

Liebe Leser, die Eheleute unter Ihnen leben in weit überwiegender Mehrzahl mangels Ehevertrag im sogenannten gesetzlichen Güterstand, nämlich der Zugewinnsgemeinschaft nach Paragraph 1363 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).

Kennzeichnend für die Zugewinnsgemeinschaft ist, dass es in ihr grundsätzlich kein gemeinschaftliches Vermögen der Ehegatten gibt. Stattdessen bleibt jeder Ehegatte jeweils Alleineigentümer der Sachen, die er in die Ehe eingebracht hat oder während der Ehe erwirbt.

Nach vielen Ehejahren besteht häufig der Wunsch, größere Vermögenswerte auf Ehegatten zu übertragen. Die Motive und Ziele hierbei können vielfältiger Natur sein. In der Praxis sind dies oftmals die Schenkungs- und Erbschaftsteueroptimierung, die Reduzierung möglicher Pflichtteilsansprüche und der Schutz des Vermögens vor dem Zugriff von Gläubigern.

Die Komplexität hierbei ist, die oben genannten Ziele idealerweise ohne wesentliche Nachteile, wie etwa das Entstehen einer hohen Schenkungsteuerbelastung, zu erreichen.

Die Vornahme einfacher Schenkungen an den Ehegatten ist zwar einfach, aber leider oftmals nicht die beste Lösung.

Die schenkungsteuerlichen Freibeträge reichen bei größeren Vermögen in aller Regel nicht aus, Schenkungen führen auch nicht dazu, etwaige Pflichtteilsansprüche zu vermindern und ein Schutz vor Gläubigern erfolgt hierdurch nur sehr eingeschränkt und zudem mit langen Anfechtungsfristen.

Vor diesem Hintergrund sollte es Ihr Ziel sein, aus einer an sich schenkweisen Vermögensübertragung an Ihren Ehegatten einen entgeltlichen Vorgang zu gestalten.

An dieser Stelle kommt die oben beschriebene Zugewinnsgemeinschaft ins Spiel. Das Gesetz, genauer gesagt das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB), sieht vor, dass bei Beendigung des Güterstands der Zugewinnsgemeinschaft ein Ausgleich mit dem Ehepartner zu erfolgen hat.

Hierdurch entsteht somit bei Beendigung der Zugewinnsgemeinschaft für den Ehegatten, dessen vermögensmäßiger Zugewinn seit Bestehen der Ehe hinter dem seines Ehepartners zurückbleibt, insoweit ein gesetzlich normierter Ausgleichsanspruch.

Ein einfaches Beispiel verdeutlicht die Regelung: Mann und Frau haben 1980 ohne Ehevertrag geheiratet und waren beide bei Eheschließung vermögenslos. Im Laufe der Ehe hat der Mann ein Vermögen von 1.000.000 Euro, die Frau ein Vermögen von 4.000.000 Euro aufgebaut. Sollte es nun zur Beendigung des Güterstands der Zugewinnsgemeinschaft kommen, stünde dem Mann ein Ausgleichsanspruch von 1.500.000 Euro gegenüber seiner Frau zu.

Eine Beendigung der Zugewinnsgemeinschaft kann durch Tod, Scheidung oder durch einen Ehevertrag erfolgen. Da die ersten beiden Optionen für Sie, liebe Leser, als glückliche Eheleute nicht infrage kommen, sollte die Errichtung eines Ehevertrages das Mittel der Wahl an dieser Stelle sein.

Beide Eheleute sollten daher mithilfe eines Notars einen Ehevertrag schließen, in dem sie die bisherige Zugewinnsgemeinschaft für beendet erklären und in den Güterstand der Gütertrennung wechseln. So weit, so gut.

Der entscheidende Clou und damit der Kern dieser Gestaltung hierbei ist, dass der durch die Beendigung des Güterstands entstandene Anspruch auf Ausgleich den vermögenden Ehegatten, (im obigen Beispiel also die Frau) in die Lage versetzt, Vermögen gerade nicht auf dem

So gelingt der Vermögenstransfer auf den Ehepartner

Überträgt ein Ehepartner größere Vermögen auf den anderen, fällt oft Schenkungsteuer an.

Das lässt sich vermeiden – mit der Güterstandsschaukel.

Von Florian Rücker



Drum prüfe, wer sich ewig bindet: Aus der Zugewinnsgemeinschaft lässt sich allerdings auch aussteigen und in die Gütertrennung wechseln.

Foto Reuters

Schenkungswege übertragen zu müssen, sondern in Erfüllung des zuvor beschriebenen gesetzlich entstandenen Ausgleichsanspruchs des Ehegatten.

Mit anderen Worten: Die Erfüllung des Zugewinnausgleichsanspruchs hat nichts mit einer Schenkung zu tun. Und wo keine Schenkung ist, da kann auch keine Schenkungsteuer sein. Im vorgenannten Beispiel könnte die Frau den auszuglei-

chenden Betrag von 1.500.000 Euro an ihren Mann zahlen, ohne dass dies eine schenkungsteuerliche Konsequenz hätte. Hierfür wäre nicht mal der dem Ehemann zustehende schenkungsteuerliche Freibetrag von 500.000 Euro zu verbrauchen.

Des Weiteren ist das übertragene Vermögen aufgrund des entgeltlichen Charakters auch gegenüber Pflichtteilsberechtigten und Gläubigern wesentlich besser geschützt im Vergleich zu einer schenkweisen Übertragung.

Aus steuerlicher Sicht gilt wie immer im Rahmen der Schenkungsteuerberatung, dass hierbei die ertragsteuerlichen Konsequenzen ebenfalls nicht außer Acht gelassen werden sollten.

In der Praxis ist es oftmals der Fall, dass die Eheleute nicht reine Geldmittel zum Vermögensausgleich übertragen

können oder möchten, sondern vorzugsweise Immobilien, Wertpapiere und sonstige Vermögenswerte.

Sollten Sie etwa in Erwägung ziehen, den Zugewinnausgleichsanspruch durch Übertragung einer Vermietungsimmobilie zu erfüllen, so können sich hierbei steuerliche Fallstricke ergeben, sofern Sie noch nicht mindestens zehn Jahre Eigentümer der Immobilie sind.

In solchen Fällen sollte der für die Beendigung der Zugewinnsgemeinschaft erforderliche Vertrag entsprechend modifiziert werden, um ungewollte ertragsteuerliche Folgen zu vermeiden. Daher sollte neben dem ohnehin erforderlichen Notar auch stets ein steuerlicher Berater in diese Gestaltung eingebunden werden.

Oftmals möchten Mandanten auch der Höhe nach geringere Vermögenswerte übertragen als der gesetzliche Anspruch ermöglichen würde. Auch hier gilt, dass dies grundsätzlich gut gestaltbar ist, sofern frühzeitig im Vorhinein eine entsprechende Vertragsmodifizierung erfolgt.

Auch diejenigen unter Ihnen, liebe Leser, die schon zu Beginn ihrer Ehe per Vertrag eine Gütertrennung vereinbart haben, müssen sich nun nicht benachteiligt fühlen.

Auch Sie können eine Güterstandsgestaltung vornehmen, wenn auch etwas aufwendiger. Zunächst müssen Sie sozusagen in die richtige Ausgangsposition, nämlich den Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft, gelangen.

Hierfür benötigen Sie ebenfalls wieder die Unterstützung eines Notars. Sie vereinbaren also zunächst, den Güterstand der Gütertrennung aufzuheben und zwar, Achtung: Mit Rückwirkung!

Es bietet sich meist an, den Tag der Eheschließung als rückwirkendes Datum zu bestimmen. Infolgedessen leben auch Sie nun – per Rückwirkungsfiction – seit Eheschließung im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnsgemeinschaft.

In einem zweiten Schritt können Sie nun ebenfalls die Zugewinnsgemeinschaft aufheben und für die Zukunft wieder zur Gütertrennung wechseln. Diese rückwirkende Gestaltung ist zivilrechtlich zulässig und auch steuerlich anerkannt.

Sofern Ihnen das an Komplexität noch nicht ausreicht, steht es Ihnen ebenfalls frei, nach erfolgter Gütertrennung wieder zurück zur Zugewinnsgemeinschaft zu wechseln. Dies könnte für die Zukunft vorteilhaft für Sie sein, wenn die Vermögen sich beispielsweise auch weiterhin stark unterschiedlich entwickeln werden und ein nochmaliger steuerfreier Zugewinnausgleich erfolgen soll.

Diese Variante der Gestaltung wird häufig als „Güterstandsschaukel“ bezeichnet, da Sie hierbei bildlich gesprochen zunächst in die Gütertrennung und anschließend wieder in die Zugewinnsgemeinschaft zurückschaukeln.

Obwohl die Rechtsprechung hierbei in der Vergangenheit sogar schon das sogenannte Schaukeln in ein und derselben notariellen Urkunde akzeptiert hat, sollten die einzelnen Teilschritte mit gewissen Zeitabständen erfolgen, um nicht unnötige Risiken hinsichtlich der steuerlichen Akzeptanz einzugehen. Im Ergebnis stellt der aktiv gestaltete Güterstandswechsel eine ausgezeichnete Möglichkeit dar, wesentliche Vermögenswerte steuerfrei sowie anfechtungs- und pflichtteilsfest auf Ehepartner zu transferieren.

Seitens der Finanzverwaltung und der Rechtsprechung ist diese Vorgehensweise ein seit vielen Jahren anerkanntes Gestaltungsmittel. Es handelt sich gerade nicht um ein Steuersparmodell oder ähnliches, sondern um eine legale und legitime Vorgehensweise auf Basis der gesetzlichen Regelungen zum Zugewinnausgleich.

Florian Rücker ist Steuerberater und Partner bei GKRW in Frankfurt am Main.

Erwartung zu Inflation geringer

dpa-AFX. FRANKFURT. Die Inflationserwartung der Verbraucher in der Eurozone für die nächsten zwölf Monate ist merklich zurückgegangen. Laut einer Umfrage der Europäischen Zentralbank (EZB) sank die erwartete Preissteigerung im November zum Oktober 2023 von 4,0 auf 3,2 Prozent. Dies teilte die EZB am Dienstag mit. Ebenso fiel die Inflationserwartung für die kommenden drei Jahre von 2,5 auf 2,2 Prozent. Die Teuerungserwartung sank damit sowohl für den Einjahres- als auch für den Dreijahreszeitraum auf das niedrigste Niveau seit Februar 2022. Sie liegt auch deutlich unterhalb der wahrgenommenen Inflationsrate. Die Entwicklung der Inflationserwartungen war in den verschiedenen Einkommensgruppen sehr ähnlich. Jüngere Befragte (18 bis 34 Jahre) gaben jedoch weiterhin niedrigere Werte an als ältere Befragte (55 bis 70 Jahre). Die Erwartungen liegen über dem von der EZB anvisierten Inflationsziel von 2 Prozent. Nach dem russischen Überfall auf die Ukraine hatte die Teuerungserwartung im Jahresverlauf 2022 noch viel höher gelegen. Die tatsächliche Inflation in der Eurozone war in den vergangenen Monaten ebenfalls gesunken, hat sich Ende des vergangenen Jahres jedoch erstmals seit September wieder belebte. Die Verbraucherpreise lagen im Dezember 2,9 Prozent höher als ein Jahr zuvor, nachdem die Inflationsrate im November mit 2,4 Prozent den tiefsten Stand seit Sommer 2021 erreicht hatte.

Morgan Stanley schlägt Goldman Sachs

Trotz eines Quartalsgewinns über den Erwartungen kann Goldman Sachs seinen Rivalen 2023 bei Gewinn und Rendite nicht mehr überflügeln

ham. FRANKFURT. Die beiden Investmentbanken rivalisieren miteinander an der Wall Street, wenn Unternehmen Berater für Unternehmenskäufe suchen oder sich dagegen wehren wollen. Und beide sind Wettbewerber für die Deutsche Bank, wenn es um deren wichtigste Ertragsquelle geht, den Anleihe- und Währungshandel (FICC). Am Dienstag teilten Goldman Sachs und Morgan Stanley fast gleichzeitig mit, wie sie im vierten Quartal 2023 und damit auch im Gesamtjahr abgeschnitten haben. Und nachdem beide 2022 noch etwa gleichauf lagen, hat Morgan Stanley 2023 mit Gewinn und Rendite deutlich die Nase vorn.

Die viele Jahre lang erfolgsverwöhnten „Goldmänner“ konnten Morgan Stanley trotz eines über den Erwartungen liegenden Nettogewinns im vierten Quartal 2023 in Höhe von 2 Milliarden Dollar nicht mehr überflügeln. Denn die Bank verdiente zwischen Anfang Oktober und Ende Dezember zwar nur 1,5 (Vorjahresquartal: 2,2) Milliarden Dollar, erhöhte damit aber ihren Nettogewinn im Gesamtjahr auf 9,1 (2022: 11,0) Milliarden Dollar. Der Jahresgewinn von Goldman hingegen ging von 11,3 auf 8,6 Milliarden Dollar zurück. Zum Vergleich die Deutsche Bank: Nach den vom größten deutschen Kreditinstitut selbst zusammengestellten Analystenprognosen wird im Durchschnitt für das vierte Quartal mit einem Nettogewinn von 833 Millionen Euro gerechnet. Der Jahresgewinn 2023 der Deutschen Bank, der am 1. Februar mitgeteilt werden soll, wird nach diesen Analystenschätzungen rund 4,2 Milliarden Euro betragen. Damit liegt die Deut-

sche Bank ein weiteres Jahr abgeschlagen hinter ihren größten amerikanischen Wettbewerber. Die Gewinne der beiden US-Banken entsprechen 2023 einer Eigenkapitalrendite von Goldman von 7,5 Prozent und von Morgan Stanley von 12,8 Prozent, wobei die Bank im vierten Quartal nur 8,4 Prozent schaffte.

Der Gewinn von Morgan Stanley im letzten Quartal 2023 wurde belastet durch zwei Strafzahlungen: 286 Millionen Dollar musste das Institut nach einer Sonderprüfung der Einlagensicherung FDIC zahlen; 249 Millionen gingen an die Wertpapieraufsicht SEC, um eine Untersuchung zu einem nicht offengeleg-

ten Handel von größeren Aktienblöcken einzustellen. Der Gewinnrückgang bei der US-Banken gegenüber 2022 ist vor allem auf ein darniederliegendes M&A-Geschäft zurückzuführen. Hier blieb Goldman Marktführer, erlöste aber 2023 mit 6,2 Milliarden Dollar 16 Prozent weniger. Deutlich mehr Anteil an den Gesamterträgen von 46,3 Milliarden Dollar haben das FICC-Geschäft mit 12,1 Milliarden und das Aktiengeschäft mit 11,6 Milliarden Dollar. Während Goldman im FICC-Geschäft 2023 rund 18 Prozent weniger erlöste, stiegen die Erträge im Aktiengeschäft um 5 Prozent. Dieser gegensätzliche Trend fiel im vierten Quartal

mit 24 Prozent Ertragsplus im Aktiengeschäft und 18 Prozent Ertragsminus im FICC-Geschäft noch deutlicher aus.

Goldman leidet seit dem Rekordjahr 2021, als die Bank einen Nettogewinn von fast 22 Milliarden Dollar erzielte, unter einem kostspieligen, aber wenig erfolgreichen Aufbau von Aktivitäten rund um das Massengeschäft mit Privatkunden. 2023 wurde der Gewinn gedrückt von mehreren Wertberichtigungen. Davon entfiel rund 1 Milliarde Dollar auf den erst 2021 für 1,7 Milliarden Dollar erworbenen Onlinekonsumentenfinanzierer Green-Sky, der inzwischen ein Konsortium von Investmentgesellschaft-

ten um Sixth Street Partners und KKR verkauft wurde. Doch im dritten Quartal gab es bei Goldman Sachs erste Anzeichen für eine Stabilisierung im Investmentbanking. Die Aktie hat sich daraufhin von ihrem tiefen Fall erholt und schneidet mit einem Kursplus seit einem Jahr nun sogar besser ab als der in ruhigerem Fahrwasser befindliche Wettbewerber Morgan Stanley.

Bei Morgan Stanley gab es allerdings gerade einen Chefwechsel: James Gorman, der Morgan Stanley seit 2009 führte, hat zu Jahresbeginn 2024 die Rolle des CEO an Ted Pick übergeben, der bisher die institutionelle Wertpapiersparte führte. Gorman hat die Vermögensverwaltung (Wealth Management) auch durch Zukäufe wie den Onlinebroker E-Trade für 13 Milliarden Dollar und den Vermögensverwalter Eaton Vance für 7 Milliarden Dollar zu einer wichtigen Säule neben dem Investmentbanking ausgebaut. 2023 erlöste die Vermögensverwaltung mit 26,3 Milliarden Dollar erstmals deutlich mehr als das institutionelle Wertpapiergeschäft, zu dem bei Morgan Stanley M&A, Aktien- und Anleihegeschäft gehören. 2022 waren institutionelles Wertpapiergeschäft und Vermögensverwaltung mit Erträgen von je 24,4 Milliarden Dollar noch gleichauf gewesen.

Andere große US-Banken hatten am Freitag mit ihren Geschäftszahlen die Erwartungen verfehlt: Die Citigroup, die nach neun Monaten 11 Milliarden Euro Nettogewinn zu Buche stehen hatte, musste im vierten Quartal sogar einen seltenen Verlust von 2,5 Milliarden Dollar verkraften.



Morgan-Stanley-Hauptsitz in New York

Foto Bloomberg

