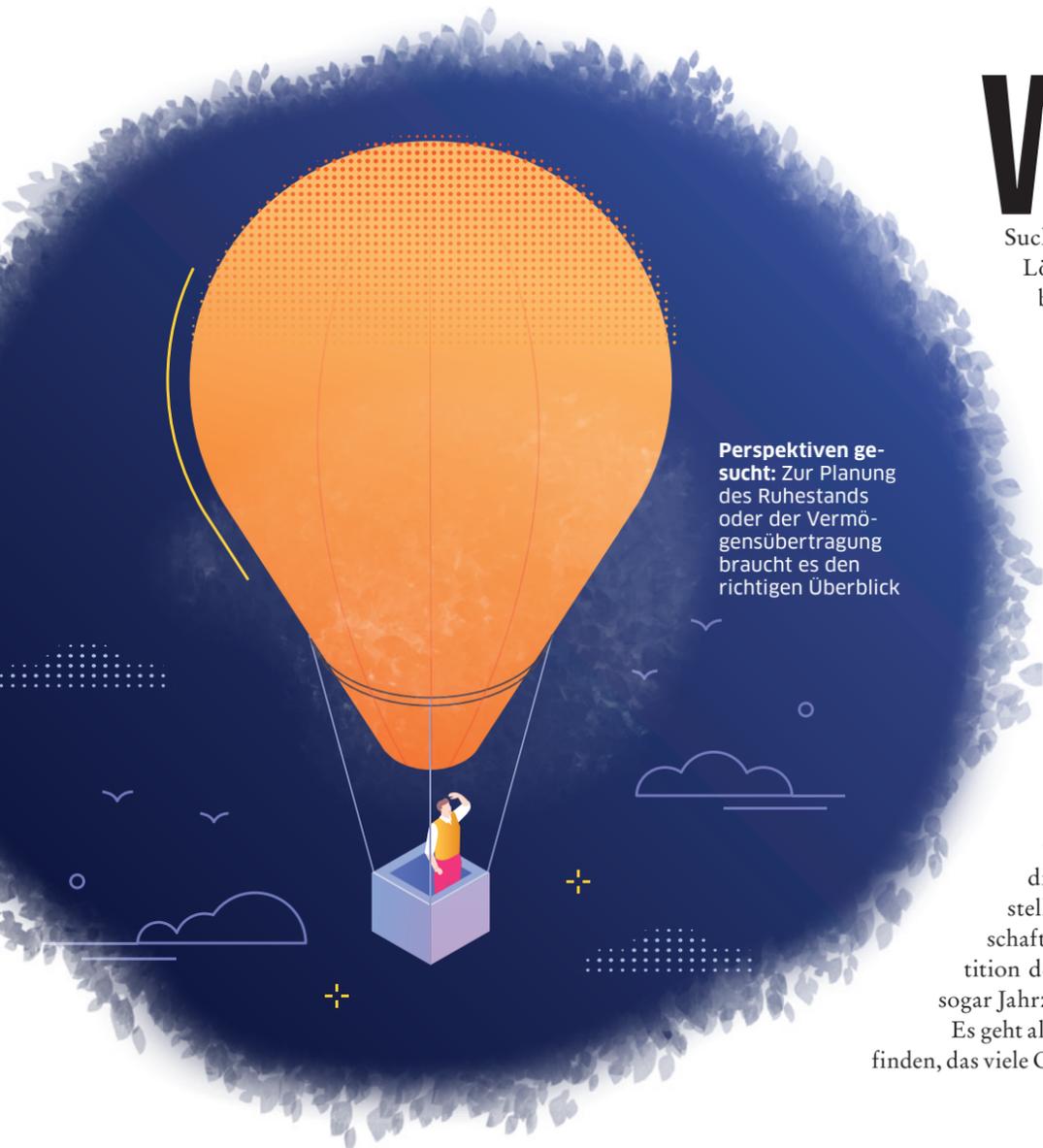


Aufwind für die Vermögensplanung

FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNGEN bieten ein höheres Renditepotenzial als traditionell gestrickte Policen. Ein Produkt von Standard Life zeigt, was weit darüber hinaus noch alles mit diesem Konzept möglich ist.



Perspektiven gesucht: Zur Planung des Ruhestands oder der Vermögensübertragung braucht es den richtigen Überblick

Wer für den eigenen Ruhestand, aber auch für die nachfolgende Generation plant, hat es im Niedrigzinsumfeld nicht leicht bei der Suche nach der richtigen finanziellen Lösung. Wie kann beispielsweise ein bereits vorhandenes Vermögen gesichert und durch intelligente und flexible Kapitalanlage weiter vergrößert werden? Mit traditionellen, sicherheitsorientierten Anlagen ist dies schon lange nicht mehr möglich. Eine neue Art der Altersvorsorge ist gefragt – die zudem berücksichtigt, dass durch die steigende Lebenserwartung heute die Ruhestandsphase oftmals länger als die Ansparphase ist.

Hinzu kommt: Hierzulande werden laut dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung Jahr für Jahr rund 400 Milliarden Euro vererbt oder verschenkt. Eine gute Nachricht für die Folgegeneration – doch auch da stellt sich ein Problem: Zwischen Erbschaft oder Schenkung und der Neuinvestition des Geldes können Jahre, mitunter sogar Jahrzehnte liegen.

Es geht also darum, ein geeignetes Vehikel zu finden, das viele Optionen offenlässt – sowohl für den

eigenen Ruhestand als auch für die Übertragung an die nächste Generation. Gesucht sind damit Lösungen für Menschen mit Weitblick.

Und genau so heißt auch ein Produkt, das der Versicherer Standard Life entwickelt hat: WeitBlick, eine fondsgebundene Lebensversicherung, die jedoch einig mehr kann als die üblichen Policen.

DAS RISIKO IM GRIFF

Zunächst zu den Rahmenbedingungen: Versicherte zahlen als Einmalbetrag mindestens 25.000 Euro ein, die über eine festgelegte Dauer von zwölf Jahren oder länger investiert werden. Und hier fangen schon die Gestaltungsmöglichkeiten an: Die Kunden können aus mehr als 100 Fonds auswählen. Oftmals werden dabei die Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Familie bevorzugt; diese legen breit gestreut an und werden risikobasiert gemanagt. Das heißt, dass für jede der fünf Risikostufen eine Schwankungsbreite definiert ist, in deren Rahmen sich der Fonds bewegt.

„Die MyFolios bieten so für Kunden unterschiedlichster Risikoneigung die passende Lösung. Der Berater bestimmt zunächst mit dem Kunden dessen Risikotyp – und beide können sich dann sicher sein, dass der Fonds die passende Rendite erwirtschaftet. Dies erhöht die Planbarkeit für den Kunden“, sagt Christian Nuschele, Leiter Vertrieb bei Standard Life Deutschland. Besonders sicherheitsorientierte Kunden können ein Startmanagement wählen. Das Vermögen fließt zunächst in einen defensiven Fonds und wird dann sukzessive chancenorientierter investiert.

FLEXIBILITÄT AUCH BEI DER AUSZAHLUNG

Nach Vertragsabschluss bleiben die Kunden flexibel: Es kann einmal monatlich kostenfrei in einen anderen Fonds umgeschichtet werden. Darüber hinaus sind jederzeit Zuzahlungen oder Entnahmen möglich – oder auch eine Beitragsfreistellung, sofern der Versicherte mit den Einzahlungen pausieren möchte.

Während der Auszahlungsphase zeichnet sich WeitBlick durch nicht minder große Flexibilität aus: „Der Kunde kann sich für einen automatisierten Auszahlplan mit monatlichen, quartalsweisen oder halbjährlichen Auszahlungen entscheiden. Die Höhe und der Rhythmus der Auszahlungen können jederzeit gewechselt werden“, so Nuschele. Last, but not least sind auch einmalige höhere Entnahmen bei einem regelmäßigen Auszahlungsplan möglich. „So können mit WeitBlick bestehende Zahlungen aus gesetzlicher und privater Rente ergänzt werden, um den Lebens-

standard in der Rentenphase planbar zu gestalten“, fasst Nuschele zusammen.

Auch für denjenigen, der sein Vermögen auf die nächste Generation übertragen möchte, bietet WeitBlick die passende Lösung: die Familienoption. Bei dieser schließt der Versicherungsnehmer die Police für eine zweite Person mit ab, also etwa für ein Kind oder einen Enkel. So profitiert auch der Nachwuchs vom angesparten Kapital, da es sich um eine Schenkung handelt – die alle zehn Jahre in einer Höhe von bis zu 400.000 Euro steuerfrei ist. Für einen Enkel liegt dieser Freibetrag bei 200.000 Euro. Wer dabei weiterhin das Ruder nicht ganz aus der Hand geben will, behält ein Prozent des Kapitals für sich und verfügt so über eine Sperrminorität (siehe Kasten unten).

„Fondsgebundene Lebensversicherungen bieten attraktive Möglichkeiten zur Vermögensübertragung, die häufig noch übersehen werden“, erklärt Nuschele.

LÖSUNGEN FÜR UNTERNEHMEN

Ebenfalls wichtig ist der Todesfallschutz, den WeitBlick bietet. Die begünstigte Person erhält im Fall des Todes des Versicherungsnehmers mindestens das Fondsvermögen, fünf Jahre nach Vertragsabschluss sogar 110 Prozent der Summe. Hierbei sind zudem Lösungen nicht nur für natürliche, sondern auch für juristische Personen möglich – etwa um im Fall der Fälle das Betriebsvermögen steueroptimiert übergeben zu können.

Klar ist: Komplexe Themen wie private Altersvorsorge oder Ruhestandsplanung brauchen entsprechenden Durchblick, um die bestmögliche Lösung zu erreichen. Kompetente Beratung ist dabei das A und O. Auch in dieser Hinsicht hat Standard Life die Weichen für die Zukunft gestellt, betont Nuschele: „Vergangenes Jahr haben wir alle unsere Maklerbetreuer zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet.“ ■

[Mehr unter standardlife.de](https://www.standardlife.de)

DIE 99/1-REGEL

Vermögen vererben, ohne die Kontrolle darüber abzugeben: Die 99/1-Regel macht es möglich.

Bei Lebensversicherungsverträgen können Erblasser ein Prozent des Kapitals bei sich belassen. So darf das Vermögen ohne deren Zustimmung nicht angetastet werden.