



Moderne Lebensversicherungen könnten sich als smartes Instrument einer effizienten Vermögensübertragung erweisen – und Vermittlern ein spannendes Beratungsfeld mit Zukunft und Ertrag eröffnen.

Quelle: Artikel von Dr. Welker - Rechtsanwalt

Die Deutschen werden zu einem Volk der Vererbenden und der Erben – und sie sind es gerne: Rund 121 Milliarden Euro wurden laut Finanzverwaltungen 2023 durch Erbschaften und Schenkungen übertragen, fast 20 Prozent mehr als im Vorjahr. Schenkungen, ein häufig genutztes Mittel, um Freibeträge maximal auszunutzen, stiegen im vergangenen Jahr sogar um über 44% Prozent an. Bei der Vermögensübertragung besetzt Deutschland eine Spitzenposition in Europa – ebenso bei den Steuereinnahmen dadurch.

Umfragen zeigen, dass die überwältigende Mehrheit der Deutschen ihr Vermögen ganz oder teilweise an die eigene Familie weitergeben möchte (laut FAZ 91 %). Doch ohne weitblickende Nachlassplanung droht vielen Vermögensübertragungen eine Steuerfalle bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer: Freibeträge werden nicht genutzt und verfallen, weil Fristen verpasst werden, und im extremen Fall drohen sogar faktische Doppelbesteuerungen der Kinder, wenn beide Elternteile kurz nacheinander versterben.

Erben und Schenken: Vermittler sehen wachsendes Marktpotenzial

Vermittler haben verstanden, welche Chancen sich durch Schenkungen und Erbschaften erschließen lassen: Laut einer Umfrage unter fast 500 Vermittlern erwarten 81,5 Prozent, dass sie sich mit kompetenter Beratung zur intelligenten Vermögensübertragung und Nachlassplanung bei ihren Kunden profilieren können.

Moderne Tarife offerieren Vermittlern eine ideale Lösungsmöglichkeit im wachsenden Segment der Generationenberatung bei Schenkungen und Erbschaften. Bislang nutzen jedoch noch wenige diese Option. Fast jeder Zweite (45,9 %) plant allerdings, hier mittelfristig aktiv werden.

Individuell gestalten und Vermögen übertragen

Eine gute Versicherung schafft vor allem langfristigen Wohlstand, weil eingezahltes Vermögen effizient verwaltet werden kann, weiterarbeitet und so Kunden von den Entwicklungen an den

Kapitalmärkten profitieren können. Langlaufende Policen können aber noch mehr: Sie ermöglichen neben dem intelligenten Vermögensmanagement im Sinne des Kunden zusätzlich eine Nachlassplanung, die viel flexibler ist.

Sie bieten sehr lange Laufzeiten für den Erlebensfall.

Die Nutzung der langen Vertragslaufzeit kann einen erheblichen Beitrag für die optimale Vermögensübertragung leisten. Zusätzlich können auch mehrere Versicherungsnehmer in den Vertrag aufgenommen werden, was die Flexibilität und Passgenauigkeit erhöht.

Auch die Fälligkeit kann durch die Vereinbarung einer Termfix-Option für die Versicherungsleistung flexibler geregelt werden. Moderne Tarife bieten genau diese Gestaltungsmöglichkeiten. Der Vorteil: Wenn der Vertrag über einen solchen modernen Tarif für den Kundenbedarf optimiert gestaltet wird, kann er als generationenübergreifende Lösung mehr bieten als ein einfaches klassisches Berliner Testament.

Investieren und Freibeträge der Erbschaftssteuer nutzen

Die Freibeträge der Erbschaftsteuer können im Rahmen einer maßgeschneiderten Police genutzt werden. Wenn beispielsweise ein Elternteil Vermögen auf ein leibliches Kind übertragen möchte, können beide Elternteile vertraglich als Versicherungsnehmer eingesetzt werden, obwohl nur ein Elternteil die Prämie leistet.

Auf diese Weise lässt sich der volle Freibetrag der Erbschaft- und Schenkungsteuer von 400.000 Euro pro Kind und pro Elternteil sofort und alle zehn Jahre im Rahmen des angesparten Versicherungskapitals nutzen. Die Ersparnisse müssen dafür nicht entnommen werden. Sie bleiben im Vertrag und arbeiten renditewirksam für den Kunden weiter. So kann also langfristig investiert und Freibeträge können genutzt werden – gegebenenfalls auch mehrfach.

Vermögensübertragung à la carte: Termfix-Option

Moderne Tarife verfügen über so genannte Termfix-Optionen. Statt einer unmittelbaren Auszahlung der Versicherungsleistung bei Tod der versicherten Person kann die Fälligkeit nach eigenen Präferenzen gestaltet werden. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Elternteil schließt eine langlaufende Versicherung ab. Das Elternteil ist Versicherungsnehmer und versicherte Person, seine Kinder werden als Bezugsberechtigte eingesetzt.

Wenn beispielsweise Zweifel an der Reife der Sprösslinge im Umgang mit dem Ersparten bestehen, kann die Auszahlung erst in einigen Jahren vereinbart werden, so zum Beispiel zum Erreichen eines bestimmten Alters.

Zukunftsmarkt Erben und Schenken

Weder das Erbrecht noch die Verpflichtung zur Erbschaftsteuer lassen sich ändern – aber Vermittler können dafür sorgen, dass Kundinnen und Kunden von den Gestaltungsräumen, die der Gesetzgeber gewährt, maximal profitieren. Vor allem innovative Tarife können hier zu einem Instrument der Nachfolgeplanung und Vermögensübertragung werden.

Für Vermittler ergeben sich daraus vielfältige Anknüpfungspunkte: von der versicherungsorientierten Nachlassberatung über Auswahl und Abschluss des passenden Tarifes bis

zur laufenden Betreuung von vermögenden Kunden. Passgenaue Beratung zur Vermögensübertragung zahlt sich so für Kunden und auch für Vermittler aus.

Fazit: Sorgfältige Planung vermeidet steuerliche Fallstricke

Lebensversicherungen sind ein vielseitiges Instrument, das nicht nur zur finanziellen Absicherung im Todesfall dient, sondern auch zur steueroptimierten Vermögensübertragung. Durch gezielte Vertragsgestaltung, wie die Benennung des Versicherungsnehmers und Bezugsberechtigten lassen sich Erbschaft- und Schenkungssteuern weitgehend vermeiden.

Es ist jedoch unerlässlich, bestehende Lebensversicherungsverträge regelmäßig zu prüfen und bei Bedarf anzupassen. Der Wechsel des Versicherungsnehmers oder der Abschluss einer Überkreuz-Versicherung kann erhebliche steuerliche Vorteile mit sich bringen und die finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen gewährleisten. Eine professionelle Beratung durch Steuerexperten oder Fachanwälte im Erb- und Steuerrecht ist ratsam, um individuelle Lösungen zu finden und unerwartete Steuerbelastungen zu vermeiden

Womit können wir in der Versicherungsbranche als Lösungsfinder dienen?

Versicherungsverträge laufen außerhalb der gesetzlichen Erbfolge (durch die direkte Benennung eines Bezugsberechtigten). Daher ergeben sich hier Lösungsansätze, um Vermögensträger – zu Lebzeiten - eine zielgerichtete und auch steueroptimierte Nachlassplanung im Rahmen der Versicherungslösung anzubieten.
Auch über der Tod hinaus!

Der ERGO Werte-Plan verfügt über alle nötigen Tarifmerkmale zu Lösungsfindung im Themengebiet der Vermögensübertragung:

Auszahlung mit festem Zeitpunkt (TermFix-Option)

Planbarer Zeitpunkt der Vermögensübertragung möglich – auch über den Tod des Erblassers hinaus



Schenkung „mit schützender Hand“

(2 Versicherungsnehmer mit individuell prozentualer Gewichtung der VN-Eigenschaft)
Vermögensübertragung unter Nutzung des Schenkungsfreibetrags ohne direkte Verfügbarkeit für den Beschenkten.



Vielzahl von Möglichkeiten zur Steueroptimierung

Von steuerfreien Erträgen (Wertentwicklung) während der Laufzeit - bis hin zum einkommensteuerfreien Vermögenszufluss nach dem Tod des ursprünglichen Vermögensträgers.



Flexible Investition

Investition gegen Einmalbeitrag, Einmalbeitrag zuzüglich optionalen, regelmäßige oder unregelmäßige Zuzahlungen.



Vielfältige Investmentmöglichkeiten

- Individuelle Zusammensetzung aus einer großen Auswahl an erstklassigen Fonds
- Investition in eine professionelle Vermögensverwaltung in Aktien unterschiedlichster Sektoren und Regionen
- Kombination aus beidem (Fonds und Vermögensverwaltung)



Interesse geweckt?

Für Fragen rund um das Thema, steht Ihnen Ihre Maklerbetreuerin/Ihr Maklerbetreuer gerne zur Seite und freut sich über Ihren Anruf.

Ihre
ERGO

Rechtlicher Hinweis:

Alle Inhalte dieses Dokuments dienen ausschließlich Ihrer Information und zum Zwecke der Veranschaulichung. Sie stellen keinerlei Beratung oder Verkaufsangebot oder Aufforderung zu einem Kauf dar.

Die Inhalte dieses Dokuments stellen keine Handlungsempfehlung dar. Sie ersetzen weder eine Anlageberatung noch die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch den Steuerberater oder Rechtsanwalt.

Eigene Darstellungen und Erläuterungen beruhen auf der jeweiligen Einschätzung des Verfassers zur Zeitpunkt der Erstellung, im Hinblick auf die zum Zeitpunkt des Versands geltende Rechts- und Steuerlage. Diese kann sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern.

Weitere Informationen in diesem Dokument stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen.

Die Inhalte wurden mit großer Sorgfalt hergestellt, dennoch übernimmt die ERGO Vorsorge Lebensversicherung keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten und Quellen.

Stand aller Informationen, Darstellungen und Erläuterungen: 03/2025, soweit nicht anders angegeben.