



Die Elite der Erbschaftsoptimierer

im deutschsprachigen Raum

Oktober 2006

DIE  **WELT**
WELT *am* **SONNTAG**

Ein Blick über die Grenzen erweitert den Horizont

Steuereffiziente Weitergabe von Bankvermögen im In- und Ausland. Professor Dr. Olaf Gierhake von swisspartner Wealth Management AG in Zürich zeigt interessante Ideen auf, wie etwa mit ausländischen fondsgebundenen Lebensversicherungen steuergünstig Vermögen in die nächste Generation gehen kann



Wie vererbt man Bankvermögen?

Die Nachkriegsgeneration hat seit dem zweiten Weltkrieg erhebliche Vermögenswerte in Form von Bankvermögen im In- und Ausland aufgebaut. Diese Generation steht vor nun vor der Aufgabe, die Altersvorsorge und Vermögensnachfolge sinnvoll zu organisieren. Sie möchten erstens ihren Lebensstandard und ihre Gesundheitsversorgung im Alter sicherstellen. Mit zweiter Priorität möchte sie typischerweise ihr Privatvermögen über ihre eigene Lebensspanne hinaus für Kinder, Enkelkinder und/oder andere nahe stehende Personen konservieren. Jährlich werden so allein in Deutschland Bankwerte im dreistelligen Milliardenbereich an die nächste Generation übertragen.

Es mag angesichts dieses »Geldregens« merkwürdig klingen, aber auch die »Vermögensnachfolger« haben es nicht immer leicht. Sie übernehmen eine anspruchsvolle, historisch gewachsene Vermögensstruktur mit unterschiedlichsten Bestandteilen: Zeitaufwendig zu betreuende Unternehmensbeteiligungen, sperrige Immobilien, sowie komplexe Bankanlagen im In- und Ausland wollen künftig von den Vermögensnachfolgern professionell verwaltet werden. Häufig harren auch »Altlasten« einer Neuausrichtung, denn Teile des Vermögens wurden von der Vorgän-

gergeneration im Hinblick auf die Erfahrungen der durchgemachten Weltkriege diskret gehalten. Die Frist der Steueramnestie ist im ersten Quartal letzten Jahres in vielen Fällen ungenutzt verstrichen.

Das Problem ist komplex, denn neben den zum Teil divergierenden Interessen der abgebenden und der aufnehmenden Generation spielen steuerliche und rechtliche Fragestellungen eine wichtige Rolle, insbesondere wenn man den Fiskus nicht mehr als nötig an der Wertentwicklung des Vermögens und dem Vermögensübertrag beteiligen möchte. Zumindest in diesem letzten Punkt besteht zumeist generationsübergreifende Einigkeit.

Das Bankdepot als Lösungsansatz

Was kann man tun? Das Finanzamt spekuliert (meist erfolgreich) auf die Trägheit der Masse, denn wie so oft ist die nahe liegende Lösung steuerlich zugleich die teuerste: Der Vermögensinhaber tut nichts und lässt schicksalsergeben alles so, wie es ist.

Bankvermögen im In- und Ausland erwirtschaftet laufend steuerpflichtige Erträge; insbesondere die Coupzahlungen der bei der heutigen Generation von Vermögensinhabern so beliebten Zinspapiere sind

voll steuerpflichtig. Aber auch Dividenden aus Aktien und künftig auch Wertzuwächse von Wertpapieren unterliegen bei Veräußerung der Besteuerung. Es vergeht zudem kaum ein Tag, wo in der Politik nicht öffentlich und mit hoher Kreativität über weitere Belastungen der von linken Politikern so verhassten Kapitalerträge der »Reichen« diskutiert wird.

Selbst aus einer von vielen Banken bereits als Erfolg gepriesenen Rendite von 6% p.a. werden leicht nach Abzug aller Bankgebühren und Steuern Nettorenditen von 1-2%. Dies ist gerade genug, um die Inflation abzufangen. Reale Wertzuwächse sind bei konservativen Bankanlagen in Anbetracht des derzeitigen Zins- und Gebührenniveaus von Banken – auch längerfristig betrachtet – faktisch ausgeschlossen.

Dies betrifft übrigens sowohl offizielle Konten und Depots in Deutschland, als auch bislang diskret gehaltene Konten im Ausland. Dort sind erstens die Bankgebühren typischerweise deutlich höher als im Inland und zweitens steht auch hier über kurz oder lang die Besteuerung ins Haus. Bereits heute werden von den Auslandsbanken in Luxemburg, Österreich, der Schweiz und Liechtenstein erhebliche, in den nächsten Jahren noch ansteigende Quellensteuern auf Zins- und Dividendenerträge einbehalten und – noch anonym – an die Wohnsitzfinanzämter weitergeleitet. Diese »Anzahlungen auf die tatsächliche Steuerzahlung« ersetzen aber nicht die Deklarationspflicht im Heimatland.

Selbst wenn bis hier hin noch ein kleiner wirtschaftlicher Vorteil der »Offshore-Lösung« gegeben wäre, spätestens beim Übergang der Vermögenswerte in die nächste Generation stellt sich die Frage erneut: Sollen sich die Kinder – wie ihre Eltern – einer Strafverfolgung mit zum Teil drohender Haftstrafe wegen Steuerhinterziehung aussetzen? Sollen sie aufgrund eines Auslandskontos ihre eigene Karriere aufs Spiel setzen, sich in unwürdiger Art mit irgendwelchen Briefcouverts über grüne Landesgrenzen schleichen, ihr Geld nur im Skiurlaub verwenden dürfen? Wenn man eine dieser Fragen verneint, ist eine Nachversteuerung der Erträge spätestens im Erbfolge unvermeidlich. Und hier schlägt der Fiskus dann ohne Gnade doppelt zu: Neben die obligatorischen Steuernachzahlungen der vergangenen zehn Jahre treten Zinsen hierauf und zusätzliche Strafzahlungen.

Als wenn dies alles noch nicht genug wäre, ist beim Generationsübergang selbstverständlich noch die Erbschaftsteuer fällig. Die Höhe dieser Steuer hängt ab von der absoluten (Gesamt-) Vermögenshöhe und dem Verwandtschaftsgrad zwischen Vermögensinhaber und Vermögensnachfolger. Je größer das Vermö-

gen und je weiter die Verwandtschaftsbeziehung, umso teurer wird die Erbschaft; die Bandbreite liegt in Deutschland zwischen 0 und 50% des zu übertragenden Vermögens. Bankvermögen ist auch erbschaftsteuerlich die denkbar schlechteste Variante, Vermögen zu übertragen, denn als Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer dient – ohne Abzüge – der Depotwert zum Todeszeitpunkt. Sind die Familienmitglieder – wie inzwischen häufig bei vermögenden Familien – noch über mehrere Länder verteilt (zum Beispiel deutsche Eltern leben auf Ihrem Alterswohnsitz auf Mallorca, Sohn studiert in Österreich, Tochter lebt in den USA) – so kommen noch Fragen des internationalen Steuer- und Erbrechts mit etwaigen Zusatzbelastungen hinzu.

Was soll der Vermögensinhaber also tun? Wer kann helfen? Der Rechtsanwalt oder Steuerberater kennt zwar die steuerlichen Fragestellungen im Wohnsitzland, hat aber von internationalen Bank- und Vermögensanlagen im Regelfalle wenig Kenntnisse. Die Hausbank? Die hat von steuerlichen und erbrechtlichen Fragestellungen meist wenig Ahnung und kann hierzu bereits aus berufsrechtlichen Gründen nur wenig sagen.

Die Lebensversicherung als Lösungsansatz

Wie so häufig, kann eine Lösung des Problems manchmal näher liegen als man denkt. Bei aller Komplexität sollten wir uns noch mal an die eingangs beschriebene Grundproblematik erinnern. Woran denken breite Bevölkerungsschichten bei »Absicherung des Lebensstandards im Alter«, »Todesfallschutz für Hinterbliebene« und »Vermögensnachfolge«? Richtig, die Lebensversicherung. Die hat steuerliche und rechtliche Vorteile, aber ist die nicht teuer, wenig individuell gestaltbar und intransparent?

Die Antwort lautet ja, allerdings so nur in Deutschland. Andere Länder sind hier deutlich weiter und seit dem die Dienstleistungsfreiheit in Europa gilt, darf man als Deutscher auch ausländische Lebensversicherungen, zum Beispiel aus Luxemburg, Grossbritannien, Irland oder Liechtenstein für die Vermögensnachfolge innerhalb der EU ohne steuerliche Diskriminierung nutzen.

Vergleich mit Beispielberechnung

Um die Auswirkungen der unterschiedlichen Lösungsansätze vergleichen zu können, nehmen wir ein Beispiel mit konkreten Zahlen.

Herr V. (60) aus Darmstadt verfügt heute über ein Bankdepot im Wert von rund einer Mio. Euro. Das

Variante 1 (Bankdepot)								
Laufzeit	0	1	2	3	4	5	...	15
Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	...	2021
Jahresendbetrag nach Steuern und Gebühren	1'000'000	1'029'000	1'058'841	1'089'547	1'121'144	1'153'657	...	1'535'432
Erbschaftssteuer (vom Endbetrag)								-230'315
Endvermögen beim Sohn								1'305'117

Variante 2 (Versicherungslösung)								
Laufzeit	0	1	2	3	4	5	...	15
Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	...	2021
Jahresendbetrag nach Steuern und Gebühren	980'000	1'020'768	1'063'232	1'107'462	1'153'533	1'201'520	...	1'806'095
Erbschaftssteuer (vom Endbetrag)								-100'000
Endvermögen beim Sohn								1'706'095

Vermögen wird absehbar zum laufenden Familienunterhalt nicht benötigt und soll steuergünstig an seinen Sohn S. (35) übertragen werden. Für das Berechnungsbeispiel soll von einer weiteren Lebenserwartung von Herrn V. von 15 Jahren ausgegangen werden. Herr V. bevorzugt eine konservative Anlagepolitik mit überwiegend festverzinslichen Wertpapieren mit einer längerfristig angenommenen Durchschnittsverzinsung von 5 % p.a. nach Bankgebühren und vor Steuern. Herr V. unterliegt in Deutschland annahmegemäß einem Einkommensteuersatz von 42 %. Es sei von einem Schenkungs- beziehungsweise Erbschaftsteuersatz von 15 % ausgegangen.

Fragen wir uns zunächst einmal, was passiert, wenn alles so bleibt, wie es jetzt ist. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vermögensentwicklung im Zeitablauf bis einschliesslich des in 15 Jahren anstehenden Erbgangs an den Sohn (Siehe oben abgebildete Tabelle Variante 1).

Die laufenden Zinserträge i.H.v. 5 % unterliegen jährlich der Einkommensteuer. Das Vermögen wächst damit in den 15 Jahren auf einen Endbetrag von rund 1,535 Mio. Euro an. Im Erbgang unterliegt dieser Zeitwert des Bankdepots der Erbschaftsteuer, so dass dem Sohn nach dem Erbgang ein Betrag von 1,305 Mio. Euro zur Verfügung steht.

Als Alternative nehmen wir nun den Einsatz einer fondsgebundenen ausländischen Lebensversicherung, die zunächst vom Vater auf sein Leben abgeschlossen wird, später dann aber im Zuge der vorweggenommenen Erbfolge an seinen Sohn verschenkt wird. Der Deckungsstock der Lebensversicherung wird nach einer Anlagestrategie des Vaters von einer Bank verwaltet. Hierbei sei von einer zusätzlichen Kostenbelastung durch eine einmalige Abschlussgebühr von 2 % und eine jährlich laufende Ver-

sicherungsgebühr von 0,8 % ausgegangen; die Ergebnisse sind in oben abgebildeten Tabelle Variante 2 angegeben.

Die laufenden Zinserträge unterliegen nicht der Einkommensteuer, jedoch belasten zusätzliche Versicherungs- und Verwaltungskosten die Vermögensentwicklung. Ergebnis: Bereits nach zwei Jahren »überholt« die Performance der Versicherungspolice durch die geringere laufende Belastung das Bankdepot. Die Lebensversicherungspolice wird annahmegemäß während der Laufzeit an den Sohn verschenkt. Die Bemessungsgrundlage für die Schenkungssteuer liegt bei einer laufenden Lebensversicherung bei 2/3 der eingezahlten Beiträge, sofern bestimmte Bedingungen eingehalten werden. Im Berechnungsbeispiel sind somit 15 % auf 666'666 Euro der Schenkungssteuer zu unterwerfen und 100'000 Euro zu entrichten. Im Jahr 15 leistet die Lebensversicherung auf den Todesfall, somit ist der Gegenwert der Lebensversicherungspolice in Höhe von rund 1,8 Mio. Euro auch nach dem seit 2005 geltenden Steuerrecht einkommensteuerfrei zu vereinnahmen.

Ergebnis

Der Vermögensvorteil der Versicherungslösung gegenüber dem Bankdepot nach allen Steuern und Gebühren beläuft sich nach dem Erbgang auf rund 400'000 Euro oder rund 40 % des Ausgangsbetrages. Dieser erhebliche wirtschaftliche Vorteil wird mit der gleichen zu Grunde liegenden Anlagestrategie ohne erhöhtes Anlagerisiko erreicht. Bei größeren Vermögen steigt der wirtschaftliche Vorteil durch den höheren Erbschaftsteuersatz und niedrigere Gebühren noch deutlich an.

Der Kasten auf S. 33 zeigt stichwortmäßig weitere Vorteile auf, die eine Gestaltung mit dieser flexiblen

Form von Versicherungsverträgen in vielen Fällen vorteilhaft erscheinen lassen.

Bereits dieses erste, vergleichsweise einfache Beispiel zeigt: Mit fondsgebundenen Auslandslebensversicherungen lassen sich erhebliche steuerliche und rechtliche Gestaltungsspielräume mobilisieren, die mit einem reinen Bankdepot so nicht darstellbar sind. In vielen Fällen lassen sich auch komplexere Vermögenswerte effizient in die Vermögensnachfolge mit fondsgebundenen Lebensversicherungen integrieren. Übrigens, auch für Vermögensnachfolgen mit Bezugspunkten zu den USA, Kanada und anderen Nicht-EU-Ländern lassen sich steuereffiziente Lebensversicherungslösungen strukturieren.

Handlungsvorschlag

Keiner spricht gerne über die Zeit nach dem eigenen Tod. Das ist verständlich. Eine Tabuisierung oder Verdrängung des Themas nutzt aber im Zweifel nur einem: dem darbedenden Fiskus, der sich freudig die Hände reibt. Wie bei allen steuerlichen und juristischen Fragen tun Betroffene tun gut daran, sich frühzeitig – idealerweise bereits zwei Jahrzehnte vor dem biometrisch wahrscheinlichen Eintritt des Ernstfalls – mit entlastenden Gestaltungsmöglichkeiten zu beschäftigen.

Die idealen Voraussetzungen für eine gute Lösung sind:

- gute, intakte Familienverhältnisse,
- Offenheit bei den Beteiligten, auch über sensible Themen zu reden,
- gute, international versierte Berater mit Ideen und Einfühlungsvermögen und nicht zuletzt
- eine gewisse Beharrlichkeit seitens der Vermögensinhaber oder der Vermögensnachfolger, das Thema nicht »schleifen zu lassen«, sondern bis zu(m) Ende durchzudenken.

Guter Rat ist an dieser Stelle für beide – Vermögensinhaber und Vermögensnachfolger – gefragt. Das Problem ist komplex und mit Standardantworten nicht in den Griff zu bekommen. Die besten Lösungen lassen sich typischerweise dann erzielen, wenn neben einem international versierten ausländischen Versicherungsberater auch die vertrauten Berater der Familie wie Steuerberater, Rechtsanwälte oder die Hausbank in die Lösungsfindung in ihren jeweiligen Tätigkeitsfeldern eingebunden werden. Erfahrungsgemäß lässt sich mit diesem Setup schnell und effizient

Weitere Vorteile ausländischer fondsgebundener Lebensversicherungen:

Verwaltungsvereinfachung in der Steuererklärung: Die Erträge der Versicherungslösung unterliegen nicht der laufenden Einkommensbesteuerung. Die zum Teil aufwändige Informationsaufbereitung zum Zwecke der Abfassung der Steuererklärung entfällt.

Keine Quellenbesteuerung: Die Vermögenserträge aus Zinsen und Dividenden unterliegen – im Gegensatz zu einem herkömmlichen Bankdepot – nicht der Quellenbesteuerung für EU Bürger, wie zum Beispiel der EU-Zinsabschlagssteuer oder der schweizerischen Verrechnungssteuer.

Flexibler Risikoschutz: Die fondsgebundene Lebensversicherung kann über den Mindesttodesfallschutz hinaus um flexible zusätzliche Risikokomponenten ergänzt werden.

Freie Gestaltung der Anlagestrategie: Die Versicherungsnehmer der Lebensversicherungspolice sind bei der Wahl einiger ausländischer Anbieter in der Vorgabe einer Anlagestrategie nicht auf börsennotierte Anlageinstrumente begrenzt. Auch Investitionen zum Beispiel in nicht börsennotierte Unternehmen oder Anlageinstrumente ohne Vertriebszulassung im Wohnsitzland des Versicherungsunternehmens kommen für ein Anlagemanagement grundsätzlich in Betracht. Auf diese Weise lässt sich eine Vermögensnachfolgelösung auch auf den Bereich ausserhalb der typischen Bankanlagen erweitern.

Freie Definition der Vermögensnachfolge: Die Leistung einer Lebensversicherung liegt nicht im Nachlass, es lassen sich Vermögensnachfolgelösungen auch unabhängig von der gesetzlichen Erbfolge strukturieren.

ent eine individuelle Vorsorge und Vermögensnachfolgekonzeption erarbeiten, die nachhaltig über mehrere Jahre hinweg verfolgt und umgesetzt wird.



Professor Dr. Olaf Gierhake



Checkliste für ausländische fondsgebundene Lebensversicherungen

Registrierung im Inland: Die Auslandsgesellschaft muss neben der Registrierung im Heimatland für den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr im Deutschland registriert sein; prüfen kann man dies bei einer Datenbank der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (»BAFIN«) im Internet unter http://www.bafin.de/datenbanken/vu_liste.htm.

Kein Vertriebsbezug zum Inland: Von deutschen »Mittelpersonen« (Banken, Makler und Vermittlern) angebotene Auslands-Versicherungslösungen unterliegen im Regelfalle den Einschränkungen des deutschen Versicherungsvertragsrechtes, auch wenn dies in den Antragsunterlagen nicht erwähnt ist und dort explizit ausländisches Recht vereinbart wurde. Lassen Sie sich im Inland besser von spezialisierten Steuerberatern und Rechtsanwälten bei der Auswahl unterstützen, diese werden ausschließlich von Ihnen mandatiert, erhalten keine Provision und gelten deswegen aus der Sicht der BAFIN nicht als »Mittelperson«. Am besten ist es, die Versicherungsgesellschaft im Ausland zu besuchen und die Verträge dort abzuschließen. So erhalten Sie auch einen guten Eindruck, wem Sie Ihr Geld anvertrauen.

Nennenswertes Risiko: Seit einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums aus dem Dezember letzten Jahres muß eine in Deutschland steuerlich anerkannte kapitalbildende Lebensversicherung einen »nennwerten« Risikotodesfallschutz beinhalten. 1% zusätzlicher Todesfallschutz oder die alte 60%-Mindesttodesfallschutzregelung aus dem Jahr 2004, wie sie leider immer noch in vielen Antragsformularen angeboten werden, reichen dafür nach inzwischen herrschender Meinung nicht mehr aus.

Kein Einfluß des Versicherungsnehmers auf konkrete Anlageentscheidungen: Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen dürfen Versicherungsnehmer keine Weisungen an die von der Versicherungsgesellschaft beauftragten Vermögensverwalter erteilen, jegliche faktisch von der Versicherungsgesellschaft ermöglichte direkte Einflussnahme gefährdet den Versicherungscharakter und damit die steuerliche Anerkennung. Hierzu gehört nach einigen Meinungen bereits die formale Weisungsmöglichkeit des Versicherungsnehmers, welche Bank und welcher Vermögensverwalter mit der Verwaltung des Deckungsstocks zu beauftragen ist.

Flexible Anlagestrategie: Die Formulare des Versicherungsanbieter müssen die Auswahl einer wirklich individuellen Anlagestrategie zulassen. In vielen Fällen ist der Versicherungsnehmer auf Standardanlagestrategien oder Finanzprodukte des Mutterkonzerns des Versicherungsunternehmens beschränkt. Kosten und Leistungen der Policen sind aufgrund versteckter Gebühren (zum Beispiel Vermögensverwaltungsgebühren, Fondsgebühren, Depotgebühren) dann nicht mehr vergleichbar.

Kostentransparenz: Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen können sehr gut auf verschiedenen Ebenen Gebühren »versteckt« werden; in der Argumentation der Anbieter werden häufig nur die günstigen Gebührenkomponenten offen gelegt. Neben den Kosten der Versicherungspolice selbst (zum Beispiel 5% Abschluss, 1% Versicherungsgebühr) entstehen Kosten für die Vermögensverwaltung (meist 0,5-1% p.a.), Fondsgagios und -managementgebühren (je nach Produkt 1-2,5% p.a.), Transaktionskosten (0,25-1,5% des Kaufbetrages), Depotgebühren (üblich 0,2-0,5%). Lassen Sie sich alle Gebühren offen legen und bleiben Sie beharrlich in der Verhandlung, nur die Gesamtkosten entscheiden.

Flexible Antragsformulare: Die Formulare des Versicherungsanbieter müssen individuelle Versicherungsvertragslösungen zulassen. Wichtig wäre, mehrere Versicherungsnehmer, versicherte Personen und Begünstigte zu ermöglichen und Unterschriftsmöglichkeiten für alle diese Beteiligten vorzusehen. Es sollten zum Beispiel Regeln für das Vorversterben des Versicherungsnehmers vorgesehen werden; sichere Termfixklauseln sollten angeboten werden um sicherzustellen, dass Auszahlungen nicht frühzeitig vor dem vom Versicherungsnehmer gewünschten Zeitpunkt (zum Beispiel Volljährigkeit der Begünstigten) erfolgen.