

Anpassung an neue Spielregeln

Anbieter von Lebensversicherungen profitieren zwar von der Abgeltungssteuer, müssen aber darauf achten, keine Fehler zu machen.



Versicherungsanbieter müssen derzeit verstärkt bestehende Tarife modifizieren.

In der Versicherungswirtschaft ist der Aktivitätslevel aus zwei Gründen merklich gestiegen. Zum einen bieten Lebensversicherungen seit Einführung der Abgeltungssteuer gegenüber anderen Anlageformen den Vorteil, dass die laufenden Erträge während der Laufzeit nicht besteuert werden und damit der Zinseszineffekt für den Kunden arbeiten kann. Daher umwerben Versicherungsgesellschaften jetzt gezielt Vermögensverwalter und deren Kunden und bieten ihnen maßgeschneiderte Mantelprodukte an. Zum anderen müssen die bestehenden Tarife modifiziert werden, da seit Jahresanfang bzw. 1. April neue Mindestanforderungen für die steuerliche Anerkennung von Lebensversicherungsprodukten gelten (§ 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG). Seit diesem Datum wird nämlich zwischen „steuerlich privilegierten“ und den „vermögensverwaltenden“ Verträgen unterschieden, bei denen nicht die Absicherung vor Risiken, sondern die Kapitalanlage in einer möglichst kostenschlanken Policenhülle im Vordergrund steht. Um einen „Missbrauch“ zu verhindern, werden „vermögensverwaltende“ Verträge deshalb transparent besteuert, das heißt, steuerlich verfährt man so, als gebe es keine Versicherungshülle, sondern nur die Kapitalan-

lagen, die darin enthalten sind. Um zu vermeiden, dass Verträge als „vermögensverwaltend“ gelten, muss insbesondere die Höhe des Todesfallschutzes nach oben angepasst werden. Damit steigen allerdings die Kosten der schlanken Police und drücken auf die

Beispielrechnung db Vita Premium

Vertragsdaten	
Versicherungsbeginn:	1. 4. 2009
Vertragsdauer:	20 Jahre
Einmalbeitrag:	25.000 Euro
Tarif:	db Vita Premium
Tarifstufe:	keine
Angenommene Wertentwicklung*:	6 %

Fondsauswahl	Anlagebetrag	Verteilung
DWS Europe Conv. Equities	8.500 Euro	34 %
DWS Best Global FX Selection Plus	8.250 Euro	33 %
DWS Inter-Select-Rent	8.250 Euro	33 %

Mögliches Ergebnis	
Mögliche Ablaufleistung:	75.109 Euro
Summe Ausgabeaufschläge des/ der gewählten Fonds bei Vertragsbeginn**:	842 Euro
Summe Verwaltungskosten db Vita	
Premium über die gesamte Laufzeit:	1.436 Euro
Summe Risikobeitrag:	43 Euro

* Bitte beachten Sie, dass es sich bei der angegebenen Wertentwicklung um eine beispielhafte Annahme handelt und die tatsächliche Wertentwicklung höher oder niedriger ausfallen kann. Angenommene Wertentwicklung ohne Berücksichtigung der Kostenpauschale. Wertentwicklungen der Vergangenheit ermöglichen keine Prognose zukünftiger Ergebnisse. ** Ggf. anfallende Ausgabeaufschläge für Umschichtungen während der Laufzeit werden nicht berücksichtigt.

Renditen. Außerdem ist es erforderlich, klar zu regeln, dass es sich in den Policen um kollektive Anlagen und nicht um ein Wertpapierdepot handelt, auf das der Versicherungsnehmer direkt Einfluss nehmen kann. Hauptsächlich auf diese beiden Kriterien wird bei der Unterscheidung zwischen steuerlich privilegierten und nichtprivilegierten Tarifen abgestellt. FONDS professionell hatte die neuen steuerrechtlichen Anforderungen für Lebensversicherungen bereits in der Ausgabe 1/2009 in dem Artikel „Gefährliche Individualität“ beschrieben.

DB Vita erneuert Tarifkleid

Entsprechend hat beispielsweise die DB Vita ihren beiden fondsgebundenen Tarifen db Vita Premium und db Vita Premium Select ein gänzlich neues Tarifkleid verpasst. Der Luxemburger Anbieter gehört zu 50 Prozent der DWS und zu jeweils 25 Prozent der Deutschen Bank und der Zürich Versicherung (ehemals Deutscher Herold). „Das Interesse unserer Hauptgesellschafterin liegt darin, das Kerngeschäft der DWS zu stärken“, erklärt Frank Breiting, Geschäftsführer der DB Vita. „Entsprechend wurde angesichts der Einführung der Abgeltungssteuer bis Ende 2008 das direkte Fondsgeschäft favorisiert, um Anlegern noch die Möglichkeit zu geben, sich steuergünstig in Altbestandsanteile einzukaufen. Pünktlich zum 1. April 2009 haben wir unsere beiden Versicherungstarife an die neuen Bedingungen angepasst und dem Vertrieb eine neue Beratungssoftware zur Verfügung gestellt“, so Breiting weiter. Damit können die Vertriebspartner individuelle Versicherungsverläufe berechnen, die auch die Kosten des Todesfallschutzes sowie die Ausgabeaufschläge und Managementgebühren der Fonds berücksichtigen (siehe Kasten links).

Neu ist beispielsweise, dass DB Vita neben den bisher verfügbaren Beitragsdepots jetzt echte Einmalbeiträge ab 25.000 Euro akzeptiert, die nicht über den Umweg eines verzinsten Depots, sondern direkt in die Police fließen. Diese Möglichkeit bietet das deutsche Steuergesetz



Frank Breiting, DB Vita: „Wir wollen eine abgeltungssteuerneutrale Lösung für Vorsorgeinvestments bieten.“



Karl Panzer, LV 1871: „Der Performer Max mindert das Risiko, zum falschen Zeitpunkt zu investieren.“



Rolf Klein: „Gerade die luxemburgischen Anbieter bieten eine sehr hohe Flexibilität bei der Kostenstruktur.“

zwar schon seit 2005, aber bis 2008 war es steuerlich oft attraktiver, solche Investitionen direkt in Fonds zu tätigen. Außerdem hat man bei db Vita Premium und db Vita Premium Select die Stornokosten („Surrender Fee“) ersatzlos gestrichen sowie den Todesfallschutz an die neuen Bedingungen angepasst und günstiger gestaltet. „Unser Ziel ist es, Kunden, die bislang ihre Fonds in einem Fondsdepot gehalten haben, künftig eine abgeltungssteuerneutrale Lösung für ihre Vorsorgeinvestments zu bieten“, erklärt Breiting. Die durchschnittliche Prämienhöhe von aktuell rund 80.000 Euro unterstreicht, dass die DWS-Tochter mit dem Konzept eine gehobene Zielgruppe anspricht.

LV 1871 mit Anlaufmanagement

Auch die LV 1871 hat ihre Produkte an die neuen Regeln angepasst: „Die konventionelle Lebensversicherung, bei der der Todesfallschutz der gewünschten Erlebensfallleistung entspricht, hat sich gar nicht verteuert, denn hier war keine Änderung erforderlich“, erklärt Karl Panzer, Vorstandsvorsitzender der LV 1871. Leicht teurer – je nach Höhe des zusätzlich erforderlichen Todesfallschutzes – sei jene Lebensversicherung geworden, bei der sich der Todesfallschutz unterhalb der 50-prozentigen Beitragsleistung bewegt habe. Panzer sieht die

notwendigen Tarifänderungen deshalb optimistisch. „Die Verteuerung hält sich in engen Grenzen, denn sie entspricht dem Beitrag einer typischen Risikoversicherung in Höhe der zusätzlichen Todesfallleistung.“

Ein praktisches Feature hat sich die LV

1871 bei ihrem unlängst aufgelegten fondsgebundenen Einmalbeitragsprodukt „Performer Max“ einfallen lassen: Durch die Möglichkeit eines Anlaufmanagements fließt der Einmalbeitrag zunächst in einen Geldmarktfonds. Auf Wunsch des Kunden und in einem frei wählbaren Zeitraum zwischen drei und 60 Monaten wird systematisch jeweils ein Teil des Guthabens aus dem Geldmarktfonds in die gewünschten Zielfonds umgeschichtet. „Der Kunde mindert so das Risiko, zum falschen Zeitpunkt zu investieren, und profitiert damit vom Cost-Average-Effekt“, erläutert Panzer. Das wird angesichts der Unsicherheit, die Berater wie Kunden derzeit wahrnehmen, dem Vernehmen nach gern angenommen.

Finanzplaner nutzen LV-Lösungen

Und auch Vermögensverwalter und Finanzplaner arbeiten an Versicherungslösungen, um nicht mit jeder Umschichtung beim Anleger Abgeltungssteuer auszulösen. Rolf Klein von der Krefelder Klein & Quandt Finanzplanungsgesellschaft erklärt: „Uns scheint das Vehikel fondsgebundene Lebensversicherung sehr sinnvoll. Derzeit sind wir mit den beiden Gesellschaften Vorsorge Luxemburg und Foyer International in Gesprächen für ein gemeinsames Produkt, in dem Umschichtungen steuerunschädlich erfolgen können.“ Außerdem, so Klein

Renditerechner Klein & Quandt		
Renditerechner - Bankdepot im Vergleich zum Versicherungsmantel		
Mit diesem Vergleichsrechner können Einmalanlagen und Sparpläne inkl. einer steuerlichen Betrachtung simuliert werden. Alle Renditeberechnungen beziehen sich auf eine nachschüssige Verzinsung.		
Autor des Vergleichsrechners ist die Klein&Quandt Finanzplanungsgesellschaft. Obwohl die Berechnungsergebnisse geprüft wurden, kann für die Richtigkeit nicht garantiert werden.		
Dateneingabe		
Anlagendaten		
Einmalanlage	100.000 €	
Sparbetrag p.M.		
Dynamik des Sparbetrags (p.a.)	0%	
Agio	2%	
Kurssteigerungen p.a.	5,00%	
Zinsen / Dividenden p.a.	2,00%	
Laufzeit in Jahren	20	
Kalkulatorische jährliche Umschichtung des Wertpapierdepots bei der Bank	25,00%	
Depotgebühren p.a. in Euro	0 €	
Depotgebühren p.a. in %	0,15%	
Service- bzw. Verwaltergebühr p.a. in %	1,20%	
Prognostizierte Ablaufleistung der Fonds-RV/-LV (Laufz. 20 Jahre, 7% Wertentwicklung)	280.000 €	
Steuerdaten		
Verheiratet	Ja	
Kirchensteuer	0%	
Sparerpauschbetrag	1.602 €	
Abgeltungssteuer	25,00%	
Soli-Zuschlag	5,50%	
Persönlicher Steuersatz	42%	
Berechnungsergebnis		
	Wert am Ende der Laufzeit	Kalk. Wertentwicklung (p.a.)
Wertpapierdepot bei der Bank	199.614 €	3,52%
Wertpapierdepot in Fonds-RV/-LV:		
Laufzeit unter 12 Jahren oder Endalter < 60	232.948 €	4,32%
Laufzeit größer gleich 12 Jahre & Endalter > 60	240.476 €	4,48%
Steuerfreie Auszahlung	280.000 €	5,28%

Um Steuerberatern und externen Vertrieben ein Instrument an die Hand geben zu können, haben Klein & Quandt einen Renditerechner entwickelt, der die relevanten Kosten und Steuern berücksichtigt. Damit lässt sich die Anlage im Bankdepot mit der Anlage im Rahmen der Fonds-LV vergleichen.

Foto: © DB Vita, LV 1871, Klein

weiter, böten gerade die luxemburgischen Anbieter eine sehr hohe Flexibilität hinsichtlich ihrer Kostenstruktur. So könne der Vertrieb entscheiden, welche einmaligen oder laufenden Kosten er in die Tarife einbringen möchte. Dadurch könnten zum Beispiel auch Honorarberater solche Produkte kostenoptimiert einsetzen. Als Zielrichtung dürfte gelten, Volumen für die Fonds bzw. Anlagekonzepte zu generieren, die Klein & Quandt initiiert haben. „Die durch den zusätzlich notwendigen Todesfallschutz gestiegenen Kosten stellen für unsere Kunden keine große Hürde da, denn den Kosten steht ja auch ein erhöhter Todesfallschutz gegenüber“, relativiert Klein die gestiegenen Kosten. Um Steuerberatern und den externen Vertrieben ein Instrument an die Hand geben zu können, haben Klein & Quandt einen Renditerechner entwickelt, der die relevanten Kosten und Steuern berücksichtigt. Damit lässt sich die Anlage im Bankdepot mit der Anlage im Rahmen der Fonds-LV vergleichen (siehe Kasten Seite 194).

Aber nicht nur die luxemburgischen Versicherer bewerben Vermögensverwalter und passen sich den neuen Gegebenheiten an. „Aufgrund der Änderungen im Jahressteuergesetz 2009 haben wir als Lösung für unsere Kunden aus Deutschland die PENSIONPlus entwickelt“, erklärt beispielsweise Alexander Laes, Direktionsmitglied der Liechtensteiner Baloise Life. Dabei handelt es sich um eine fondsgebundene Rentenversicherung im Sinne des Einkommensteuergesetzes. Rentenversicherungen benötigen im Vergleich zu Todesfallversicherungen weniger Gesundheitsfragen, die bei einer älteren Klientel oft problematisch sind. Und auch auf die Kollektivität der Anlage wird geachtet: „In Zusammenarbeit mit unseren Anlageexperten, renommierten Vermögensverwaltern und Privatbanken aus Deutschland, der Schweiz und Österreich bieten wir unseren Kunden eine vielfältige Auswahl an aktiv gemanagten Vermögensverwaltungsstrategien. Zusätzlich können unsere Kunden öffentlich vertriebene Investmentfondsanteile und Anlagen, die die Entwicklung eines veröffentlichten Index – wie ETFs oder ETCs – abbilden, auswählen“, erklärt Laes die aktuellen Anpassungen.

Auch die Fondsplattform Metzler FundXchange möchte ihren Kunden beim Fondswechsel einen Schutz



Alexander Laes, Baloise Life: „Als Lösung für das Jahressteuergesetz 2009 haben wir die PENSIONPlus.“

vor der Abgeltungsteuer bieten und hat zwei fondsgebundene Versicherungsprodukte auflegen lassen: eines mit der Skandia und eines mit der Aspecta Luxemburg (siehe auch Seite 176).

In eine ähnliche Richtung geht es bei dem Tarif „CleVesto Favorites“, den die Helvetia Leben zum 1. April 2009 auf den Markt gebracht hat. „Dies ist unsere Antwort auf die Abgeltungsteuer. CleVesto Favorites ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die die Vorteile eines Fondssparplans integriert“, erklärt Jürgen Horstmann, Vorstand der Helvetia Leben.

Der Kunde kann entweder die Fonds selbst aus einem umfangreichen Katalog von 200 Fonds auswählen, oder er entscheidet sich für die gemanagte Variante. Als Vermögensverwalter stehen HSBC Asset Management und

die Schweizer Bank Vontobel zur Auswahl. „Der Kunde muss sich bei Antragstellung nicht auf eine bestimmte Beitragszahlungsdauer oder Laufzeit festlegen. Außerdem sind die Entnahmemöglichkeiten sehr flexibel, auch während der Rentenphase. Zusätzlich hat er von Beginn an ein hohes Vertragsguthaben“, zieht Horstmann Parallelen des Tarifs zum Fondssparplan.

Ebenso möchte die Fondsgesellschaft Fidelity ihren Kunden Investmentfonds mit und ohne Versicherungsrahmen anbieten. In Kooperation mit Canada Life bietet sie seit März ihre neue „Garantie Investment Rente“ an. „Mit dieser aufgeschobenen oder sofort beginnenden fondsgebundenen Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag sollen Kunden ab 40 Jahren angesprochen werden, die bereits über angesparte Liquidität verfügen“, verdeutlicht Canada Life die Zielrichtung. Die Mindestprämie beträgt 10.000 Euro (aufgeschobene Rente) bzw. 20.000 Euro (sofort beginnende Rente). Den Investmentkern dieses Produkts liefert Fidelity, während der Versicherungsvertrag sowie die Garantie von Canada Life stammen. Dabei stellt Canada Life einmal jährlich das aktuelle Anteilguthaben der zuletzt ermittelten aktuellen Rentenbasis gegenüber. Bei positiver Entwicklung wird die Rentenbasis entsprechend erhöht und lebenslang garantiert. Die Garantieggebühr richtet sich nach dem jeweiligen Fondsportfolio und beträgt pro Jahr ein bis 1,50 Prozent der Rentenbasis – ein Convenience-Produkt hat eben seinen Preis.

Bancassurance-Akademie

Mit den neuen Bedingungen, die seit dem 1. April gelten, will auch die im Besitz der Talanx-Gruppe und verschiedener Sparkassen stehende Neue Leben ihren Vertrieb intensivieren. Der Hamburger Versicherer will daher die Wissensbasis seiner Beraterschaft erweitern und hat am 1. Mai 2009 die „Neue Leben Bancassurance-Akademie“ ins Leben gerufen. Sie soll ein umfangreiches Trainings- und Schulungsprogramm für die Sparkassen und anderen Vertriebspartner bereitstellen, damit diese zukünftig die intelligenten Vehikel besser nutzen können. Die einzelnen Module, die schließlich zur Zertifizierung führen, sind im Schaubild links aufgeführt.

Neue Leben Bancassurance-Akademie

Abschluss: Vorsorge-Versicherungsspezialist-in Banken (BAA)

<p>Modul 3: Die private Vorsorge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die private Vorsorge • Möglichkeiten privater Vorsorgeversicherungen • Die Vorsorgebauplan Lebensversicherung • Die private Rentenversicherung • Ergänzungsmöglichkeiten privater Risikoabsicherung 	<p>Modul 4: Versicherungsberatung im Vorsorgegeschäft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorgeberatung als soziale Verpflichtung • Zielgruppen und Beratungssystematisierung • Das Beratungsgespräch im Detail • Training von Beratungsgesprächen • Aufbereitung von Praxisfällen
<p>Modul 1: Einführung in die private und betriebliche Vorsorge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stand und Entwicklung des Vorsorgemarktes • Rahmenbedingungen • Steuer-/sozialversicherungsrechtliche Grundlagen • Die vier Formen der Vorsorge • Die gesetzliche Rentenversicherung im Detail • Die steuerlich geförderte private Vorsorge 	<p>Modul 2: Die betriebliche Altersversorgung (bAV)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtliche Rahmenbedingungen • Besonderheiten der Durchführungsebene • Steuerliche Förderung • Sozialversicherungsrechtliche Förderung • Verschiedene Ausgestaltungen • Anpassungsprüfungsverpflichtung • Insolvenzversicherung

Zielgruppe:
Berater und Spezialisten von Banken und Sparkassen

Auch die Talanx-Tochter Neue Leben will ihren Vertrieb intensivieren. Um die Wissensbasis der Beraterschaft zu verbreitern, hat man die „Neue Leben Bancassurance-Akademie“ ins Leben gerufen.

Foto: © Hemmerlich

FP