

# EIN FALL FÜR ZWEI

DAS INVESTMENT lässt fiktive Fälle aus der Finanzberatung von Vermögensprofis untersuchen. Diesmal beschäftigt sich Matthias Krapp von der Abatus Vermögensmanagement in Dinklage mit einem Unternehmer, der seinem Sohn zu Lebzeiten Vermögen übertragen möchte

## › DER VORSCHLAG

**DIE SCHENKUNGSFREIBETRÄGE** für Eltern an Kinder liegen aktuell bei 400.000 Euro – alle zehn Jahre. Beträge, die darüber hinausgehen, sind schenkungsteuerpflichtig. Die Substanz und auch die Erträge aus der Schenkung sind zu versteuern (Einkommen-, Schenkung-, Erbschaftsteuer).

Der Vorteil für Vater und Sohn ist die lange Laufzeit. Für solche Anlagehorizonte bieten sich Investments in Aktien (Sondervermögen) und als Beimischung Anleihen (Staats- und Unternehmensanleihen) an. Mit diesem Mix und unserer Werte-Strategie konnten in den vergangenen Jahrzehnten robuste, marktnahe Renditen erzielt werden. Schwankungen hatten dabei auf lange Sicht nur einen geringen Einfluss auf den Anlageerfolg.

Um das Anlageziel, die Entnahme von 5,5 Prozent pro Jahr, zu erreichen, wurde nach eingehender Finanz- und Ruhestandsplanung sowie Erstellung eines

Risikoprofils eine Aktien-/Rentenquote von 80 Prozent/20 Prozent vereinbart.

Aufgrund des langen Anlagehorizonts empfehlen wir Hans Kramer eine fondsgebundene Lebensversicherung. Diesen Vertrag schenkt der Kunde seinem Sohn, den er als Versicherungsnehmer eingesetzt hat. Der Vater behält sich vertraglich zugesichert die jährlichen Erträge vor. Diese können zu festgelegten Zeitpunkten oder bei Bedarf über Teilentnahmen jederzeit ausgezahlt werden. Zudem kann die Aktien-/Rentenquote jederzeit verändert werden.

### STEUERVORTEILE MIT VERSICHERUNG

Durch die Schenkung des Versicherungsvertrages unter Vorbehalt des Nießbrauchs lässt sich die Bemessungsgrundlage für die Schenkungs- beziehungsweise Erbschaftsteuer nicht unerheblich reduzieren.

Bei einer Schenkung durch den 65-jährigen Vater in Höhe von einer Million

Euro würde unter Abzug eines verfügbaren Freibetrages von 400.000 Euro im besten Fall eine schenkungsteuerfreie Übertragung oder aber maximale Schenkungssteuer in Höhe von etwa 100.000 Euro fällig werden.

Das Konzept für Herrn Kramer erarbeiten wir in Absprache mit seinem Steuerberater (siehe Grafik, rechte Seite). Der Kapitalwert des Nießbrauchs berechnet sich dabei nach den Regeln des sogenannten Bewertungsgesetzes (Paragraf 14, Absatz 1). Der Wert des Versicherungsvertrags ist demnach mit den Vorgaben aus dem aktuellen BMF-Schreiben zur Restlebenserwartung (in unserem Fall knapp 18 Jahre) und dem dort definierten Kapitalwert sowie der jährlichen Verzinsung in Höhe von 5,5 Prozent zu verrechnen.

Die Kürzung der schenkungsteuerlichen Bemessungsgrundlage fällt umso höher aus, je jünger der Nießbrauchsberechtigte

## Inflationsschutz und Vermögenssicherung: Fondsportfolio für Hans Kramer

Seine fondsgebundene Lebensversicherung soll dem Kunden jährliche Erträge von 5,5 Prozent sichern. Dafür ist ein Portfolio mit einem Aktienanteil von 80 Prozent sowie einem Rentenanteil von 20 Prozent vorgesehen

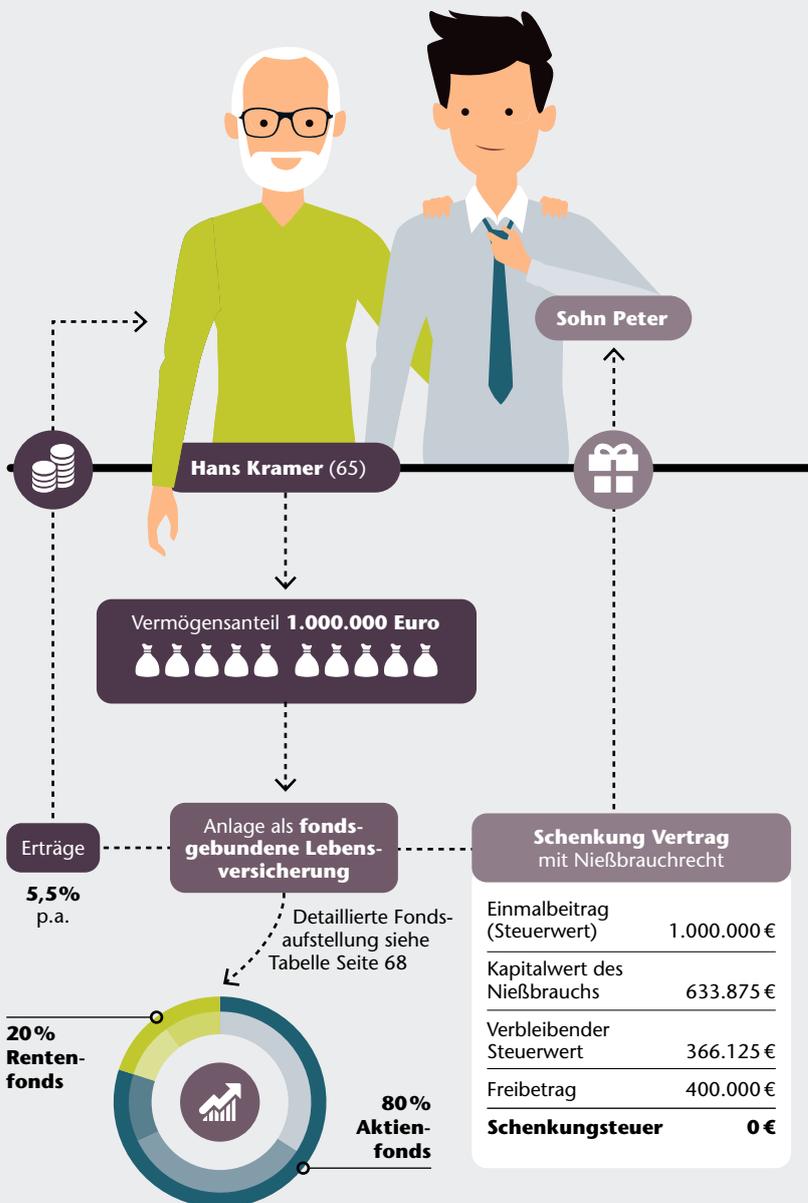
Fondsname	ISIN	Wertentwicklung in %	Volatilität 3 Jahre in %	Anteil in %	Kategorie
Global Short-Term Investment Grade Fixed Income	IE00BFG1R338	-7,0	2,8	10	Rentenfonds mittlere Laufzeiten Welt
Global Short Fixed Income	IE0031719473	-9,3	2,6	10	Rentenfonds gemischt Investment Grade Welt
Emerging Markets Value	IE00B0HCGV10	44,0	12,8	12	Aktienfonds Schwellenländer
Global Core Equity	IE00B2PC0260	49,6	15,1	34	Aktienfonds Welt
Global Targeted Value	IE00B2PC0716	74,9	18,2	34	Aktienfonds Nebenwerte Welt

### › DER FALL

Der 65-jährige Unternehmer Hans Kramer möchte einen Teil seines Vermögens, eine Million Euro, an seinen Sohn Peter übertragen. Die Erträge daraus sollen aber weiterhin für seinen Lebensunterhalt zur Verfügung stehen. Herrn Kramer ist es dabei wichtig, auch in unsicheren Zeiten konstante Entnahmen vornehmen zu können. Die Inflation und die Entwicklung seiner Branche machen dem Unternehmer Sorgen und er befürchtet, dass sein Sohn nicht ausreichend finanziell abgesichert ist – vor allem später im Rentenalter. Der Kunde sucht nach einem Konzept, mit dem er einerseits laufende Erträge für sich generiert und andererseits seinen Sohn finanziell absichert. Dem Unternehmer ist bewusst, dass Steuern auf seine Erträge anfallen und bei Schenkungen oder im Todesfall Erbschaft- beziehungsweise Schenkungsteuer erhoben werden. Er wünscht sich daher ein steuerlich optimiertes Konzept.

ist. Allerdings besagt Absatz 2 des genannten Gesetzes, dass die Nießbrauchsbelastung nach unten zu korrigieren ist, wenn der Berechtigte innerhalb einer bestimmten Frist verstirbt. Dies führt in der Folge zu einer Nachzahlung. Bei einem 65-jährigen etwa beträgt diese Frist sieben Jahre. Durch die Einbeziehung eines weiteren Bezugsberechtigten im nachfolgenden Rang kann dieses Nachzahlungsrisiko reduziert oder beseitigt werden.

Die Vermögensanlage übernehmen wir. Sämtliche Wertzuwächse unterliegen bis zur Auszahlung im Erbensfall oder auch bei Kündigung einem Steueraufschub. Auszahlungen aufgrund eines Todesfalls sind einkommensteuerfrei, wenn die versicherte Person eine andere ist, hier etwa die Tochter des Unternehmers. Es wurde zudem eine Fälligkeitsvereinbarung in den Vertrag integriert, damit unabhängig vom Zeitpunkt des Versicherungsfalles der Zufluss nicht vor Vollendung eines gewissen Lebensjahrs des Sohnes erfolgt. Der Vater muss die ihm jährlich zufließenden Erträge persönlich versteuern. Mit diesem Konzept konnte sowohl für den Vater als auch für den Sohn eine Lösung gefunden werden, die steuerliche und anlagestrategische Faktoren berücksichtigt. |



Der Autor **Matthias Krapp** ist Gründer der Abatus Vermögensmanagement aus dem niedersächsischen Dinklage und berät europaweit auf Honorarbasis vermögende Mandanten, Privatiers und Unternehmer.



Alle Praxisfälle unter [www.dasinvestment.com/der-praxisfall](http://www.dasinvestment.com/der-praxisfall)

**Anmerkung:** DAS INVESTMENT weist darauf hin, dass hier stark vereinfachte Modellfälle dargestellt sind. Sie sollen Anhaltspunkte liefern, können aber eine umfassende und sorgfältige Beratung nicht ersetzen.