

Vererben und Verschenken Von Makler für Makler

21.05.2024

Schritt:

- 1 Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ besonders wichtig?
- 2 Aus der Praxis für die Praxis – Burkard Neidert
- 3 Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?
- 4 WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!
- 5 Unsere Vertriebschecklisten – für Ihre Praxis
- 6 Wie können Sie Neukunden im Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ gewinnen?

Meine VITA

17 Jahre in der Versicherungsbranche

Sales Promotion Specialist bei der Standard Life Versicherung.

Seit 2022: Entwicklung kreativer Konzepte und verkaufsfördernder Maßnahmen für das Produktspektrum sowie deren Umsetzung. Aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Weiterentwicklung von Vertriebs- und Kommunikationskonzepten inkl. deren Planung, Steuerung und Realisierung.

Durchführung von Schulungen und Trainings sowie Präsentationen von Produkt- und Servicekonzepten.

Robert Paul

Sales Promotion Specialist
Diplom-Betriebswirt
Marketing Germany

E: robert.paul@Standardlife.de



6 JAHRE



SEIT 2022



Meine Vita – Burkard Neidert

Bankkaufmann, Dipl.-Kaufmann

Seit 1986

in der Branche tätig

Seit 1997

Gesellschafter-Geschäftsführer
Finanzkonzept GmbH & Co. KG in Fulda

Kompetenzen:

Konzepte zur Ruhestandsplanung,
Altersversorgung und Anlageberatung



Wir sind Teil der Phoenix Group: groß, finanzstark und krisenfest.

Ratings und Finanzkraft

Die Finanzkraft der Phoenix Group bestätigt die Rating-Agentur Fitch mit einem sehr guten

**Gruppen-Rating
von AA-**

Kapitalausstattung

Standard Life International DAC:

194 %

Phoenix Group:

176 %

Erfahrung: Knapp

200 Jahre

Jahre Erfahrung unserer Lebensversicherungsgruppe kommen den Kunden von Standard Life International DAC zugute.

Seit 2018 ist Standard Life Teil der **Phoenix Group**, gegründet 1782 und mit rund

**12 Millionen
Versicherungs-
verträgen¹**

und einem verwalteten Vermögen von 326,0 Milliarden Euro¹ einer der größten Lebensversicherer Europas

Investmentpartner

Wir wählen die Fonds in unserem Portfolio sorgfältig und nachhaltig aus. Die kontinuierliche Suche nach weiteren hochkompetenten Investmenthäusern ist für uns Teil unserer Investmentkompetenz. Neben hochwertigen Fonds von handverlesenen Asset Managern bieten wir die erfolgreichen Fonds unserer Partner

Abn, Vanguard und Franklin Templeton
drei der renommiertesten Investmenthäuser der Welt.

Verlässliche Größe

Standard Life Deutschland und Österreich gehören zu Standard Life International DAC mit Sitz in Dublin, Irland – mit mehr als 520.000 Versicherungsverträgen. Versicherungsvertragsvermögen von rund

28,5 Milliarden Euro¹

der zweitgrößte Versicherer Irlands, wo **Standard Life seit 1834** präsent ist.

Standard Life Deutschland verfügt über rund 413.000 Versicherungsverträge¹ mit einem verwalteten Vermögen von

**13,4 Milliarden
Euro¹**

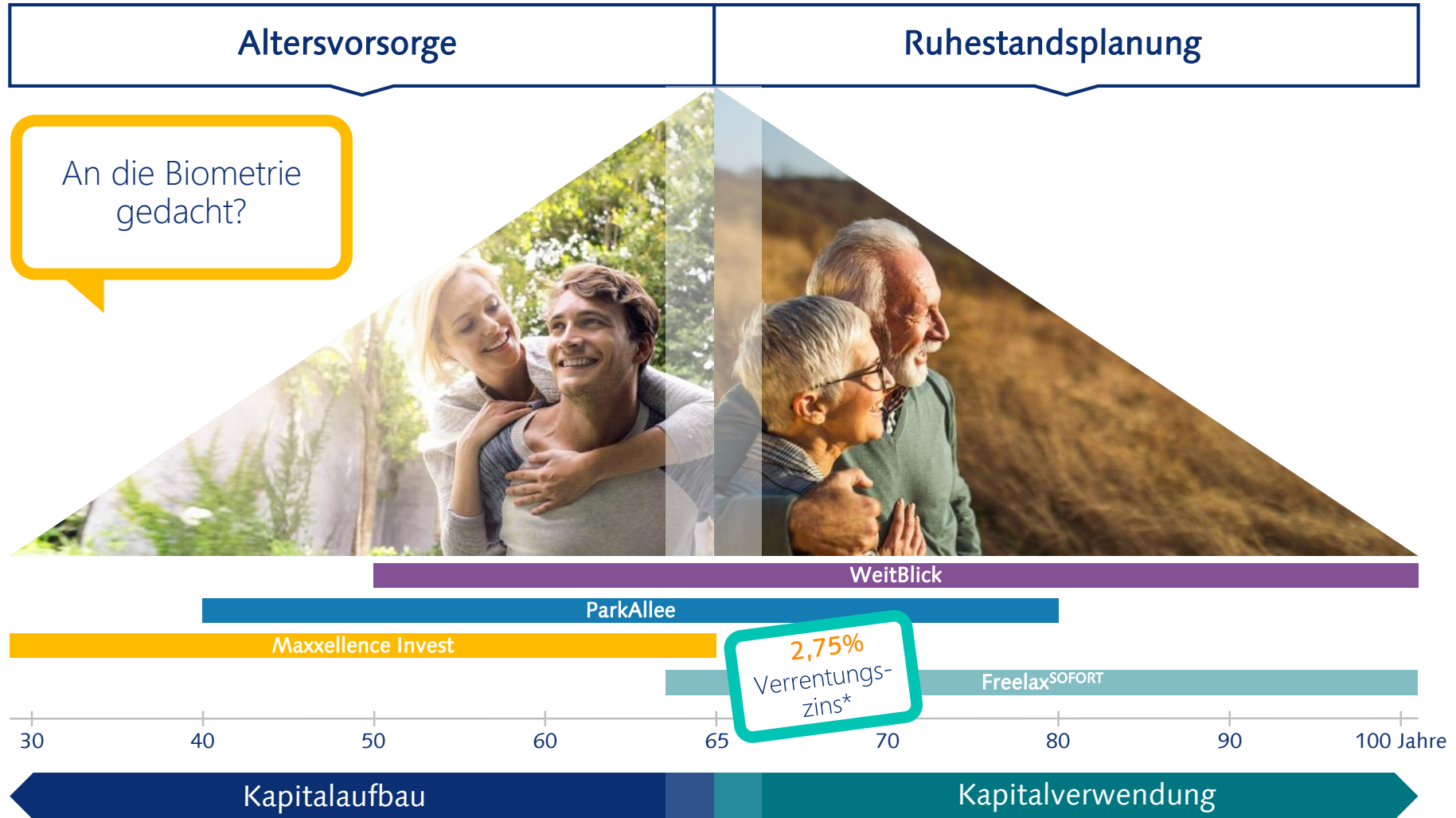
Wir begleiten Menschen auf dem Weg in – und durch den Ruhestand

Für ein Leben voller
Möglichkeiten



Produkte für jeden Anlass

Von Kapitalaufbau bis Nachfolgeplanung



**Schritt 1:
Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und
Verschenken“ besonders wichtig**



Markt

Fakten 2030

+3,4 Millionen

22,1



Millionen Bundesbürger sind zwischen 60 und 80 Jahren.

- 2,0 Millionen

21,2



Millionen Bundesbürger sind zwischen 40 und 60 Jahren.

-2,3 Millionen

18,0



Millionen Bundesbürger sind zwischen 20 und 40 Jahren.

Die Zahl „der Alten“ steigt bis 2030 weiter stark an

**In der Zeit von 2012 bis 2027
werden geschätzt jährlich (!!)
von bis zu 400 Milliarden Euro vererbt!**

Kunde

Fakten – Die wichtigsten Motive der Erblasser

- 55%** Ich habe fest vor, nach dem Tod etwas zu vererben.
- 49%** Ich will Menschen mit der Erbschaft eine Freude machen.
- 43%** Ich möchte meine Angehörigen versorgen.
- 23%** Ich habe Pläne, etwas als vorgezogenes Erbe zu verschenken.
- 17%** Ich habe bereits etwas als vorgezogenes Erbe verschenkt.
- 15%** Meine Erben sollen möglichst wenig Steuern zahlen.

Sehr wichtig!

75%

Haben noch gar kein Testament oder Erbvertrag (ein riesiger Beratungsmarkt!)

Warum ist das Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ besonders wichtig



Das **Geschäftsfeld** ist sehr groß (ca. **400 Milliarden Euro jährlich**).



Die besten Kunden werden über **diese Beratung** an das Haus gebunden.



Mit **WeitBlick** lassen sich interessante Erträge generieren.



Zusätzliche **Assets von Banken** können mit WeitBlick generiert werden.



Den **Ehepartner / die Ehepartnerin** kann man leicht als Neukunde in der Beratung **gewinnen**.



Netzwerke mit Rechtsanwälten und Steuerberatern können zu interessanten Neukunden führen.



Die **Nachfolgegeneration** kann mit WeitBlick („2 VN“) als **„Ankerprodukt“** an den Vertriebspartner **gebunden werden**. Ansonsten kann der Vertriebspartner in den nächsten Jahren viele Kunden und Assets verlieren.



Steuerfreibeträge für Vererben und Verschenken

Steuerklassen und Freibeträge im Sinne der Schenkung- und Erbschaftsteuer

Die steuerlichen Freibeträge können alle zehn Jahre in Anspruch genommen werden. Durch frühzeitige Schenkungen können diese also mehrfach genutzt werden.

Erwerber	Steuerklasse	Freibetrag in Euro
Ehegatte / eingetragener Lebenspartner	I	500.000**
Kinder (leibliche oder adoptierte) und Stiefkinder Kinder vorverstorbenen Kinder	I	400.000
Enkel, deren Eltern noch leben	I	200.000
(Ur...-)Urenkel Eltern, (Ur...-)Großeltern bei Erwerb von Todes wegen	I	100.000
Eltern, (Ur...-)Großeltern bei Schenkung Geschwister, Nichten, Neffen Stiefeltern Schwiegerkinder, Schwiegereltern Geschiedener Ehegatte / Lebenspartner	II	20.000
Alle Übrigen (entfernte Verwandte, Freunde, Lebensgefährten ...)	III	20.000

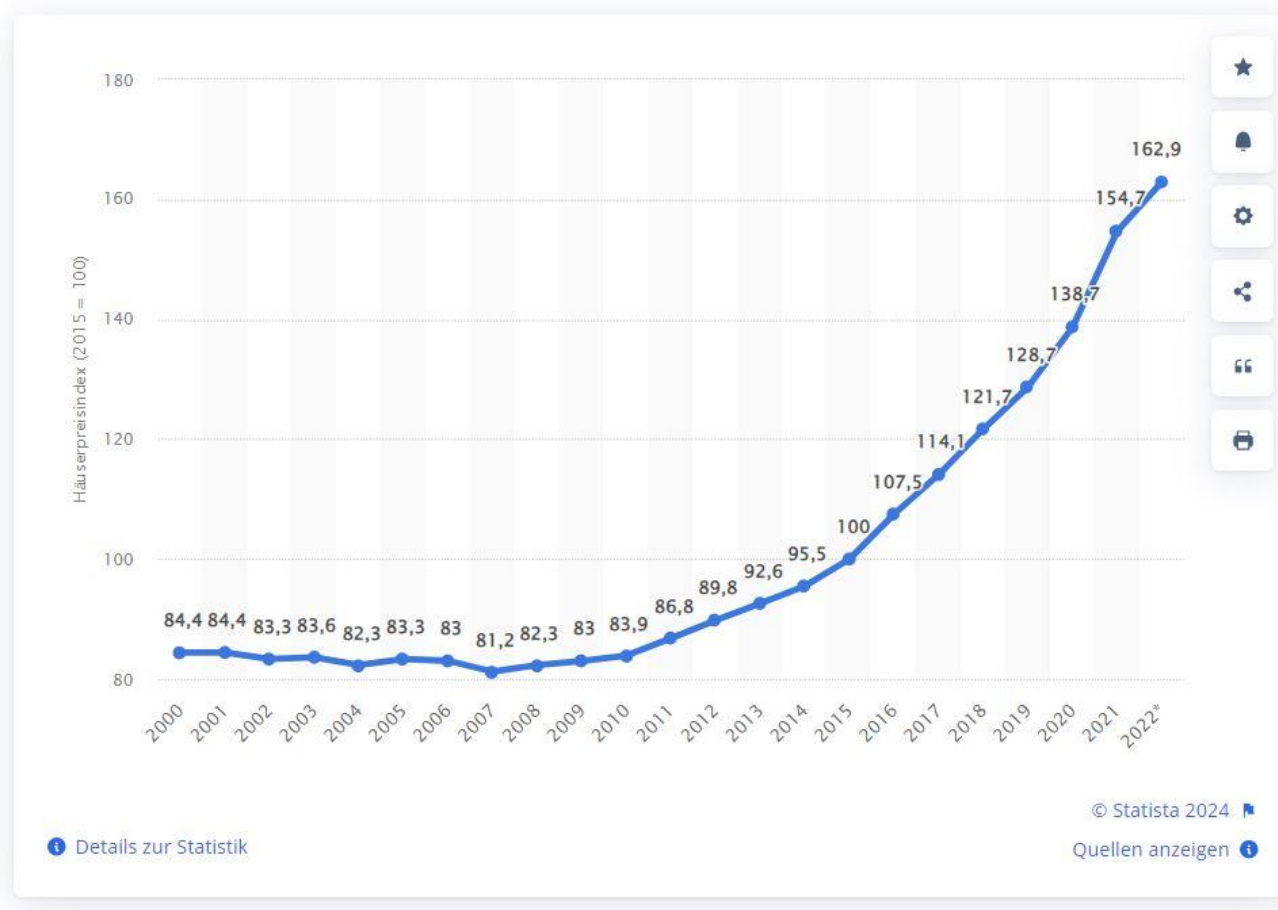
Seit **2009**
unverändert!

* In allen Darstellungen wird der zusätzliche Versorgungsfreibetrag nach § 17 ErbStG nicht berücksichtigt.

** Steuerrechtliche Bewertungen sind für den Betrag maßgeblich.

Warum die Freibeträge kleiner geworden sind

Entwicklung der Hauspreise in Deutschland in den Jahren von 2000 bis 2022



Beispiel: Immobilie

Wert 2009 lt. Index: 83

Wert 2022 lt. Index: 162,9

Dies entspricht einer Wertsteigerung von 80%!

Eine Immobilie die 2009 einen Wert von 450.000 Euro hatte, ist nun 810.000 Euro wert.

Annahme:

- Kapital Aktienmarkt: 150.000 Euro
- Vermietete Eigentumswohnung 250.000 Euro

Nettovermögen: 1.210.000 Euro

**Schritt 2:
Aus der Praxis für die Praxis
Burkard Neidert**





Ruhestandsplanung

Vom Konzept bis zur praktischen Umsetzung

Dipl.-Kfm. Burkard Neidert
Finanzkonzept GmbH & Co. KG

Ruhestandsplanung

Zielgruppen

- Altersgruppe ab Mitte 50
- „rentennahe“ Jahrgänge
- Unternehmer u. Freiberufler
- vermögende Privatkunden



Ruhestandsplanung

Zielgruppen (Anlässe)

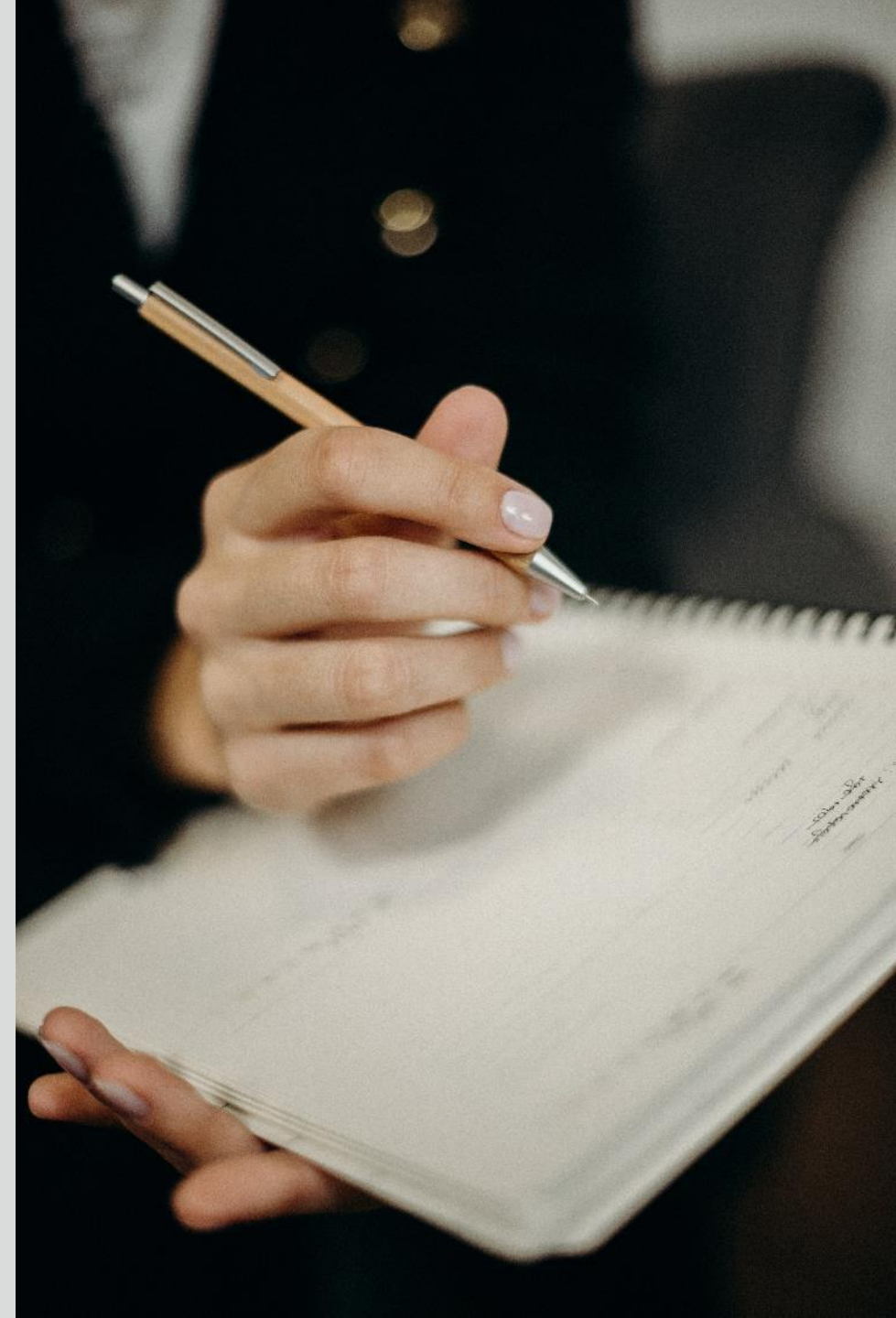
- Verkauf des Unternehmens
- gleitender Übergang
- Vermögensübertragung Familie
- erbschaftssteuerliche Aspekte



Ruhestandsplanung

Grundlegende Parameter

- Versorgungsziel detailliert ermitteln
- Checklisten einsetzen
- Verträge Altersversorgung und Kapitalvermögen erfassen
- Termin(e) festsetzen:
ab wann soll entspart werden



Ruhestandsplanung

Grundlegende Parameter

- Immobilienvermögen erfassen
- Liquiditätsbewegungen bei Immobilien erfassen
- Cash-Konten erfassen
- Barreserve ermitteln



Ruhestandsplanung

„Crash“-Risiken

- Berufsunfähigkeit
- Pflegefall
- Todesfall
- Ermittlung Barwert bei Eintritt oben genannter Risiken



Ruhestandsplanung

Rechtliche Belange

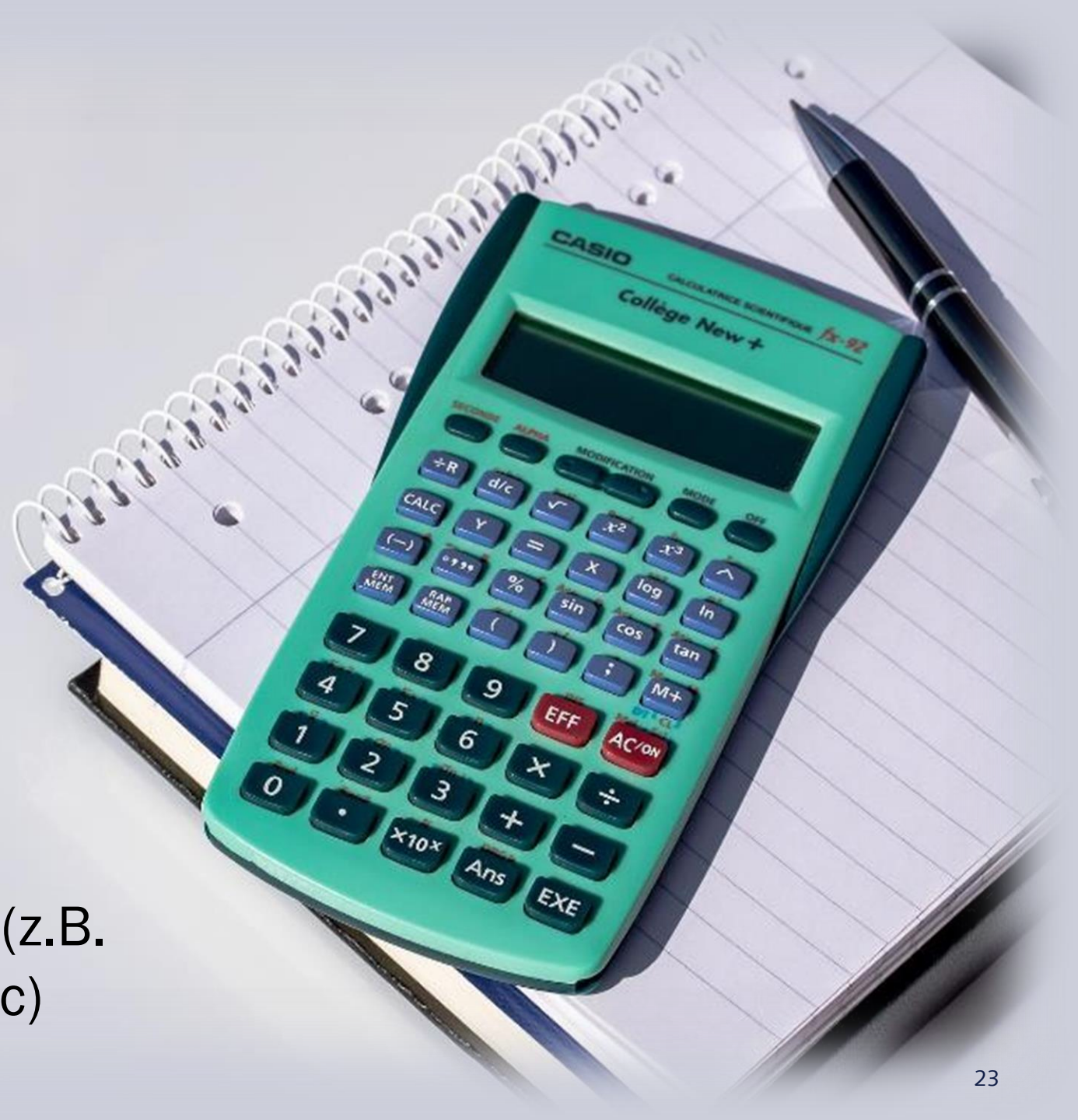
- Generalvollmacht privat
- Patientenvollmacht
- Unternehmervollmacht
- Testament
- professionelle Dienstleister nutzen (Notare, JuraDirekt, etc.)



Ruhestandsplanung

Altersversorgungsstatus u. Lücke

- Versorgungsniveau brutto
- Versorgungsniveau netto
- Versorgungsniveau kaufkraftbereinigt
- finanzmathematische Software (z.B. Einseiten Planer von GoingPublic)



Ruhestandsplanung

Rahmenbedingungen

- Fondspolice (Renten oder Leben)
- Halbeinkünfteverfahren („12/62/50“) / mindestens 12 Jahre Laufzeit / mindestens Alter 62, dann sind 50% der Gewinne einkommensteuerfrei
- zwei VN und zwei VP (Tarif Weitblick)



Ruhestandsplanung

Geldschenkung ohne notarielle Beurkundung durch
versicherungsvertragliche Lösung

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

§ 518 Form des Schenkungsversprechens

(1) Zur Gültigkeit eines Vertrags, durch den eine Leistung schenkweise versprochen wird, ist die notarielle Beurkundung des Versprechens erforderlich. Das Gleiche gilt, wenn ein Schuldversprechen oder ein Schuldanerkennntnis der in den §§ 780, 781 bezeichneten Art schenkweise erteilt wird, von dem Versprechen oder der Anerkennungserklärung.

(2) Der Mangel der Form wird durch die Bewirkung der versprochenen Leistung geheilt.



Ruhestandsplanung

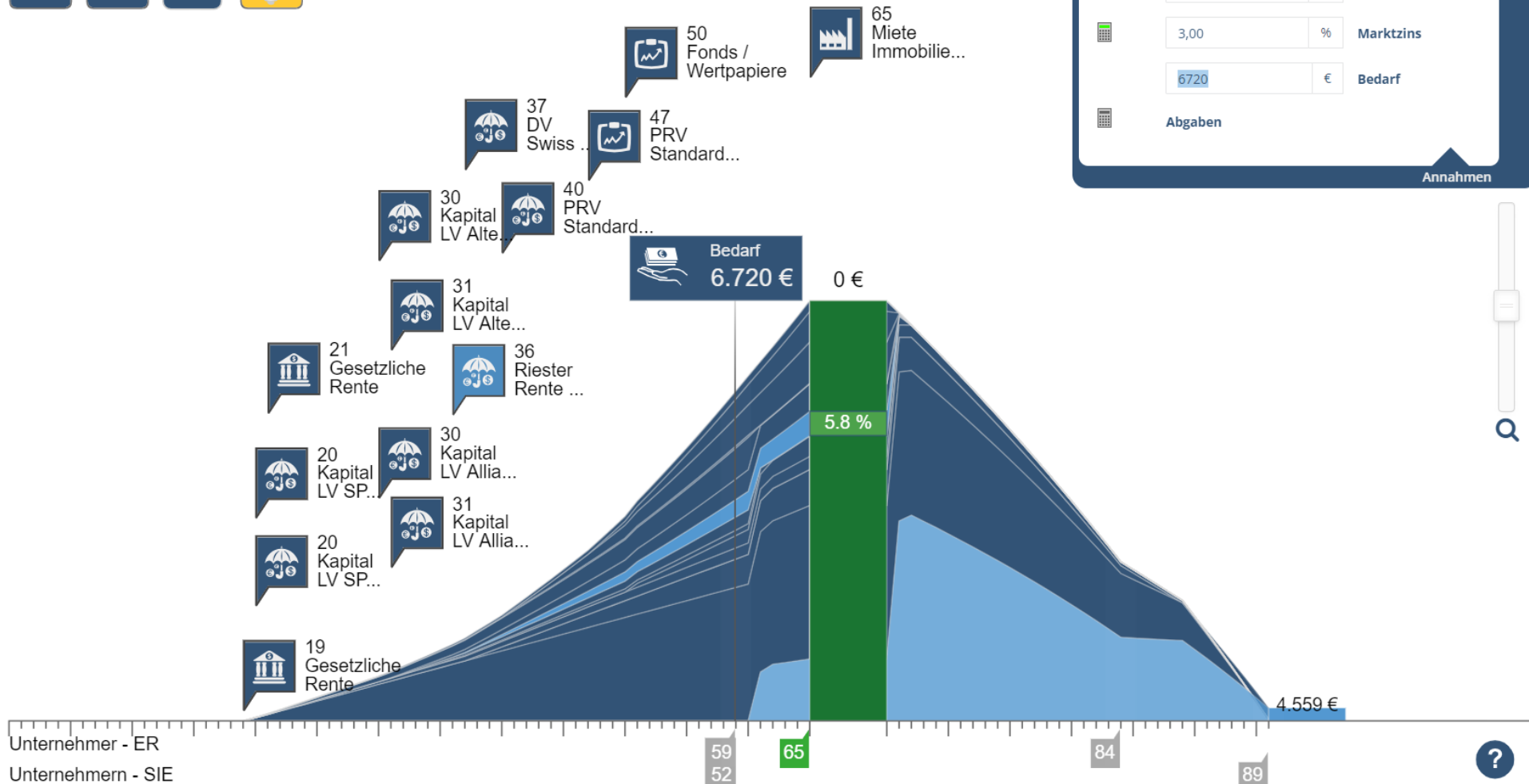
Rahmenbedingungen

- EST.-freie Todesfalleistung bei PRV/LV
- EST.-Pflicht Todesfalleistung Depot
- Freibeträge Schenkungssteuer nutzen
- Eltern an Kinder: TEUR 400 je Elternteil
- Großeltern an Enkel: TEUR 200



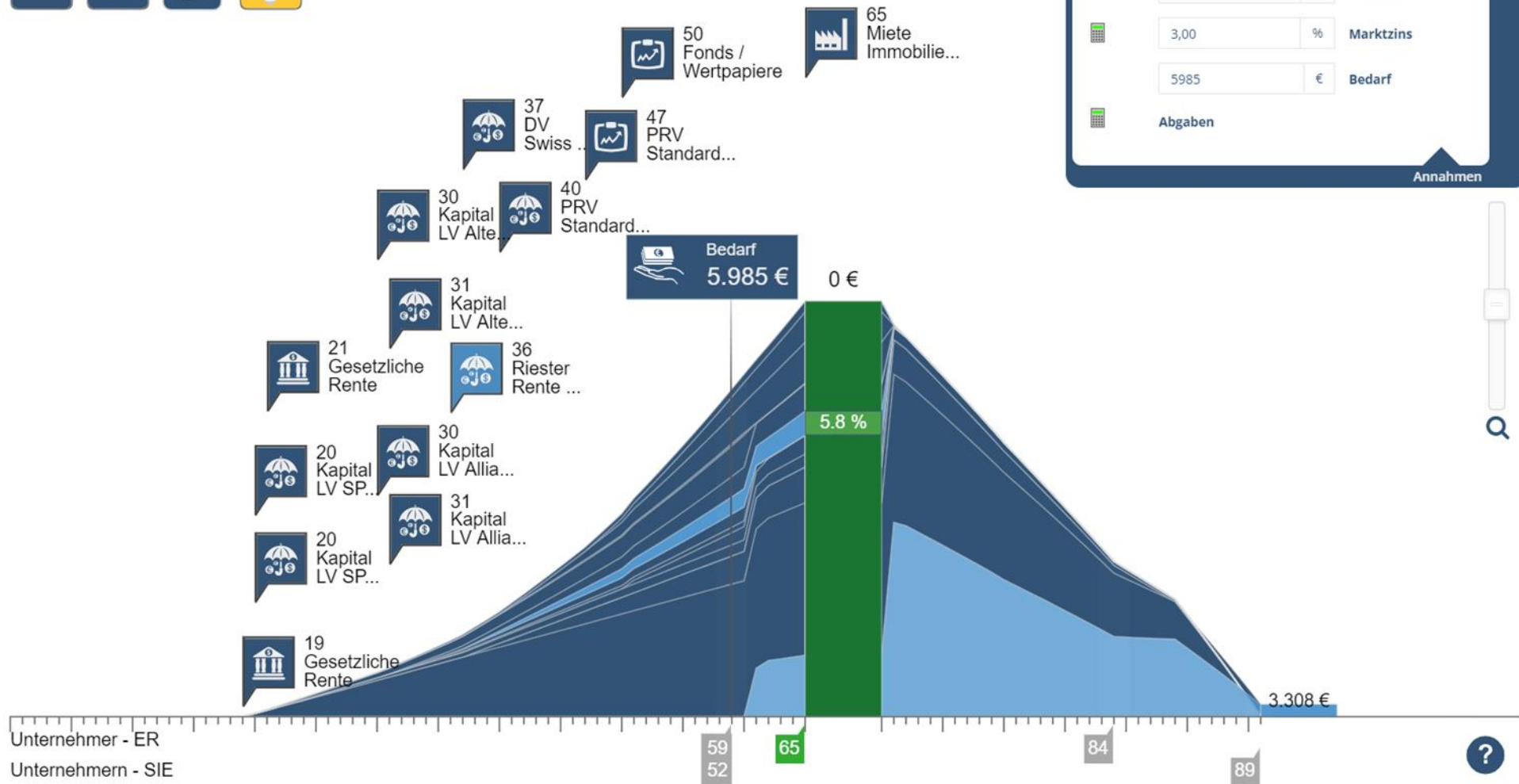
Ruhestandsplanung

Ohne Abgaben / ohne Inflation / € 6.720,00 monatlich



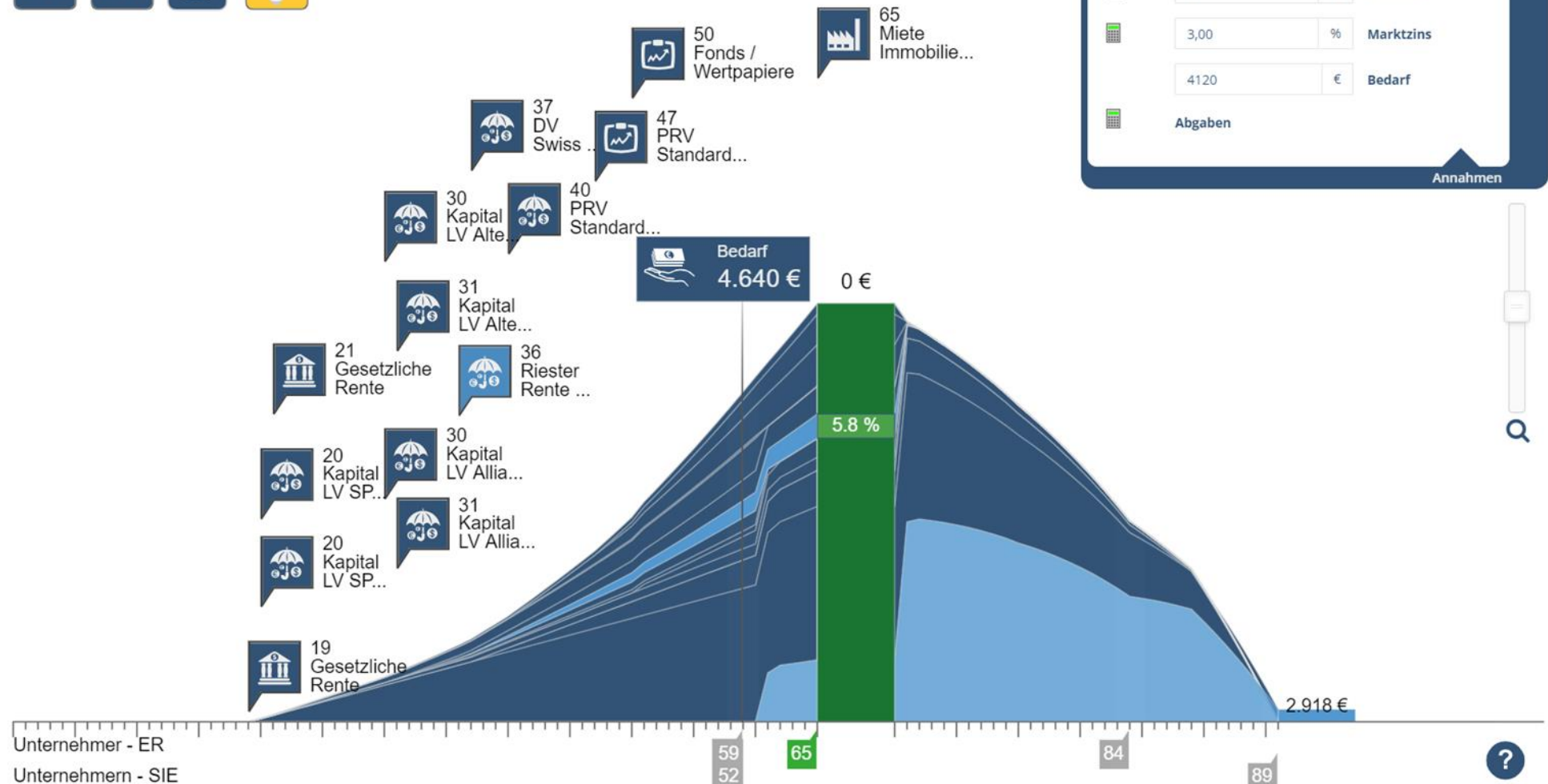
Ruhestandsplanung

Mit Abgaben / ohne Inflation / € 5.985,00 monatlich



Ruhestandsplanung

Mit Abgaben / mit Inflation 2% / € 4.120,00 monatlich



Ruhestandsplanung

Absicherung analog „Berliner Testament“

- Eheleute werden jeweils zu 50% VN
beide Eheleute werden VPs
- Letztversterbenenbasis für Kinder
- Bei Tod eines Ehepartners
bleibt der andere alleiniger VN
- Keine **Einkommensteuer bei Tod**,
nur erbschaftsteuerliche Prüfung



Ruhestandsplanung

Schenkung an Kind mit Vermögenskontrolle Priorität: Est.-freie
Todesfalleistung für Kind

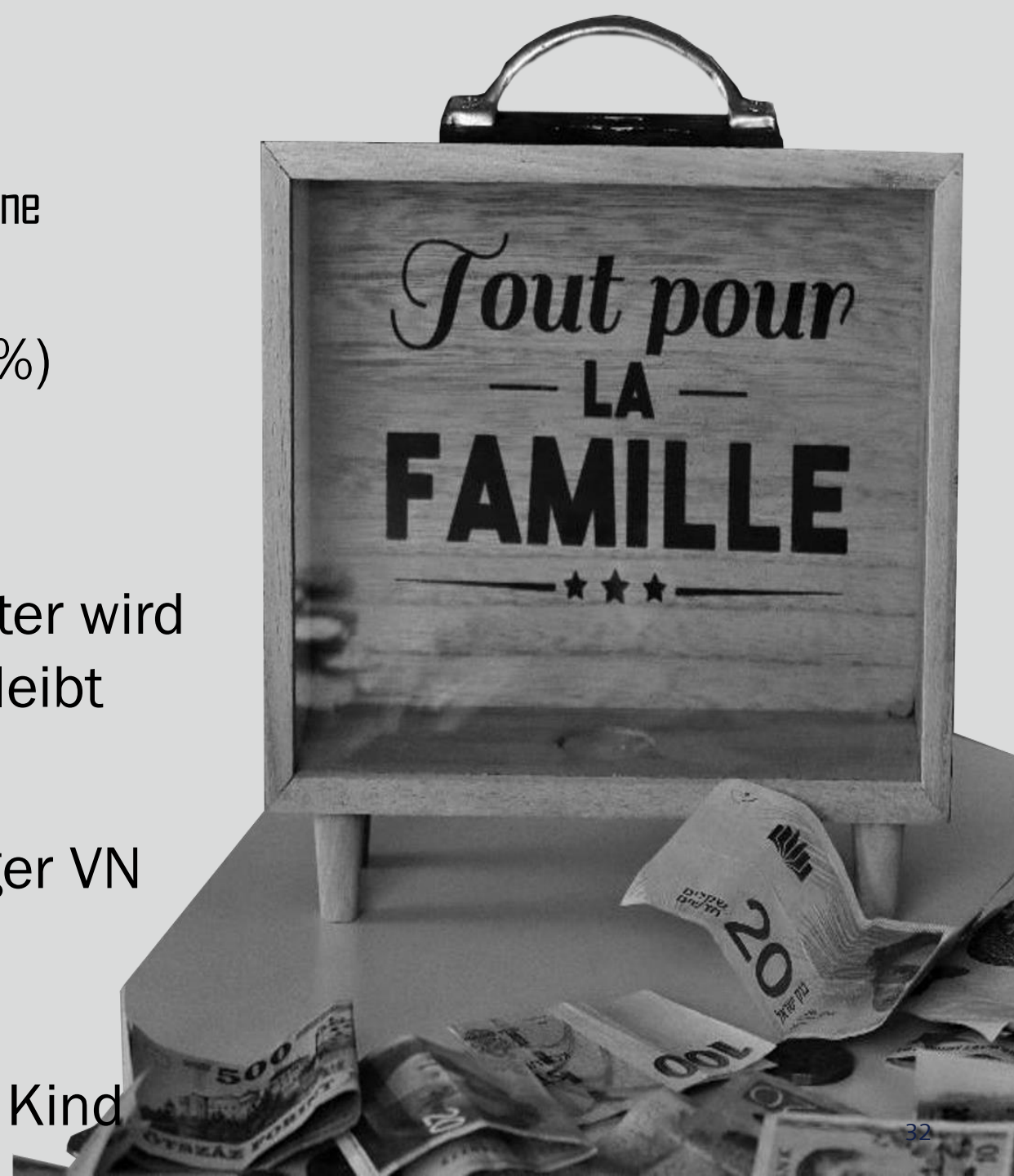
- VN 1 = Kind (99%) / VN 2 = Vater (1%)
VP = Vater
Beitragszahler = Vater
- Est.-freie Todesfalleistung



Ruhestandsplanung

Schenkung an Kind mit Vermögenskontrolle
Priorität: eigene Altersversorgung des Kindes

- VN 1 = Kind (99%) / VN 2 = Vater (1%)
VP = Kind / Beitragszahler = Vater
- Besondere Vereinbarung: bei Tod Vater wird Mutter VN 2 / Vermögenskontrolle bleibt
- Bei Tod Mutter führt Kind als alleiniger VN Vertrag zur Altersversorgung weiter
- Nutzung Halbeinkünfteverfahren für Kind



Ruhestandsplanung

Patchwork: Versorgung des Lebenspartners

- VN 1 = ER (80%) / VN 2 = SIE (20%)
Beitragszahler = ER: TEUR 100 / VP = ER
(Freibetrag Schenkung TEUR 20)
- Bei Tod VP: Sie erhält Est.-freie
Todesfallleistung
- Nach zehn Jahren erneute Schenkung
TEUR 20 z.B. durch Veränderung VN-
Anteil



Ruhestandsplanung

Patchwork vermögend und Eheleute vermögend
Todesfalleistung

Ziel Est.-freie

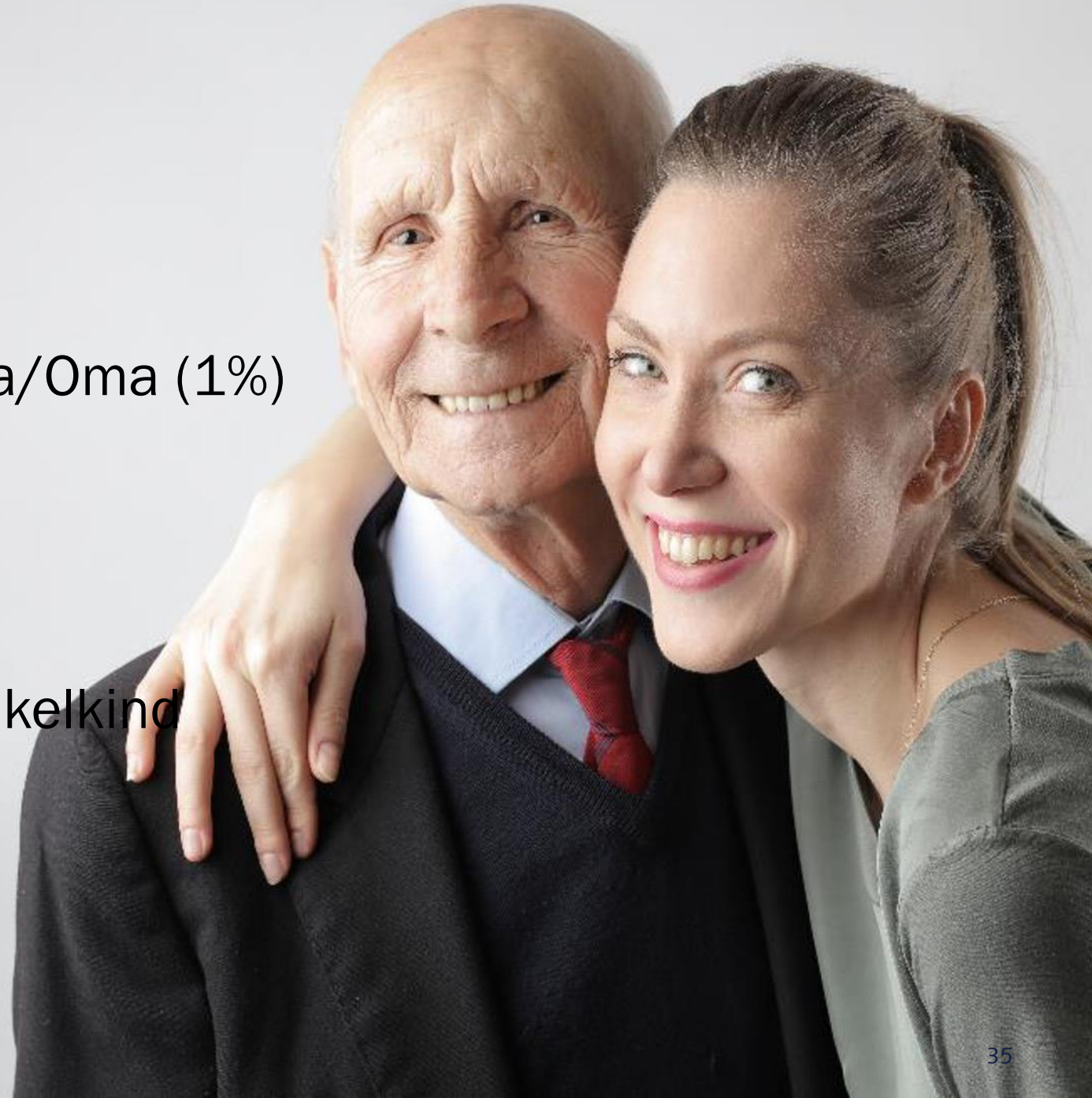
- $VN = ER$ / $VP = SIE$
Beitragszahler = VN / erster Vertrag
- $VN = SIE$ / $VP = ER$
Beitragszahler = VN / zweiter Vertrag
- Im Falle des Todes erhält der überlebende Partner aus seinem eigenen Vertrag eine Est.-freie Todesfalleistung ohne Erbschaftssteuerbelastung



Ruhestandsplanung

Großeltern schenken an Enkel / Priorität Est.-freie
Todesfalleistung

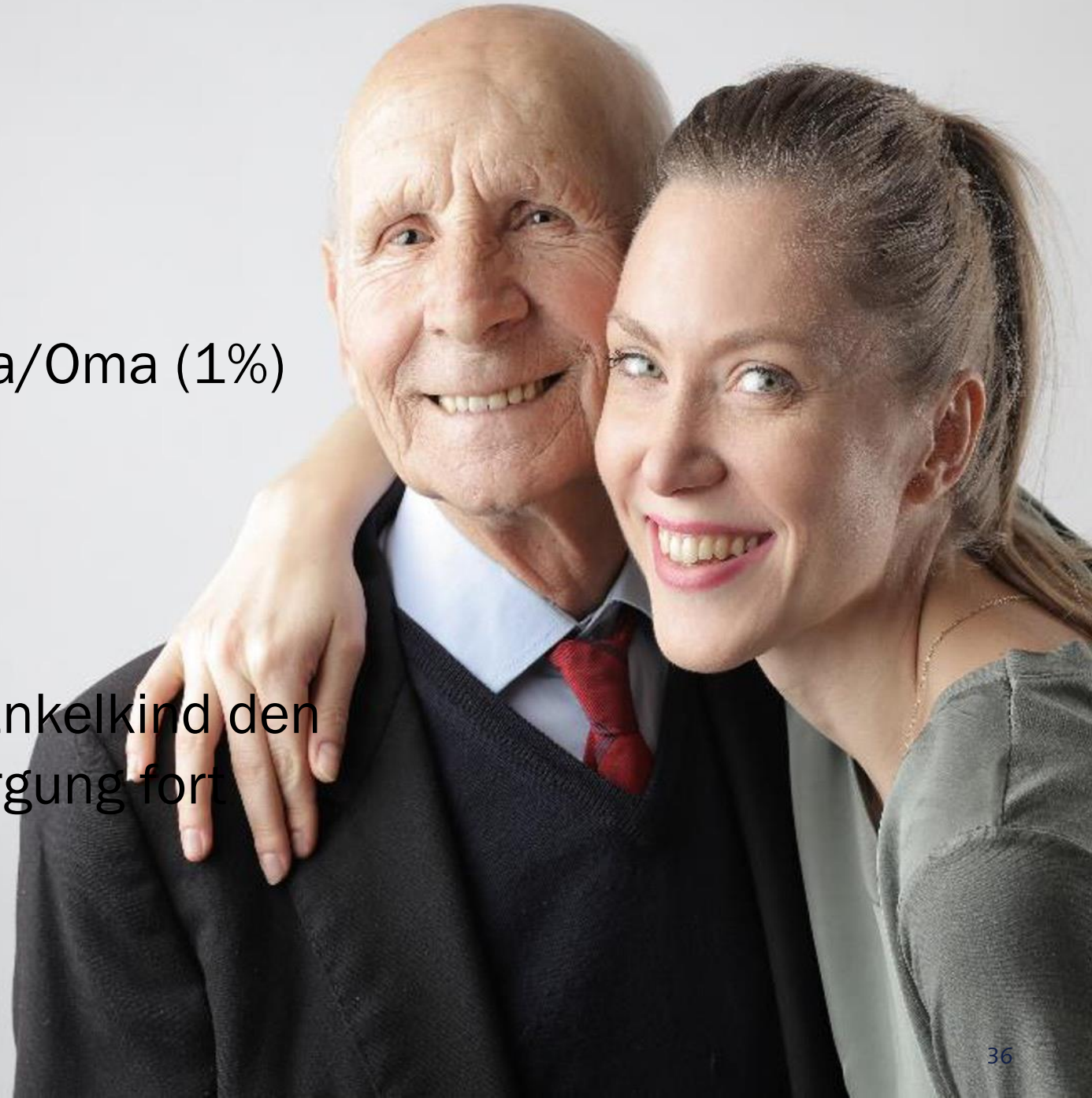
- VN 1= Enkel (99%) / VN 2 = Opa/Oma (1%)
VP=Opa/Oma
(Freibetrag TEUR 200)
- Bei Tod VP (Opa/Oma) erhält Enkelkind
Est.-freie Todesfalleistung



Ruhestandsplanung

Großeltern schenken an Enkel / Priorität eigene Altersversorgung Enkel

- VN 1= Enkel (99%) / VN 2 = Opa/Oma (1%)
- VP= Enkel
(Freibetrag TEUR 200)
- Bei Tod VN 2 (Opa/Oma) führt Enkelkind den Vertrag zur eigenen Altersversorgung fort



Ruhestandsplanung

Zusammenfassung

- Ruhestandsplaner sind gesucht
- Vernetzung mit Steuerberatern
- geeignete finanzmathematische Software
- „sich Zeit nehmen“: Planung der Vorhaben des Kunden



Ruhestandsplanung

Zusammenfassung

- Bedarf ermitteln (Checklisten)
- Steuern u. Inflation berücksichtigen
- Risiken BU, Pflege, Tod checken
- Vollmachten u. Testament checken
- „intelligente Produkte“ einsetzen (2 VN + VP, Halbeinkünfteverfahren)



Schritt 3: Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?



Schritt 3: Warum ist Standard Life in diesem Geschäftsfeld führend?



Wir haben mit **WeitBlick** ein sehr **flexibles** und attraktives **Produkt**, das mit **2 VN** und **2 VP** genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten ist.



Wir haben sehr **flexible** und **attraktive Vergütungstarife**, die für jede Beratungssituation passen.

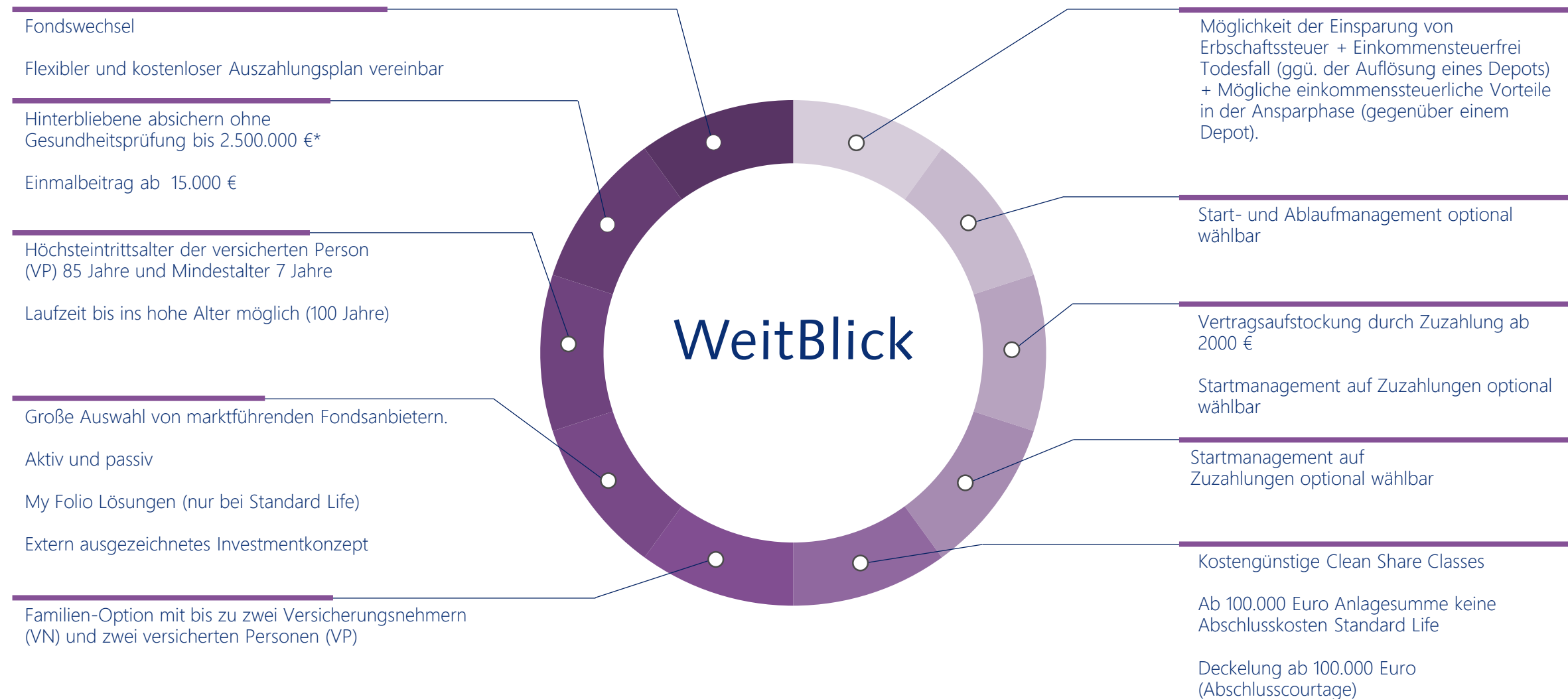


Wir sind **Experten** in diesem **Geschäftsfeld** und unterstützen Sie, dieses Geschäftsfeld auszubauen.

- Trainings und Vertriebscoaching
- Unterstützung im Beratungsprozess
- Unterstützung bei der Hebung von Bestandskunden.
- Unterstützung bei der Neukundengewinnung.

Schritt 4:
**WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau
auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!**

Schritt 4: WeitBlick – flexibel, attraktiv und genau auf dieses Geschäftsfeld zugeschnitten!



¹ Höhe der Todesfallleistung: 1. bis 5. Jahr: 100 Prozent des Fondsvermögens, im 6. Jahr 110 Prozent des Fondsvermögens, danach linear abfallend auf bis 100 Prozent des Fondsvermögens zum Laufzeitende.

**Schritt 5:
Unsere Vertriebschecklisten –
für Ihre Praxis**



Vertriebscheckliste #1

Schenkung an Kind mit steuergünstiger Geldanlage (ohne Kontrolle)

Vertriebscheckliste #1

Schenkung an Kind mit steuergünstiger Geldanlage (ohne Kontrolle)

Welche Wünsche hat die Kundin/der Kunde?

1. Der Vater möchte gern zu Lebzeiten einen Teil seines Vermögens (400.000 Euro) auf sein Kind (volljährig oder minderjährig, aber mindestens sieben Jahre alt) übertragen.
2. Für den Vater ist es nicht nötig, die Kontrolle über dieses Vermögen zu behalten, die Kontrolle soll sofort auf das Kind übergehen.
3. Er möchte das Geld gewinnbringend anlegen. Das Geld soll als Altersvorsorge für das Kind dienen und dem Kind nach dem Tod des Vaters einkommensteuerfrei zufließen. Aufgrund des Altersunterschieds (z.B. 25 Jahre) ist zu erwarten, dass das Kind beim Tod des Vaters in etwa im Rentenalter ist.
4. Dabei sollen die allgemeinen steuerlichen Vorteile einer Kapitallebensversicherung genutzt werden.
5. Der Vater hat insgesamt erhebliches Vermögen (zum Beispiel 1,5 Mio. Euro). Daher sollen auch die Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer ggf. mehrfach genutzt werden.

Wie setzt man die Wünsche mit WeitBlick um?

- **Versicherungsnehmer („VN“)**
Das Kind wird als VN im Antrag genannt.
- **Einmalbeitrag durch den Vater**
Der Vater zahlt den Einmalbeitrag für den VN und bewirkt dadurch die Schenkung.
- **Versicherte Person („VP“)**
Der Vater wird VP.
- **Für den Tod des Vaters besteht ein widerrufliches Bezugsrecht zugunsten des Kindes.**
Im Antrag wird dem Kind das Bezugsrecht im Todesfall eingeräumt.
- **Unterschriften**
 - Der VN muss unterschreiben. Ist das Kind minderjährig, müssen beide Sorgeberechtigten unterschreiben.
 - Die VP muss ebenfalls unterschreiben (150 VVG)

Welche Unterstützung bietet Standard Life im Beratungsprozess des Vertriebspartners?



Tool: Steuertabellen (Anlage)

- Diese Steuerbeispiele können den Kunden im Beratungsgespräch neugierig auf das WeitBlick Produkt machen.



Tool: Beratungsfragebogen (Anlage)

- Der Beratungsfragebogen gibt dem Vertriebspartner Sicherheit. Er kann zusammen mit dem Kunden den Sachverhalt „beim Verschenken von WeitBlick“ professionell aufnehmen.
- Außerdem ist der Beratungsfragebogen eine wichtige Anlage für das Beratungsprotokoll.



Expertenwissen des Sales Consultants nutzen.

- Der Beratungsfragebogen kann zum Sales Consultant weitergeleitet werden.
- Der Sales Consultants kann auf dieser Sachverhaltsgrundlage dann eine entsprechende WeitBlick Lösung vorschlagen.
- Der Vertriebspartner muss also kein Experte für „2 VN und 2 VP“ sein.



„Interne Standard Life Hotline“ für besonders schwierige Fragen

- Der Vertriebspartner kann sich für besondere schwierige Fragen an den Sales Consultants wenden, dem eine „interne Standard Life Experten Hotline“ zur Verfügung steht.

**Schritt 6:
Wie können Sie Neukunden
im Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“
gewinnen?**

Wie kann der Vertriebspartner Neukunden im Geschäftsfeld „Vererben und Verschenken“ gewinnen (Beispiele)



Ehepartner als Neukunden gewinnen.

- Sehr leicht umzusetzen
- Im gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft besteht grundsätzlich Gütertrennung. D.h. der Ehepartner hat eigenes Vermögen und muss in Finanzberatung mit einbezogen werden



Kinder der Kunden als Neukunden gewinnen.

- Leicht umzusetzen
- WeitBlick ist als „Ankerprodukt“
- Bei größeren Vertriebsorganisationen ist Zugang zur Erbengeneration sehr wichtig, um Großteil der „Assets under Management“ in den nächsten 10 bis 20 Jahren nicht zu verlieren.



Zufriedene Kunden immer aktiv um Weiterempfehlung im Freundes- und Bekanntenkreis bitten.

- Leicht umzusetzen.
- Nichts ist effizienter als „Weiterempfehlungsmarketing“.



Aktives Netzwerk mit Fachanwälten für Erbrecht, Notaren und Steuerberatern.

- Ein Ziel könnte aktives Vermitteln von Kunden untereinander sein.
- „Chemie“ muss stimmen.
- Aktivität und der Ertrag ist im Neukundengeschäft ungewiss.

Regionale Sparringspartner für Ihre Berater

Ansprechpartner Business Writer

The image features a map of Germany with 16 regional callouts. Each callout consists of a small portrait of a sales consultant. The callouts are arranged in two columns: six on the left and six on the right. At the bottom center of the map, there is a larger portrait of a woman and a QR code. Lines connect the callouts to their respective names and titles listed around the map.

<p>Michael Franke Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>		<p>Ilja Kunde Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>
<p>Hannes Molkenthin Strategic Relationship & Sales Consultant</p>		<p>Andreas Schmitt Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>
<p>Ludger Bräutigam Senior Sales Consultant (B.A.) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>		<p>Timo Röhr Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>
<p>Francesco Lo Cicero Senior Sales Consultant, Dipl.-Kfm. (FH) und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>		<p>Florian Heck Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH), Versicherungsfachmann (IHK)</p>
<p>Wulf Pade Strategic Relationship & Sales Consultant und Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe (IHK)</p>		<p>Tobias Müller Sales Consultant, Betriebswirt (VWA) und Versicherungsfachmann (BMV)</p>
<p>Michael Schiffner Senior Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>		<p>Thorsten Kratzer Strategic Relationship & Sales Consultant und zertifizierter Spezialist für Ruhestandsplanung (FH)</p>

Ihr direkter Weg zu unseren Sales Consultants (oder über das Gesellschaftsportal Ihres Anbieters)

Es handelt sich um eine allgemeine Betrachtung und Darstellung und keine rechtliche Beratung im Einzelfall.

Die Ausführungen sind auch nicht abschließend und können sich durch neue Gesetze und/oder neue Rechtsprechung ändern. Diese Präsentation wurde sorgfältig erstellt, es kann aber keine Haftung hierfür übernommen werden.

Bei der Durchführung der hier angesprochenen Gestaltungen sollte immer individuelle rechtliche und steuerliche Beratung eingeholt werden.

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutrale Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Ihr Verständnis, dass wir teilweise aus Platzgründen oder dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

Danke

Vorname Nachname

Position

vorname.nachname@standardlife.de

+49 1234 567 890

Standard Life Versicherung Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International DAC
Lyoner Straße 9, 60528 Frankfurt/Main | www.standardlife.de

Wir möchten Menschen jeden Geschlechts gleichermaßen ansprechen und wählen daher neutral Schreibweisen, wo es uns möglich ist. Jedoch bitten wir um Verständnis, dass wir teilweise dem Lesefluss zuliebe nur die binäre oder auch nur die männliche Schreibweise verwenden.

© 2024 Standard Life. Alle Rechte vorbehalten.