

# PERFORMANCE®

Sonderausgabe 12/2007

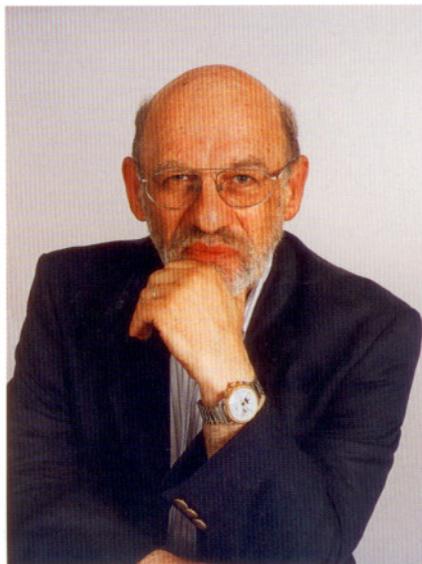
Finanzinformationen auf den Punkt gebracht



**Abgeltungssteuer und Vorsorge**

**Long-Life-Policen als Joker  
aus der Tiefe des Raumes**

# Gewinner und Verlierer



Gute Ideen entstehen manchmal spontan im Gespräch. PERFORMANCE-Autor Thomas Adolph hatte für die Ausgabe November eine Titelgeschichte zum Thema Abgeltungssteuer und Versicherungspolice geliefert („Junger Methusalem als Joker“). Der Artikel war einerseits viel zu lang, andererseits aber auch zu kurz. Viel zu lang: Das Manuskript musste um rund die Hälfte gekürzt werden. Zu kurz: Wichtige Aspekte, die im Zusammenhang mit der Abgeltungssteuer zu beachten sein werden, konnten in dem zur Verfügung stehenden redaktionellen Platz keine Berücksichtigung finden. Wir sprachen darüber. Und so entstand die Idee, dies und anderes durch ein spezielles Sonderheft aufzufangen. Das Ergebnis dieser Überlegungen und Planungen halten Sie hiermit in den Händen.

Wesentlich u. a.:

1. Veränderte Spielregeln ab 1. Januar 2009.
2. Neue Policenkonzepte an neuen Standorten.
3. Versicherungsmäntel für Vermögensanlagen und Fondssparpläne.
4. Bevorstehender Boom für Dachfonds.

Wie das und vieles andere zu verstehen ist, was Versicherungs- und Fondsgesellschaften schon so alles in den Pipelines haben – das sind die thematischen Schwerpunkte dieses Sonderheftes des PERFORMANCE Verlags zur Abgeltungssteuer. Wichtig: Über die in der Tat attraktiver werdenden steuerlichen Vorteile einer Versicherungslösung sollte man nicht außer Acht lassen, dass eine Vermögensanlage ohne Versicherungskomponente selbst mit Nachteilen in der Besteuerung interessant sein kann. Dies setzt aber voraus, dass die Rendite der reinen Vermögensanlage auch wirklich viel höher ausfällt. Das Softwarehaus rendite 2000 hat dies für uns berechnet. Die Ergebnisse sind interessant und stimmen nachdenklich. In der Vermögensanlage muss der Kunde in der Lage sein, mit Kursschwankungen zu leben. Ungeachtet dessen werden die Assekuranzgesellschaften daran arbeiten müssen, die offen oder verdeckt berechneten Kosten für die versicherungstechnische Verpackung der Produkte klarer auszuweisen und zu senken.

Die Assekuranz insgesamt verspricht sich eine Menge von der künftigen steuerlichen Behandlung der Kapitalerträge. Denn die Lebensversicherung ist der Gewinner der Veränderungen im Steuerrecht, was vor allem die Investmentgesellschaften kritisieren. Nach einer kurzen Phase, in der Investmentfonds im Wettstreit mit den LV-Policen die Nase vorn hatten, schlägt das Pendel nun wieder zur anderen Seite aus. Die Folge: In der Finanzbranche sind derzeit Versicherungsmäntel angesagt. Um Fonds und Zertifikate werden Mäntel geschneidert, unter denen zumindest bis zur Liquidation die Abgeltungssteuer teilweise aufgeschoben wird und Umschichtungen steuerneutral möglich sind.

So sinnvoll dies sein mag, ein Kenner in Sachen Fonds wie Björn Drescher warnt: „Niemand hat etwas gegen eine Abgeltungssteuer als solche. Der Blick in das europäische Ausland zeigt, dass die Einführung von Abgeltungssteuern auf Kapitaleinkünfte im Trend liegt und nicht per se etwas Schlechtes ist. Aber der deutsche Weg zu einer Abgeltungssteuer ist für die Attraktivität unseres Finanzplatzes und der Vermögensbildung der Deutschen unerfreulich, um nicht zu sagen kontraproduktiv. Kritikpunkte, um nur einige wenige zu nennen, sind der zu hohe pauschale Steuersatz und der zu niedrige Freibetrag.“

*Albert Bruer*

Albert Bruer

# Long Life und Methusalem – Aufwertung der Vorsorge

Was kommt durch die Abgeltungssteuer auf den Vertrieb und auf die Produktgesellschaften ab 2009 zu? PERFORMANCE-Autor Thomas Adolph, als erfahrener Vertriebsprofi einer der Vordenker der Branche, hat einige Antworten darauf bereits in PERFORMANCE Nr. 11/2007 („Junger Methusalem als Joker“) gegeben. Da es dazu noch viel mehr zu sagen gibt: Hier die erweiterte, vervollständigte und aktualisierte Untersuchung des wegweisenden Themas.

**D**ie Zeiten sind hart geworden für den Versicherungsvertrieb. Die Veränderungen prasseln nur so ein auf eine Branche, die nicht ohne Grund als konservativ und eher veränderungsscheu gilt. Doch spätestens mit der Einführung der Versicherungsvermittlerrichtlinie und dem neuen VVG sind die bisherigen Wege des Vertriebs kritisch zu hinterfragen: Kann Umsatz künftig noch so einfach wie früher generiert werden?

Die Notwendigkeit für zusätzliche private Altersvorsorge ist in der Masse bekannt und sogar die Politik spricht sich eindeutig dafür aus. Und der für die Kundenberatung zuständige Finanzvertrieb? Ohne zu schwarz malen zu wollen: Er fährt nur noch maximal mit halber Kraft und bringt die gewohnten Ergebnisse bei weitem nicht mehr. Trübe Aussichten? Zweifellos. Unveränderbar? Nein.

Denn zumindest in einem gewissen Rahmen ist es innovativen Produktanbietern und einem aufgeschlossenen Vertrieb durchaus möglich, diese Herausforderungen zu meistern und sogar aktiv zu gestalten. Doch es dürfte immer mehr zu einer getrennten Entwicklung kommen: Eher vermögende Personen mit entsprechenden Anlagevolumina rechtfertigen eine aufwendige Beratung mit individueller Produktfindung und Gestaltung der Vorsorge.

Die geringen Erträge aus der Masse des kleinteiligen Geschäfts dagegen können den dafür hohen Aufwand nicht mehr ausgleichen. Bisher erfolgte meistens eine Mischkalkulation, so dass man auch weniger vermögenden Personen eine hochwertige, anspruchsvolle und produktneutrale Beratung zur individuellen Situation anbieten konnte. Ist das künftig noch vertretbar?

## Epochaler Wandel im Altersvorsorgegeschäft

Ohne große Phantasie kann man sich vorstellen, dass sich hier die besonders qualifizierten Teilnehmer des Vertriebs auf die eher hochwertige Kundenklientel spezialisieren und damit auch wenig

ertragreiche Kundenverbindungen von vorneherein konsequent ablehnen werden.

Für diese Kunden wird es dann nur noch eine standardisierte Beratung geben, tendenziell eher durch den an einen einzigen Anbieter gebundenen Vertrieb, der in das Raster der Versicherungsvermittlerrichtlinie passende Einheitsprodukte gut und auf Abschluss geschult verkauft.

Wobei dieser Vertrieb nicht der klassische Versicherungsaußendienst mit seinem hohen personellen und zeitlichen Aufwand sein muss. Das starke Wachstum des Bankvertriebs im Versicherungsbereich zeigt, wo die Reise hingehen kann. Dabei hat fast alles mit dem epochalen Wandel im Altersvorsorgegeschäft seit dem Jahresende 2004 zu tun. Damals kam vor allem das Ende der vorrangigen Bedeutung von Lebensversicherungsprodukten.

Besonders ins Gewicht fiel die erhebliche Benachteiligung von Lebensversicherungen gegenüber Investmentanlagen: Bis Ende 2004 waren die Chancen gleich verteilt: Lebensversicherungen waren nach zwölf Jahren Mindestdauer und fünf Jahren Mindestsparzeit vollständig steuerfrei. Bei Investmentanlagen waren alle Kursgewinne, die ja gerade bei Aktienfonds den allergrößten Anteil am Ertrag ausmachen, nach einem Jahr Haltedauer ebenfalls vollständig steuerfrei. Somit waren die steuerlichen Behandlungen relativ vergleichbar.

Seit dem Jahr 2005 haben wir eine erhebliche Ungleichbehandlung: Kursgewinne sind nach weiterhin bestehendem Recht nach einem Jahr Haltedauer vollständig steuerfrei. Dagegen gibt es für Lebensversicherungen nach zwölf Jahren Mindestlaufzeit und dem Erreichen von Alter 60 Jahren nur noch eine Begünstigung nach dem „Halbeinkünfteverfahren“ (die Hälfte des erwirtschafteten Ertrages ist mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern). Darauf hin verloren Lebens- und Rentenversicherungen – besonders in Form von fondsgebundenen Produkten – im Neugeschäft in der dritten Schicht stark an Bedeutung. Ab



Januar 2009 ändert sich dies wieder, dann aber eindeutig zu Gunsten der Lebensversicherungen.

Denn ab 2009 gilt für alle Investmenterträge bei Realisierung die neue Abgeltungssteuer von pauschal 25 Prozent (plus Soli plus Kirche). Realisierung meint hier Zufluss von Erträgen im Falle des Verkaufs von Wertpapieren und erfasst somit ausdrücklich auch die bislang komplett steuerfreien Kursgewinne. Dagegen ändert sich für die Lebensversicherung nichts. Es bleibt bei dem seit 2005 eingeführten „Halbeinkünfteverfahren“. Was das heißt, können Sie der Übersicht „Die Folgen der Abgeltungssteuer“ auf Seite 8 entnehmen.

Vorläufiges Resümee: Wertpapiere, somit auch Investmentfondsanteile erfahren eine schlechtere steuerliche Behandlung, während es bei Lebens-/Rentenversicherungen zu einer Aufwertung kommt. Damit nicht genug, wenn der Kunde steuerliche Vorteile nutzen will, dann wird ab 2009 nur noch ein Lebensversicherungsprodukt in Betracht kommen (Auszahlphase aber nicht vor Alter 60 Jahren und zwölf Jahre Mindestlaufzeit).

### Anlagegeschäft ab 2009

Die Bindefrist von wenigstens zwölf Jahren ist eine der Voraussetzungen dafür, dass sich der Kunde noch steuerliche Vorteile verschaffen kann. Will er diesen „Preis“ nicht bezahlen, dann hat er für Neuanlagen ab 2009 keine Möglichkeiten der steuerlichen Optimierung mehr. Nun zu den für das Anlagegeschäft ab 2009 wesentlichen Details in der dritten Schicht.

Prinzip Halbeinkünfteverfahren (LV): Es wird zunächst der Ertrag ermittelt, also die Differenz von Auszahlungssumme und eingezahlten Beiträgen. Davon ist die eine Hälfte komplett steuerfrei. Die andere Hälfte muss mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden.

Prinzip Abgeltungssteuer (Investment): Zunächst wird der Ertrag ermittelt, also die Differenz von Auszahlungssumme und eingezahltem Geld. Dieser Ertrag muss mit der Abgeltungssteuer von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag plus Kirchensteuer versteuert werden.

Dazu zwei Beispiele aus der Praxis. In Beispiel eins werden 100.000 Euro zu sechs Prozent p. a. angelegt. Der Steuersatz beträgt 25 Prozent (Soli und Kirchensteuer werden nicht berücksichtigt).  
Beispiel eins:

Situation heute bei 25% Steuern	Situation ab 2009 bei 25% Steuern
a) Anlage in Zinspapieren 1.500 Euro Steuern pro Jahr	a) Anlage in Zinspapieren 1.500 Euro Steuern pro Jahr
b) Anlage in Aktien 0 Euro Steuern pro Jahr	b) Anlage in Aktien 1.500 Euro Steuern pro Jahr
c) Anlage in Lebensversicherung (Halbeinkünfteverfahren auf persönlichen Steuersatz): 750 Euro Steuern pro Jahr	c) Lebensversicherung (Halbeinkünfteverfahren auf persönlichen Steuersatz): 750 Euro Steuern pro Jahr

## Die Folgen der Abgeltungssteuer

WERTPAPIER	BISHERIGE BESTEUERUNG	BESTEUERUNG AB 2009	BEWERTUNG (Vergleich zu Stand heute)
Aktien			
Deutsche Aktien	steuerfreier Verkauf nach einem Jahr Haltefrist; Halbeinkünfteverfahren auf Dividenden	Kursgewinne und Dividenden unterliegen voll der Abgeltungssteuer	schlechter
Aktienfonds	steuerfreier Verkauf nach einem Jahr Haltefrist; Halbeinkünfteverfahren auf Dividenden	Kursgewinne und Dividenden unterliegen voll der Abgeltungssteuer - auch künftige Einzahlungen bei Fondssparplänen	schlechter
Ausländische Aktien	steuerfreier Verkauf nach einem Jahr Haltefrist; ausländische Quellensteuer auf Dividenden; Halbeinkünfteverfahren im Inland	Kursgewinne und Dividenden unterliegen voll der Abgeltungssteuer; ausländische Quellensteuer wird angerechnet	schlechter
Festverzinsliche Wertpapiere			
Anleihen	Zinsen steuerpflichtig zum persönlichen Steuersatz; Kursgewinne nach einem Jahr steuerfrei	Zinsen fallen unter die Abgeltungssteuer/Kursgewinne fallen unter die Abgeltungssteuer	besser/schlechter
Rentenfonds	Zinsen steuerpflichtig zum persönlichen Steuersatz; Kursgewinne nach einem Jahr steuerfrei	Zinsen fallen unter die Abgeltungssteuer/Kursgewinne fallen unter die Abgeltungssteuer	besser/schlechter
Sparbriefe, Sparbücher, Festgeld, Bausparen	Zinsen steuerpflichtig	Zinsen fallen unter die Abgeltungssteuer	besser
Zertifikate			
Indezertifikate, Bonuszertifikate, Expresszertifikate, Discountzertifikate	steuerfreier Verkauf nach einem Jahr	Kursgewinne unterliegen der Abgeltungssteuer. Und das bereits, wenn die Papiere nach dem 14.3.2007 gekauft wurden/werden und erst nach dem 30.6.2009 verkauft werden.	schlechter
Garantiezertifikate	voll steuerpflichtig, da sie als „Finanzinnovation“ gewertet werden	Kursgewinne unterliegen der Abgeltungssteuer. Und das bereits, wenn die Papiere nach dem 14.3.2007 gekauft wurden/werden und erst nach dem 30.6.2009 verkauft werden.	besser
Lebensversicherungen und Riester-/Rürup-Verträge			
Kapitallebensversicherung mit Abschluss ab 2005	Halbeinkünfteverfahren bei zwölf Jahren Mindestlaufzeit und Auszahlung nach dem 60. Lebensjahr	Halbeinkünfteverfahren bei zwölf Jahren Mindestlaufzeit und Auszahlung nach dem 60. Lebensjahr	gleich
Kapitallebensversicherung mit Abschluss ab 2005	steuerpflichtig zum persönlichen Steuersatz bei weniger als zwölf Jahren Mindestlaufzeit und Auszahlung vor dem 60. Lebensjahr	Abgeltungssteuer bei weniger als zwölf Jahren Mindestlaufzeit und Auszahlung vor dem 60. Lebensjahr	gleich
Kapitallebensversicherung mit Abschluss vor 2005	Steuerfreiheit bei zwölf Jahren Mindestlaufzeit	Steuerfreiheit bei zwölf Jahren Mindestlaufzeit	gleich
Rentenversicherungen	bei Rentenbeginn nur Ertragsanteil der Rente steuerpflichtig	bei Rentenbeginn nur Ertragsanteil der Rente steuerpflichtig	gleich
Riester-/Rürup-Vertrag	steuerfrei in Ansparphase, volle Steuerpflicht im Alter	steuerfrei in Ansparphase, volle Steuerpflicht im Alter	gleich

PERFORMANCE | Quelle: Redaktion Initiativbanking, Stand: Oktober 2007

Was ist passiert? An der Besteuerung von Zinspapieren ändert sich beim Steuersatz von 25 Prozent nichts. Sie bleibt unverändert hoch. Aktienanlagen bzw. Aktienfondsanlagen (nur Kursgewinne unterstellt) sind bislang noch steuerfrei. Künftig entfällt auf sie aber die gleiche Steuerlast wie auf Zinspapiere, was eine massive Verschlechterung bedeuten wird. Dagegen wird sich bei den Lebensversicherungen gar nichts ändern. Wo sie bislang von der Besteuerung her schlechter gestellt waren als Aktien (aber besser gestellt als Zinspapiere), sind sie ab 2009 die steuerlich günstigste Variante.

Beispiel zwei: Wieder werden 100.000 Euro zu sechs Prozent p. a. angelegt. Der Steuersatz beträgt 40 Prozent (Soli und Kirchensteuer werden nicht berücksichtigt).

Situation heute bei 40% Steuern	Situation ab 2009 bei 40% Steuern
a) Anlage in Zinspapieren 2.400 Euro Steuern pro Jahr	a) Anlage in Zinspapieren 1.500 Euro Steuern pro Jahr
b) Anlage in Aktien 0 Euro Steuern pro Jahr	b) Anlage in Aktien 1.500 Euro Steuern pro Jahr
c) Anlage in Lebensversicherung (Halbeinkünfteverfahren auf persönlichen Steuersatz): 1.200 Euro Steuern pro Jahr	c) Anlage in Lebensversicherung (Halbeinkünfteverfahren auf persönlichen Steuersatz): 1.200 Euro Steuern pro Jahr

Hier sieht es nun ganz anders aus: Die Besteuerung von Zinspapieren hat sich erheblich verringert, während sich die Besteuerung der Aktienanlagen bzw. Aktienfondsanlagen deutlich verschlechtert. Und die Lebensversicherung? Unverändert, sie wird damit zur steuerlich günstigsten Anlageform.

Jetzt stellen wir uns folgende Frage: Wann ist man in der Regel wie investiert? In der Zeit des aktiven Berufslebens doch eher im Aktienbereich, weil man die Kursschwankungen über die Zeit ausgleichen kann. Das heißt, zu Zeiten hoher Steuersätze ist man hier investiert. Ab dem Jahr 2009 aber mit einer ganz erheblichen Verschlechterung. Dagegen Zinspapiere, in die man meist gegen Ende des Lebens hin investiert ist, weil man in dieser Zeit keine Zeit mehr für einen Ausgleich hat. In der Rente ist der Steuersatz aber eher gering. Von den Steuersenkungen auf Zinsanlagen profitiert also gerade diese Altersgruppe praktisch gar nicht. Clever vom Staat: Die Verschlechterungen treffen die meisten Anleger, während die Verbesserungen eher verpuffen. Ein Schelm, der angesichts einer solcher Gesetzgebung etwas Böses denkt.

### Altanlagen – Neuanlagen

Unabhängig von der Höhe der Steuer ist aber auch die Frage des „Wann“ der Steuerzahlung erheblich. Bei einer Einmalauszahlung aus einer Lebensversicherung erfolgt die Besteuerung im Jahr der Auszahlung wie hier schon beschrieben nach dem Halbeinkünfteverfahren. In der Zeit bis zur Auszahlung werden

***Methusalemalice:  
Während der Vertragslaufzeit fallen  
keinerlei steuerliche Abzüge  
auf das Guthaben an.***

grundsätzlich keinerlei Steuern fällig. Werden bei fondsgebundenen Policen die enthaltenen Fonds ausgetauscht bzw. gewechselt, so ist das steuerunschädlich.

Dabei ist aber stets nach zwei Fällen zu unterscheiden. Nach „Altanlagen“, die bis zum 31. Dezember 2008 getätigt werden, und „Neuanlagen“ ab 2009. Bei „Altanlagen“ bleibt die bisherige Steuerfreiheit der Kursgewinne auf zunächst unbegrenzte Dauer erhalten, solange das Papier im Depot verwahrt bleibt. Für diese Altanlagen werden Dachfonds die erste Wahl werden, weil innerhalb des Dachfonds ein Fondstausch steuerunschädlich ist. Neue Gelder, die angelegt oder umgeschichtet werden müssen: Alles, was da ab 2009 passiert (inklusive Einzahlungen in Sparplänen), unterliegt dann der Abgeltungssteuer. Eine steuerliche Optimierung ist hier trotzdem möglich – und zwar mit der Lebens-

***Unabhängig davon,  
wie stark umgeschichtet wird und  
wie das Geld angelegt ist.***

versicherung. Bei den meisten der heute am Markt angebotenen LV-Produkten wird das Problem jedoch eher erhöht statt verringert. Stellen wir uns eine Police mit einem Wert von 150.000 Euro vor, die zur Auszahlung ansteht. Die Einzahlungen betragen 50.000 Euro. Der Ertrag (Differenz von Auszahlung zu Einzahlungen) liegt also bei 100.000 Euro. Dieser Ertrag ist nach dem Halbeinkünfteverfahren steuerpflichtig. In der Summe also sind nun 50.000 Euro zu versteuern.

Die Situation des Kunden: Wie in den meisten Fällen üblich, hat er die Auszahlung zum Alter 65 Jahre vereinbart. Angesichts des generell späteren Renteneintrittsalters arbeitet er wahrscheinlich in diesem Jahr noch und verdient damit noch regulär. Wenn nun zu seinem eigentlichen Einkommen weitere 50.000 hinzukommen, die versteuert werden müssen, ergibt sich als Folge: Das zu versteuernde Einkommen steigt dramatisch und bugsiert die Steuersätze in Größenordnungen von an die 45 Prozent (incl. Soli und Kirche). Wenn aber je nach Höhe des Gesamteinkommens nahezu die Hälfte der Einkünfte als Steuern abgeführt werden müssen, dann führt dies den eigentlichen

***Im Bereich der fondsgebundenen  
Produkte gibt es bereits einige  
wegweisende Lösungen.***

Vorteil der Lebensversicherungslösung geradezu ad absurdum. Der Normalfall bislang: Nach Einzahlungen über viele Jahre erfolgt frühestens im Alter 60, sagen wir mal als Beispiel mit Alter 65, die Auszahlung. Hier haben wir zunächst einmal das Steuerproblem durch die massiv gestiegene Progression wie oben beschrieben. Und dann soll das Geld ja auch wieder angelegt werden. Nicht jeder wünscht eine Rente. Oft soll das Geld für unregelmäßig anfallende Kosten oder Anschaffungen genutzt werden. Was geschieht also? Die Anlage des Geldes erfolgt meist festverzinslich bei einer Bank, weil kein Risiko mehr eingegangen werden soll. Die Folge sind entsprechend hohe Zinserträge oberhalb der Freibeträge und somit ab dem Jahr 2009 eine lebenslange erhebliche steuerliche Belastung (in der Regel 25 Prozent).

**Normalfall bisher mit Lebensversicherung**

Sparphase (bei Versicherung) <i>Halbeinkünftebesteuerung erst bei Auszahlung</i>	Verbrauchsphase (bei Bank) <i>volle Besteuerung</i>
Alter 65 Jahre	

Bis Alter 65 Jahre: keine Steuerabzüge  
Auszahlung gesamtes Guthaben mit Alter 65 Jahre: Hälfte der Erträge voll steuerpflichtig / Zahlung der Steuer  
Dann: Anlage des Geldes meist bei Bank oder Sparkasse  
Anlage in Zinspapieren ⇒ voll steuerpflichtige Erträge jedes Jahr

Wie könnte die Lösung aussehen? Traditionelle Produkte, die nur eine Einmalauszahlung zu einem bestimmten Alter vorsehen, sind dafür überhaupt nicht geeignet. Erstmals in einem früheren Beitrag hat der Verfasser vor einiger Zeit den Begriff der „Methusalempolice“ geprägt. Was ist damit gemeint? Eine hochflexible Versicherungslösung, die möglichst alle Vorteile kombiniert und die steuerlichen Nachteile der Einmalauszahlung vermeidet. Und dies, ohne dass der Kunde zwangsweise das Prinzip der Verrentung nutzen müsste.

**Long Life – Methusalem**

Die „Methusalempolice“, die wir auch „Long-Life-Police“ oder „Whole-Life-Police“ nennen können, macht es möglich, dass während der Vertragslaufzeit keinerlei steuerliche Abzüge auf das Guthaben anfallen. Unabhängig davon, wie stark umgeschichtet wird und wie das Geld angelegt ist. Wenn die Dauer der Vertrages zu Ende ist, kommt die Verbrauchs- oder hier besser „Verfügungsphase“. Das bedeutet Folgendes: Der Vertrag kommt nicht schlagartig zu einem bestimmten Zeitpunkt zum Ende, sondern läuft unbegrenzt weiter. Und unbegrenzt heißt lebenslang. Auszahlungen aus der Police in Form von Teilkündigungen sind jederzeit möglich – und zwar ganz nach Bedarf des Kunden. Im Grunde müssen wir uns das jetzt wie ein Anlagekonto bei einer Bank vorstellen, auf dem die Gelder liegen und über die immer

frei verfügt werden kann. Einziger echter Unterschied: Es sind nur Auszahlungen möglich ab dem Beginn der Verfügungsphase, keine Einzahlungen mehr. Die Police selbst besteht so lange, wie der Kunde lebt und noch Kapital drinhat. Ist das Kapital vollständig ausgezahlt, endet der Vertrag. Stirbt der Kunde vorher, fällt das Geld an den (oder die) Begünstigten im Todesfall.

Der ganz große Vorteil liegt nun in der steuerlichen Komponente: Die Steuer auf den Ertrag gemäß Halbeinkünfteverfahren ist nur auf jeden einzelnen Auszahlungsbetrag zu zahlen. Werden die Entnahmen also entsprechend gering und nur nach dem tatsächlichen Bedarf gewählt, ist die zusätzliche Steuerlast minimal und die Progression wird vermieden. Als Beispiel: Die oben beschriebene fällige Police mit dem Wert von 150.000 Euro bleibt nun bestehen. Da der Kunde mit Alter 65 noch berufstätig ist, entnimmt er zunächst kein Geld. Dann mit 66 und im Ruhestand entnimmt er die erste Auszahlung von 9.000 Euro für eine Reise. Von diesem Betrag sind 3.000 Euro anteilige Einzahlung und somit ohnehin steuerfrei. Die übrigen 6.000 Euro unterliegen dem Halbeinkünfteverfahren und damit sind weitere EUR 3.000 steuerfrei. Lediglich EUR 3.000 müssen nun im Jahr der Entnahme der Steuer unterworfen werden. Dieser Betrag aber ist so gering, dass er den Steuersatz nicht nennenswert erhöht.

Unterstellen wir mal eine Belastung von 20 Prozent Steuern darauf. Drei Vorteile sind klar:

1. Anders als bei einem klassischen Lebensversicherungsmodell wurde die hohe Steuerlast bei Einmalauszahlung umgangen.
2. Die Besteuerung der Anlage in einer Lebensversicherung ist im Rentenalter bei Steuersätzen von unter 25 Prozent (was sehr realistisch ist) und einem etwas größeren Vermögen praktisch immer günstiger als die Abgeltungssteuer!
3. Im Alter werden die jährlichen Steuerabzüge auf die erzielten Zinsen bzw. die realisierten Kursgewinne vermieden – es kann also ein weiterer Zinseszinsseffekt genutzt werden.

**Besser mit „Methusalempolice“**

Sparphase (bei Versicherung)	Verbrauchsphase (auch bei Versicherung)
Halbeinkünftebesteuerung erst bei Auszahlung	Halbeinkünftebesteuerung nur auf den jeweiligen Auszahlungsbetrag
Alter 65 Jahre	

Bis Alter 65 Jahre: keine Steuerabzüge  
Dann: Geld bei Versicherung einfach liegen lassen. Geldentnahmen sind jederzeit wie bei Bankkonto/Depot möglich.  
Anlage innerhalb der Versicherung ⇒ Jede Auszahlung unterliegt dem Halbeinkünfteverfahren, kein Abzug mit Alter 65 Jahre (Zinseszinsseffekt!)

Um den eigentlichen Vorteil des Produktes also noch mal ausdrücklich zu betonen: Der Kunde hat eine lebenslang freie Ver-

fügarkeit des Geldes und keine Rentenpflicht. Das Vermögen bleibt durch diese Gestaltung also jederzeit frei verfügbar und muss auch nicht in monatlichen Raten angenommen werden. Es ist so eine sehr gute Ergänzung zur privaten Zusatzrente und steht im direkten Vergleich zu einem Anlage- oder Bankdepot, aus dem ja auch keine Verrentung stattfindet. Im Gegensatz zu diesem besteht hier aber eine erhebliche steuerliche Optimierung.

Durch die Einrichtung einer solchen „Methusalempolice“ zu Lebzeiten erhält sich der Kunde also alle Vorteile: Er spart sich die Abgeltungssteuer und kann nach den zwölf Jahren Mindestlaufzeit ab Alter 60 Jahre ganz flexibel und nach Bedarf Geld entnehmen. Dabei kommt er immer in den Genuss des günstigen Halbeinkünfteverfahrens. Solange er lebt, hat er also volle Verfügungsgewalt über sein Vermögen. Der Bezugsberechtigte im Todesfall ist von ihm ja frei wählbar und kann jederzeit geändert werden. Stirbt er nun, fällt das im Vertrag verbliebene Vermögen an den oder die bestimmten Erben.

Diese müssen das über die Freibeträge hinausgehende erhaltene Vermögen zwar der Erbschaftssteuer unterwerfen. Aber die „gestundete“ Abgeltungssteuer bzw. die Steuer nach dem Halbeinkünfteverfahren ist mit der Erbschaftssteuer auch abgegolten.

Noch mal zur Verdeutlichung: Unterstellen wir, ein bestimmter Betrag ist zur Vererbung bestimmt. Bei einer normalen Lebensversicherung wäre bei Auszahlung eine Versteuerung an den Versicherungsnehmer vor dem Tod aufgrund von Ablauf nach dem Halbeinkünfteverfahren Steuer fällig. Und dann bei Vererbung wäre noch mal vom Erben Erbschaftssteuer auf das Vermögen zu zahlen. Mit dem „Methusalemmodell“, also der zeitlich nicht endenden Lebensversicherung, ist auf nicht entnommene Gelder keine Steuer zu zahlen – erst bei Vererbung vom Erben die Erbschaftssteuer. Der dem Erben verbleibende Betrag liegt also ganz erheblich höher.

Eine Erweiterung bietet die so genannte „Letztversterbendenpolice“. Dabei sind mehrere Personen die „versicherte Person“. Der Versicherungsfall tritt dadurch erst dann ein, wenn auch die letzte versicherte Person verstorben ist. So lassen sich generationenübergreifende Policen gestalten.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Werden beispielsweise sowohl der Versicherungskunde als auch sein Sohn und sein Enkel im Vertrag berücksichtigt, so ist ein solcher Vertrag über Generationen übertragbar: Im Sinne der Zwei-Drittel-Regelung (wie oben beschrieben) verschenkt oder vererbt zunächst der eigentliche Versicherungskunde den Vertrag seinem Sohn. Dieser wird nun der neue Versicherungskunde. Er führt den Vertrag unverändert weiter. Eine Abgeltungssteuer fällt jetzt im Weiteren genauso wenig an wie neue Vertragseinrichtungskosten.

Nun entnimmt der neue Versicherungskunde entweder Gelder oder er überträgt den Vertrag wiederum weiter an seinen Sohn (also an den Enkel des ursprünglichen Versicherungskunden). Auch hierbei werden wiederum erheblich Steuern gespart.



### Insolvenzschutz

Zusatzvorteil: Insolvenzschutz. Gerade für Selbständige, Gewerbetreibende und Unternehmen ist das Thema Insolvenzschutz von ganz erheblicher Bedeutung. Denn hier kann es schnell zu existenzvernichtenden Durchgriffsforderungen kommen. Davor ist selbst die aufgebaute private Altersvorsorge nur in geringem Umfang geschützt. Dabei hat gerade diese Zielgruppe in der Regel keine Rentenansprüche gegenüber der Sozialversicherung. Absehbares Ergebnis in einem solchen Fall: ein klarer Fall für die Sozialhilfe.

Wird jedoch eine Police eines Anbieters nach liechtensteinischem Recht gewählt, dann sieht das anders aus: Nach dortigem Recht gilt das so genannte Konkursprivileg, das die Altersvorsorge einer Familie über die Interessen von Gläubigern stellt. Ergebnis: Diese Policen sind mit ihrem ganzen Vermögen vor den negativen Folgen einer Privatinsolvenz geschützt. Das Guthaben fällt in einem solchen Fall direkt an die Begünstigten. Dass diese einfache Lösung in der Breite dieser Zielgruppe nicht aktiv genutzt wird und man stattdessen die bezüglich der freien Verfügbarkeit unakzeptablen Rürup-Renten wählt, erstaunt hier ganz besonders. An einem Desinteresse der Kunden liegt es bestimmt nicht, dass die spezielle Liechtenstein-Regelung bislang kaum in Betracht gekommen ist.



eine fondsgebundene Lösung, die nahezu alle geforderten Punkte zumindest bis zum 80. Lebensjahr bietet. Und das dürfte für den überwiegenden Teil der Kunden ausreichend sein. Vielleicht können Sie hierauf in einem der nächsten Artikel näher eingehen.“

Das tun wir gerne. Bekanntlich gibt es eine ganze Reihe von deutschen Versicherungsgesellschaften, die fondsgebundene Rentenversicherungen „Long Life“ bis Endalter 80 anbieten (danach Verrentung oder Auszahlung). Das ist zwar noch keine wirkliche Long-Life- oder Methusalempolice, aber im Prinzip schon der richtige Weg. Was nun, wenn sich im Zuge der Lebensalterentwicklungen der Kunden 80 Jahre als zu kurz erweisen sollten? Dann drängt sich folgender Punkt auf: In alle derartigen Modelle wäre nach Absprachen mit der Aufsicht BaFin die Option einer Treppe über 15 oder 20 Jahre zur Verlängerung des Vertrages einzubauen. Wird diese Option zwar wahrgenommen, dann aber doch nicht ausgeübt (wegen vorzeitigem Tod des Kunden beispielsweise), sollte den Begünstigten ein Bonus zugute kommen.

### Renteneintrittsalter 70?

Schauen wir uns dazu mal die aktuellen Diskussionen zur Lebenserwartung und zum Rentenalter der Deutschen an. Die Rente mit 65 ist schon Schnee von gestern. Und die Rente mit 67? Sie scheint schon fast überholt. Namhafte Sachkenner kommen mit Vorschlägen, wonach die Deutschen gar bis über 70 arbeiten müssten. Politiker und Wirtschaftsforscher führen eine neue Debatte über die Anhebung des Pensionsalters. Sie liefern damit eine Unterstützung für Bundesinnenminister Wolfgang Schäuble, der eine weitere Anhebung des Renteneintrittsalters gefordert hat. So sprachen sich in einem Massenblatt wie der Bild-Zeitung gleich mehrere Ökonomen für eine zusätzliche Erhöhung aus. Michael Heise, Chefvolkswirt der Dresdner Bank: „Wenn die Lebenserwartung weiter so steigt wie in den vergangenen 30 Jahren, wird langfristig ein Renteneintrittsalter von über 67 notwendig. Sonst ist das System nicht bezahlbar. Wer länger Rente bezieht, muss länger einzahlen.“

Der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), Klaus Zimmermann: „Es ist längst klar, dass nur die Rente mit 70 langfristig Entlastung bringt. Nur wenn sie bis 2030 eingeführt wird, sind größere Leistungskürzungen oder Beitragserhöhungen vermeidbar.“ Noch weiter geht der Präsident des Münchner Ifo-Instituts, Hans-Werner Sinn: „Nach Berechnung der Uno müssten die Deutschen bis 77 arbeiten, wenn man das heutige Rentenniveau ohne Erhöhung der Beitragssätze und Steuern beibehalten will. Eine absurde Zahl? Dies gibt Sinn schon zu, meint aber, dass die Zahl 77 zeigt, „wie wenig wir die Lage im Griff haben und dass die Rente mit 67 nicht ausreicht“.

Natürlich gibt es Widerstände gegen solche Positionen. So bezeichnete der SPD-Sozialpolitiker Karl Lauterbach die von Schäuble ins Gespräch gebrachte erneute Anhebung des Rentenalters als „absurd“. Für Horst Seehofer von der CSU ist sie „oberflächlich

Welche Anforderungen müssen erfüllt sein, damit das hier ausführlich beschriebene Lebensversicherungsprodukt als „Long-Life“- oder „Methusalempolice“ bezeichnet werden kann? Antworten:

- Ein Lebensversicherungsprodukt, das ab einem bestimmten Alter des Kunden Geld zum Abruf bereitstellt.
- Das Geld wird von der Versicherung nach Vorgaben des Kunden und/oder in Absprache mit dem Berater angelegt (z. B. im Deckungsstock, in Aktienfonds, in Rentenfonds, in Garantieprodukte, in gemanagte Portfolios etc.).
- Entnahmen durch den Kunden sind jederzeit in beliebiger Höhe möglich.

Das Produkt läuft lebenslang (mindestens bis Alter 99 bzw. 100). Eine vorzeitige Beendigung ist ganz nach Kundenwunsch jederzeit ohne Nachteile wie Stornoabzüge möglich. Beim Abschluss sollten keine Gesundheitsfragen gestellt werden. Zusätzliche Kosten für einen hier ja überflüssigen Todesfallschutz verbieten sich quasi von selbst.

Aus einem Brief von Martin Panitz (Fachwirt für Finanzberatung, IHK, Versicherungskaufmann, IHK) von der Bezirksdirektion & Ausschließlichkeitsvertretung der Gothaer Versicherungsbank VVaG in Düsseldorf an PERFORMANCE: „Ihren Artikel fand ich sehr gut (Methusalem, PERFORMANCE Nr. 11/2007) ). Mein Versicherer, die Gothaer, bietet mit der Gothaer VarioRent Plus bereits heute

und unverantwortlich“. Denn, so Seehofer weiter: „Wer ohne tatsächliche Verbesserung der Beschäftigungschancen älterer Arbeitnehmer das Renteneintrittsalter erhöhen will, will in Wirklichkeit die Renten kürzen.“

Proteste von dieser Art wird es zwar noch lange geben. Aber schon nach der nächsten Bundestagswahl dürfte sich zeigen, dass die Fürsprecher einer Verlängerung des Renteneintrittsalter von 67 auf 70 die stärkeren Bataillone haben. Aus solchen Einschätzungen ergeben sich für die Gestaltung von privaten Vorsorgeprodukten natürlich neue Anforderungen, die den heute schon richtig erkennbaren Trend in Richtung „Long Life“, „Whole Life“ oder „Methusalem“ enorm verstärken werden.

### Fondsgebundene Produkte

In der klassischen, an den Deckungsstock gebundenen Lebens- bzw. Rentenversicherung ist dem Verfasser derzeit kein Produkt bekannt, das die Voraussetzungen für „Long Life“ erfüllen kann. Im Bereich der fondsgebundenen Produkte gibt es dagegen bereits einige Versicherungsunternehmen, die entsprechende Lösungen anbieten. Wir werden uns also im Folgenden mit solchen Lösungen beschäftigen. Aufgrund der grundsätzlichen Chance-Risiko-Struktur bedeutet dies, dass man hier gut mit einer Direktanlage in einem Fondsdepot vergleichen kann.

Beide Formen haben vergleichbare Anlagen. Sie sind nicht unbedingt zur Zahlung einer lebenslangen Rente vorgesehen. Jederzeit stehen sie in beliebiger Höhe für Entnahmen zur Verfügung. Punkte wie garantierte Rentenfaktoren, in einer Rentenvorsorge unerlässlich, können hier wegen der freien Verfügbarkeit komplett vernachlässigt werden.

Damit zum Thema Kosten. Unreflektiert wird die Fondspolice von Verbraucherschützern als zu teuer verurteilt. Vergleicht man eine leistungsstarke Fondspolice mit der Anlage in Fonds ohne Ausgabeaufschläge über einen Discount-Broker und nimmt weiterhin an, dass der Fonds über Jahrzehnte nie gewechselt wird, dann ist diese pauschale Aussage natürlich richtig. Hierbei werden aber Äpfel mit Birnen verglichen. Die Masse der Kunden ist in finanziellen Dingen nicht erfahren genug, um ohne Beratung eigenverantwortlich die richtigen Entscheidungen (Wahl der passenden Fonds) treffen zu können.

Professionelle Beratung zur Vermögensgestaltung wird dann benötigt. Und die gibt es nun mal nicht zum Nulltarif. Das heißt, der Kunde eines Discount-Brokers ist in der Regel nicht der Kunde eines qualifizierten Finanzberaters. Ein weiterer Punkt: Einen Fonds über Jahrzehnte halten, das ist an Unsinnigkeit kaum zu überbieten. Es reicht, sich die letzten zehn Jahre und die jeweiligen „TOP-Fonds“ zu betrachten. Kein Fonds ist für jede Börsenphase immer geeignet. Wechsel sind wirtschaftlich und unter Risikogesichtspunkten ebenso erforderlich wie sinnvoll.

Zusammenfassend können wir hier festhalten: Wenn Fonds ohne

Police gekauft bzw. getauscht werden, wird als Gebühr für die Beratung ein Ausgabeaufschlag fällig. Läuft ein Depot beispielsweise 20 Jahre, so werden während dieser Zeit mindestens vier bis fünf Wechsel der Fonds durchgeführt (in der Praxis wesentlich mehr). Vier Wechsel wären eine hohe Gesamtkostenbelastung. Wobei jeder Wechsel nach einer Erhöhung des Depotwertes (bezogen auf den ursprünglichen Depotwert) erheblich höher ausfällt.

Wenn nun eine Fondspolice (fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung) nahezu beliebig viele Fondswechsel immer ganz ohne Ausgabeaufschläge zulässt, dann relativiert das die Kostenbelastung einer fair kalkulierten Lebensversicherungspolice von sieben bis zwölf Prozent ganz erheblich. Letzten Endes steht also der Anleger, der seine Fonds häufiger wechselt, mit einer Fondspolice deutlich besser da.

Noch mal deutlich vorteilhafter wird es dann am Ende der festen Vertragslaufzeit. Die Kosten einer Fondspolice sind auf die Vertragsdauer kalkuliert; bei ratierlichen Einzahlungen meist die Beitragszahlungsdauer. Die eingangs beschriebene Verfügungsphase bis zum Tod kann beim Abschluss kostenmäßig (zum Glück) gar nicht berücksichtigt werden. Das heißt, diese Option kostet den Kunden zunächst einmal kein Geld. Berechnet wird dann erst nach der Grunddauer eine Gebühr für jedes Jahr, in dem der Vertrag dann tatsächlich noch besteht. Je nach Versicherungsunternehmen werden nun unterschiedlich hohe Vertragsverwaltungs- bzw. Stückkosten berechnet, die aber größtenteils lächerlich niedrig sind. Dazu einige Beispiele:

Finance Life: 18 Euro p. a. pauschal  
Helvetia: 72 Euro p. a. abzügl. Überschüsse  
(derzeit ca. 35 Euro effektiv)  
Vorsorge: 36 Euro p. a. pauschal

Kommentar: Eine jährliche Gebühr für die Vertragsführung von weniger als 40 Euro. Und darin sind dann auch noch alle Fondswechsel komplett ohne Ausgabeaufschläge enthalten – plus die eingangs erwähnten Steuervorteile. Spätestens im Rentenalter schlägt also eine solche Police von den Kosten her jedes normale Anlagendepot um Längen. Berücksichtigt man unter diesen Umständen den jahrzehntelangen Vorteil in der Gesamtkostenbetrachtung, dann ist hier das Thema Kosten keines mehr, weil nun alles für die Fondspolice spricht.

Einen ganz neuen Weg schlagen derzeit diverse Anbieter mit Verträgen ein, die weder eine Mindestlaufzeit noch feste Vertragskosten beinhalten. Anfänglich wird eine Einrichtungsgebühr für den Vertrag, prozentual abhängig von der Anlagehöhe, berechnet (vergleichbar mit Ausgabeaufschlag). Danach gibt es für den Versicherungsmantel eine jährliche prozentuale Gebühr (bezogen auf den jeweiligen Depotwert), in der die Vertragsführung und sämtliche Fondswechsel enthalten sind. So bezahlt der Kunde lediglich Gebühren für die Zeiten, in denen er den Vertrag tatsächlich nutzt. Bei längeren Laufzeiten kann dies aber je nach Kalkulation deutlich teurer werden als mit herkömmlichen Angeboten.

## Anbieter

Kommen wir zu der Frage, wer eine „Long-Life-“ oder „Methusalemempolice“ zumindest in Ansätzen bereits anbietet. Die großen Namen sind es jedenfalls nicht, die hier auffallen. Denn auch hier sind die kleinen und innovativen Spezialisten die Vorreiter. Dazu eine Übersicht, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

Deutsche Gesellschaften: Hier finden wir die normalen Fondspolices, nach dem Methusalemprinzip gestaltet. Die Anbieter haben inzwischen eigentlich alle eine mehr oder weniger große konzernunabhängige Fondspalette, gemanagte Portfolios und Garantiefonds zur Auswahl. Hier kann also auch gut „Rosinenpicken“ betrieben werden.

Delta Lloyd: Mit neuem und qualitativ überzeugendem Angebot am Markt.

HDI-GERLING: Eigentlich eine Lebensversicherung, die aber auf Wunsch ohne Gesundheitsfragen erhältlich ist – dadurch relativ hohe Kostenbelastung.

Helvetia: Einer der Pioniere der „Methusalemempolice“ in Deutschland mit einem sehr preisgünstigen Angebot.

Vorsorge: Die Tochter der Victoria offeriert eine anspruchsvolle Fondspalette, darunter zwei Garantiefonds unterschiedlicher Anbieter zur Auswahl.

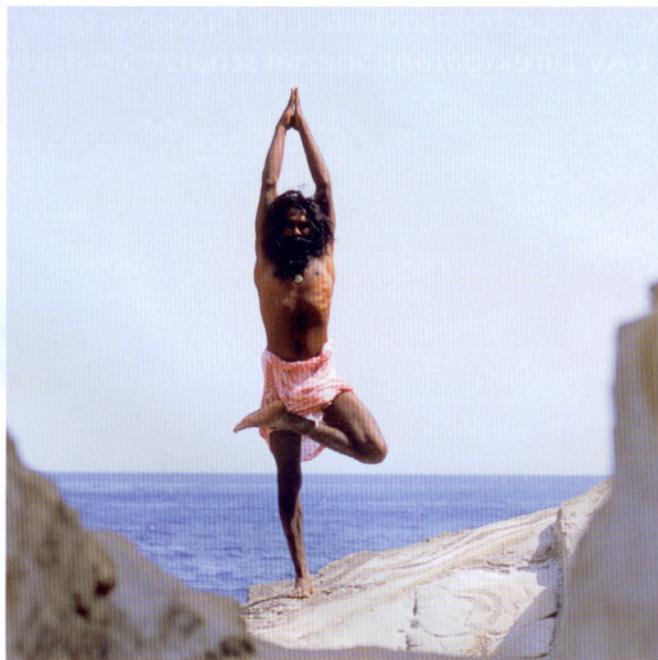
Unter den österreichischen Anbietern ist nach Kenntnis des Verfassers derzeit eigentlich nur Finance Life in Deutschland aktiv. Finance Life gehört zur UNIQA-Gruppe und offeriert eine Rentenversicherung nach deutschem Recht. Mit einem innovativen Garantiefondskonzept (analog den anderen Garantiefonds ein Fonds mit Höchstkursgarantie, CPPI-Modell), das um eine besondere Variante erweitert wurde: Der Aktienanteil, auch direkt vor Auszahlung, beträgt immer mindestens 40 Prozent. Dadurch können selbst gegen Ende der Laufzeit hin immer noch gute Renditen erzielt werden.

Britische Anbieter: Eine Vorreiterrolle spielten die Briten mit ihren „Letztversterbenden-Polices“. Je nach Anbieter erfolgt die Anlage im Deckungsstock der Versicherung bzw. in separaten „Pools“ oder auch mit Garantien unterlegten Fonds.

## Luxemburg

In der Vergangenheit hatten Luxemburger Polices einen großen Nachteil wegen der von der Aufsicht vorgegebenen starken Reglementierung der Fondszusammenstellung bzw. der zulässigen Gewichtung durch den Anleger. Das hat sich inzwischen geändert. Auch „Ummantelungen“ von freien Depots sind möglich. Reine Fondspolices sind das dann aber nicht mehr. Großer Vorteil des Standortes Luxemburg ist das mit dem Bankgeheimnis absolut vergleichbare „Versicherungsgeheimnis“.

Beispiel Lombard: Gehört zu der britischen Friends Provident und bietet speziell für das Segment der sehr vermögenden Privatkunden („Wealth Management“) zugeschnittene Lösungen. Lom-



bard International Assurance S.A. ist nach Prämienaufkommen die größte Lebensversicherungsgesellschaft in Luxemburg. In der Regel bietet Lombard so wie auch die anderen Versicherungsgesellschaften in Luxemburg eine Kombination aus zwei Dienstleistungen: eine steuerlich attraktive, flexibel zu gestaltende Lebensversicherung und eine Vermögensverwaltung in Zusammenarbeit mit ausgewählten Privatbanken.

Eine Konstruktion wie die Vermögensverwaltung innerhalb einer solchen Police ist rechtlich etwas anderes als das klassische Bankdepot. Denn der Fiskus betrachtet in diesem Fall nicht die Vermögensanlagen innerhalb der Versicherung, sondern die Versicherungspolice als äußerer Mantel oder Hülle. „So kann der Anleger seine langfristig planbaren Vermögenswerte vor einer laufenden Besteuerung schützen, steueroptimierte (Teil-) Entnahmen tätigen und nicht selbst benötigte Gelder einkommenssteuerfrei und vorsorgegemäß so auf seine Nachkommen übergehen lassen, wie dies im Rahmen seiner finanziellen Lebens- und Nachfolgeplanung passt“, erläutert Danielle Schumacher, Beraterin bei Lombard in Luxemburg.

„Luxemburg ist vermutlich der internationale Finanzstandort in Europa schlechthin“, meint Fernand Grulms, Geschäftsführer der Finanzagentur Luxembourg ForFinance, die das kleine Land im Ausland als Finanzplatz vermarktet. Einiges hält man sich besonders darauf zugute, dass das Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. Ende März 2007 Jahres bekannt gab, seinen Konzernhauptszitz von Köln nach Luxemburg zu verlagern. Matthias Graf von Krockow, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter von Europas größter unabhängiger Privatbank: „Die erfolgreiche Entwicklung Luxemburgs ist Vorbild für unsere eigene Strategie, aus dem Herzen Europas heraus die Sal. Oppenheim Gruppe weiterzuentwickeln.“

Oppenheims Übersiedlung nach Luxemburg dürfte bei etlichen deutschen Assekuranzkonzernen die Bereitschaft verstärken, ihre Dependancen in dem Großherzogtum auszubauen. In diesem Zusammenhang wäre die Aspecta Luxemburg zu nennen, der luxemburgische Ableger der deutschen Aspecta (HDI-GERLING), die eine dem Methusalem-Modell entsprechende Mantelpolice für beliebige Bank- oder Fondsdepots bereits anbietet.

Norbert Heinen von der Beratungsgesellschaft Deloitte (vorher Gerling-Chef in Köln) will von zurzeit sieben Gesellschaften wissen, die Töchter in Luxemburg oder Irland gründen wollen, um die Policen anschließend zu reimportieren. Dies hängt auch mit dem ab 2008 verbindlichen neuen Versicherungsvertragsgesetz (WG) zusammen, das u. a. die Beteiligung der Kunden an den stillen Reserven und höhere Rückkaufswerte vorsieht. Da sich die Lebensversicherungen in Deutschland von diesen Regelungen in ihrem Geschäft als eingeengt empfinden, versuchen sie es mit Ansiedlungen in Standorten, die als liberaler empfunden werden. „Moderatere Anlagerestriktionen ermöglichen eine höhere Performance“, erklärt Aspecta-Chef Hans Löffler.

## Liechtenstein

Dieses winzig kleine Land hat sich auf geschickte Weise als alternativer Standort zu Luxemburg profiliert. Dass es hier derzeit eine Reihe von Neugründungen gibt, hängt damit zusammen,

dass liechtensteinische Policen für deutsche Anleger einen echten Mehrwert bieten können. Wie hier schon beschrieben, hat Liechtenstein neben einem dem schweizerischen Bankgeheimnis vergleichbaren Versicherungsgeheimnis den großen Vorteil des „Konkursprivilegs“ (Unpfändbarkeit einer liechtensteinischen Police durch die Gläubiger im Falle einer Privatinsolvenz). Ganz wichtig dabei aber: Die Police muss nach liechtensteinischem Recht ausgestellt werden. Einige Anbieter gestalten jedoch ihre Bedingungen nach deutschem Recht, was natürlich entsprechend nachteilig für den Kunden ist.

In Liechtenstein haben die Mantelpolicen eine hohe Bedeutung. Das erfordert meist Einmaleinzahlungen von mindestens 100.000 Euro und mehr – dafür ist man dann in der Anlage der Gelder bzw. der Wahl des Vermögensverwalters und der Depotstelle vollkommen frei und hat weit über fondsgebundene Produkte hinausgehende Chancen. Rätierliche Policen werden kaum angeboten und wenn, dann nicht als „Methusalempolice“.

Dies wird sich auch deshalb bald ändern, weil sich bei deutschen Lebensversicherern der Trend abzeichnet, verstärkt ins Ausland zu gehen. „Wir gründen für einen Investor derzeit in Liechtenstein eine Lebensversicherung, die als neutrale Plattform mehreren deutschen Versicherern zur Verfügung stehen soll, um wettbewerbsfähige Produkte zu reimportieren“, erklärte beispielsweise Erich Riedlbauer von der gleichnamigen Unternehmensberatung in Hamburg gegenüber dem Handelsblatt. Seine Auftraggeber sollen namhafte deutsche Lebensversicherer sein.

## Mantelpolicen

Zu den aktuell immer stärker aufkommenden Mantelpolicen aus Luxemburg oder Liechtenstein:

Ein Kunde hat ein Vermögen von mindestens 100.000 Euro auf einem beliebigen Depot bei seiner Hausbank. Dieses wird von der Bank oder einem zugelassenen Vermögensverwalter (nach §32 KWG) gemanagt.

Der Kunde möchte nun die Abgeltungssteuer vermeiden und trotzdem ungehindert notwendige Umschichtungen im Depot durchführen lassen. Um das zu erreichen, bringt er nun das Depot als Sacheinlage in einen Versicherungsvertrag ein. Dabei bleibt die Zusammensetzung des Depots vollkommen unverändert, es bleibt bei der bisherigen Depotbank und auch der Verwalter bleibt identisch. Es ist nun lediglich nicht mehr im Besitz des Kunden, sondern im Besitz der Versicherung. Dafür erhält der Kunde eine Versicherungspolice, deren Anlage eben dieses Depot ist.

So wird sichergestellt, dass die Anlage genauso wie bisher weiterläuft, die Abgeltungssteuer aber nicht anfällt.

Bei Auszahlungen aus dem Vertrag gilt dann entweder der reguläre persönliche Steuersatz oder das günstige Halbeinkünfteverfahren.

### Anbieter nach deutschem Recht:

Prisma Life. Am deutschen Markt besonders offensiv.

Quantum Life. Anbieter von speziellen Innovationen, bei denen z. B. geschlossene Fonds, Private-Equity-Investments oder auch Zertifikate ummantelt werden.

Anbieter mit liechtensteinischem Versicherungsvertragsrecht:

Swiss Life Liechtenstein (früher Capital Leben). Der Marktführer für Mantelpolicen nach liechtensteinischem Recht.

Fortuna: Die Tochter der Generali ist mit rätierlichen Produkten bekannt geworden, die jedoch nicht die Anforderungen einer Methusalempolice erfüllen. Das Spektrum wurde um Mantelpolicen erweitert.

Für alle Anbieter gilt: Zuzahlungen während der Vertragsdauer sind stets möglich. Im Falle von Rentenversicherungen sind die Rentenfaktoren meist nicht garantiert. Die Prüfung der Bedingungen ist folglich stets notwendig.

Fazit: Gerade wegen der anstehenden Abgeltungssteuer sind Lebensversicherungen in Form der hier dargestellten „Long-Life-“ oder „Methusalempolice“ eine echte Alternative. Will ein Anleger steuerliche Optimierungen und kann er eine gewisse Mindestvertragsdauer akzeptieren, dann gibt es praktisch keine Alternative mehr. Das gilt ab 2009 im Vergleich für rätierliche Sparpläne ebenso wie für Einmalanlagen.

### Chancen

---

Nach so viel theoretischen Betrachtungen ist es nun an der Zeit, die Chancen herauszustellen, die diese tief greifenden Änderungen für den Vertrieb bieten. Denn nur wer sich hinreichend schnell auf die veränderten Bedingungen einstellt, wird Vorteile daraus ziehen können. Folgende Überlegungen und Schritte sind zu empfehlen: Realistische Bestandsaufnahme Ihres Unternehmens und Ihrer Stellung am Markt.

Was hat sich seit Ende 2004 geändert? Haben Sie wirklich noch ausreichend Neugeschäft? Oder zehren Sie noch immer von alten Verträgen? Wenn Letzteres der Fall ist, sieht es ohne Veränderung für Sie kritisch aus. Analysieren Sie auch Ihren Bestand. Wie verteilt sich das Geschäft auf Sach, Kranken und Leben? Wo haben Sie im Lebensbereich die meisten Verträge, wo das meiste Neugeschäft und mit welchen Kunden?

*Überprüfen Sie ganz objektiv, wie Sie mit den Veränderungen seit Einführung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie umgehen.* Haben Sie das grundsätzliche Vorgehen einmal für sich in Stichpunkten nachvollziehbar definiert? Haben Sie klare Vorstellungen davon, wie ihre Dokumentationen aussehen müssen? Wenn nein: Dann legen Sie das gleich am kommenden Wochenende fest. Es gibt dazu genügend praxisorientierte Handbücher. Entwickeln Sie ein Standardverfahren mit den dafür notwendigen Formularen. Das hilft Ihnen enorm, Sicherheit zu gewinnen und spart Zeit. Beschäftigen Sie sich intensiv mit den Anforderungen an Sie durch das neue VVG.

*Notieren Sie, wie Ihre Tätigkeit aussehen wird.* Wollen Sie wirklich dreimal für einen Minivertrag zum Kunden fahren? Oder möchten Sie nur noch betriebswirtschaftlich sinnvoll arbeiten? Zum Beispiel, indem sie bestimmte Sparten nur noch dann anbieten, wenn der Kunde auch andere Sparten bei Ihnen nutzt. Dann legen Sie ein Verfahren fest, wie Sie künftig grundsätzlich arbeiten werden.

*Definieren Sie Ihre Zielgruppe, bei der Sie am besten ankommen und erfahrungsgemäß die meisten ertragreichen (nicht die reine Anzahl, nicht nur die interessantesten, sondern die in der Gesamtheit lukrativsten) Verträge schreiben.* Sobald die neuen Produkte für 2008 in ausreichender Zahl vorliegen: Machen Sie Ihre vom Gesetzgeber geforderte objektive Marktuntersuchung, die aber für die gesamte Zielgruppe nutzbar ist. Die Unterlagen dazu legen Sie in einem speziellen Ordner ab (z. B. „Marktuntersuchung 2008 für Zielgruppe XY“). Archivieren Sie dauerhaft und sicher. Planen Sie für das nächste Jahr ganz konkret Ihre Vertriebsaktivitäten in Bezug auf diese Zielgruppe. Definieren Sie Ihr Vorgehen, Ihre Ansprache, die Reihenfolge der Schritte zum Abschluss, den eigentlichen Beratungsablauf, Ihre Entgegnungen auf Standard Einwände des Kunden etc.

*Halten Sie das alles schriftlich fest, ein einfaches Word-Dokument genügt.* Im Idealfall machen Sie sogar eine richtige Checkliste daraus und drucken sich für jeden potenziellen Kunden ein Exemplar aus. Das versehen Sie mit Namen und haken die jeweiligen Schritte ab. Kommt es nicht zum Abschluss, legen Sie die Checkliste in einem speziellen Ordner ab. Damit haben Sie auf ganz einfache Weise eine Übersicht zu den nicht zum Abschluss gekommenen Verbindungen. Und wenn Sie auf einen bestimmten Punkt für den Misserfolg besonders häufig stoßen? Dann überprüfen Sie Ihr Vorgehen an diesem Punkt selbstkritisch. Denn etwas scheint genau da Ihren Erfolg zu verhindern. Ändern Sie es.

### Offenlegung der Produktkosten

---

Fordern Sie Unterstützung von dem für Sie zuständigen Maklerbetreuer des Versicherungsunternehmens an. Planen Sie mit ihm gemeinsam Ihre Schritte. Prüfen Sie die optimale Darstellungs- und Vorgehensweise beim Kunden zusammen. Sicherlich hat er einige spezielle hilfreiche Tricks und Kniffe für Sie; vielleicht auch zusätzliche Unterstützung durch die Marketingabteilung des Unternehmens. Definieren Sie den Mehrwert, den Sie Ihrem Kunden bieten. Warum soll der Kunde gerade mit Ihnen zusammenarbeiten und keinem anderen? Was sind Ihre besonderen Vorteile? Was machen Sie anders / besser / sympathischer / aktiver / moderner / flexibler / persönlicher / ... als andere?

Machen Sie aus diesen Argumenten einen einfachen Flyer (DIN A 4 quer, Vorder- und Rückseite mit jeweils drei Spalten, dann zweimal gefaltet), den Sie Ihrem Kunden im Erstgespräch zusammen mit den verpflichtenden Erstinformationen übergeben. Denken Sie sich in das ganz unangenehme Thema der Offenlegung der Produktkosten ein. Wie preissensibel ist Ihre Zielgruppe? Wie gut ist Ihr Service? Sind Sie wirklich richtig fit in der Argumentation, warum Sie als Berater Ihr Geld wert sind? In der Vergangenheit haben sich damit die wenigsten beschäftigen müssen. Umso wichtiger ist es jetzt, sich rechtzeitig darauf vorzubereiten.

Wie gehen Sie damit um, wenn der Kunde eine Provisionsabgabe fordert? Haben Sie immer einen Zeitungsartikel oder Text dabei, mit dem Sie dem Kunden beweisen können, dass er Illegales von Ihnen fordert, auf das Sie natürlich nicht eingehen können? Haben Sie Ideen, welches Alternativangebot Sie einem Kunden machen können (z. B. Geschenk eines Abendessens in einem hochwertigen Restaurant, eine gute Flasche Wein). Oder: Gibt es passende Produkte ausländischer Anbieter, für die diese Informationspflichten nicht gelten?

Besprechen Sie diese Themen ganz offen mit Ihren Mitarbeitern – egal, ob Innen- oder Außendienst. Hier sollten alle ausreichend informiert sein, um später eine aus der inneren Überzeugung kommende Argumentation für den Kunden zu haben.

All dies sind nur Anregungen. Seinen eigenen Weg muss sich jeder selbst suchen. Das war schon immer so – und das gilt jetzt erst recht.

**Thomas Adolph**