPA erstellt ein einheitliches elektronisches Register mit Informationen über die Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler und Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit, die ihre Absicht mitgeteilt haben, eine grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit gemäß Kapitel III auszuüben; sie veröffentlicht das Register auf ihrer Website und sorgt für dessen laufende Aktualisierung. Die Mitgliedstaaten übermitteln der EIOPA unverzüglich die hierfür erforderlichen Informationen. Das Register enthält Links zu den Websites der zuständigen Behörden aller Mitgliedstaaten und ist von diesen Websites aus zugänglich.“

Definition von Zielmärkten

Versicherungen und Vermittler müssen bei der Produktentwicklung Zielmärkte definieren. Der Vertrieb darf nachweislich nur innerhalb dieser definierten Kundensegmente erfolgen.

„Im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens wird ein bestimmter Zielmarkt für jedes Produkt festgelegt, sichergestellt, dass alle einschlägigen Risiken für diesen bestimmten Zielmarkt bewertet werden, und dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspricht, und werden zumutbare Schritte unternommen, um zu gewährleisten, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.“



➤ **Neue Versicherungsvermittler- Richtlinie**

Die verabschiedete Richtlinie finden Sie hier zum Download

Neuheiten der SVA 2016

Zu den wesentlichsten Änderungen ab 2016 für die in der gewerblichen Sozialversicherung versicherten Personen teilt uns Dir. Scheibenpflug von der SVA, im Gastbeitrag Folgendes mit.

Keine Lohnnebenkosten für freiwillige Abfertigungen

Die Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung wird ab 01.01.2016 an die ASVG-Geringfügigkeitsgrenze (2016: 415,72 Euro) angeglichen. Dadurch werden Selbständige mit kleinem Einkommen **deutlich entlastet**.

Der monatliche Mindestbeitrag sinkt von derzeit 55,39 Euro auf 31,92 Euro, also um über 40 Prozent. Jährliche Ersparnis: Bis zu 283 Euro. Bei der Pensionsversicherung wird die Mindestbeitragsgrundlage zwar auch, jedoch erst ab 2018 und schrittweise (bis 2022) angepasst.

Neue Selbständige

Die Unterschiede zwischen ausschließlich Selbständigen und solchen, die weitere Erwerbstätigkeiten ausüben, werden beseitigt. Die Senkung der Mindestbeitragsgrundlage bringt einheitliche Versicherungsgrenzen für beide. Und zwar in Höhe der 12-fachen monatlichen Geringfügigkeitsgrenze nach dem ASVG (2016: 4.988,64 Euro) – egal, ob man neben der Selbständigkeit auch mit anderen Jobs Geld verdient oder nicht.

PLUS: Ab 2016 gibt's auch nach Erhalt des Einkommenssteuerbescheides die Chance, die Vorschreibung eines Beitragszuschlags zu vermeiden, falls man im betreffenden Jahr doch mehr als die Versicherungsgrenze verdient hat. Der Weg dazu: Binnen acht Wochen nach Ausstellung des Steuerbescheides die Überschreitung der Versicherungsgrenze der SVA melden!

Flexiblere Regeln für die vorläufige Beitragsgrundlage

Derzeit können Selbständige ihre vorläufige Beitragsgrundlage per Antrag nur herabsetzen lassen, wenn im laufenden Jahr wesentlich niedrigere Einkünfte als im drittvorangegangenen erwartet werden. Das muss bis Jahresende erfolgen, es ist nur eine Korrektur möglich. Werden jedoch höhere Einkünfte erzielt, ist eine Hinaufsetzung der vorläufigen Beitragsgrundlage derzeit nicht möglich. Die höheren Beiträge sind in Form von Nachzahlungen zu begleichen.

Ab 2016 wird's leichter: Versicherte können auch eine Erhöhung der vorläufigen Beitragsgrundlage beantragen und so etwaige Nachzahlungen vermeiden. Auch dies muss bis Ende des Beitragsjahres beantragt werden. Anders als bisher ist eine mehrfache Anpassung im laufenden Jahr möglich, so dass flexibler auf Veränderungen im Geschäftsgang reagiert werden

Monatliche Beitragszahlungen

Ab 2016 gibt es auch die Möglichkeit, dass die SVA die vorgeschriebenen Beiträge in monatlichen Teilbeträgen einzieht, wenn der Versicherte dies wünscht und beantragt. Der Vorteil: Fälligkeitstermine (z.B. Sozialversicherung und Finanzamt) lassen sich besser aufeinander abstimmen und Liquiditätsengpässe vermeiden. Wenn sich der Versicherte dafür entscheidet, erhält er noch vor der Beitragsvorschreibung eine Information über die Höhe der Beiträge und die Einziehungstermine. Die erste Einziehung erfolgt jeweils im 2. Quartalsmonat.

(Quelle: SVA-interne Versicherteninformationen)

kann. Nachbelastungen durch die Erhöhung sind mit Ende des zweiten Monats jenes Quartals fällig, in dem die höheren Beiträge vorgeschrieben wurden.

Achtung: Erhöhung wie auch Senkung können sich auf Krankenversicherung und Pension auswirken!

Beträge in der Sozialversicherung 2016

Höchstbeitragsgrundlage (jährlich) 2016:
68.040,00 Euro

Mindestbeitragsgrundlage (jährlich) 2016:
4.988,64 Euro

Eine Auflistung der **detaillierten Monatsbeiträge** finden Sie hier zum Download. (/documents/bav/SVA_Beitraege.pdf)

Gastbeitrag von:

Dir. Dr. Martin Scheibenpflug

Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft
Landesstellenleitung Oberösterreich
martin.scheibenpflug@svagw.at

› **Zu den weiteren Artikeln im Newsletter**

Maßgebliche Änderungen für Unternehmen



Auswirkungen der Steuerreform und der AFRAG-Stellungnahme auf die BAV

Durch die Steuerreform 2015/2016 sowie einige neue Regelungen hinsichtlich der Bewertungen von Sozialkapitalrückstellungen kommen mit Stichtag 1.1.2016 und in den darauffolgenden Wirtschaftsjahren doch maßgebliche Änderungen auf Unternehmen zu. In diesem Zusammenhang natürlich auch für die Beraterbranche im Geschäftsfeld Betriebliche Alters- und Risikoversorge.

Keine Lohnnebenkosten für freiwillige Abfertigungen

Der VwGH hat zu zwei Aspekten der steuerlichen Behandlung von freiwilligen Abfertigungen an Arbeitnehmer, die dem neuen Abfertigungsrecht (BMSVG) unterliegen, Stellung genommen.

Mit diesem Erkenntnis hat das Höchstgericht endgültig über eine Rechtsfrage entschieden, die der UFS (nunmehr BFG) als untergeordnete Rechtsmittelinstanz bisher widersprüchlich beurteilt hatte. Bezüglich der Auswirkungen lesen Sie die Kurzinformation der KPMG Tax Personnel News im Newsletter vom Oktober 2015.

(http://www.kpmg.at/uploads/media/TPN_2015_11.pdf)

Wegfall der Sozialversicherungsbefreiung bei Jubiläumsgeldern

Ebenfalls im KPMG Newsletter (Express Accounting News) erschien folgende Information, die 2016 von allen Personalverrechnungen zu berücksichtigen ist. Im Steuerreformgesetz 2015/2016 wurde nämlich mittels Veröffentlichung im BGBl I Nr. 118/2015 die bisherige Ausnahmeregelung zur Sozialversicherung im § 49 Abs 3 Z 10 ASVG ersatzlos gestrichen. Details zur Klarstellung für die Praxis dazu sind auch im nachfolgenden Absatz enthalten.

-> Nähere Infos im KPMG Newsletter-Artikel "Jubiläumsgeldregelung" (http://www.kpmg.at/uploads/media/EAN_2015_21.pdf)

Neuerungen betreffend

Quelle: Input aus aktuellen KPMG-Newslettern im Rahmen der Tax Personnel News bzw. der Express

Personalarückstellungen / AFRAC

Accounting News – zusammengefasst von
Gerhard Danler, Leiter Betriebliche Alters- und
Risikovorsorge bei Zurich.

Per 07.04.2015 gab es einen Entwurf dazu –
inzwischen ist die AFRAC-Stellungnahme zu
Rückstellungen für Pensions-, Abfertigungs-,
Jubiläumsgeld- und vergleichbare langfristig
fällige Verpflichtungen nach den Vorschriften des
UGB spätestens auf Geschäftsjahre, die nach dem
31.12.2015 beginnen, erstmalig anzuwenden.

Im Wesentlichen erfolgte die Umsetzung der
Grundsätze entsprechend den Änderungen des
RÄG 2014. Weiters wurden einige Wahlrechte
vorgesehen, u.a. um weiterhin eine Annäherung
der Bewertung nach UGB an die Regelungen des
IAS 19 zu ermöglichen. Mit der AFRAC-
Stellungnahme werden die diesbezüglichen
Fachgutachten der Kammer der
Wirtschaftstreuhänder (KWT) KFS/RL 2, KFS/RL 3,
KFS/RL 2/3, KFS/RL 2/3a und KFS/RL 2/3b ersetzt.

Die Ausführungen dazu finden Sie im
KPMG-Newsletter 12 vom November.
(http://www.kpmg.at/uploads/media/TPN_2015_12.pdf)

› BAV-Newsletter Übersicht) › Archiv › Dezember 2015
› Praxistipp

Praxistipp

Belegerstellungspflicht und elektronische Rechnung

Trotz heftiger Proteste besteht ab 01.01.2016 die Verpflichtung, bei Barzahlungen einen Beleg zu erstellen und den KäuferInnen auszuhändigen. Diese Belegerteilungspflicht gilt ab dem ersten Barumsatz – unabhängig davon, ob eine Registrierkassenpflicht besteht oder nicht – für alle UnternehmerInnen.

Barumsatz nicht gleich Bargeld

Achtung: Als Barumsatz gelten auch Zahlungen mit Bankomatkarte, Kreditkarte oder mit Gutscheinen. Diese Verpflichtung gilt unabhängig von der Höhe des Jahresumsatzes und vom Betrag der Barzahlung.

Ebenfalls schreibt das Finanzministerium auf seiner Homepage vor, dass UnternehmerInnen ab 1. Jänner 2016 (wenn sie buchführungspflichtig sind oder freiwillig Bücher führen) alle Bareingänge und Barausgänge täglich einzeln festhalten müssen.

Zur Einzelerfassung der Barumsätze müssen UnternehmerInnen ab gewissen Umsatzgrenzen (Jahresumsatz über 15.000 Euro UND Bar-Umsatz über 7.500 Euro pro Jahr) zwingend ein **elektronisches Aufzeichnungssystem (als Registrierkassen-Pflicht)** seit Monaten in aller Munde) verwenden. Der Begriff "**Registrierkasse**" umfasst alle elektronischen Aufzeichnungssysteme, die zur Losungsermittlung und Dokumentation einzelner Bareinnahmen eingesetzt werden, wenn sie der Kassenrichtlinie 2012 entsprechen. Nähere Infos dazu finden Sie hier. (<https://findok.bmf.gv.at/findok/resources/pdf/8d72b5fc-b53c-43cc-8d11-afafe956df84/71108.1.X.X.pdf>)

Annahme der Belege und Ausnahmen von der Pflicht

Das Finanzministerium teilt mit, dass die KundInnen verpflichtet sind, den Beleg

Das muss ein Beleg enthalten

Im September-BAV-Newsletter (/nl123ba456/uebersicht/09_2015/vstabzug) hatten wir uns mit den Merkmalen beschäftigt, die eine Rechnung aufgrund des Umsatzsteuergesetzes aufweisen muss, um vorsteuerberechtigt zu sein.

Ungeachtet dieser Anforderungen laut Umsatzsteuergesetz muss der **Barzahlungsbeleg ab 1.1.2016 mindestens folgende Angaben enthalten:**

- ✓ Eindeutige Bezeichnung des liefernden/leistenden Unternehmens
- ✓ Fortlaufende Nummer, die zur Identifizierung des Geschäftsvorfalles einmalig vergeben wird
- ✓ Tag der Belegausstellung
- ✓ Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände oder Art und Umfang der Leistungen und
- ✓ Betrag der Barzahlung

Vom Beleg muss das Unternehmen eine **Durchschrift** oder elektronische Abspeicherung machen und diese sieben Jahre aufbewahren.

› **Weiterführende Informationen zum Themenbereich** (https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/Registrierkassen.html#heading_Erlass_zur_Einzelau)

entgegenzunehmen und bis außerhalb der Geschäftsräumlichkeiten bei sich zu tragen. Die Nichtannahme des Belegs durch die KundInnen hat zwar keine finanzstrafrechtlichen Konsequenzen, im Zuge von Kontrollen durch Organe der Abgabenbehörde ist allerdings eine Mitwirkungspflicht der KundInnen gegeben.

Ausnahmen:

- ✓ **Umsätze im Freien (sogenannte Kalte-Hände-Regelung):** UnternehmerInnen, die ihre Tätigkeit im Freien ausüben (von Haus zu Haus oder auf öffentlichen Straßen, usw.) – bis zu einem Jahresumsatz von 30.000 Euro je Betrieb. Beispiele: Maroni-Brater, Christbaumverkäufer ...
- ✓ **Bestimmte Umsätze von Betrieben abgabenrechtlich begünstigter Körperschaften.** Etwa Sportvereins-Veranstaltungen, kleine Feuerwehr- oder Pfarrfeste
- ✓ **Automaten** bis zu einem Einzelumsatz von 20 Euro (beispielsweise Kaffee-, Zigaretten- oder Tischfußballautomaten)

Status zur E-Rechnung

Gleichbehandlung von Rechnungen

Aufgrund einer EU-Vorschrift, die bis 31.12.2012 umzusetzen war, gilt eine grundsätzliche Gleichbehandlung von Rechnungen auf Papier und elektronischen Rechnungen.

Im ersten Umsetzungsjahr gab es noch Unsicherheiten betreffend des Nachweises der Echtheit der Herkunft und Unversehrtheit des Inhalts. Man setzte anfänglich auf das Vorhandensein einer digitalen Signatur. Doch mittlerweile hat sich im Handling zwischen Unternehmen aus Kostengründen der Versand von PDFs via E-Mail durchgesetzt (siehe weiter unten im Artikel).

Ein „**strenges Regime**“ gilt aber weiterhin bei **Rechnungen AN Bundes-Dienststellen** (wie Ministerien, Polizei, Schulen, Gerichte, usw.).

Konkret verlangt das IKT-Konsolidierungsgesetz die verpflichtende Übermittlung von E-Rechnungen an den Bund seit 1.1.2014. Aber diese Rechnungen dürfen **KEINESFALLS als PDF übermittelt** werden. Ganz im Gegenteil: Rechnungen, die per E-Mail, im PDF-Format oder als Fax beim Bund eingebracht werden, gelten als nicht eingebracht und werden zurückgewiesen. Rechnungen an Bundesstellen müssen z.B. über das USP (Unternehmensserviceportal, das man auch für Umsatzsteuervoranmeldungen, etc. nutzt)

Was gilt für Unternehmer untereinander?

Im "Selbständigen-Buch", das das Finanzministerium herausgibt, kann man auf Seite 48 Folgendes nachlesen:

„Die leistende Unternehmerin/der leistende Unternehmer darf eine Rechnung gemäß § 11 UStG auch elektronisch z.B. per E-Mail, als E-Mail-Anhang, Web-Download, PDF oder Textdatei, als eingescannte Papierrechnung oder als Fax-Rechnung an eine andere Unternehmerin/einen anderen Unternehmer übermitteln (sog. E-Rechnung)“.

Mehr dazu hier zum Download.

(https://www.bmf.gv.at/services/publikationen/BMF-BR-US_Selbstst_Buch_2014.pdf?5559yb)

Darf ich gar keine PDF-Rechnungen mehr versenden?

Zu dieser Frage steht im **FAQ des BMF** folgendes: „Die neue Regelung gilt nur für **E-Rechnungen** an den Bund. Für alle anderen elektronischen Rechnungen gelten die bisher gültigen Rechnungsvorschriften.“ Sie können Ihre E-Rechnungen also weiterhin an Ihre anderen Kunden per E-Mail versenden – sofern diese der elektronischen Übermittlung (ausdrücklich oder

eingebraucht werden. Wer Schwierigkeiten mit der Bedienung dieses Portals hat, kann E-Rechnungen an den Bund auch durch IT-Dienstleister oder den Steuerberater einbringen lassen. (schlüssig) – zugestimmt haben.

› **Leitfaden des BMF zum Download (https://www.bmf.gv.at/egovernment/projekte/Leitfaden_Wirtschaft_e-Rechnung_V_1_0_02052013.pdf?555947)**

Kundenfragen, die kostenlose Sendezeit im B2B-Verkauf

Ein Firmenkunde, der am Ende des Verkaufsdialogs nur „Ja und Amen“ sagt, ist eine Rarität. KundInnen ohne Fragen sind in der Regel auch ohne Kauflust! Denn erst konkretes Nachfragen zeigt, dass man den Kauf tatsächlich in Erwägung zieht und die Konsequenzen abwägt. Kein Unternehmer/keine Unternehmerin würde bei einem Angebot nachhaken, das ihn/sie völlig unberührt lässt. Deshalb sind Fragen orientierende Wegweiser, die den VerkäuferInnen die Positionen der KundInnen aufdecken.



„Einwände“ oder „Fragen“?

Diese Unterscheidung ist für Ihre Praxis nur von geringer Bedeutung. Ein Beispiel: Die Frage „Warum ist das so teuer?“ ist sinngemäß identisch mit dem Einwand „Das ist aber sehr teuer!“ Beide Argumentationen erfordern, dass Sie sich dem vermeintlichen Hindernis auf dem Weg zum Abschluss stellen. Selbst Profis verlieren am Ende eines harten Verhandlungsmarathons schon mal die Nerven und glauben, der Verkauf sei verloren, sobald der Kunde irgendeinen ernsthaften Einwand erhebt. Andere sind ungenügend vorbereitet, Fragen richtig zu begegnen. Wer verkaufen will, muss sich darauf einstellen, Kundenfragen zu behandeln und Einwände zu überwinden.

Gruppen reagieren zurückhaltender als

Fragen sind „kostenlose Sendezeit“

Stellen Sie sich vor, Sie bewerben Ihre Firma im Hauptabendprogramm des regionalen Fernsehens. Dafür haben Sie eine beträchtliche Summe Geld investiert. Zur besten Sendezeit flimmert Ihr Werbespot über die Bildschirme. Viele Menschen schauen zu. Einer der Zuseher ist jedoch unzufrieden – er hat die Message nicht so ganz verstanden. Kurzerhand ruft er beim Sender an. Dort bietet man an, den Spot nochmals ablaufen zu lassen. Auf diese Weise kommen Sie kostenlos zu einer zweiten Schaltung. Ihre Kernbotschaften prägen sich den Zusehern verstärkt ein. Bedenken Sie: Damit sich die Gruppe die Vorteile Ihres Angebots merkt, braucht sie Wiederholungen. Die Fragerunde gegen Ende des Gesprächs bietet dazu eine willkommene Gelegenheit.

Fragen professionell beantworten

Einzelpersonen

Beim Thema Betriebliche Altersvorsorge reden üblicherweise mehrere Entscheidungsträger im Unternehmen mit. Neben der Firmenleitung sind Personal- und Finanzverantwortliche, Betriebsräte und auch Steuerberater häufige Verhandlungspartner. Vor allem wenn unterschiedliche Hierarchien in der Gruppe vertreten sind, kommt zur inhaltlichen Beantwortung von Fragen noch eine Aufgabe für uns als B2B-Verkäufer hinzu – wir müssen darauf achten, dass ein Fragesteller unter allen Umständen sein Gesicht wahr!

Ein Beispiel: Der Ranghöchste der Gruppe fragt nach etwas, das Sie vor einigen Minuten schon ausführlich behandelt hatten. Sollten Sie ihm das mitteilen, in etwa so: „Wie ich ja schon vor zehn Minuten im Detail erklärt und auf den Unterlagen gezeigt habe ...“. Was wäre der Effekt? Auf der inhaltlichen Ebene haben Sie Recht. Auf der Beziehungsebene kommunizieren Sie Kritik – und das merken alle am Tisch!

Gegen Ende des Verkaufsdialogs, nach der Zusammenfassung der Vorteile, fordern Sie auf, offene Fragen zu stellen (idealerweise haben Sie diesen Punkt bereits zu Beginn in Ihrer Tagesordnung angekündigt). Lassen Sie Fragesteller zunächst einmal ausreden. Können Sie die Frage sofort beantworten, dann tun Sie es vollständig, aber knapp. Seien Sie sparsam mit Informationen, verwenden Sie nur, was unbedingt notwendig ist. Bringen Sie vor allem keine neuen Inhalte in die Diskussion ein. Kommen mehrere Fragen kurz hintereinander, dann notieren Sie in der Reihenfolge, wie sie gestellt wurden. Halten Sie bei der anschließenden Beantwortung nicht nur mit dem Fragesteller sondern mit allen am Tisch Blickkontakt. Werden Sie während Ihrer Antwort durch Diskussionen oder Zwischenfragen unterbrochen, fangen Sie nochmals von vorne an. Nach jeder Antwort fragen Sie nach, ob damit die Frage für alle zur Zufriedenheit geklärt wurde.

Haben Sie unterstützendes Material bei der Hand (Bilder, Unterlagen), dann setzen Sie es ein. Sie können auch eine bereits gebrachte Folie nochmals zeigen, indem Sie zurückblättern. Oder machen Sie Skizzen, um Ihre Antwort zu untermauern.

Können Sie die Antwort nicht geben, etwa weil Sie sich nicht auskennen, dann erfinden Sie nichts. Sagen Sie zu, dass Sie sich um die Antwort kümmern und bis wann Sie diese liefern werden. Manchmal kann es auch sein, dass nicht Sie, sondern ein Kollege oder Mitarbeiter für bestimmte Sachthemen zuständig ist. Scheuen Sie sich nicht, das offen anzusprechen („zu diesem Thema ist Herr M. unser Experte, er ruft Sie morgen an“).

Vorbereitung und Übung führen zum Erfolg

Meine ´Sendezeit´ bei Kundenfragen optimal zu nutzen, ist für mich besonders wertvoll.“ Und: „Theorie und Praxis der Einwandbehandlung sind das Wichtigste, was ich lernen und üben durfte“, so Rückmeldungen unserer Teilnehmer aus dem Lehrgang 2015. Neben der inhaltlichen Vorbereitung auf häufige Fragen zu den BAV-Durchführungswegen trägt vor allem die Vertiefung mittels Training zum Gelingen in der Praxis bei. Die Fragerunde nimmt zwar im Gesamtablauf eines Verkaufs oft nur einen geringen Teil der Zeit ein. Um zum Abschluss zu kommen, ist aber entscheidend, sie erfolgreich zu meistern.



Save the Dates: Termine für
den BAV-Lehrgang 2016

- ✓ BAV Lehrgang (Teil 1): 14.03 - 16.03.2016
- ✓ BAV Lehrgang (Teil 2): 04.04 - 06.04.2016
- ✓ BAV Lehrgang (Teil 3): 25.04. - 26.04.2016

Bei Interesse nehmen Sie Kontakt mit unseren Life- und BAV-SpezialistInnen auf. (/firmenkunden /bav/support)



Steueroptimale Maßnahmen zum Jahresende

Ein aus steuerrechtlicher Sicht ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende zu. Vor allem im Hinblick auf die Änderungen per 01.01.2016 empfiehlt es sich einen genauen Blick auf steuerliche Maßnahmen für das Jahr 2015 zu werfen. Bitte beachten Sie, dass es sich um keine abschließende Aufzählung handelt, aus Platzgründen können wir nur einen Auszug von in der Praxis wichtigen Maßnahmen darstellen.

Gewinnfreibetrag

Einnahmen-Ausgaben-Rechner, bilanzierende Einzelunternehmer sowie Personengesellschaften können den Gewinnfreibetrag nutzen, der in der Öffentlichkeit als „13. und 14. für den Unternehmer“ bekannt ist. Bis zu einem Gewinn von 30.000 Euro zieht die Finanzverwaltung amtswegig 13 % vom erzielten Gewinn ab (sog. „Grundfreibetrag“).

Soweit Ihr Gewinn die Grenze von 30.000 Euro überschreitet, können vom Überschreibungsbetrag wiederum 13 % (bei Gewinn bis 175.000 Euro) in Abzug gebracht werden. Zwischen 175.000 Euro und 350.000 Euro sind es 7 % und von 350.000 Euro bis 580.000 Euro Gewinn stehen 4,5 % Gewinnfreibetrag zu.

Voraussetzungen für den Gewinnfreibetrag

Um den Gewinnfreibetrag nützen zu können, muss **eine** der beiden folgenden Voraussetzungen erfüllt werden:

- ✓ Investitionen in neue Wirtschaftsgüter mit einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von mindestens 4 Jahren oder
- ✓ Ankauf von begünstigten Wertpapieren (wie insbesondere Anleihen und Anleihenfonds) mit einer Behaltefrist von 4 Jahren
- ✓ Tag der Belegausstellung

Bei der Inanspruchnahme einer Betriebsausgabenpauschalierung steht nur der Grundfreibetrag zu. Wesentlich ist, dass der Gewinnfreibetrag auch die Bemessungsgrundlage der Sozialversicherung vermindert. Sogar hat das Ausschöpfen des investitionsbedingten Gewinnfreibetrages neben der Verminderung der Steuerbelastung auch den Effekt einer Reduktion

Vorgezogene Investitionen

Für Investitionen mit Anschaffungskosten über 400 Euro, die nach dem 30.6.15 getätigt werden, kann unabhängig vom Anschaffungszeitpunkt in der zweiten Jahreshälfte die halbe Jahres-AfA abgesetzt werden. Das Vorziehen von Investitionen spätestens in den Dezember 2015 kann daher Steuervorteile bringen. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten von bis zu 400 Euro können sofort zur Gänze als Betriebsausgabe erfasst werden.

Zeitpunkt der Vorauszahlung/Vereinnahmung bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnern

Für Einnahmen-Ausgaben-Rechner gilt das sogenannte Zufluss-Abflussprinzip, welches meint, dass der Zeitpunkt des Zahlungsflusses entscheidend ist. Sie können daher durch Vorauszahlungen von Ausgaben oder durch Verschiebung von Betriebseinnahmen zumindest eine temporäre Verlagerung der Steuerpflicht erreichen. Zu beachten ist allerdings, dass für bestimmte Ausgaben wie bspw. Beratungs-, Miet-, Vertriebs-, Verwaltungs- und Zinskosten lediglich eine einjährige Vorauszahlung steuerlich abzugsfähig ist. Weiters sind regelmäßig wiederkehrende Einnahmen oder Ausgaben, die zum Jahresende fällig werden, jenem Kalenderjahr zuzurechnen, zu dem sie wirtschaftlich gehören, wenn sie innerhalb von 15 Tagen vor oder nach dem 31.12. bewirkt werden.

Von Vorteil ist oftmals eine freiwillige Vorauszahlung einer zu erwartenden Nachzahlung an GSVG-Pflichtbeiträgen. Diese Vorauszahlung ist allerdings nur dann im Abflusszeitpunkt absetzbar, wenn sie sorgfältig geschätzt wird. Die Schätzung erfolgt üblicherweise auf Basis einer kurzfristigen Erfolgsrechnung und einer anschließenden Hochrechnung auf das Jahresergebnis. Gerne unterstützen wir Sie mit der Ermittlung der voraussichtlichen

der Sozialversicherungsbelastung.

GSVG-Nachzahlung im Rahmen eines Herbstgespräches.

Grunderwerbssteuer

Mit Ablauf des 31.12.2015 kann die unentgeltliche Übertragung einer Immobilie im Familienverband erheblich teurer werden. Ab 01.01.2016 gilt für die Bemessung der Grunderwerbsteuer nicht mehr wie bisher der (meist niedrige) Einheitswert sondern es muss der Verkehrswert herangezogen werden. Durch die Anwendung eines neuen Tarifes anstatt der bisherigen 2% Grunderwerbsteuer kann es bei einigen günstigen Grundstücken und Immobilien auch zu einer Minderung der Steuerbelastung kommen. In der Praxis zeigt sich, dass bis zu einem bei einem Verkehrswert von ca. € 300.000,- - 500.000,- zumeist keine Maßnahmen notwendig sind. Dies muss aber jedenfalls im Einzelnen abgeklärt werden.

Bei einer Schenkung im betrieblichen Bereich besteht ein Freibetrag von 900.000 Euro. Der darüber hinausgehende Betrag wird laut dem Stufentarif besteuert, wobei hier eine Deckelung in Höhe von 0,5 % des gesamten Verkehrswertes besteht. Voraussetzung für den Freibetrag und die Deckelung ist die Fortführung des Unternehmens. Die rechtliche Beurteilung dieser Sachverhalte ist sehr komplex. Wir sind ihnen gerne behilflich zu erkennen ob Handlungsbedarf besteht.

Mitarbeiterbeteiligung

Dienstnehmern kann jährlich eine Beteiligung am Unternehmen unentgeltlich oder verbilligt eingeräumt werden. Dabei bleibt ein Betrag in Höhe von maximal 1.460 Euro pro Dienstnehmer lohn- und sozialversicherungsfrei, wenn dieser Betrag nach 5 Jahren nach Vereinbarung der Unternehmensbeteiligung (oder früher aufgrund Beendigung des Dienstverhältnisses) ausbezahlt wird. Der Aufwand gilt als Betriebsausgabe. Zulässig sind unter anderem Aktien, GmbH-Anteile und typische stille Beteiligungen. Voraussetzung ist u. a., dass die Beteiligung allen Arbeitnehmern oder bestimmten Gruppen von Arbeitnehmern gegeben wird. Der Höchstbetrag der stillen Beteiligung erhöht sich ab dem Jahr 2016 auf EUR 3.000,- pro Mitarbeiter bzw. pro Kalenderjahr.

Registrierkassenpflicht

Mit Beginn des Jahres 2016 tritt die allgemeine Registrierkassenpflicht in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt benötigen Unternehmer mit mehr als 15.000 Euro Gesamtumsatz und mehr als 7.500 Euro Barumsatz eine elektronische Registrierkasse. Als Barumsatz gelten auch Umsätze mit Gutscheinen, Bankomat- oder Kreditkarte und ähnlichen elektronischen Zahlungsmitteln. Es bestehen Erleichterungen für Betriebe im Freien und mobile Gruppen. Wir berichten darüber auch im Artikel Praxistipp (/nl123ba456/uebersicht/12_2015/registrierkasse)

Da das neue System bestmöglich in den betrieblichen Ablauf eingebunden werden soll empfiehlt es sich so früh als möglich das am besten passende Registrierkassensystem zu finden.

Anmerkung: Wird die Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht zwischen 01.01. und 31.03.2016 nicht erfüllt wird dies keine finanzstrafrechtlichen Konsequenzen haben.

Gewinnausschüttung

Die Kapitalertragsteuer für Gewinnausschüttungen von Kapitalgesellschaften an natürliche Personen wird per 01.01.2016 von 25% auf 27,5% angehoben. Aus steuerlicher Sicht empfiehlt es sich deshalb geplante Gewinnausschüttungen noch im Jahr 2015 vorzunehmen.

Abzugsfähigkeit von Spenden

Spenden aus dem Betriebsvermögen an Einrichtungen für wissenschaftliche Forschung und Lehre können bis zu einem Maximalbetrag von 10 % des Gewinns des vorangegangenen Wirtschaftsjahres Betriebsausgabe sein. Zusätzlich und betragsmäßig unbegrenzt können auch Geld- und Sachspenden, die mit der Hilfestellung bei Katastrophenfällen zusammenhängen, geltend gemacht werden, sofern sie der Werbung dienen. Auch Spenden für mildtätige Zwecke sind als Betriebsausgabe steuerlich absetzbar. Die Spenden empfangende Organisation bzw. der Spendensammelverein muss auf der Homepage des BMF als abzugsfähig gelistet sein. **Details** finden Sie hier zum Nachlesen. (<https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommensteuer/absetzbarkeit-spenden.html>) Weiters ist es notwendig, dass die Spende im Jahr 2015 geleistet wird.

Rückstellungsbildung für Personalkosten

Für bilanzierende Unternehmen ist die Bildung von Rückstellungen für Kosten in Verbindung mit den Dienstnehmern relevant. Dazu zählt exemplarisch die Rückstellung für die Zuwendungen anlässlich eines Dienstjubiläums. Die Rückstellung ist nur bei kollektivvertraglicher Vereinbarung, bei Betriebsvereinbarung oder einer anderen schriftlichen, rechtsverbindlichen und unwiderruflichen Zusage zulässig. Die Jubiläumsgeldrückstellung ist unter sinngemäßer Anwendung der Bestimmungen für die Pensionsrückstellung zu bilden.

Auch ist die Rückstellung für offene Urlaube relevant. Für die von den einzelnen Arbeitnehmern vom Beginn des Urlaubsjahres (Jahrestag des Eintritts des Arbeitnehmers) bis zum Bilanzstichtag noch nicht konsumierten Urlaube kann aliquot eine Rückstellung gebildet werden. Auszugehen ist vom durchschnittlichen Bezug zuzüglich Sonderzahlungen und Lohnnebenkosten.

Zur Bindung von Schlüsselmitarbeitern kann der Einsatz einer Pensionszusage überlegt werden, der dann auch zu einer entsprechenden Rückstellungsdotierung führt. Beachten Sie den unwiderruflichen Charakter dieser Maßnahme, der steuerliche Anreiz sollte nur das „Zuckerl“ sein, nicht aber Beweggrund.

Gruppenantrag stellen

Sollten Sie über mehrere Kapitalgesellschaften verfügen, kann die Herstellung einer Gruppenbesteuerung ein interessanter Ansatz sein. Insbesondere bei gleichzeitigem Vorliegen einer Gewinn- bzw. einer Verlustsituation sowie bei Unternehmenszukaufen stellt die Gruppenbesteuerung ein probates Gestaltungsmittel dar.

