

VORTEILE BEI DER SCHENKUNG GEGENÜBER DIREKTANLAGE

Quelle: Pfefferminzia – im Fokus, vom 14.06.2022

Von: Volker Britt, Geschäftsführer von Honorarkonzept.

MIT FONDSPOLICEN VERMÖGEN STEUERSCHONEND ÜBERTRAGEN

Wer im Leben etwas Vermögen aufgebaut und ein gewisses Alter erreicht hat, denkt schon einmal darüber nach, wie er seine Angehörigen begünstigen kann. Dabei stellt sich dann auch die Frage danach, welcher Art der Übertragung des „finanziellen Lebenswerkes“ aus steuerlicher Sicht geeignet ist.

Vermögensübertragung durch Schenkung gestalten

Beginnen wir mit einem ganz konkreten Beispiel: Eine vermögende Großmutter möchte ihrer Enkelin in ferner Zukunft ein Vermögen von rund 400.000 Euro zukommen lassen. Die Seniorin will über die Verwendung des zugeordneten Vermögens so lange mitbestimmen, bis ihre Enkelin über die aus ihrer Sicht notwendige Reife in Finanzangelegenheiten verfügt. Die Großmutter könnte schon heute einen Teil der zugeordneten Gesamtsumme der Enkelin als Schenkung zukommen lassen. Sie überlegt dazu entweder ein Depot oder eine Fondspolice zu verschenken.

In einem solchen Fall bietet es sich an, dass die Schenkende in einem ersten Schritt 200.000 Euro in eine ETF-Fondspolice einzahlt und damit die Vorzüge eines ETF-Sparplans mit denen einer Versicherung verbindet. Die schenkende Person ist Versicherungsnehmerin (VN), versicherte Person und Beitragszahlerin. Das Enkelkind wird als bezugsberechtigte Person im Erlebens- und im Todesfall eingesetzt. In einem zweiten Schritt überträgt die Großmutter ihrem Enkelkind beispielsweise 99 Prozent der Versicherungsnehmerstellung im Rahmen einer Schenkung. Sie selbst behält ein Prozent der Versicherungsnehmeranteile.

Drei zu null: Fondspolice vs. Depot

Die oben beschriebene Herangehensweise basiert auf drei Leitgedanken, die Schenkende berücksichtigen sollten:

1. Schenkungsfreibeträge der Begünstigten nutzen:

Wer schon zu Lebzeiten Teile des Vermögens verschenkt, hilft dem Beschenkten später Erbschaftssteuer zu sparen. Das ist zwar sowohl bei einem Depot als auch bei einer Fondspolice möglich, in einer Fondspolice lassen sich VN-Anteile aber zudem leicht

übertragen. Darüber hinaus kann die Großmutter in einem 2-VN-Modell über Vertragsänderungen und Verfügungen jederzeit mitbestimmen.

Bei einer Depotlösung ist der praktische Vollzug komplexer. Zudem ist das Vetorecht der Großmutter über Verfügungen bei dieser Lösung faktisch nicht möglich. Warum?

Voraussetzung für die Schenkung von Investmentfonds ist, dass die Empfängerin bereits ein Wertpapierdepot besitzt. Das wäre in dieser Fallkonstellation ein Einzeldepot der Enkelin. Diese könnte dann als Beschenkte frei über ihr Wertpapiervermögen verfügen. Alternativ wäre auch die Eröffnung eines Gemeinschaftsdepots denkbar. Bei einem Gemeinschaftsdepot geht das Finanzamt automatisch davon aus, dass der Wert des Depots zu gleichen Teilen beiden Inhabern gehört. Erschwerend kommt hinzu, dass von Banken in Deutschland fast ausschließlich nur „Oder-Depots“ angeboten werden. Damit hätte das Enkelkind aber wieder ein Einzelverfügungsrecht.

Seite 2: Eine gute Kombination: Fondspolice und Honorarberatung

MEHR INFOS? JETZT KOSTENLOS UNSEREN NEWSLETTER

ABONNIEREN!

2. Keine laufende Besteuerung im Versicherungsmantel:

Die Kapitalleistung einer Fondspolice wird erst am Ende der Laufzeit bzw. bei Rückkauf besteuert. Im Gegensatz dazu findet im Depot eine laufende Besteuerung statt. Entsprechend fällt der für den Sparprozess entscheidende Zinseszinsseffekt häufig niedriger aus.

Bei einer Fondspolice erfolgt im Gegensatz zur Anlage von Investmentfonds im Depot keine laufende Besteuerung mit Abgeltungsteuer, Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer. Bei entsprechenden Anlagen in Versicherungen erfolgt nur einmalig am Ende der Laufzeit bzw. bei Kündigung eine Besteuerung der Kapitalauszahlung. Dadurch werden in der Investmentpolice sämtliche Erträge aus thesaurierenden und ausschüttenden Fonds sowie Veräußerungsgewinnen abgeltungssteuerfrei angesammelt. Der Zinseszinsseffekt kann häufig besser in der Fondspolice seine Wirkung entfalten als im Depot. Hinzu kommt, dass der für die Ermittlung der Besteuerung der Kapitalauszahlung relevante Unterschiedsbetrag in der Versicherungslösung bei Laufzeiten größer 12 Jahren und Auszahlung an über 62-jährige Personen nur zur Hälfte besteuert wird.

3. Die Todesfalleistung einer Versicherung ist einkommensteuerfrei

Die Todesfalleistung einer Kapitallebensversicherung oder einer Rentenversicherung unterliegt nicht der Einkommensteuer. Die im Todesfall der Großmutter an das bezugsberechtigte Enkelkind ausgezahlte Todesfallsumme der Fondspolice wird nicht durch die Einkommensteuer geschmälert. Da die Enkelin zu 99 Prozent VN ist, ist auf diesen Anteil auch keine Erbschaftsteuer zu entrichten. Ein weiterer Vorteil: Die Versicherungsleistung fällt nicht in den Nachlass der versicherten Person, d.h. in diesem Beispiel in die Erbmasse der Großmutter.

Würde das Enkelkind stattdessen bei Tod der Großmutter ein Depot erben und veräußert die Investmentanteile, um beispielsweise mit den Veräußerungserlösen ein Darlehen zu tilgen oder weiter zu konsumieren, sind die entsprechenden Veräußerungsgewinne – neben der Belastung des Depots mit Erbschaftsteuer – steuerpflichtig. Abgeltungsteuer, Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer schmälern den Auszahlungsbetrag.

Eine gute Kombination: Fondspolice und Honorarberatung

Die Vorzüge der Fondspolice in puncto Vererben und Verschenken liegen auf der Hand. Noch stärker kommen Sie in Verbindung mit Nettotarifen, die über die Honorarberatung vermittelt werden, zur Geltung. Das insgesamt niedrige Zinsniveau hat zu sinkenden Renditen bei altbewährten Anlageprodukten geführt und in diesem Zusammenhang auch die Kosten von Produkten stärker in den Fokus gerückt. Zudem zeigen sich viele Kunden zunehmend bewusster über Altersvorsorge- und Vermögensanlagethemen informiert und auch sensibilisiert.

Berater können mit einer Netto-Fondspolice nicht nur einen konstruktiven Vorschlag für eine optimierte Vermögensübertragung unterbreiten, sondern sie haben auch noch eine kostengünstige und flexible Anlagelösung vorzuweisen. Ohne vertriebliche Abschlusskosten und bei oftmals geringeren Produktkosten – beispielsweise durch den Einsatz von ETFs fließt für den Kunden nachvollziehbar von Anfang an mehr Geld in seine Kapitalanlage – mit meist positivem Effekt auf Zinseszins und Wertentwicklung.