

ALTERNATIVE WEGE IN DER BERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND. VON MATTHIAS STEINHÄUER

Vermögensstruktur und Generationenübergang optimal planen

Langfristige strategische Vermögensplanung beinhaltet grundsätzlich auch die Überprüfung der Spielräume, welche sich vor dem Hintergrund einer optimalen Steuerplanung ergeben. Dies gilt auch und besonders im Zusammenhang mit der vorgesehenen Übertragung von Vermögen. Nach unserer Erfahrung machen sich zu viele Vermögensinhaber zu wenig Gedanken über die Risiken einer nicht ausreichend durchdachten Strukturierung ihres Kapitals und nehmen damit gleichzeitig nicht die Chancen wahr, welche eine langfristig optimierte Vermögensplanung bietet. So kennen die meisten Anleger auch größerer Vermögen viele Möglichkeiten der Strukturoptimierung erst gar nicht. Fatalerweise trifft dies in den meisten Fällen auch auf die jeweiligen steuerlichen Berater zu.

Ein gutes – jedoch immer auch auf den Einzelfall abzustimmendes – Beispiel ist die so genannte Lombard-Police. Bei ihr handelt es sich prinzipiell um eine klassische Vermögensverwaltung, welche mit den steuerlichen und rechtlichen Vorteilen einer Lebensversicherung im europäischen Ausland kombiniert wird – selbstverständlich völlig legal und unter Wahrung aller Offenlegungsvorschriften. Die mit dieser Konstruktion verbundenen Ziele können vielfältig sein: Steht bei dem Einen die Einkommen- und erbschaftsteuerliche Optimierung der Vermögensstruktur im Vordergrund, ist es beim Anderen vielleicht der Schutz des Privatvermögens vor dem Zugriff Dritter (Insolvenzschutz) und beim Dritten möglicherweise der einfache und flexible Übertrag von Vermögen auf Folgegenerationen. In den Hintergrund tritt dagegen in aller Regel der eigentliche Zweck einer Lebensversicherung, nämlich die Bereitstellung einer hohen Versicherungssumme im Risikofall.

Der Lombard-Police liegt ein grundsätzlicher Unterschied in den gesetzlichen Vorschriften für deutsche Versicherungen gegenüber ausländischen Anbietern zugrunde: Während bei hiesigen Versicherungen die Versicherungsgesellschaft – und nur sie – das im Deckungsstock angesammelte Vermögen aller Versicherer verwaltet, dürfen Versicherer im europäischen Ausland individuell verwaltete Deckungsstöcke für ihre Versicherten bilden. Das bedeutet, nicht die Versicherungsgesellschaft verwaltet nach eigenem Ermessen die vereinigten Vermögenswerte aller Versicherten, sondern der Versicherte selbst – oder ein von ihm beauf-



tragtes Wertpapierdienstleistungsunternehmen – besorgt die Vermögensverwaltung seines persönlichen Deckungsvermögens. Dies ermöglicht die Berücksichtigung individuellster Anlagewünsche und –strategien. Der Kapitalgeber braucht also auf die gewohnte und mit Recht beanspruchte maßgeschneiderte Struktur seiner Vermögensanlagen nicht zu verzichten und kann dennoch gleichzeitig die Vorteile der „Vermögensverwaltung im Versicherungsmantel“ nutzen. Die Anlagerichtlinien für individuelle Versicherungsdepots erlauben eine individuelle Vermögenszusammensetzung für jeden einzelnen Versicherten und eine flexible Anpassung an dessen persönliche Belange. Die Konditionen lassen sich in Abhängigkeit vom Versicherungsvolumen frei gestalten. Auch bestehende Wertpapierdepots können als Prämienzahlung eingebracht werden. Als Begünstigte lassen sich mehrere Personen nach unterschiedlichen Quoten einsetzen.

Im Ergebnis am augenfälligsten ist schließlich der einkommensteuerliche Aspekt: Während Zinsen und Renditen, die durch Verkauf von Anlagen innerhalb eines Jahres erzielt werden, üblicherweise voll steuerpflichtig sind, bleiben sie innerhalb der Lebensversicherung steuerlich ohne Belang, soweit der Deckungsstock der Versicherung zwölf Jahre unangetastet bleibt. Diese noch gültige steuerliche Privilegierung ermöglicht – nach Berücksichtigung der anfallenden Kosten – eine Verbesserung der

Nettorendite um mehr als 50%. Darüber hinaus erreicht auch der Vorteil bei der Erbschaft-/Schenkungssteuer in etwa diese Größenordnung. Denn nicht das angesammelte Vermögen selbst, sondern lediglich 2/3 des eingezahlten Kapitals unterliegen der Steuerbelastung.

Die Einsatzmöglichkeiten für eine Lombard-Police liegen auf der Hand: Besonders geeignet ist dieses Modell für diejenigen Vermögensteile, welche langfristig geplant sind, vornehmlich in festverzinslichen Wertpapieren, in Rentenfonds oder anderen steuerpflichtigen Anlagen investiert sind und/oder in die Planung von Schenkung oder Vererbung einbezogen werden sollen.

Für Selbständige und andere Personenkreise mit persönlichem Risiko für das eigene Vermögen im Falle einer Insolvenz oder eines anderen Vermögensschadens ergibt sich darüber hinaus der Vorteil, dass sowohl nach luxemburgischem als auch liechtensteinischem Recht Lebensversicherungen so genannte „höchst persönliche Vermögen“ und somit vor dem Zugriff von Gläubigern geschützt sind. Dieser Rechtsvorteil lässt die Lombard-Police für Unternehmer zu einem bedeutenden Baustein erwachsen, der im Risikofall eine tragfähige Stütze zur Wahrung der Existenz entwickeln kann. Zur Sicherheit trägt – neben der Auswahl seriöser Partner – im Übrigen die auch im europäischen Ausland geltende strenge Überwachung der Versicherungsgesellschaften durch die nationalen Aufsichtsbehörden bei. Der Versicherungsdeckungsstock ist selbstverständlich Eigentum des Versicherten und juristisch wie auch sachlich vom Vermögen des Versicherungsunternehmens getrennt.

Die Nutzung dieser strategischen Variante bei der Vermögensplanung bedarf einer genauen Vorbereitung und der kooperativen Zusammenarbeit der Beteiligten. Der Vermögensinhaber, sein Steuerberater, möglicherweise der Anwalt sowie der Anlageberater müssen hier im Interesse einer ausgewogenen Gesamtlösung Hand in Hand arbeiten, um ein tragfähiges und dauerhaft erfolgreiches Konzept zu entwickeln. Nicht zuletzt deshalb wird der geneigte Interessent sich eilen müssen: Mit dem Beginn des Jahres beschlossenen gesetzlichen Veränderungen wird das Steuerprivileg für Lebensversicherungen gekappt. Individuelle Konzepte müssen daher bis zum 31.12.2004 diskutiert, konzipiert und umgesetzt sein. ■