

Quelle:

<https://www.fundview.de/posts/2021/08/2021-08-05-protectinvest-neue-police-bietet-versicherungsloesung-fuer-steueroptimierte-kapitalanlage.html>

5.8.2021/rsb

ProtectInvest: Neue Police bietet fondsgebundene Versicherungslösung für steueroptimierte Kapitalanlage

Mit ProtectInvest, dem digitalen abgeltungssteuerfreien Depot, bietet das Versicherungsunternehmen Nucleus Life eine fondsgebundene Versicherungslösung für eine steueroptimierte Kapitalanlage. Im Gespräch mit Fundview sprechen Markus Graf, Geschäftsführer der n360 vertriebs gmbh, und Frank Walter, Geschäftsführer von Erste Finanz- und Vermögensberater efv GmbH, über steuerliche Vorteile in Liechtenstein, eine hohe Kostentransparenz und die Kombination von Vermögensverwaltungsstrategien, Fonds und ETFs.

Nadine Mettenhoven · 05.08.2021



Nadine Mettenhoven: Das Versicherungsunternehmen Nucleus Life bietet mit dem digitalen, abgeltungssteuerfreien Depot ProtectInvest eine fondsgebundene Versicherungslösung für eine steueroptimierte Kapitalanlage: Welchen Mehrwert bietet die Police?

Markus Graf: Nucleus Life hat von je her konzeptionell erst den Bedarf des Marktes eruiert, um sodann das Tarifwerk - auch als Abgrenzung zum Wettbewerb - gezielt zu strukturieren. Neben den gegebenen Vorteilen aufgrund des Sitzes in Liechtenstein (insbesondere Vermögens- beziehungsweise Konkurschutz) unterscheiden wir zum einen nach den Vorteilen für den (deutschen) Versicherungsnehmer und zum anderen den sich daraus ergebenden Alleinstellungsmerkmalen für den qualifizierten Berater beziehungsweise Vermittler in Deutschland. Für die Versicherungsnehmer stehen vorrangig die exzellenten steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten im Fokus: Hier sind zunächst der langjährige Steueraufschub und geringere Steuersätze bei Einkommens- und Abgeltungssteuer anzuführen. Damit verbleiben höhere Nettoerträge und ein höherer Vermögenszuwachs als in klassischen Depots, da kein jährlicher Liquiditätsabfluss durch Abgeltungssteuer und Co. vorgenommen wird. Hinzu kommt reduzierter Verwaltungsaufwand zum Beispiel für die Steuererklärung. Neben der Abgeltungssteuer sind es vorrangig die von vielen Anlegern in fahrlässiger Weise unberücksichtigten Gestaltungsmöglichkeiten bei der Erbschafts- und/oder Schenkungssteuer. Es gelten für die „typische Familie“ zwar vergleichsweise hohe Freibeträge, aber spätestens bei Vermögenszuwendungen mit Generationensprung (zum Beispiel Großeltern an Enkel) oder Zuwendungen in der nichtehelichen Partnerschaft sind die Gestaltungsmöglichkeiten und die sich daraus ergebenden Ersparnisse erheblich.

Quelle:

<https://www.fundview.de/posts/2021/08/2021-08-05-protectinvest-neue-police-bietet-versicherungsloesung-fuer-steueroptimierte-kapitalanlage.html>

5.8.2021/rsb

Mettenhoven: Das Unternehmen wendet sich mit seinen Produkten auch an Vermögensverwalter und genießt trotz der vergleichsweise jungen Historie eine überraschend hohe Akzeptanz im Markt. Was sind die Gründe hierfür?

Graf: Ein bedeutender Schwerpunkt unseres Geschäfts sind die lizenzierten Vermögensverwalter. Deren Kunden haben zumeist ein höheres Erfahrungslevel und detaillierteren Strukturierungsbedarf für das Vermögen und wollen keine Produkte, sondern Konzepte. Die Geschäftsbeziehung zum Kunden ist hier stets von einer hohen Informationsdichte geprägt. Zudem wollen lizenzierte Vermögensverwalter auch keine Provision als Vergütung. Viele rechnen ihren Beratungsaufwand als Honorar ab. Das ist sehr bedeutend, da unsere Tarife sich insbesondere durch höchste Kostentransparenz qualifizieren. Die Kunden der Vermögensverwalter kennen zumeist die eingesetzten Strategien beziehungsweise gemanagten Portfolios im ProtectInvest. Gerade auch die oben aufgezeigten Vorteile bei der Vermögensübertragung stärken die Kundenbindung und verbinden bei der Nachfolgeplanung die nächste Generation mit dem Verwalter. Nicht zu vernachlässigen ist der deutlich niedrigere bürokratische und administrative Aufwand für Dokumentation und Protokollierung, da es sich bei der Verwaltung des kundenindividuellen Deckungsstocks um ein institutionelles Mandat handelt.

Mettenhoven: Herr Walter, Sie haben sich mit Ihrer Vermögensverwaltungs-Strategie für den Fall einer Währungsreform positioniert. Kann diese als Strategie in die Police ProtectInvest der Nucleus Life integriert werden?

Frank Walter: Wer sich für gewisse Vermögensteile vor dem Szenario einer Währungsreform schützen möchte, für den sollten auch die juristischen Rahmenbedingungen die maximal mögliche Sicherheit bieten. Liechtenstein ist diesbezüglich europaweit führend: Dort bildet das Vermögen innerhalb der Police nach Artikel 161 VersAG eine Sondermasse, auf welche nach Artikel 45 Konkursordnung kein Gläubiger Zugriff hat. Art. 31 VersVG sorgt zudem dafür, dass vier Wochen nach Konkurseröffnung der Versicherung der Vertrag erlischt und der Kunde sein Geld zurückfordern kann. Produktseitig eröffnet die Nucleus Life AG im Tarif ProtectInvest zudem für jede Police ein separates Konto beziehungsweise Depot. Somit ist klar welchem Kunden welche Vermögenswerte zuzuordnen sind. Wir haben in Liechtenstein eine klar vorgegebene Abfolge für den „Fall der Fälle“, welche so in Deutschland nicht gegeben ist. Bei deutschen Tarifen sind die Vermögenswerte in der Police juristisch ein „Sicherungsvermögen“. Sollte ein deutsches Lebensversicherungsunternehmen dauerhaft nicht mehr in der Lage sein, seine Verpflichtungen zu erfüllen, werden die bestehenden Versicherungsverträge auf einen Sicherungsfonds übertragen. Das ist ein Pfund, auch wenn Experten deutscher Versicherungen regelmäßig versuchen, dies wegzuarargumentieren. Zudem existiert in Deutschland der § 314 VAG (Zahlungsverbot, Leistungskürzung, Übertragung des Policenvermögens an eine Auffanggesellschaft...). Dieser besagt, dass Annexion - auch teilweise - im Notfall des Versicherungsunternehmens möglich ist - was im Falle einer Währungsreform mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit von niemandem ausgeschlossen werden kann.

Mettenhoven: Welchen weiteren Mehrwert bietet die Police im Vergleich zu einem Investment direkt in die Strategie für Ihre und für externe Kunden, die diese auch über eine Depotbank erwerben könnten?

Walter: Für die Nutzung der Strategie ist es zunächst völlig unerheblich, ob diese in einem klassischen Depot, gleichgültig bei welcher Depotstelle, oder im Mantel einer Versicherung geführt wird. Juristisch betrachtet handelt es sich bei der Vermögensverwaltung entweder um den Auftrag eines Mandanten oder um den Auftrag seitens eines Versicherers (mit dem der Versicherungsnehmer wiederum aufgrund der Police im Vertrag steht). Leider wird der charakteristische steuerliche Vorteil, den eine Fondspolice (unabhängig von ihrer Provenienz) grundsätzlich einem Privatanleger bietet, häufig durch hohe laufende Kosten zunichte gemacht. Das ist im Tarif ProtectInvest nicht der Fall: die Kosten des Versicherers sind sehr niedrig. Da von uns nur noch das Verwaltungsentgelt für die Strategie verauslagt wird, sticht das Steuerargument in aller Regel schon bei voller Erfüllung der Freigrenzen: Dies ist von enormer Bedeutung, weil Transaktionen in einer Strategie ja schnell auch unterjährig steuerpflichtige Erträge bedeuten und in den erfolgreichen Börsen der vergangenen Jahre ja auch kaum gegenrechnungsfähige Verluste produziert werden können.

Neben den beschriebenen, allgemeingültigen steuerlichen Aspekten bietet speziell das Liechtensteiner Versicherungsaufsichtsgesetz zusätzliche Vorteile, wie sie nach meinem Wissen absolut einmalig sind. Zwar erhält man zum Beispiel auch in Luxemburg Versicherungsprodukte, bei denen die Laufzeitsteuerung und die juristisch möglichen Gestaltungsspielräume für die Erbschafts- und Schenkungssteuer möglich sind. Mit dem Liechtensteiner Partner Nucleus Life ist es darüber hinaus möglich, in den Versicherungsmantel statt irgendwelcher Produkte,

Quelle:

<https://www.fundview.de/posts/2021/08/2021-08-05-protectinvest-neue-police-bietet-versicherungsloesung-fuer-steuroptimierte-kapitalanlage.html>

5.8.2021/rsb

eine aktive Vermögensverwaltungsstrategie zu wählen, die, wie oben beschrieben, permanent überwacht und optimiert wird.

Mettenhoven: Welche Rolle spielt des Weiteren die MiFID-II-Richtlinie?

Walter: Für die Auswahl der Strategie gelten sämtliche Anlegervorteile aus MiFID II: Keine Kosten für Transaktionen, keine Depotführungsentgelte, keine Ausgabeaufschläge, keine Wechselgebühren, da wir bei Nucleus Life ausschließlich die Honorartarife verwenden. So ist bezüglich der Kosten eine Transparenz gegeben, wie sie nur ganz selten am Markt geboten wird. Dies gilt insbesondere, da vor allen Dingen auch mit einem Anlage-Startvolumen von nur 25.000 Euro endlich auch eine Absicherung für den finanziellen Normalbürger möglich ist, der entsprechende Befürchtungen bezüglich der fortwährenden Stabilität unseres Finanzsystems und der Gemeinschaftswährung hat.

Mettenhoven: Mit dem Versicherungsdepot ProtectInvest können Anleger in gemanagte Portfolios/Strategien und/oder Fonds und ETFs investieren, die bei vier Depotbanken gelistet sind. Welche Vorteile werden den Kunden der Vermögensverwalter gegenüber anderen Versicherungspolice geboten?

Graf: Nucleus Life garantiert in seinen Versicherungsbedingungen, dass jedes am Markt verfügbare Asset, jede Wertpapiergattung in das Versicherungsdepot verbucht werden kann. Für den Vermögensverwalter ist so sichergestellt, dass er seine Strategien dauerhaft, ohne Einschränkungen und revisions sicher in das Versicherungsdepot umsetzen kann. Damit ist kein Eindampfen der Fondsliste möglich. Dank der offenen Produktarchitektur kann der beratende Vermögensverwalter das Versicherungsdepot den sich ändernden Markteinschätzungen oder Lebensumständen der Kunden jederzeit anpassen – und das ganz analog zum Direktmandat des Kunden auf reiner Depotebene (ohne Versicherungsmantel).

Weiterhin wird beim Verwalter besonders geschätzt, dass es im Versicherungsmantel keinen Anlagezwang gibt: Er kann jederzeit auch Cash-Positionen in verschiedenen Währungen wie zum Beispiel US-Dollar, Schweizer Franken etc. in der Police halten. Das hatte natürlich erheblichen Einfluss für die Programmierung der notwendigen Software: Bei der Entwicklung unserer Systeme haben wir insbesondere darauf geachtet, dass der Vermögensverwalter den gewohnten tagesaktuellen Online-Depoteinblick mit sämtlichen Handelsmöglichkeiten der jeweiligen Depotbank behält und sich nicht an neue Routinen gewöhnen muss. Unsere Beratungssoftware führt den Berater überdies rechtssicher und haftungskonform bis zum Abschlussklick, der letztlich zur Policierung führt. Die Kunden des Vermögensverwalters können ihr Versicherungsdepot über unsere Software tagesaktuell einsehen und sind so immer up to date. Da wir es in den Fällen der Beratung zu erbschafts- und schenkungssteuerlichen Gegebenheiten juristisch gesehen mit einer Fachbereichsüberschneidung zu tun haben, stellen wir den Vermögensverwaltern unser Kompetenzcenter „Erben & Schenken“ zur Verfügung.

Mettenhoven: Ist es in der Vermögensverwalter-Branche generell ein Thema, wie man Abgeltungssteuer und Erbschaftssteuer für seine Kunden optimiert? Der Bundesrat sieht vor, die Abgeltungssteuer abzuschaffen. Welche Auswirkung würde dies mit sich ziehen?

Walter: Unabhängig von den mit einer nächsten Regierung oder Legislatur befürchteten Veränderungen auf der kapitalertragssteuerlichen Ebene sind erbschaftssteuerliche und schenkungssteuerliche Gestaltungsmöglichkeiten schon seit 1985 Beratungsgegenstand unseres Hauses. Wer im Glauben ist, dass Erbschaftssteuer-Relevanz nur für Vermögende von Bedeutung ist, der täuscht sich: Fast die Hälfte unserer diesbezüglichen Beratungsgegenstände betreffen Gestaltungsnotwendigkeiten für nicht eheliche (auch gleichgeschlechtliche) Lebenspartner, Zuwendungen mit Generationensprung (beispielsweise von Großeltern an Enkel oder Urenkel) und die besonderen Gestaltungsnotwendigkeiten unter unverheirateten Lebensgefährten, bei denen die Freigrenzen bereits ab 20.000 Euro erfüllt sind.