

Wie ich zum Experten für Private Insuring wurde

von Walter Feil

Meine berufliche Entwicklung bot mir die Möglichkeit, Kompetenzen auf drei Fachgebieten zu erwerben, die sich zur Gestaltung eines Private-Insuring-Konzeptes gut ergänzen.

1. Steuerliche Grundlagen:

Während meiner Berufsausbildung in einer Steuerkanzlei gewöhnte ich mich daran, auch komplexe Steuergesetze zu lesen und zu interpretieren.

2. Versicherungsmakler:

Als Versicherungsmakler lag mein Fokus darauf, die steuerliche Begünstigung von Lebensversicherungen zu nutzen, früher hauptsächlich in Zusammenhang mit Baufinanzierungen. Seinerzeit bestand noch die Möglichkeit, ein ganz normales Eigenheim mit wenig Aufwand als steuerliches „Zweifamilienhaus“ auszuweisen. Damit waren sämtliche Zinsen für die Finanzierung steuerlich abzugsfähig – die Erträge im Versicherungsvertrag aber steuerfrei. Dies führte in der Belastungsrechnung der Bauherren zu einer erheblichen Reduzierung des Netto-Aufwandes „nach Steuern“.

In der Folge suchte ich nach Möglichkeiten, die Steuerbegünstigung von Lebensversicherungen für den Vermögensaufbau meiner Kunden zu nutzen. Besonders fasziniert mich bis heute die Regelung, dass Auszahlungen im Versicherungsfall vollständig steuerfrei erfolgen. Um dies zu nutzen, suchte ich nach Versicherungstarifen, die eine sehr lange Laufzeit ermöglichen, die länger liefen als die gemäß statistischer Wahrscheinlichkeit zu erwartende Lebensdauer der Kunden. Bei den Versicherungen in Deutschland wurde ich nicht fündig. Wohl aber in Luxemburg und in Liechtenstein, wo fast alle großen deutschen Versicherungsunternehmen Ableger hatten. Als ich aber deren Tarife studierte, wurde mir schnell klar, dass sie zwar einerseits die Möglichkeiten des deutschen Steuerrechtes besser nutzten, andererseits jedoch fast immer mit hohen Kosten befrachtet waren. Ich begann, die Bedingungen dieser Tarife zu verhandeln. Einige Versicherer gingen darauf ein. Daraus entstanden Lebensversicherungstarife, die in einigen Details (vor allem bei den Kosten) kundenfreundlicher waren als die Standardangebote.

3. Investment-Research:

Seit 1985 befasste ich mich zusätzlich mit dem Vermögensaufbau über Investmentfonds. Zahlreiche internationale Investmenthäuser stellen mir ihre für professionelle Marktteilnehmer bestimmten Informationen zur Verfügung. Zusätzlich werte ich die kostenpflichtigen Dossiers der in London ansässigen Research-Gruppe „Capital-Economics“ aus, die unabhängig von jedem Investmenthaus arbeitet. Meine Schlussfolgerungen aus der Auswertung dieser Informationen fließen unter Anderem in die Allokation der drei Musterdepots ein, die auf der Webseite www.private-insuring.de (unter Musterportfolios / <https://private-insuring.de/musterportfolios-beim-private-insuring/>) veröffentlicht sind.

Drei Wissensgebiete – ein Anlageprodukt

Mit der Verbindung der drei Wissensgebiete Steuern, Funktionsweise von Versicherungen und Investmentmöglichkeiten lässt sich eine kundenfreundliche Art der Vermögensanlage im Rechtsrahmen einer langfristig steuerbegünstigten Lebensversicherung gestalten.

Eigeninitiative verbessert die Konditionen für die Kunden

Je länger ich als Makler tätig war, desto weniger habe ich mich damit zufrieden gegeben, Versicherungstarife einfach so, wie sie mir von den Unternehmen vorgesetzt werden, zu vermitteln. Als Makler bin ich Interessenvertreter des Kunden und damit gefordert, den bestmöglichen Tarif für die

jeweilige Situation zu vermitteln. Im Bereich der Industrieversicherungsmakler ist es schon seit langem üblich, dass ein Makler die Tarifangebote der Versicherer gemäß dem Bedarf seiner Kunden verhandelt und verbessert. Warum sollte dies nicht auch im Bereich der Lebens- und Rentenversicherungen möglich sein?

In vielen Konferenzen mit Versicherungsunternehmen im benachbarten europäischen Ausland habe ich gemäß diesem Ziel Versicherungstarife verhandelt, die sich in einigen Punkten von den gängigen Tarifen unterscheiden. Das jüngste Ergebnis aus dieser Entwicklungsarbeit ist der Tarif LVL70 Private Insuring, der meinen Vorstellungen bezüglich eines kundenfreundlichen „Private-Insuring-Tarifs“ sehr nahekommt.

Ich nenne solche Tarife zur Unterscheidung von den gängigen Lebens- und Rentenversicherungstarifen „Private Insuring“, weil sie sich in vielen Punkten von den Massenprodukten unterscheiden: Sie sind transparenter, kostengünstiger, flexibler – und nutzen den Rechtsrahmen der Steuergesetzgebung deutlich konsequenter.