



Der letzte Wille: Vermögen kann per Testament oder über Schenkungsverträge auf die Nachkommen übertragen werden. Das funktioniert aber auch mit speziellen fondsgebundenen Versicherungspolicen.

Das geht auch mit Policen

Mit **Fondspolicen** lässt sich Vermögen geschickt vererben und verschenken. Berater können ihren Kunden solche Lösungen erläutern. Diese sind zum Teil jedoch richtig komplex.

Für Rechtsanwälte und Notare ist diese Situation Alltag: Ein Großvater möchte seinem Enkel in ferner Zukunft ein stattliches Vermögen zukommen lassen. Damit diesem später aber nicht eine hohe Steuerzahlung die Freude am Erbe vermiest, will der Senior ihm heute schon einen Teil der zugedachten Gesamtsumme schenken. So kann der Enkel den Freibetrag in Höhe von 200.000 Euro bei der Schenkungsteuer voll nutzen.

Was dem Großvater aber Sorge bereitet: Der Erbe in spe ist heute gerade erst 18 Jahre alt – und ziemlich gut im Geldausgeben. Daher soll er vorerst keinen Zugriff auf das Vermögen bekommen. Ein solches Problem kann ein Notar mit einem Schenkungsvertrag lösen. Genauso gut kann es aber auch mit einer fondsgebundenen Versicherung funktionieren.

„Um Vermögen mit einer Fondspolice zu übertragen, benötige ich im Prinzip kein besonderes Produkt, denn dies dient nur als Basis“, weiß Stefan Brähler, Ge-

schäftsführer des auf Versicherungslösungen zur Vermögensübertragung spezialisierten Beratungsunternehmens Confidema aus Oberursel. Doch weil das Kind einen Namen haben muss, stattet Versicherer Fondspolicen mit zusätzlichen Vertragsoptionen aus und versehen sie mit Namen wie „Weitblick“ oder „Premium Strategie Pension“ (zu ausgewählten Produkten siehe Tabelle nächste Seite).

Erforderliche Merkmale

Tatsächlich ist es auch notwendig, dass eine Fondspolice, mit der Vermögen übertragen werden soll, bestimmte Merkmale besitzt. „So sollte es sich um eine sogenannte Whole-Life-Police handeln“, erklärt Rolf Klein, Geschäftsführer der Neutralis Kapitalberatung aus Krefeld.

Klein muss es wissen, denn er hat die „Private Wealth Police“ entwickelt, die vom Liechtensteiner Versicherer Vienna Life angeboten wird. „Schließlich ist es nicht sinnvoll, wenn die Laufzeit der Police endet,

während sich der Versicherungsnehmer noch besser Gesundheit erfreut“, sagt Klein. Weiterhin müssen sich zumindest zwei Versicherungsnehmer, am besten auch mehrere versicherte Personen, einsetzen lassen und die Bezugsrechtsregelungen flexibel gestaltet sein. Ohne solche Optionen funktionieren Vermögensübertragungen mit fondsgebundenen Versicherungen nicht.

Das 99/1-Modell

„Sind diese Features gegeben, ist es möglich, je nach Situation und Bedarf des Kunden vielzählige Formen der Vermögensübertragung zu gestalten“, sagt Stefan Brähler. Ein recht gängiges Modell ist die sogenannte „99/1-Lösung“. „Wir haben häufig den Fall, dass Großeltern zu Lebzeiten den Enkeln schon einmal Vermögen schenken möchten, um den Freibetrag bei der Schenkungsteuer auszunutzen“, berichtet der Experte. Da dieser bei 200.000 Euro liegt, schluckt aber so mancher Großvater (zu Freibeträgen und Steuerklassen siehe Übersicht auf Seite 330). Über eine so hohe Summe soll der Enkel erst verfügen können, wenn er sie aller Voraussicht nach auch sinnvoll verwenden wird.

„In diesem Fall kann der Großvater eine Police mit einem Vermögen von 200.000

Euro abschließen, jedoch nicht die gesamte Summe, sondern nur einen bestimmten Betrag verschenken“, erläutert Brähler. Dann sind zwei Versicherungsnehmer in der Police eingetragen – der Opa und der Enkel. „Selbst wenn der Schenker das Modell maximal ausschöpft und seinem Nachkommen 99 Prozent des Vermögens schenkt, hat dieser keine Möglichkeit, darauf zuzugreifen“, so Brähler. Denn ohne die Zustimmung des Großvaters geht gar nichts.

„Diese Kontrolle könnte er sogar vererben“, sagt Brähler. Ist das gewünscht, kann der Vertrag so gestrickt werden, dass im Todesfall des Großvaters etwa seine Tochter als Versicherungsnehmerin an seine Stelle tritt und seinen Anteil übernimmt. „Voraussetzung ist natürlich, dass der Großvater

nicht gleichzeitig die versicherte Person ist, denn sonst endet der Vertrag mit seinem Tod“, gibt Brähler zu bedenken. Viel mehr sei bei diesem Modell gar nicht zu beachten. „Und man kann es alle zehn Jahre erneut nutzen“, sagt der Experte. Schließlich lebt der Schenkungsfreibetrag nach einer Dekade wieder neu auf.

So geht es mit Termfix

Zuweilen geht es Kunden aber gar nicht um die Ausnutzung von steuerlichen Freibeträgen, sondern darum, flexibel zu bleiben. „Ist das der Wunsch, bietet sich eine Termfix-Regelung an“, erklärt Brähler. Angenommen, eine Großmutter möchte, dass ihre Enkelin, sobald sie 35 Jahre alt wird, 100.000 Euro bekommt. Da für diese Sum-

me ohnehin keine Erbschaftsteuer anfällt, ist es nicht nötig, das 99/1-Modell zu nutzen. „Stattdessen kann die Kundin eine Fondspolice über 100.000 Euro abschließen, die Enkelin als Begünstigte einsetzen und dann eine zusätzliche Regelung treffen“, erklärt Brähler. Dieser „Termfix“ sieht vor, dass nach dem Tod der Großmutter das Kapital aus der Police nicht sofort an die Enkeltochter fließt, sondern bis zu ihrem 35. Geburtstag „eingefroren“ wird.

Vertragsänderung möglich

„Die Großmutter kann die Vertragsbedingungen auch jederzeit ändern, falls sie das Kapital doch für andere Zwecke verwenden möchte, etwa für die eigene Altersversorgung“, sagt Brähler. Bei einer Schen-

Ausgewählte Fondspolicen in der Übersicht

Anbieter	Name der Police	Mindest-höhe Ein-malbeitrag	Gestaltungsoptionen (Auswahl)	Kosten
Allianz Leben	Der Schatzbrief Invest Flex	3.000 Euro	Zuzahlungen, Entnahmen während der Laufzeit, Nießbrauch, Übergang im Todesfall des VN ¹ auf eine andere Person	Abhängig von Einmalbeitrag und Fondsauswahl
Baloise Liechtenstein/Luxemburg	k. A.	100.000 Euro	Zuzahlungen, mehrere VN ¹ und/oder VP ² , diverse Regelungen mittels Vollmachten, VN ¹ -Nachfolge im Todesfall, Nießbrauch ab 1 Mio. Euro, Optimierung Erbschaft-/Schenkungsteuer, Regelungen im Fall von Handlungsunfähigkeit, 99/1-Regelung, Termfix	Abhängig von der Höhe des Einmalbeitrags
Helvetia	Clevesto Select	20.000 Euro ⁴	Veto-Recht (99/1-Regelung), zwei VN ¹ möglich, Nießbrauchsregelung möglich, Nutzung von Freibeträgen durch Schenkung alle 10 Jahre, Überkreuzregelung	Verschiedenste Tarifgruppen, Rabattierung bis zum Honorarberatertarif
LV 1871	Premium Strategie Pension	100.000 Euro	Zuzahlungen, Nießbrauch, disquotale Aufteilung der VN ¹ , z. B. 99/1-Lösung (Vetorecht des Schenkers,) mehrere VP ² auf Letzt- und optional Erstversterbendenbasis, TFL ³ als Leibrente	Abhängig von Einmalbeitrag und Vereinbarung
My Life	My Life Invest	5.000 Euro	Zwei VN ¹ , Erbschaftsteuerfinanzierung, Überkreuzversicherung, Gestaltung von Schenkungen zu Lebzeiten	Auf Fondsguthaben: von 0,45 % (bis 3 Mio. Euro) bis 0,3 % (ab 5 Mio. Euro), Stückkosten: 60 Euro
Nucleus Life	Protect Invest	5.000 Euro	Zuzahlungen ab 500 Euro täglich möglich, mehrere VN ¹ , Nießbrauch, Übergang im Todesfall des VN ¹ auf eine andere Person, Termfix	Ab 0,60 % vom NAV
Standard Life	Weitblick	15.000 Euro	Zwei VN ¹ , zwei VP ² , Nießbrauch, Übergang im Todesfall des VN ¹ auf die (erste) versicherte Person (weitere Vereinbarungen möglich), Anteile des Vertrags zwischen 1 % und 99 % aufteilbar	Je nach Beitrag zwischen 5,5 % und 6 %, Stückkosten: 60 Euro, Verwaltungskosten Fonds 0,65 % p. a.
Vienna Life Leben	Private Wealth Police	50.000 Euro	Mehrere VN ¹ , Nießbrauch, Übergang im Todesfall des VN ¹ auf eine andere Person, beliebig viele VP ² auf Letztversterbendenbasis (Generationenpolice), Enterbung und Schutz vor Gläubigern, Termfix-Lösungen, GmbH als VN ¹	k. A.

¹ Versicherungsnehmer | ² versicherte Person | ³ Todesfallleistung | ⁴ oder 100 Euro laufender Beitrag

Quelle: Angaben der Anbieter | Stand: 10.5.2021

kung wäre dies deutlich schwieriger und vor allem teuer. Denn bei Rückschenkungen beläuft sich der steuerliche Freibetrag auf lediglich 20.000 Euro.

Nun haben es gerade Finanzplaner und Estate Planner häufig mit einer sehr vermögenden Klientel zu tun. Soll etwa ein Vermögen von einer Million Euro an die nächste Generation steueroptimiert vererbt werden, ist das mit einer 99/1-Lösung nicht zu schaffen. Daher kann sich bei sehr hohen Vermögenssummen der Nießbrauch anbieten – ein complexes Modell.

Policenwert drücken

„Dabei verschenkt etwa ein Vater eine Fondspolice im Wert von einer Million Euro an seine Tochter“, so Brähler. Er behält sich aber den Nießbrauch an den Erträgen vor. Die Tochter müsste nun Schenkungssteuer bezahlen. Sie darf den Nießbrauch des Vaters aber von der Bemessungsgrundlage abziehen. Denn die Tochter hat wegen des Nießbrauchs keinen Zugriff auf das Vermögen. Zudem fließen ihr die Erträge nicht zu. Damit beläuft sich der Wert der Fondspolice für sie de facto nicht auf eine Million Euro.

Ist der steuerliche Abzug für den Nießbrauch so hoch, dass er den Wert der Police unter den Freibetrag von 400.000 Euro drückt, fällt für die Tochter keine Schen-



»Es ist möglich, je nach Bedarf des Kunden vielzählige Formen der Vermögensübertragung zu gestalten.«

Stefan Brähler, Confidemra

kungsteuer an. Verstirbt der Vater als versicherte Person, endet der Vertrag und der Nießbrauch. Die Tochter erhält das Vermögen als „Auszahlung im Todesfall“ ohne Abzug von Abgeltungsteuer.

„Ich rate in solchen Fällen aber dringend dazu, sich beim zuständigen Finanzamt zu

erkundigen, ob eine Nießbrauchsregelung auch anerkannt wird“, mahnt Rolf Klein. „Solche Modelle sollten ohnehin nie aufgesetzt werden, ohne dass ein Steuerberater hinzugezogen wird“, sagt er. Auch Stefan Brähler lässt Verträge mit Nießbrauch von Steuerexperten ausarbeiten.

Vor Kurzem hatte er einen noch komplexeren Fall zu lösen. „Ein über 80-jähriger Kunde wollte seinem Sohn ein großes Vermögen zukommen lassen, für ihn aber monatliche Auszahlungen festlegen“, berichtet er. Der Filius sollte lebenslang versorgt sein, da dem Vater dies notwendig erschien. Auch sollte er keine Möglichkeit haben, an das gesamte Kapital zu kommen.

„Wir haben eine Police mit einer Zusatzvereinbarung zwischen dem Senior als Versicherungsnehmer und der Versicherungsgesellschaft aufgesetzt“, sagt Brähler. Darin wurde festgelegt, dass die Auszahlungsregelung nicht geändert, die Police nicht verpfändet oder beliehen werden darf.

„Dann wurde bestimmt, dass der Sohn die Police erben soll“, so Brähler. Ein Prozent des Vertrags verschenkte der Vater aber an seine Nichte. „Damit haben wir auch noch den 99/1-Aspekt einbezogen und den Sicherheitsgedanken des Seniors voll abgebildet“, sagt der Experte. Und das alles ganz ohne Rechtsanwalt oder Notar.

ANDREA MARTENS 

Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer

Beziehung zum Erblasser	Freibetrag	Steuerklasse
Ehegatten, eingetragene Lebenspartner	500.000 Euro	I
Kinder, Enkelkinder, deren Eltern verstorben sind, Stief-, Adoptivkinder	400.000 Euro	I
Enkelkinder, Stiefenkelkinder	200.000 Euro	I
Urenkel, Eltern und Großeltern	100.000 Euro	I (Urenkel), II (Eltern, Großeltern)
Eltern, Großeltern, Geschwister, Nichten, Neffen, Stiefeltern, Schwiegerkinder, Schwiegereltern, geschiedene Ehepartner, Ex-Lebenspartner	20.000 Euro	II
Alle übrigen Erben	20.000 Euro	III

Je nachdem, in welchem Verhältnis ein Erbe oder eine beschenkte Person zum Erblasser oder zum Schenken-den steht, sieht der Gesetzgeber unterschiedliche Freibeträge vor. Auf Summen, die darüber hinausgehen, fällt Erbschaft- oder Schenkungsteuer an. Bei Steuerklasse I reicht sie je nach Betrag von 7 bis 30 Prozent, bei Steuerklasse II von 20 bis 43 Prozent, bei Steuerklasse III von 20 bis 50 Prozent.

Quelle: Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz