

Auf Mantelsuche

Die Abgeltungssteuer verbietet ab 2009 das Realisieren von Kursgewinnen – eine Branche auf der Suche nach Lösungen.

Druck: Ihre Aufgabe, Wertpapiere zu selektieren und je nach Marktlage umzuschichten, wird ab 2009 steuerlich bestraft, jede Gewinnrealisierung bewirkt im Kundendeput eine Wertminderung. Schon heute erfahren Vermögensverwaltungskunden einen Mehrwertsteuernachteil, der durch das Können des Verwalters kompensiert werden muss: Während Wertpapierkäufe und -verkäufe im Beratungs-

und im Execution-only-Geschäft umsatzsteuerbefreit sind, fällt für Geschäfte im Rahmen der Vermögensverwaltung Umsatzsteuer an, was die Kosten um 19 Prozent erhöht. Vermögensverwalter benötigen daher dringend Konstruktionen, mit denen die Realisierung von Kursgewinnen steuerunschädlich erfolgen kann – für Anbieter solcher Lösungen tun sich damit Chancen auf. „Wir stellen schon eine erhöhte Nachfrage aus Deutschland fest, seit die Abgeltungssteuer in greifbare Nähe rückt“, freut sich Dietrich Eckhard, Deutschland-Vertriebschef der Liechtensteiner CapitalLeben.

Mäntel auf dem Laufsteg

Die Bandbreite der Mantelkonstruktionen reicht von Millionärsfonds über Dachfonds, Stiftungen, Trusts bis hin zu fondsgebundenen Lebensversicherungen. Und vor allem Letztere dürften in den kommenden Jahren besonders interessant werden. Da sie ihr Steuerprivileg ja schon 2005 verloren haben, werden sie durch die Abgeltungssteuer kaum beeinflusst. Lebensversicherungsverträge bleiben während der Laufzeit weiterhin einkommensteuerfrei, da sie der nachgelagerten Besteuerung unterliegen. Bei Auszahlung aus Versicherungsverträgen nach Ablauf von zwölf Jahren und ab Endalter 60 muss lediglich die Hälfte des Vermögenszuwachses ver-

steuert werden. Im Versicherungsfall, also bei Tod der versicherten Person, ist die Auszahlung immer steuerfrei, auch vor Ablauf von zwölf Jahren. Zunächst hatte die Versicherungslobby gehofft, bei den steuerlich begünstigten Verträgen zweimal profitieren zu können: zum einen mit dem hälftigen Mehrerlös als Besteuerungsgrundlage und zum anderen durch den günstigen Abgeltungssteuersatz von 25 Prozent. Dazu kam es aber nicht: Bei begünstigten Lebensversicherungen wird nicht der Abgeltungssteuersatz angewendet, sondern der persönliche Steuersatz. Bei nicht begünstigten Verträgen, bei denen der gesamte Mehrerlös zu versteuern ist, gilt die Abgeltungssteuer.

Kosten senken die Steuerlast

Besteuert wird die Differenz zwischen dem, was eingezahlt wurde und dem, was von der Versicherungsgesellschaft ausgezahlt wird. Vorteilhaft ist dabei, dass der Mehrerlös erst zum Entnahmezeitpunkt dem Versicherungsnehmer zugerechnet und besteuert wird. Auf diese Weise schmälern Depotgebühren, Transaktions- und Vermögensverwaltungskosten etc. die steuerpflichtigen Erträge, was bei der Direktanlage in Wertpapieren nicht der Fall ist.

Die Bedingung, dass die Prämien über mindestens fünf Jahre hinweg eingezahlt werden müssen, ist im Januar 2005 weggefallen. Jetzt können auch Einmalbeträge angelegt werden, was ein erheblicher Flexibilitätsgewinn ist – waren doch vor 2005 die Hin- und Herbucherei über ein Prämien depot und dessen steuerliche Behandlung ziemlich umständlich. Die DB-Vita aus Luxemburg bietet beispielsweise noch „5-plus-7-Modelle“ an, arbeitet aber an neuen Produkten. Peter Schneider, unabhängiger Vermögensberater aus Olpe, ist zuversichtlich: „Wir haben unseren Kunden im Jahr 2004 den DB-Vita-Mantel für ihr Portfolio empfohlen. Seit das Thema Abgeltungssteuer auf dem Tisch ist, häufen sich die Anfragen unserer DB-Vita-Anleger nach aktuellen Mantellösungen, insbesondere für Einmalanlagen.“

**100%
Abgeltungs
steuer
fest**

Portfolio Wrapping“ ist nichts Neues, schon immer war es für bestimmte Zwecke sinnvoll, ein Wertpapierportfolio nicht klassisch im Bankdepot zu halten, sondern in eine andere rechtliche Struktur zu gießen. Der Fiskus betrachtet dann nicht die Anlagen, die innerhalb des „Wrappers“, also des Portfoliomantels, liegen, sondern lediglich die Hülle von außen. Neben einkommensteuerlichen Gründen können auch die optimierte Übertragung von Vermögen, die Erhöhung der Sicherheit oder andere Dinge eine Rolle spielen. Und so wie es derzeit aussieht, wird das Thema in nächster Zeit deutlich an Bedeutung gewinnen, denn die nun geplanten steuerlichen Änderungen bringen vor allem Vermögensverwalter massiv unter

Da Lebensversicherungen nunmehr vor ihrer Fälligkeit keine Steuerpflicht auslösen, benötigen Anleger hier auch nicht länger die Hilfe eines Steuerberaters. Man erspart sich das Sortieren der Wertpapierabrechnungen, da es lediglich auf die ein- und ausgezahlten Beträge ankommt. Dies ist umso interessanter, als private Steuerberatungskosten seit Januar 2006 nicht mehr absetzbar sind, und senkt den Verwaltungsaufwand.

Privilegien

Nach der 3. Europäischen Lebensversicherungs-Direktive können seit Juni 1994 europäische Lebensversicherungsverträge EU-weit vertrieben werden und genießen dieselben steuerlichen Privilegien wie einheimische Versicherungen. Dies gilt auch für Versicherungsunternehmen aus Liechtenstein, da sie ihren Sitz in einem Vertragsstaat des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) haben. Als Schmäckerl werden auch das luxemburgische und liechtensteinische Versicherungsgeheimnis hervorgehoben, das strenger als das Bankgeheimnis ist. Im Gegensatz zu einer deutschen Versicherung bieten ausländische Versicherungen die folgenden Vorteile:

- Es werden keine Kontrollmitteilungen an deutsche Finanzbehörden geschickt.
- Es gibt (bis auf wenige Ausnahmen) keine Auskunftspflicht gegenüber deutschen Behörden seitens einer ausländischen Versicherungsgesellschaft.
- Es erfolgt keine Meldung ans Erbschaftsteuer-Finanzamt, wenn die Versicherung an den Begünstigten ausgezahlt wird.

Es gibt inzwischen einige Versicherungsgesellschaften, die sich auf solche „Bank-Assurance-Verträge“ spezialisiert haben, sie

werben vor allem mit ihrer Flexibilität. Diese kann so weit gehen, dass für jeden Versicherungsnehmer ein separater Deckungsstock geführt wird, in den er darüber hinaus bereits vorhandene Wertpapiere als Prämienzahlung einbringen kann. Teilweise werden solche individuellen Lösungen bereits ab einem Vermögen von 100.000 Euro angeboten. Technisch handelt es sich dabei um fondsgebundene Lebensversicherungen, wobei „fondsgebunden“ hier nicht heißt, dass das Anlagekapital in Investmentfonds angelegt werden muss, sondern dass der Versicherer einen internen Versicherungsfonds gründet. Hier können sowohl Einzelwertpapiere als auch Investmentfonds eingebracht werden.

Die „Bank-Assurance-Anbieter“ sind überwiegend in Luxemburg und Liechtenstein ansässig. In Liechtenstein kam es Anfang 2007 durch die Übernahme der CapitalLeben durch die Swiss Life zu einer Konzentration. „In Liechtenstein gibt es hinsichtlich der Anlage innerhalb des Versicherungsmantels wesentlich mehr Freiheiten als in Luxemburg“, erläutert Vertriebschef Dietrich Eckhard die Vorzüge Liechtensteins. Peter Krauss, der als Consultant den Luxemburger Policenanbieter Foyer International in den deutschen Markt einführt, relativiert: „Dieses Argument greift nur bei kleineren Anlage-summen – in der Regel fünfstellig – und bei eher einseitigen Depotstrukturen. Bei risikoadjustierten Depotstrukturen und bei größeren Depotvolumina bieten die Luxemburger Anlagerichtlinien ausreichend Gestaltungsspielraum.“

Heinrich Morgen, der als Vermögensverwalter mit der Basler Versicherung in Luxemburg zusammenarbeitet, sieht derzeit eher Vorteile für den Standort Luxemburg: „Der Finanzplatz Luxemburg war der Erste,

der die Möglichkeiten von Portfoliomänteln erkannt und Kunden zur Verfügung gestellt hat. Daher verfügen die Versicherer dort über einen größeren Erfahrungsschatz. Allerdings holen die Liechtensteiner mittlerweile auf und werden auch interessant.“ Über seinen Finanzverlag bringt er ein Buch zum Thema Versicherungsummantelungen von Wertpapierportfolios heraus, das ab Juli 2007 unter www.finanzverlag.ch erhältlich sein soll.

Egal welcher der beiden Standorte: Bei solchen Versicherungsverträgen geht es um effiziente Finanzplanung unter steuerlichen und anderen Aspekten. „Die Kostenstruktur der Asset Wrapper hinsichtlich der Vertragsverwaltung, der biometrischen Risiken und der Depotbanken ist klar und übersichtlich und nicht mit den hohen und intransparenten Strukturen deutscher Versicherungslösungen zu vergleichen“, unterstreicht Krauss.

Um diese Mantellösungen optimal umsetzen zu können, benötigt man drei Mitspieler:

- eine Versicherung
- einen Vermögensverwalter, der bei der Verwaltung des Deckungsstocks mitwirkt
- und eine Depotbank, bei der die Wertpapiere im Namen der Versicherungsgesellschaft verwahrt werden.

Probleme lösen

Einige Vermögensverwalter hatten gehofft, ihre Kunden nunmehr verstärkt auf Bank-Assurance ansprechen zu können. Die am 22. Mai 2007 eingeführte Versicherungsmittellerrichtlinie (EUURL) und auch die zum November 2007 bevorstehende MiFID bergen jedoch Probleme, die gelöst werden müssen. Beispielsweise muss laut EUURL jeder, der heute einen Versicherungsvertrag verkauft – und dazu zählen auch die Bank-Assu-

Vorteile der Wertpapiieranlage im Versicherungsdepot in Luxemburg oder Liechtenstein

PRAKTISCHE VORTEILE:

- | Im Versicherungsmantel ist ein behördlicher Einblick in die einzelnen Kontobewegungen via Kontenabrufverfahren nicht möglich. Auch eine Mitteilungspflicht an deutsche Behörden gibt es bei ausländischen Versicherern nicht.
- | Flexiblere Anlagerichtlinien in Luxemburg oder Liechtenstein ermöglichen fast alle Anlagen, die Investoren üblicherweise tätigen möchten.
- | Das Sammeln der Zins- und Dividendenbescheinigungen für die Einkommensteuererklärung entfällt.
- | Für den Betrag im Versicherungsdepot benötigt man keinen Freistellungsauftrag.
- | Keine Mitteilungspflichten im Erbschafts- oder Schenkungsfall.

STEUERLICHE VORTEILE

- | Keinerlei Besteuerung auf Versicherungsebene, der Zinseszinsseffekt läuft voll zugunsten des Anlegers.
- | Hinsichtlich der Auswahl der Wertpapiere muss nicht auf steuerliche Gesichtspunkte Rücksicht genommen werden.
- | Der Vermögensverwalter muss keine Spekulationsfristen beachten.
- | Im Versicherungsdepot fällt keine EU-Quellensteuer an, die z. B. auf Zinsen in Luxemburger oder Schweizer Bankdepots einbehalten wird (15 % bis 2008, 20 % bis 2011, 35 % ab 2011).
- | Die Einkommensteuer bei Auflösung des Versicherungsvertrags bzw. bei Entnahmen kann unter Umständen auf die Hälfte reduziert werden.

WEITERE GESTALTUNGSVORTEILE

- | Flexibilität: Versicherungsverträge nach dem Bank-Assurance-Konzept sind zwar als langfristiges Instrument konzipiert, können aber jederzeit aufgelöst werden.
- | Luxemburgische und liechtensteinische Lebensversicherungen sind schwerer zu pfänden als deutsche.
- | Durch Benennung eines Begünstigten kann sichergestellt werden, dass die Gelder zu einem bestimmten Zeitpunkt oder als Rente an die gewünschte Person ausgezahlt werden.
- | Durch Einsatz des oder der Begünstigten kann man steuern, dass der Betrag aus dem Versicherungsdepot nach dem Tod an die benannte Person ausbezahlt wird – außerhalb des Testaments.

ZIELGERADE? IN MÜNCHEN!

go Munich, goFinance

Gehen Sie schon jetzt auf die Zielgerade: Das innovative Messe-Forum für die Finanzdienstleistungsbranche. M,O,C, München 13.–14. Juni 2007!

Renommierete Unternehmen | erfahrene Experten zu aktuellen Gesetzes- und Fortbildungsfragen | kostenlose Verkaufsseminare
Jetzt anmelden: www.go-finance.de

www.kaluzsanki.de



Veranstalter

**PETER SAUBER
AGENTUR**
Messen und Kongresse GmbH

Tel+49 (0)7156 43624-50

Vertriebspartner

sel
SELECTED MEDIA

rance-Verträge – die Berechtigung zum Abschluss von Versicherungsverträgen haben. Die bei Finanzberatern meist vorhandene Berechtigung zur Vermittlung von Kapitalanlagen und die bei Vermögensverwaltern nötige BaFin-Genehmigung reichen nicht aus. Um Versicherungen vermitteln zu können, bedarf es zukünftig einer Zusatzqualifikation, einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und einer Eintragung ins Versicherungsvermittlerregister. Die Problematik der EUVRL und der zum Teil noch offenen Umsetzung werden in dieser Ausgabe von FONDS professionell in einem eigenen Roundtable-Gespräch beleuchtet. Krauss warnt: „Es ist zu beobachten, dass insbesondere bei Banken und Vermögensverwaltern die Einschätzung vorherrscht, die BaFin-Zulassung reiche aus, um die Voraussetzungen der EUVRL zu erfüllen. Dies trifft aber nicht zu. Foyer International hat die Problematik erkannt und bietet ihren Kooperationspartnern einen haftungsbefreienden Beratungs-, Dokumentations- und Antragsaufnahme-service an.“

Agent oder Makler?

Die Übergangsfrist bis 2009 scheint zwar auf den ersten Blick großzügig, aber die betroffenen Berater, Banken und Vermögensverwalter werden sich bald engagieren müssen, um rechtzeitig nachzubessern. „In der Regel haben die Berater nur eine Versicherungsgesellschaft für Mantelprodukte ausgewählt“, weist Krauss auf einen weiteren Stolperstein hin. „Wegen der EUVRL muss aber jeder belegen, ob er als Agent – also im Auftrag eines Versicherers – oder als Makler – und damit im Auftrag des Kunden – auftritt. Die Anforderungen an die Beratungs- und Dokumentationsprozesse sind sehr unterschiedlich.“

Der Status eines Agenten setzt seitens des Versicherers eine steuerpflichtige Niederlassung in Deutschland voraus. „Das dürfte weder von den Anbietern noch von den vermögenden Kunden, beispielsweise wegen der Informationsrechte, erwünscht sein“, so Krauss. Dadurch rutschen Vermögensverwalter und Banken (BaFin-Zulassung), aber auch Finanzdienstleister mit einer Genehmigung nach Paragraph 34c bzw. 34d der Gewerbeordnung, die mit Versicherungsmänteln operieren, vermutlich in die Rolle eines Versicherungsmaklers. Als Makler genügt es aber nicht, mit einem oder zwei Anbietern zusammenzuarbeiten. Vielmehr muss für jede Beratung eine aktuelle Marktrecherche betrieben werden, der Makler muss ausführlich dokumentieren, aus welchen Gründen er welchen Tarif welcher Gesellschaft empfohlen hat. „Werden das Beratungsgespräch, die Dokumentation und der Vertragsabschluss von angestellten Mitarbeitern der Versicherungsgesellschaft vorgenommen, so wie dies beispielsweise von Foyer angeboten wird, kann sich der Berater auf seine Kernkompetenz der Vermögensverwaltung konzentrieren“, erläutert Krauss.

Kein MiFID-Problem

Neben der Abgeltungssteuer könnte auch die MiFID den Anbietern von Versicherungsmänteln zu mehr Geschäft verhelfen. Verlangen die MiFID und das BGH-Urteil vom 19. Dezember 2006 bei der Vermittlung von Investmentfonds die Offenlegung von Abschluss- und Bestandsprovisionen, so gilt diese Regelung bei Versicherungsverträgen nicht. „Fondsgebundene Lebensversicherungen unterliegen einem anderen Rechtskreis, der gegenwärtig in diesem Punkt eine größere Flexibilität aufweist“, so Krauss. FP