

Mit Lebensversicherungen dem Fiskus ein Schnippchen schlagen

Versicherungsvertrag schlägt Bankdepot. Und das für die Generation 60 plus. Rolf Klein zeigt in seinem Buch „Private Assurance – Finanz- und Nachlassplanung mit Lebensversicherungen“, wie durch den intelligenten Einsatz von Versicherungslösungen dem Fiskus ein Schnippchen geschlagen werden kann – und zwar ganz legal.



Rolf Klein (Bild: Klein)

Mit dem Einsatz von Fonds und Wertpapieren in einem Versicherungsvertrag hat sich Rolf Klein (<http://www.rkfinanz.de/>) in seinem Buch „Private Assurance – Finanz- und Nachlassplanung mit Lebensversicherungen“ intensiv auseinandergesetzt.

In mehreren Praxisfällen zeigt Klein, wie sich mit dem intelligenten Einsatz von Lebensversicherungen die steuerliche Belastung bei Vermögensübertragungen massiv reduzieren lässt.

Damit räumt er auch mit dem vielfach geäußerten Vorurteil auf, dass Lebensversicherungen für Menschen ab 60 Jahren sinnvollerweise nicht mehr in Frage kommen.

Vorteile bei Erbschaft- und Schenkungsteuer

Die Kunst liegt darin, Lebens- beziehungsweise Rentenversicherungs-Verträge so zu gestalten, dass bei Eintritt des Versicherungsfalles beziehungsweise bei Auszahlung der vertraglichen (Teil-) Leistungen keine Erbschaft- beziehungsweise Schenkungsteuerpflicht eintritt. Aber auch beim Thema Abgeltungsteuer lässt sich mit der richtigen Gestaltung Einiges machen.

Um derartige Gestaltungen vorzunehmen, muss ein erhebliches Wissen in den Bereichen der Einkommen- und der Erbschaftsteuer vorhanden sein. Dieses Wissen wird zumindest teilweise auf den ersten 100 Seiten des Buches vermittelt. Konkrete Strategien und Fallbeispiele gibt es dann erst auf den folgenden 35 Seiten des Buches.

Im ersten Moment mag dieser lange Vorlauf an steuerlichen Grundlagen irritieren. Wer dann aber bei den Fallbeispielen ankommt, merkt schnell, dass ohne dieses Grundlagenwissen die Praxisfälle nicht nachzuvollziehen sind.

Wer sich selbst als Berater an derartigen Fallgestaltungen in der Praxis wagen will, für den reichen selbst die im Buch dargestellten Ausführungen nicht. Mehr als ein Einstieg in dieses interessante Thema kann und will das Buch auch gar nicht leisten.

Praxisbeispiele mit erstaunlichen Ergebnissen

Die Beispiele, die Klein in seinem Buch darstellt und durchrechnet, sind frappierend. In einem Fall geht es um einen Freiberufler, der nach dem Verkauf seiner Kanzlei eine Million Euro für die Altersvorsorge zur Verfügung hat. Als Alternative wird der Kauf eines globalen Rentenfonds mit Entnahmeplan verglichen mit einer Private Assurance-Strategie, die eine Lebensversicherung mit Teilleistungen aus dem Versicherungsvertrag vorsieht.

Als Anlage wird der gleiche Fonds gewählt. Das bemerkenswerte Ergebnis: Auf 30 Jahre gerechnet liegt der Vorteil des Versicherungsvertrags kalkulatorisch bei über 500.000 Euro. Weitere Beispiele beschäftigen sich mit dem Themen Nießbrauch bei Schenkung, Schenkung einer Leibrentenversicherung oder Schenkung unter Ausnutzung der Freibeträge. In jedem dieser Fälle werden die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten genau dargestellt und durchgerechnet.

Attraktive Lösungen häufig erst ab 100.000 Euro

Schon im Vorwort des Buches weist Klein auf das meist verkrampte Verhältnis von Bankern und Investmentberatern auf der einen Seite und Versicherungsexperten auf der anderen Seite hin. Die Folge ist, dass beide Seiten jeweils nur ihre klassische Produktwelt im Kopf haben.

Im Sinne des Kunden sei das nicht, so Klein. Schließlich sollte es nicht um die ideologische Einstellung des Finanzdienstleisters gehen, sondern um die optimierte Lösung für den Kunden. Und die komme leider nach wie vor häufig zu kurz.

Private Assurance-Lösungen sind keine Anlageform für die breite Masse, da derartige Policen häufig erst ab einem Anlagebetrag von 100.000 Euro abgeschlossen werden können. Als Belohnung lockt die große Freiheit: Anders als bei Fonds-Policen im Retailbereich gibt es kaum Begrenzungen bei den Anlagemöglichkeiten, und das unter steuerlich äußerst attraktiven Rahmenbedingungen.

Für derartige Lösungen existiert hierzulande dennoch ein nicht zu unterschätzender Markt. Schließlich werden in Deutschland jedes Jahr rund 200 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt.

Lesetipp:

„Private Assurance – Finanz- und Nachlassplanung mit Lebensversicherungen“, Rolf Klein, Books on Demand GmbH, Norderstedt, 3. Auflage, Februar 2012, 148 Seiten, 39,90 Euro.

Reimar Salzmänn (r.salzmänn@versicherungsjournal.de)

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

Kurz-URL: <http://vjournal.de/-111222>