VIENNA-LIFE
VIENNA INSURANCE GROUP

Private Wealth Police

als Vermögensschutz-, Vermögensnachlass- und Vermögensmanagement-Konzept

verfasst von

Dipl.-Betriebsw. (FH)

Rolf Klein

3. Auflage

Krefeld, den 01.08.2021

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort 1

2. Private Wealth Police 2

3. Das Vermögensnachlass-Konzept 3

3.1 Die gesetzliche Erbfolge 3

3.2 Die Erben erster Ordnung 4

3.3 Die Erben zweiter Ordnung 4

3.4 Die Erben dritter Ordnung 5

3.5 Der Ehe- bzw. Lebenspartner 5

3.6 Die Erbengemeinschaft 5

3.7 Die nichtehelichen Lebensgemeinschaften 6

3.8 Pflichtteile 6

3.9 Wie hoch ist der gesetzliche Pflichtteil? 6

3.10 Pflichtteilsergänzungsanspruch 7

3.11 Pflichtteilsergänzungsanspruch bei Lebensversicherungen 7

3.12 Das Erbrecht des Staates 8

3.13 Die Erbschaft- und Schenkungsteuer 8

3.14 Die Steuerklassen 9

3.15 Die Freibeträge 9

3.16 Die Versorgungsfreibeträge 10

3.17 Die Steuersätze 10

4. Die erbschaft- und schenkungsteuerliche Behandlung von Lebensversicherungen 11

4.1 Vertragsgestaltungen im Überblick 11

4.2 Details zum Bezugsrecht 12

4.3 Unwiderrufliches Bezugsrecht 12

4.4 Bezugsrechte zugunsten Minderjähriger 13

4.5 Fallstricke bei der Bezugsrechtsgestaltung 14
4.6 Übersicht zu den Bezugsrechten 16
4.7 Rangfolge festlegen 16
5. Strategien und Fallbeispiele 17
5.1 Die Ironie des Schicksals: Wer erbt, braucht Geld und guten Rat! 17
5.2 Paar ohne Trauschein 20
5.3 Die Termfix-Klausel 20
5.4 Die Überkreuz-Versicherungen 21
5.5 Verbundene Leben 22
5.6 Die Generationen-Steuervorsorge 23
5.7 Die Unternehmer Police 23
5.8 Die Generationen-Policenlösung 25
5.9 Der Nießbrauchvorbehalt 30
6. Das Vermögensschutz-Konzept 36
6.1 Vermögensschutz-Funktion I – Asset Location 36
6.1.1 Der Finanzplatz Liechtenstein 36
6.1.2 Der Staat Liechtenstein (FL) 36
6.2 Vermögensschutz-Funktion II – Asset Allocation (Reale Werte) 37
6.3 Vermögensschutz-Funktion III - Einkommen- bzw. Abgeltungsteuer 37
6.4 Vermögensschutz-Funktion IV – Das unwiderrufliche Bezugsrecht 40
6.4.1 Der Schutz vor Gläubigern 40
6.4.2 Wichtig! Der Vierjahreszeitraum 40
6.5 Vermögensschutz-Funktion V – Konkursschutz des Kundenvermögens 41
6.5.1 Konkurs des Versicherungsunternehmens 41
6.5.2 Befriedigung von Versicherungsforderungen 41
6.5.3 Konkursschutz von Lebensversicherungen in Deutschland 43
7. Das Vermögensmanagement-Konzept 44

7.1 Die Private Wealth Police als Fondsplattform oder Dachfonds light 44
7.2 Die Target Baskets 45
7.2.1 Target Global Sustainable 45
7.2.2 Target Global Income 47
7.2.3 Target Global Balanced 48
7.2.4 Target Global Opportunities 49
7.2.5 Target wikifolio Outperformance 51
7.2.6 Target wikifolio Balanced 52
7.2.7 Target wikifolio Conservative 53
7.2.8 Target wikifolio + Edelmetall 54
7.2.9 Was sind Zertifikate? 55
7.2.10 Wichtige Informationen zu wikifolio 55
8. Vermögensschutz durch Lösung aus Versicherung und Familienstiftung 56
9. Der vermögensverwaltende Versicherungsvertrag 59
9.1 Ertragssteuerliche Regelungen 59
9.2 Einsatzmöglichkeiten im Zusammenhang mit Immobilienvermögen 60
9.3 Vorteile einer vermögensverwaltenden Versicherungslösung 61
10. Die Private Wealth Police in der privaten Finanzplanung 62
10.1 Finanzplanung zur Altersvorsorge 62
10.1.1 Liquidität 1. Grades 62
10.1.2 Liquidität 2. Grades 63
10.1.3 Liquidität 3. Grades 64
10.1.4 Zusammenfassung 64
10.2 Finanzplanung zur Altersversorgung 65
10.2.1 Liquidität 1. Grades 65
10.2.2 Liquidität 2. Grades 65
10.2.3 Liquidität 3. Grades 66

10.2.4 Zusammenfassung 66

11. Die Vienna-Life Lebensversicherung AG Vienna Insurance Group 67

12. Alles muss auf den Prüfstand! 68

13. Whole-Life Versicherung 68

13.1 Betrifft die Private Wealth Police 69

14. Fazit 70

15. Kontaktdaten 71

16. Wichtige Internetseiten 71

17. Rechtliche Hinweise 72

1. Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Vermögensentwicklung der Reichen und Superreichen spricht Bände. Selbst die Finanzkrise 2007 – 2009 hat an den Vermögen der oberen Zehntausend nicht rütteln können. Eine Studie der Boston Consulting Group zeigte, dass die Verluste in diesem Bereich der Gesellschaft bezogen auf diese Finanzkrise bereits 2011 wieder ausgeglichen waren. Auch durch die aktuelle Wirtschaftskrise, ausgelöst durch das Corona-Virus, wird es nicht anders werden.

Woran liegt das? Haben Superreiche einfach mehr Glück als Verstand?

Nein! Aber was sie dem durchschnittlichen Bundesbürger voraushaben, sind versierte Berater(innen).

Die Gewinner der letzten Jahre sind eindeutig diejenigen Investoren, die ihr Vermögen hinsichtlich Steuern, Inflation, Diversifikation und Liquidität strukturiert geplant haben. Auch der Nachlass sollte im Sinne der Familie organisiert sein. Und hierfür braucht es Experten, die all diese Aufgaben übernehmen und interdisziplinär zielführend im Sinne des Kunden agieren.

Das Ihnen vorliegende eBook soll die Potentiale der Private Wealth Police als All-in-One – Konzept für eine Vielzahl von individueller Lösungen zum Vermögensschutz, Vermögensnachlass und Vermögensmanagement beschreiben.

Schon André Kostolany sagte zur optimalen Vermögensaufteilung, dass man 1/3 in Aktien, 1/3 in Immobilien und 1/3 in Anleihen investieren soll, und fügte hinzu; auch 1/3 im Ausland. Vermutlich hätte er aufgrund der aktuellen Zinssituation und Überschuldungsproblematiken eher Währungen statt Anleihen gesagt.

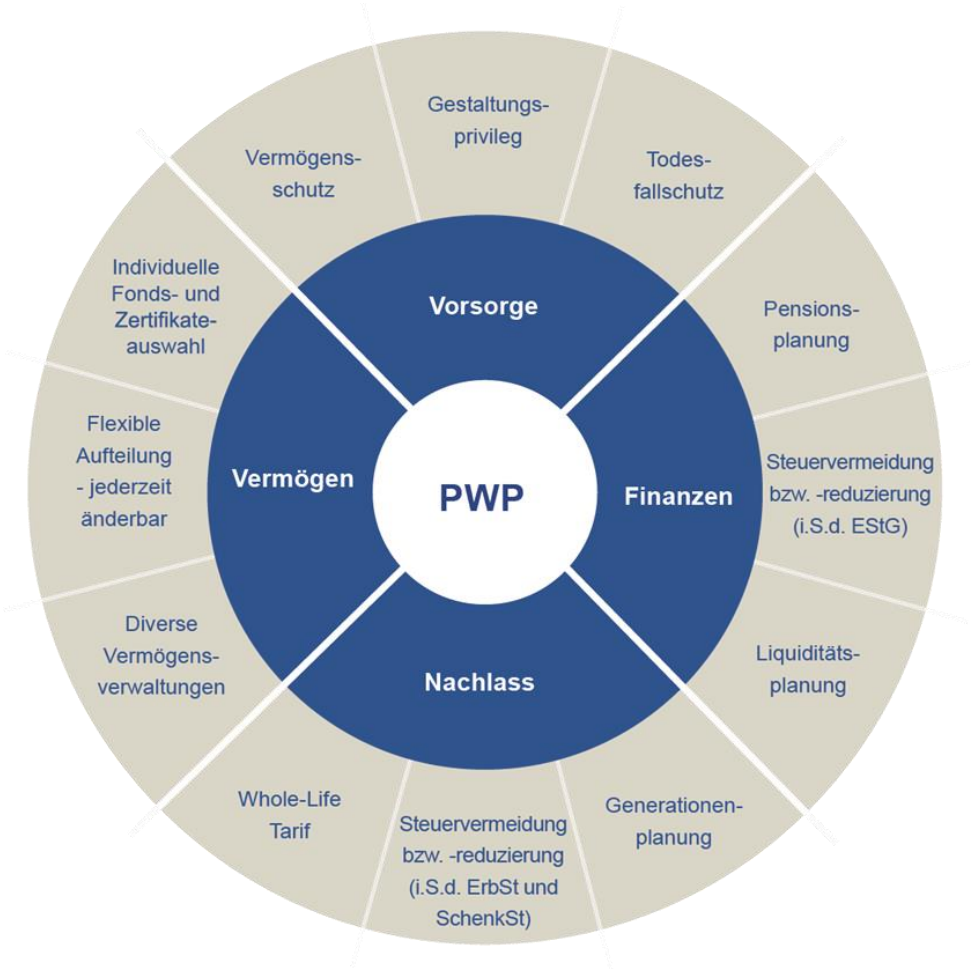
Ihr



2. Private Wealth Police

Die Private Wealth Police, (manchmal auch kurz "PWP"), ist eine Versicherungslösung der Vienna-Life Lebensversicherungs AG Vienna Insurance Group mit Sitz in Bendern / Liechtenstein. Entwickelt wurde die PWP bereits 2012 von Rolf Klein aus Krefeld. Ziel war und ist es, ein Produkt zu kreieren, mit dem ein möglichst umfassendes Wealth Management, für jeden Vermögensträger individuell, umgesetzt werden kann.

Die Potentiale der PWP sind riesig und umfassen das Vorsorge- und Nachlass-management sowie das Finanz- und Vermögensmanagement, übersichtlich in der folgenden Graphik dargestellt:



Die Private Wealth Police verzahnt diese Eigenschaften. Insbesondere durch ihre enorme Flexibilität ist die PWP außergewöhnlich und bietet zudem hervorragende Vermögens-schutzfunktionen.

3. Das Vermögensnachlass-Konzept

Nur eines ist im Leben wirklich sicher - irgendwann werden wir sterben. Wenn wir doch von unserer Endlichkeit wissen, warum beschäftigen wir uns dann nicht mit den daraus resultierenden Konsequenzen für die Angehörigen und Hinterbliebenen?

Die meisten Menschen in Deutschland, etwa 70% versterben, ohne ein Testament zu hinterlassen. Von den verfassten Testamenten wiederum sind laut Statistik die meisten durch formale Fehler ungültig oder gehen am eigentlich gedachten Ziel vorbei.

Frage: „Wissen Sie, was mit Ihrem Vermögen geschieht und wie es um die Versorgung Ihrer Familie bestellt ist, wenn Sie morgen versterben sollten?“ Fast niemand kann diese Frage richtig beantworten. Andererseits sind im Rahmen der Vermögensnachfolge oder Schenkungen häufig genannte Ziele meist die Kernpunkte dieser Fragestellung:

- Absicherung der Familie
- Vermeidung oder Reduzierung der Schenkung- bzw. Erbschaftsteuer
- Zuordnung des Nachlasses (Wer soll was bekommen?)
- Streitvermeidung
- Vermögensschutz
- Finanzielle Unabhängigkeit im Alter
- etc.

Das Ihnen vorliegende eBook soll insbesondere die Möglichkeiten einer individuellen Gestaltung im Sinne des Nachlassmanagements mit einer Versicherungslösung aus Liechtenstein aufzeigen.

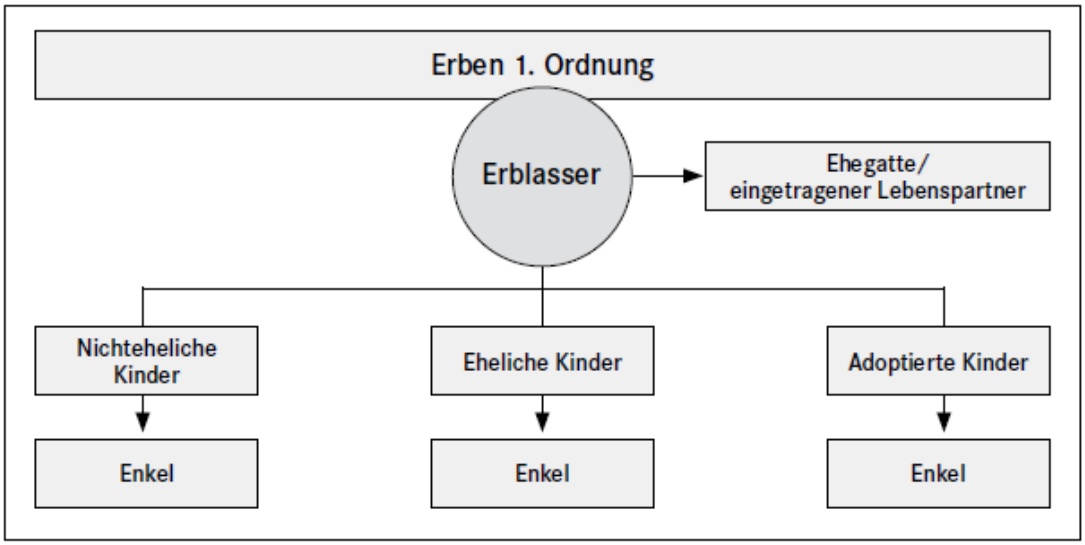
Zitat: Wer in einem Testament nicht bedacht worden ist, findet Trost in dem Gedanken, dass der Verstorbene ihm vermutlich die Erbschaftsteuer ersparen wollte. **(Peter Ustinov)**

3.1 Die gesetzliche Erbfolge

Stirbt jemand ohne Testament oder Erbvertrag, so tritt die gesetzliche Erbfolge (gemäß § 1924 BGB) ein, dabei werden die Verwandten in verschiedene Ordnungen eingeteilt. Durch die Anwendung des Ordnungsprinzips (zunächst Erben 1. Ordnung, dann 2. Ordnung etc.) ergibt sich, dass zum Zeitpunkt des Erbfalls lebende nahen Verwandten alle weiter entfernten Verwandten von der Erbfolge ausschließen.

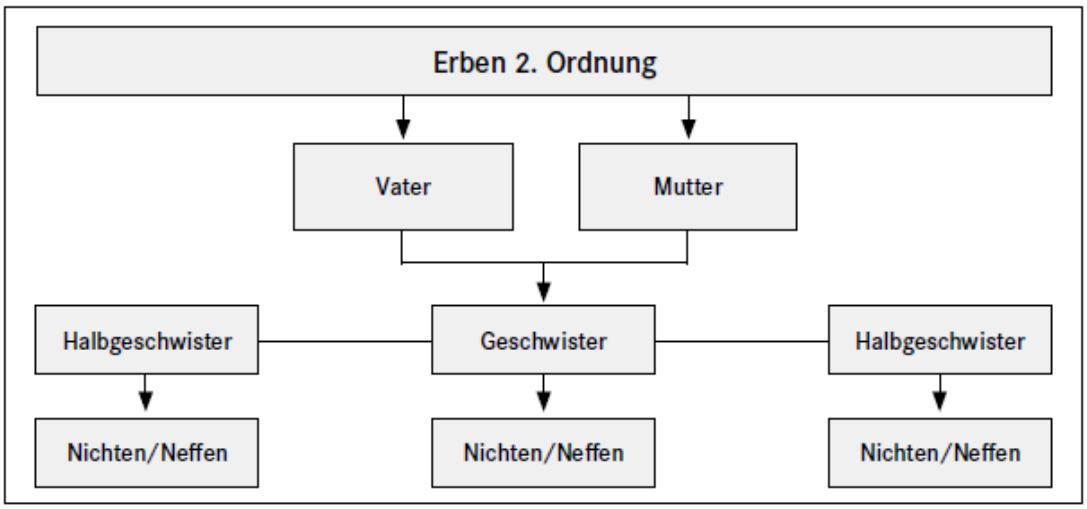
3.2 Die Erben erster Ordnung

Dies sind die Abkömmlinge, also die Kinder, Enkel usw. von demjenigen, der etwas vererbt (Erblasser). Die Kinder erben zu gleichen Teilen. Lebt ein Kind des Erblassers zu diesem Zeitpunkt nicht mehr, treten an seine Stelle dessen Abkömmlinge.



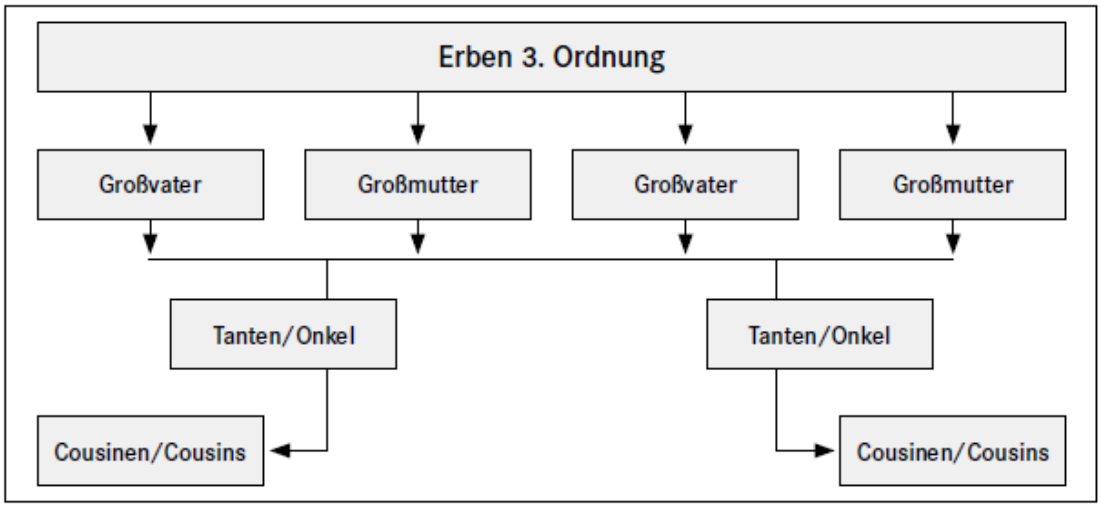
3.3 Die Erben zweiter Ordnung

Dies sind die Eltern des Erblassers und deren Abkömmlinge. Ist ein Elternteil verstorben, fällt der auf ihn entfallende Anteil an seine Abkömmlinge, also an die Geschwister des Erblassers.



3.4 Die Erben dritter Ordnung

Dies sind die Großeltern des Erblassers und deren Abkömmlinge. Diese Ordnung kommt zum Tragen, wenn beide Elternteile verstorben sind.



Die Erben vierter oder fernerer Ordnung sind noch weiter mit dem Erblasser entfernt verwandt.

3.5 Der Ehe- bzw. Lebenspartner

Der überlebende Ehegatte, der mit dem Verstorbenen zum Zeitpunkt des Todes in gültiger Ehe gelebt hat, ist ebenfalls gesetzlicher Erbe. Leben die Ehegatten im gesetzlichen Güterstand der Zugewinngemeinschaft, erbt der Ehegatte neben Verwandten erster Ordnung (Kinder, Enkel) die Hälfte. Die andere Hälfte erben die Kinder zu gleichen Teilen. Bei kinderlosen Ehen erbt der überlebende Ehegatte, vorausgesetzt, die Eltern des Erblassers leben noch, 3/4 des Vermögens, die Eltern je 1/8.

3.6 Die Erbengemeinschaft

Gibt es nach Verwandten- oder Ehegattenerbrecht mehrere Erben, so kommt es im Falle des Todes zu einer Erbengemeinschaft, wenn kein Testament oder Erbvertrag abgeschlossen wurde. Jedem Miterben steht entsprechend der Erbquote ein Anteil am Gesamtnachlass zu.

Wichtig! Grundsätzlich können nur alle Erben gemeinschaftlich über den Nachlass verfügen.

3.7 Die nichtehelichen Lebensgemeinschaften

Der Partner einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft gehört nicht zum Kreis der gesetzlichen Erben. Dies wird in der Regel völlig unterschätzt und Ärger ist im Fall der Fälle vorprogrammiert.

Wichtig! Hier ist ein Testament dringend zu empfehlen. Aber selbst eine testamentarische Lösung hebelt keine Pflichtanteilsansprüche aus. Zudem führen diese Erbschaften schnell zu immensen Erbschaftsteuerzahlungen. Durch richtig gestaltete Lebensversicherungsverträge kann man den überlebenden Partner aber finanziell absichern.

3.8 Pflichtteile

Das Pflichtteilsrecht beschränkt die Testierfreiheit eines Erblassers. Das bedeutet, dass der Erblasser seine nahen Angehörigen wie Eltern, Abkömmlinge und Ehegatten von der Erbfolge ausschließen kann, aber ihnen gesetzlich trotzdem ein Pflichtteil zusteht. Der Pflichtteil ist ein persönlicher Anspruch auf Zahlung einer Geldsumme in Höhe der Hälfte des Wertes des gesetzlichen Erbteils. Pflichtteilsberechtigt sind der Ehegatte, die Kinder und die Abkömmlinge der Kinder, sofern sie nicht mehr leben. Sollte der Erblasser keine Abkömmlinge haben, so haben auch die Eltern einen Pflichtteilsanspruch.

3.9 Wie hoch ist der gesetzliche Pflichtteil?

Der gesetzliche Pflichtteil beträgt die Hälfte des Wertes des gesetzlichen Erbteils. Wie hoch der gesetzliche Erbteil ist, bestimmt sich wiederum nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und ist abhängig von der jeweiligen Familienkonstellation (Familienstand und Güterstand des Verstorbenen, vorhandene Verwandte). Hier sind zahlreiche Fallvarianten denkbar.

Kinder im Sinne des Abstammungsrechts des BGB oder adoptierte Kinder, Ehegatten und eingetragene Lebenspartner des Erblassers sind stets pflichtteilsberechtigt. Entferntere Abkömmlinge (Enkel, Urenkel usw.) und die Eltern des Erblassers sind nach § 2309 BGB nur dann pflichtteilsberechtigt, wenn kein Abkömmling, der sie im Fall der gesetzlichen Erbfolge ausschließen würde, den Pflichtteil verlangen kann.

3.10 Pflichtteilsergänzungsanspruch

Aus verschiedenen Gründen werden schon zu Lebzeiten größere Vermögenswerte an einzelne Erben oder Dritte verschenkt. Der so genannte Pflichtteilsergänzungsanspruch stellt sicher, dass Pflichtteilsberechtigte dabei nicht zu kurz kommen. Durch den Anspruch wird der Pflichtteilsberechtigte so gestellt, als ob die Schenkung nicht erfolgt und damit das Vermögen des Erblassers durch die Schenkung nicht verringert worden wäre.

Gleitende Ausschlussfrist für den Pflichtteilsergänzungsanspruch Die Reform im Erbrecht sieht ab 2010 vor, dass die Schenkung für die Berechnung des Ergänzungsanspruchs graduell immer weniger Berücksichtigung findet, je länger sie zeitlich zurückliegt (Abschmelzungsmodell oder Pro-Rata-Regelung).

Beispiel: Eine Schenkung im ersten Jahr vor dem Erbfall wird dann voll in die Berechnung einbezogen, im zweiten Jahr jedoch nur noch zu 9/10, im dritten Jahr zu 8/10 usw. berücksichtigt. Damit wird sowohl dem Erben, als auch dem Beschenkten mehr Planungssicherheit eingeräumt. Sind seit der Schenkung allerdings 10 Jahre verstrichen, bleibt die Schenkung unberücksichtigt. Dies gilt auch, wenn der Erblasser nur einen Tag nach Ablauf der Frist stirbt. Schenkungen unter Ehegatten: Ehegattenschenkungen sind gesondert zu behandeln. Sie sind faktisch gegenüber Schenkungen an Dritte schlechter gestellt. Bei einer Ehegattenschenkung beginnt die 10-Jahres-Frist - und damit auch die Abschmelzung des Wertes der Schenkung - erst mit Auflösung der Ehe durch Scheidung oder Tod.

3.11 Pflichtteilsergänzungsanspruch bei Lebensversicherungen

Lebensversicherungen zu Gunsten Dritter auf den Todesfall- und Erlebensfall, die im einem Dritten (z.B. Ehegatte, Kind etc.) zu Gute kommen soll, fallen nicht in den Nachlass, weil es Schenkungen außerhalb des Nachlasses sind. Probleme können dann entstehen, wenn ein Pflichtteilsberechtigter einen so genannten Pflichtteilsergänzungsanspruch hat.

Ausnahme: Man setzt den Dritten unwiderruflich als Begünstigten ein. Das bedeutet allerdings, dass diese Begünstigung nur mit Zustimmung des unwiderruflich Begünstigten rückgängig gemacht werden kann. Richtungweisendes BGH-Urteil im Erbrecht Um bestimmte Angehörige weitestgehend vom Erbe auszuschließen, nutzen viele den

Abschluss einer Lebensversicherung, die im Todesfall und Erlebensfall an einen Begünstigten ausbezahlt wird.

Den Pflichtteilsberechtigten, also nahen Angehörigen, geht hierbei eine angemessene Beteiligung am Nachlass verloren. Der gesetzlich geregelte so genannte Pflichtteils-ergänzungsanspruch soll sicherstellen, dass die „Enterbten“ nicht zu kurz kommen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat enterbte Hinterbliebene im Streit um ihren Pflichtanteil an Lebensversicherungen des Verstorbenen gestärkt. Die Richter in Karlsruhe entschieden am 28.April 2010, dass sich die Höhe des Pflichtteils künftig nach dem Rückkaufs- oder Marktwert der Versicherung zum Todeszeitpunkt des Erblassers errechnet.

3.12 Das Erbrecht des Staates

Sind keinerlei gesetzliche Erben vorhanden, so ist der Staat gesetzlicher Erbe. Hier ein Lösungsbeispiel: Das Geldvermögen kann in eine Lebens- oder Rentenversicherung eingebracht werden und über das Bezugsrecht würde zum Beispiel nach dem Tode eine gemeinnützige Stiftungen die Vermögenswerte aus der Versicherung erhalten.

3.13 Die Erbschaft- und Schenkungsteuer

Nicht nur die sieben Einkunftsarten im Sinne des Einkommensteuergesetzes nutzt der Staat, um Steuereinnahmen zu generieren. Durchaus umstritten (aufgrund der „Doppelbesteuerung“), aber dennoch Gesetz ist auch die Besteuerung durch den Erwerb von Vermögen oder z.B. Rentenleistungen durch Erbschaft und Schenkung.

Im §1 ErbStG werden die steuerpflichtigen Erwerbe aufgezählt, die der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer unterliegen.

a. Der Erwerb von Todes wegen (§3 ErbStG)
b. die Schenkung unter Lebenden (§7 ErbStG)
c. die Zweckzuwendungen (§8 ErbStG)
d. die Vermögen einer Familienstiftung

Die persönliche Steuerpflicht (§2 ErbStG) tritt dann ein, wenn der Erblasser, der Schenker oder der Erwerber zum Zeitpunkt des Erwerbs einen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt im Inland hat (unbeschränkte Steuerpflicht).

3.14 Die Steuerklassen

Die Erwerber, also die Erben bzw. die Beschenkten, werden jeweils nach dem persönlichen Verhältnis zum Erblasser bzw. Schenker in folgenden drei Steuerklassen eingeteilt. Aus der folgenden Tabelle kann man die Steuerklasse (§15 ErbStG) ablesen.

Steuerklasse I	**Erbfall**	**Schenkung**
Ehegatte	ja	Ja
Kinder, Stiefkinder	ja	Ja
Enkel, Urenkel	ja	Ja
Eltern	ja	Nein
(Ur-)Großeltern	ja	Nein
Eingetragener Lebenspartner	ja	Nein
Steuerklasse II		
Eltern	nein	Ja
(Ur-)Großeltern	nein	Ja
Geschwister	ja	Ja
Neffen, Nichten	ja	Ja
Schwiegereltern	ja	Ja
Schwiegerkinder	ja	Ja
Stiefeltern	ja	Ja
Geschiedener Ehegatte	ja	Ja
Steuerklasse III		
Alle anderen Erwerber	ja	Ja

Beispiel: Der Erbe ist der Bruder des Erblassers = Steuerklasse II

3.15 Die Freibeträge

Neben der Steuerklasse sind bei der Berechnung der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer die Freibeträge zu berücksichtigen. Diese Freibeträge sind bei einem Erwerb von mehreren Personen gesondert anzusetzen und bei jedem Einzelerwerb gesondert anzusetzen und bei jedem Erwerb in voller Höhe abziehbar. Jedem Kind steht zum Beispiel für den Erwerb vom Vater als auch von der Mutter der Freibetrag in Höhe von 400.000 € zu. Wer welchen Freibetrag (§16 ErbStG) erhält, kann man aus der folgenden Tabelle ablesen:

Steuerklasse	**Personenkreis**	**Freibetrag**
I	Ehegatte	500.000 €
	Lebenspartner	500.000 €
	jedes Kind	400.000 €
	Enkel	200.000 €
	alle anderen	100.000 €
II	alle	20.000 €
III	alle anderen	20.000 €
	Zweckzuwendungen	20.000 €

Beispiel: Der Bruder ist der Erbe. Er hat die Steuerklasse II. Somit erhält er einen Freibetrag von 20.000€.

Die Freibeträge können auf einen Zeitraum von zehn Jahren verteilt werden. Nach dem Ablauf von zehn Jahren steht der Freibetrag erneut zur Verfügung. Allerdings müssen frühere Erwerbe innerhalb der letzten zehn Jahre addiert werden (§14 ErbStG).

3.16 Die Versorgungsfreibeträge

Der überlebende Ehegatte bzw. eingetragene Lebenspartner und das Kind bzw. die Kinder erhalten zusätzlich zum Steuerfreibetrag ein besonderer Versorgungsfreibetrag (§17 ErbStG) wie folgt:

Überlebender Ehegatte bzw. Lebenspartner	256.000 €
Für jedes Kind ...	
bis zu 5 Jahren	52.000 €
mehr als 5 bis zu 10 Jahren	41.000 €
mehr als 10 bis zu 15 Jahren	30.700 €
mehr als 15 bis zu 20 Jahren	20.500 €
mehr als 20 bis zu 27 Jahren	10.300 €

Kürzung der Versorgungsfreibeträge

Der dem jeweiligen Erben zustehende Versorgungsbeitrag wird gekürzt, wenn der Ehe- bzw. Lebenspartner oder das Kind nach dem Tod des Erblassers eine Versorgungsleistung (z.B. eine Hinterbliebenenrente) erhält, die nicht erbschaftssteuerpflichtig ist. Die Kürzung erfolgt in Höhe des Kapitalwerts dieser Bezüge. Dieser ist bei Kindern nach § 13 Abs. 1 Bewertungsgesetz (BewG) bei Ehe- bzw. Lebenspartnern nach § 14 Abs. 1 BewG zu ermitteln.

3.17 Die Steuersätze

Letztlich entscheidend für die Höhe der zu zahlenden Steuer ist der Steuersatz. Dieser Steuersatz steht in Abhängigkeit zur Höhe des steuerlichen Wertes und er Steuerklasse (§19 ErbStG).

Steuerlicher Wert	StK I	StK II	StK III
bis 75.000 €	7%	15%	30%
bis 300.000 €	11%	20%	30%
bis 600.000 €	15%	25%	30%
bis 6 Millionen €	19%	30%	30%
bis 13 Millionen €	23%	35%	50%
bis 26 Millionen €	27%	40%	50%
über 26 Millionen €	30%	43%	50%

Beispiel: Der zu versteuernde Wert des Erbes für den Bruder soll beispielsweise 50.000 € sein. Gemäß §19 ErbStG hat er einen Steuersatz von 15% (StK II). Die zu zahlende Erbschaftsteuer beträgt 7.500 €.

4. Die erbschaft- und schenkungsteuerliche Behandlung von Lebensversicherungen

Grundsätzlich sind Leistungen an den Versicherungsnehmer (VN) erbschaftsteuerfrei. Bezüge aus der Hinterbliebenenversorgung von Arbeitnehmern im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge unterliegen ebenfalls nicht der Erbschaftsteuer. Außer bei beherrschenden Gesellschaftern. Wenn Versicherungsleistungen nicht dem VN, sondern Dritten zufließen, wird die Leistung erbschaft- oder schenkungsteuerpflichtig. Dieser Dritte kann der Ehepartner sein, das Kind oder auch ein nicht verwandter Bezugsberechtigter etc.

Für den Lebensversicherungsbereich im Zusammenhang mit dem Thema Erben und Schenken ist der Paragraph §12 Abs. 4 BewG des Bewertungsgesetzes relevant:

Noch nicht fällige Ansprüche aus Lebens-, Kapital- oder Rentenversicherungen werden mit dem Rückkaufswert bewertet.

4.1 Vertragsgestaltungen im Überblick

	Versicherungsnehmer	Versicherte Person	Bezugsberechtigter	Beitragszahler	Auswirkungen
1.	Erblasser	Erblasser	Keine Regelung	Erblasser	Vertrag im Nachlass, erbschaftsteuerpflichtig
2.	Erblasser	Erblasser	Erbe	Erblasser	Vertrag nicht im Nachlass, erbschaftsteuerpflichtig
3.	Erblasser	Erblasser	Erbe mit Termfix-Klausel	Erblasser	Vertrag nicht im Nachlass, erbschaftsteuerpflichtig zum Zeitpunkt des Todes der versicherten Person
4.	Erbe	Erblasser	Erbe	Erblasser	Vertrag nicht im Nachlass, nicht erbschaftsteuerpflichtig, Beiträge schenkungsteuerpflichtig
5.	Erbe	Erblasser	Erbe	Erbe	Vertrag nicht im Nachlass, nicht erbschaftsteuerpflichtig

4.2 Details zum Bezugsrecht

Erhält eine natürliche oder eine juristische Person (z.B. eine Stiftung) ein Bezugsrecht auf die Versicherungsleistung durch den oder die Versicherungsnehmer(in), so handelt es sich um einen Vertrag zugunsten Dritter (§§ 328 ff. BGB).

Das Bezugsrecht kann sehr unterschiedlich gestaltet werden:

1. Es kann eine Person oder es können mehrere Personen als Bezugsberechtigte(r) eingesetzt werden.
2. Das Bezugsrecht kann widerruflich oder unwiderruflich eingeräumt werden.
3. Der Versicherungsnehmer kann bestimmen, ob das Bezugsrecht für die Todesfall-leistung, die Erlebensfallleistung oder für die Todes- und Erlebensfallleistung gelten soll.
4. Das Bezugsrecht kann nach Quoten aufgeteilt werden.

Zum Beispiel: Jeweils 30% sollen die Kinder A und B, sowie 40% die Ehefrau erhalten. Das Bezugsrecht sollte auf jeden Fall eindeutig und klar definiert werden,
damit zweifelsfrei zu erkennen ist, wer die Versicherungsleistung erhalten soll. Zudem sollte dem Bezugsberechtigten schriftlich das Bezugsrecht mitgeteilt werden.

Wichtig! Die Einräumung eines unwiderruflichen oder widerruflichen Bezugsrechts stellt noch keinen erbschaft- bzw. schenkungsteuerlichen Erwerb dar. Erst bei Eintritt des Versicherungsfalls oder bei der Auszahlung von Versicherungsleistungen kann eine Steuerpflicht ausgelöst werden.

Wichtig! Wenn der Bezugsberechtigte die Versicherungsbeiträge selbst gezahlt hat, ohne Versicherungsnehmer zu sein, so erhält die bezugsberechtigte Person die Todesfallleistung erbschaftsteuerfrei.

4.3 Unwiderrufliches Bezugsrecht

Das Wirksamwerden eines unwiderruflichen Bezugsrechts stellt einen Vermögensübergang dar. Der Versicherungsvertrag scheidet quasi aus dem Vermögen des Versicherungsnehmers aus und geht in das Vermögen der unwiderruflich bezugsberechtigten Person über. Im Gegensatz zum widerruflichen Bezugsrecht erwirbt die unwiderruflich bezugsberechtigte Person das Recht auf alle Leistungen aus dem

Versicherungsvertrag, und zwar unmittelbar. Der Versicherungsnehmer bleibt jedoch Vertrags und Ansprechpartner des Versicherers z.B. bei Mahnung oder Kündigung. Er besitzt weiterhin die vertragsgestaltenden Rechte. Doch alle Vermögenswerte stehen nur der unwiderruflich bezugsberechtigten Person zu.

Wichtig! Will der Versicherungsnehmer das unwiderrufliche Bezugsrecht später wieder aufheben, kann dies nur mit der Einwilligung der unwiderruflich bezugsberechtigten Person.

Wichtig! Stirbt die unwiderruflich bezugsberechtigte Person, gehen die Ansprüche auf deren Erben über. Der unwiderrufliche Bezugsberechtigte kann darüber hinaus seine Ansprüche auch abtreten oder verpfänden. Auch Gläubiger des unwiderruflich Bezugsberechtigten können dessen Ansprüche pfänden.

4.4 Bezugsrechte zugunsten Minderjähriger

Die Auszahlung von Versicherungsleistungen an Minderjährige ist nicht möglich. Ist eine bezugsberechtigte Person minderjährig, wird an den gesetzlichen Vertreter, in der Regel die Eltern, ausgezahlt. Wenn dies unerwünscht ist, kann man das Verwaltungsrecht der Eltern ausschließen, in dem das Vormundschaftsgericht einen Pfleger benennt. Die Entscheidung über die Ernennung des Pflegers trifft zwar das Vormundschaftsgericht, jedoch kann der Versicherungsnehmer eine bestimmte Person benennen. Das Vormundschaftsgericht ist an diese Benennung gebunden. Alternativ zum Ausschluss des Verwaltungsrechts kann eine treuhänderische Auszahlung vereinbart werden. Diese Alternative ist vor allem dann zu bevorzugen, wenn sichergestellt werden soll, dass die Versicherungsleistung nicht schon bei Volljährigkeit direkt an den Bezugsberechtigten ausgezahlt wird. Das Vormundschaftsgericht ist dabei nicht involviert.

Wichtig! Eine sicherlich charmante Lösung stellt die Einräumung einer Term-Fix Vereinbarung dar. Im Versicherungsvertrag wird dabei dokumentiert, dass eine minderjährige Person zum Beispiel erst mit der Vollendung des 18. Lebensjahres die Versicherungsleistung erhält.

4.5 Fallstricke bei der Bezugsrechtsgestaltung

Die Einsetzung eines Begünstigten eines Lebensversicherungsvertrages stellt ein Schenkungsangebot des Versicherungsnehmers dar. Damit die Schenkung wirksam werden kann, muss diese angenommen werden. Hat nämlich die begünstigte Person das Schenkungsangebot nicht angenommen, schriftlich oder konkludent (stillschweigende Willenserklärung), kann es zu einer Wettlaufsituation zwischen den Erben und der begünstigten Person kommen. Als Erben, und somit Rechtsnachfolger des Versicherungsvertrages, können diese die Bezugsrechtsregelung ändern.

Eine solche Situation hat es bereits gegeben und wurde per Bundesgerichtsurteil vom 21.5.2008, Aktenzeichen (IV ZR 238/06) beschlossen. Um hier vorzubeugen, sollte eine separate Vereinbarung zur Bezugsrechtsregelung im Todesfall zwischen dem Versicherungsnehmer und der bezugsberechtigten Person wie in der folgenden Mustervereinbarung geschlossen werden.

Fall: Versicherungsnehmer ist nicht die versicherte Person. Stirbt der Versicherungsnehmer während der Vertragslaufzeit der Versicherung und ist kein Bezugsrecht eingeräumt (Vorversterbensfall), so fällt die Versicherungsleistung in den Nachlass und steht dem Erben bzw. der Erbengemeinschaft zu (§3 Abs. 1 Nr.1 ErbStG). Stirbt der Versicherte und erhält ein Begünstigter im Todesfall die Versicherungsleistung, so findet dieser Vorgang außerhalb des Nachlasses statt. Gleichwohl unterliegt der Erwerb von Todes wegen der Erbschaftsteuer (§3 Abs. 1 Nr. 4 ErbStG).

Vereinbarung zur Bezugsrechtsregelung im Todesfall für folgende Private Wealth Police:

Policen-Nummer: _____

Versicherungsnehmer: _____

_____

Versicherte Person(en): _____

_____

Begünstigte Person:
Vor- und Nachname: _____

Geburtsdatum: _____

1. ____ Die Begünstigung ist widerruflich und gilt für die Todesfallleistung in Höhe von: ____ % der gesamten Todesfallleistung!

oder

2. ____ Die Begünstigung ist unwiderruflich und gilt für die Todesfallleistung in Höhe von: ____ % der gesamten Todesfallleistung!

Der bzw. die Versicherungsnehmer verzichten hiermit ausdrücklich auf ihr Recht zum Widerruf dieses Schenkungsangebots. An diesen Widerrufsverzicht sind auch alle Erben als Rechtsnachfolger gebunden.

Diese Vereinbarung wird in Gegenwart des/der Begünstigten geschlossen, der/die die Zuwendung hiermit annimmt.

_____
(Ort, Datum)

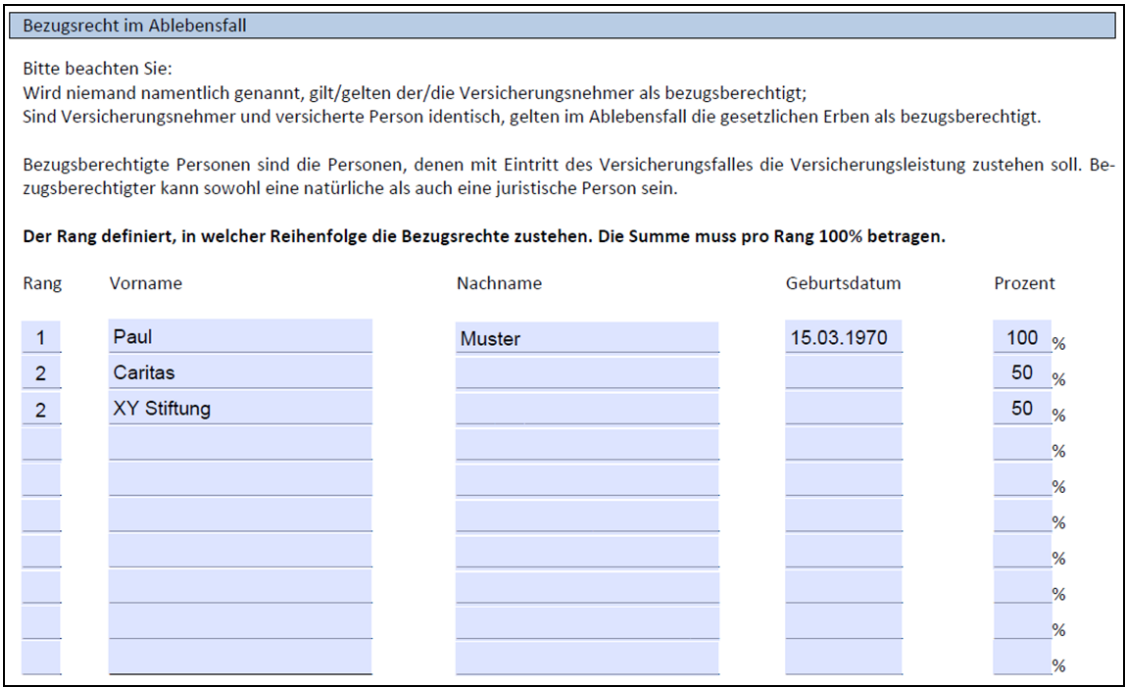
_____ _____
Alle Versicherungsnehmer Begünstigte Person

4.6 Übersicht zu den Bezugsrechten

Widerrufliches vs. unwiderrufliches Bezugsrecht		
Merkmale	**Widerrufliches Bezugsrecht**	**Unwiderrufliches Bezugsrecht**
Rechts- bzw. Leistungsanspruch	Nur Anwartschaft, Rechtsanspruch erst mit Eintritt des Versicherungsfalls	Sofort wirksamer Rechtsanspruch, Anspruch vererbbar
Wirksamkeit	Nach Zugang der schriftlichen Erklärung bei der Versicherungsgesellschaft	Nach Zugang der schriftlichen Erklärung bei der Versicherungsgesellschaft
Widerruf des Bezugsrechts	Jederzeit bis zum Eintritt des Versicherungsfalls	Nur mit Zustimmung des Bezugsberechtigten möglich
Kündigung des Vertrages	Jederzeit möglich, Vertragswert gehört dem Versicherungsnehmer	Jederzeit möglich. Vertragswert gehört dem Bezugsberechtigten
Einräumung eines weiteren Bezugsrechts durch den Bezugsberechtigten	Nicht möglich	Jederzeit möglich - entspricht der Verfügung über den Anspruch
Abtretung bzw. Verpfändung durch den Versicherungsnehmer	Jederzeit möglich. Das Bezugsrecht ruht während dieser Zeit.	Nur mit Zustimmung des Bezugsberechtigten möglich
Abtretung bzw. Verpfändung durch den Bezugsberechtigten	Theoretisch möglich, aber dabei handelt es sich nur um eine Anwartschaft	Jederzeit möglich. Vertragswert gehört dem Bezugsberechtigten
Insolvenz des Versicherungsnehmers	Vertragswert geht in die Insolvenzmasse	Vertragswert gehört nicht zur Insolvenzmasse, sondern zum Vermögen des Bezugsberechtigten
Insolvenz des Bezugsberechtigten	Anwartschaft gehört nicht zur Insolvenzmasse des Bezugsberechtigten	Anwartschaft gehört zur Insolvenzmasse des Bezugsberechtigten
Tod des Bezugsberechtigten	Bezugsrecht entfällt	Bezugsrecht wird vererbt
Schenkung- bzw. Erbschaftsteuer	Erst im Versicherungsfall	Ebenfalls erst im Versicherungsfall !!!

4.7 Rangfolge festlegen

Für möglichen den Fall, dass die bezugsberechtigte Person vor der versicherten Person verstirbt, kann der Versicherungsnehmer bereits beim Abschluss der Private Wealth Police den bzw. die Nachfolger bestimmen. **Beispiel:**



Bezugsrecht im Ablebensfall

Bitte beachten Sie:
Wird niemand namentlich genannt, gilt/gelten der/die Versicherungsnehmer als bezugsberechtigt;
Sind Versicherungsnehmer und versicherte Person identisch, gelten im Ablebensfall die gesetzlichen Erben als bezugsberechtigt.

Bezugsberechtigte Personen sind die Personen, denen mit Eintritt des Versicherungsfalles die Versicherungsleistung zustehen soll. Bezugsberechtigter kann sowohl eine natürliche als auch eine juristische Person sein.

Der Rang definiert, in welcher Reihenfolge die Bezugsrechte zustehen. Die Summe muss pro Rang 100% betragen.

Rang	Vorname	Nachname	Geburtsdatum	Prozent
1	Paul	Muster	15.03.1970	100 %
2	Caritas			50 %
2	XY Stiftung			50 %
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%
				%

5. Strategien und Fallbeispiele

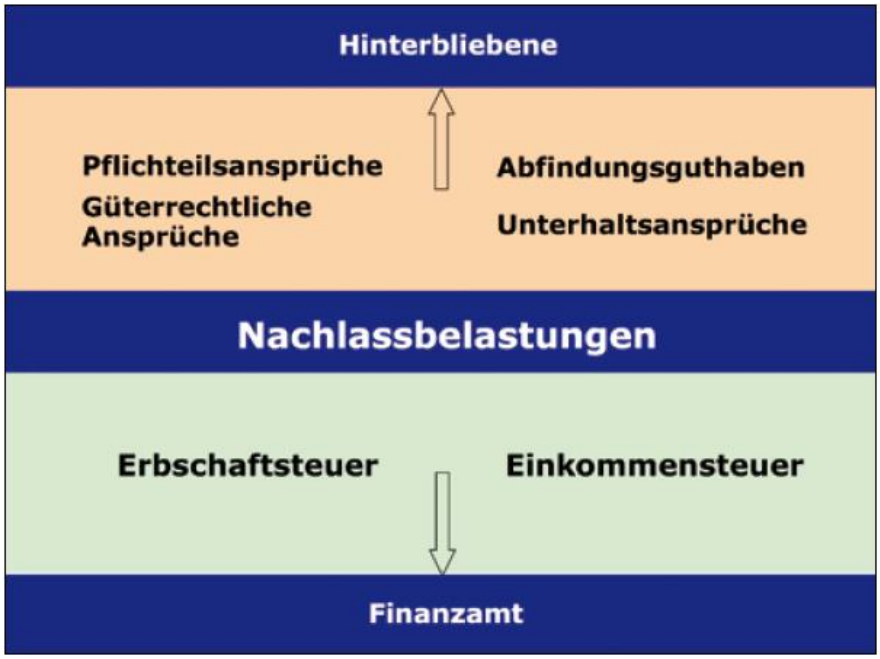
Die „Kunst“ der Vertragsgestaltung liegt darin, Lebens- bzw. Rentenversicherungsverträge so zu gestalten bzw. zu besetzen, dass bei Eintritt des Versicherungsfalls bzw. bei Auszahlung der vertraglichen (Teil-)Leistungen keine Erbschaft- bzw. Schenkungsteuerpflicht eintritt. Weiterhin die Einkommen- bzw. Abgeltungsteuer für die Begünstigten im Erlebens- bzw. Todesfall minimiert und der „Nachlass“ für die Begünstigten gesichert wird.

Die ertrags- sowie schenkung- bzw. erbschaftsteuerliche Optimierung mit Lebensversicherungen setzt voraus, dass die Beteiligten und insbesondere die Berater die rechtlichen Grundlagen und Konsequenzen einer Vertragsgestaltung zwischen Versicherungsnehmer, versicherten Person und Bezugsberechtigten richtig beherrschen.
Durch die Einräumung eines Bezugsrechts an Drittpersonen (natürliche sowie juristische Personen) entsteht ein Dreiecksverhältnis zwischen dem Versicherungsnehmer, dem Versicherungsunternehmen und dem Drittbegünstigten (z.B. Familienangehörige, Geschäftspartner, gemeinnützige Stiftungen, sonstige Dritte etc.). Wichtig! Bei der Ausarbeitung und Umsetzung von Strategien, die im Kontext zur Steuer- und/oder Rechtsberatung stehen, sollten schon aus haftungsrechtlichen Gründen Fachanwälte oder spezialisierte Steuerberater hinzugezogen werden.

Die folgenden Fallbeispiele sollen die Vorteile von Lebensversicherungsverträge und deren Vertragsgestaltung aufzeigen.

5.1 Die Ironie des Schicksals: Wer erbt, braucht Geld und guten Rat!

In der Regel werden nicht nur liquide Vermögenswerte vererbt, sondern oft auch Immobilien, Firmen, Praxen oder hochwertige Kunstgegenstände. Die daraus resultierenden Probleme sind, dass einerseits das Finanzamt mit der Forderung der Erbschaftsteuer schnell auf den Erben zukommt und anderseits Ansprüche Dritter bedient werden müssen (siehe Abbildung).



Diese Ansprüche sind grundsätzlich Geldforderungen, so dass der Erbe Liquidität benötigt. Sollte keine ausreichende Liquidität in Form von Kapital oder aufgenommene Darlehen vorhanden sein, kann es zu unerwünschten Notverkäufen oder sogar bis hin zu Zwangsversteigerungen kommen. **Hierzu zwei Beispiele:**

1. Das Ehepaar Halberstett hat zwei Töchter. Eine Tochter lebt noch im elterlichen Haus und die zweite Tochter lebt mit ihrer Familie in einer anderen Stadt. Die Eltern möchten, dass die bei den Eltern lebende Tochter das elterliche Haus erbt und die Ansprüche der zweiten Tochter im Erbfall abfindet. Nach dem Ableben der Eltern erben nun die zwei Töchter das lastenfreie Haus zu jeweils 50%. Der Wert des Hauses ist 500.000 €. Zudem besteht noch ein liquides Vermögen von 100.000 €.

Die Ausgleichszahlung an die Schwester beläuft sich auf 250.000 € bezogen auf das elterliche Haus. Auch eine eventuelle Überlassung des gesamten liquiden Vermögens, kann die schwesterlichen Ansprüche nicht ausgleichen. Da die im Haus lebende Schwester kein eigenes, geregeltes Einkommen hat, erhält sie auch kein Darlehen von einer Bank. Die Konsequenz ist, das Haus muss verkauft werden.

Wichtig! Stundung des Pflichtteilsanspruches – Bisher konnte eine Stundung des Pflichtteilsanspruches nur von einem Erben verlangt werden, der auch selbst pflichtteilsberechtigt ist. Diese Einschränkung entfällt nunmehr durch die Erbrechtsreform 2010 gemäß § 2331a BGB. Jeder Erbe kann eine Stundung verlangen, wenn die hierfür geforderten Voraussetzungen vorliegen.

2. Der Sohn Klaus Ganter erbt von seinem verstorbenen Vater einen mittelständigen Handwerksbetrieb. Zudem hatte sich Vater Ganter ein Wertpapiervermögen von 300.000 € hinterlassen. Mutter Ganter lebt schon länger nicht mehr. Die Geschwister von Klaus wollen von der Schreinerei nicht wissen und bestehen auf die sofortige Auszahlung ihrer Erbansprüche. Da Klaus Ganter das Risiko einer hohen Verschuldung nicht eingehen möchte, ist er bzw. die Erbengemeinschaft gezwungen den Betrieb zu verkaufen.

Lösungen mit der Lebensversicherung

Das liquide Vermögen hätte in einen Private Wealth Police eingezahlt werden sollen. Der Versicherungsvertrag wird jeweils so gestaltet, dass die Auszahlung steuerfrei und außerhalb eines eventuellen Testaments direkt an den im Versicherungsvertrag begünstigten Versicherungsnehmer und Erben, also an die im Haus lebende Tochter bzw. an Klaus Ganter, erfolgt. Der Versicherungsvertrag hätte durch einen zusätzlichen vereinbarten Todesfallschutz in Höhe der kalkulierten Ausgleichsansprüche integriert werden müssen. **Im Detail:**

- Der Erblasser schließt einen Lebensversicherungsvertrag ab in dem er Versicherungsnehmer und versicherte Person ist und zahlt das liquide Vermögen als Einmalbeitrag ein.
- Der potentielle Erbe wird durch einen unentgeltlichen VN-Wechsel (= Schenkung – evtl. Schenkungsteuer) Versicherungsnehmer (VN)
- Die Auszahlung der Versicherungsleistung erfolgt bei Tod des Vererbenden (= versicherte Person).
- Durch das Bezugsrecht ist die Versicherungsleistung kein Bestandteil des Nachlasses und kann direkt an den Begünstigten ausgezahlt werden.
- Bei dieser Vertragsgestaltung erfolgt die Auszahlung erbschaft- und einkommensteuerfrei.
- Die Ausgleichsansprüche können ohne Darlehen oder Liquiditätsreserven bedient werden.
- Das Haus bzw. der Betrieb muss nicht aufgegeben werden.

Wichtig! Mit der Lebensversicherung sollte man die Liquiditätsvorsorge planen und gestalten. Zudem wird gegenüber dem herkömmlichen Nachlassverfahren eine schnellere Verfügbarkeit des Vermögens erwirkt.

5.2 Paar ohne Trauschein

Frau Schneider und Herr Müller leben seit zwanzig Jahren als Paar zusammen ohne geheiratet zu haben. Kinder sind aus der Partnerschaft nicht hervorgegangen. Frau Schneider ist Eigentümerin einer hochwertigen, mittlerweile lastenfreien Eigentumswohnung, in denen das Paar zusammen lebt. Der Wert der Wohnung beträgt 250.000 €. Plötzlich und unerwartet verstirbt Frau Schneider, deren Eltern aber noch leben. Zudem hat Frau Schneider noch ein Bank- und Wertpapiervermögen von 150.000 € hinterlassen. Weitere Vermögenswerte sind nicht vorhanden. Durch ein Testament ist Herr Müller als Alleinerbe eingesetzt.

Das Pflichtteilsrisiko

Bei ledigen kinderlosen Partnern ist das Pflichtteilsrecht zu beachten. Hinterlässt ein verstorbenes Kind ein Vermögen, so können die pflichtteilsberechtigten Eltern die Hälfte als Pflichtteil fordern. Der überlebende Partner muss als Alleinerbe sofort nach dem Erbfall einen Betrag in Höhe von bis zu 50% des Nachlasswertes in bar auszahlen.

Der arme Erbe! Vor allem dann, wenn er selbst kein eigenes Vermögen hat, kann er durch die Zahlungspflicht in erhebliche Schwierigkeiten geraten.

Die Konsequenzen

1. Herr Müller muss an die Eltern einen Betrag von 200.000 € in bar leisten.
2. Die restlichen 200.000 € unterliegen der Erbschaftsteuer in Höhe von 54.000 €.

Hätte Frau Schneider das Kapital in eine Lebensversicherung eingezahlt, diese mit einer ausreichenden Todesfallleistung versehen und Herrn Müller als bezugsberechtigte Person eingesetzt, hätte das Paar eine finanzielle Lösung gehabt. Durch die einkommensteuerfreie Todesfallleistung hätte Herr Müller die Pflichtanteile sowie die Erbschaftsteuer bezahlen können.

5.3 Die Termfix-Klausel

Der geschiedene Vater Schuster möchte für den Fall seines Todes seinen minderjährigen Sohn aus erster Ehe finanziell absichern. Er möchte aber nicht, dass die Mutter des Sohnes Zugriff auf die Gelder erlangen kann. Weiterhin möchte er selbst, so lange er lebt, über das Vermögen verfügen können.

Die Vertragsgestaltung der Lebensversicherung sollte wie folgt veranlasst werden:

Versicherungsnehmer: Vater Schuster

Versicherte Person: Vater Schuster

Begünstigter im Todesfall: Sohn aus erster Ehe

Termfix-Klausel: Zudem muss der Vertrag mit einer Termfix-Klausel versehen werden, die bestimmt, dass die Todesfallleistung erst bei Volljährigkeit des Sohnes zur Auszahlung kommt.

Kommentar

Die Termfix-Klausel kann jederzeit vom Versicherungsnehmer, also Herrn Schuster, geändert werden. Da der Vertrag frühestens mit der Volljährigkeit des Sohnes zur Auszahlung kommt, auch wenn Vater Schuster vorher versterben sollte, kann die Mutter nicht auf das Vermögen bzw. die Todesfallleistung zugreifen. Der Vertrag gehört auch nicht zum Nachlass. Im Todesfall ist die Versicherungsleistung einkommensteuer- aber nicht erbschaftsteuerfrei.

5.4 Die Überkreuz-Versicherungen

Das Modell der Überkreuz-Versicherungen macht insbesondere bei „schlechten" Erbschaftsteuerklassen Sinn, wie z.B. bei Paaren ohne Trauschein oder bei der Absicherung von Geschäftspartnern. Hierbei wird nicht eine Lebensversicherung, sondern es werden zwei Lebensversicherungsverträge abgeschlossen.

Die Vertragsgestaltung der Lebensversicherungen sollte wie folgt aussehen:

	1. Vertrag	**2. Vertrag**
Versicherungsnehmer:	Partner 1	Partner 2
Versicherte Person:	Partner 2	Partner 1
Bezugsberechtigter:	Partner 1	Partner 2
Beitragszahler:	Partner 1	Partner 2

Zum 1. Vertrag: Durch diese Vertragskonstellation ist die Todesfallleistung an den jeweiligen Partner einkommen- und erbschaftsteuerfrei, denn die Auszahlung der Versicherungsleistung erfolgt an den Versicherungsnehmer, der zudem die Beiträge selbst gezahlt hat. Erben haben keinen Anspruch auf die Versicherungsleistung.

Zum 2. Vertrag: Die Police des Partners geht in den Nachlass, so dass ergänzend hierzu eine testamentarische Lösung notwendig ist. Allerdings unterliegt dieser Vertrag dann der Erbschaftsteuer, wenn der Partner Erbe oder Vermächtnisnehmer ist.

5.5 Verbundene Leben

Die Steuerpflicht kann man auch durch den Abschluss einer sogenannten verbundenen Lebensversicherung verringern. Dabei handelt es sich um Lebensversicherungen, die mehrere Personen, also z.B. die beiden Ehepartner, auf den Tod des Erstversterbenden abschließen. Der Überlebende erhält dann die Versicherungssumme zur Hälfte in seiner Eigenschaft als Versicherungsnehmer.

Dieser Erwerb ist einkommen- und erbschaftsteuerfrei. So wird erreicht, dass die Hälfte der Versicherungsleistung steuerfrei vereinnahmt wird. Hat bei dieser Vertrags-konstellation nur der Erblasser die Prämien gezahlt, unterliegen die in den letzten zehn Jahren gezahlten Prämien allerdings der Schenkungsteuer. Allerdings geht die Finanzverwaltung bei verbundenen Lebensversicherungen zumindest bei Eheleuten in der Regel davon aus, dass die Prämien anteilig aufgebracht worden sind. Deshalb muss der Begünstigte höchstens für die Hälfte der in den letzten zehn Jahren gezahlten Prämien Schenkungsteuer zahlen. Aber selbstredend auch nur dann, wenn die Freibeträge überschritten werden.

Die Vertragsgestaltung der Lebensversicherung sollte wie folgt aussehen:

Versicherungsnehmer:	Ehemann und Ehefrau (jeweils zu 50%)
Versicherte Person:	Ehemann und Ehefrau
Bezugsrecht im Todesfall:	1. der überlebende Ehegatte (Erstversterbenden-basis) 2. z.B. die Kinder (Letztversterbendenbasis)
Beitragszahler:	Ehemann und Ehefrau

Auf diese Art und Weise wird sichergestellt, dass erst nach dem Tod beider Eheleute das Vertragsguthaben an die Erben übergeht. Die Versicherungsleistung ist hierbei einkommensteuer- aber nicht erbschaftsteuerfrei.

5.6 Die Generationen-Steuervorsorge

Bei dem folgenden Beispiel der Vertragsgestaltung kommt es m.E. oft zu spontanen missfälligen Reaktionen. Bei einer näheren und vorurteilsfreien Bertrachtung ergeben sich aber unter dem Stichwort „Generationen-Vorsorge“ erhebliche Vorteile für den Versicherungsnehmer.

Die Vertragsgestaltung der Lebensversicherung sollte wie folgt aussehen:

Versicherungsnehmer:	Sohn (40 Jahre alt)
Versicherte Person:	Vater (70 Jahre alt)
Bezugsberechtigter:	Sohn
Beitragszahler:	Sohn

Der Sohn als Beitragszahler und somit Anleger des Geldes würde beim Tod des Vaters eine einkommen- und erbschaftsteuerfreie Auszahlung des Versicherungsvertrages erhalten.

Warum sollte der Vater nicht für den Sohn auch steuerlich vorsorgen?

Wenn es um das Thema Nachlassplanung und Testamentsgestaltung geht, kann bzw. muss es auch um das Thema Versicherungsvertragsgestaltung gehen.

Welche Möglichkeiten bieten mir/uns Versicherungsverträge? – sollte eine wichtige Frage in der Nachlassplanung sein!

Wäre in diesem Falle die versicherte Person ebenfalls der Sohn, unterliegt die Versicherungsleistung mit ihrem Unterschiedsbetrag der Abgeltungsteuer bzw. mit dem hälftigen Unterschiedsbetrag der Einkommensteuer mit dem individuellen Steuersatz.

Wichtig! Nur bei einem Whole-Life-Tarif endet der Vertrag erst mit dem Tod des Vaters, der Voraussetzung ist für die einkommensteuerfreie Todesfallleistung.

5.7 Die Unternehmer Police

Die Firma des Unternehmers Schmidt arbeitet regelmäßig mit hohen Kreditlinien. Die Gefahr besteht, dass im Falle des Todes von Herrn Schmidt das Unternehmen hoch verschuldet ist. Herr Schmidt möchte für diesen Fall Vorsorge für seine Familie (Ehefrau und zwei Kinder) betreiben. In diesem „Todes“-Fall hinterließe Herr Schmidt beispielhaft

eine Firma mit 1,5 Million € Schulden. Das private Wertpapiervermögen soll sich auf 1 Million € belaufen. Weitere Vermögenswerte sollen aus Vereinfachungsgründen nicht vorhanden sein oder gehören bereits Frau Schmidt.

Die Nachlass von Unternehmer Schmidt ist somit 500.000 € überschuldet.

Denn dem Privatvermögen in Höhe von 1 Million € werden mit den Nachlassverbindlichkeiten in Höhe von 1,5 Million € verrechnet. Die Familie müsste das Erbe ausschlagen (6 Wochen Zeit!), um nicht selbst in finanzielle Nöten zu kommen.

Lösungsansatz

Das liquide Privatvermögen des Herrn Schmidt, das bisher bei der Bank des Unternehmers im Depot angelegt war, wird in eine Lebensversicherung eingezahlt.

Vertragsgestaltung der Lebensversicherung:

Versicherungsnehmer:	Herr Schmidt
Versicherte Person:	Herr Schmidt
Bezugsberechtigte Personen:	Frau Schmidt zu 40% (= 400.000 €)
	Tochter Schmidt zu 30% (= 300.000 €)
	Sohn Schmidt zu 30% (= 300.000 €)

Der Vertrag wurde fünf Jahre vor dem Tod des Unternehmers Schmidt abgeschlossen.

Ergebnis

1. Die Familie Schmidt kann und sollte das Erbe und somit die Nachlassschulden ausschlagen.
2. Da über den Versicherungsvertrag Bezugsrechte definiert wurden, fällt die Versicherungsleistung nicht in den Nachlass und steht den Begünstigten unmittelbar zur Verfügung.
3. Die Todesfallleistung ist einkommensteuerfrei.
4. Die Todesfallleistung unterliegt hierbei der Erbschaftsteuer. Da jedoch die Freibeträge (für die Ehefrau 500.000 € und jeweils für die Kinder 400.000 €) nicht überschritten werden, fällt auch faktisch keine Erbschaftsteuer an.
5. Da der Vertrag fünf Jahre vor dem Todesfall geschlossen wurde, können die

Gläubiger der Firma des Herrn Schmidt auch keine Anfechtung betreiben.

Kommentar

Neben dem Vorteil der Vermeidung langwieriger Erbauseinandersetzungen behält auch ein Erbe des gegebenenfalls überschuldeten Unternehmer-Nachlasses als Begünstigter einen Anspruch auf Auszahlung der Versicherungsleistung, trotz möglicher Ausschlagung des Erbes. Werden als Begünstige die Erben in den Versicherungsvertrag eingesetzt, so fällt im Erbfall die Versicherungsleistung ebenfalls nicht in den Nachlass. Auch hier können die Erben als Bezugsberechtigte gemäß §160 Abs. 2 VVG den Anspruch auf Auszahlung der Versicherungsleistung auch nach Ausschlagung des gegebenenfalls überschuldeten Nachlasses behalten.

5.8 Die Generationen-Policenlösung

Die verwitwete Frau Kaiser (65 Jahre alt) überlegt, Teile Ihres liquiden Vermögens bereits heute auf die Erben per Schenkung zu übertragen, um die schenkungsteuerlichen Freibeträge, die alle zehn Jahre in Anspruch genommen werden können, auszunutzen. Es soll der einzige Sohn und die zwei Enkel berücksichtigt werden. Das Gesamtvermögen von Frau Kaiser wurde per Vermögensbilanz ermittelt und beträgt aktuell zwei Millionen €.

Diese setzen sich zusammen aus:

1. Selbstgenutztes Einfamilienhaus Wert: 500.000 €
2. Wertpapiervermögen Wert: 1.475.000 €
3. Termineinlagen Wert: 25.000 €

Aufgrund üppiger Pensionen ist Frau Kaiser nicht auf das Vermögen bzw. Erträgen hieraus angewiesen. **Folgendes Konzept wäre ideal:**

1. Schritt: Abschluss von vier Private Wealth Policen

1. Police: Einzahlung von	400.000 €
2. Police Einzahlung von	200.000 €
3. Police: Einzahlung von	200.000 €
4. Police: Einzahlung von	675.000 €
Restliquidität bleibt	25.000 €
Summe:	1.500.000 €

Die Gelder innerhalb der Policen werden gemäß den Wünschen und des Risikoprofils von Frau Kaiser angelegt. Bei allen Policen ist Frau Kaiser Versicherungsnehmerin und versicherte Person.

2. Schritt – Wechsel der Versicherungsnehmer
   Nach der Policierung der Verträge wird

   die 1. Police auf den Sohn, die 2. Police auf Enkel 1 und die 3. Police auf Enkel 2

durch Versicherungsnehmerwechsel unentgeltlich (= Schenkung) übertragen. Die 4. Police bleibt wie policiert bestehen und die Restliquidität wird in Form von Termingeld weiterhin als Liquiditätsreserve bei der Hausbank angelegt.

Die steuerlichen Betrachtungen

1. Einkommensteuer

a) Solange auf das Kapital in den Policen nicht z.B. durch Teilleistungen zugegriffen wird fällt keinerlei Einkommensteuer an.

b) Bei einer durchschnittlichen Verzinsung von 1% der Restliquidität ergibt sich ein jährlicher Ertrag von 250 €. Der Zinsertrag liegt unterhalb des Sparerpauschbetrages von 801 €. **Somit fällt keine Steuer an!**

2. Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer

a) Der Freibetrag zur Schenkung für den Sohn beläuft sich auf 400.000 €.

b) Der Freibetrag zur Schenkung pro Enkel beläuft sich auf 200.000 €.

Sofern innerhalb der letzten zehn Jahre keine weiteren Schenkungen an den Sohn bzw. die Enkel vorgenommen wurden ist die Summe der Schenkungsteuer = 0 €.

Die Bezugsrechtgestaltung

Die Policen 1. bis 3. müssen die zukünftigen Versicherungsnehmer nach ihren Vorstellungen gestalten.

In der 4. Police könnte Frau Kaiser, neben ihrem Erben (dem Sohn), andere Personen berücksichtigen, die als direkte Erben nicht berücksichtigt würden (z.B. die Enkel). Dies könnten entfernte Verwandte, Freunde oder auch eine Stiftung zur Förderung gemeinnütziger Zwecke o.ä. sein.

Das Bezugsrecht im Falle des Todes wurde in der 4. Police wie folgt geregelt:

Die Versicherungsleistung erhält zu: 40% der Sohn
20% Enkel 1
20% Enkel 2
20% z.B. eine Stiftung

Der Erbfall

Frau Kaiser verstirbt mit 80 Jahren. In die Erbmasse fließen lediglich noch das Einfamilienhaus, der Hausrat und die vorhandene Restliquidität ein. Die Summe des Vermögens gemäß Bewertungsgesetz (BewG) soll 600.000 € sein.

Testamentarisch hat Frau Kaiser bestimmt, dass Ihr Sohn 50% des Vermögens erhält und die Enkel jeweils 25%.

Somit erbt der Sohn: 300.000 €
Enkel 1: 150.000 €
Enkel 2: 150.000 €

Der Wert der Lebensversicherungspolicen (nach 15 Jahren und bei angenommener 6%igen Verzinsung vor Kosten):

1. Police: 879.085 €
2. Police: 439.543 €
3. Police: 439.543 €

Die Todesfallleistungen der Policen 1-3 sind einkommen- und erbschaftsteuerfrei, da diese jeweils an den Versicherungsnehmer ausgezahlt werden.

4. Police: 1.483.294 €
Hiervon erhält der Sohn: 593.317 € (= 40%)
Enkel 1: 296.659 € (= 20%)
Enkel 2: 296.659 € (= 20%)
die Stiftung: 296.659 € (= 20%)

Wichtig! Die Auszahlung der vierten Police ist zwar einkommensteuerfrei, unterliegt aber der Erbschaftsteuer.

Die Erbschaftsteuer

Trotz der Vermögensübertragung 15 Jahre vor dem Tod Frau Kaisers werden die Erben Erbschaftsteuer wie folgt zahlen müssen:

Der Sohn: Nachlass: 300.000 €
+ Todesfallleistung: 593.317 €
- persönlicher Freibetrag: 400.000 €
= steuerpflichtiger Erwerb: 493.317 €
x Steuersatz 15%
= Erbschaftsteuer: 73.998 €

Summe aller Vermögenswerte:

Nachlass: 300.000 €
+ Leistung der 4. Police: 593.317 €
+ Leistung der 1. Police: 879.085 €
- Erbschaftsteuer: 73.998 €
„Gesamterbschaft“: 1.698.404 €

Je Enkel: Nachlass: 150.000 €
+ Todesfallleistung: 296.659 €
- persönlicher Freibetrag: 200.000 €
= steuerpflichtiger Erwerb: 246.659 €
x Steuersatz 11%
= Erbschaftsteuer: 27.132 €

Summe aller Vermögenswerte:

Nachlass: 150.000 €
+ Leistung der 4. Police: 296.659 €
+ Leistung der 1. Police: 439.543 €
- Erbschaftsteuer: 27.132 €
„Gesamterbschaft“: 859.070 €

Was wäre ohne den Vermögensnachlass-Konzept aus diesem Fall geworden?

Frau Kaiser war das Thema Erbschaftsplanung, was ja mit ihrem Tod zu tun hat, zu unbequem. Deshalb lehnte sie eine Beratung durch einen Finanz- und Erbschaftsplaner ab und hatte es auch nie wieder aufgegriffen.

Die Konsequenz

Die Vermögenssituation zum Todestag Frau Kaisers:

1. Nachlass (exkl. Wertpapiervermögen) 600.000 €
2. Wertpapiervermögen* 2.565.710 €

Wert des Nachlasses: 3.165.710 €

* Dieselbe Anlage wie innerhalb der Policen angenommen mit laufender Abgeltungs-besteuerung.

Die Erbschaftsteuer

Da kein Testament oder Erbvertrag vorlag, ist der Sohn alleiniger Erbe.

Wert des Nachlasses: 3.165.710 €
- persönlicher Freibetrag: 400.000 €
= Steuerpflichtiger Erwerb: 2.765.710 €
x Steuersatz: 19%
= Erbschaftsteuer: 525.485 €
Gesamterbschaft nach Steuern: 2.640.225 €

Der Vergleich mit Finanz- und Erbschaftsplanung

1. „Gesamterbe“ Sohn: 1.698.404 €
2. „Gesamterbe“ Enkel 1: 859.070 €
3. „Gesamterbe“ Enkel 2: 859.070 €
4. Zahlung an Stiftung: 296.659 €

Gesamterbschaft nach Steuern: 3.713.203 €

Die Differenz ist frappierend. Durch eine geschickte Finanz- und Erbschaftsplanung, bei der die Freibeträge optimal genutzt und die Gestaltungsvorteile der Private Wealth Policen genutzt wurden, lässt sich in diesem Fallbeispiel ein **Mehrwert von 1.072.978 €** steuer- und rechtskonform erwirtschaften.

Um ein weiteres Mal die Freibeträge auszunutzen, hätte man nach zehn Jahren, als Frau Kaiser 70 Jahre alt war, ein weiteres Mal eine Schenkung durchführen können. Bezogen auf dieses Beispiel hätte es keine Auswirkungen gehabt. Allerdings dann, wenn Frau Kaiser über 85 Jahre alt geworden wäre.

Ergänzung zum Fallbeispiel: Schenkung unter Mitbestimmung

Frau Kaiser hat sich nach Rücksprache mit ihrem Sohn davon überzeugen lassen nochmals mit einem Nachlass-Coach, gemeinsam mit der Familie, über das Thema zu sprechen. Die Argumente des Beraters sowie die Zahlenbeispiele überzeugte schließlich Frau Kaiser unter einer Voraussetzung den Planungen zuzustimmen. Der Sohn wie die Enkel sollten vor ihrem Tod das Geld nicht „verprassen“. Frau Kaiser möchte auch zukünftig Entscheidungen, die mit Ihrem Vermögen zusammenhängen, mitbestimmen.

Im Rahmen von Versicherungslösungen gibt es eine einfache Gestaltungsmöglichkeit, indem die unentgeltliche Übertragung der Lebensversicherungen nur zu 99% erfolgt. Das heißt:

- Versicherungsnehmer zu 99% der Sohn bzw. die Enkel
- und Frau Kaiser jeweils nur zu 1%.

Wichtig! Da über Verfügungen über einen Versicherungsvertrag alle Versicherungsnehmer Ihre Zustimmungen geben müssen, können weder der Sohn noch die Enkel den Vertrag kündigen, abtreten und Teilleistungen in Anspruch nehmen. Ein kleiner Schönheitsfehler entsteht dadurch, dass beim Ableben Frau Kaisers 1% des Vertragswertes der Erbschaftsteuer unterliegt. Dies könne die Erben aber wohl verschmerzen.

5.9 Der Nießbrauchvorbehalt

Nießbrauch ist ein Nutzungsrecht an einer Sache. Eine neue Gestaltungsvariante zur Nachlassplanung ist der Nießbrauch an Lebensversicherungen zugunsten Dritter. Bereits zu Lebzeiten kann der Erblasser als Schenker sein in einen Versicherungsvertrag eingebrachtes Vermögen verschenken und trotzdem noch an den Erträgen partizipieren. Dabei sind Nießbrauchgestaltungen vor dem Hintergrund des neuen Erbschaftsteuer-

gesetzes sehr interessant, da der sogenannte Vervielfältiger (siehe Tabelle) zur Ermittlung des Kapitalwertes der Nießbrauchbesteuerung signifikant erhöht wurde.

Wichtig! Auf Versicherungsverträge angewendet, führt der Nießbrauch zu einer nennenswerten Kürzung der schenkungsteuerlichen Bemessungsgrundlage. Diese Kürzung fällt umso höher aus, je jünger der Nießbrauchberechtigte ist.

Die richtige Vertragsgestaltung vorausgesetzt, ermöglicht die Einräumung eines Vorbehaltsnießbrauchs eine deutliche Entlastung bei der Schenkung- bzw. Erbschaftsteuer. Gleichzeitig werden die Interessen des Schenkers gewahrt.

Mit dem Erbschaftsteuerreformgesetz entfällt die vormalige Regelung des § 25 ErbStG. Somit kann der Kapitalwert des Nießbrauchs nun in voller Höhe als Last und damit schenkung- bzw. erbschaftsteuermindernd abgezogen werden.

Normalerweise stehen dem Eigentümer einer Sache (z.B. der Versicherungsnehmer eines Versicherungsvertrages) auch alle anderen Rechte und Pflichten aus diesem Eigentum zu. Der Eigentümer trägt die Aufwendungen und erhält andererseits alle Erträge aus dem Eigentum.

Das Recht an einer Sache wird juristisch in zwei Bereiche aufgeteilt:

1. Die Verfügungsgewalt (z.B. Verkauf) über die Sache selbst. Dieses Recht steht ausschließlich dem Eigentümer zu.
2. Das Recht, das Eigentum zu nutzen und die Erträge hieraus zu ziehen.

Bei der Weitergabe des Vermögens (= Schenkung) können die beiden Rechte am Eigentum getrennt übertragen. Soll ein Dritter das Recht zur Nutzung einer Sache erhalten, muss zu seinen Gunsten ein Nießbrauchrecht vertraglich geregelt werden.

Ein Nießbrauchrecht wird häufig gewählt, wenn Vermögenswerte bereits z.B. auf die Kinder übertragen werden sollen. Die Erträge jedoch aber noch von den Eltern zur Sicherung des eigenen Lebensunterhalts benötigt werden.

In der Praxis wurde häufig ein Nießbrauchrecht an einer Immobilie bestellt, die im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge (= Schenkung) an z.B. die Kinder übergeben werden. Dadurch wird einerseits die Bemessungsgrundlage zur Schenkungsteuer gesenkt und in der Regel sogar eine Steuerzahllast vermieden und andererseits erhalten die Eltern z.B. die Mieteinnahmen aus der Immobilie.

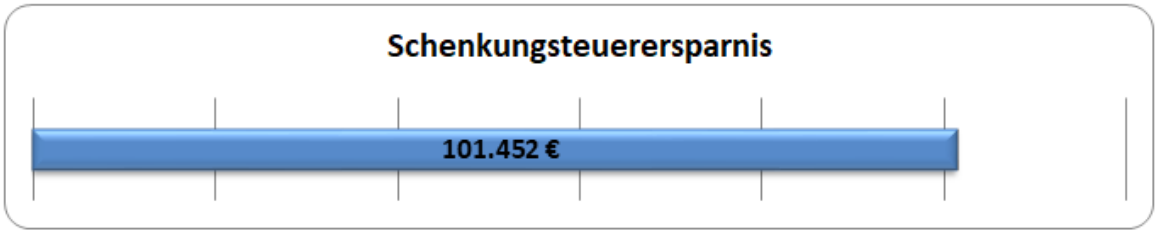
Wichtig! Damit das Finanzamt das Nießbrauchrecht steuerlich anerkennt, muss darauf geachtet werden, dass die Erträge nachweisbar dem Nießbrauchberechtigten (= Schenker) zufließen.

Fallbeispiel

Ein siebzigjähriger Mann möchte seiner Tochter einen Betrag von 1 Million € schenken. Um schenkungsteuerliche Vorteile zu nutzen schließt er eine Private Wealth Police ab, die er anschließend unter Nießbrauchvorbehalt an seine Tochter durch den Wechsel der Versicherungsnehmereigenschaft verschenkt. Zu berücksichtigen sind auch die Schenkungen innerhalb der letzten zehn Jahre. In diesem Fall waren es 50.000 €.

Berechnung:

Alter des Schenkers/der Schenkerin	**70** Jahre
Geschlecht	**Mann**
Schenkungsbetrag	**1.000.000 €**
Schenkungen in den letzten zehn Jahren	**50.000 €**
Wer soll beschenkt werden?	**Kind / Stiefkind**
Steuerklasse (Schenken & Erben)	**I**
Vervielfältiger	10,008
Jährlicher Nießbrauch	55.000 €
Auswirkungen auf die Schenkungsteuer	
a. Einzahlung in die Private Wealth Police	1.000.000 €
Kapitalwert des Nießbrauchs	**550.440 €**
Schenkungsteuerfreibetrag	400.000 €
Schenkungen in den letzten zehn Jahren	50.000 €
zu versteuern	**200.440 €**
Schenkungsteuersatz	**11%**
Schenkungsteuer mit Nießbrauchsregelung	**22.048 €**
b. Schenkungsbetrag Geld-/Wertpapierdepot	1.000.000 €
Schenkungsteuerfreibetrag	400.000 €
Schenkungen in den letzten zehn Jahren	50.000 €
zu versteuern	**650.000 €**
Schenkungesteuersatz	**19%**
Schenkungsteuer der Geld-/Wertpapierschenkung	**123.500 €**



Steuerliche Behandlung

1. Im Todesfall der versicherten Person (in diesem Fall der Nießbrauchempfänger) wird die Todesfallleistung erbschaftsteuer- und einkommensteuerfrei an den Versicherungsnehmer ausgezahlt.
2. Der Nießbrauchempfänger muss für die Nießbrauchzahlungen (= Teilleistungen) Abgeltungsteuer zahlen oder diese nach der 12/62-Regel versteuern.
3. Die Vorteile einer ertragssteuerlichen Behandlung von Teilleistungen siehe unter Vermögensschutzfunktion III, sowie das Fallbeispiel zur Ertragssteueroptimierung.

Was ist zu beachten?

Die Einräumung eines Vorbehaltsnießbrauchs an einer Lebensversicherung ist gemäß §§ 1068 ff. BGB grundsätzlich möglich. Es kommt darauf an, wie der Nießbrauch an dem betreffenden Versicherungsvertrag ausgestaltet wird:

- Hierzu bedarf es einer schriftlichen Vereinbarung zwischen dem Versicherungsnehmer und dem Nießbrauchempfänger. Diese Vereinbarung muss im Zusammenhang mit der Übertragung des Lebensversicherungsvertrages geschlossen werden.
- Die Versicherungsgesellschaft muss darüber informiert werden.
- Dies ist in einem Schenkungsvertrag privatrechtlich zu dokumentieren.
- Die Einkommensteuerpflicht der Nießbrauchzahlungen obliegt dem Nießbrauch-gläubiger.
- Wie beim unwiderruflichen Bezugsrecht, kann der Versicherungsnehmer ohne Zustimmung des Nießbrauchberechtigten den Versicherungsvertrag weder kündigen, beleihen oder an eine andere Person übertragen.
- Die Erträge der Police stehen dem Nießbraucher zu seinen Lebzeiten zu.
- Beim Tod des Nießbrauchberechtigten endet die Nießbrauchverpflichtung.
- Ist der Nießbraucher gleichzeitig die versicherte Person, wird die Todesfallleistung an den Bezugsberechtigten ausgezahlt.
- Da die Todesfallleistung nicht in den Nachlass fällt, haftet der Bezugsberechtigte nicht für eventuelle Nachlassverbindlichkeiten.

- Die Pflichtteilsverjährung wird erst nach Tod des Schenkers (=Nießbrauchgläubiger) ausgelöst.
- Der Bezugsberechtigte braucht die Erbauseinandersetzung nicht abzuwarten, ein Erbschein wird nicht benötigt die Versicherungsleistung wird direkt an den Bezugsberechtigten ausgezahlt.
- Zu berücksichtigen ist, dass die Möglichkeit besteht, dass Pflichtteilsberechtigte ihre Pflichtteilsergänzungsansprüche gegenüber dem Bezugsberechtigten geltend machen.
- Der § 14 Abs. 2 BewG ist zu beachten. Sollte der Nießbrauchberechtigte frühzeitig versterben, muss der Kapitalwert nachträglich korrigiert werden und würde eine Schenkung- bzw. Erbschaftssteuer auslösen, sofern dadurch die Freibeträge überschritten werden.
- Durch die Einbeziehung eines weiteren Berechtigten (z.B. der Ehepartner) kann das „Steuerrisiko“ gemäß § 14 Abs. 3 BewG deutlich reduziert werden.

Wichtig! Die Vereinbarung des Vorbehaltsnießbrauchs an einem Lebensversicherungsvertrag ermöglicht eine Option zur deutlichen Reduzierung möglicher Schenkung- bzw. Erbschaftsteuern ohne die Altersversorgung des Schenkers zu gefährden.

Ganz wichtig!

Recht haben und Recht bekommen sind bekanntermaßen zweierlei Dinge. Bevor eine Private Wealth Police auf der Grundlage des Nießbrauchvorbehaltes umgesetzt wird, sollte ein Steuerberater oder Fachanwalt eine Voranfrage an das zuständige Finanzamt stellen, um die steuerrechtlichen Aspekte abzuklären!

Vervielfältigertabelle

Bewertungsstichtage seit: **01.01.2021**

Vollendetes Lebensjahr	Mann	Frau	Vollendetes Lebensjahr	Mann	Frau
0	18,404	18,466	**51**	14,819	15,582
1	18,393	18,458	**52**	14,629	15,424
2	18,378	18,445	**53**	14,433	15,260
3	18,361	18,433	**54**	14,228	15,087
4	18,344	18,419	**55**	14,018	14,905
5	18,325	18,405	**56**	13,799	14,717
6	18,306	18,389	**57**	13,579	14,521
7	18,285	18,374	**58**	13,342	14,318
8	18,264	18,357	**59**	13,102	14,105
9	18,241	18,339	**60**	12,858	13,884
10	18,217	18,320	**61**	12,606	13,655
11	18,191	18,300	**62**	12,347	13,418
12	18,165	18,279	**63**	12,081	13,170
13	18,136	18,257	**64**	11,810	12,914
14	18,106	18,234	**65**	11,532	12,648
15	18,075	18,210	**66**	11,247	12,374
16	18,042	18,184	**67**	10,955	12,088
17	18,007	18,157	**68**	10,656	11,792
18	17,971	18,128	**69**	10,354	11,486
19	17,933	18,098	**70**	10,040	11,171
20	17,893	18,067	**71**	9,720	10,851
21	17,850	18,033	**72**	9,393	10,513
22	17,806	17,998	**73**	9,059	10,169
23	17,759	17,960	**74**	8,712	9,815
24	17,709	17,921	**75**	8,370	9,452
25	17,657	17,880	**76**	8,017	9,074
26	17,602	17,837	**77**	7,657	8,691
27	17,544	17,791	**78**	7,291	8,293
28	17,483	17,742	**79**	6,925	7,890
29	17,418	17,691	**80**	6,561	7,484
30	17,351	17,637	**81**	6,192	7,075
31	17,279	17,581	**82**	5,832	6,677
32	17,204	17,521	**83**	5,484	6,279
33	17,126	17,458	**84**	5,133	5,887
34	17,044	17,392	**85**	4,803	5,505
35	16,956	17,323	**86**	4,487	5,140
36	16,864	17,250	**87**	4,180	4,788
37	16,768	17,173	**88**	3,889	4,449
38	16,668	17,092	**89**	3,626	4,133
39	16,561	17,007	**90**	3,374	3,826
40	16,451	16,917	**91**	3,143	3,545
41	16,333	16,823	**92**	2,916	3,292
42	16,212	16,724	**93**	2,712	3,059
43	16,083	16,620	**94**	2,532	2,849
44	15,949	16,511	**95**	2,358	2,652
45	15,808	16,396	**96**	2,200	2,480
46	15,659	16,276	**97**	2,067	2,332
47	15,505	16,150	**98**	1,960	2,191
48	15,345	16,018	**99**	1,843	2,058
49	15,176	15,879	**100**	1,744	1,933
50	15,001	15,734	**und darüber**		

6. Das Vermögensschutz-Konzept

Die Private Wealth Police als Vermögensschutz-Konzept schafft die Möglichkeit, sich seinen eigenen Rettungsschirm für sein Vermögen in Liechtenstein zu realisieren. Oft wird insbesondere in den Medien von der größer werdenden Kluft zwischen Arm und Reich berichtet. Es wird auch weiterhin mehr Verlierer als Gewinner geben, wenn sich das Anlageverhalten nicht ändert. Die Vermögensträger sind sich oft selbst der ärgste Feind.

Der mehrstufige Zell-Schutzeffekt der Private Wealth Police:

6.1 Vermögensschutz-Funktion I – Asset Location

Liechtensteiner Versicherungsgesellschaft und Depotführung in Liechtenstein.

Die Verteilung (Diversifikation) von Vermögenswerten auf verschiedene Rechtsstrukturen stellt eine oftmals vernachlässigte Ergänzung des bekannten Diversifikationsgebotes dar (Asset Allokation). Das schützt das angelegte Vermögen vor externen Zugriffen auch rechtlich noch besser.

6.1.1 Der Finanzplatz Liechtenstein

Heute schätzen Banken, Versicherungen, Treuhänder, Fondsgesellschaften, Vermögensverwalter und gemeinnützige Stiftungen den liechtensteinischen Finanzplatz gleichermaßen. Das Fürstentum Liechtenstein ist stabil und souverän, sein Finanzplatz transparent, sicher und professionell. Auch ausländische Bürger können diese Vorteile – absolut rechts- und steuerkonform - nutzen. Liechtenstein ist seit 1995 Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR), gehört jedoch, wie die Schweiz, nicht der Europäischen Union (EU) an. Dadurch kann das Fürstentum alle Vorteile des EU-Binnenmarktes nutzen, ohne die Haftungs- und Umverteilungsnachteile der Europäischen Union tragen zu müssen. In Liechtenstein findet man diese vorteilhaften Rahmenbedingungen!

6.1.2 Der Staat Liechtenstein (FL)

Liechtenstein wurde bereits im Jahr 1861 gegründet und ist ein Binnenstaat im Alpenraum Mitteleuropas und der sechstkleinste Staat der Erde. Laut seiner Verfassung ist es ein Fürstentum, das als konstitutionelle Erbmonarchie auf demokratisch-

parlamentarischer Grundlage organisiert ist. Das Haus Liechtenstein stellt den Landesfürsten; die Souveränität ist gleichermaßen zwischen Fürst und Volk geteilt. Liechtenstein ist mit 38.650 Einwohnern der kleinste Staat im deutschen Sprachraum, ein erfolgreicher Wirtschaftsstandort und hat eine der höchsten Industriequoten der Welt mit rund 41 Prozent der Bruttowertschöpfung aus der Industrie und dem warenproduzierenden Gewerbe. Der Schweizer Franken ist liechtensteinisches Zahlungsmittel.

6.2 Vermögensschutz-Funktion II – Asset Allocation (Reale Werte)

Eine sinnvolle Anlage in der Asset Allocation eines Investors zur finanziellen Absicherung sind reale Werte wie Edelmetalle, Aktien oder auch Kryptowährungen. Beschreibungen hierzu findet man unter **„Das Vermögensmanagement-Konzept“**

6.3 Vermögensschutz-Funktion III - Einkommen- bzw. Abgeltungsteuer

Die Private Wealth Police ist quasi ein abgeltungsteuerfreies Fondsdepot. Bei einer Umschichtung mit Gewinn fällt in einem normalen Fondsdepot Abgeltungsteuer in Höhe von 25% zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer an, in der Summe bis zu 28% auf den Gewinn. Ebenso jährlich auf die Dividenden und Zinsen, die die Fonds erwirtschaften. Entweder über die Vorabpauschale oder auf die Ausschüttung des Fonds (vereinfachte Beschreibung).

Innerhalb eines Versicherungsmantels fällt **keine** Abgeltungsteuer an. Das hat immense Auswirkungen, die ich in dem folgenden, vereinfachten Beispiel deutlich machen möchte:

Fall 1 – Fondsdepot:	Kauf des Fonds A zu:	100.000 €
	Wert des Fonds A bei Umschichtung:	120.000 €
	Zugewinn:	20.000 €
	Abgeltungsteuer bei 28%:	5.600 €
	Zur Umschichtung in Fonds B kommen:	114.400 €
	Steuerkostenquote:	**4,67%**
	Kauf des Fonds B mit 3% Agio:	3.432 €
	In Fonds B veranlagt werden:	**110.968 €**

Fall 2 – PWP Depot:	Kauf des Fonds A zu:	100.000 €
	Wert des Fonds A bei Umschichtung:	120.000 €
	Zugewinn:	20.000 €
	Abgeltungsteuer bei 28%:	0 €
	Zur Umschichtung in Fonds B kommen:	120.000 €
	Steuerkostenquote:	**0,00%**
	Kauf des Fonds B mit 0% Agio:	0 €
	In Fonds B veranlagt werden:	120.000 €

Man könnte nun diesen Prozess öfter wiederholen. Welche Konsequenzen das hätte, kann man leicht nachvollziehen. Selbst wenn die Umschichtung beim Fondsdepot ohne Agio (Ausgabeaufschlag) vollzogen werden würde, ist der Unterschied frappierend. Dividenden- und Zinsbesteuerung noch nicht einmal berücksichtigt.

Durch den Whole-Life Tarif endet der Vertrag erst mit dem Tod der versicherten Person bzw. bei Kündigung. Eine Todesfallleistung ist einkommen- bzw. abgeltungsteuerfrei. Zum Depotwert kommt bei der Private Wealth Police noch ein zusätzlicher zehnprozentiger Todesfallschutz hinzu.

Beispiel:	Depotwert bei Tod:	500.000 €
	Todesfallschutz zusätzlich:	50.000 €
	Todesfallleistung:	550.000 € (einkommensteuerfrei!)

Natürlich muss für den Todesfallschutz während der gesamten Laufzeit eine Risikoprämie gezahlt werden, die abhängig ist vom Alter der jüngsten versicherten Person. Die Risikoprämien werden dem Depot (Deckungsstock) belastet.

Bei einer Kündigung oder Teilkündigung (Teilentnahme) wäre der Zugewinn bzw. der anteilige Zugewinn (Unterschiedsbetrag) einkommen- bzw. abgeltungsteuerpflichtig. Der Zugewinn ist die Differenz zwischen Auszahlung und Einzahlung.

In manchen Fällen jedoch muss man nicht den gesamten Gewinn des Vertragsguthabens versteuern, sondern nur die Hälfte dessen. Dies passiert dann, wenn man den Vertrag kündigt und die sogenannte 12/62-Regel erfüllt ist (§ 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG), also wenn:

- der Vertrag mindestens 12 Jahre gelaufen ist und
- man sein Geld erst im Alter von 62 Jahren ausbezahlt bekommt.

Auf diesen halben Gewinn zahlt man dann statt der Abgeltungsteuer Einkommensteuer mit dem persönlichen Einkommensteuersatz (§ 32d Abs. 2 S. 2 EStG).

Gemäß dem §20 Abs.1 Nr. 6 EStG wird bei fondsgebundenen Lebensversicherungen ab dem 1.1.2018 durch das Investmentsteuerreformgesetz zunächst 15% des Unterschiedsbetrages steuerfrei abgezogen. **Beispiel:**

Rechner zum Investmentsteuerreformgesetz

Teilfreistellung von fondsgebundenen Lebensversicherungen (§ 20 Abs.1 Nr. 6 EStG)

Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen sind 15% des Unterschiedsbetrages steuerfrei, sofern der Unterschiedsbetrag ab dem 1.1.2018 aus Investmentfondserträgen stammt.

	Ablaufleistung:	500.000 €
	Summe der Beiträge:	300.000 €
	Unterschiedsbetrag:	200.000 €
	davon Ertrag aus Fonds ab dem 1.1.2018:	50.000 €
	Teilfreistellung i.H. von 15%:	**7.500 €**
Abgeltungsteuer:	Steuerpflichtiger Zugewinn:	192.500 €
	Sparerpauschbetrag:	1.602 €
	zu versteuern:	**190.898 €**
	Steuersatz:	27,995%
	Steuern:	53.442 €
	Auszahlung nach Steuern:	**446.558 €**
	Steuerkostenquote:	**10,69%**
Halbeinkünfteverfahren:	Steuerpflichtiger Zugewinn:	96.250 €
	Sparerpauschbetrag:	1.602 €
	zu versteuern:	94.648 €
	Steuersatz:	42,000%
	Steuern:	39.752 €
	Auszahlung nach Steuern:	**460.248 €**
	Steuerkostenquote:	**7,95%**

Verluste, also wenn die Differenz zwischen Auszahlung und Einzahlung negativ ist, können mit zukünftigen Gewinnen aus Kapitalvermögen verrechnet werden. Diese müssten dem zuständigen Finanzamt über die Steuererklärung angezeigt werden.

6.4 Vermögensschutz-Funktion IV – Das unwiderrufliche Bezugsrecht

6.4.1 Der Schutz vor Gläubigern

Das Wirksamwerden eines unwiderruflichen Bezugsrechts stellt einen Vermögensübergang dar. Der Versicherungsvertrag scheidet quasi aus dem Vermögen des Versicherungsnehmers aus und geht in das Vermögen der unwiderruflich bezugsberechtigten Person über. Im Gegensatz zum widerruflichen Bezugsrecht erwirbt die unwiderruflich bezugsberechtigte Person das Recht auf alle Leistungen aus dem Versicherungsvertrag, und zwar unmittelbar. Der Versicherungsnehmer bleibt jedoch Vertrags- und Ansprechpartner des Versicherers, z.B. bei Mahnung oder Kündigung. Er besitzt weiterhin die vertragsgestaltenden Rechte. Doch alle Vermögenswerte stehen nur der unwiderruflich bezugsberechtigten Person zu. Will der Versicherungsnehmer das unwiderrufliche Bezugsrecht später wieder aufheben, kann dies nur mit der Einwilligung der unwiderruflich bezugsberechtigten Person.

Stirbt die unwiderruflich bezugsberechtigte Person, gehen die Ansprüche auf deren Erben über. Der unwiderrufliche Bezugsberechtigte kann darüber hinaus seine Ansprüche auch abtreten oder verpfänden. Auch Gläubiger des unwiderruflichen Bezugsberechtigten können dessen Ansprüche pfänden.

Die Einräumung eines unwiderruflichen Bezugsrechts stellt noch keinen erbschaft- bzw. schenkungsteuerlichen Erwerb dar. Erst bei Eintritt des Versicherungsfalls oder bei der Auszahlung von Versicherungsleistungen kann eine Steuerpflicht ausgelöst werden.

6.4.2 Wichtig! Der Vierjahreszeitraum

Der Schutz vor Gläubigern tritt erst vier Jahre nach Einräumung des unwiderruflichen Bezugsrechts ein. Ergo muss man perspektivisch eine solche Vereinbarung betrachten.

Sinnvoll kann es z.B. bei Unternehmern sein, die mit ihrem Privatvermögen bei der Insolvenz des Unternehmens haften.

Hier der Leitsatz des OLG Frankfurt: Die versicherungsvertraglich als unwiderruflich bezeichnete Bezugsberechtigung der Ehefrau, die zum Zeitpunkt des Versicherungsfalles mit dem Versicherungsnehmer (Erblasser) verheiratet ist, kann bei Einräumung des Bezugsrechts außerhalb des Vierjahreszeitraumes nicht nach § 134 InsO angefochten werden.

OLG Frankfurt 13. Zivilsenat, Entscheidungsdatum: 11.01.2012, Aktenzeichen: 13 U 90/11 Dokumenttyp: Urteil

6.5 Vermögensschutz-Funktion V – Konkursschutz des Kundenvermögens

Gesetzliche Rahmenbedingungen im Konkursfall einer Versicherungsgesellschaft in Liechtenstein (Veröffentlichung des Liechtensteinischer Versicherungsverbands):

Art. 31 Abs. 1 des Liechtensteinischen Versicherungsvertragsgesetzes (VersVG) sieht vor:

6.5.1 Konkurs des Versicherungsunternehmens

1) Wird über ein Versicherungsunternehmen der Konkurs eröffnet, so erlischt der Vertrag mit Ablauf von vier Wochen, von dem Tag an gerechnet, da die Konkurseröffnung bekannt gemacht worden ist.

2) Im Fall der Lebensversicherung kann der Versicherungsnehmer das Deckungskapital zurückfordern.

Um sicherzustellen, dass diese besonders rasche Befriedigung der Forderungen der Versicherungsnehmer auch umsetzbar ist, dient der Art. 161 des Liechtensteinischen Versicherungsaufsichtsgesetzes (VersAG).

6.5.2 Befriedigung von Versicherungsforderungen

1) Die Vermögenswerte zur Bedeckung der versicherungstechnischen Rückstellungen bilden im Konkurs eine Sondermasse nach Art. 45 der Konkursordnung zur Befriedigung der Versicherungsforderungen. Das Gericht hat zu veranlassen, dass das Verzeichnis der

der Sondermasse gewidmeten Werte sofort aufgestellt und der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA) übermittelt wird. Die FMA hat die Sondermasse für den Zeitpunkt der Konkurseröffnung festzustellen. Rückflüsse und Erträge aus den der Sondermasse gewidmeten Vermögenswerten und Prämien für die in die Sondermasse einbezogenen Versicherungsverträge, die nach der Eröffnung des Konkursverfahrens eingehen, fallen in diese Sondermasse.

2) Die nach Abs. 1 vorgelegte Aufstellung darf nach Eröffnung des Konkursverfahrens nicht mehr geändert werden. Technische Richtigstellungen bei den eingetragenen Vermögenswerten darf der Masseverwalter mit Zustimmung des Landgerichtes vornehmen.

3) Ist der Erlös aus der Verwertung der Vermögenswerte geringer als ihre Bewertung in der nach Abs. 1 vorgelegten Aufstellung, so hat der Masseverwalter dies dem Landgericht mitzuteilen und die Abweichung zu begründen.

4) Soweit Versicherungsforderungen aus der Sondermasse nicht zur Gänze befriedigt werden, gehören sie zu den Konkursforderungen der ersten Klasse (Art. 48 Konkursordnung).

5) Die aus den Büchern des Versicherungsunternehmens feststellbaren Versicherungsforderungen gelten als angemeldet. Das Recht eines Gläubigers, auch diese Forderungen anzumelden, bleibt unberührt. Die Forderungsanmeldung braucht keine Angabe der Rangordnung zu enthalten.

Liechtenstein hat damit als Mitglied des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) die Regelungen des Art. 10 der EU Richtlinie 2001/17/EG über die Sanierung und Liquidation von Versicherungsunternehmen vom 19. März 2001 (Konkursrichtlinie) umgesetzt.
Den Versicherungsnehmern wird ein möglichst umfassender Schutz geboten. So wird einerseits durch Art. 161 Abs. 1 VersAG eine Sondermasse geschaffen und andererseits gemäß Art. 161 Abs. 4 VersAG eine Bevorrangung der Versicherungsforderungen bei nicht ausreichender Sondermasse eingeräumt.

6.5.3 Konkursschutz von Lebensversicherungen in Deutschland

Der Unterschied - Gesetzesgrundlagen, die man wissen sollte!

Einige wichtige Paragraphen aus dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

§ 16 VVG – Insolvenz des Versicherers!

Bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens endet das Versicherungsverhältnis mit Ablauf eines Monats.

§ 169 Abs. 6 VVG – Beliebige Kürzung bei Rückkauf!

Der Versicherer kann den nach Absatz 3 berechneten Betrag (Rückkaufswert) angemessen herabsetzen, soweit dies erforderlich ist, um eine Gefährdung der Belange der Versicherungsnehmer, insbesondere durch eine Gefährdung der dauernden Erfüllbarkeit der sich aus den Versicherungsverträgen ergebenden Verpflichtungen, auszuschließen. Die Herabsetzung ist jeweils auf ein Jahr befristet.

§ 314 VAG – Leistungsabsenkung und Kündigungsverbot!

(1) […] erscheint die Vermeidung des Insolvenzverfahrens aber zum Besten der Versicherten geboten, so kann die BaFin …

(2) […] die Verpflichtungen eines Lebensversicherungsunternehmens aus seinen Versicherungen dem Vermögensstand entsprechend herabsetzen. Es bleibt aber Pflicht der Versicherungsnehmer, die Versicherungsentgelte in der bisherigen Höhe weiterzuzahlen!

Wichtig! Gilt § 314 VAG auch für fondsgebundene Versicherungen?

Klar! Denn Fondsvermögen ist „**KEIN" Sondervermögen** der Versicherten!

Siehe dazu: Deutscher Bundestag, Wissenschaftliche Dienste, Einzelfrage zum Versicherungsaufsichtsgesetz, Az. WD 4 –3000 – 169/18, 29.10.2018

7. Das Vermögensmanagement-Konzept

In der Vermögensplanung ist es wichtig, über eine möglichst große Auswahl an Anlagemöglichkeiten zu verfügen, oder besser keinerlei Einschränkungen zu haben. Nur so kann man optimal den Anlegerbedürfnissen Rechnung tragen. Oder Sie wählen aus den verschiedenen Target Baskets, je nach Chancen-/Risikoneigung und Anlagehorizont des Versicherungsnehmers/Investors.

Ein wesentlicher Aspekt ist die Flexibilität. Das bedeutet, dass man jederzeit das Investment ändern und anpassen kann, ohne dass eine Abgeltungsteuer anfällt. Ein immenser Vorteil von Lebens- und Rentenversicherungen.

Der größte Kostenfaktor bei einem „normalen" Wertpapierdepot ist die Steuerkostenquote, die massiv unterschätzt wird und in keiner Vor- oder Nachkostenbetrachtung eines Depots aufgeführt wird. Siehe unter Vermögensschutz-Funktion III - Einkommen- bzw. Abgeltungsteuer.

Hinzu kommt die Transparenz bei der PWP. Ob bei den Gebühren, der Depotstruktur und -analyse oder der Vermögensentwicklung, Sie können jederzeit diese Informationen anfordern oder einsehen.

So ist mit der Private Wealth Police ein unabhängiges Vermögensmanagement möglich!

7.1 Die Private Wealth Police als Fondsplattform oder Dachfonds light

Im Grunde ist die Private Wealth Police eine Fonds-Plattform. Jede Police erhält ein eigenes zugeordnetes Depot, als wenn der Anleger direkt ein Depot bei einer Bank eröffnen würde.

Die Auswahl der Fonds ist uneingeschränkt. So zum Beispiel bei der FIL Fondsbank GmbH (FIL) stehen über 8.000 Fonds und ETFs zur Verfügung.

Die Auswahl bei der Bank Frick in Liechtenstein ist noch umfangreicher. Im Grunde gibt es keinerlei Restriktionen. Z.B. können auch hier wikifolios eingesetzt werden.
Kombiniert man das zuvor beschriebene mit einer Vermögensverwaltung, kommt es einem Dachfonds sehr nahe. Ein Dachfonds hat zwar etwas mehr Möglichkeiten im Portfoliomanagement, kann aber mit den Vorteilen des Versicherungsmantels nicht mithalten.

7.2 Die Target Baskets

Allgemeine Informationen für die Target Baskets mit einer …

… Deutschen Depotbank

Stammdaten und Kosten	
Anlagebeitrag:	ab 50.000 €
Sparplan:	nein
Kosten	
Einstiegsentgelt:	max. 6%
Gesamtkosten:	max. 1,95% p.a.
Aufteilung:	
Policenkosten:	0,75% p.a.
Depotführung:	0,15% p.a.
Fondsanalyst:	0,25% p.a.
Service Fee:	0,8% p.a.
zzgl. fondsinterne Kosten zzgl. Kosten Todesfallschutz (individuell) abzgl. Kickbacks: ca. -0,5% p.a. (steuerfrei)	

… Liechtensteiner Depotbank

Stammdaten und Kosten	
Anlagebeitrag:	ab 50.000 €
Sparplan:	nein
Kosten	
Einstiegsentgelt:	max. 6%
Gesamtkosten:	1,95% p.a.
Aufteilung:	
Policenkosten:	0,75% p.a.
Depotführung:	0,10% p.a.
Service Fee:	0.85% p.a.
Investmentanalyst:	0,25% p.a.
zzgl. produktinterne Kosten zzgl. Transaktionskosten zzgl. Kosten Todesfallschutz (individuell)	

Rechtliche Hinweise

Eine positive Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für eine zukünftige positive Wertentwicklung. Anleger erhalten daher unter Umständen nicht den investierten Beitrag vollständig zurück. Die Wertentwicklung kann bis zu einem Totalverlust des investierten Beitrages reichen.

Individuelle Fondsauswahl etc.

Neben den unten aufgeführten Target Baskets kann man sich sein eigenes Depot zusammenstellen. Die Gebühren verringern sich hierdurch um 0,2% p.a..

7.2.1 Target Global Sustainable

Target Global Sustainable ist eine global ausgerichtete Strategie mit dem Focus auf Nachhaltigkeit und spricht langfristige Anleger an, denen eine nachhaltige Renditechance wichtig ist und die somit auch hohe Wertschwankungen in Kauf nehmen. Die ausgewählten Fonds müssen ausgezeichnete Bewertungen aufweisen und die ESG Kriterien erfüllen.

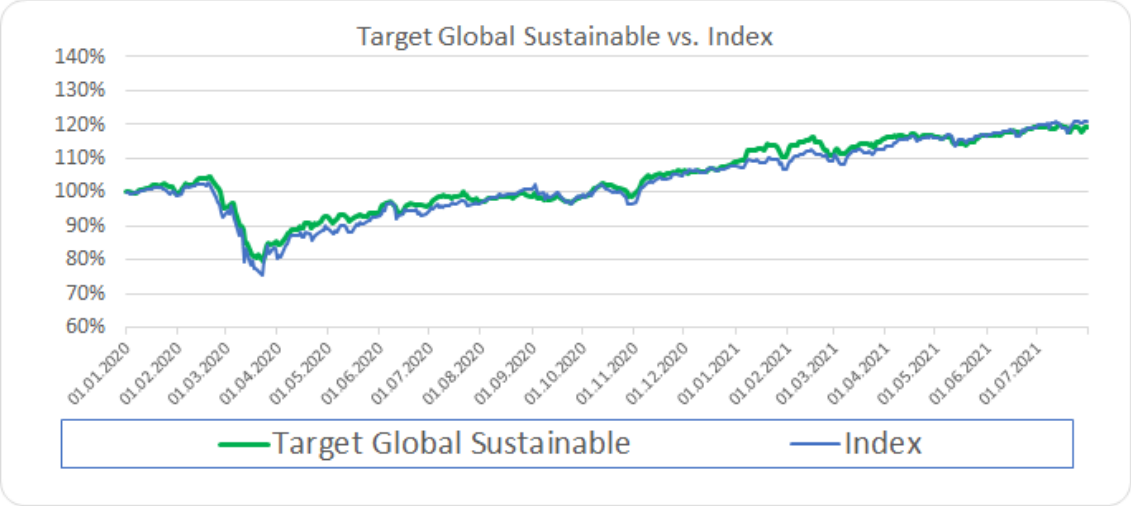
Langfristiges Renditeziel nach Kosten: 5% pro Jahr

Risikoklasse: 5 von 7, Volatilität: 10% - 15%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target Global Sustainable eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens acht Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target Global Sustainable eignet sich **nicht** für Anleger, die einen Anlagehorizont von weinger als acht Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 15 % akzeptieren können.



Index Zusammensetzung: 80% iShares Core MSCI World UCITS ETF

20% iShares eb.rexx® Government Germany UCITS ETF

Wertentwicklungen von Target Global Sustainable nach Kosten und Steuern	**Basket**	**Index**
Wertentwicklung in 2020	7,29%	7,78%
Wertentwicklung in 2021 seit dem 1. Januar (YTD)	9,99%	12,08%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020	18,83%	20,80%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020 p.a.	11,73%	12,96%
Volatilität pro Jahr	13,80%	22,09%
maximum Drawdown seit Start (1.1.2020)	-23,65%	-26,58%
maximale Verlustphase in Monaten seit Start	9	9

Stand: 1.8.2021

Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den Fonds wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.2 Target Global Income

Target Global Income ist eine global ausgerichtete Mischfondsstrategie mit einem hohen Anteil festverzinslicher Wertpapiere und spricht den langfristigen Anleger an, der eine geringe Risikotoleranz hat und nur geringe Wertschwankungen akzeptiert. Die ausgewählten Fonds sollten idealerweise nur gering untereinander korrelieren.

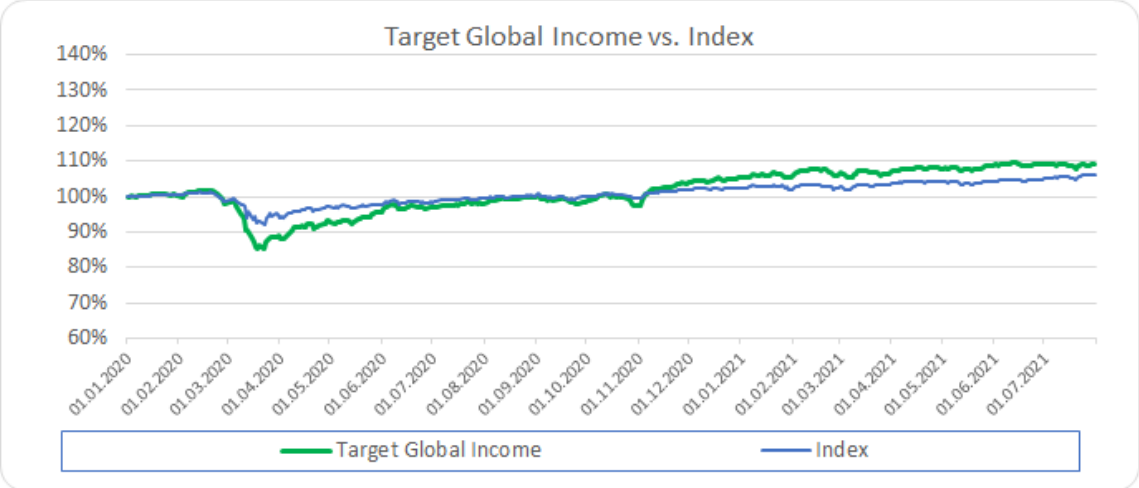
Langfristiges Renditeziel nach Kosten: 3% pro Jahr

Risikoklasse: 4 von 7, Volatilität: 5% - 10%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target Global Income eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens sechs Jahre sein, und eine mittlere Risikobereitschaft sowie geringe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target Global Income eignet sich **nicht** für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als sechs Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 10 % akzeptieren können.



Index Zusammensetzung: 25% iShares Core MSCI World UCITS ETF
75% iShares eb.rexx® Government Germany UCITS ETF

Wertentwicklungen von Target Global Income nach Kosten und Steuern	Basket	Index
Wertentwicklung in 2020	3,84%	2,54%
Wertentwicklung in 2021 seit dem 1. Januar (YTD)	3,88%	3,44%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020	8,60%	6,07%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020 p.a.	5,36%	3,78%
Volatilität pro Jahr	8,79%	7,01%
maximum Drawdown seit Start (1.1.2020)	-16,15%	-9,03%
maximale Verlustphase in Monaten seit Start	9	9

Stand: 1.8.2021



Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den Fonds wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.3 Target Global Balanced

Target Global Balanced ist eine global ausgerichtete Mischfondsstrategie und spricht den langfristigen Anleger an, der ein ausgewogenes Chancen-/Risikoverhältnis bevorzugt und mittlere Wertschwankungen akzeptiert.

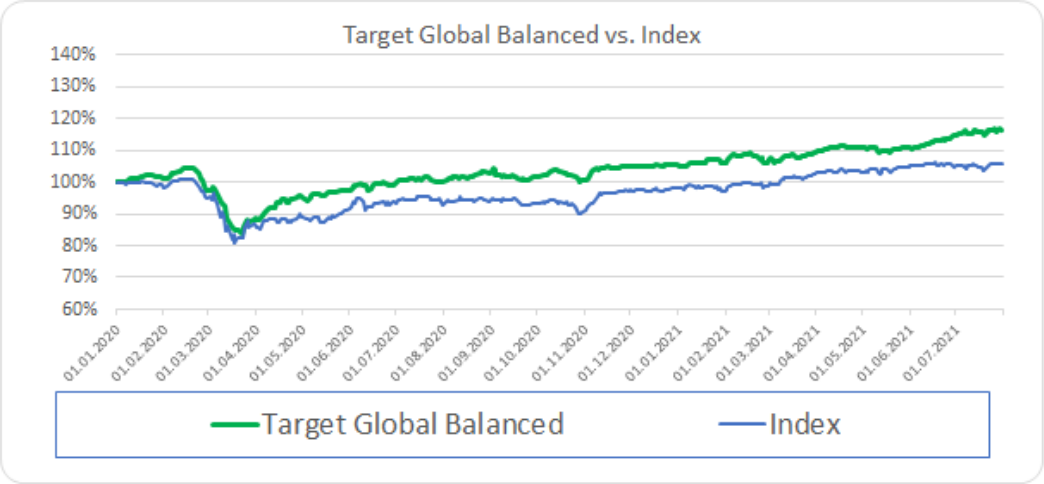
Langfristiges Renditeziel nach Kosten: 4% pro Jahr

Risikoklasse: 4 von 7, Volatilität: 5% - 10%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target Global Balanced eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens acht Jahre sein, und eine mittlere Risikobereitschaft sowie mittlere Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target Global Balanced eignet sich **nicht** für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als acht Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 10 % akzeptieren können.



Index Zusammensetzung: 50% iShares Core EURO STOXX 50 UCITS ETF
50% iShares eb.rexx® Government Germany UCITS ETF

Wertentwicklungen von Target Global Balanced nach Kosten und Steuern	**Basket**	**Index**
Wertentwicklung in 2020	4,10%	-2,00%
Wertentwicklung in 2021 seit dem 1. Januar (YTD)	10,55%	7,90%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020	15,91%	5,74%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020 p.a.	9,91%	3,58%
Volatilität pro Jahr	10,15%	15,00%
maximum Drawdown seit Start (1.1.2020)	-19,70%	-19,87%
maximale Verlustphase in Monaten seit Start	9	11

Stand: 1.8.2021

Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den Fonds wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.4 Target Global Opportunities

Target Global Opportunities ist eine global ausgerichtete Aktienstrategie und spricht langfristige Anleger an, denen eine hohe Renditechance wichtig ist und die somit auch hohe Wertschwankungen in Kauf nehmen. Die ausgewählten Fonds müssen ausgezeichnete Bewertungen aufweisen (Fondsratings).

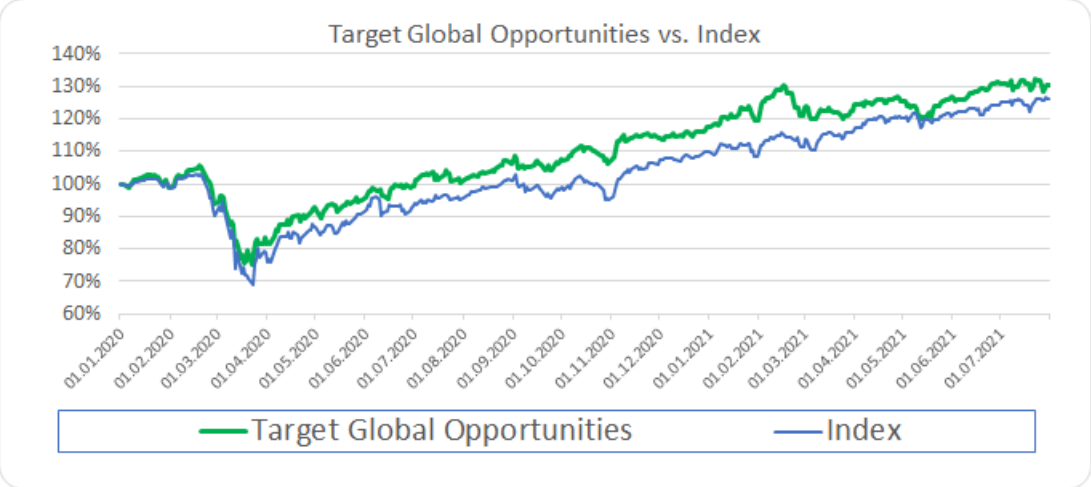
Langfristiges Renditeziel nach Kosten: 6% pro Jahr

Risikoklasse: 6 von 7, Volatilität: 15% - 25%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target Global Opportunities eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens zehn Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target Global Opportunities eignet sich **nicht** für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als zehn Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 25 % akzeptieren können.



Index Zusammensetzung: 100% iShares Core MSCI World UCITS ETF

Wertentwicklungen von Target Global Opportunities nach Kosten und Steuern

	Basket	Index
Wertentwicklung in 2020	16,20%	9,69%
Wertentwicklung in 2021 seit dem 1. Januar (YTD)	12,13%	15,02%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020	31,16%	26,16%
Wertentwicklung seit Start am 1.1.2020 p.a.	19,41%	16,29%
Volatilität pro Jahr	22,43%	28,63%
maximum Drawdown seit Start (1.1.2020)	-29,11%	-32,84%
maximale Verlustphase in Monaten seit Start	6	9

Stand: 1.8.2021

Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den Fonds wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.5 Target wikifolio Outperformance

Target wikifolio Outperformance ist eine global ausgerichtete Aktienstrategie und spricht langfristige Anleger an, denen eine hohe Renditechance wichtig ist und die somit auch hohe Wertschwankungen in Kauf nehmen. Die ausgewählten Zertifikate müssen ausgezeichnete Kennzahlen (z.B. Sharpe Ratio, Performance, Track Record etc.) haben. Das Outperformance Portfolio setzt sich aus 60% wikifolios und 40% ETFs zusammen.

Langfristiges Renditeziel nach Kosten: > 10% pro Jahr

Risikoklasse: 6 von 7, Volatilität: 15% - 25%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target wikifolio Outperformance eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens zehn Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target wikifolio Outperformance eignet sich nicht für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als zehn Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 25 % akzeptieren können.

Depotpositionen	Gewichtung	Risiko
MSCI World	20%	6 von 7
MSCI Emerging Markets	20%	6 von 7
Top 50 Community	20%	6 von 7
Intelligent Matrix Trend	10%	6 von 7
Wasserstoff & Brennstoffzellen	10%	6 von 7
Cybersecurity Innovators	10%	6 von 7
Nebenwerte Europa	10%	6 von 7

Stand: 1.8.2021



Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den wikifolios und ETFs wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.6 Target wikifolio Balanced

Target wikifolio Balanced ist eine global ausgerichtete Aktienstrategie und spricht langfristige Anleger an, denen eine hohe Renditechance wichtig ist und die somit auch hohe Wertschwankungen in Kauf nehmen. Die ausgewählten Zertifikate müssen ausgezeichnete Kennzahlen (z.B. Sharpe Ratio, Performance, Track Record etc.) haben. Das Balanced Portfolio setzt sich aus 45% wikifolios und 55% ETFs zusammen.

Langfristiges Renditeziel nach Kosten: > 8% pro Jahr

Risikoklasse: 6 von 7, Volatilität: 15% - 25%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target wikifolio Balanced eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. die allgemeine Vermögensoptimierung haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens acht Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target wikifolio Balanced eignet sich nicht für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als acht Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 25 % akzeptieren können.

Depotpositionen	Gewichtung	Risiko
MSCI World	20%	6 von 7
MSCI Emerging Markets	20%	6 von 7
Physical Gold ETC	5%	4 von 7
iShares Core Corp Bond	5%	3 von 7
iShares Govt Bond	5%	3 von 7
Top 50 Community	25%	6 von 7
Intelligent Matrix Trend	5%	6 von 7
Wasserstoff & Brennstoffzellen	5%	6 von 7
Cybersecurity Innovators	5%	6 von 7
Nebenwerte Europa	5%	6 von 7

Stand: 1.8.2021



Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den wikifolios und ETFs wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.7 Target wikifolio Conservative

Target wikifolio Conservative ist eine global ausgerichtete Aktienstrategie und spricht langfristige Anleger an, denen eine hohe Renditechance wichtig ist und die somit auch hohe Wertschwankungen in Kauf nehmen. Die ausgewählten Zertifikate müssen ausgezeichnete Kennzahlen (z.B. Sharpe Ratio, Performance, Track Record etc.) haben. Das Conservative Portfolio setzt sich aus 30% wikifolios und 70% ETFs zusammen.

Langfristiges Renditeziel nach Kosten: > 6% pro Jahr

Risikoklasse: 5 von 7, Volatilität: 10% - 15%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target wikifolio Conservative eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. den Vermögensschutz durch Edelmetalle haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens sechs Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target wikifolio Conservative eignet sich nicht für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als sechs Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 15% akzeptieren können.

Depotpositionen	Gewichtung	Risiko
MSCI World	20%	6 von 7
MSCI Emerging Markets	20%	6 von 7
Physical Gold ETC	10%	4 von 7
iShares Core Corp Bond	10%	3 von 7
iShares Govt Bond	10%	3 von 7
Top 50 Community	30%	6 von 7

Stand: 1.8.2021



Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den wikifolios und ETFs wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.8 Target wikifolio + Edelmetall

Target wikifolio + Edelmetall bietet die Möglichkeit Gold und Silber mit erfolgreichen wikifolios zu kombinieren. Hierbei ergibt sich eine sinnvolle Kombination aus physischen Edelmetallen und attraktiven Aktienstrategien.

Langfristiges Renditeziel nach Kosten: 6% pro Jahr

Risikoklasse: 5 von 7

Volatilität: 10% - 15%

Zielgruppe / Zielmarkt

Target wikifolio + Edelmetall eignet sich für Anleger, die als Anlageziel die allgemeine Vermögensbildung bzw. den Vermögensschutz durch Edelmetalle haben. Der Anlagehorizont sollte mindestens acht Jahre sein, und eine hohe Risikobereitschaft sowie hohe Renditeerwartungen sollten vorhanden sein.

Target wikifolio + Edelmetall eignet sich nicht für Anleger, die einen Anlagehorizont von weniger als acht Jahren haben oder die keine oder nur geringe Verluste tragen bzw. keine Kursschwankungen von bis zu 15 % akzeptieren können.

Depotpositionen	Gewichtung	Risiko
GoldInvest Plus Fund	20%	5 von 7
Silber Plus Fund	10%	6 von 7
Top 50 Community Aktien M	30%	5 von 7
Trendfolge&Trading	20%	4 von 7
Trendfolge Long/Short Smallcap	20%	4 von 7

Stand: 1.8.2021



Um die aktuelle Depotzusammenstellung zu sehen, kann man auf das Chartsymbol klicken. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zu den wikifolios und den Edelmetallfonds wie Kursentwicklungen, KIDS und Verkaufsprospekte.

7.2.9 Was sind Zertifikate?

Rein rechtlich gesehen sind Zertifikate Inhaberschuldverschreibungen, die an der Börse gehandelt werden. Für den Anleger bedeutet das, dass er durch den Kauf eines Zertifikats dem Herausgeber der Schuldverschreibung Geld leiht. Zu beachten ist deshalb bei Zertifikaten, dass es ein Emittentenrisiko gibt. **wikifolio Zertifikate sind besichert!**

Zu beachten ist dabei, dass unter dem Sammelbegriff "Zertifikat" zum Teil sehr unterschiedliche Produktgruppen zusammengefasst werden. So verwenden einige Anbieter den Begriff "Zertifikat" ausschließlich für Investmentprodukte deren Risikoprofil mit dem der "normalen" Aktienanlage vergleichbar oder sogar deutlich geringer ist.

7.2.10 Wichtige Informationen zu wikifolio



8. Vermögensschutz durch Lösung aus Versicherung und Familienstiftung

Gastbeitrag von RA und StBer Thorsten Klinkner

Wie Rolf Klein mit seiner etablierten Private Wealth Police zeigt, bietet sich eine Vermögensverwaltung im Lebensversicherungsmantel an, Vermögen zu entwickeln und dessen Schutz zu gewährleisten. Auch für die Vermögensnachfolge dient die Lebensversicherung unter bestimmten Bedingungen als sinnvolles Gestaltungsinstrument. Dies ist vielen Vermögensinhabern noch unbekannt. Das Fürstentum Liechtenstein bietet durch eine besondere Versicherungsgesetzgebung hierbei weitreichende Vorteile. Unter anderem sieht das liechtensteinische Versicherungsaufsichtsgesetz ausdrücklich vor, dass die Vermögenswerte zur Deckung der versicherungstechnischen Rückstellung (der sogenannte Deckungsstock) eine Sondermasse nach der Konkursordnung zur Befriedigung der Versicherungsforderungen bilden.

Entsprechendes gilt für das Instrument der Familienstiftung: Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielen Unternehmern und Investoren weiterhin unbekannt. Die Familienstiftung ist ein rechtlich abgesichertes Instrument, um den Vermögenserhalt über die Generationen hinweg zu ermöglichen. Diese besondere Art der Stiftung übernimmt die Eigentümerschaft über sämtliche Vermögenswerte und sichert dieses innerhalb einer individuell stimmigen Struktur dauerhaft ab. Das Vermögen wird unter dem eigentümerlosen Dach der Familienstiftung verselbstständigt, denn eine Stiftung gehört nur sich selbst, an ihr bestehen keine vermögenswerten Mitgliedschafts- und Beteiligungsrechte. Dadurch kann ein einmal eingebrachtes Vermögen nicht zersplittert werden, außer, der Stifter hat dazu bestimmte Vorgaben in der Stiftungssatzung gemacht. Durch die Familienstiftung als neue Gesellschafterin schafft der Stifter-Unternehmer eine zukunftsorientierte Eigentümerstruktur, indem das Unternehmen von der Notwendigkeit eines persönlichen Gesellschafters befreit wird.

Auch aus Stiftungssicht lohnt sich der Blick auf das kleine Fürstentum. Die liechtensteinische Stiftung, stellt Liechtenstein Marketing heraus, „kann sowohl privat- wie auch gemeinnützig sein. Sie ist eine juristische Person und wird von einem Stifter geschaffen, der ihren Zweck bestimmt und ihr Vermögen widmet. Das Vermögen wird auf diese Weise verselbständigt und erlangt eine eigene Rechtspersönlichkeit. Es wird in der

Folge nicht mehr dem Privatvermögen des Stifters zugerechnet. Zu den häufigsten Formen der Stiftung in Liechtenstein gehört die Familienstiftung, die ihr Vermögen zugunsten von Angehörigen einer oder mehrerer Familien verwendet. Eine solche Stiftung kann als sogenannte gemischte Familienstiftung ergänzend auch gemeinnützige Zwecke verfolgen.“ Zivilrechtlich entspricht die Rechtsform der Familienstiftung in Liechtenstein hinsichtlich ihrer Struktur und Funktion in etwa einer deutschen rechtsfähigen Stiftung im Sinne des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB).

Die Vorteile werden schnell deutlich: Die liechtensteinische Familienstiftung unterliegt mit ihrem steuerpflichtigen Reinertrag lediglich einer Ertragsteuer von 12,5 Prozent, während in Deutschland eine Körperschaftssteuerhöhe von 15 Prozent fällig wird. In Liechtenstein sind der Erhalt von Dividenden, ausländische Erträge aus Land- und Forstwirtschaft, ausländische Betriebsstättenergebnisse sowie ausländische Kapitalgewinne aus der Veräußerung von Grundstücken steuerfrei. In Liechtenstein unterliegt die Stiftung keiner der deutschen Gewerbesteuer vergleichbaren Realsteuer. Stiftungsvermögen ist auf ewig erbschaftsteuerfrei.

Durch die liechtensteinische Familienstiftung kann die Vermögenssubstanz zukunftsorientiert weiterentwickelt werden. Die Erbschaftsteuerfreiheit wird mit klaren Regelungen zur Generationenfolge verknüpft. Es besteht keine Notwendigkeit eines Testaments, und es wird auch – im Gegensatz zu den üblichen Formen der Nachfolge – keine Erbengemeinschaft begründet. Das Vermögen wird vollständig aus der Haftung genommen: Durch die Übertragung von Vermögenswerten auf in- oder ausländische Stiftungen wird das Haftungssubstrat auf Ebene der unternehmerisch handelnden Personen deutlich reduziert. Ebenso kann die liechtensteinische Stiftung mit der deutschen Stiftung kombiniert werden.

Das Interessante: Eine Stiftungslösung und ein Versicherungsvertrag nach liechtensteinischem Recht bilden eine gute Klammer in Vermögensschutz und Vermögensnachfolge. Das Vermögen der Stiftung kann auch über einen privat platzierten kapitalbildenden Versicherungsvertrag nach liechtensteinischem Recht zugeführt werden. Die Gestaltung folgt einem vergleichsweise einfachen Ablauf: Die liechtensteinische Familienstiftung wird als unwiderruflich Begünstigte bestellt. Sämtliche aus dem Vertrag fällig werdenden Versicherungsansprüche einschließlich des Rückkaufwertes im Falle einer vorzeitigen Vertragskündigung werden demnach von der unwiderruflich

bezugsberechtigten Familienstiftung erworben. Zugleich können der Ehepartner, Kinder, Enkelkinder etc. als widerruflich für den Todesfall bestellten Begünstigten des Versicherungsvertrags eingesetzt werden. In der Stiftungssatzung wird dann festgelegt, wie die ausländische Stiftung mit den Erträgen des Versicherungsvertrags umgehen soll. Diese Stiftungsleistungen können regelmäßig oder einmalig ausgekehrt oder auch für die Ausschüttung zu einem späteren Zeitpunkt thesauriert werden.

Die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten sind weitreichend und bedürfen einer sehr individuellen Betrachtung. Daher sollen hier nur die erbschaft- oder schenkungsteuerlichen Implikationen in Bezug auf die unwiderruflich begünstigte Stiftung kurz bewertet werden. Die Kernaussage lautet: Je nach Fälligkeitsszenario können erbschaft- oder schenkungsteuerliche Pflichten komplett vermieden werden. Negative steuerliche Konsequenzen sind nur in ganz wenigen Situationen zu erwarten, etwa dann, wenn der Versicherungsvertrag vorzeitig und zu Lebzeiten des Mandanten gekündigt wird und zuvor auf die Übertragung auf die liechtensteinische Stiftung verzichtet worden ist.

Daher lässt sich ein umfassender und steueroptimierter Vermögensschutz durch eine kombinierte Lösung aus liechtensteinischer Lebensversicherung und Familienstiftung seht gut herstellen. Dies bedarf einer sehr individuellen Gestaltung, um eine ideale Struktur zu erreichten. Dann eröffnen sich äußerst interessante Möglichkeiten, die Asset Protection zu internationalisieren und über verschiedene Rechtsinstrumente und -systeme zu fördern.

Rechtsanwalt und Steuerberater Thorsten Klinkner führt die Rechtsanwalts- und Steuerberatungsgesellschaft UnternehmerKompositionen GmbH aus Meerbusch bei Düsseldorf. Sie ist etablierter Spezialdienstleister für die rechtlich, steuerlich und strategisch tragfähige Errichtung von Familienstiftungen als Instrument einer zukunftsorientierten Eigentümerstruktur und zu 100 Prozent auf die Entwicklung von langfristigen Stiftungs-Strategien für Familienunternehmen und professionelle Immobilieninvestoren im deutschsprachigen Raum spezialisiert.

9. Der vermögensverwaltende Versicherungsvertrag

Der vermögensverwaltende Versicherungsvertrag als Gestaltungsmittel der Vermögensnachfolge

Relativ unbekannt ist jedoch, dass breite Spektrum von Einsatzmöglichkeiten eines Lebensversicherungsvertrags im Rahmen der Vermögensstrukturierung.
Seit der Gesetzgeber in einem BMF-Schreiben vom 1.10.2009, (Az: IV C 1 - S 2252/07/0001) die Besteuerung von Versicherungsverträgen im Sinne des § 20 Abs.1 Nr. 6 EStG geregelt hat, kommen in der Regel ausschließlich Verträge zum Einsatz, bei denen auch die ertragssteuerlichen Vorteile (gem. §20 Abs. 1 Nr.6 EStG) genutzt werden können.

Der rein vermögensverwaltende Versicherungsvertrag führt seitdem ein „Schattendasein“ und kommt bei der Strukturierung von Vermögen kaum zum Einsatz. Dabei zeigt das o.g. BMF-Schreiben auch klare Anforderungen an einen vermögensverwaltenden Versicherungsvertrag auf. Die sich daraus ergebenen Einsatzmöglichkeiten, sind sehr vielfältig.

Lebensversicherungsverträge werden in ihrer vertraglichen Ausgestaltung entscheidend durch die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen bestimmt. Die unterschiedliche vertragliche Ausgestaltung aber auch die Gestaltbarkeit solcher Verträge, haben einen direkten Einfluss auf ihre steuerrechtliche Qualifikation, sowie die ertragssteuerliche Behandlung der aus dem Lebensversicherungsvertrag zufließenden Erträge. Je nach Ausgestaltung werden die Erträge eines Lebensversicherungsvertrags, einer laufenden oder nachschüssigen Besteuerung unterworfen.

9.1 Ertragssteuerliche Regelungen

Vermögensverwaltende Versicherungsverträge werden von den allgemeinen Besteuerungsregelungen für Versicherungsverträge (§ 20 Abs.1 Nr. 6 EStG) ausgenommen. Das bedeutet, dass derartige Verträge transparent besteuert werden.

Die Übertragung von Anlagegütern auf das Versicherungsunternehmen im Zeitpunkt der Begründung eines vermögensverwaltenden Versicherungsvertrags sowie deren Rückübertragung auf den wirtschaftlich Berechtigten im Zeitpunkt der Beendigung des

Vertragsverhältnisses ist ertragssteuerlich unbeachtlich und führt damit insbesondere nicht zu einer Veräußerung im Sinne des § 20 Absatz 2 EStG.

9.2 Einsatzmöglichkeiten im Zusammenhang mit Immobilienvermögen

Investitionen in Immobilien, gehen in der Regel einher mit einem hohen Kapitaleinsatz. Dabei stehen Investoren unterschiedliche Möglichkeiten der Investitionsstrukturierung zur Verfügung. Neben einer Direktinvestition, werden in der Praxis überwiegend vermögensverwaltende Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften für den Immobilienerwerb eingesetzt.

Im Zusammenspiel mit einem Lebensversicherungsvertrag ergeben sich durchaus interessante Strukturierungsmöglichkeiten, Immobilienvermögen bereits zu Lebzeiten und außerhalb des Nachlasses zu übertragen.

Eine mögliche Immobilienerwerbsstruktur könnte u.a. so ausgestaltet sein, dass der Erwerber in einem ersten Schritt einen anteilsgebundenen Lebensversicherungsvertrag abschließt. In dem Versicherungsvertrag wird geregelt, dass die Versicherungsgesellschaft die Versicherungsprämie für den Erwerb von Anteilen an einer vermögensverwaltenden Personengesellschaft verwendet. Soweit möglich, wird der Erwerb der Anteile grunderwerbsteuerlich optimiert durchgeführt.

Ausgehend davon, dass die Anforderungen an einen vermögensverwaltenden Versicherungsvertrag (gem. BMF-Schreiben v. 01.10.2009) erfüllt sind, werden zukünftige Gewinne oder Verluste nicht der Versicherung zugerechnet, sondern dem Versicherungsnehmer (Erwerber der Immobilie) selbst.

Ein Verkauf der Immobilie nach Ablauf von 10 Jahren (seit Anschaffung), sollte indes steuerfrei möglich sein.

Durch Benennung von Bezugsberechtigten, könnte der Versicherungsnehmer die Anteile an der vermögensverwaltenden Personengesellschaft, z.B. ganz gezielt gemeinnützigen Organisationen bzw. Stiftungen (und somit außerhalb des Nachlasses) zukommen lassen.

Da als zivilrechtlicher Eigentümer der Gesellschaftsanteile die Versicherungsgesellschaft in Erscheinung tritt, würde der Erwerbsvorgang mit maximaler Diskretion für den Investor

erfolgen. Auch über den gesamten Lebenszyklus der Investition, wäre ein Maximum an Diskretion für den Erwerber gegeben.

Durch eine rechtskonforme Ausgestaltung eines vermögensverwaltenden Versicherungsvertrages, lassen sich bereits zu Lebzeiten klare Regelungen für die Vermögensnachfolge treffen und etwaige Erbstreitigkeiten vermindern und im besten Fall verhindern.

Die ertragssteuerliche Optimierung, steht bei dieser Vermögensstrukturierung zweifelsfrei nicht im Vordergrund. Vielmehr geht es um Nachfolgeplanung- und Strukturierung.

9.3 Vorteile einer vermögensverwaltenden Versicherungslösung

1. Optimale Planung von Erbschaft-/Schenkungsteuer durch frühzeitige und vollständige Nutzung von Freibeträgen und Nutzung der wieder auflebenden Freibeträge alle zehn Jahre.
2. Nutzung des Abzugsbetrages für steuerbegünstigtes Betriebsvermögen alle zehn Jahre.
3. Vermögensverlagerung auf Ehegatten zur Schaffung weiterer Freibeträge zu Gunsten gemeinsamer Kinder.
4. Progressionsminderungen durch mehrere Schenkungen (Übertragungen).
5. Senkung der Einkommensteuerlast durch Zuordnung von Einkünften an Personen mit geringerem Steuersatz (Kinder).
6. Vollständige Verfügungsmacht des Erblassers/ Schenkers zu Lebzeiten durch Versicherungsnehmereigenschaft, z.B. (1% VN (z.B. Großeltern) und 99% VN (Enkel).
7. Schutz vor Zerschlagung des Vermögens durch Auseinandersetzungsversuche von Kindern und Erben.
8. Ausschluss unliebsamer Pflichtteilsberechtigter und Gestaltung der Erbfolge nach eigenen Vorstellungen des Schenkers.
9. Sicherung der Altersvorsorge wie bei der konventionellen Schenkung unter Nießbrauchsvorbehalt.
10. Grunderwerbsteuerfreiheit bei Übertragung von Immobilienvermögen gestaltbar.
11. Vermeidung von Pflichtteilsansprüchen.

12. Optimierung von Pflichtteilsergänzungsansprüchen (Abschmelzmodell).
13. Versicherungslösung auch einsetzbar für Immobilienvermögen und/oder Unternehmensanteile.
14. Ein vermögensverwaltender Versicherungsvertrag, bietet eine fast uneingeschränkte Flexibilität und Sicherheit für den „Übertragenden“.
15. Möglichkeit von Term Fix Vereinbarungen

10. Die Private Wealth Police in der privaten Finanzplanung

In der privaten Finanzplanung ist die Liquiditätsplanung ist ein wesentlicher Bestandteil. Durch die planerische Gestaltung wird der Renditeaspekt des liquiden Vermögens optimiert. Die Liquiditätsplanung umfasst die Steuern, die Verfügbarkeit in unterschiedlichen Ausprägungen, die Kosten, den Liquiditätsbedarf und die Inflation. Sie unterteilt sich in drei verschiedenen Liquiditätsgraden und ob man sich bereits in der Pensionsphase befinden oder noch in der Vermögensaufbauphase.

Die folgend berechneten Finanzplanungen resultieren aus dem jeweiligen Kundenprofil!

10.1 Finanzplanung zur Altersvorsorge

10.1.1 Liquidität 1. Grades

Liquidität 1. Grades (Girokonto plus Geldmarkt)

monatlicher Kapitalbedarf:	**4.000 €**
Kapital auf dem Girokonto:	**8.000 €**
Kapital auf dem Tagesgeldkonto bzw. Geldmarktfonds:	**15.000 €**
risikolose Veranlagung:	**23.000 €**
kalkulatorischer Zinssatz:	**0,0%**
Kapital der Liquidität 1. Grades:	**23.000 €**
verbleibendes Anlagekapital:	**192.000 €**

Ziele der Liquidität 1. Grades

Die Liquidität 1. Grades dient dem Kapitalbedarf des täglichen Lebens. Weiteres, zur Verfügung stehendes Kapital sollte in den Kategorien Liquidität 2. und 3. Grades investiert werden.

10.1.2 Liquidität 2. Grades

Liquidität 2. Grades Anlage und Sparplan (Bankdepot)

Sparerpauschbetrag:	1.602 €	
Zinsertrag aus dem Tagesgeld:	0 €	
verbleibender Sparerpauschbetrag:	1.602 €	
kalkulatorischer, steuerlicher Ertrag aus TMD AR:	3,0%	
Kapital der Liquidität 2. Grades:	**53.400 €**	**TMD AR**
Anlage einmalig:	**50.000 €**	
plus monatlich:	**2.000 €**	**TMD AR**
verbleibendes Anlagekapital:	142.000 €	

Ziele der Liquidität 2. Grades

Die Liquidität 2. Grades dient primär den Ersatzinvestitionen oder Reparaturen bzw. Instandhaltungen. Gleichzeitig sollte der steuerliche Ertrag nicht zu einer Steuerzahllast führen bzw. diese möglichst gering halten.

Durch die optimale Nutzung des Sparpauschbetrages wird die Steuerkostenquote auf annähernd Null reduziert.

Zu Target Managed Depot AR (TMD AR) – Die digitale Vermögensverwaltung

Die Target Strategie bietet den Anlegern die Möglichkeit, in ein breit und global, über alle Anlageklassen hinweg diversifiziertes Portfolio zu investieren.

Die Anlagestrategie ist sehr flexibel und kann sich sowohl bei Aktien als auch bei Anleihen innerhalb einer Bandbreite von 0% – 100% bewegen. Der Anteil an Rohstoffen/ Edelmetallen, wie z.B. Gold, kann bis zu 30% betragen. Zudem können bis zu 50% Strategiefonds eingesetzt werden.

Eine Besonderheit der TMD AR Strategie liegt auch darin, dass die Depots je nach konjunktureller Phase auch auf fallende Kurse durch Short-ETFs abgesichert werden können.

Durch die breite Ausrichtung und Allokation ist die Target Strategie gegenüber den allgemeinen Marktrisiken robust aufgestellt und hat somit eine gute Basis für eine möglichst geringe Schwankungsbreite.

Mehr Depotstruktur und Online-Depoteröffnung unter: www.target-fonds.info

10.1.3 Liquidität 3. Grades

Liquidität 3. Grades (Private Wealth Police)

verbleibendes Anlagekapital: **142.000 €**

RK	gemäß Profil			Target Baskets (mind. 25.000 € / Depot)	
2 v. 5	85.200 €	60%	1.	80.000 €	Target Global Income
3 v. 5	28.400 €	20%	2.	- €	Target Global Balanced
4 v. 5	0 €	0%	3.	37.000 €	Target wikifolio Conservative
5 v. 5	28.400 €	20%	4.	25.000 €	Target wikifolio Outperformance

Kapital der Liquidität 3. Grades: **142.000 €**

Ziele der Liquidität 3. Grades

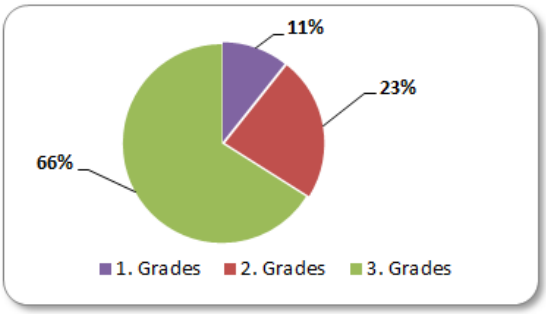
Die Liquidität 3. Grades dient als strategisches Investment. Neben der steuereffizienten Anlage, kann mit der Hilfe der **Private Wealth Police** auch die Nachlassplanung bedarfsgerecht umgesetzt werden.

Durch die Aufteilung des Anlagebetrages in unterschiedliche Strategien wird durch die Diversifizierung das Gesamtrisiko der Veranlagung deutlich geschmälert. Natürlich können auch andere Target Baskets in Abstimmung mit dem Vermögensträger eingesetzt werden.

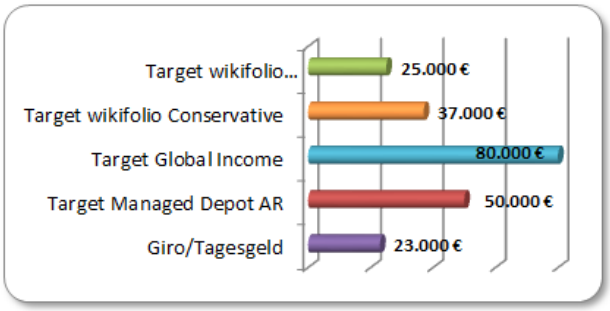
10.1.4 Zusammenfassung

Graphische Übersichten

Aufteilung des Kapitals in Liquiditätsgrade



Aufteilung des Anlagebetrages



Durch die Aufteilung des Anlagebetrages in „Liquiditätsgraden“ wird der Anlagebetrag und die monatlich zur Verfügung Liquidität optimiert eingesetzt, um so nicht unnötig Kapital auf unverzinste Girokonten oder Tagesgelder liegen zu haben.

10.2 Finanzplanung zur Altersversorgung

10.2.1 Liquidität 1. Grades

Liquidität 1. Grades (Girokonto plus Geldmarkt)	
monatliche Einkünfte:	**2.700 €**
monatlicher Kapitalbedarf:	**3.100 €**
monatliche Unterdeckung:	**-400 €**
Kapital auf dem Girokonto oder Tagesgeld:	**14.400 €**
kalkulatorischer Zinssatz:	**0,0%**
Kapital der Liquidität 1. Grades:	**15.000 €**
verbleibendes Anlagekapital:	**210.000 €**

Ziele der Liquidität 1. Grades

Die Liquidität 1. Grades dient dem Kapitalbedarf des täglichen Lebens. Weiteres, zur Verfügung stehendes Kapital sollte in den Kategorien Liquidität 2. und 3. Grades investiert werden.

10.2.2 Liquidität 2. Grades

Liquidität 2. Grades inkl. Entnahmeplan (Bankdepot)		
Sparerpauschbetrag:	**1.602 €**	
Zinsertrag aus dem Tagesgeld:	**0 €**	
verbleibender Sparerpauschbetrag:	**1.602 €**	
kalkulatorischer, steuerlicher Ertrag aus TMD AR:	**2,0%**	
Kapital der Liquidität 2. Grades:	**80.100 €**	
Anlage einmalig:	**80.000 €**	**TMD AR**
plus monatliche Investmentrente (Auszahlplan):	**400 €**	**TMD AR**
verbleibendes Anlagekapital:	130.000 €	

Ziele der Liquidität 2. Grades

Die Liquidität 2. Grades dient primär den Ersatzinvestitionen oder Reparaturen bzw. Instandhaltungen. Gleichzeitig sollte der steuerliche Ertrag nicht zu einer Steuerzahllast führen bzw. diese möglichst gering halten.

Durch die optimale Nutzung des Sparpauschbetrages reduziert man die Steuerkostenquote auf annähernd Null.

10.2.3 Liquidität 3. Grades

Liquidität 3. Grades (PWP)

verbleibendes Anlagekapital: **130.000 €**

RK	gemäß Profil	
2 v. 5	104.000 €	80%
3 v. 5	26.000 €	20%
4 v. 5	0 €	0%
5 v. 5	0 €	0%

Target Baskets (mind. 25.000 € / Depot)		
1.	80.000 €	Target Global Income
2.	30.000 €	Target wikifolio Conservative
3.	20.000 €	Target wikifolio + Edelmetall
4.	- €	

Kapital der Liquidität 3. Grades: 130.000 €

Ziele der Liquidität 3. Grades

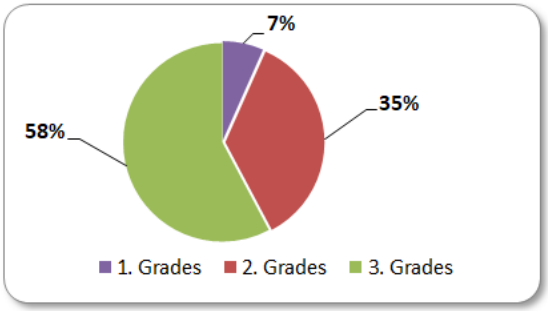
Die Liquidität 3. Grades dient als strategisches Investment. Neben der steuereffizienten Anlage, kann mit der Hilfe der **Private Wealth Police** auch die Nachlassplanung bedarfsgerecht umgesetzt werden.

Durch die Aufteilung des Anlagebetrages in unterschiedliche Strategien wird durch die Diversifizierung wird auch hier das Gesamtrisiko der Veranlagung deutlich geschmälert. Natürlich können auch andere Target Baskets in Abstimmung mit dem Vermögensträger eingesetzt werden.

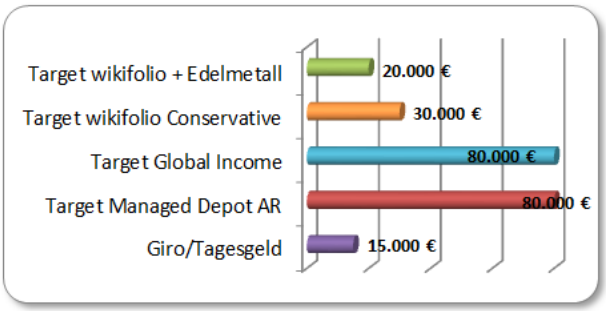
10.2.4 Zusammenfassung

Graphische Übersichten

Aufteilung des Kapitals in Liquiditätsgrade



Aufteilung des Anlagebetrages



Durch die Aufteilung des Anlagebetrages in „Liquiditätsgraden“ wird der Anlagebetrag und ein monatlicher Auszahlplan (Investmentrente) eingerichtet, um die monatliche notwendige Liquidität risikoadjustiert zu gewährleisten, um so nicht unnötig Kapital auf unverzinste Girokonten oder Tagesgelder liegen zu haben.

11. Die Vienna-Life Lebensversicherung AG Vienna Insurance Group

Die Vienna-Life Lebensversicherung AG Vienna Insurance Group ist seit dem Jahr 2000 von Liechtenstein aus im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr tätig. Als Spezialanbieter für Fondsgebundene Lebens– und Rentenversicherungen zählt die Vienna-Life zu den größeren und eingeführten Gesellschaften in ihrem Geschäftsfeld. Die Vienna-Life ist eine 100% Tochtergesellschaft der Vienna Insurance Group AG (Wiener Versicherung Gruppe). Diese ist die führende Versicherungsgruppe in Österreich sowie Zentral- und Osteuropa (CEE). Rund 50 Versicherungsgesellschaften in 30 Ländern bilden eine Gruppe mit langer Tradition, starken Marken und hoher Kundennähe. Die mehr als 25.000 Mitarbeiter(innen) der Vienna Insurance Group (Wiener Versicherung Gruppe) kümmern sich tagtäglich um die Bedürfnisse von mehr als 22 Millionen Kunden. Seit 1994 notiert die VIG-Aktie an der Wiener Börse und weist ein „A+“-Rating mit stabilem Ausblick der international anerkannten Ratingagentur Standard & Poor's aus. Das ist das beste Rating aller Unternehmen im ATX, dem Leitindex der Wiener Börse.

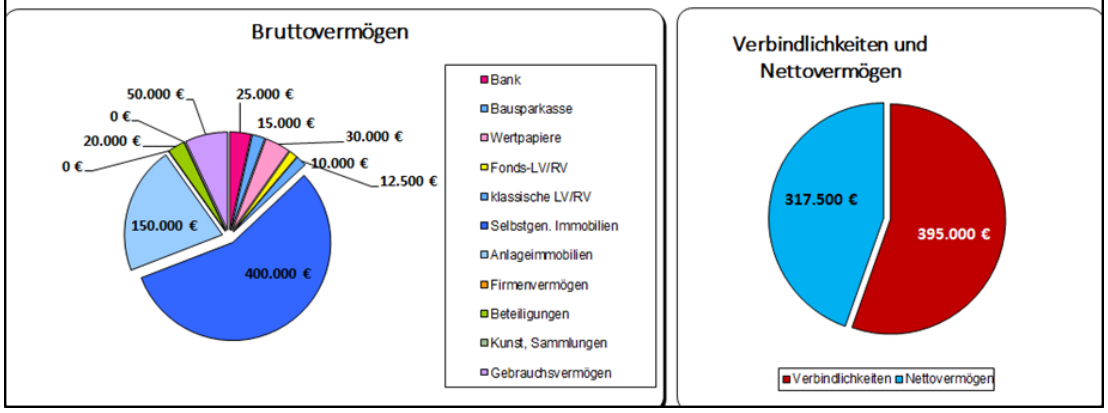


12. Alles muss auf den Prüfstand!

Gerne können Sie bei mir ein kleines Exceltool zur Erstellung einer Vermögensbilanz anfordern. Die Daten sind unkompliziert innerhalb von 5-10 Minuten eingetragen. Hieraus ergibt sich die Möglichkeit zur Umsetzung der privaten Finanzplanung.

Beispiel:

Vermögensbilanz für:	Max und Maria Muster, Muster Str. 25, 12345 Musterstadt		Datum: 01.08.2021
Vermögensklasse	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Nettovermögen
Bankkonten / Tages- und Festgelder	25.000 €	0 €	25.000 €
Bausparkassen	15.000 €	0 €	15.000 €
Wertpapierdepots	30.000 €	0 €	30.000 €
Fondsgebundene Lebens- und Rentenvers.	10.000 €	0 €	10.000 €
Klassische/Index Lebens- und Rentenvers.	12.500 €	0 €	12.500 €
Selbstgenutzte Immobilie	400.000 €	250.000 €	150.000 €
Anlageimmobilien	150.000 €	145.000 €	5.000 €
Firmenvermögen	0 €	0 €	0 €
Beteiligungen / AIFs	20.000 €	0 €	20.000 €
Kunst, Sammlungen	0 €	0 €	0 €
Gebrauchsvermögen / Hausrat etc.	50.000 €	0 €	50.000 €
Saldo	**712.500 €**	**395.000 €**	**317.500 €**



Das Excel-Tool können bestellt werden unter: klein@rk-familyoffice.de oder online unter www.private-wealth-police.de.

13. Whole-Life Versicherung

Alles ohne „Whole-Life Tarif“ ist nichts und bedeutet lebenslange Flexibilität!

Ein entscheidender Aspekt bei der Wahl eines Versicherungstarifs ist der Whole-Life Charakter der Lebensversicherung. Whole-Life bedeutet, dass so lange die versicherte Person lebt, es kein Laufzeitende der Police gibt. Dieser Aspekt ist grundlegend und die Begründung simpel. Denn mit einem Laufzeitende eines Versicherungsvertrages enden automatisch alle Planungen und alle Steuer- und Renditevorteile werden erheblich reduziert. Auszüge aus dem BMF-Schreiben vom 1.10.2009 (Besteuerung von

Lebensversicherungen) zum Thema Kapitalversicherung mit lebenslangem Todesfallschutz.

Bei einer Kapitalversicherung mit lebenslangem Todesfallschutz leistet das Versicherungsunternehmen grundsätzlich nur, wenn die versicherte Person stirbt. Der vornehmliche Zweck eines solchen Versicherungsvertrages ist die Deckung von Kosten und Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Todesfall, z.B. Erbschaftsteuer, zivilrechtlich bedingten Ausgleichszahlungen im Rahmen einer Erbschaftsplanung (Vermögensnachfolgeversicherung).

Eine Todesfallleistung stellt keine Einnahme im Sinne des § 20 Absatz 1 Nr. 6 EStG dar, also keine Abgeltung- bzw. Einkommensteuer!

Manche Kapitalversicherungen mit lebenslangem Todesfallschutz bieten jedoch die Möglichkeit, zu Lebzeiten der versicherten Person eine Versicherungsleistung abzurufen, so dass die Versicherung beendet wird oder mit einer reduzierten Versicherungssumme bestehen bleibt. Eine abgerufene Leistung ist nach § 20 Absatz 1 Nr. 6 EStG zu versteuern.

13.1 Betrifft die Private Wealth Police

Kosten für den Todesfallschutz (pro 1.000 € Todesfallleistung – Auszüge)

Alter / Age	Risikoprämie / Risk charge	Alter / Age	Risikoprämie / Risk charge
10	0,1223	70	32,5243
11	0,1350	71	36,6133
12	0,1615	72	40,8165
13	0,2048	73	45,1445
14	0,2743	74	49,6858
15	0,3698	75	54,6795
16	0,4855	76	60,2620
17	0,6093	77	66,6043
18	0,7185	78	73,8528
19	0,7973	79	82,1145
20	0,8410	80	91,4740
21	0,8470	81	101,9668
22	0,8315	82	113,6098
23	0,7983	83	126,3973
24	0,7575	84	140,4223
25	0,7153	85	155,7778
26	0,6790	86	172,5135
27	0,6520	87	190,5565
28	0,6380	88	209,7593
29	0,6343	89	229,9720
30	0,6418	90	251,0430

Anstatt auf die Beitragssumme werden bei diesen Verträgen die Anforderungen an den Mindesttodesfallschutz auf das Deckungskapital, auf den Zeitwert des Vertrages oder auf die Summe der gezahlten Beiträge bezogen. Als ausreichend wird eine Todesfallleistung betrachtet, die das Deckungskapital oder den Zeitwert um mindestens zehn Prozent des Deckungskapitals, des Zeitwerts oder die Summe der gezahlten Beiträge übersteigt.

Beispiel

Je älter die versicherte Person, umso höher sind die Kosten für den Todesfallschutz. Berechnet werden die Kosten für den Todesfallschutz von der jüngsten versicherten Person.

Der Depotwert soll 100.000 € betragen. Der Todesfallschutz wären 10.000 €, also 10% vom Depotwert. Die Todesfallleistung wären dann 110.000 €.
Für eine 30jährige Person fällt eine Risikoprämie von 10 x 0,6418 € an = 6,42 €.
Für eine 70 jährigen Person ist die Risikoprämie 10 x 32,5243 € = 325,24 €

Der Todesfallschutz ist auch vom Depotwertverlauf abhängig. Steigt der Depotwert durch Kurssteigerungen oder Zuzahlungen erhöht sich die Risikoprämie entsprechend der o.a. Berechnung.

14. Fazit

Im Laufe dieses eBooks sind viele Beispiele aufgezeigt worden, die die Vorteile im Zusammenhang mit der Private Wealth Police deutlich machen. Aber auch die Lebensversicherungsverträge im Wealth Management – Segment benötigen Bankdepots. Es entstehen sogar zusätzliche laufende Kosten für die Vertragsverwaltung. Die Differenzen ergeben sich durch die unterschiedlichen rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten, Bewertungen und Behandlungen.

Es ist aber dringend angeraten, sich fachlichen Rat einzuholen. Bei der richtigen Vertragsgestaltung, kombiniert mit einem flexiblen und aktiven Vermögensmanagement wird in der Regel die Effizienz der Geldanlagen deutlich erhöht und gleichzeitig Vorsorge hinsichtlich der persönlichen Bedürfnisse sowie des persönlichen Nachlasses ermöglicht.

Daraus resultiert immer ein individuelles Konzept zum Vermögensschutz zum Vermögensmanagement und zur Vermögens-Nachlassplanung!

Vorteile der PWP auf den Punkt gebracht:

- Steuer- und rechtskonformes Versicherungskonzept aus Liechtenstein
- Umfangreiche Vermögensschutzfunktionen
- Konkursschutz auf vielen Ebenen
- Wegfall von Erträgnisaufstellungen für die Steuererklärung
- Steuerstundungseffekte während der Vertragslaufzeit
- Keine Abgeltungsteuer oder Vorabpauschalen
- Einkommensteuerfreie Auszahlung der Todesfallleistung
- Whole-Life Tarif – lebenslange Flexibilität
- Flexibler Vermögensaufbau durch Zuzahlungen möglich
- Einfache diskrete und kostengünstige Nachfolgeregelung außerhalb des Testamentes möglich (keine Erbstreitigkeiten)
- Fondsplattform oder Dachfonds light im Versicherungsmantel

15. Kontaktdaten

Dipl.-Betriebsw. (FH) Rolf Klein
€uropean Financial Planner €FP
Camesstr. 59 , D-47807 Krefeld
Tel.: 02151 – 313148, Fax: 03212 – 1009918
eMail: klein@rk-familyoffice.de
Web: www.rk-familyoffice.de

16. Wichtige Internetseiten

Vienna-Life Lebensversicherung AG:	www.vienna-life.li
Private Wealth Police:	www.private-wealth-police.de
Neutralis Kapitalberatung GmbH:	www.proneutralis.de
UnternehmerKompositionen GmbH:	www.unternehmerkompositionen.com

wikifolio	http://wikifolio.com
BaFin:	http://www.bafin.de
Das Fürstentum Liechtenstein:	http://www.liechtenstein.li
Finanzmarktaufsicht Liechtenstein:	http://www.fma-li.li
Liechtensteinische Gesetzessammlung:	http://www.gesetze.li
Liechtensteinischer Anlagenfondsverband:	http://www.lafv.li
Liechtensteinischer Versicherungsverband:	http://www.lvv.li
Vienna Insurance Group (VIG):	http://www.vig.com

17. Rechtliche Hinweise

Dieses eBook ist nur für den Käufer/Empfänger bestimmt. Die Ausarbeitung darf ohne vorherige Genehmigung nicht kopiert, an Dritte weitergeleitet oder Dritten zugänglich gemacht werden. Es gilt nicht als Angebot oder Beratung, sondern dient lediglich der Orientierung. Getätigte Aussagen sind als unverbindlich zu verstehen. Gestaltungen oder sonstige, jegliche Indikationen und Informationen sind von den Marktgegebenheiten und Gesetzen abhängig, die zu dem Zeitpunkt der Veröffentlichung gelten. Dieses eBook stellt auch keine juristische und steuerliche Empfehlung bzw. Ratschlag dar. Die dargestellten Sachverhalte dienen ausschließlich der generellen Erläuterung. Zur Klärung individueller Sachverhalte muss ein qualifizierter Finanzberater, Versicherungsmakler, Steuerberater oder Fachanwalt hinzugezogen werden. Für Schäden, die im Zusammenhang mit der Verwendung bzw. Verteilung dieses eBooks entstehen oder entstanden sind, übernimmt Rolf Klein (Autor) keine Haftung.