

Die Generationen-Police der Familie Sorgsam

Der Unternehmer Ulrich Sorgsam (62 Jahre alt, verwitwet) hat seinen größeren Installationsbetrieb erfolgreich verkauft und dabei einen Verkaufspreis von 3,2 Mio. Euro erzielt. Da er in seinem schuldenfreien Eigenheim wohnt, hohe monatliche Einkünfte aus Immobilien bezieht und über ein übliches Fonds- und Aktien-Depot im Wert von 1,3 Mio. EUR bei der Bank verfügt, muss er sich um die Finanzierung seines Lebensabends keine Sorgen machen.

Entsprechend denkt Ulrich Sorgsam vor allem an die strategische Absicherung seines Sohnes Kai (37 Jahre alt, Programmierer, glücklich geschieden) und seiner Enkelin Emma (7 Jahre alt). Er möchte daher 1 Mio. Euro anlegen und in Richtung seines Sohnes Kai und seiner Enkelin Emma dabei gezielt die möglichen Schenkungsteuer-Freibeträge alle 10 Jahre nutzen. Zugleich möchte er, dass seine erst 7 Jahre alte Enkelin Emma Sorgsam sinnvoll abgesichert ist, falls er und sein Sohn Kai zu früh versterben sollten.

Angesichts seiner Anlageziele spricht Ulrich Sorgsam die Private Wealth Police als Generationen-Police an, denn sie erfüllt seine folgenden 7 Ziele:

1. Dank des attraktiven Ganzlebenstarifs (whole life-Tarifs) behält Ulrich Sorgsam zeitlebens die Entscheidungshoheit & Verantwortung über die Anlage-Strategie.
2. Er kann auf ein sehr großes Anlagen-Universum zugreifen und dem PWP-Depot entstehen in 99% der Fälle keinerlei Kosten für Ausgabeaufschläge.
3. Die Nutzung der Schenkungsteuerfreibeträge kann Ulrich in den kommenden Jahrzehnten effizient mit der einfachen und prozentgenauen Übertragung der Versicherungsnehmer-Eigenschaft regeln und seinen Steuerberater dabei jeweils die Schenkungs-Anzeige / Schenkungsteuer-Erklärung vornehmen lassen.
4. Da im Wege der Schenkungen ein faktisches Gemeinschaftsdepot entsteht, behält Ulrich Sorgsam stets eine „Sperrminorität“ und kann bzw. muss daher über

etwaige Entnahmen aus der Police jederzeit maßgeblich mitentscheiden.

5. Im Idealfall kann sein Sohn Kai (am Anfang der Police 37 Jahre alt) ab dem 63. Lebensjahr gemäß der 12/62-Regelung des Alterseinkünftegesetzes das Halbeinkünfteverfahren bei Entnahmen nutzen.
6. Auch kann Kai Sorgsam später bei Bedarf seine Policen-Anteile effizient und steuerschonend weiterverschenken, etwa an seine Tochter Emma oder seinen Enkel.
7. Im Falle des Todes von Ulrich Sorgsam und seines Sohnes Kai (= jüngste versicherte Person) bietet die Generationen-Police eine sehr gute Absicherung für seine Enkelin Emma.

Da die Generationenpolice das sinnvolle Zielsystem von Ulrich Sorgsam vollständig erfüllt, betrachten wir im nächsten Schritt für den Zeitraum von 40 Jahren die Wertentwicklung des PWP-Depots im Vergleich zur Wertentwicklung eines Bankdepots mit Anlageberatung zu üblichen Kostensätzen.

Dem verwendeten Szenario liegen folgende Parameter zugrunde:

1. Beide Depot-Szenarien werden mit einer kalkulatorischen Brutto-Rendite in Höhe von 6,5 % p.a. berechnet und es wird eine Umschichtungsquote von 15 % pro Jahr unterstellt.
2. Analog zu der 15 %-igen Teilfreistellung für fondsgebundene Lebensversicherungen wird gemäß Investmentsteuerreformgesetz (InvStRefG) auch für das Bankdepot eine 15 %-Teilfreistellung unterstellt, was der Investition in Fonds mit mindestens 25 % Aktienquote entspricht.
3. Sowohl Ulrich (62) als auch Kai (37) sind versicherte Personen (VP) der Generationenpolice. Dies bewirkt, dass sich der Tarif für den 10 %-igen Todesfallschutz der Police gemäß Günstigkeitsprinzip nach dem Alter von Kai als

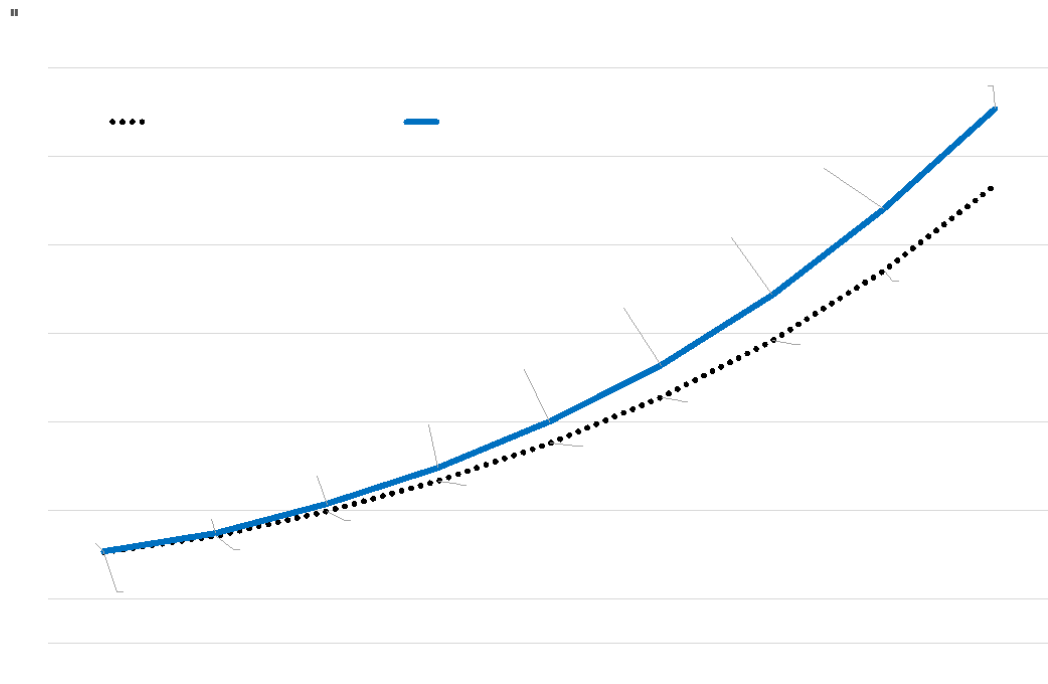
der jüngsten versicherten Person richtet, was die Police kostengünstiger und entsprechend rentabler macht. Dementsprechend entsteht der Versicherungsfall zugunsten von Ulrichs Enkelin Emma nur dann, wenn sowohl Ulrich als auch Kai Sorgsam versterben.

4. Die Gegenüberstellung der Kostenstruktur für das PWP-Depot mit Anlage-Coaching und das Bank-Depot mit Anlage-Beratung ergeben sich wie folgt:

Übliche Kosten eines Bank-Depots mit Anlageberatung		Private Wealth Police mit liechtensteiner Depotbank inkl. Anlage-Coaching	
Ø-Umschichtungsquote p.a.	15,00%	Einmalige Abschlusskosten in Kalkulation voll berücksichtigt	2,00%
Ø-Agios auf Fondskäufe	2,00%	Alter der jüngsten versicherten Person (VP)	37
Bankberatung inklusive Depot- und Transaktionskosten sowie MwSt.	1,19%	Lfd. Kosten p.a. inkl. Umschichtungskosten	1,69%
Steuerkostenquote aus Umschichtungen	0,76%	Versicherung der jüngsten VP Ø-Risiko-Prämie über 30 Jahre Todesfalleistung: 10%	0,07%
Anteilige Agios auf Umschichtungen	0,30%	Ø-Kosten p.a. über 30 Jahre nach Abschlusskosten	1,76%
Ø-Kosten p.a.	2,25%		
Kostenvorteil der PWP p.a.			
0,50%			

Aus unserer Beratungspraxis wissen wir, dass die unterstellten Bankgebühren alles andere als unüblich sind und im Einzelfall höher oder niedriger ausfallen können.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen, denn die Wertentwicklung des PWP-Depots verläuft gegenüber der Wertentwicklung des Bank-Depots signifikant besser.



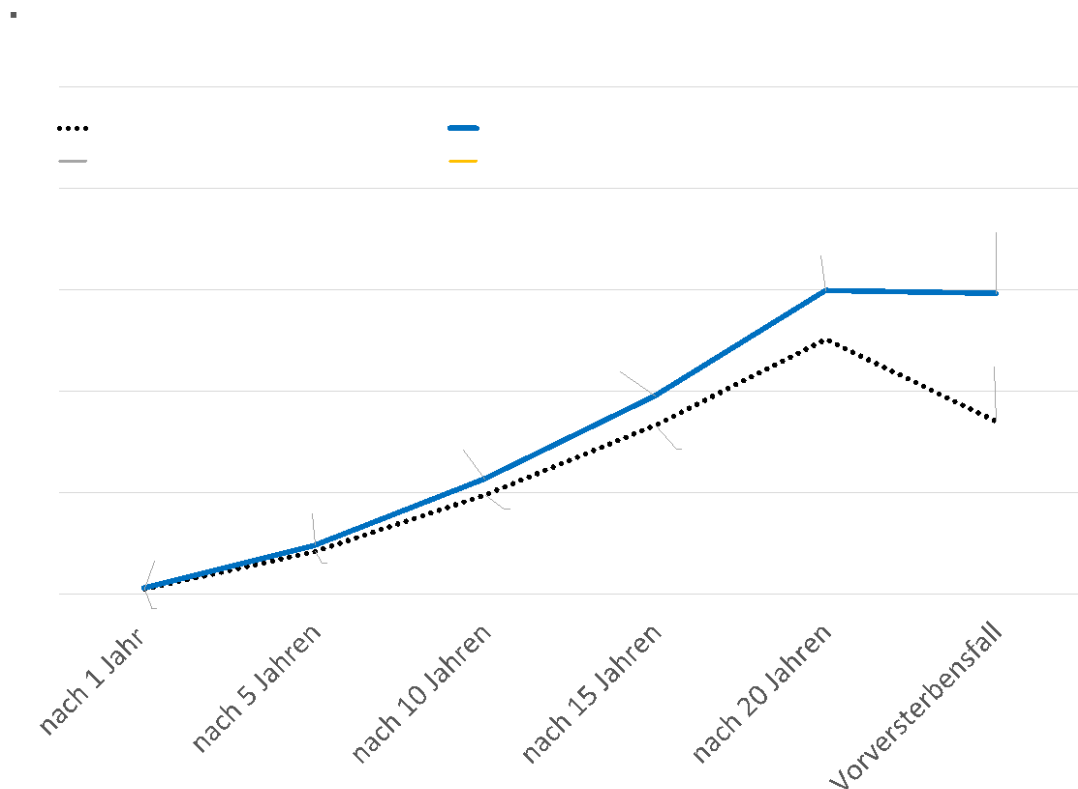
Ursächlich für die bessere Wertentwicklung des berechneten PWP-Szenario ist der gezeigte Kosten- und somit Renditevorteil des PWP-Depots in Höhe von 0,89 % pro Jahr.

In unseren Beratungen erläutern wir die Berechnung der Wertentwicklung bei Bedarf detailliert. Gleiches gilt für die Erbschaftsteuerberechnungen zur Generationenpolice der Familie Sorgsam, welche die Basis der folgenden Grafiken ist.

Den folgenden beiden Sterbe- und Erbfall-Szenarien liegt die Annahme zugrunde, dass die Private Wealth Police über die vorherigen 20 Jahre aktiv für steuerschonende Schenkungen genutzt wurde, während das Bankdepot – wie leider oft üblich – zuvor jeweils nur einer Person alleine gehörte. Zur Vereinfachung gehen wir ferner davon aus, dass zum Erbzeitpunkt keine anderen Werte an Kai und Emma Sorgsam vererbt werden. Des Weiteren erfolgt die Betrachtung bezogen auf das Familienvermögen der Familie

Sorgsam in Gänze und nicht individuell je Person, was zwar möglich wäre, die Darstellung hier aber unnötig kompliziert gestalten würde.

Der Tod von Ulrich Sorgsam (nach 20 Jahren Police-Laufzeit im Alter von 82 Jahren) stellt den ersten hier betrachteten Todesfall dar. Da neben Ulrich Sorgsam auch sein Sohn Kai Sorgsam versicherte Person der Generationenpolice ist, sprechen wir hier vom sogenannten Vorversterbensfall der Police, der noch keine todesfallbedingte Auszahlung der Versicherungsleistung auslöst.

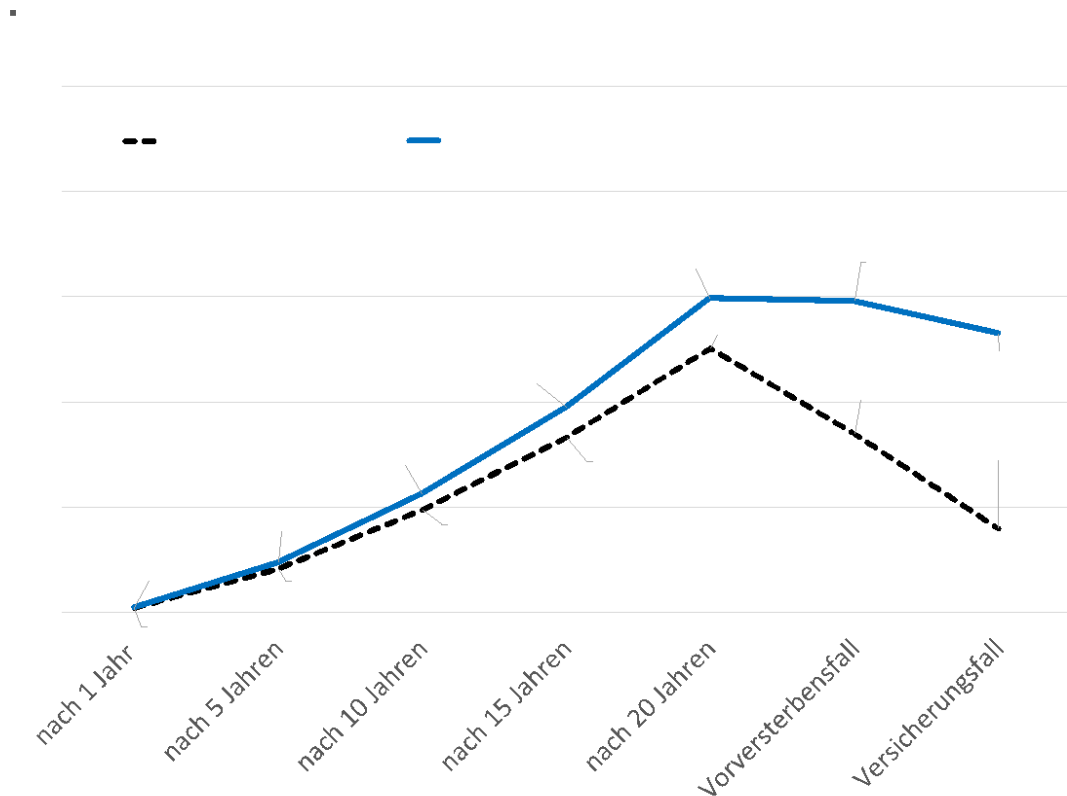


Die Darstellung unterstellt, dass die jeweils anfallende Erbschaftsteuer aus partieller Kündigung der PWP bzw. Liquidierung des Bankdepots beglichen wird (beide einkommensteuerpflichtig).

Fazit zum ersten Erbfall (sogenannter Vorversterbensfall) der PWP:

Nach dem Tod von Ulrich Sorgsam liegt der Wert des PWP-Depots aufgrund der besseren Wertentwicklung über und des schenkungsbedingten Vermögensschutzes für die Familie Sorgsam um mehr als 600 TEUR über dem Wert des Bankdepots.

Im zweiten Schritt betrachten wir aus Vereinfachungsgründen den direkt folgenden Tod von Kai Sorgsam im Alter von 57 Jahren. Denn dieser begründet den Versicherungsfall mit der 110 %-igen und zugleich einkommensteuerfreien Auszahlung.



Um hinsichtlich der Liquidität nicht „Äpfel mit Birnen zu vergleichen“, liegt der Grafik die Annahme zugrunde, dass das Bankdepot ebenfalls vollständig liquidiert wird. Für beide Fälle wird unterstellt, dass die jeweilige Erbschaftsteuer aus der Liquidität bereits beglichen wurde.

Fazit zum zweiten Erbfall (todesfallbedingter Versicherungsfall):

Nach dem Tod von Kai Sorgsam, der aufgrund des vorherigen Tods von Ulrich Sorgsam den Versicherungsfall der Generationenpolice auslöst, liegt das Vermögen der Hinterbliebenen Emma Sorgsam (27 Jahre) und ihres mittlerweile zur Welt gekommenen Sohnes Paul (1 Jahr) um mehr als 900 TEUR über dem Bank-Szenario.

Variante mit deutscher Depotbank

Unterstellen wir für die Generationenpolice der Familie Sorgsam bei ansonsten identischer Veranlagung das Fondsdepot bei der Deutschen Depotbank mit 0,5% Rückerstattung (Kickbacks) aus aktiven Investmentfonds (keine ETFs) und den günstigeren Gebühren dieser Depotvariante, so ergibt sich zunächst die folgende Kosten-Übersicht und -Gegenüberstellung:

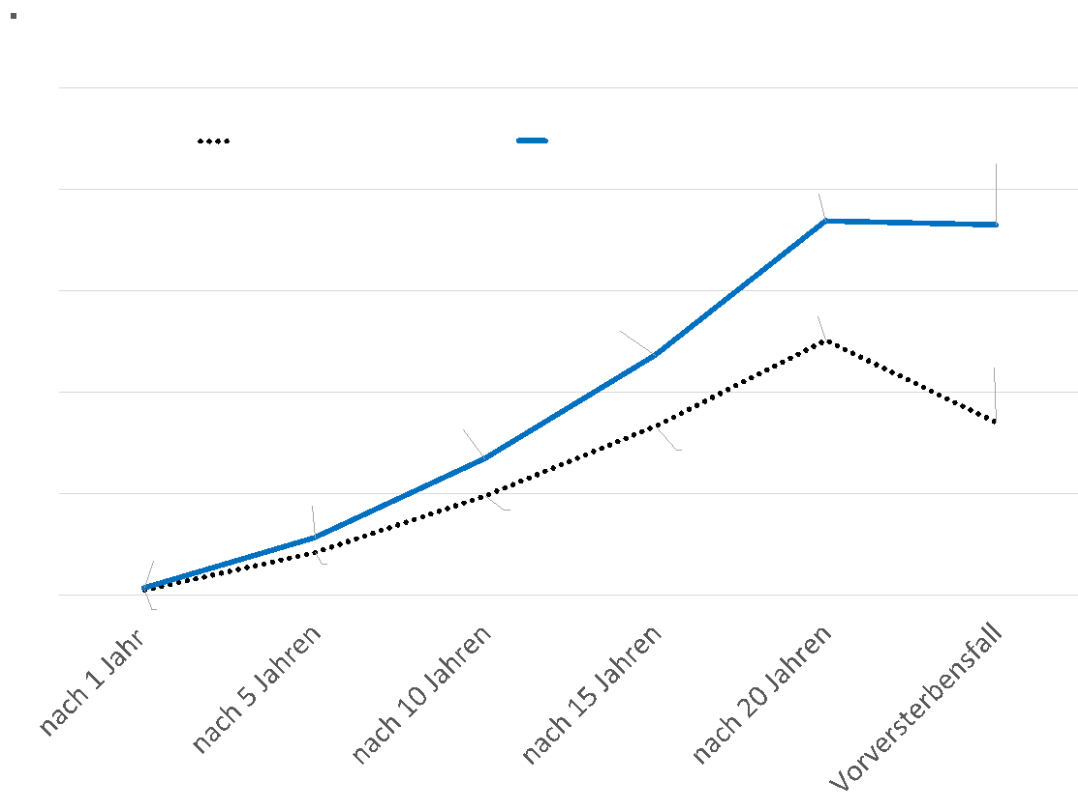
Übliche Kosten eines Bank-Depots mit Anlageberatung	
Ø-Umschichtungsquote p.a.	15,00%
Ø-Agios auf Fondskäufe	2,00%
Bankberatung inklusive Depot- und Transaktionskosten sowie MwSt.	1,19%
Steuerkostenquote aus Umschichtungen	0,76%
Anteilige Agios auf Umschichtungen	0,30%
Ø-Kosten p.a.	2,25%

Private Wealth Police mit deutscher Depotbank inkl. Anlage-Coaching	
Einmalige Abschlusskosten in Kalkulation voll berücksichtigt	2,00%
Alter der jüngsten versicherten Person (VP)	37
Lfd. Kosten p.a. inkl. Umschichtungskosten abzüglich Rückerstattungen	1,00%
Versicherung der jüngsten VP Ø-Risiko-Prämie über 30 Jahre Todesfallleistung: 10%	0,07%
Ø-Kosten p.a. über 30 Jahre nach Abschlusskosten	1,07%

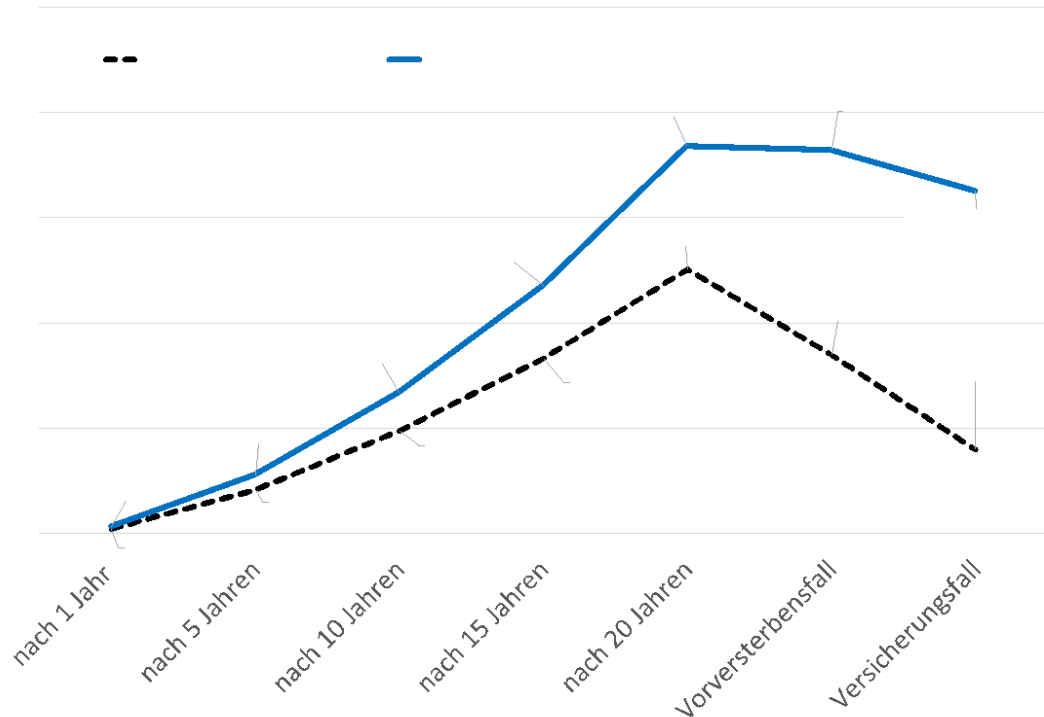
Kostenvorteil der PWP p.a.

1,19%

Die Vermögensdifferenz nach dem Vorversterbensfall steigert sich dabei von gut 500 TEUR (1. Variante mit Liechtensteiner Depot) auf knapp unter 1 Mio. Euro.



Im todesfallbedingten Versicherungsfall steigt die Differenz von rund 900 TEUR (1. Variante mit Liechtensteiner Depot) auf rund 1,23 Mio. €



Selbstverständlich kennen wir den Einwand, dass auch ein Bankdepot verschenkt werden kann. Die Praxis lehrt jedoch, dass dies viel zu selten erfolgt. Und selbst wenn dies erfolgen sollte, so sind damit noch nicht die drei Steuervorteile erschließbar, die die PWP als fondsgebundene Lebensversicherung seit über 10 Jahren bietet und mit dem vorbildlichem Insolvenzschutz des Fürstentums Liechtenstein verbindet.

Zu den erwähnten drei Steuervorteilen empfehlen wir Ihnen unser **Kapitel ABC.**

Zum Insolvenzschutz empfehlen wir Ihnen unser **Kapitel XYZ.**

Conclusio mit Zusatzinformationen:

„Handle stets so, dass die Anzahl der Wahlmöglichkeiten größer wird!“. Diesen Leitsatz, der auch als [Ethischer Imperativ](#) bezeichnet wird, formulierte der aus Wien stammende Physiker, Kybernetiker und Philosoph Heinz von Foerster.

Die Generationenpolice entspricht diesem Leitsatz bestens, weil sie die drei Themen Vermögensnachfolge, Vermögensmanagement und Vermögensschutz miteinander effizient und planbar verbindet. Ihre Laufzeit hängt dabei jeweils von der Anzahl und Altersdifferenz der versicherten Personen ab, wobei minderjährige Personen ab dem Alter von 3 Jahren mit Zustimmung der Eltern nicht nur Versicherungsnehmer, sondern auch versicherte Personen werden können. Dies hängt vor allem damit zusammen, dass für die Minderjährigen bei der PWP keine laufende Beitragszahlung entsteht.

Bezug zur Generationenpolice der Familie Sorgsam

Weil die Private Wealth Police mit beliebig vielen versicherten Personen eingerichtet werden kann, wäre im konkreten Fall der Familie Sorgsam auch möglich, Ulrich Sorgsams Enkelin Emma (bei Einrichtung der Police 7 Jahre alt) mit Zustimmung der Eltern als dritte versicherte Person vorzusehen.

Dies würde zweierlei bewirken:

1. Erstens begünstigt dies die Kostenstruktur und Rendite der Altersvorsorge-Police. Denn der nach dem Günstigkeitsprinzip abrechnende Risikotarif der PWP legt bekanntlich stets das Alter der jüngsten versicherten Person zugrunde.
2. Zweitens erhöht die Maßnahme nach normalem Ermessen die Laufzeit der Police. Denn weil davon auszugehen ist, dass Emma Weitblick Ihren Kai überlebt, besteht mit ihr als dritter versicherter Person die Police alles Voraussicht nach länger als wenn nur Ulrich und Kai die einzigen beiden versicherten Personen sind. Denn entsprechend den nunmehr zwei versicherten Personen der Police, tritt der Versicherungsfall dann erst und nur ein, wenn sowohl Ulrich als auch Kai als auch Emma Sorgsam verstorben sind.

Conclusio der Conclusio:

Wer interessiert ist, Kapital steuerschonend und generationsübergreifend zu strukturieren, ist gut beraten, den nur bei Einrichtung einer Private Wealth Police und später nicht mehr änderbaren Kreis der versicherten Personen genau bedenken.

Denn mit dem Einsetzen von Emma Sorgsam als dritter versicherter Person wird zusätzlich auch eine Möglichkeit geschaffen, an die nicht jeder sofort denkt. Sie betrifft den denkbaren Schutz des Familienvermögens vor einer sich gegebenenfalls (weiter) verschlechternden Steuergesetzgebung für Kapitallebensversicherungen.

Denn weil die Steuergesetzgebung sich schnell ändern kann, ist der sogenannte Bestandsschutz immer wieder ein wichtiger Aspekt, wenn es um strategische Planungen und Lösungskonzepte geht. Wichtig ist dabei zu wissen, dass die steuerlichen Änderungen bisher stets nur für Neuabschlüsse von Kapitallebensversicherungen maßgeblich waren, wozu wir Ihnen - ohne Präjudiz für die Zukunft - ein Beispiel der Vergangenheit erläutern:

Lebensversicherungen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, hatten gegenüber den heute möglichen Vertragsabschlüssen den entscheidenden steuerrechtlichen Vorteil, dass Einmal auszahlungen nach einer Laufzeit von zwölf Jahren vollständig steuerfrei waren. Der nach heutiger Rechtslage einer todesfallbedingten Versicherungsleistung vorbehaltene Steuervorteil der kompletten Einkommensteuerfreiheit, war also zuvor auch für Auszahlungen im Erlebensfall nach 12 Jahren Vertragslaufzeit gegeben.

Die entsprechende Änderung verknüpfte der Gesetzgeber 2005 mit der Einführung des Halbeinkünfteverfahrens (damals noch: Die 12/60 Regelung) gemäß Alterseinkünftegesetz (AltEinkG).

Einem Urteil des Bundesfinanzhofes zufolge bleiben jedoch die Altverträge mit Abschlüssen vor dem 1. Januar 2005 im Sinne des Bestandsschutzes geschützt. Und zwar auch dann, wenn der Versicherungsnehmer der entsprechenden Policen wechselt. Denn der Bundesfinanzhof bestätigte, dass kein neuer Vertragsabschluss vorliegt, wenn während der Laufzeit einer Kapitallebensversicherung der Versicherungsnehmer wechselt (Aktenzeichen: VIII B 48/08).

Conclusio zur Conclusio:

Wer interessiert ist, Kapital steuerschonend und generationsübergreifend zu strukturieren, ist gut beraten, den nur bei Einrichtung der Private Wealth Police (und später nicht mehr änderbaren) Kreis der versicherten Personen genau bedenken.

Denn so lange eine der versicherten Personen lebt, existiert auch die entsprechende Police. Und so lange die entsprechende Police existiert, kann über diese auch die Übertragung der Versicherungsnehmereigenschaft und damit die Vermögensnachfolge erfolgen – und zwar wahlweise im Wege steuerschonender Schenkung(en) oder der Vererbung der Versicherungsnehmer-Eigenschaft durch entsprechende Definition des Bezugsrechtes im Todesfall.

Auch wenn dies kein Garant für zukünftige Rechtsprechungen sein kann, so ist doch wichtig zu wissen, dass der Bestandsschutz für Altverträge im Falle von Kapitallebensversicherungen ein bisher stets geachtetes Rechtsgut ist.

Bei Interesse sprechen Sie uns einfach an. Wir können Ihnen bei Bedarf die wirtschaftlichen Auswirkungen der Aufnahme jüngerer versicherter Personen in Ihre Private Wealth Police berechnen und Sie bei der Findung der für Sie besten Lösung erfahren beraten. [LINK zu den Autoren-Profilen.](#)