

Schoellerbank Analysebrief

Ausgabe Nr. 431

April 2023

Presseinformation

Wien/Salzburg, 28. April 2023

Wir behandeln folgendes Thema:

Vermögensweitergabe: fondsgebundene Lebensversicherungen als „Familien-Schatzkiste“ nutzen

- Vermögen gezielt weiterzugeben ist für viele Menschen oftmals eine große fachliche sowie emotionale Herausforderung, sodass die Vermögensnachfolge häufig zu spät und manchmal zu Lebzeiten gar nicht mehr angegangen wird. Viele Vermögende schrecken zudem davor zurück, eine Anlageentscheidung über Generationen zu treffen, da eine langfristige Bindung und eine geringe Flexibilität befürchtet werden
- Doch dies muss nicht der Fall sein: Eine fondsgebundene Lebensversicherung kann mit den richtigen Ausstattungskriterien und der richtigen Auswahl der versicherten Person, der bezugsberechtigten Person, aber auch der richtigen (dynamischen) Anlagevariante eine äußerst interessante Möglichkeit für eine langfristige Anlage unter Einbindung der nächsten Generation darstellen
- Die Ausgestaltung eines fondsgebundenen Versicherungsvertrags macht den Unterschied: Bereits bei Vertragsabschluss können die richtigen Personen bestimmt und gleichzeitig Änderungen vorbehalten werden. Zudem können alle Versicherungsnehmer:innen zu Lebzeiten über das Vermögen verfügen, sofern eine offene Laufzeit des Vertrags besteht
- Die Möglichkeit, für die nächste oder sogar übernächste Generation eine Vorsorge zu treffen, **ist ein „Schatz“**, der mit einer klugen Ausgestaltung eines Versicherungsvertrags geschaffen werden kann und mit dem viele Generationen Vermögen effizient und transparent anlegen, verwenden oder weitergeben können
- Mit fondsgebundenen Versicherungen – eine professionelle Ausgestaltung der Verträge vorausgesetzt – kann ein Teil des geschaffenen Vermögens gezielt für spätere Generationen bereitgestellt werden. Alle Versicherungsnehmer:innen **der nächsten Generation können aus der „familiären Schatzkiste“ schöpfen**, sodass das gute Gefühl bleibt, für sich selbst, aber auch für die nächsten Generationen gezielt nachhaltig Vermögen geschaffen zu haben

Vermögen schaffen und weitergeben

Vielen Menschen ist es mit Fleiß, Unternehmertum oder Geschick gelungen, über Jahre, Jahrzehnte und sogar über Generationen Vermögen aufzubauen. Meist reift erst im Bewusstsein der eigenen Endlichkeit im fortgeschrittenen Alter der Gedanke daran, das Vermögen strukturiert an die nächste Generation weiterzugeben. Das Thema der Vermögensnachfolge wird jedoch oftmals zu spät und manchmal auch gar nicht mehr angegangen. Zudem ist die Weitergabe des Vermögens zu Lebzeiten vielfach unerwünscht, da es komplex erscheint und Bedenken bestehen, dass das verbleibende Vermögen nicht mehr für das Erreichen der eigenen Ziele ausreichen könnte oder eine emotional belastende Situation mit Familienmitgliedern sowie Begünstigten entstehen würde.

Wie also Vermögen für die nächste Generation einplanen und trotzdem noch Herr des eigenen Vermögens bleiben?
Wie das Vermögen so anlegen, dass man selbst noch darüber verfügen kann?

Diese oder ähnliche Fragen stellen sich viele Vermögende, die sich mit dem Thema der Vermögensweitergabe beschäftigen. Zu deren Beantwortung kann einerseits bereits ein professionelles Testament bei einem: einer Notar:in oder Rechtsanwalt:Rechtsanwältin ein lohnender erster Schritt sein. Andererseits kann auch eine Versicherungsanlage aus Investitionssicht interessante Aspekte bieten, die es attraktiv erscheinen lassen, diese Anlageform genauer zu betrachten.

Spezielle Versicherungslösungen

Was ist also nötig, um Vermögen ertragreich über viele Generationen innerhalb eines Versicherungsvertrags anlegen und weitergeben zu können?

Offene Laufzeit

Einerseits muss es ein Versicherungsvertrag sein, bei dem man Kapital aufbauen bzw. anlegen kann und der eine offene Laufzeit bietet. Das bedeutet, dass nicht zu Beginn des Vertragsabschlusses definiert werden muss, wann der Vertrag fällig wird. Grundsätzlich bieten solche Verträge mit offener Laufzeit die Chance, auch bei schlechten Börsen- und Marktphasen die Anlage fortzuführen. Mit der offenen Vertragslaufzeit geht auch einher, dass der Vertrag primär dann endet, wenn der: die Eigentümer:in des Vertrags, also der: die Versicherungsnehmer:in, den Vertrag auflöst oder die versicherte Person des Vertrags verstirbt. Ein automatisches Ende des Vertrags besteht aber nicht. Daher sollte speziell bei der Geldanlage auf die offene Laufzeit des Vertrags geachtet werden.

Ausgestaltung

Neben der Laufzeit ist auch die Ausgestaltung der Versicherung in Hinblick auf die Anlageform relevant. Klassische Er-/Ablebensversicherungen investieren das angelegte Kapital in den Deckungsstock der Versicherung. Dieser bietet in der Regel eine sehr hohe Sicherheit, was auch in der Darstellung eines Garantiezinses mündet. Auf lange Sicht gesehen, bietet aber speziell eine fondsgebundene Versicherung die Möglichkeit, durch eine dynamische Anlageentscheidung von positiven Marktentwicklungen über einen sehr langen Anlagehorizont zu profitieren. Das generelle Wesensmerkmal einer fondsgebundenen Versicherung besteht darin, dass die Anlageentscheidung beim dem: der Versicherungsnehmer:in liegt und daher auch das wirtschaftliche Risiko der gewählten Anlageform der: die Versicherungsnehmer:in zu tragen hat. Bei der klassischen Lebensversicherung mit der Anlage im Deckungsstock wird dem: der Versicherungsnehmer:in ein Garantiezins – auch wenn dieser vielfach 0 % p. a. beträgt – ermöglicht, und das Risiko der Anlage wird von der Versicherungsgesellschaft getragen.

Beteiligte Personengruppen eines Vertrags

Versicherungsnehmer:innen

Neben der Ausgestaltung des Vertrags ist auch die Wahl der Personengruppe relevant, da diese die Einbeziehung der nächsten oder auch bereits übernächsten Generation ermöglicht. Um die handelnden Personen eines Versicherungsvertrags für den Vertrag richtig auszuwählen, muss eine grundsätzliche Kenntnis der Personengruppen gegeben sein. So gibt es den: die Versicherungsnehmer:in, der: die über alle Rechte und Pflichten des Vertrags entscheidet. Der: Die Versicherungsnehmer:in schließt den Vertrag ab, entscheidet über die (Fonds-)Anlage in einer fondsgebundenen Lebensversicherung und eventuell später über Änderungen der Fondsanlage und entrichtet die Prämie. Der: Die Versicherungsnehmer:in ist aber auch jene Person, die Auskünfte zum Vertrag erhält und die bezugsberechtigte Person bestimmen kann bzw. diese auch laufend ändern kann (sofern ein änderbares Bezugsrecht Vertragsbestandteil ist). Somit ist der: die Versicherungsnehmer:in die wesentlichste Person eines Versicherungsvertrags.

Versicherte Person

Zudem ist auch die versicherte Person zu berücksichtigen, die bei Antrag eines Vertrags mitunterzeichnen muss, da auf diese Person – und es muss als versicherte Person immer eine natürliche Person sein – das Risiko des Ablebens kalkuliert wird. Um dieses Risiko kalkulieren zu können, kommen sogenannte Sterbetafeln zur Anwendung. Generell gesagt sind bei einer jungen versicherten Person die Risikokosten niedriger, da eine lange Restlebenserwartung besteht, während bei einer älteren Person (z. B. ab 70 Jahre) die Risikokosten aufgrund der dann geringeren Restlebenserwartung deutlich höher sind.

Bezugsberechtigte Person

Zu guter Letzt gilt es, die bezugsberechtigte Person zu bestimmen, die von der versicherten Person ausgewählt wird und die die sogenannte Todesfallleistung erhält, wenn die versicherte Person verstirbt. Der große Vorteil einer Leistung als bezugsberechtigte Person liegt in der raschen Auszahlung durch die Versicherung, da beim Ableben der versicherten Person nicht deren Verlassenschaftsverfahren abgewartet werden muss. Somit ist es möglich, eine bezugsberechtigte Person relativ schnell mit Kapital zu versorgen und auch abzusichern. Die bezugsberechtigte Person hat jedoch eine relativ schwache Vertragsstellung, da sie von dem: der Versicherungsnehmer:in jederzeit geändert werden kann und auch keine Auskünfte zum Vertrag während der Laufzeit erhält. Trotzdem ist es wichtig, bei jedem kapitalbildenden Versicherungsvertrag auch eine bezugsberechtigte Person zu bestimmen, da andernfalls der Versicherungsvermögenswert in den Nachlass fällt und nicht schnell ausbezahlt werden kann.

Vermögen über Generationen weitergeben

Wie kann eine Veranlagung zu Lebzeiten aussehen, auf die man selbst zurückgreifen kann, wenn das Kapital benötigt wird, die aber schon für die nächste Generation quasi „reserviert“ ist? Vorausgesetzt, der gewählte Versicherungsvertrag erfüllt die genannten Eckpunkte, kann ein generationenübergreifender Vertrag wie im nachfolgenden Beispiel errichtet werden:

Beispiel

Eine Person im höheren Lebensalter dotiert Kapital im Rahmen einer fondsgebundenen Lebensversicherung mit dem ultimativen Ziel, das Geld dem eigenen Enkelkind oder sogar dem Urenkelkind zu widmen. Das dotierte Kapital soll aber zu Lebzeiten noch selbst zur Verfügung stehen, falls unerwartete Zahlungen auftreten. Beim eigenen Ableben soll, bevor das Kapital dem Enkelkind zukommt, auch noch das eigene Kind (als Elternteil des Enkelkindes) die Möglichkeit der Verwendung haben. Schlussendlich, also wenn niemand das dotierte Kapital benötigt, soll die Anlage auf das Enkelkind übergehen. Sollte das Enkelkind das Kapital selbst auch nicht benötigen, dann kann auch noch das Urenkelkind davon profitieren, sofern hier laufend eine umsichtige Vertragsgestaltung gewählt wird.

Umsetzung mit fondsgebundener Versicherungslösung

In diesem Beispiel errichtet die Person als Versicherungsnehmer:in einen fondsgebundenen Versicherungsvertrag mit offener Laufzeit und wählt bereits bei Abschluss das Enkelkind als versicherte Person aus. Durch das in der Regel geringe Alter der versicherten Person sind die Risikokosten des Vertrags vernachlässigbar, und durch den besonders langen Anlagehorizont – immerhin soll das Enkelkind von dem dotierten Vertrag profitieren – kann auch eine relativ dynamische Fondsanlage gewählt werden.

Das Enkelkind unterzeichnet beim Antrag bereits den Vertrag mit, bzw. die Eltern als Obsorgeberechtigte unterzeichnen für das Enkelkind den Vertrag. Als bezugsberechtigte Person bei (unerwartetem) Ableben der versicherten Person – also dem Enkelkind – kann sich der:die Versicherungsnehmer:in selbst begünstigen, oder er bzw. sie kann auch bereits die eigenen Kinder und somit die Eltern des Enkelkindes in den Vertrag einsetzen. Sobald der Vertrag mit dem gewählten Kapital dotiert ist und in die gewählte Anlageform investiert ist, kann der:die Versicherungsnehmer:in über eine Änderung der Anlage frei entscheiden. Er:Sie kann auch teilweise Kapital entnehmen, falls er:sie dieses benötigt. Im Rahmen seiner:ihrer letztwilligen Verfügung legt der:die Versicherungsnehmer:in fest, dass der dotierte Versicherungsvertrag bei seinem:ihrer Ableben auf das eigene Kind übergeht und in weiterer Folge – sofern das eigene Kind (als Elternteil des Enkelkindes) das Kapital nicht selbst benötigt – der Vertrag auf das Enkelkind übergehen soll.

Kind rückt nach als Versicherungsnehmer:in

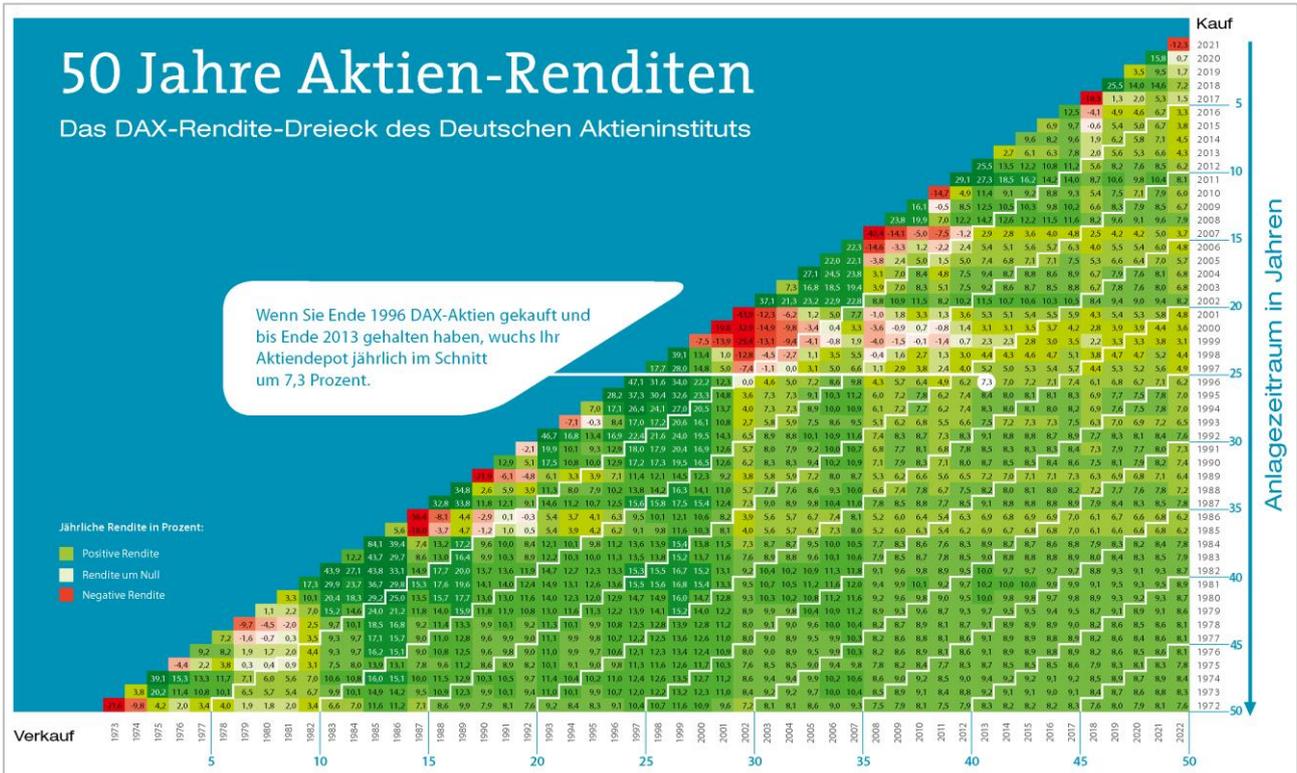
Im Falle des Ablebens dieses:dieser Versicherungsnehmers:Versicherungsnehmerin tritt das Kind als Elternteil des gewählten Enkelkindes im Rahmen der Verlassenschaftsabhandlung und der Regelung im Testament in den Vertrag ein. Damit wird das Kind der:die neue Versicherungsnehmer:in, während das Enkelkind weiterhin die versicherte Person bleibt. Das Kind kann Gelder aus dem Vertrag entnehmen oder diesen einfach weiterlaufen lassen. Es kann aber auch als Versicherungsnehmer:in die bestehende Fondsanlage ändern, und es sollte sogar ein neues Bezugsrecht festlegen. Immerhin ist der:die ursprüngliche Versicherungsnehmer:in verstorben und somit das seinerzeit gewählte Bezugsrecht nicht mehr umsetzbar.

Noch zu Lebzeiten kann das Kind nun den Vertrag auf das Enkelkind übertragen bzw. es diesem schenken. Es kann aber auch selbst eine Regelung im eigenen Testament machen, damit der Vertrag final auf das Enkelkind übergeht. Auch hier erfolgt der Vertragsübergang im Rahmen des Verlassenschaftsverfahrens. Das Enkelkind wird bei Übertrag des Vertrags neue:r Versicherungsnehmer:in und ist bereits seit vielen Jahren die versicherte Person. Nun liegt es am Enkelkind, die bereits über Jahrzehnte angelegten Gelder selbst zu nutzen oder weiterhin im Vertrag zu belassen. Denn eines muss das Enkelkind in jedem Fall neu regeln: Die bezugsberechtigte Person muss neu bestimmt werden. Und hier kann es – sofern das Kapital, welches von dem:der ursprünglichen Versicherungsnehmer:in dotiert wurde, nicht benötigt wird – das eigene Kind (in diesem Beispiel Urenkel:in) beim eigenen Ableben in den Vertrag aufnehmen.

So gelingt es innerhalb eines Versicherungsvertrags, Gelder über Generationen anzulegen und bei einer dynamischen Anlagestrategie auch noch mit hoher Wahrscheinlichkeit deutlich positive Renditen zu erzielen. So hat beispielsweise der Deutsche Aktienindex DAX als reiner Aktienanlageindikator rollierend über die letzten 25, 30, 35 oder gar 40 Jahre noch nie einen negativen Performancezeitraum gezeigt (siehe nachstehende Grafik). Und dieser positive Effekt von Aktienanlagen kann durch die geeignete Fondsauswahl über einen sehr langen Zeitraum genutzt werden.

In Summe kann diese Art der Vorsorge über Generationen wie eine „familiäre Schatzkiste“ gesehen werden, die, ursprünglich von den Großeltern dotiert, vielen Nachkommen Vermögen sichert und gleichzeitig eine Anlage in einem einzigen Investment ermöglicht. Dass die Anlagen innerhalb der fondsgebundenen Lebensversicherungen zudem von der Kapitalertragsteuer befreit sind, macht diese Anlageform besonders für langfristige Absicherungen interessant.

Beispiel langfristiger Performance von Aktienanlagen anhand des DAX-Rendite-Dreiecks



Quelle: Deutsches Aktieninstitut. Das DAX-Rendite-Dreieck des Deutschen Aktieninstituts bildet die Rendite des Deutschen Aktienindex DAX in der Vergangenheit ab. Berechnungsgrundlage sind die Jahresschlussstände der jeweiligen Jahre. Bitte beachten Sie: Vergangenheitsbezogene Daten sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Auch berücksichtigt die Darstellung keine Kosten, die beim Kauf oder Verkauf von Aktien entstehen. Näheres zur Methodik erfahren Sie beim Deutschen Aktieninstitut. Stand: 31. Dezember 2022

Fazit:

Viele Vermögende schrecken davor zurück, eine Anlageentscheidung über Generationen zu treffen, da sie die langfristige Bindung und eine geringe Flexibilität befürchten. Dies muss aber nicht der Fall sein. Eine fondsgebundene Lebensversicherung kann mit den richtigen Ausstattungskriterien und bei der richtigen Auswahl der versicherten Person, der bezugsberechtigten Person, aber auch der richtigen (dynamischen) Anlagevariante eine äußerst interessante Möglichkeit für eine langfristige Anlage unter Einbindung der nächsten Generation darstellen. Für die nächste oder sogar übernächste Generation eine Vorsorge zu treffen, stellt einen „Schatz“ dar, der mit einer klugen Ausgestaltung eines Versicherungsvertrags geschaffen werden kann und mit dem viele Generationen Vermögen effizient und transparent anlegen, verwenden oder weitergeben können. Daher kann mit diesem Finanzprodukt – eine professionelle Ausgestaltung der Verträge vorausgesetzt – ein Teil des geschaffenen Vermögens gezielt für spätere Generationen bereitgestellt werden. Und alle Eigentümer:innen des Vertrags der nächsten Generation können aus der „familiären Schatzkiste“ schöpfen, sodass das gute Gefühl bleibt, für sich selbst, aber auch für die nächsten Generationen gezielt Vermögen geschaffen zu haben.

Autor:

Mag. (FH) Norbert Prenner, CFP®, EFA®, CFEP®
 Leiter Wealth Planning
 Schoellerbank AG
 Tel.: +43/0662/86 84-2393
norbert.prenner@schoellerbank.at

Rückfragen bitte auch an:

Marcus Hirschvogel, BA, ACI OC
 Pressesprecher, Kommunikation und PR
 Schoellerbank AG
 Tel.: +43/1/534 71-2950
 1010 Wien, Renngasse 3
marcus.hirschvogel@schoellerbank.at

Die Schoellerbank, gegründet 1833, ist eine der führenden Privatbanken Österreichs und gilt als Spezialist für anspruchsvolle Vermögensanlage. Sie konzentriert sich auf die Kernkompetenzen Vermögensanlageberatung, Vermögensverwaltung und Wealth Planning. Ihre Anlagephilosophie definiert sich über das Motto „Investieren statt Spekulieren“. Die Schoellerbank ist mit acht Standorten und 400 Mitarbeiter:innen die einzige österreichweit vertretene Privatbank. Sie verwaltet für private und institutionelle Anleger:innen ein Vermögen von rund 12 Milliarden Euro. Die Schoellerbank ist eine 100-prozentige Tochter der UniCredit Bank Austria und ist das Kompetenzzentrum der UniCredit für Wealth Management in Österreich.

Mehr Informationen unter www.schoellerbank.at.

Diesen Text sowie weitere Presseinformationen finden Sie im Internet auf unserer [Presseseite](#).

Das sollten Sie als Anleger:in beachten – wichtige Risikohinweise:

Jede Kapitalveranlagung ist mit einem Risiko verbunden. Wert und Rendite einer Anlage können plötzlich und in erheblichem Umfang steigen oder fallen und können nicht garantiert werden. Auch Währungsschwankungen können die Entwicklung des Investments beeinflussen. Es besteht die Möglichkeit, dass der:die Anleger:in nicht die gesamte investierte Summe zurückerhält, unter anderem dann, wenn die Kapitalanlage nur für kurze Zeit besteht. Unter außergewöhnlichen Umständen kann es bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals samt Kaufspesen kommen. Wir weisen darauf hin, dass sich die Zahlenangaben bzw. Angaben zur Wertentwicklung auf die Vergangenheit beziehen und dass die frühere Wertentwicklung kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse ist. Gebühren und steuerliche Aufwendungen können die angeführten Performancezahlen reduzieren.

Rechtliche Hinweise:

Diese Unterlage wurde nur zu Werbezwecken erstellt und stellt keine Finanzanalyse, keine Anlageberatung und keine Anlageempfehlung dar. Die vorliegenden Informationen sind insbesondere kein Angebot und keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren sowie keine Aufforderung, ein solches Angebot zu stellen. Sie dienen nur der Erstinformation und können eine auf die individuellen Verhältnisse und Kenntnisse der Anleger:innen bezogene Beratung nicht ersetzen. Diese Marketingmitteilung wurde nicht unter Einhaltung der Rechtsvorschriften zur Förderung der Unabhängigkeit von Finanzanalysen erstellt und unterliegt auch nicht dem Verbot des Handels im Anschluss an die Verbreitung von Finanzanalysen.

Über den grundsätzlichen Umgang der Schoellerbank AG mit Interessenkonflikten sowie über die Offenlegung von Vorteilen informiert Sie die Broschüre „MiFID II – Markets in Financial Instruments Directive“. Ihre Berater:in informieren Sie gerne im Detail.

Bezüglich der steuerlichen Behandlung wenden Sie sich bitte an Ihre:n Steuerberater:in. Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen der Anleger:innen abhängig und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Die vorliegenden Informationen wurden von der Schoellerbank AG, Renngasse 3, 1010 Wien, auf der Grundlage von öffentlich zugänglichen Quellen erstellt, die als zuverlässig eingeschätzt werden. Die Informationen können jederzeit einer Änderung unterliegen. Die Schoellerbank AG ist zu einer Aktualisierung dieser Informationen nicht verpflichtet. Die Haftung der Schoellerbank AG für leichte Fahrlässigkeit im Zusammenhang mit der Quellenrecherche und -studie und den darauf beruhenden Informationen wird ausgeschlossen.

Diese Unterlage darf nicht an „US-Persons“ (Regulation S des US-Securities Act 1933) ausgehändigt werden.

Vervielfältigungen – in welcher Art auch immer – sind nur nach vorheriger ausdrücklicher Genehmigung der Schoellerbank AG zulässig. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre:n Betreuer:in. Irrtum und Druckfehler vorbehalten.

Stand: 28. April 2023

Diese Marketingmitteilung wurde von der Schoellerbank AG, Renngasse 3, 1010 Wien erstellt (Medieninhaber und Hersteller).