

Komplexe Nähe

Patchwork-Familien sind in Sachen Absicherung Hochrisiko-Kunden: Alte Bezugsrechte, falsche Begünstigungen und steuerliche Fallen machen die Beratung sehr komplex. Wer hier Standardlösungen einsetzt, produziert Konflikte statt Sicherheit

Zwei Erwachsene, Kinder aus früheren Beziehungen, gemeinsame Zukunftspläne, ein gemeinsamer Haushalt – nach außen eine ganz normale Familie. Aber dahinter lauert Konfliktpotenzial. Denn während sich die Familie als Einheit versteht, sieht das Recht etwas ganz anderes: Stiefkinder sind keine gesetzlichen Erben, neue Partner oft schlechter gestellt als gedacht, und Ex-Partner bleiben über gemeinsame Kinder wirtschaftlich dauerhaft relevant. Die Folge: Viele Absicherungslösungen, die bei klassischen Familien funktionieren, gehen hier nicht.

„Die Absicherung von Patchwork-Familien ist komplex, weil neben finanziellen Aspekten auch rechtliche, steuerliche und familiäre Aspekte eine wichtige Rolle spielen“, sagt denn auch Maria Wagner, Teamleiterin Proposition Development bei Standard Life. „Versicherungs- und Vorsorgeprodukte unterscheiden beispielsweise strikt zwischen rechtlich abgesicherten und nicht-abgesicherten Personen, es gelten klare Begünstigungsregelungen. Sofern Verträge nicht an die neue Lebenssituation angepasst werden, besteht die Gefahr, dass Leistungen an die ursprünglichen, nicht der aktuellen Lebenssituation entsprechenden Empfänger ausgezahlt werden“, warnt die Expertin.

Ein weiterer Fallstrick lauert bei der Vermögensübertragung: Für Patchwork-

Familien gelten nämlich oft deutlich niedrigere Steuerfreibeträge. Stiefkinder haben deutlich schlechtere Freibeträge als leibliche Kinder. Wenn Versicherungsleistungen oder Vermögen an sie fließen, entstehen schnell hohe Steuerbelastungen.

Ein besonders großes Risiko sind auch Pflichtteile. Viele glauben, man könne Kinder einfach „enterben“ und alles sei geregelt. In der Realität funktioniert das nicht. Pflichtteilsansprüche bleiben bestehen und werden sofort fällig, wenn ein Elternteil stirbt. Für den überlebenden Partner kann das existenziell werden, vor allem wenn Vermögen in Immobilien oder langfristigen Anlagen steckt. Vermögen oder Versicherungsleistungen werden plötzlich nicht mehr zur Absicherung genutzt, sondern zur Auszahlung von Erbsprüchen.

Aus all diesen Gründen sei es sinnvoll, „mit einem unabhängigen Berater eine individuelle Analyse und Bestandsaufnahme durchzuführen, klare Begünstigungsregelungen zu erreichen, eine abgestimmte Vorsorgestrategie zu entwickeln und diese dann auch regelmäßig zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen“, sagt Maria Wagner. Rechtliche und steuerliche Beratung sollte das Ganze flankieren.

Von den eingesetzten Produkten her bestehen eigentlich keine Unterschiede zu „normalen“ Familien. „Zentral ist



Foto: Freepik

**Vater, Mutter, Ex-Partner,
Stiefkinder, gemeinsame
Kinder – Patchwork-
Familien sind mitunter
recht komplex**

in den meisten Konstellationen eine Risikolebensversicherung. Sie kann helfen, sowohl den aktuellen Partner als auch Kinder aus früheren und aktuellen Beziehungen finanziell abzusichern“, sagt Dietmar Diegel, Chief Commercial Officer bei den Dela Lebensversicherungen. „Wichtig ist dabei, bestehende Absicherungen aus früheren Partnerschaften nicht isoliert zu betrachten. War beispielsweise eine Ehe geschieden oder bestehen weiterhin Unterhaltsverpflichtungen, müssen diese in die Planung einbezogen werden“, sagt er.

Das gilt zum Beispiel auch für eine Berufsunfähigkeitsversicherung – und die vereinbarte Rentenhöhe. Die muss gegebenenfalls nachgezogen werden. „Neue Partnerschaften, weitere Kinder oder zusätzliche finanzielle Verpflichtungen erhöhen den Absicherungsbedarf deutlich“, sagt Diegel. „Bleiben Versicherungssummen unverändert, reichen sie im Ernstfall häufig nicht aus. Das eigentliche Risiko liegt also weniger im Produkt als in der fehlenden Ak- →



tualisierung nach einschneidenden Lebensereignissen.“

Großer Gestaltungsbedarf besteht oft auch beim Thema Vermögensübertragung. Stichwort: Niedrige Steuerfreibeträge. Während Ehepartner etwa über einen Freibetrag von 500.000 Euro verfügen, sind es für unverheiratete Lebenspartner gerade mal 20.000 Euro. „Das sollte rechtzeitig geplant werden“, sagt daher Standard-Life-Expertin Wagner. Eine Fondspolice beispielsweise könne mit dem Einschluss von zwei Versicherungsnehmern und zwei versicherten Personen zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten bieten.

Ein Beispiel: Ehegatten, die sich für Alter oder Todesfall absichern wollen. Das Ehepaar schließt einen Whole-Life-Vertrag ab, bei dem beide Personen zugleich Versicherungsnehmer und versicherte Person sind. Die Versicherungsleistung wird fällig, wenn beide versicherte Personen den Ablauftermin erleben (Erlebensfalleistung) oder wenn eine der beiden versicherten Personen vor Ablauf dieses Stichtags stirbt (Todesfalleistung). Ausgezahlt wird die Versicherungsleistung im ersten Fall an beide Versicherungsnehmer und ansonsten an den überlebenden Versicherungsnehmer – die Witwe oder den Witwer.

Wie wirkt sich das steuerlich aus? Überleben beide Ehegatten, unterliegt die Leistung wie üblich der Einkommensteuer



Dietmar Diegel,
Dela Lebensversicherungen

„Makler sollten bestehende familiäre und rechtliche Verhältnisse sorgfältig erfassen und dokumentieren“

(gegebenenfalls nur zur Hälfte). Verstirbt jedoch einer der beiden, sind die erbschaftsteuerlichen Vorteile immens: Denn die Finanzverwaltung geht davon aus, dass die Ehepartner eine Prämiegemeinschaft bilden und im Innenverhältnis jeweils den hälftigen Prämienbetrag selbst aufbringen. Mithin unterliegt im Versicherungsfall nur die halbe Versicherungsleistung der Erbschaftsteuer.

Für Makler ist das Ganze ein sensibles Feld. Patchwork-Kunden erwarten nicht nur Produkte, sondern strukturierte Absicherung. Sie gehen davon aus, dass das, was abgeschlossen wird, auch im Ernstfall funktioniert. Wenn später Probleme entstehen, heißt es schnell: „Dafür sind wir doch beraten worden.“

„Haftungsrisiken entstehen vor allem dann, wenn rechtliche Rahmenbedingungen nicht ausreichend berücksichtigt werden. Makler sollten bestehende familiäre und rechtliche Verhältnisse sorgfältig erfassen und dokumentieren und im Zweifel zur Einbindung von Rechts- oder Steuerberatern raten“, empfiehlt daher Dietmar Diegel. Ebenso wichtig sei die regelmäßige Überprüfung bestehender Versicherungen und Vorsorgedokumente wie Patientenverfügungen oder Vollmachten. „Werden solche Aspekte nicht angesprochen oder bleiben veraltete Regelungen bestehen, kann das im Schadenfall problematisch werden – sowohl für Kunden als auch für den Makler“, sagt der Dela-Experte. ■ Karen Schmidt

Maria Wagner,
Standard Life



„Versicherungsprodukte unterscheiden strikt zwischen rechtlich abgesicherten und nicht-abgesicherten Personen“