

Versicherungsverträge in der internationalen Vermögensnachfolge

von Prof. Dr. Olaf Gierhake

Stichworte: Internationale Vermögensnachfolge, Lebensversicherungsvertrag, Rentenversicherungsvertrag, Fondsgebundener Versicherungsvertrag, Risikomanagement, Private Banking, Vermögende Familien, Unternehmer, Versicherungsmathematik, EU-Binnenmarkt, Wealth Management.

Abstract

Individualisierte Varianten von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen mit und ohne Kapitalbildung können interessante Lösungsbeiträge bei komplexen internationalen Vermögensnachfolgeszenarien liefern. Anhand des Praxisbeispiels einer vermögenden Familie mit Familienmitgliedern in Deutschland, der Schweiz und in den USA wird zunächst das wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Nutzenpotential verschiedener Vertragsvarianten zu unterschiedlichen Zeiten im Vermögensnachfolgeprozess vorgestellt. Anschliessend wird das Anwendungsfeld internationaler privat platzierter Versicherungsverträge ausgeleuchtet und schliesslich mit alternativen internationalen Private-Wealth-Strukturierungen wie Stiftungen, Trusts oder Wegzugszenarien verglichen.

1	Ausgangssituation und einführendes Beispiel.....	2
2	Vermögensvorsorge: Versicherungen zum Erhalt des liquiden Familienvermögens	3
2.1	Vermögensinhaber: Absicherung durch fondsgebundene Rentenversicherungen	3
2.1.1	<i>Steuerliche Eigenschaften</i>	4
2.1.2	<i>Tarifvarianten und Anlagestrategie</i>	7
2.1.3	<i>Kostenoptimierung</i>	10
2.1.4	<i>Verbesserung des Vermögensschutzes</i>	14
2.2	Vermögensnachfolger: Absicherung durch fondsgebundene Lebensversicherungen	15
3	Vermögensnachfolge: Versicherungen zur Erleichterung des Generationswechsels	17
3.1	Vermögensinhaber: Absicherung durch Leibrentenversicherungen.....	18
3.2	Vermögensnachfolger: Absicherung durch Risikolebensversicherungen	18
4	Versicherungsverträge und alternative Gestaltungsinstrumente der Vermögensnachfolge.....	19
4.1	Wegzugszenarien	19
4.2	Stiftungen und Trusts	20
5	Literaturverzeichnis und Autor.....	21

1 Ausgangssituation und einführendes Beispiel

Die effiziente Organisation einer Vermögensnachfolge bei Unternehmern und vermögenden Privatpersonen ist ein psychologisch und fachlich anspruchsvolles Feld. Wenn diese Aufgabe nicht frühzeitig angegangen und für alle beteiligten Familienmitglieder zufrieden stellend gelöst wird, sind meist Unzufriedenheit bei den Hinterbliebenen und unnötig hohe Steuerbelastungen die Folge. In Einzelfällen kann gar das Lebenswerk des heutigen Vermögensinhabers durch mangelnde Vorbereitung der Vermögensnachfolge oder Zwangsverkäufe zur Deckung des unmittelbar durch den Generationswechsel entstehenden Liquiditätsbedarfs gefährdet werden.

Gelingt es den heutigen Vermögensinhabern, die psychologische Hemmschwelle der Beschäftigung mit dem Tod zu überwinden, wenden sie sich bevorzugt an Berater, denen sie schon seit vielen Jahren vertrauen und die die Familien- und Vermögenssituation genau kennen. Dieses Beratungsfeld ist daher klassisches Terrain von meist lokal am Wohnsitz der Familie tätigen Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren, z.T. auch von langjährig bekannten Bankern und Vermögensverwaltern.

Fachliche Fragestellungen des lokalen Steuer- und Erbrechtes werden in der Regel recht gut abgedeckt; bei international verteiltem Vermögen und/oder der Ansässigkeit von Familienmitgliedern in mehreren Ländern werden Spezialisten hinzugezogen. Sie bearbeiten dann die zusätzlich auftretenden, meist anspruchsvollen kollisionsrechtlichen Fragestellungen beteiligter Erb- und Steuerrechtskreise.

Selbst wenn es aber gelingt, in einer komplexen Vermögensnachfolgesituation hochqualifizierte international ausgewiesene Finanzfachleute, Steuerberater und Erbrechtler zur Zufriedenheit aller Familienmitglieder zusammenzuführen, so sind der Plan- und Gestaltbarkeit der Vermögensnachfolge mit rein steuerrechtlich oder erbrechtlich orientierten Massnahmen enge Grenzen gesetzt: Es geht bei der Vermögensnachfolgeplanung im Kern um die gedankliche Vorwegnahme der Frage, was den einzelnen Familienmitgliedern „passieren“ wird, wenn der heute gesunde Vermögensinhaber zu verschiedenen denkbaren Zeitpunkten verstirbt. Bei einem heute 60-jährigen gesunden Deutschen wird das Todesfallereignis nach heutigem Wissensstand über den Sterbeverlauf vermögender deutscher Männer spätestens in 55 Jahren eintreten, wahrscheinlich aber schon in ca. 25 Jahren, möglicherweise aber auch bereits morgen bei einem Verkehrsunfall.¹

Die beträchtliche Unsicherheit hinsichtlich des Eintrittszeitpunktes des Todesfallereignisses erschwert die Planbarkeit der Gestaltung der Vermögensnachfolge in die nächste Generation für alle Beteiligten erheblich. Es besteht auch deswegen die Gefahr, dass die Beschäftigung mit diesem wichtigen Thema immer wieder zugunsten „dringender“ Tagesprobleme hinausgeschoben wird.

Die Vorbereitung der Vermögensnachfolge und der professionelle Umgang mit der Eintrittswahrscheinlichkeit des Todes des heutigen Vermögensinhabers im Zeitablauf sowie die Abdeckung der damit jeweils verbundenen finanziellen Erlebens- und Todesfallrisiken verschiedener Familienmitglieder ist eine eigenständige *aktuarische* Facette der Vermögensnachfolgeproblematik, die in diesem Beitrag ausgeleuchtet werden soll.

Vermögensinhaber und Vermögensnachfolger betrachten diese Problematik jedoch aus unterschiedlichen Perspektiven und mit teils voneinander abweichenden Interessenschwerpunkten. In diesem Beitrag soll auf einen konkreten Vermögensvorsorge- und -nachfolgefall Bezug genommen werden, um die auftauchenden Fragen und die bereits heute vorhandenen Lösungsansätze für die verschiedenen Familienmitglieder zu verdeutlichen. Im dargestellten Beispielfall tritt erschwerend hinzu, dass die einzelnen Familienmitglieder – wie häufig in

¹ Zu den statistisch zu erwartenden durchschnittlichen Restlebenserwartungen von männlichen Personen liegen für verschiedene Länder normierte Sterbetafeln vor, in Deutschland z.B. die Tafeln des Statistischen Bundesamtes bzw. der deutschen Aktuarvereinigung (hier: DAV 2004 R bzw. DAV 94 T M/F) vor. Diese müssen allerdings vorliegend aktuarisch auf die spezifische Risikosituation vermögender Privatpersonen angepasst werden.

Unternehmerfamilien - in unterschiedlichen Ländern mit jeweils unterschiedlichen steuerlichen, rechtlichen und aktuarischen Rahmenbedingungen ansässig sind.

Beispiel Teil 1: Ausgangssituation

Herr M. (60) aus München blickt auf einen erfolgreichen unternehmerischen Lebensweg zurück und verfügt heute über umfangreichen Privatbesitz, der sich aus international verteiltem Beteiligungs- und Immobilienvermögen sowie grösseren Bankdepots zusammensetzt. Er ist nach wie vor beruflich sehr aktiv, verwitwet und hat drei inzwischen erwachsene Kinder, von denen eines in den USA, ein anderes in der Schweiz und das dritte in Deutschland lebt.

Er plant, das illiquide Familienvermögen in den nächsten Jahren im Zuge der vorgezogenen Vermögensweitergabe schrittweise an seine Kinder zu übergeben. Hierzu sollen die heute vorhandenen Möglichkeiten einer rechtlichen und steuerlichen Optimierung auch grenzüberschreitend ausgeschöpft werden.

Gleichzeitig möchte er eine vom zu übergebenden Immobilien- und Beteiligungsvermögen unabhängige und sichere finanzielle Vorsorge für sich selbst organisieren.

Derzeit ist er für die Bewirtschaftung des liquiden Vermögens Kunde bei einer deutschen Privatbank. Herr M. ärgert sich, dass das dort erteilte Vermögensverwaltungsmandat sein Vermögen bislang nicht vor erheblichen Verlusten in Folge der Finanzkrise bewahrt hat.

Herr M. plant, sich spätestens im Alter von 75 Jahren aus dem aktiven Berufsleben zurückziehen. Er möchte dann viel reisen, seinen Wohlstand geniessen und seine aufwendigen Hobbies (Segeln und Golf) pflegen. Er möchte seinen Lebensabend in Ruhe und in höchstmöglicher finanzieller Sicherheit verbringen, auch im Hinblick auf eine bestmögliche etwa nötig werdende medizinische Versorgung und Pflege. Ihm ist klar, dass er bei einer sorgfältigen Planung über einen Horizont von mehreren Jahrzehnten auch die Inflationserwartungen einbeziehen muss.

Herr M. möchte sicherstellen, dass sein persönlicher Lebensunterhalt im Alter nicht durch nachlaufende Geschäftsrisiken aus seiner - dann ehemaligen - unternehmerischen Tätigkeit oder durch staatliche Steuerwillkür gefährdet wird. Herr M. möchte ausserdem Insolvenz- und Gegenparteirisiken bei Finanzdienstleistern, wie sie in der aktuellen Finanzmarktkrise offenbar geworden sind, für das liquide Familienvermögen bestmöglich vermeiden und idealerweise seine spätere Altersvorsorge in einem Land organisieren, dem nicht durch demographische Strukturlasten und masslose Staatsverschuldung ein finanzieller Kollaps droht.

Herr M. zieht für seine Überlegungen seinen Steuerberater S. hinzu, der ihn bereits seit vielen Jahren in Vermögensfragen betreut und deswegen sein volles Vertrauen genießt. Herr S. wiederum zieht für die Bearbeitung der grenzüberschreitenden Sachverhalte in die USA und die Schweiz ausländische Fachkollegen hinzu.

Herr M. und Herr S. fragen sich, ob jetzt der „richtige“ Zeitpunkt ist, das Vermögensnachfolgethema anzugehen.

Meist kann man bei den betroffenen vermögenden Privatpersonen zwei zeitlich aufeinanderfolgende Phasen mit fließenden Übergängen beobachten: die Vermögensvorsorgephase, die häufig bis zu einem Alter Mitte 70 reicht und die eigentliche Generationswechselphase die sich von diesem Zeitpunkt bis zum Tod der Person erstreckt. In den beiden nachfolgenden Abschnitten werden die sich jeweils anbietenden Gestaltungsmöglichkeiten für Vermögensinhaber und Vermögensnachfolger anhand des Beispielfalls vorgestellt.

2 Vermögensvorsorge: Versicherungen zum Erhalt des liquiden Familienvermögens

2.1 Vermögensinhaber: Absicherung durch fondsgebundene Rentenversicherungen

Die heutigen Vermögensinhaber möchten in der Regel in der **„frühen Phase des Älterwerdens“ zwischen 60 und 75 Jahren** Ihren Einfluss auf die Gestaltung des häufig von Ihnen selbst geschaffenen Vermögens erhalten; in manchen Fällen trauen sie den Vermögensnachfolgern auch die professionelle Bewirtschaftung des Familienvermögens (noch) nicht zu.

Es entwickelt sich zudem über die Zeit ein hohes Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit. Insbesondere wenn in dieser Phase Schenkungstransfers im Bereich des illiquiden Beteiligungs- oder Immobilienvermögens geplant sind und sich die heutigen Vermögensinhaber hierdurch endgültig zu Gunsten der Vermögensnachfolger „entreichern“ sollen, muss geeignet sichergestellt werden, dass es Ihnen auch und gerade im hohen Alter materiell an nichts mangeln wird und sie nicht in eine faktische finanzielle Abhängigkeitssituation gegenüber den Vermögensnachfolgern und deren unternehmerischen Geschick gelangen.

Meist steht bei den heutigen Vermögensinhabern hinsichtlich des für eine unabhängige Gestaltung der Altersvorsorge besonders geeigneten liquiden Familienvermögens in dieser noch frühen Phase der Wunsch nach langfristigem Werterhalt oder (konservativer) Wertsteigerung im Vordergrund der Überlegungen. Die eigentliche Generationswechselphase scheint vielen Betroffenen noch gedanklich „weit weg“ und inhaltlich von nachgelagerter Bedeutung zu sein.

Für den langfristigen Werterhalt des Familienvermögens in den Jahren bis zum Generationswechsel sind verschiedene Faktoren massgeblich:

- die Reduzierung der laufenden Steuerbelastung
- die Risikosenkung durch breit gestreute Verteilung des Vermögens auf verschiedene Anlageklassen
- die Berücksichtigung von Gefahren der Geldentwertung z.B. durch Inflation
- die laufenden Kosten der Vermögensbewirtschaftung
- der Vermögensschutz z.B. bei Insolvenz beauftragter Finanzdienstleister oder bei etwa drohender staatlicher Enteignung

In den nachfolgenden Abschnitten wird näher untersucht, welchen Beitrag familienindividuell strukturierte Versicherungsverträge langfristig zum Erhalt des Familienvermögens im direkten Vergleich zur herkömmlichen Bewirtschaftung in Form eines Vermögensverwaltungsmandates bei einer Bank leisten können.

Beispiel Teil 2: Umgang mit der Finanzmarktkrise

Herr M. und Herr S. entscheiden sich, das Thema nicht auf die „lange Bank“ zu schieben, sondern bereits heute über erste Schritte zur Vermögenskonservierung und Vermögensvorsorge für Herrn M. nachzudenken.

Sie stellen sich die Frage, welche Massnahmen angesichts der aktuellen Wirtschaftskrise ergriffen werden sollen. Ihr Vertrauen in die Solidität und die Expertise der Hausbank in diesen Fragen ist angesichts der Ereignisse in den letzten Monaten ins Schwanken geraten.

Sie beschliessen, neben den eher kurzfristig orientierten Anlageempfehlungen der Hausbank auch längerfristig angelegte Angebote der Versicherungswirtschaft hinsichtlich der Eignung zum realen Werterhalt des liquiden Vermögens und der Eignung für eine längerfristige unabhängige Altersvorsorge für Herrn M. zu prüfen.

2.1.1 Steuerliche Eigenschaften

In den meisten Ländern sind lang laufende kapitalbildende und fondsgebundene Versicherungsverträge etablierte Instrumente der Vermögensvorsorge.

Aus der Perspektive der heutigen Vermögensinhaber soll mit dem liquiden Vermögen das **Langlebighkeitsrisiko** in der späteren Generationswechselphase abgedeckt werden. Bei **aufgeschobenen Rentenversicherungen** entsteht nach einer Aufschubzeit von mehreren Jahren ein genau definierter Rentenzahlungsanspruch, der lebenslang – also unabhängig von der tatsächlichen eintretenden weiteren Lebenszeit – erfüllt wird. Alternativ wird bei den meisten Vertragsvarianten zum Ende der Aufschubzeit eine Kapitalabfindung angeboten.

Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung eines kapitalbildenden oder fondsgebundenen Versicherungsvertrages ist in fast allen Ländern einschliesslich Deutschlands und der

Schweiz die vertraglich vorgesehene Übernahme eines biometrischen Todesfall- oder Langlebkeitsrisikos durch die Versicherungsgesellschaft.

Beispiel Teil 3: Biometrisches Risiko eines aufgeschobenen Rentenversicherungsvertrages

Herr M. überlegt, seine Vermögens- und Altersvorsorge in Form eines aufgeschobenen Rentenversicherungsvertrags zu organisieren. Mit heute vorhandenem liquiden Privatvermögen als Einmalprämie könnte eine um 15 Jahre aufgeschobene Versicherung so abgeschlossen werden, dass er ab dem 75. Lebensjahr mit einer seinem Lebensstil angemessenen Versorgungsleistung rechnen kann.

Herr S. erklärt ihm, dass die Versicherungsgesellschaft ein nennenswertes biometrisches Vertragsrisiko übernehmen muss, damit der Vertrag auch steuerlich in Deutschland anerkannt wird. Die Abdeckung des Langlebkeitsrisikos ist steuerlich anerkannt, sofern die Versicherungsgesellschaft bereits zum Zeitpunkt des Abschlusses einen festen Leibrentenfaktor für den Zeitpunkt nach dem Ende der Aufschubzeit, wenn Herr M das Alter von 75 Jahren erreicht, in der Police garantiert.

Ein garantierter Leibrentenfaktor von z.B. 4,0% bedeutet, dass sich der Versicherungsnehmer nach Ablauf der Aufschubzeit von 15 Jahren für eine Verrentung des Kapitals entscheiden kann, wobei die Versicherungsgesellschaft ihm bereits heute eine lebenslange Mindestrente von 40,00€ je 1000€ des in 15 Jahren zu „verrentenden“ Deckungskapitals garantiert. Gegebenenfalls werden in Abhängigkeit vom Risikoverlauf des Versicherungskollektivs und den Anlageergebnissen der Versicherungsgesellschaft nach der Aufschubzeit zusätzliche Überschussanteile von der Versicherungsgesellschaft geleistet.

Die Versicherungsgesellschaft trägt unter diesen Voraussetzungen das Langlebkeitsrisiko des Kunden auch unter Berücksichtigung sich etwa künftig ändernder Kapitalmarktverhältnisse und des künftigen medizinischen Fortschritts, der zu einer deutlichen Verlängerung der Lebenserwartung, gerade bei vermögenden Privatpersonen, führen kann.

Wichtig ist Herrn M. aber, dass die Leibrente als Option für ihn ausgestaltet ist und er sich alternativ in 15 Jahren auch für eine (dann in Deutschland steuerpflichtige) Kapitalabfindung entscheiden kann. Herr S. bestätigt ihm, dass die Ausgestaltung der Leibrente als Leistungsoption unschädlich für die steuerliche Anerkennung des Vertrages in Deutschland ist.

Durch Recherchen stösst Herr S. auf Anbieter vorwiegend im Ausland, die bereit wären, das Langlebkeitsrisiko von Herrn M. mit einem konkreten Rentenfaktor zu versichern.²

Versicherungsnehmer, also der Vertragspartner der Versicherungsgesellschaft, wäre hierbei er selbst; versichertes Leben, von dem die Leistung der Gesellschaft im Erleben und im Tod abhängt, wäre ebenfalls Herr M. Begünstigter auf den Tod während der Aufschubzeit wären die drei Kinder zu gleichen Teilen; Leibrentenbegünstigter in 15 Jahren wäre wieder Herr M. selbst.

Die Verwendung vorhandenen liquiden Vermögens als Versicherungsprämie erscheint grundsätzlich attraktiv, denn die steuerlichen Eigenschaften von korrekt ausgestalteten Rentenversicherungsverträgen sind schon in der Aufschubphase besser als die Alternative der Vermögensvorsorge mittels eines herkömmlichen Bankdepots.

Die Erträge aus vorhandenen Bankkonten sind in nahezu allen Ländern laufend einkommensteuerverpflichtig. In Deutschland greift beispielsweise seit dem 1.1.2009 die Abgeltungssteuer von 25% zzgl. Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer für nahezu alle realisierten Wertgewinne von Kapitalvermögen. Bei typischen Bankrenditen von 4-12% p.a. sind demnach näherungsweise zwischen 1% und 3% an jährlichen Einkommensteuerlasten zu zahlen. Selbst Wertverluste des Depots oder der Einsatz von Anlagefonds schützen nicht vor laufenden Steuerbelastungen, denn anfallende Zins- und Dividendenzahlungen sind auch dann stets steuerpflichtig, unabhängig von der Kursentwicklung der Wertpapiere und unabhängig von der Frage, ob sie über einen Fonds oder direkt gehalten werden.

² Die Suche nach geeigneten Versicherungsanbietern im Inland erweist sich als fruchtlos, da starre deutsche rechtliche Restriktionen einem entsprechenden Angebot der Versicherungswirtschaft entgegenstehen. Vermögende Privatkunden sind für deutsche Versicherer im Falle der Leibrente „schlechte Risiken“, eben weil sie länger leben.

Beispiel Teil 4: Steuern bei einem Bankdepot

Bei einer typischen durchschnittlichen Bruttorendite von 7,5% p.a. vor Kosten und Steuern für ein ausgewogenes Bankdepot beträgt die Abgeltungssteuer rd. 2% pro Jahr. Bei einem Anlagebetrag von 1000 € und dem bei Herrn M. gegebenen Anlagehorizont von 15 Jahren beträgt das erreichbare Endvermögen ohne Berücksichtigung der Steuer 2.959€. Berücksichtigt man die Abgeltungssteuer, so fällt durch die von Herrn M. laufend gezahlten Steuern das Ergebnis um 726 € niedriger aus und liegt bei lediglich 2.232€.³

Die im Beispiel angeführte schematische Berechnung dient lediglich der groben Veranschaulichung der langfristigen Effekte der Steuerbelastung. Sie kann selbstverständlich aus mehreren Gründen nicht der konkreten künftigen Realität entsprechen: Kursentwicklungen der Vergangenheit stellen keine verlässliche Basis für eine Prognose der Zukunft dar und die Kursentwicklung erfolgt nicht verlässlich und nicht – wie im Beispiel angenommen – gleichförmig. Diese vereinfachte Darstellung wurde aber bewusst so gewählt, weil den meisten Betroffenen die langfristigen Auswirkungen von vermeintlich „kleinen“ Leistungs-, Steuer und Kostenkomponenten im Zeitablauf einschliesslich des Zinseszinses nicht bewusst sind und diese Darstellung nach Ansicht des Autors gut geeignet ist, sich diese Änderungen vor Augen zu führen.

Bei einem kapitalbildenden oder fondsgebundenen Rentenversicherungsvertrag sind die laufenden Vertragswertänderungen („Rückkaufswerte“) zwischen Vertrags- und Leistungsbeginn dagegen regelmässig nicht einkommensteuerpflichtig; es kommt stattdessen zu einem steuerlichen Stundungseffekt. Wichtig für die Wirtschaftlichkeit des Vertrages ist allerdings, dass die mit dem Versicherungsvertrag verbundenen zusätzlichen Administrationskosten deutlich geringer sind als die im alternativen Fall laufend zu zahlenden Steuern.

Beispiel Teil 5: Gebühren bei einer Versicherung

Würde die gleiche Kapitalanlage im Deckungsstock eines Versicherungsvertrages durch die Versicherungsgesellschaft getätigt, so fällt die laufende Abgeltungssteuer nicht an, stattdessen wird eine laufende Versicherungsgebühr von z.B. 0,6% p.a berechnet. Bei einem Anlagebetrag von 1.000 € und einem Anlagehorizont von 15 Jahren beträgt das erreichbare Endvermögen ohne Berücksichtigung der Gebühr wie oben 2.959€. Nach Berücksichtigung der Gebühr fällt das Ergebnis um 238 € niedriger aus und liegt bei 2.721€.

Die Aufschubzeit eines fondsgebundenen Rentenversicherungsvertrages kann also genutzt werden, um einen weitgehend⁴ steuerfreien Vermögensaufbau zu gewährleisten.

Bei diesen Verträgen tritt neben die Abdeckung des Langlebkeitsrisikos damit während der Aufschubphase eine zusätzliche steuerliche und rechtliche „Wertkonservierungsfunktion“ für das meist als Einmalprämie zu Vertragsbeginn gezahlte und von der Versicherungsgesellschaft in fondsgebundenen oder kollektiven „Deckungsstöcken“ bewirtschaftete Vermögen.

In einigen Fällen bietet es sich auch an, während der Aufschubzeit die Versicherungssumme durch Zusatzprämien aufzustocken, etwa bei grösseren Immobilien- oder Beteiligungsverkäufen oder bei Fälligkeit etwa bereits bestehender älterer Lebensversicherungsverträge. Hierdurch kann die Wertkonservierungsfunktion des Vertrages während der Aufschubzeit auch auf diese Vermögensbestandteile ausgedehnt werden. Werden derartige Zusatzprämien bereits zu Vertragsabschluss vereinbart, so kann zudem meist eine steuerliche Schlechterstellung der später auf diese Zusatzprämien entfallenden Leistungen („partielle Novation“) vermieden werden.

Ob und wie hoch die zu einem späteren Zeitpunkt zu zahlende Versicherungsleistung besteuert wird, hängt von vielen Faktoren ab, wie z.B. den genauen Vertragsmerkmalen, dem

³ Berechnungen: $1.000€ \times 1,075^{15} = 2.959€$ bzw. $1.000 \times 1,055^{15} = 2.232€$

⁴ Die Kapitalerträge im Deckungsstock einer Versicherungspolice sind genau genommen nicht ganz einkommensteuerfrei, da z.B. bei Aktien in einigen Ländern Quellensteuern auf Dividendenzahlungen die Bruttoergebnisse belasten. Ziel eines optimierten Asset Managements der Versicherungsgesellschaft muss es daher sein, die anfallenden Quellensteuern im Deckungsstock zu minimieren.

Wohnsitzland des oder der Steuerpflichtigen, der Laufzeit und ob es sich um eine einmalige Todesfalleistung, eine Kapitalabfindung im Erleben oder laufende Rentenzahlungen handelt. Im Regelfalle sind Versicherungsleistungen einkommensteuerlich begünstigt oder sogar ganz einkommensteuerfrei.

Beispiel Teil 6: Steuern bei einer Versicherung

Wählt Herr M. nach 15 Jahren die Kapitalabfindung oder wird der Vertrag von Ihm gekündigt, so sind bei einer Einmalleistung von 2.721€ die Hälfte des erzielten Wertzuwachses von 1.721 der persönlichen Einkommensteuer zu unterwerfen. Bei einem Steuersatz von z.B. 42% ergibt sich dann eine Steuerzahlung von 361€, so dass nach Steuern 2.359€ verbleiben. Selbst nach Berücksichtigung dieser Einkommensteuer ist das Ergebnis besser als ein vergleichbares Bankdepot.

Entscheidet sich Herr M. mit 75 Jahren für die Leibrentenzahlung, so unterliegen 11% der jährlichen Rentenzahlung, der sogenannte Ertragsanteil, der deutschen Einkommensteuer. Von 100€ Rente wären also 11€ steuerpflichtig, bei einem angenommenen Einkommensteuersatz von 42% beträgt die Steuerlast also etwa 4€ je 100€ Rente.

Würde der Vertrag dagegen zu diesem Zeitpunkt auf den Tod fällig, so kann die Vertragsleistung nach deutschem Steuerrecht (von den im Todesfall Begünstigten) vollständig einkommensteuerfrei vereinnahmt werden; der Vermögensvorteil gegenüber einem Bankdepot beträgt dann in diesem Beispiel rund 500€ je 1000€ des ursprünglich im Alter von 60 Jahren eingesetzten Anlagebetrags.

2.1.2 Tarifvarianten und Anlagestrategie

Für die Ziele des Werthaltens des Familienvermögens sind nicht nur steuerliche Komponenten von Bedeutung, vielmehr spielen auch die weiteren Komponenten der Vermögensanlage *der Versicherungsgesellschaft*, die sich wirtschaftlich in der späteren Versicherungsleistung widerspiegelt, eine wichtige Rolle.

Bei einem kapitalbildenden oder fondsgebundenen Versicherungsvertrag kann der Versicherungsnehmer zwischen verschiedenen von der Versicherungsgesellschaft bewirtschafteten Kollektivtarifen und – bei fondsgebundenen Verträgen – zwischen standardisierten Vermögensverwaltungsstrategien oder einer kundenspezifischen Zusammenstellung von öffentlich vertriebenen Investmentfonds wählen.

Vermögende Privatpersonen zeigen meist eine (verständliche) Abneigung gegen die starren und für den Kunden intransparent geführten Kollektivtarife der Versicherungswirtschaft; sie bevorzugen dagegen eine hohe Vertragstransparenz, die sich heute im Regelfalle nur mit fondsgebundenen Vertragsvarianten realisieren lässt. Auch erleichtern fondsgebundene Tarife die Aussonderung der einem Vertrag zugerechneten Vermögenswerte im Insolvenzfall der Versicherungsgesellschaft, sofern das lokale Aufsichtsrecht der Versicherungsgesellschaft eine derartige Aussonderung im Insolvenzfall vorsieht; in Deutschland ist dies *nicht* der Fall.

Die konkreten Angebote der Vermögensbewirtschaftung der verschiedenen Versicherungsgesellschaften sind im Einzelnen sehr unterschiedlich und stark von den jeweiligen Geschäftsinteressen des Anbieters und den aufsichtsrechtlichen Regularien im Belegenheitsland der Versicherungsgesellschaft abhängig.

In Deutschland stehen bei den meisten fondsgebundenen Vertragsvarianten ausschliesslich vergleichsweise teure und inhaltlich intransparente Anlagefonds des jeweiligen Versicherungskonzerns zur Auswahl. Werden ausnahmsweise auch Fonds von Drittanbietern angeboten, so sind diese meist mit recht hohen „inneren Kosten“ versehen, unter anderem weil die Versicherungsgesellschaften einmalige und laufende Vertriebsvergütungen (Kickbacks) von den Fondsinitiatoren erhalten, die letztlich das Deckungsstockvermögen des Kunden belasten. Auch die laufende Belastung des Deckungsstocks mit Verwaltungs- und Rückversicherungskosten der Versicherungsgesellschaft ist meist bei deutschen Gesellschaften für den Kunden nicht durchschaubar.

Bei in Luxemburg, Irland oder Liechtenstein angebotenen Versicherungsverträgen ist die Informationstransparenz meist deutlich höher als bei herkömmlichen kapitalbildenden oder fondsgebundenen Lebens- oder Rentenversicherungen deutscher oder auch österreichischer Anbieter. Diese im europäischen freien Dienstleistungsverkehr (EWR-Raum) erhältlichen Verträge sind auch häufig hinsichtlich der inhaltlichen Ausgestaltung der Versicherungsverträge flexibler, die Gebühren sind meist niedriger und Verbraucherschutzkriterien wie Kündigungsmöglichkeiten, Kosten- und Leistungstransparenz sind besser gegeben als die in Deutschland oder Österreich primär über provisionsorientiert arbeitende Versicherungsvertriebe oder Banken angebotenen Verträge. Steuerlich besteht ein grundsätzliches Diskriminierungsverbot für diese im innereuropäischen grenzüberschreitenden EWR-Dienstleistungsverkehr angebotenen Verträge.⁵

Schweizerische Verträge wären zwar z.T. aus Vermögensschutzgründen attraktiv, scheiden aber für im EWR-Gebiet ansässige Versicherungsnehmer wegen der bislang mangelnden wechselseitigen Anerkennung der aufsichtsrechtlichen Gleichwertigkeit in der Praxis meist aus.

Eine Sonderstellung haben Versicherungsanbieter in Liechtenstein, da das Land einerseits EWR-Mitglied ist und als solches ungehinderten, diskriminierungsfreien Zugang zum EU-Binnenmarkt hat und andererseits über ein Freizügigkeitsabkommen mit der schweizerischen Eidgenossenschaft verfügt, das liechtensteinischen Anbietern die uneingeschränkte Geschäftstätigkeit und die aufsichtsrechtliche Anerkennung in der Schweiz gewährleistet.

Beispiel Teil 7: Auslandsverträge

Herr M. schliesst die dem deutschen Aufsichtsrecht unterliegenden Versicherungsgesellschaften aus seinen Überlegungen aus und wendet sich den Vertragsbesonderheiten von Anbietern aus dem EWR-Ausland (Irland, Luxemburg, Liechtenstein) zu.

Für Liechtenstein als Versicherungsstandort spricht im Falle von Herrn M. die Tatsache, dass ein Kind in die Schweiz ausgewandert ist und die Voraussetzungen für die Anerkennung eines etwa von diesem Kind auf das Leben des Vaters abgeschlossenen Lebensversicherungsvertrages auch in der Schweiz gegeben wären. Die EWR-Mitgliedschaft Liechtensteins gewährleistet die grundsätzliche steuerrechtliche Akzeptanz der Versicherungsverträge in Deutschland. Für das in die USA ausgewanderte Kind ist der Versicherungsstandort Liechtenstein ebenfalls unschädlich, da das US-Steuerrecht lediglich zwischen US- und nicht US-Gesellschaften unterscheidet.

Steuerberater S. erklärt Herrn M., dass die Gestaltung von rechtlich und steuerrechtlich einwandfrei strukturierten Versicherungsverträgen mit einem liechtensteinischen Anbieter nichts mit unlauterer Steuervermeidung zu tun hat. Zur Sicherheit rät ihm Herr S., ein steuerrechtliches Kurzgutachten über den für ihn interessant erscheinenden Versicherungsvertrag erstellen zu lassen sich gegebenenfalls eine verbindliche Auskunft bei seinem lokalen Finanzamt über die intendierte Vertragsgestaltung einzuholen.

Hinsichtlich der von den Versicherungsgesellschaften für fondsgebundene Verträge angebotenen Anlagestrategien (z.B. „konservativ“, „ausgewogen“ und „dynamisch“) bietet sich ein Wirtschaftlichkeitsvergleich mit herkömmlichen standardisierten Anlageverwaltungen von Banken an.

Die meisten konventionell bewirtschafteten Bankdepots sind mangelhaft diversifiziert, in Deutschland z.B. durch ein wirtschaftlich nicht zu begründendes Schwergewicht auf deutsche Aktien oder Anleihen („home-bias“) oder die Vernachlässigung langfristiger wichtiger Anlageklassen wie Aktiennebenwerte, Rohstoffe oder Immobilien. Häufig wird das Depot auch auf Anraten des jeweiligen „Beraters“ umgeschichtet und an den jeweils aktuellen „Moden“ der Tagespresse (z.B. Technologie, Wasser, Biotechnologie, Infrastruktur, Zertifikate etc.)

⁵ Nach Art. 49 EG sind Beschränkungen des freien Dienstleistungsverkehrs innerhalb der Gemeinschaft für Angehörige der Mitgliedstaaten, die in einem anderen Staat der Gemeinschaft als demjenigen des Leistungsempfängers ansässig sind, verboten. Dienstleistungen sind nach Art. 50 EG Leistungen, die in der Regel gegen Entgelt erbracht werden, soweit sie nicht den Vorschriften über den freien Waren- und Kapitalverkehr unterliegen, also hier auch Versicherungsleistungen. Vgl. auch Weber-Grellet, H., Europäisches Steuerrecht, München 2005, S. 91.

ausgerichtet. Der Grund für diese objektiven Mängel ist im Geschäftsmodell der meisten Banken zu sehen, die nach wie vor an dem möglichst häufigen Verkauf von möglichst intransparenten Finanzprodukten und den ihnen hieraus zufließenden Gebühren verdienen. Durch mangelnde Diversifikation und häufiges Umschichten in „heisse“ Anlagesegmente entgeht dem Anleger langfristig Rendite.

Die Kapitalmarktforschung zeigt recht eindeutig, dass für die langfristige Wertentwicklung eines Depots zu rund 90% die stabile Vermögensaufteilung auf Anlageklassen verantwortlich ist, kurzfristiges Spekulieren auf einzelne Titel oder Märkte (sogenanntes Market-Timing und Stock- oder Funds-Picking) bringt dagegen keine nachweisbaren Vorteile für den Anleger.⁶ Die wissenschaftliche Diskussion zeigt nahezu durchgängig, dass bei komplexeren Produkten wie z.B. aktiven Anlagefonds, Zertifikaten oder Hedgefonds langfristig nur die das Produkt vertreibende Bank und der jeweilige Produktinitiator, nicht aber der Kunde verdient.

Beispiel Teil 8: Anlagestrategie des fondsgebundenen Versicherungsvertrages

Primär aufgrund der Intransparenz der von seiner Bank verfolgten Anlagestrategie sucht Herr M. nach Alternativen in der Vermögensbewirtschaftung, die vorzugsweise im Deckungsstock der fondsgebundenen Auslands-Versicherungspolice erfolgen soll. Er möchte zwar die Vermögensverwaltung nach einem ihm geeignet erscheinenden Langfristansatz vollumfänglich delegieren, sich aber auch künftig, wie bislang bei seinem Private-Banking Mandat auch, ein Mitspracherecht bei der strategischen Steuerung des Vermögens vorbehalten.

Herr M. stösst auf Literatur der Buchautoren Gerd Kommer⁷ und Prof. Weber von der Universität Mannheim⁸, die die aktuellen Ergebnisse neutraler Kapitalmarktforschung zusammengetragen haben und in welcher anstelle der von seiner Hausbank vollzogenen aktiven Vermögensverwaltung eine langfristig angelegte, weltweit breit diversifizierte und „passive“ Anlagestrategie empfohlen wird.

Nach der Anlagestrategie von Gerd Kommer, die sich auch zur Bewirtschaftung des Deckungsstocks einer fondsgebundenen Versicherung heranziehen lässt, wird das Deckungsstockvermögen weltweit breit gestreut in verschiedene Aktienmarktsegmente, kurzfristige festverzinsliche Wertpapiere erstklassiger Emittenten sowie – zu einem kleineren Anteil - in weltweite Immobilien und Rohstoffe (vgl. Abbildung 1). Prof. Weber schlägt eine ähnliche Aufteilung eines Buy- and Hold-Depots vor.

⁶ Hierzu gibt es zahllose Studien in der Kapitalmarktforschung, vgl. grundlegend z.B. Ibbotson, R., Kaplan, P., „Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90, or 100% of Performance?“. In: Financial Analyst Journal, Jan./Feb. 2000.

⁷ Das Anlagekonzept ist im Detail beschrieben in Kommer, G., Souverän Investieren mit Indexfonds, Indexzertifikaten und ETFs – Wie Privatanleger das Spiel gegen die Finanzbranche gewinnen, Frankfurt 2007.

⁸ Vgl. Weber, M. et al.: Genial einfach investieren. Mehr müssen Sie nicht wissen, das aber unbedingt!, Frankfurt 2007, Ein auf dem Gedankengut von Herrn Weber fussendes, auf Aktien, Renten und Rohstoffen basierende Fondskonzept ist auf der Website www.arero.de beschrieben.

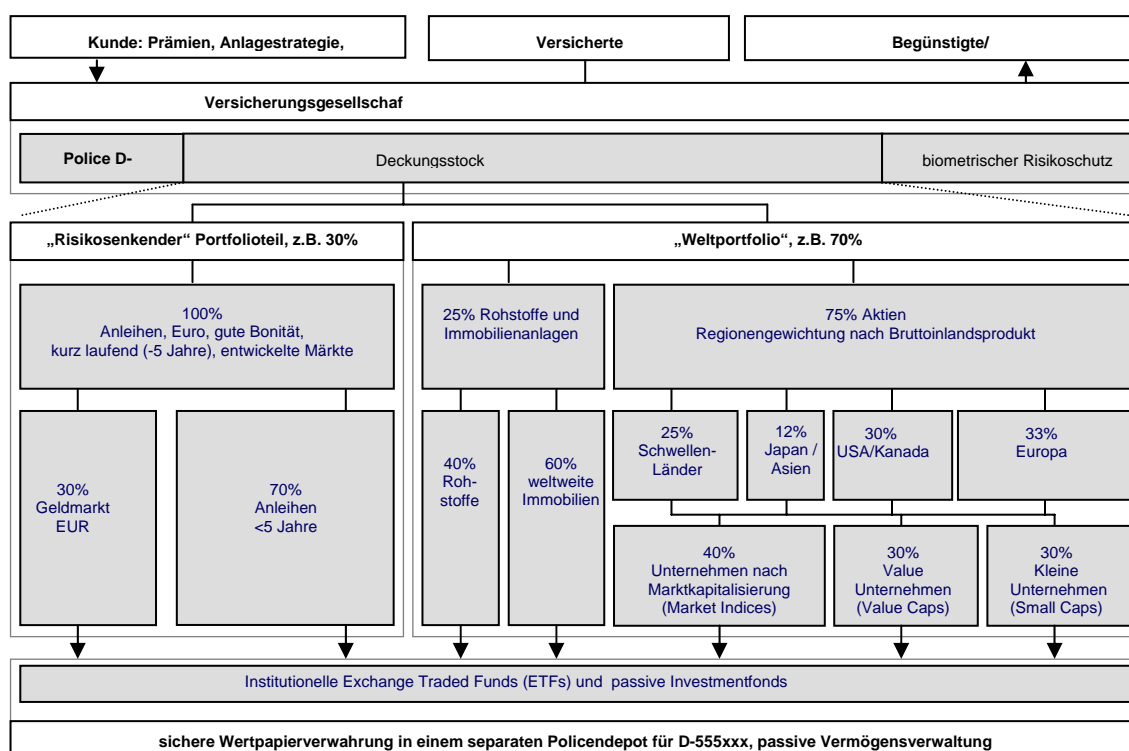


Abbildung 1: Versicherungsstruktur mit dem Anlagekonzept des Weltportfolios⁹

Kommer zeigt, dass sich die durchschnittliche Markttrendite eines ausgewogenen Wertpapierportfolios bestehend aus 50% festverzinslichen Wertpapieren und 50% Aktien mit Schwerpunkt deutscher Aktien in den letzten 20 Jahren bei ca. 7.5% p.a. bewegte. Die Indexsimulationen zeigen weiterhin, dass sich durch die verbesserte Diversifikation eines risikomässig vergleichbaren Depots mit 60% Weltportfolioanteil ein Renditevorteil von rd. 1,5% noch vor Kosten und Steuern ergeben hätte.¹⁰

Beispiel Teil 9: Anlagestrategie

Ein Anlagebetrag von 1.000 € entwickelt sich bei einer Verzinsung von 7,5% und einer 15 jährigen Aufschubzeit zu einem Endwert von 2.959€. Bei einer unter gleichen Kapitalmarkt-voraussetzungen und gleichen Wertschwankungsrisiken durch bessere Diversifizierung möglichen Verzinsung von 9% liegt das Endvermögen vor Kosten rund 700€ höher, nämlich bei 3.642€. Herr M. ist aber klar, das Renditeergebnisse in der Vergangenheit kein Garant für die in der Zukunft liegenden Anlageergebnisse darstellen.

Der Versicherungsnehmer der ausländischen Versicherungsgesellschaft kann unter Beachtung der steuerrechtlichen Restriktionen in seinem Wohnsitzland durch Änderung der Fondsauswahl auch während der Vertragslaufzeit Einfluss auf die Anlagestrategie der Versicherungsgesellschaft für seinen Vertrag nehmen. Er kann z.B. den risikosenkenden Bondanteil im Portfolio per Anlagestrategieänderungsweisung an die Versicherungsgesellschaft steuerunschädlich erhöhen oder absenken, wenn sich seine persönliche Risikoneigung oder Risikofähigkeit ändert.

2.1.3 Kostenoptimierung

In der nachfolgenden Tabelle wird zunächst die typische Kostenstruktur von (deutschen) Private Banking Angeboten nach einer in der Zeitschrift Capital vorgestellten Teralog-Studie vorgestellt.

⁹ Das Anlagekonzept ist im Detail beschrieben in Kommer, G., Souverän Investieren mit Indexfonds, Indexzertifikaten und ETFs – Wie Privatanleger das Spiel gegen die Finanzbranche gewinnen, Frankfurt 2007.
¹⁰ Vgl. ebenda.

Ermittelte Gebühren für die Umsetzung eines Anlagevorschlags über 970 T€

Institut	Verdeckte Kosten in Euro	Offene Kosten in Euro	Gesamt in Euro	Kosten p.a. in %
Dresdner Bank	13.867	33.650	47.517	5,00%
HypoVereinsbank	18.457	28.975	47.432	4,99%
Berliner Bank	19.723	23.788	43.511	4,58%
Vontobel	13.822	21.375	35.197	3,70%
Hamburger Sparkasse	12.087	18.620	30.707	3,23%
Raiffeisenbank Kleinwalsertal	21.371	9.165	30.563	3,21%
Bankhaus Carl Spängler	16.728	11.925	28.653	3,02%
Credit Suisse	13.906	13.641	27.557	2,90%
Hauck & Aufhäuser	9.301	14.250	23.551	2,48%
Berenberg Bank	8.062	15.091	23.153	2,44%

Tabelle 1: Typische Gebühren im Private Banking (hier in Deutschland) ¹¹

Die Kosten erscheinen in Anbetracht der unter realistischen Annahmen am Kapitalmarkt langfristig erzielbaren Bruttorenditen verschiedener Anlageklassen erheblich. Insbesondere die in Produkten „versteckten“ Kostenkomponenten wie z.B. Fonds-Managementfees, innere Transaktionskosten oder Derivatekosten für „Kapitalgarantien“ in Zertifikaten sind bedenklich, da sie im Kundengespräch regelmässig nicht erwähnt werden und ein echter Mehrwert dieser Kosten für den Anleger bislang nicht nachgewiesen werden konnte. Auch hier liegt der Verdacht, dass das Geschäftskonzept der Banken ursächlich für die verwirklichte Depot- und Kostenstruktur ist, nahe.

Beispiel Teil 10: Depotanalyse mit Kostenvergleich

Aufgeschreckt durch die Studienergebnisse richtet Herr M. seine Aufmerksamkeit auf die historischen Erträge der in seinem Depot befindlichen Anlagen und die laufenden Kosten- und Steuerbelastungen seines bestehenden Wertpapierdepots bei der deutschen Privatbank. Er beauftragt seinen Steuerberater S., auf der Grundlage der aktuellen Depotauszüge und bei der Bank einzuholender Informationen, eine übersichtliche Gesamtleistungs- und Kostendarstellung zu erstellen.

Zwei Wochen später berichtet sein Steuerberater S., dass die Bank der Bitte nach Übermittlung von Kosteninformationen nur recht schwerfällig und lückenhaft nachkommt. Nur mehrmaliges, hartnäckiges Nachfragen führt zu den gewünschten Informationen, die sich für sein „ausgewogenes“ Mandat mit einem Bondanteil von rd. 50% wie folgt zusammenfassen lassen.

Je 1.000€ Anlagebetrag betragen die durchschnittlichen laufenden Produktkosten des Depots 15€ p.a. und die laufenden Depot-, Transaktions- und Vermögensverwaltungskosten incl. Mehrwertsteuer weitere 15€; insgesamt belaufen sich die Bank-, Vermögens- und Produktkosten also auf 3% des Anlagebetrages pro Jahr.

Für einen Anlagezeitraum von 15 Jahren und einen Anlagebetrag von 1.000€ stellt sich bei einer angenommenen Bruttorendite von 7,5%, einer Steuerbelastung von 2%, einer Kostenbelastung von 3% und einer angenommenen Inflation von 2% die Situation also wie folgt dar:

- Aus 1.000€ Anlagebetrag entwickelt sich ein Bruttoanlageergebnis von 2.959€
- Durch die laufende Einkommensteuer reduziert sich das Ergebnis um 726€ auf 2.232€

¹¹ Kosten des Anlagevorschlags verschiedener Institute über eine Anlagesumme von 970 T€, basierend auf Berechnungen von Teralog. Quelle: Capital, Heft 9/2007, S. 22 ff.

- *Durch Produkt- und Bankkosten reduziert sich das Ergebnis um weitere 784€ auf 1.448€*
- *Dieses Ergebnis entspricht nach Berücksichtigung der angenommenen Inflation einem Betrag von 1.076€ heutiger Kaufkraft*

Angesichts der sich kumulierenden Belastungen aus Steuern, mangelnder Diversifizierung, Kosten und Inflation ist es kein Wunder, das die Erreichung des Ziels des realen Kapitalerhaltes nach allen Kosten, Steuern und Inflation nicht trivial ist und mit herkömmlichen Private Banking Konzepten auch über längere Zeiträume nur schwer zu leisten ist.

Die Kosten- und Steuerbelastung einer „buy and hold“ - Vermögensverwaltung auf der Basis von Exchange Traded Funds und passiven Investmentfonds im Deckungsstock einer fondsgebundenen Versicherung unterscheidet sich signifikant von den im Private Banking üblichen Strukturen.

Durch eine passive Anlagestrategie z.B. auf der Basis des oben vorgestellten Weltportfolios lassen sich die laufenden Kosten der Vermögensbewirtschaftung einschliesslich aller Produktkosten deutlich senken. Wenn die Versicherungsgesellschaft auf Vertriebsvergütungen für die eingesetzten Finanzprodukte verzichtet und ihre institutionellen Konditionen auch für Bankdienstleistungen wie Depotführung, Transaktionskosten und Reporting an den Kunden „durchreicht“, kann die laufende Kostenbelastung der Vermögensbewirtschaftung im Vergleich zu einem typischen Private Banking Mandat von rund 3-5% p.a.¹² auf rund 0,8-1,6% bei bestmöglicher Vermögensdiversifizierung reduziert werden.

Beispiel Teil 11: Analyse des angebotenen Versicherungsvertrages und Strategieauswahl

Herr M. zieht für seine fondsgebundene Versicherungspolice eine Anlagestrategie nach Kommer mit 60% dynamischen Weltportfolio-Anteil und 40% festverzinslichen Wertpapieren in Erwägung. Diese Anlagestrategie hat in der Vergangenheit ähnliche Wertschwankungen¹³ gezeigt wie seine heute gewählte ausgewogene Bankanlagestrategie mit 50% Bondanteil.

Er trägt damit auch seiner in Folge der aktuellen Finanzmarktkrise erwarteten Inflationserwartung durch die stärkere Berücksichtigung von sachwertorientierten Anlagefonds aus dem Aktien-, Immobilien- und Rohstoffbereich Rechnung. Der Anteil an Rentenfonds für ausschliesslich kurzlaufende Staatsanleihen vermindert die Wahrscheinlichkeit hoher Wertschwankungen während der vergleichsweise kurzen Aufschubzeit. Die Versicherungsgesellschaft verwendet zur Umsetzung der Anlagestrategie ausschliesslich preisgünstige „passive“ Investmentfonds und Exchange Traded Funds (ETFs) und verzichtet auf Kickbackzahlungen.

Herr M. möchte nun die Anlageergebnisse und die Kostenbelastungen bei einem fondsgebundene Versicherungsvertrag mit passiver Vermögensbewirtschaftung mit Hilfe von passiven Investmentfonds und ETFs mit dem Private Banking Mandat vergleichen.

Die Versicherungsgesellschaft legt dem Steuerberater die für die Umsetzung der Anlagestrategie verwendeten Anlageprodukte einschliesslich der dazugehörigen historischen Indexdaten und der Kosteninformationen zur Prüfung vor. Herr S. fasst die Informationen wie folgt zusammen:

Je 1.000€ Anlagebetrag betragen die durchschnittlichen laufenden Produktkosten des Depots 6€ p.a. und die laufenden Depot-, Transaktions- und Vermögensverwaltungskosten incl. Mehrwertsteuer weitere 7€; insgesamt belaufen sich die Bank-, Vermögens- und Produktkosten also auf 1,3% des Anlagebetrages pro Jahr.

	Bank	Versicherung
Bruttoverzinsung (annualisiert)	7.50%	9.00%

¹² Der angegebene Wert beinhaltet offene Gebühren wie Depotgebühren, Transaktionsgebühren, Vermögensverwaltungsgebühren sowie versteckte Gebühren wie z.B. Produktkosten für Anlagefonds, strukturierte Produkte, s. auch oben Tabelle 1.

¹³ Das Wertschwankungsrisiko wird üblicherweise mit dem statistischen Mass der durchschnittlichen Abweichung um den Mittelwert (Standardabweichung) bemessen.

Steuern bzw. Versicherungsgeb.	2.00%	0.60%
Bankkosten	1.50%	0.70%
Produktkosten	1.50%	0.60%
Inflation	2.00%	2.00%
Erbschaftsteuer	30.00%	30.00%

Für einen Anlagezeitraum von 15 Jahren und einen Anlagebetrag von 1.000€ stellt sich bei einer Bruttorendite von 9,0%, Versicherungskosten von 0,6%, einer Kostenbelastung von 1,33% und einer angenommenen Inflation von 2% die Situation also wie folgt dar:

- Aus 1.000€ Anlagebetrag entwickelt sich ein Bruttoanlageergebnis von 3.642€
- Durch die laufende Versicherungsgebühr reduziert sich das Ergebnis um 289€ auf 3.353€
- Durch Produkt- und Bankkosten reduziert sich das Ergebnis um weitere 555€ auf 2.798€
- Dieses Ergebnis entspricht nach Berücksichtigung Inflation einem Betrag von 2.079€ heutiger Kaufkraft.

Wählt Herr M. nach 15 Jahren die Kapitalabfindung oder wird der Vertrag von ihm gekündigt, so sind 50% des erzielten Wertzuwachses von 1.798€ der persönlichen Einkommensteuer zu unterwerfen. Bei einem Steuersatz von z.B. 42% ergibt sich dann eine Steuerzahlung von 378€, so dass nach Steuern 2.420€ verbleiben.

Entscheidet sich Herr M. mit 75 Jahren für die Leibrentenzahlung, so unterliegen 11% der jährlichen Rentenzahlung, der sogenannte Ertragsanteil, der deutschen Einkommensteuer.

Würde der Vertrag dagegen zu diesem Zeitpunkt auf den Tod fällig, so kann die Vertragsleistung von 2.798€ in Deutschland vollständig einkommensteuerfrei vereinnahmt werden; der Vermögensvorteil beträgt dann in diesem Beispiel rund 972€ je 1000€ des ursprünglichen Anlagebetrags.

	Bank	Versicherung
Anlagebetrag	€ 1'000	€ 1'000
Anlagehorizont (Jahre)	15.00	15.00
Bruttomarktergebnis	€ 2'959	€ 3'642
gezahlte Steuern bzw. Gebühren	€ 726	€ 289
Gezahlte Bank- und Produktkosten	€ 784	€ 555
Anlageergebnis	€ 1'448	€ 2'798
Anlageergebnis nach heutiger Kaufkraft	€ 1'076	€ 2'079
Erlebensfallbesteuerung		€ 378
Todesfallbesteuerung		0
verfügbarer Betrag im Erlebensfall	€ 1'448	€ 2'420
verfügbarer Betrag im Todesfall	€ 1'448	€ 2'798
Erbschaftsteuer	€ 434	€ 839
verfügbarer Betrag in der nächsten Generation	€ 1'014	€ 1'958.57

Eine Monte-Carlo-Simulationsrechnung des Versicherungsanbieters zeigt ihm das Chancen- und Risikopotential dieser Anlagestrategie auch unter günstigen oder sehr ungünstigen künftigen Kapitalmarktszenarien auf, denn er ist sich bewusst, dass die Versicherungsgesellschaft bei derart transparenten fondsgebundenen Verträgen keine Mindestrenditen garantiert, aber eben auch keine intransparenten Rücklagen aus der Rendite entnimmt.

Die verschiedenen Leistungs-, Kosten und Steuerkomponenten wirken sich langfristig durch den Zins- und Zinseszinsseffekt signifikant auf den zu erzielenden Werterhalt des Vermögens im Vergleich zu einem konventionellen Private Banking Mandat aus; über einen Anlagehorizont von 15 Jahren und einen Generationswechsel kann durch eine richtig gestaltete Vermögensstrukturierung mit Hilfe eines Versicherungsvertrages etwa der doppelte

Vermögenswert in der nächsten Generation „ankommen“. Die Vorteile bleiben selbst dann nennenswert, wenn man bei einer etwa in Anspruch genommenen Kapitalabfindung oder eine Teilkündigung als Erlebensfallleistung (anstelle der Leibrente) die dann fällige, wenn auch reduzierte deutsche Einkommensteuer berücksichtigt.

Häufig wird als Nachteil von Versicherungsverträgen gegenüber einem Bankdepot die Starrheit und Inflexibilität im Falle eines ungeplant auftretenden Liquiditätsbedarfs aufgeführt. Insbesondere bei Auslandsverträgen kann dieser während der Vertragslaufzeit im Regelfalle durch Beleihung der Police bei einer Bank oder bei der Versicherungsgesellschaft in Form eines Policendarlehens gedeckt werden. Bei einigen Vertragsvarianten sind auch (in Deutschland im Regelfalle abgeltungssteuerpflichtige) Teilkündigungen des Vertrages möglich.

2.1.4 Verbesserung des Vermögensschutzes

Nach liechtensteinischem Versicherungsaufsichtsrecht ist das Fondsvermögen der Versicherungsverträge bei einer etwaigen Insolvenz des Versicherungsunternehmens von der Insolvenzmasse ausgesondert. Da auch die im Beispiel vorgeschlagene Anlagestrategie ausschliesslich mit Investmentfonds umgesetzt wird, deren Vermögen im Falle einer Insolvenz des Fondsinitiators ausgesondert ist, können mit einer liechtensteinischen Versicherungspolice Gegenparteirisiken mit Finanzdienstleistern weitgehend ausgeschlossen werden.

Die Ansprüche und Leistungen aus privaten Lebens- und/oder Rentenversicherungen, für die wirksam z.B. das liechtensteinische Versicherungsvertragsrecht vereinbart wurde, sind unter bestimmten Voraussetzungen wirksam gegen Vollstreckungsversuche von Gläubigern gegen den Versicherungsnehmer z.B. im Rahmen von Pfändungs- und Insolvenzverfahren geschützt.¹⁴ Der verfügbare Schutz besteht dabei nicht in der „Diskretion“ des Vehikels und/oder der Verweigerung internationaler Amtshilfe, sondern in der wirksamen Anwendung ausländischen Rechtes. Dieses sieht für – auch betragsmässig umfassende - private Versicherungsverträge, bei denen Angehörige begünstigt sind, wirksame Schutzrechte vor, wie sie z.B. auch Deutschland für die Ansprüche aus einer gesetzlichen Rentenversicherung kennt.¹⁵ Diese kundenseitige Asset Protection ist insbesondere für Kunden interessant, die unternehmerischen Risiken ausgesetzt sind oder waren.

Um die beschriebenen Vorteile des kundenseitigen Vermögensschutzes wirksam in Deutschland oder Österreich anbieten zu können, kann es erforderlich sein, auf einen Anbieter zurückzugreifen, der sich keinerlei Vertriebskanäle im Wohnsitzland des Kunden bedient. Das deutsche Recht sieht beispielsweise eine freie Rechtswahlmöglichkeit hinsichtlich des zu wählenden Versicherungsvertragsrechtes nur bei Versicherungsvertragsbeziehungen vor, bei denen sich das Versicherungsunternehmen keiner vermittelnden Personen in Deutschland (z.B. Banken, Makler etc.) bedient.¹⁶ Dies trifft für die bekannten „grossen“ Versicherungsunternehmen in der Regel nicht zu, da diese regelmässig mit Konzerngesellschaften in Deutschland oder Österreich vertreten sind.

Beispiel Teil 12: Vertrags- und Strategieentscheidung

Herr M. sieht auch seine Anforderungen zum Vermögensschutz vor nachlaufenden Haftungsrisiken seiner Person und hinsichtlich der Vermeidung von Gegenparteirisiken gewahrt und wählt in Abstimmung mit seinem Steuerberater den direkten Abschluss eines umfassenden privat platzierten Versicherungsvertrages mit einem Anbieter in Liechtenstein, der über keine Vertriebsstrukturen in Deutschland verfügt.

¹⁴ vgl. von Oertzen, Asset Protection, 2007, S. 59ff.

¹⁵ vorliegend vgl. u.a. Artikel 78 und 79 FL-VersVG. Die erzielbare Schutzwirkung geht jedoch weit über den lokal erreichbaren Schutz hinaus; beispielsweise geht nach FL-Recht unter bestimmten Voraussetzungen die Verfügungsgewalt über einen Versicherungsvertrag kraft Gesetz auf die Begünstigten über, wenn über den Vermögensinhaber – auch im Ausland - Exekution betrieben wird, also z.B. Insolvenz- oder Pfändungsverfahren eröffnet werden.

¹⁶ In Deutschland ist die Rechtswahlfreiheit für regulierte Versicherungsverträge eingeschränkt und nur dann gegeben, wenn sich das Versicherungsunternehmen „keiner Mittelspersonen“ im Wohnsitzland bedient, vgl. Art. 9 Abs. 4 EGVVG. Vgl. auch von Oertzen, Asset Protection, 2007, S. 60f. und später der Abschnitt 4.3.

Mit fortschreitender Vertragslaufzeit und zunehmendem Lebensalter der versicherten Person(en) steigt die aktuarische Eintrittswahrscheinlichkeit des Todesfallrisikos stark an. Die echten Risikokomponenten von kapitalbildenden Versicherungsverträgen werden also im späteren Vertragsverlauf wichtiger. Bevor wir uns aber den Ablaufoptionen aufgeschobener kapitalbildender oder fondsgebundener Rentenversicherungsverträge zuwenden, betrachten wir zunächst die Perspektive der Vermögensnachfolger in der frühen Phase der Vermögensnachfolge.

2.2 Vermögensnachfolger: Absicherung durch fondsgebundene Lebensversicherungen

Die **Vermögensnachfolger** müssen schrittweise auf die mit der Verwaltung des Familienvermögens verbundene Verantwortung vorbereitet werden; häufig sind die „Fussstapfen“ der Eltern noch zu gross, vielfach verfolgen sie auch völlig andere berufliche Interessen und haben andere Persönlichkeitsmerkmale als ihre Eltern. Vermögensbezogene Kenntnisse und Erfahrungen der „Kinder“ (sie sind in dieser Phase immerhin bereits zwischen 25 und 50 Jahre alt und stehen damit mitten im Berufsleben) sind häufig noch nicht ausreichend vorhanden und müssen in dieser Phase aktiv aufgebaut werden, damit diese der später mit dem Vermögensbesitz einhergehenden Verantwortung gerecht werden können.

Für Vermögensnachfolger, die häufig in dieser „Lernphase“ noch eine vom Vermögen der Eltern unabhängige Altersvorsorge betreiben (sollen), bieten sich ebenfalls fondsgebundene Verträge, allerdings meist gegen laufende, ihrer individuellen Sparquote entsprechende Prämienzahlungen an. Als zu versicherndes Risiko der Vermögensnachfolger sollte allerdings ein anderer Risikoschutz an als auf der Ebene der Vermögensinhaber (dort noch das Langlebkeitsrisiko, s.o.) gewählt werden.

Für den in der frühen Phase der Vermögensnachfolge noch recht unwahrscheinlichen, aber durchaus möglichen Fall des Ablebens des oder der Vermögensinhaber muss professionell vorgesorgt werden, denn die damit verbundenen Finanzlasten können durchaus erheblich sein. Nach dem Ableben der heutigen Vermögensinhaber müssen die Vermögensnachfolger das Erbe aufteilen und häufig sofort nennenswerte liquiditätswirksame Finanzbelastungen tragen, für die vorgesorgt werden muss. Eine hierfür geeignete Vertragskonstellation könnte so aussehen, dass die einzelnen Vermögensnachfolger jeweils Versicherungsnehmer individueller Verträge sind, die heutigen Vermögensinhaber versicherte Personen, und die Vermögensnachfolger begünstigte Personen im Todes- und Erlebensfall.

Durch fondsgebundene **Lebensversicherungen** werden die von den Vermögensnachfolgern geleisteten Prämien – wie oben bei den aufgeschobenen fondsgebundenen Rentenversicherungen beschrieben – steueroptimiert gespart und zusätzlich ein mit dem Tod des Seniors verbundenes finanzielles Risiko versichert.

Je grösser und komplexer das vorhandene Vermögen, umso umfassender sind die absehbaren finanziellen Folgen des Todes für die Vermögensnachfolger. Mit folgenden, z.T. unmittelbar liquiditätswirksamen Folgen im Generationswechsel ist zum Beispiel in Deutschland zu rechnen:

- **Unmittelbar nach dem Tod fällige Erbschaftsteuer:** Nach den deutschen erbschaftsteuerlichen Regelungen¹⁷ unterliegen neben dem Bankvermögen auch das gesamte vorhandene in- und ausländische Immobilien- und Beteiligungsvermögen weitgehend¹⁸ der Erbschaftsteuer. Gestaltungsmöglichkeiten bestehen zwar auch nach der soeben erfolgten Reform der Erbschaftsteuer weiterhin, diese sind jedoch im Vergleich zu den Vorjahren erheblich eingeschränkt worden.

¹⁷ Die umfassende Neuregelung ist in Deutschland im Wesentlichen aufgrund eines Beschlusses des Bundesverfassungsgerichtes vom 7.11.2006 erforderlich geworden, nach welchem ein einheitlicher Steuersatz auf eine einheitliche Steuerbemessungsgrundlage unabhängig von der Vermögensart anzuwenden ist; vgl. Holzner, E., Erben und Schenken mit Lebensversicherungen; S. 3ff.

¹⁸ Einschränkungen können sich lediglich durch die wenigen vorhandenen erbschaftsteuerlichen Doppelbesteuerungsabkommen ergeben. In Deutschland von der Besteuerung ausgenommen sind lediglich die vom Verwandtschaftsgrad abhängigen Freibeträge und – unter Ehegatten – das gemeinsame Familienheim.

- **Latente Erbschaftsteuer in den Jahren nach dem Erbgang:** Für Betriebsvermögen sind nach dem neuen deutschen Erbschaftssteuerrecht Verschonungsregeln für den Fall vorgesehen, dass sich die Unternehmensnachfolge in der Familie vollzieht. Die Verletzung der Voraussetzungen für die Anwendung der Verschonungsabschläge in den Folgejahren kann mit einer Verminderung der sachlichen Steuerbefreiung einhergehen. Eine Nachzahlung von Erbschaftsteuern wäre dann die Folge.
- Etwaige **Pflichtteilsrechte** von „enterbten“ Familienmitgliedern sind unmittelbar nach Antritt des Erbes mit Geld abzugelten.
- **Erhöhter Aufwand für die Fortsetzung des Geschäftsbetriebes** des Nachlasses, etwa der Aufwand für die Suche und Einarbeitung eines externen Unternehmensnachfolgers oder des Interims Managements.

Der oft unterschätzte finanzielle „Schaden“ des Todes einer zentralen Familienfigur ist möglichst genau abzuschätzen, um eine angemessene Vorsorge in Form einer „passenden“ Risikoschutzkomponente für den fondsgebundenen Vertrag der Vermögensnachfolger treffen zu können. Dieser Risikoschutz sollte grundsätzlich von den Vermögensnachfolgern und nicht von den Vermögensinhabern betrieben werden, um eine ansonsten fällige Erbschaftsteuerzahlung auf die Versicherungsleistung (die zur Zahlung der Erbschaftsteuer dient!) zu vermeiden.

Übersteigt der zu erwartende Vermögensschaden einen gewissen Umfang, so kann es sein, dass die Vermögensnachfolger mit der Prämienzahlung für den nötigen Zusatztodesfallschutz finanziell überfordert werden; hier kann sich eine Vertragsinitialisierung auf der Ebene der Vermögensinhaber mit anschließender *Schenkung des Vertrages* an die Vermögensnachfolger anbieten, die den Vertrag dann auf eigene Rechnung fortführen.

Beispiel Teil 13: Schenkung von Erbschaftssteuer-Versicherungsverträgen in D, CH und den USA

Herr M. plant gleichzeitig mit seiner eigenen Vermögensvorsorge die ersten Schritte in der Vermögensübergabe in die nächste Generation. Die drei Kinder sollen nach dem Wunsch von Herrn M. zu gleichen Teilen erben. Die zu erwartende Erbschaftssteuerlast beträgt nach einer mit kooperierenden schweizerischen, US-amerikanischen und deutschen Steueranwälten abgestimmten Rechnung von Herrn S. jeweils ca. 4 Mio. €.

Gepprüft werden sollen Varianten zur vorgezogenen Vermögensnachfolge, die die international zu erwartende Erbschaftssteuerlast abfedern. Hierzu kommen grundsätzlich Schenkungen in Betracht, die aber gegebenenfalls Schenkungssteuerpflicht auslösen können.

In den USA wird eine Schenkungssteuerpflicht an eine etwa bestehende Steuerpflicht des Schenkers in den USA geknüpft. Da Herr M. keinen Wohnsitz und keine wesentlichen Aktivitäten in den USA unterhält und auch nicht im Besitz einer Greencard ist, ist eine US-Schenkungssteuerpflicht für eine mögliche Schenkung an das in den USA lebende Kind nicht gegeben. Da in dem Wohnsitzkanton des in der Schweiz wohnenden Kindes (Schwyz) keine Schenkungssteuer innerhalb der Familie erhoben wird, scheiden kollisionsrechtliche Fragestellungen auch für die zur Diskussion stehende Schenkung in die Schweiz aus. Durch die Ansässigkeit des Schenkers in Deutschland besteht aber für alle drei Kinder deutsche Schenkungssteuerpflicht.

Die erste Idee, den Kindern die für die Begleichung der Erbschaftsteuer benötigte Liquidität zu schenken, wird aufgrund der ebenfalls von Herrn S. ermittelten, für die Schenkung zu erwartenden Schenkungssteuerlast von insgesamt rd. 4 Mio. € und einer fehlenden Zweckverwendungsbeschränkung der Mittel bei den Kindern verworfen.

Der Vater zeichnet stattdessen 3 fondsgebundene Lebensversicherungsverträge auf sein Leben und zahlt jeweils eine erste Prämie ein, die zur längerfristigen Absicherung einer Zusatztodesfallsleistung von jeweils 4 Mio. € ausreicht und einen zusätzlichen fondsge-

bundenen Kapitalstock von 500 T€ je Kind vorsieht. Im Vertrag vereinbart werden weitere substantielle Prämienzahlungen in den Folgejahren.

Die drei Verträge werden anschliessend an die drei Kinder in den unterschiedlichen Ländern verschenkt; die für die Folgejahre vereinbarten Prämien werden fortan von den Kindern gemäss ihrer individuellen Sparquote geleistet.

Verträge, bei denen weitere Prämien durch die Beschenkten geleistet werden, sind in Deutschland zur Bestimmung der Schenkungssteuerlast mit dem Rückkaufswert zum Zeitpunkt der Schenkung zu bewerten, der in den Fällen der drei Kinder von Herrn M. jeweils 500.000€ beträgt; die enthaltene Risikolebensversicherungskomponente hat keinen Rückkaufswert und somit auch keinen schenkungssteuerlich relevanten Wert. Nach Abzug des Freibetrages von 400 T€ je Kind sind 100 T€ Vertragswert der deutschen Schenkungssteuer zu unterwerfen.

Da die fondsgebundenen Lebensversicherungsverträge ein biometrisches Zusatz Todesfallrisiko tragen, das weit über die in Deutschland geforderten Mindestanforderungen eines „Zusatz Todesfallschutzes von 10% ab dem 5. Vertragsjahr“ hinausgeht, ist auch die Einkommensteuerfreiheit des Vertrages während der Laufzeit der Verträge sichergestellt.

Eine bei dieser Vertragskonstellation fällige Todesfalleistung sichert die Vermögensnachfolger ab und deckt zugleich unmittelbar mit dem Ableben in Zusammenhang stehende Ausgaben. Bei internationalen Vermögensnachfolgekonstellationen ist allerdings sicherzustellen, dass auch die Todesfalleistung möglichst geringe Einkommensteuerlasten auf der Ebene der Vermögensnachfolger auslöst.

Beispiel Teil 14: Fälligkeit der Erbschaftssteuer-Versicherungsverträgen in D, CH und den USA

Durch die erfolgte Schenkung und Begleichung der fälligen Schenkungssteuer sind die Verträge steuerlich auf der Ebene der Vermögensnachfolger „angekommen“; eine Erbschaftssteuer fällt im Generationswechsel nicht mehr an.

Da die Kinder aber in Deutschland, der Schweiz bzw. in den USA ansässig sind, sind die fondsgebundenen Lebensversicherungsverträge nach dem Steuerrecht der Wohnsitzjurisdiktionen so zu gestalten, dass die jeweils in diesen Jurisdiktionen bei Fälligkeit zu erwartende Einkommensteuerlast bei den Kindern minimal wird.

In der Konstellation mit Vermögensnachfolgern in den USA kommt z.B. eine Schenkung einer einkommensteuerrechtlich dort anerkannten „Universal Variable Zero Cash Value Policy“ eines Versicherungsanbieters auf den Cayman Islands in Betracht.

In Deutschland und in der Schweiz sollten entsprechend ausgestaltete fondsgebundene Lebensversicherungsverträge eines Anbieters aus dem Fürstentum Liechtenstein verwendet werden, da diese aufsichtsrechtlich sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz anerkannt sind. Bei dem Vertrag des in Deutschland wohnhaften Kindes ist es wichtig, dass das Kind nach erfolgter Schenkung die vertraglich vereinbarten weiteren Versicherungsprämien tatsächlich selbst leistet, um eine Nachbesteuerung der (höheren) Todesfalleistung mit Erbschaftssteuer auszuschliessen. Einkommensteuerlich ist die Vertragsleistung in Deutschland unkritisch, da Todesfalleistungen stets einkommensteuerfrei sind.

Für die einkommensteuerliche Qualifizierung des Vertrages in der Schweiz ist dagegen wichtig, dass die tatsächlich vorhandene biometrische Risikokomponente des Lebensversicherungsvertrages hinreichend hoch ist. Versicherungsleistungen in der Schweiz können i.d.R. nur dann einkommensteuerfrei vereinnahmt werden, wenn ein Zusatz Todesfallschutz von mindestens 50% der Prämiensumme über die Laufzeit gegeben ist. Vorliegend ist diese Voraussetzung gegeben.

Insgesamt kann bei allen drei Kindern durch die privat platzierten Versicherungsverträge das biometrische Todesfallrisiko des Vaters bedarfsbezogen gedeckt und zudem die steuerliche Situation deutlich verbessert werden.

3 Vermögensnachfolge: Versicherungen zur Erleichterung des Generationswechsels

Unter der Bedingung, dass das Bedürfnis nach finanzieller Sicherheit in der subjektiv vom Vermögensinhaber erforderlich erscheinenden Höhe sichergestellt ist, verlagert sich die

Priorität der Vermögensinhaber vom Aufbau und Erhalt des liquiden Familienkapitals **zu einem späteren Zeitpunkt (meist im Alter zwischen 70 und 80)** auf die Optimierung eines organisatorisch, steuerlich und rechtlich „weichen“ Vermögensübergangs an die nächste Generation.

3.1 Vermögensinhaber: Absicherung durch Leibrentenversicherungen

In vielen Fällen erweist es sich im Rahmen des Planungsprozesses z.B. aus erbschaftssteuerlichen Optimierungsgründen oder auf Grund schrittweiser geschäftlicher Verantwortungsübertragung auf die Vermögensnachfolger als sinnvoll, wesentliche oder gar alle Vermögenswerte bereits zu Lebzeiten schrittweise an die Vermögensnachfolger oder alternative, dynastische Vermögensvehikel wie Stiftungen oder anglo-amerikanische Trusts zu übertragen.¹⁹ In diesen Fällen können zu einem bestimmten Zeitpunkt aber durchaus auch auf der Ebene der (dann ehemaligen) Vermögensinhaber ernstzunehmende finanzielle Risiken entstehen, die aus der möglichen Langlebigkeit der versicherten Person erwachsen:

- Sicherung des laufenden Unterhalts und Finanzierung des Lebensstils des Vermögensinhabers bis zum Tod
- Bereitstellung bestmöglicher, ggf. auch sehr teurer, medizinischer Versorgung und Pflegekapazitäten bis zum Lebensende
- Unterhalt und Pfleger der den Vermögensinhabern nahestehenden Personen

Wie alle biometrischen Risiken, deren monetäre „Schadenshöhe“ abgeschätzt werden kann und über deren Eintrittszeitpunkt statistisch belastbares Zahlenmaterial verfügbar ist, sind die in den oben genannten Stichpunkten genannten Risiken grundsätzlich versicherbar. Leibrentenversicherungen können aus der Perspektive des Vermögensinhabers das finanzielle „Risiko“ der eigenen Langlebigkeit ideal abdecken.

Beispiel Teil 15: Ausübung der Leibrentenoption des Seniors

Der Deckungsstock des in den Beispielteilen 3-12 entwickelten aufgeschobenen fondsgebundenen Rentenversicherungsvertrages von Herrn M. ist plangemäss angewachsen. Er entscheidet sich im Alter von 75 Jahren für die Ausübung seiner vor 15 Jahren eingeräumten Leibrentenoption und erhält eine sofort beginnende Leibrente mit einer lebenslang garantierten Mindestleistung von rd. 40 € p.a. für je 1.000€ vorhandenen Deckungskapitals. Dieser Betrag wird ihm fortan bis zum Lebensende aus der finanziell soliden Jurisdiktion des Fürstentums Liechtenstein auf ein Konto seiner Wahl überwiesen. Der gewünschte Vermögensschutz ist bestmöglich gewährleistet.

11% der laufende Leibrente unterliegt in Deutschland der Ertragsanteilsbesteuerung, die jährliche Steuerlast beträgt bei einem unterstellten Einkommensteuersatz von 40% in dieser Lebensphase demnach lediglich ca. 2 € je 40€ Rente.

Alternativ kann Herr M. auch im Alter von 75 Jahren eine (neue) sofortbeginnende Leibrentenversicherung zu den dann geltenden Vertrags- und Kapitalmarktbedingungen abschliessen, um seine Altersabsicherung sicherzustellen.

3.2 Vermögensnachfolger: Absicherung durch Risikolebensversicherungen

Auch aus der Perspektive der Vermögensnachfolger ändert sich der Bedarf nach Versicherungsschutz in dieser zweiten Phase des Vermögensübergangs. Hierbei gilt es, verschiedene Einflussfaktoren zu berücksichtigen:

- Der Bedarf an Risikotodesfallschutz für den Fall des Ablebens des Seniors reduziert sich durch Massnahmen der vorgezogenen Vermögensnachfolge, da z.B. die latente Erbschaftssteuer hierdurch verringert oder Pflichtteilsrechtsabfindungen obsolet werden können.

¹⁹ zu den in diesem Zusammenhang bestehenden „Steuerfallen“ wird an anderer Stelle in diesem Erbschaftsteuerratgeber eingegangen, vgl. auch die Übersichten in von Oertzen, Asset Protection, 2007, S. 55-58.

- Über die Zeit werden typischerweise auf der Ebene der Vermögensnachfolger liquide Mittel verfügbar, die den Bedarf nach zusätzlichem Risikotodesfallschutz reduzieren.
- Der Risikotodesfallschutz wird insgesamt teurer, da das Todesfallrisiko des Seniors mit zunehmendem Alter stark ansteigt.
- Risikotodesfallschutz für den Senior wird schwerer verfügbar, da nicht alle Versicherungen Schutz für betagte versicherte Personen anbieten und gegebenenfalls umfangreiche medizinische Abklärungen im hohen Alter erforderlich sind.

Es aus diesen Gründen darauf geachtet werden, dass der bereits zu einem früheren Zeitpunkt z.B. im Zusammenhang mit dem Abschluss von Erbschaftssteuerversicherungen vereinbarte Todesfallschutz mit der Zeit möglichst flexibel der Bedarfssituation angepasst werden kann. Die gewünschte Flexibilität des Versicherers kann sich z.B. auf die Höhe des abgerufenen Versicherungsschutzes, eine zeitliche Verlängerung des Versicherungsschutzes oder die Notwendigkeit medizinischer Nachuntersuchungen bei etwa gewünschten Risikosummenänderungen beziehen.

4 Versicherungsverträge und alternative Gestaltungsinstrumente der Vermögensnachfolge

Der fortgeführte Beispielfall in den vorherigen Abschnitten sollte exemplarisch die Anwendungsmöglichkeiten verschiedener privat platzierter Versicherungsverträge im Vermögensnachfolgekontext illustrieren. Der konkrete Einzelfall wird vom Beispiel insbesondere hinsichtlich folgender Gestaltungsdimensionen abweichen:

- Gesamtvermögenssituation der Familie
- Wirtschaftliche Ziele des Vermögensinhabers und der Nachfolger
- Art und Umfang geplanter Massnahmen zur vorgezogenen Vermögensnachfolge
- Struktur und Eigentumsverhältnisse insbesondere des liquiden Familienvermögens
- Rechtliche Merkmale des Versicherungsvertrages
- Wohnsitzland des Vermögensinhabers zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses einschliesslich der jeweiligen lokalen Besonderheiten des Steuerrechts für laufende Versicherungsverträge; ggfs. präferiertes Ruhestandswohnsitzland
- Biometrische Risikomerkmale der versicherten Person (Alter, Geschlecht, Wohnsitzland, Gesundheitszustand)
- Wohnsitzland der Vermögensnachfolger zum Leistungszeitpunkt im Erleben und im Tode einschliesslich der lokalen Besonderheiten des Steuerrechts für Versicherungsleistungen
- Schenkungssteuerliche Bewertung von laufenden Versicherungsverträgen in verschiedenen Ländern
- Belegenheitsland des Versicherungsunternehmens mit dazugehörigem Aufsichtsrecht
- Vertragswahlmöglichkeiten im Wohnsitzland des Versicherungsnehmers hinsichtlich ausländischen Versicherungsvertragsrechts
- u.v.m.

Es zeigt sich, dass in den meisten Fällen die „normalen“, ohne versicherungsmathematische Lösungskomponenten entwickelten Konzepte auch steuerlich und rechtlich für Vermögensinhaber und –nachfolger weniger attraktiv sind.

In der heutigen Praxis der Vermögensnachfolgeplanung werden aktuarische Lösungskomponenten von Versicherungsverträgen meist nicht optimal genutzt. Vielfach beschränkt sich die Diskussion stattdessen auf alternative Gestaltungsinstrumente wie operativ schwer umsetzbare Wegzugsszenarien oder Vermögensverlagerungen auf verselbständigte Vermögensmassen wie z.B. Trusts oder Stiftungen. Die Praxis zeigt, dass privat platzierte Versicherungsverträge diese alternativen Gestaltungsinstrumente häufig ideal ersetzen, z.T. auch ergänzen können.

4.1 Wegzugsszenarien

Interessant bei der Betrachtung der Lösungsansätze mittels Versicherungsverträgen ist, dass sie auch und gerade dann ihre besondere Leistungsfähigkeit entfalten, wenn die betroffenen Familienmitglieder ihr angestammtes Wohnsitzland und Steuerdomizil nicht verlassen.

Eine Kombination mit Wegzugsszenarien kann dagegen durchaus reizvoll sein, da eine Wegzugsbesteuerung für in Versicherungsverträgen gebundene stille Reserven nicht besteht und die steuerlichen Rahmenbedingungen z.B. für Erlebensfallleistungen im Zielland potentiell günstiger sein können als im Heimatland.

Meistens können Erlebens- und Todesfallleistungen in Ländern mit grundsätzlicher Versicherungssteuerpflicht für Lebensversicherungsverträge (z. B. A, CH) weitgehend einkommensteuerfrei vereinnahmt werden. Die Versicherungssteuer fällt aber nur dann an, wenn der Versicherungsnehmer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits dort Wohnsitz genommen hat.

4.2 Stiftungen und Trusts

Vergleicht man die Eigenschaften von Lebensversicherungsverträgen mit anderen Strukturierungsinstrumenten zur „Wertkonservierung“, die häufig in internationalen Vermögensnachfolgesituationen zum Einsatz kommen, etwa angelsächsische Trusts oder österreichische Stiftungen, so werden die Vorteile der Versicherungsverträge insbesondere beim „ersten“ Vermögensübergang in die nächste Generation offenkundig. Bei der Nutzung von Trusts oder Stiftungen im grenzüberschreitenden Kontext drohen folgende steuerrechtlichen „Umqualifizierungen“ insbesondere in Deutschland, die derartige Rechtsinstitute nicht in dieser Form kennen:

- der Ausstattung einer Stiftung oder eines Trust als steuerpflichtige „Schenkung“ in der ungünstigsten Steuerklasse²⁰
- die einkommensteuerliche Durchgriffsbesteuerung der laufenden Erträge der Stiftung oder des Trusts bei den Stiftern oder Begünstigten²¹
- Erbsatzsteuern (eine „fiktive Erbschaftssteuer“, die z.B. anstelle eines „echten Erbfalles“ alle 35 Jahre erhoben wird)
- die Anwendung der Einkommensteuer und/oder der Schenkungssteuer in der (ungünstigsten) Schenkungssteuerklasse III auf Zuwendungen der Stiftungen oder des Trusts an Begünstigte²² und
- eine etwa drohende Besteuerung der Auflösung der Vermögensmasse.²³

Im Zusammenhang mit Lebensversicherungsverträgen gilt dagegen:

- gezahlte Prämien an ein Versicherungsunternehmen sind keine „Schenkung“ an die Versicherungsgesellschaft, sondern der Kaufpreis für ein „Leistungsversprechen in der Zukunft“
- die Besteuerung der laufenden Erträge der Tarife einer EU-weit einheitlich regulierten Versicherungsgesellschaft vollzieht sich bei der Versicherungsgesellschaft; Deckungsstöcke von Versicherungen dürften von der geplanten Ausweitung der EU-Zinsbesteuerung auf verselbständigte Vermögensmassen nicht betroffen sein
- Todesfallleistungen für Begünstigte sind meist einkommensteuerfrei
- Bei Todesfallleistungen ist zur Bestimmung des Erbschaftsteuertarifs das Verwandtschaftsverhältnis von Versicherungsnehmer und Begünstigten massgeblich.

Lebensversicherungsverträge sind zudem – im Unterschied zu Stiftungen oder Trusts - keine typischen Klientel-Instrumente für „Reiche“, sondern werden von breiten Bevölkerungsschichten – politisch gewollt – zur Ergänzung der überwiegend finanziell schlecht ausgestatteten staatlichen Altersvorsorgesysteme genutzt. In vielen Ländern bestehen überdies verfassungs-

²⁰ vgl. z.B. § 3 Abs. 2 Ziffer 1 D-ErbStG i.V.m. § 7 Abs. 1 Nr. 8 und Nr. 9 D-ErbStG, vgl. auch die Übersicht in v. Oertzen, Asset Protection, S. 55

²¹ vgl. z.B. § 15 Abs. 4 D-AStG, vgl. auch die Übersicht in v. Oertzen, Asset Protection, S. 56f

²² vgl. z.B. § 22 Nr. 1 S.2 D-EStG

²³ vgl. z.B. § 7 Abs. 1 Nr. 9 D-ErbStG, vgl. auch die Übersicht in v. Oertzen, Asset Protection, S. 57

rechtliche Beschränkungen hinsichtlich der Änderbarkeit der steuerlichen Eigenschaften bereits laufender Lebens- und Rentenversicherungsverträge durch den Gesetzgeber.²⁴ Mögliche nachteilige Änderungen der Lebensversicherungsbesteuerung mit Wirkung für künftige Verträge treffen vermögende Familien und breite Bevölkerungsschichten gleichermaßen, Änderungen sind deswegen politisch eher schwer umzusetzen. Die in Verbänden meist recht straff organisierte private Versicherungswirtschaft ist zudem „Grosskunde“ bei der Abnahme von Staatsanleihen; bei der etwaigen Planung von steuerlichen Änderungen werden deren Interessensverbände immer umfassend „gehört“.

Auch im Verhältnis zu internationalen verselbständigten Vermögensmassen gilt das oben zu möglichen Wohnsitzwechseln Gesagte: Eine Kombination kann im Einzelfalle durchaus Sinn machen. Zu denken wäre z.B. an die international häufig anzutreffende Konstellation, dass eine Stiftung oder ein Trust Versicherungsnehmerstellung hat, um eine in manchen Ländern (etwa UK, I, F oder in den USA) ausschliesslich an der Erblasser-Ansässigkeit anknüpfende Erbschaftsteuer zu vermeiden. Auch kann eine Vermögensmasse auf den Todesfall begünstigt werden, um z.B. nachhaltig wohltätige Zwecke nach dem Ableben zu unterstützen (Stiftung) oder eine etwa gewünschte Mittelverwendungsbeschränkung für die Nachkommen zu organisieren (Trust- oder Treuhandlösungen).

Lebens- und Rentenversicherungsverträge, bei denen die steuerliche optimierte Abdeckung vorhandener biometrischer Risiken von Familienmitgliedern mit einer Wertkonservierungsfunktion für das liquide Familienvermögen kombiniert werden, sind in ihrer wirtschaftlichen und rechtlichen Gestaltungsmächtigkeit anderen Strukturierungsvehikeln wie Stiftungen oder Trusts häufig deutlich überlegen. Dies gilt besonders dann, wenn die Gestaltung der unmittelbaren Vermögensnachfolge in die nächste Generation so gewünscht wird, dass die Vermögensnachfolger nach dem Ableben des Vermögensinhabers frei über die Mittelverwendung entscheiden können sollen.

Der vorliegende Aufsatz konnte die grundsätzlichen Möglichkeiten und Grenzen privat platzierter Versicherungsverträge nur überblicksartig vorstellen; jeder Einzelfall und jede Familiensituation bedarf einer individuellen, interdisziplinären und vertrauensvoll abgestimmten Lösungsfindung mit den Anwälten und Steuerberatern des Kunden.

5 Literaturverzeichnis und Autor

Literatur

- CEA (Hrsg.), Indirect Taxation on Insurance Contracts in Europe, Brüssel 2008.
Eulberg, B., Ott-Eulbert, M., Halaczinsky, R., Die Lebensversicherung im Erb- und Erbschaftsteuerrecht, Karlsruhe 2005
- Gierhake, O., Innovative Anlage- und Vorsorgekonzepte für Unternehmer und vermögende Privatpersonen mit internationalen Lebensversicherungen, in: Moritz, G.(Hrsg.), Handbuch Finanz- und Vermögensberatung, Wiesbaden 2004, S. 513-527.
- Hasse, B., Lebensversicherung und erbrechtliche Ausgleichsansprüche, Abhandlung unter kritischer Würdigung der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, Karlsruhe 2005.
- Holzner, E., Erben und Schenken mit Lebensversicherungen, 2. Auflage, Karlsruhe 2007
- Ibbotson, R., Kaplan, P., Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90, or 100% of Performance?, in: Financial Analyst Journal, Jan./Feb. 2000.
- Kommer, G., Souverän Investieren mit Indexfonds, Indexzertifikaten und ETFs – Wie Privatanleger das Spiel gegen die Finanzbranche gewinnen, Frankfurt 2007
- Von Oertzen, C., Asset Protection im deutschen Recht, Angelbachtal 2007.

²⁴ vgl. allgemein zum Rückwirkungsverbot von Normen in Deutschland: BVerfGE 18, 429ff.; im EWR: Schwarze, Europäisches Verwaltungsrecht, Bd. II, S. 1028.

- Schwarze J., Europäisches Verwaltungsrecht, Entstehung und Entwicklung im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft, 2. erweiterte Auflage, Baden-Baden 2005, Bd. II, S. 1028.
- Weber-Grellet, H., Europäisches Steuerrecht, München 2005, S. 91
- Weber, M. et al.: Genial einfach investieren. Mehr müssen Sie nicht wissen, das aber unbedingt!, Frankfurt 2007.

Zum Autor: Olaf Gierhake

Univ.-Professor, Dr. rer. pol., Dipl.-Wirtschaftsingenieur, Dipl.-Betriebswirt (BA), TEP war nach dem erfolgreichen Aufbau mehrerer Technologieunternehmen und einer Steuerberaterausbildung in Deutschland ordentlicher Universitätsprofessor für Entrepreneurship an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Technischen Universität Chemnitz und hat sich dort vorwiegend mit Forschungsfragen des Private Wealth Managements für Unternehmer beschäftigt. Seit 2005 ist er Partner bei der swisspartners Unternehmensgruppe in Zürich. Dort strukturiert er grössere Privatvermögen von Unternehmerfamilien primär aus dem deutschsprachigen Raum und arbeitet in einem internationalen Partnernetzwerk von Vermögensverwaltern, Versicherungsexperten, Treuhändern und Steuerexperten, die mit Steuerberatern und Rechtsanwälten in den jeweiligen Wohnsitzländern der Kundschaft eng kooperieren. Er ist ordentliches Mitglied in der Schweizerischen Aktuarvereinigung und der internationalen Society of Trust and Estate Practitioners (STEP). Er lebt mit seiner Familie in Rapperswil am Zürichsee.

Olaf Gierhake ist unter olaf.gierhake@swisspartners-wm.com per Email zu erreichen.