

zu Gast bei der Hidden Champions Tour

Dexia Life & Pensions

Frankfurt, 1. September 2010

zu Gast bei der Hidden Champions Tour

Agenda

- | | |
|---|---------------|
| 1. Einleitung | Michel Wohl |
| 2. Unternehmensvorstellung
Dexia und Dexia Life & Pensions S.A. | Michel Wohl |
| 3. Vorteile der Lebensversicherung
der Dexia Life & Pensions S.A. | Maik Buffone |
| 4. Präsentation Angebots – und Vergleichsrechner
für deutsche Vermittler | Marcus Langer |
| 5. Next steps – Vorgehensweise zur Gestaltung
der gemeinsamen Zusammenarbeit | Marcus Langer |

Einleitung

Michel Wohl
Member of the Management Board
Dexia Life & Pensions



Warum partizipiert Dexia Life & Pensions S.A. an der Hidden Champions Tour?

- Der deutsche Lebensversicherungsmarkt gehört zu den strategisch bedeutsamsten Zielmärkten der Dexia Life & Pensions S.A.
- Dexia Life & Pensions S.A. strebt eine vertrauensvolle und qualitativ hochwertige Partnerschaft mit AECON an
- Das Unternehmen bietet erstklassige und exklusive Produktlösungen auf Basis einer fondsgebundenen Lebensversicherung für deutsche Kunden
- Im Fokus der Produktlösung stehen generell die individuellen Anforderungen des Kunden
- Begünstigt durch das attraktive Umfeld des Unternehmenssitzes in Luxemburg kann Dexia Life & Pensions S.A. seinen Partnern und Kunden einen weltweit einzigartigen gesetzlichen Rahmen bieten.

Unternehmensvorstellung Dexia und Dexia Life & Pensions S.A.

Michel Wohl
Member of the Management Board
Dexia Life & Pensions



Die Dexia-Gruppe

1.1

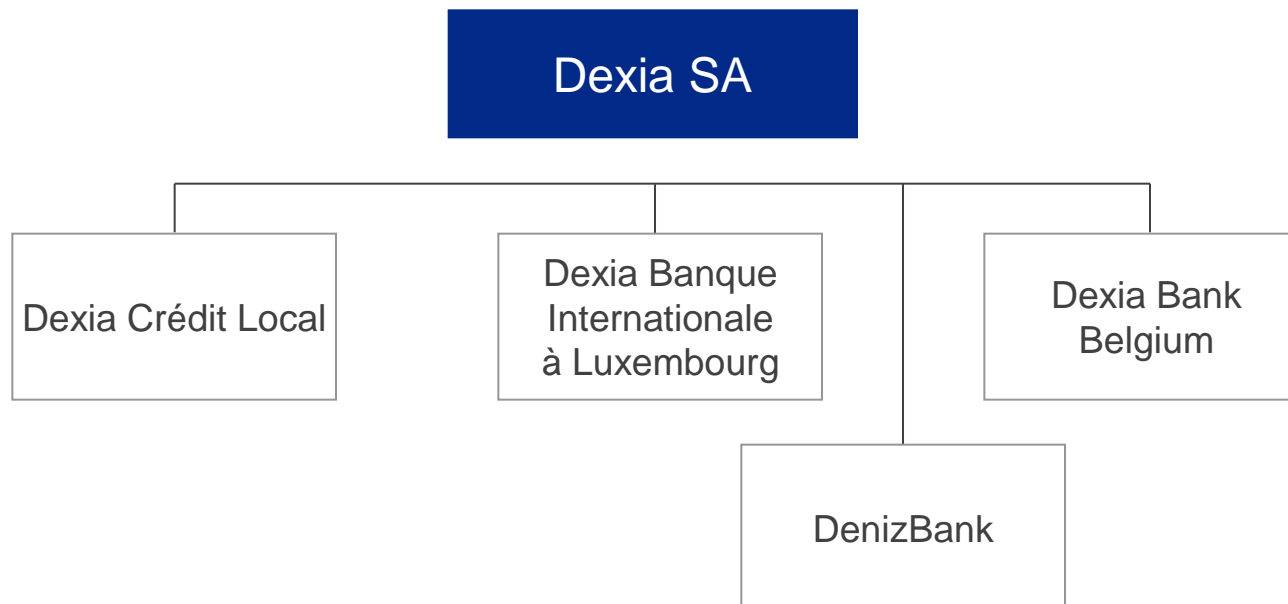
Die Dexia-Gruppe

Rechtliche Struktur

Wer ist Dexia ?

Dexia entstand 1996 aus dem Zusammenschluss der beiden größten Finanzinstitute des öffentlichen Finanzsektors in Europa:

- Crédit Local de France
- Crédit Communal de Belgique



Public Banking

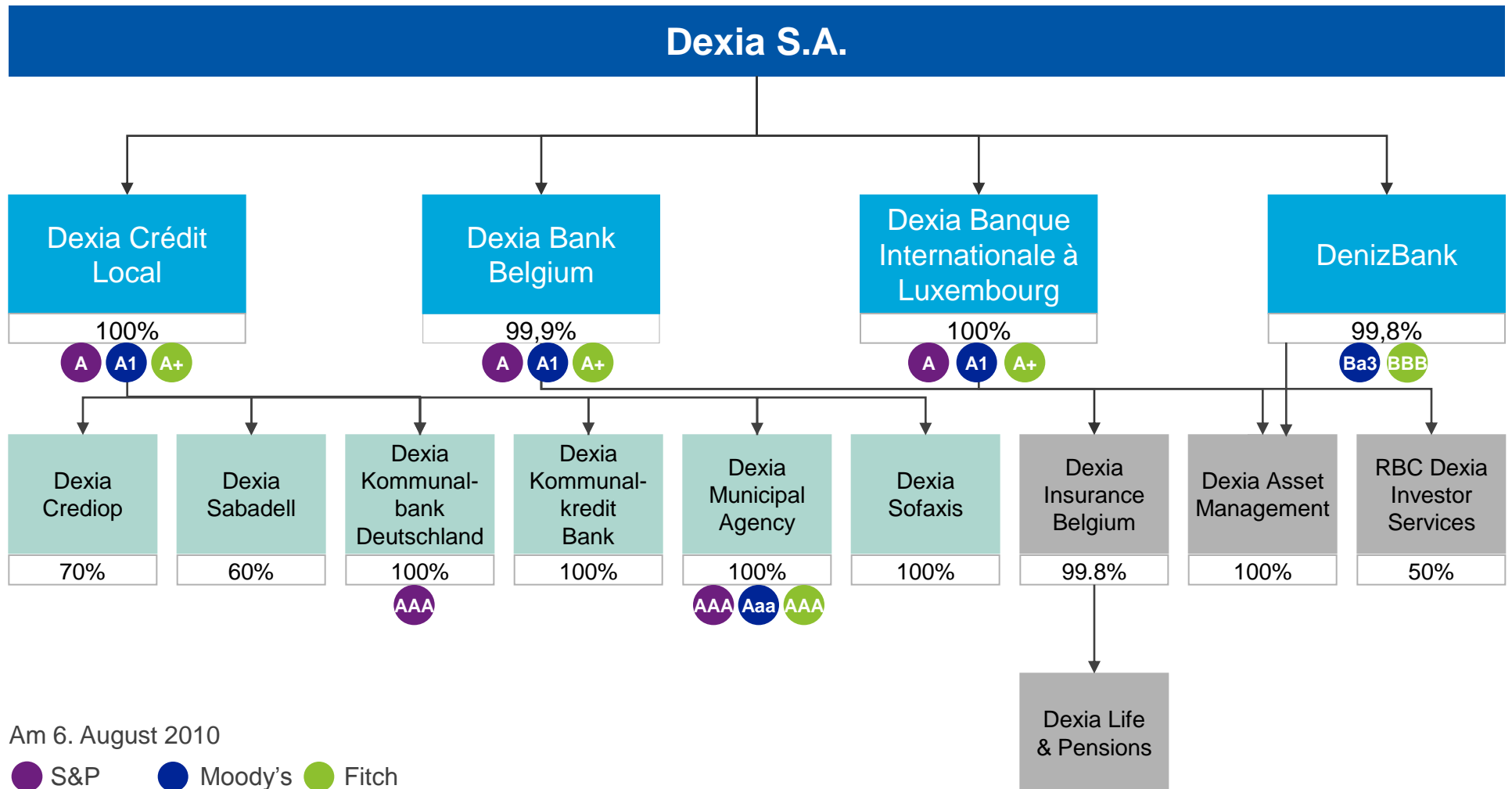
Der Bereich Public Banking bietet eine vollständige Bank- und Finanzdienstleistungspalette für Gebietskörperschaften

Retail, Commercial & Private Banking

- Dexia bietet ihren mehr als acht Millionen Kunden ein vollständiges Angebot an Dienstleistungen im Bereich des Retail, Commercial und Private Banking an. In Luxemburg und Belgien gehört Dexia jeweils zu den drei größten Banken des Landes.
- Zum Kerngeschäft gehören neben Retail-Bankdienstleistungen für natürliche und juristische Personen auch Versicherung, Vermögensverwaltung und Anlegerdienstleistungen (vor allem in Belgien, Luxemburg und in der Türkei).
- Das international erfahrene Private Banking Team entwickelt maßgeschneiderte Anlagelösungen im Bereich der exklusiven Vermögensverwaltung und Nachlassplanung.

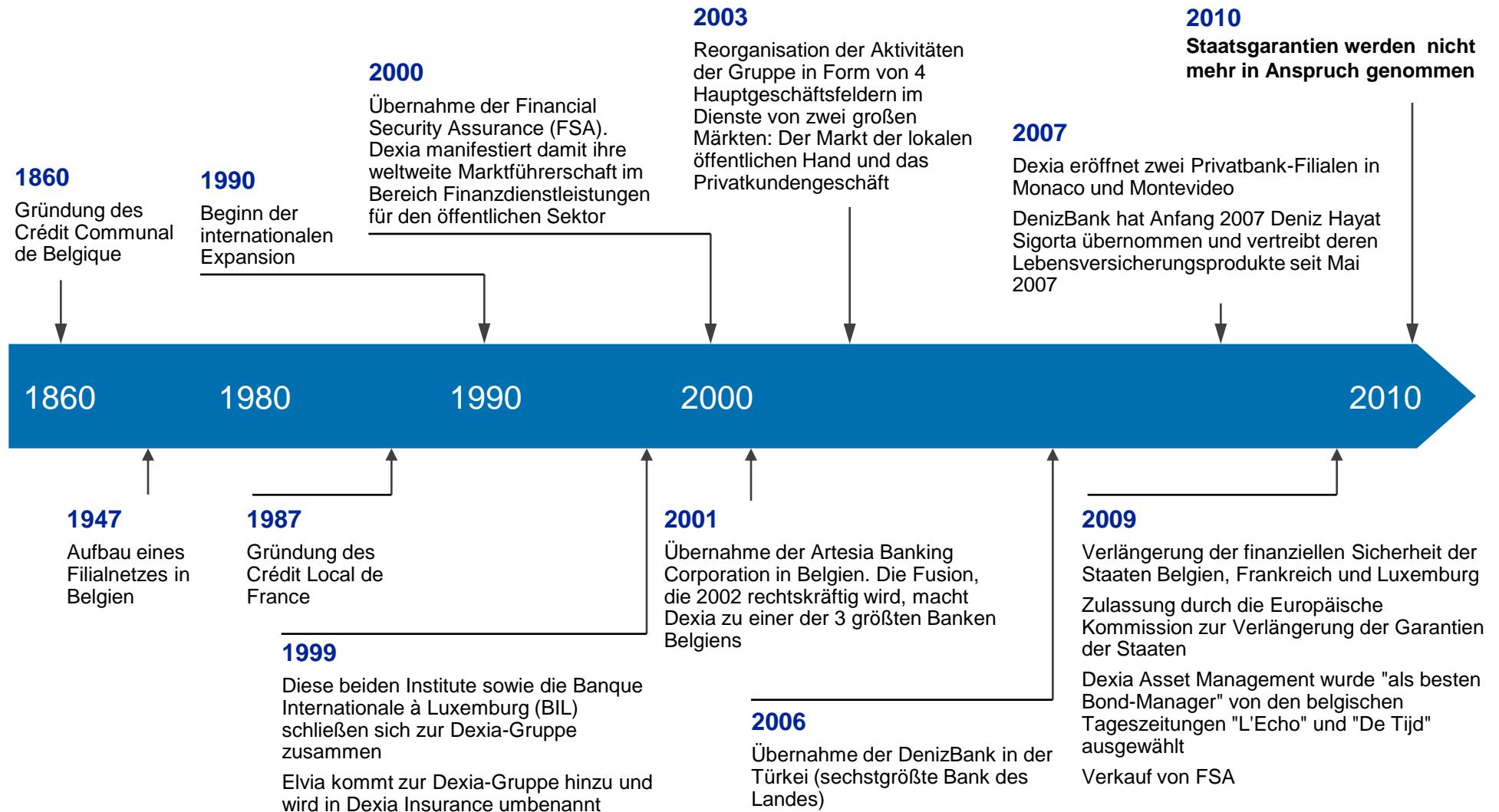
Die Dexia-Gruppe

Ratings & vereinfachtes Organigramm der Dexia-Gruppe



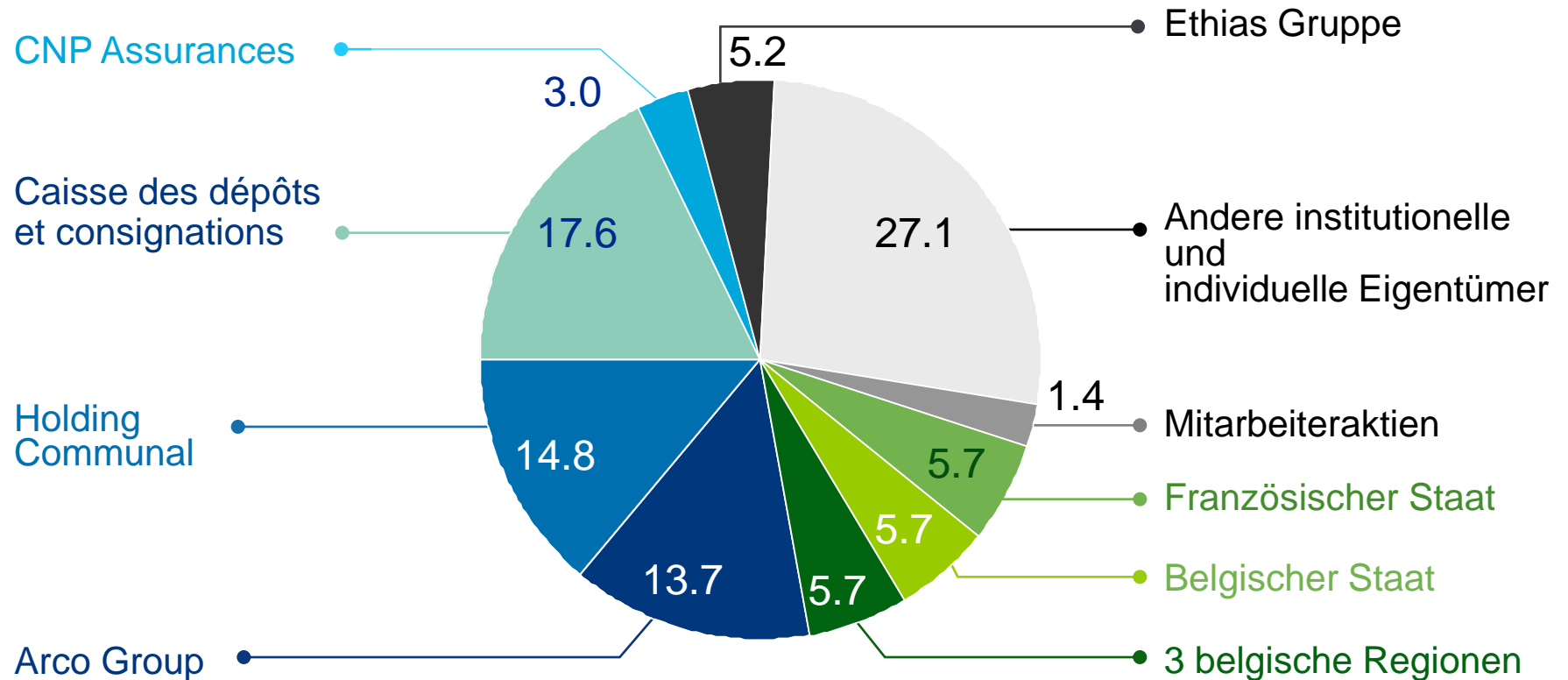
Die Dexia-Gruppe

Rückblick



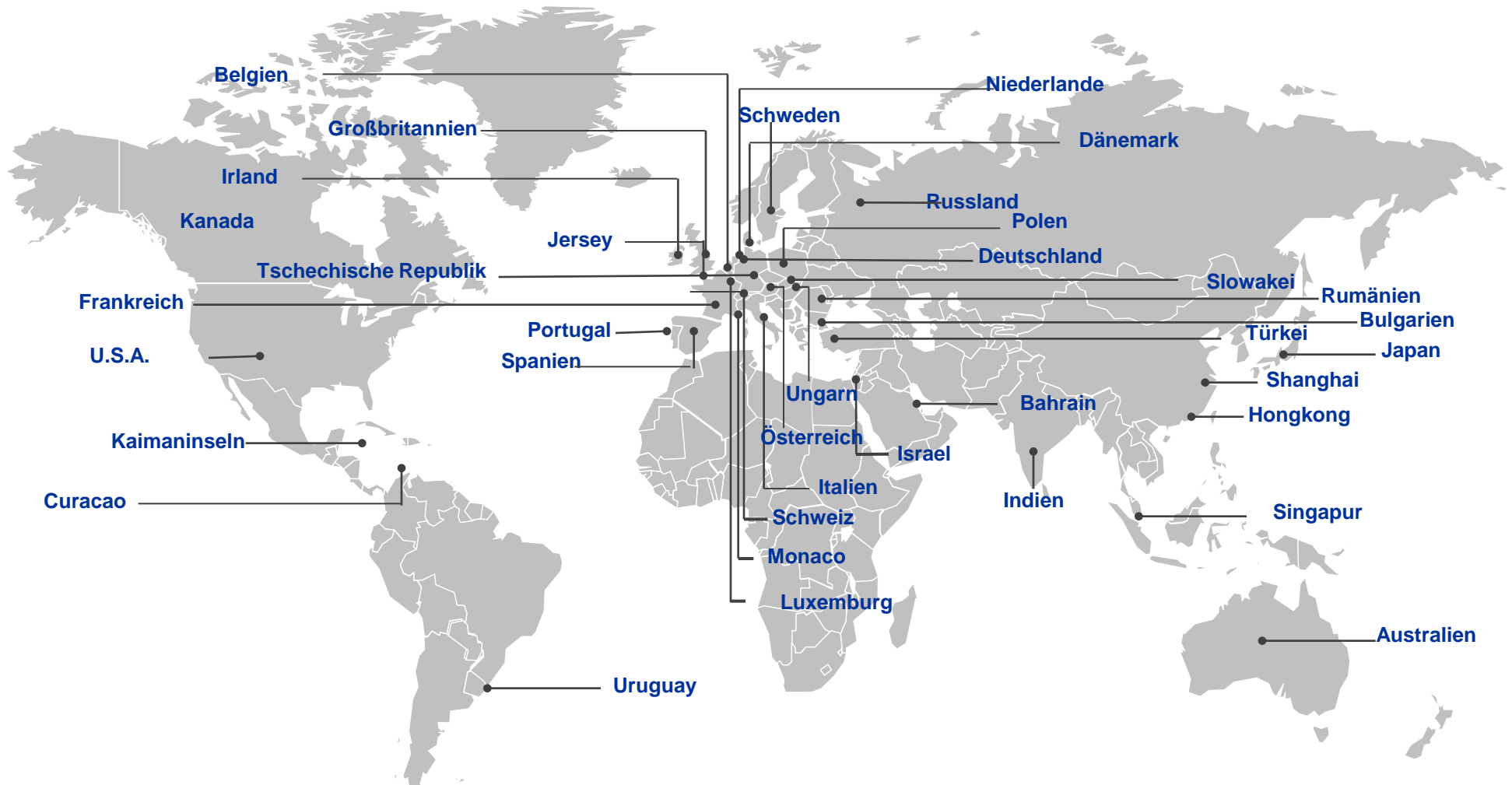
Die Dexia Gruppe

Eigentümerstruktur zum 30. Juni 2010 (in %)



Die Dexia-Gruppe

Internationale Präsenz



Überblick

Keys figures zum 30. Juni 2010

248

Millionen Euro

Nettoeinnahmen der Gruppe im 2. Quartal 2010, ggü. 216 Millionen Euro im ersten Quartal 2010.
Nettoeinnahmen des ersten Halbjahres 2010: 464 Millionen Euro.

35.177

Mitarbeiter

zum 31. März 2010. Belgien repräsentiert 41% der Arbeitskräfte, Türkei 24%, Luxemburg 11% und Frankreich 7%.

609

Milliarden Euro

Die Bilanz der Gruppe zum 30. Juni 2010 ggü. 6.5% zum 31. Dezember 2008. Dexia arbeitet an einer Reduzierung der Bilanz um 35 % zwischen 2008 und 2014.

134

Milliarden Euro

Gesamtbetrag der Kundenanlagen (Retail and Commercial Banking) zum 30. Juni 2010, ggü. 126 Milliarden Euro zum 30. Juni 2009.

232

Milliarden Euro

Gesamtbetrag der Verbindlichkeiten (long term) des lokalen, öffentlichen Sektors zum 30. Juni 2010, ggü. 1.8% zum 30. Juni 2009.

8

Millionen

Anzahl von individuellen und kleinen Geschäftskunden des Retail, Commercial und Private Banking der DEXIA.

12.2

%

Tier I Ratio der Gruppe zum 30. Juni 2010 (bestätigt die gute Solvabilität der Gruppe).

19.0

Milliarden Euro

Die Eigenkapitalquote der DEXIA Eigentümer zum 30. Juni 2010 ggü: 18.0 Milliarden Euro zum 30. Juni 2009.

Das Geschäftsfeld Versicherung der Dexia-Gruppe

1.2

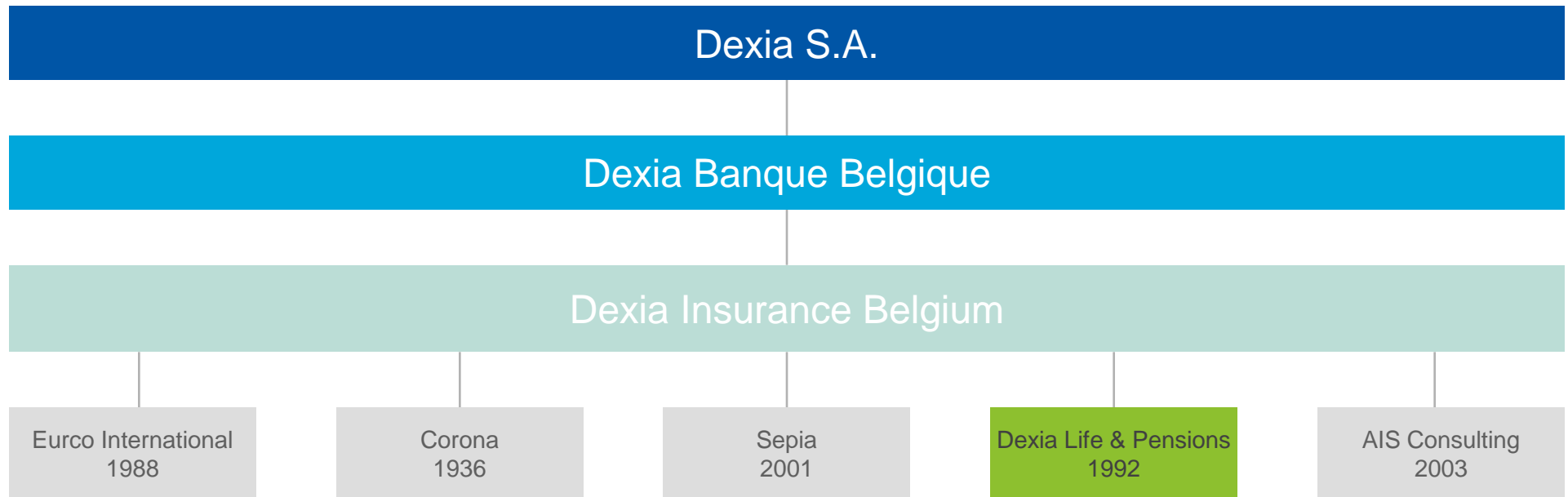
Das Geschäftsfeld Versicherung der Dexia-Gruppe

Profil

Dexia Life & Pensions	<p>Gegründet 1992 in Luxemburg</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Internationale Plattform der Dexia-Gruppe im Bereich Lebensversicherung<input type="checkbox"/> Lösungen für den Bereich der Kapitalanlage, Nachlass- und Erbschaftsplanung<input type="checkbox"/> Vertrieb in Luxemburg & im freien Dienstleistungsverkehr (Frankreich, Belgien, Deutschland & Italien)<input type="checkbox"/> Lösungen vom Typ „Employee Benefits“<input type="checkbox"/> Die Verwaltung paneuropäischer Pensionsfonds
Dexia Insurance Belgium	<p>12/1999: Übernahme der Elvia Assurances in Belgien, die in Dexia Insurance umbenannt wird</p> <p>06/2005: Verschmelzung von DVV Insurance und Dexia Insurance zu einem neuen Unternehmen: Dexia Insurance Belgium</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Lebens- und Nichtlebensversicherungsschutz für Retailbanking-Kunden in Belgien<input type="checkbox"/> Business Pakete für KMU in Zusammenarbeit mit dem Vertriebsnetz der Captives von Les AP<input type="checkbox"/> Firmenkundengeschäft: Spezielles Lebens- und Nichtlebensversicherungsangebot für das Firmenkundengeschäft: Public Finance, Corporate & Mid Corporate, Social Profit
Dexia Ingénierie Sociale	<p>Vermittlung von kollektiven Altersvorsorgeprodukten an private Unternehmen oder Industriebranchen Spitzenservice und die Vertriebskapazität Dritter für die Industrie auf der Grundlage guter Kundenbeziehungen</p>
Deniz Hayat Sigorta	<p>2006: Ausweitung der Versicherungstätigkeit in der Türkei durch die Übernahme der Deniz Hayat Sigorta</p>

Das Geschäftsfeld Versicherung der Dexia-Gruppe

Struktur



Das Geschäftsfeld Versicherung der Dexia-Gruppe

Präsenz in Europa

Belgien

- ▶ Dexia Insurance Belgium
 - ▶ Dexia Assurance - 1100 Verkaufspunkte
 - ▶ DVV - 350 Verkaufspunkte
- ▶ Corona Direct
- ▶ Sepia



Luxembourg

- ▶ **Dexia Life & Pensions**



Irland

- ▶ Eurco Re 



Frankreich

- ▶ Dexia Ingénierie Sociale
- ▶ AIS Consulting



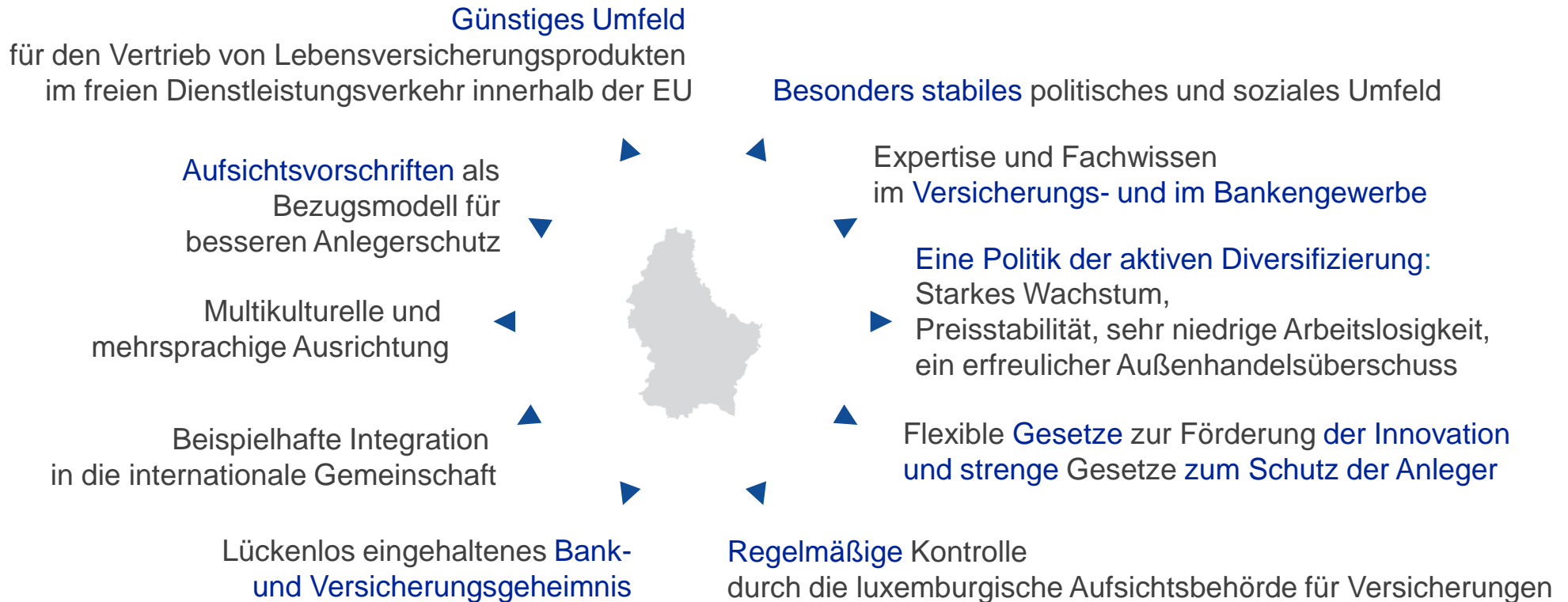
Schweiz

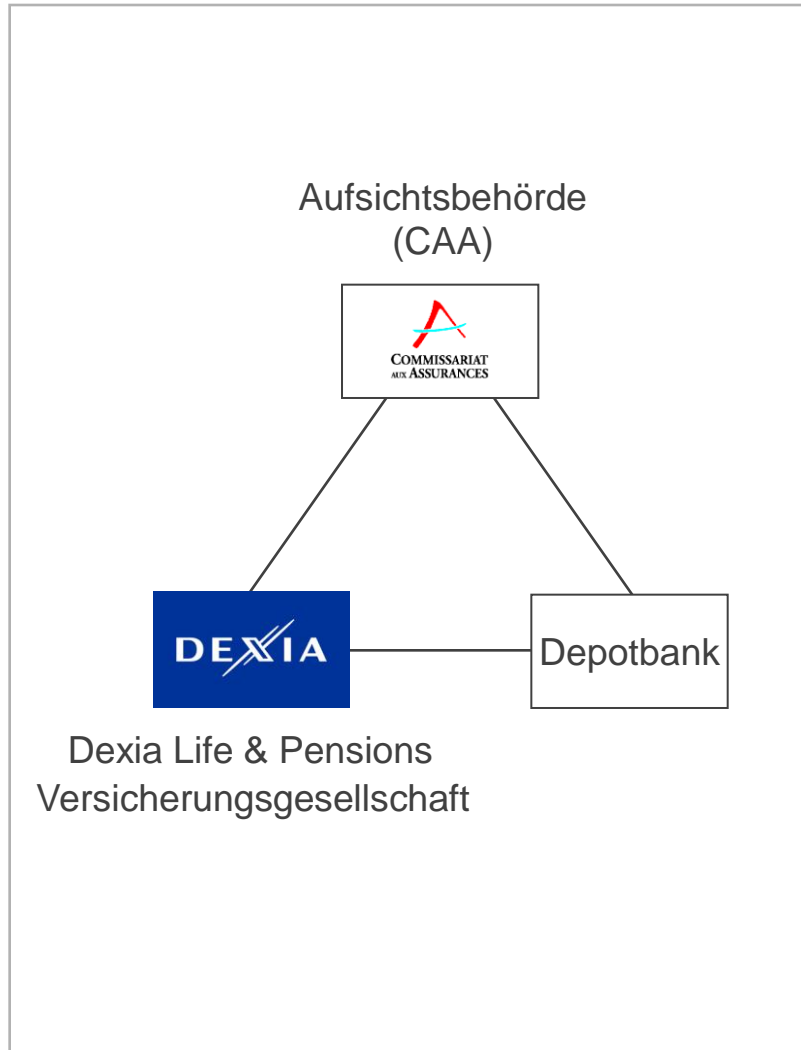
- ▶ Eurco 



Dexia Life & Pensions

1.3





- In jedem Quartal kontrolliert das CAA, ob die Höhe der versicherungstechnischen Rückstellungen und der Umfang der deckenden Kapitalanlagen (Sicherungsvermögen) übereinstimmen.
- Um ein Höchstmaß an Schutz der Interessen der Kunden zu gewährleisten, wird das „Sicherungsvermögen“ streng von den übrigen Vermögenswerten des Versicherers („freies Vermögen“) getrennt gehalten und muss obligatorisch vom Versicherer bei einer Depotbank (Dexia BIL oder andere/ Auswahl in Kooperation mit AECON) hinterlegt werden, die eine trilaterale Vereinbarung mit dem CAA und dem Versicherer unterzeichnet.
- Der Kunde des Versicherers ist ein privilegierter Gläubiger ersten Ranges am „Sicherungsvermögen“. Er hat damit Vorrang vor allen anderen Gläubigern. Im Falle einer Insolvenz der Gesellschaft und zum Schutz der Rechte der Versicherungsnehmer hat das CAA somit die Möglichkeit, die Sperrung der vom Versicherer bei den Depotbanken eröffneten Konten zu veranlassen.

- Dexia Life & Pensions S.A. ist die internationale Lebensversicherungs-Plattform der Dexia-Gruppe
- Das Unternehmen nutzt Synergien innerhalb der Dexia-Gruppe vor Ort und im internationalen Geschäft
- Aufgrund dieser Synergien können wir unseren Kunden und Vertriebspartnern Produkte anbieten, die unsere Erfahrung in den Bereichen Lebensversicherung und Vermögensverwaltung in sich vereinen

Know-how und Lösungen in den Bereichen Lebensversicherung mit dem Fokus auf Vermögensstrukturierung, Nachlassplanung und steuerliche Optimierung in Luxemburg **sowie verschiedenen Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums**

Vertrieb im **freien Dienstleistungsverkehr** über institutionelle Partner

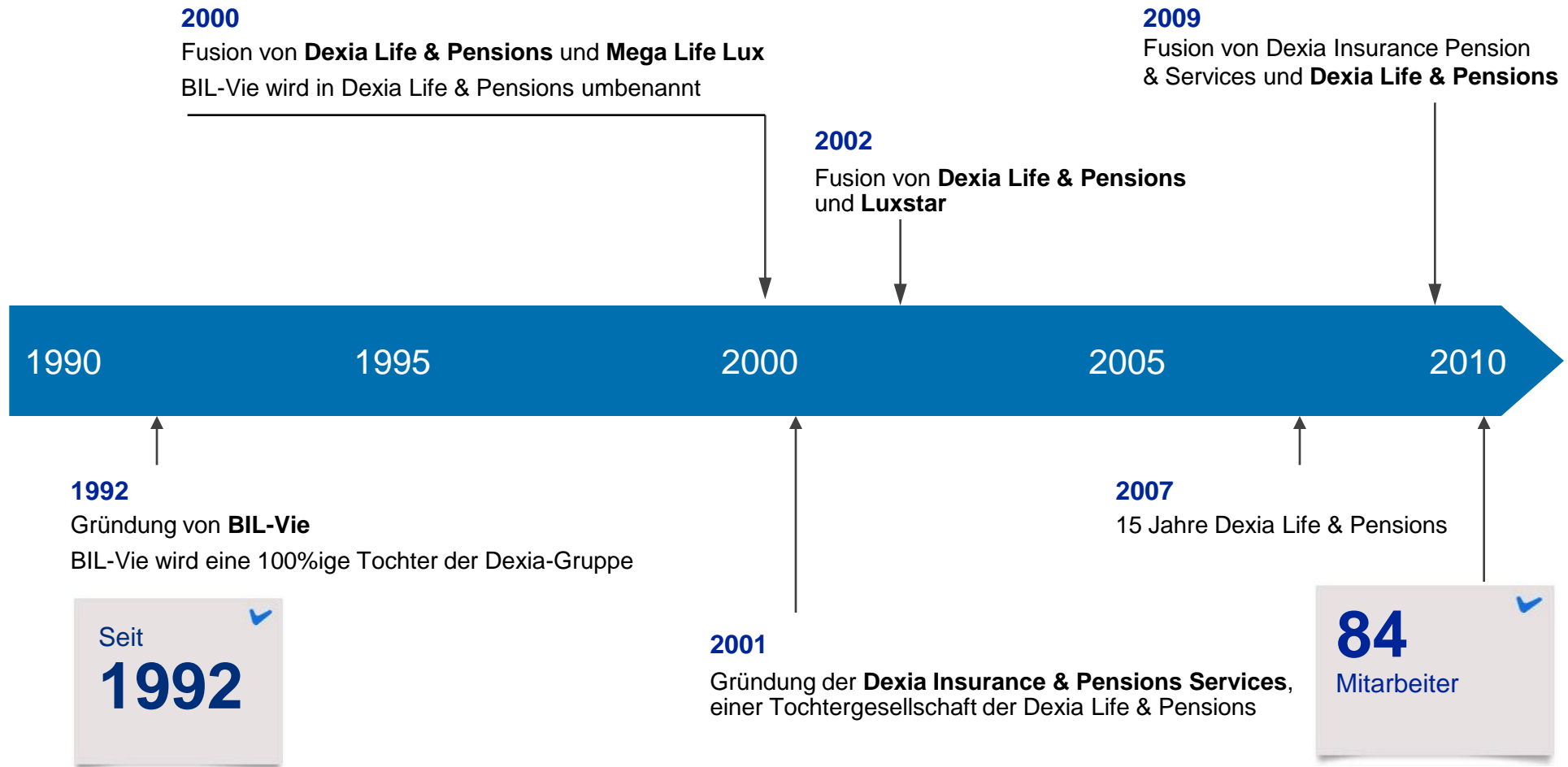
Vollständige Palette von Lebensversicherungsprodukten für die Kunden von Private Banking & Retail Banking

Die **vertrauenswürdige und verlässliche Adresse** im Versicherungsbereich in Luxemburg

Eine **internationale, multikulturelle und mehrsprachige** Plattform speziell für individuelle Lebensversicherungs- und Rentensparlösungen mit einem Höchstmaß an **Serviceorientierung und Qualität**

Dexia Life & Pensions

Rückblick



- **Schwerpunkt 1** - Im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs vertriebene Produkte für High Net Worth Individuals und Ultra High Net Worth Individuals
- **Schwerpunkt 2** - Im Rahmen des freien Dienstleistungsverkehrs vertriebene Produkte für Affluent Kundschaft
- **Schwerpunkt 3** - Die Entwicklung von Lösungen vom Typ "Employee Benefits"

Dexia Life & Pensions

Vertrieb unserer Produkte

Dexia Life & Pensions vertreibt ihre Produkte aktiv in 5 europäischen Ländern

Österreich

Litauen

Luxemburg

Spanien

Bulgarien

Malta

Belgien

Großbritannien

Zypern

Polen

Frankreich

Portugal

Dänemark

Rumänien

Italien

Estland

Tschechische

Deutschland

Finnland

Republik

Griechenland

Slowakei

Ungarn

Slowenien

Irland

Schweden

Lettland

Die Niederlande

☐ Zulassung für den freien Dienstleistungsverkehr

■ Vertrieb der Produkte

■ Zielmärkte



Dexia Life & Pensions

Unser Angebot

Die Sicherheit einer Gruppe im europäischen Umfeld

Eine internationale Vorgehensweise

Open architecture für Depotbank und Vermögensverwalter

Ein auf unsere Kunden und Partner zugeschnittener Service

Ein breites Angebot an Qualitätsprodukten

Permanente rechtliche und steuerliche Überwachung



Dexia Life & Pensions: Die Versicherungsgesellschaft, die ihren Kunden und Partnern auf ihre Bedürfnisse und Ansprüche zugeschnittene Lösungen in den Bereichen Sparen, Vermögensverwaltung, Steueroptimierung und Erbschaftsplanung bietet. Den Fokus legt das Unternehmen hierbei auf ein aktives Risikomanagement, eine selektive Partnerwahl unter Berücksichtigung von entsprechenden Qualitätskriterien, den Schutz und die Sicherheit des Anlegers und des Partners.

Steuroptimierungsmöglichkeiten mit Dexia 4 Life D

Maik Nicola Buffone
Manager Legal & Compliance
Dexia Life & Pensions



- I. Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D
 - Finanztechnische Gründe
 - Vertragsgestalterische Gründe

- II. Grundzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen
 - Allgemeine Besteuerung
 - Erbschaftssteuer
 - Besteuerung - Anschauungsbeispiele -

- III. Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen
 - Einfache Strukturen
 - Komplexe Strukturen

Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

3.1

Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

Gründe der Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

Aufsichtsrechtlich

CAA → moderne
und flexible
Aufsichtsbehörde

Drei Parteien -
abkommen

Politische Stabilität
in einer
europäischen
Struktur

Finanztechnisch

Rundschreiben 08/1
*Grosse Palette von
zulässigen
Finanzprodukten*

Finanzplatz
Luxemburg

Gestaltungsmöglich-
keiten von VIP oder
IKF

Vertragsgestaltung

Sichere Vermögens-
übertragung

Vielseitige
Optimierungs-
möglichkeiten durch
Vertragsgestaltung

Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

Finanztechnische Gründe

Dexia 4 Life D als fondsgebundene Lebensversicherung investiert den Einmalbeitrag in folgende Fondskategorien:

□ Fonds

- als konzernunabhängiges Unternehmen kann in alle UCITS III Fonds investiert werden

□ VIP Fonds

- speziell aufgelegte Fonds für einen Vertrag → Einbindung eines Vermögensverwalters erforderlich

□ IKF (interner kollektiver Versicherungsfonds)

- Fonds der speziell für eine Vielzahl von Versicherungsverträgen aufgelegt wird → Einbindung eines Vermögensverwalters erforderlich

Wie kann Dexia Life & Pensions mit einem Vermögensverwalter zusammenarbeiten?

□ Fonds

- Fonds der Vermögensverwalter können als Anlage in den Versicherungsvertrag eingebunden werden; alternativ kann der Makler (Vermögensverwalter) dem Kunden bei der Fondsauswahl assistieren

□ VIP Fonds

- Vermögensverwalter wird den VIP Fonds im Auftrag des Versicherungsunternehmens und im Interesse des Versicherungsnehmers verwalten

□ IKF

- Vermögensverwalter wird den internen kollektiven Versicherungsfonds im Auftrag des Versicherungsunternehmens und im Interesse der Versicherungsnehmer verwalten

Wie kann Dexia Life & Pensions mit einem Vermögensverwalter zusammenarbeiten?

□ VIP Fonds

- größte Synergiemöglichkeit zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Vermögensverwalter
 - durch das BMF Schreiben vom 01.10.2009 werden genaue Rahmenbedingungen definiert
 - « Statische Komponente »: Grundverwaltungsstrategie
 - « Dynamische Komponente »: je nach Risikobereitschaft Auswahl von Aktiva -Typologien mit maximal zulässigen Prozentsätzen innerhalb derer der Kunde seine Wunsch - Allokation bestimmt
 - jede weitere Wahl/ Einflussnahme ist dem Kunden nicht möglich
 - jede weitere Investitionsentscheidung innerhalb der Grundverwaltungsstrategie wird von dem Vermögensverwalter selbst getroffen
- ➔ d.h. RZ 34 BMF - Schreiben : die Auswahlmöglichkeit aus standardisierten Anlagestrategien, die einer unbestimmten Vielzahl von Versicherungsnehmern angeboten werden, stellt keine unmittelbare und mittelbare Dispositionsmöglichkeit dar

VORTEILE

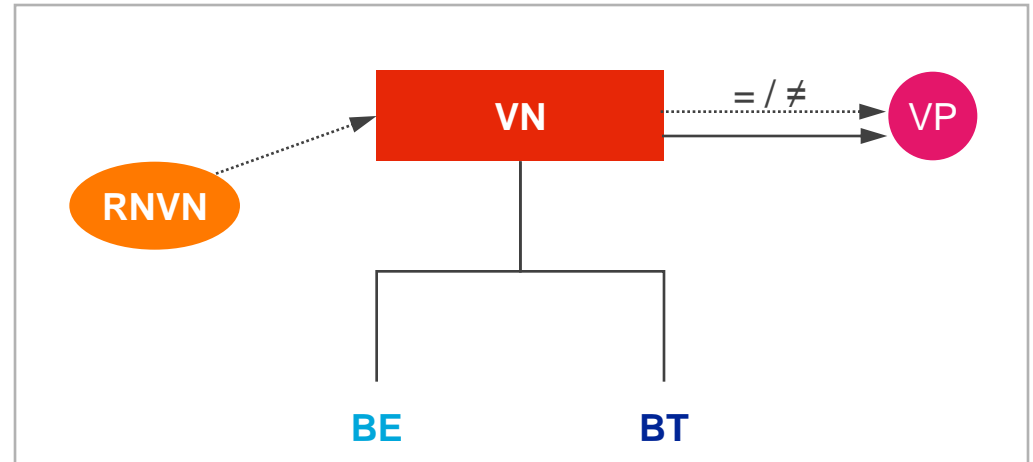
Kunde kann die Vermögensverwalterstrategie mit den Vorteilen der Lebensversicherung nutzen und kombinieren

Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

Vertragsgestalterische Gründe

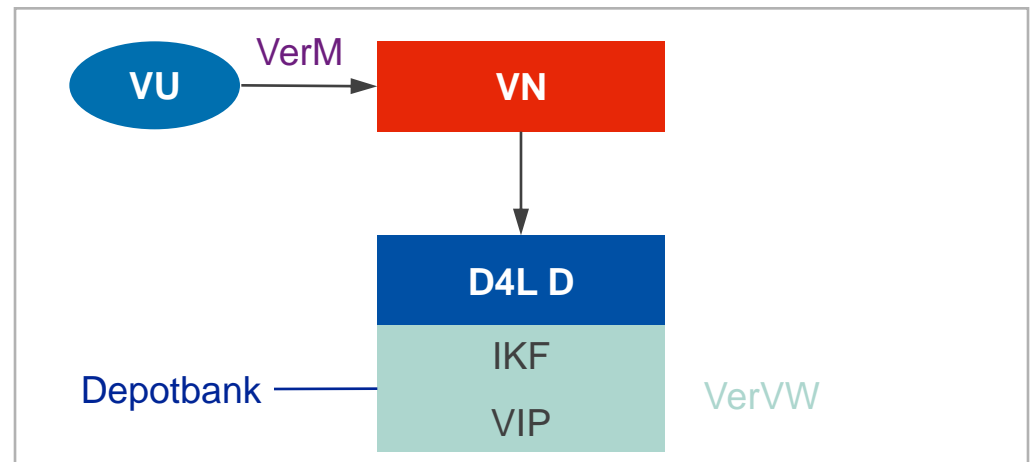
« Direkte Vertragsparteien »

- Versicherungsnehmer (VN)
- Versicherte Person (VP)
- Begünstigte Person im Erlebensfall (BE)
- Begünstigte Person im Todesfall (BT)
- Rechtsnachfolge vom Versicherungsnehmer (RNVN)
- Versicherungsunternehmen (VU)



« Indirekte Vertragsparteien »

- Versicherungsvermittler (VerM)
- Vermögensverwalter (VerVW)
- Depotbank



Vorteile der Lebensversicherung Dexia 4 Life D

Vertragsgestalterische Gründe

Zielsetzung (Mehrwert der Fondsgebundenen Lebensversicherung)

- Zielgerichtete und steueroptimierte Nachlaßplanung
 - steuerbegünstigte Übertragungsmöglichkeit von Vermögen
 - Mehrfachnutzung von Freibeträgen (z. Bsp. durch Schenkung)
 - Todesfalleistung ist einkommenssteuerfrei
 - flexibles Instrument der Vermögensübertragung mit ganz spezifischen, persönlichen Zielen/ Motiven (besser als ein Testament)
- Steueroptimierung
 - Erträge (Capital gain, Ausschüttungen, etc.) sind während der Vertragslaufzeit abgeltungssteuerfrei
 - steuerliche Vorteile der 12/60 (12/62) Regel (nachgelagerte Besteuerung)
 - mit Langlaufzeiten Verlagerung der Besteuerung in einkommensfreie Zeiten (Steuersatz < Abgeltungssteuer)
- Dexia 4 Life D als Diversifikationsprodukt
- Policenkontinuität mit eingebauter Rechtsnachfolgeklausel (keine Novation BMF - Schreiben 22.12.2005)

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

3.2

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

Allgemeine Besteuerung

- nachgelagerte Besteuerung
- 12/60iger Regel (12/62iger Regel)
- Rückkauf
- Rückkauf in einkommensschwachen Jahren
- Halbeinkünfteverfahren
- Abgeltungssteuer

Jahr 0

Jahr 12



>>> Bei Rückkauf ist der Mehrwert Abgeltungssteuerpflichtig, jedoch Zinseszins-Effekt

>>> Halbeinkünfteverfahren
12/60 bzw. 12/62 Regel

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

Allgemeine Besteuerung

Benutzte Parameter bei Vergleich von Depot und Lebensversicherung: Beitrag/Anlage € 100.000; Aktienfonds 50 % + Rentenfonds 50 %; angenommene Wertentwicklung 6 %; Fondswechsel während der Laufzeit 3; Abschlussgebühr/Ausgabeaufschlag 4,5 %; Agios/Wechselgebühren 1,5%; Verwaltungskosten Fonds im Depot/von der Lebensversicherung 1,5 %; Depotgebühren € 200 p.a.; Ausschüttung/Thesaurierend Aktienfonds 2 %; Ausschüttung/Thesaurierend Rentenfonds 4 %; Anwendung vom Höchststeuersatz beim Halbeinkünfteverfahren

Wertentwicklung impliziert mit Parametern

		5 Jahre	12 Jahre	16 Jahre	20 Jahre
Depot	Auszahlung	111.660	128.262	152.960	173.338
	Ablaufleistung	118.130	146.182	180.951	225.011
LV mit 12/60 und Halbeinkünfteverfahren (*)	Steuer	18.130 -5.042	23.091 -11.007 (*)	40.476 -19.295 (*)	62.505 -29.796 (*)
	Auszahlung	113.088	135.175	161.656	195.215
LV ohne 12/60	Ablaufleistung	118.130	146.541	181.816	226.425
	Steuer	18.130 -5.042	46.541 -12.942	81.816 -22.751	126.425 -35.156
	Auszahlung	113.088	133.599	159.065	191.269

- **Was ist steuerrechtlich eine Lebensversicherung nach § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG**
 - 10 % Todesfallschutz bei Einmalbeträgen (10 % konstant oder 10 % linear degressiv mit Karenzzeit)
 - Risikoschutz in Höhe von mindestens von 50 % der bis zum Vertragsende vereinbarten laufenden Beitragszahlung

- **Abgrenzungskriterien zwischen einer Lebensversicherung und einem vermögensverwaltenden Versicherungsvertrag durch § 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG**
 - ➔ Ein vermögensverwaltender Versicherungsvertrag liegt vor, wenn **kumulativ**
 - nur eine gesonderte Verwaltung von speziell für diesen (einen) Vertrag zusammengestellten Kapitalanlagen vereinbart wurde und
 - diese nicht auf öffentlich vertriebene Investmentfondsanteile oder Anlagen, die die Entwicklung eines veröffentlichten Indexes abbilden, beschränkt ist und
 - der wirtschaftliche Berechtigte unmittelbar und mittelbar über die Veräußerung der Vermögensgegenstände und die Wiederanlage der Erlöse bestimmen kann.
 - ➔ Bei kumulativem Vorliegen dieser drei Voraussetzungen ist die Rechtsfolge der Wegfall des Steuerprivilegs; anstatt der nachgelagerten Besteuerung werden die Erträge dem Kunden direkt und fortlaufend zugerechnet (transparente Besteuerung)

□ Anzeigepflicht bei Verträgen mit ausländischen Versicherern

- Ein inländischer Versicherungsvermittler im Sinne des § 59 Abs. 1 VVG hat bis zum 30. März des Folgejahres das Zustandekommen eines Vertrages im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 6 zwischen einer im Inland ansässigen Person und einem Versicherungsunternehmen mit Sitz und Geschäftsleitung im Ausland gegenüber dem Bundeszentralamt für Steuern anzuzeigen; dies gilt nicht, wenn das Versicherungsunternehmen eine Niederlassung im Inland hat.
 - Zu übermittelnde Daten:
 - Vor- und Zunamen, Geburtsdatum, Anschrift und Steueridentifikationsnummer des Versicherungsnehmers, Vertragsnummer
 - Angabe, ob es sich um einen konventionellen, einen fondsgebundenen oder einen vermögensverwaltenden Vertrag handelt.
- Dexia Life & Pensions verfolgt die rechtliche Entwicklung aufmerksam, um einen solchen Dienst anstelle des Versicherungsvermittlers zu übernehmen.

- In vier Fallkonstellationen können LV von ErbSt betroffen sein:
 - Erwerb der Versicherungsleistung im Erlebensfall als bezugsberechtigte Person
 - Erwerb der Versicherungsleistung im Todesfall als bezugsberechtigte Person oder als Erbe
 - Unentgeltliche Übertragung der VN-Eigenschaft im Erlebensfall
 - Übertragung der VN-Eigenschaft im Todesfall
- Fußstapfentheorie
 - beim Erbschaftserwerb eines Depot erfolgt die Besteuerung als ob dieses ursprünglich erworben wurde
- Besteuerungsgrundlage
 - entspricht dem weitergegebenen Vermögen
- Termfix
 - Aufschiebung schützt nicht vor Erbschaftssteuer [BFH Urteil (II R27/07) „... *Behandlung noch nicht fälliger Forderungen, dass die Erbschaftssteuer für solche Ansprüche, die zu einem bestimmten (feststehenden) Zeitpunkt fällig werden, dem Regelfall des § 9 Abs. 1 Nr. 1 ErbStG entsprechend bereits im Zeitpunkt des Todes des Erblassers entsteht.*“]

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

Erbschaftssteuer

Übersicht der Steuertarife für Erbfälle und Schenkungen ab dem 1. Januar 2010

	Steuerklasse I			Steuerklasse II	Steuerklasse III
Wert des Vermögens	Ehegatte, Lebenspartner	Kinder	Enkel	Geschwister	alle übrigen Erben
Abzüglich Freibetrag von:	€ 500.000	€ 400.000	€ 200.000	€ 20.000 (+ € 12.000 sachlicher Freibetrag)	€ 20.000
Erbschaftssteuersatz bei einem Vermögen					
bis € 75.000	7 %	7 %	7 %	15 %	30 %
bis € 300.000	11 %	11 %	11 %	20 %	30 %
bis € 600.000	15 %	15 %	15 %	25 %	30 %
bis € 6.000.000	19 %	19 %	19 %	30 %	30 %
bis € 13.000.000	23 %	23 %	23 %	35 %	50 %
bis € 26.000.000	27 %	27 %	27 %	40 %	50 %
> € 26.000.000	30 %	30 %	30 %	43 %	50 %

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

Besteuerung – Anschauungsbeispiele -

Folgende Parameter: 100 % Fonds; 50 % Umschichtungen p.a.; Nettoendite vor Kosten 6 %; Dauer der Anlage 20 Jahre; Verwaltungskosten Lebensversicherung 1 %; Fondswechsel 0,5 % (max. € 1.000); Agios 2,5 %;

	Direktanlage Depot ab 2009	Anlage FLV ab 2009
Einmalanlage	500.000	500.000
Kapitalbildung nach 20 Jahren (Annahmen s.Bsp.)	1.083.305	1.254.493
Kapitalertrag	583.305	754.493
Kunde verstirbt, Erbe (Sohn o. Tochter) erhält Depot bzw. Leistung aus FLV		
<u>Erbschaftssteuer</u>		
- Freibetrag	-400.000	-400.000
- Versteuernder Betrag	683.305 (15 %)	854.493 (15 %)
- Erbschaftsteuer	102.496	128.174
<u>Abgeltungssteuer</u>	Verkauf des Depots am « gleichen Tag » (Gewinnrealisierung) (Fußstapfentheorie): $25 \% * 583.305 = 145.826$	Nicht anzuwenden
Steuer gesamt	248.322	128.174

Steuervorteil der fondsgebundenen Lebensversicherung: € 120.148

Gründzüge der Besteuerung von Lebensversicherungen

Besteuerung – Anschauungsbeispiele -

Folgende Parameter: 100 % Fonds; 50 % Umschichtungen p.a.; Nettoendite vor Kosten 6 %; Dauer der Anlage 20 Jahre → Vater verstirbt im 20. Jahr; Verwaltungskosten Lebensversicherung 1 %; Fondswechsel 0,5 % (max. € 1.000); Agios 2,5 %;

Police mit Vater als alleinigem VN	Vergleichskriterien	Police mit Vater und Sohn als VN (Schenkung durch Beitragszahlung)	
VN: Vater		VN: Vater	VN2: Sohn
1.000.000	Beitrag	500.000	500.000 (abzgl. Schenkungsst)
-	Schenkungssteuer	-	-11.000 (11%)
2.554.648	20 Jahren (s. Bsp. 6%)	1.276.963	1.248.870
-400.000	Freibetrag	-400.000	
2.154.648 (19 %)	Versteuernder Betrag	876.963 (19 %)	
409.383	Erbschaftssteuer	166.623 (+11.000) 177.623	

Vorteile der Schenkung durch Beitragszahlung : € 231.760

Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen

3.3

Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen

Einfache Strukturen

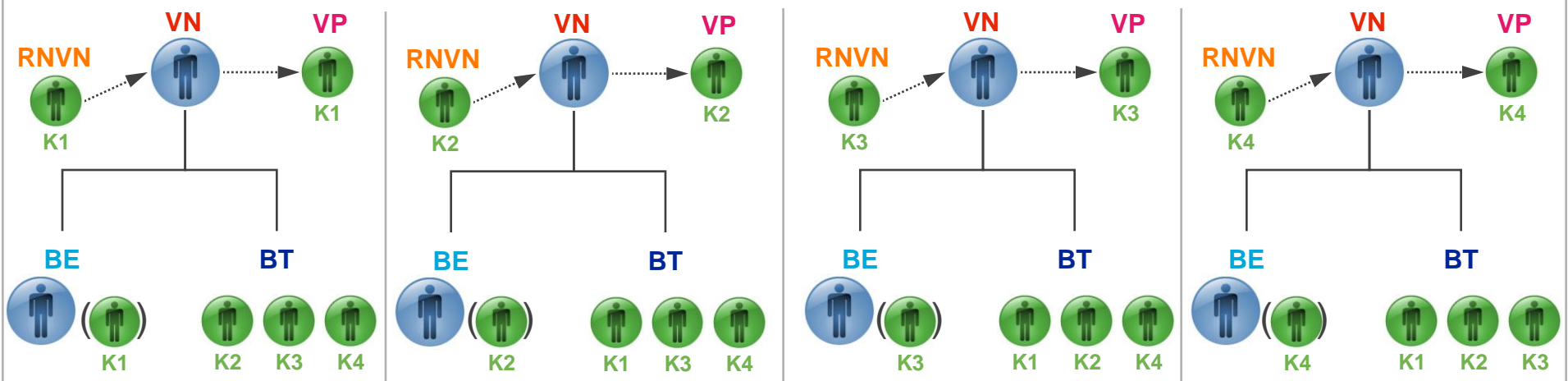
Fall

- Mann, 85 Jahre, hat € 1.000.000 als freies Vermögen; er möchte dieses Vermögen an seine 4 Kinder (Enkel) weitergeben; möchte allerdings weiterhin über die Gelder verfügen können so lange er lebt; Geldfluss erst bei Todesfall:

Vorteile

- Versicherungsleistung im Erlebensfall wird nach der 12/60 (12/62) Regel versteuert (Wertzuwachs Einkommenssteuerfrei)
- ständige Verfügbarkeit der Gelder und Redestinationsmöglichkeit
- Vertragskontinuität durch Rechtsnachfolgeklausel mit direkter Vermögensaufteilung unter den Kindern

Lösungsansatz → 4 gleiche Policen nach der folgenden Struktur



Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen

Einfache Strukturen

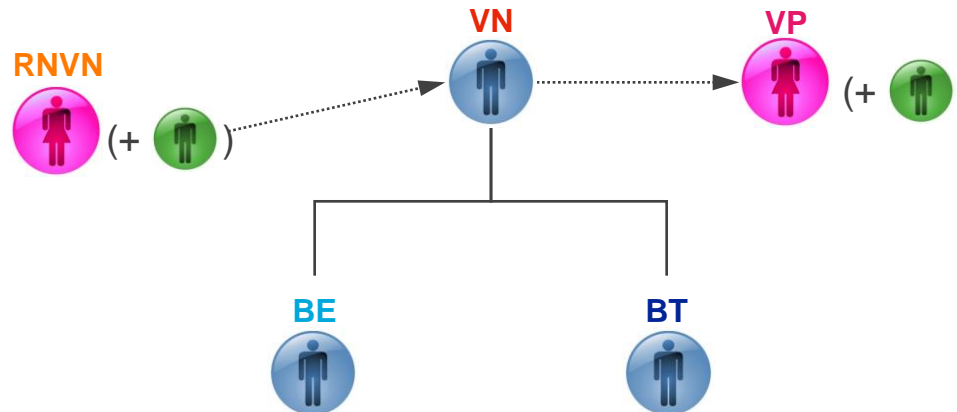
Zielgruppe

- Unternehmer(in) bzw. vermögende Person zwischen 48-55 Jahren mit freiem Vermögen; verfolgt das Ziel einer Anreicherung des Vermögens für das Alter;

Vorteile

- Versicherungsleistung im Erlebensfall wird nach der 12/60 (12/62) Regel versteuert (Wertzuwachs Einkommenssteuerfrei)
- ständige Verfügbarkeit der Gelder und Redestinationsmöglichkeit
- Vertragskontinuität durch Rechtsnachfolgeklausel mit direkter Vermögensaufteilung unter den Kindern
- Erbschaftssteuervermeidung im Todesfall

Lösungsansatz



Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen

Einfache Strukturen

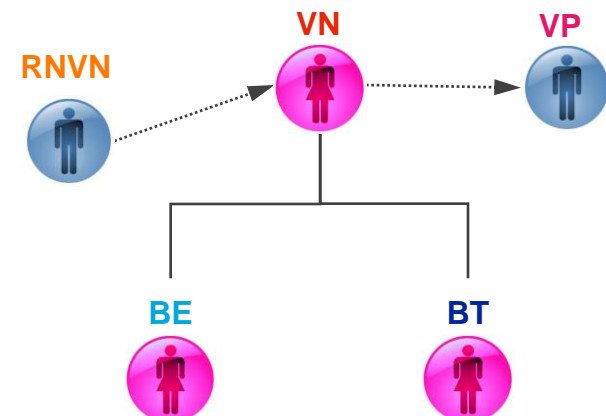
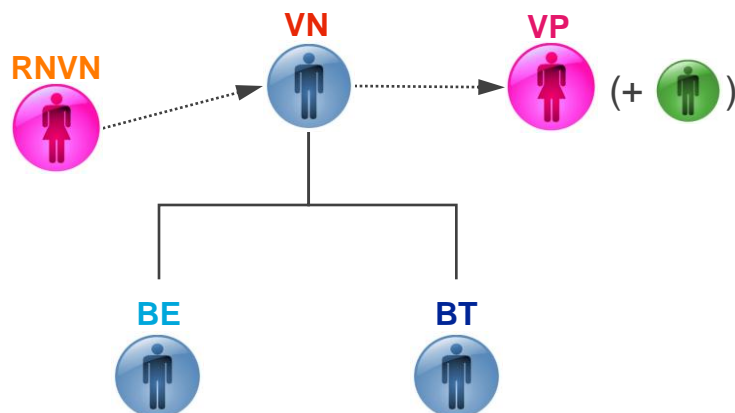
Zielgruppe

- Eheleute mit Absicht einer gemeinsamen privaten Vorsorge im Alter;

Fallkonstellationen

- beide Personen erleben den Ablauftermin: die Ablaufleistung wird an den jeweiligen VN erb-schaftsteuerfrei ausgezahlt;
 - VP1 (Frau) stirbt vor Mann: die Todesfallleistung an den Mann (VN1) erfolgt erb-schaftsteuerfrei;
 - VP2 (Mann) stirbt vor Frau: die Todesfallleistung an den Frau (VN2) erfolgt erb-schaftsteuerfrei;
- ➔ In den Fällen 2) und 3) ist der verstorbene Ehepartner nicht nur VP, sondern zugleich in seinem Vertrag auch VN. Daraus folgt, dass der Wert dieses Vertrages (Rechtsnachfolge) auf den überlebenden Ehepartner übergeht. Ggf. – je nach Gesamterwerb bzw. Freibeträgen – unterliegt dieser Übergang der ErbSt, d.h. mit der Überkreuzversicherung lässt sich eine ErbSt unter Partnern nicht in jedem Fall vermeiden, aber optimieren.

Lösungsansatz → Überkreuzversicherung



Zielgerichtete Vertragsgestaltung von Lebensversicherungsverträgen

Komplexe Strukturen

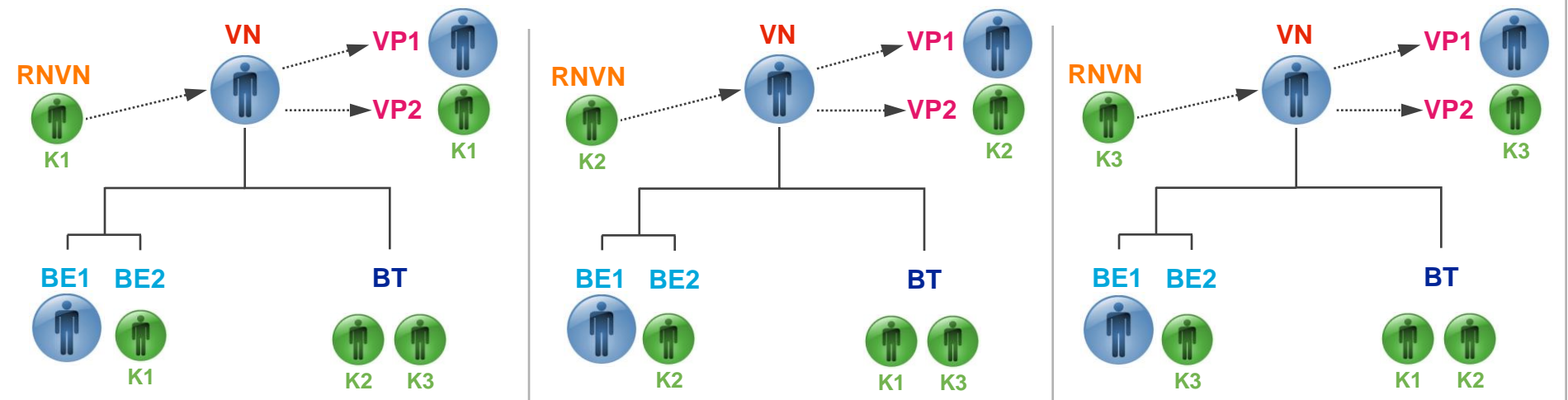
Fall

- Vater (ca. 40) hat drei Söhne (7, 9 und 11 Jahre); er möchte seine Söhne mit jeweils € 300.000 für später absichern (in seinem Todesfall und einem seiner Kinder); zudem möchte er die Bezugsberechtigung auf das „reifere Alter“ seiner Söhne legen;

Vorteile

- durch die Vertragslaufzeit erhalten die Kinder die Versicherungsleistung (Tod des Vater vorausgesetzt) erst im „verantwortungsvollen“ Alter
- durch die RNVN und die BT wird das Vermögen zu gleichen Teilen unter den Kindern aufgeteilt
- solange der Vater lebt, kann er über das Geld verfügen

Lösungsansatz → Vertragslaufzeit 20 Jahre → 12/60 Regel



Präsentation Angebots – und Vergleichsrechner für deutsche Vermittler

Marcus Langer

Consultant Business Development German Market

Dexia Life & Pensions



Next steps – Vorgehensweise zur Gestaltung der gemeinsamen Zusammenarbeit

Marcus Langer

Consultant Business Development German Market

Dexia Life & Pensions



Next steps

Vorgehensweise zur Gestaltung der gemeinsamen Zusammenarbeit

- Aufnahme der Fonds der Hidden Champions Tour 2010 in das Fondsangebot der fondsgebundenen Lebensversicherung der Dexia Life & Pensions S.A.
- Erweiterung des Fondsangebots in den Simulator erfolgt in Absprache mit AECON
- Bereitstellung des Angebots- und Vergleichsrechners ab dem 01.10.2010
- Vertragsabwicklung und Verprovisionierung erfolgt über unseren Partner AECON

Ihnen ist hierzu sicher schon der ein oder andere Kunde eingefallen?

Unser Partner Aecon und wir unterstützen Sie gerne bei der individuellen Umsetzung und Angebotserstellung

- Diese Unterlage wurde mit größter Sorgfalt auf der Grundlage neuester Informationen und Kenntnisse von Dexia Life & Pensions S.A. erstellt. Dennoch garantiert Dexia Life & Pensions nicht, dass die in diesem Dokument enthaltenen Informationen vollständig, exakt oder aktualisiert sind, und übernimmt keine Haftung für etwaige aus ihrer Verwendung resultierende Schäden. Die ausgedrückten Meinungen sind jene von Dexia Life & Pensions S.A. zum Zeitpunkt der Erstellung des vorliegenden Dokuments, vorbehaltlich Änderungen ohne vorherige Mitteilung.
- Die im vorliegenden Dokument enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf eines Lebensversicherungsprodukts und/oder Investmentfonds dar. Ferner stellen die Informationen keine rechtliche, steuerliche, buchführungsbezogene oder sonstige Beratung dar. Anleger werden ausdrücklich aufgefordert, in diesem Zusammenhang den Rat eines Experten einzuholen. Dexia Life & Pensions S.A. empfiehlt Anlegern dringend, zu überprüfen, ob die bereit gestellten Informationen ihren persönlichen Umständen entsprechen. Die teilweise oder vollständige Wiedergabe unterliegt der vorherigen schriftlichen Einwilligung durch Dexia Life & Pensions S.A. Die Unterlagen von Dexia Life & Pensions S.A. sind nicht für Personen in einem Land bestimmt, in dem die Übermittlung oder Bereitstellung der vorstehend genannten Informationen aufgrund ihrer Nationalität, ihres Wohnsitzes oder eines anderen Kriteriums gesetzlich untersagt ist.
- Jede Anlage unterliegt insbesondere dem Risiko von Wert- und Renditeschwankungen. Renditen und finanzielle Szenarien der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Performances. Anleger erhalten ihren ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurück. Anlagen in Fremdwährungen unterliegen dem zusätzlichen Risiko einer Währungsabwertung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers. Anlagen in Schwellenmärkten, hochverzinslichen Wertpapieren oder Wertpapieren von Unternehmen mit geringer Marktkapitalisierung sind mit einem höheren Risiko verbunden, da diese Märkte und Wertpapiere volatiler und spekulativer und weniger liquide sein können.