

Hamburg, 23. Juli 2008

Total besteuert:

Der Countdown läuft: Die Abgeltungsteuer auf Zinsen und Kapitalerträge kommt

Wie und mit welchen Produkten für die unterschiedlichen Kundengruppen Banken auf das neue Gesetz reagieren

Von Kai Förderer

Zum 1. Januar 2009 wird in Deutschland die Abgeltungsteuer für Kapitalvermögen (§20 EstG) eingeführt. Sie tritt an die Stelle der bisherigen Kapitalertragsteuer und beträgt 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer, in der Summe höchstens knapp 28 Prozent. Die bevorstehende Einführung macht kreativ: Banken und Finanzdienstleister haben neue Anlageprodukte erfunden, mit denen Anleger noch lange von der alten - teilweise vorteilhafteren - Steuerregelung profitieren können. Doch die Werbekampagnen gehen an vielen Menschen vorbei. Mehrere Studien zeigen, dass nur etwa jeder Fünfte den Abschluss neuer Geldanlagen plant. Gleiches gilt für das Aufstocken oder Umschichten bereits bestehender Anlagen. Ein weiteres Fünftel der Befragten will seine Anlagestrategie trotz Abgeltungsteuer nicht ändern. Die Mehrheit der Befragten hat von der neuen Steuer sogar noch nicht einmal gehört. Wichtig ist, dass man im Rahmen eines Beratungsgesprächs die komplexe Abgeltungsteuer für den Kunden einfach und verständlich darstellt und auch entsprechend nachvollziehbare Lösungen parat hält. In den Beratungsansätzen und Gesprächsleitfäden für die entsprechenden Kundengruppen gibt es interessante Entwicklungen. Diese unterschiedlichen Themenschwerpunkte werden auch über den 31.12.2008 hinaus relevant sein.

Das Ziel Steuern zu sparen, ergibt nur dann Sinn, wenn die Bruttorendite – auch nach Kosten, aber vor Steuern – attraktiv ist.

Das setzt das Angebot und die Auswahl optimaler Produkte voraus, die je nach Anlagesumme variieren.

Im Retailvertrieb, also bei einer Anlagesumme von weniger als 100.000 Euro, wurden jüngst vor allem drei Produktgruppen angeboten und verkauft: (Dach-) Fonds, Zertifikate und die abgeltungsteuerfreien Riesterverträge. Bei den (Dach-) Fonds beispielsweise liegt der Fokus auf der Investition vor dem 31. Dezember 2008 und der Nutzung des Bestandschutzes für steuerfreie Wertentwicklungen nach der Haltedauer von 12 Monaten.

Von einigen Banken werden vermehrt Dachfonds empfohlen, da der Kunde bei ihnen – im Gegensatz zu Direktinvestments in Fonds – nicht selbst auf Marktbewegungen reagieren muss, sondern dies die Dachfondsmanager innerhalb des Fonds tun können. Zunächst ist ein Run auf Aktien und Aktienfonds vor Ende dieses Jahres zu erwarten. Möglicherweise steht dem Dax eine kleine Sonderhaushalt bevor, die auf die ablaufende

Frist zurückzuführen ist, denn die Kursgewinne aus diesen Investments können Jahre oder Jahrzehnte später noch steuerfrei vereinnahmt werden.

In der Vertriebssteuerung von Affluentkunden – also bei einer Anlagensumme ab etwa 100.000 Euro – werden folgende Produktgruppen angeboten und verkauft: Vermögensverwaltungsfonds, Direktanlagen und auch fondsgebundene Rentenversicherungen. Bei den Direktanlagen spielen die aktuellen Marktgegebenheiten sowohl dem Bankmitarbeiter als auch dem Kunden in die Hände. Denn ein langfristiges Aktien- beziehungsweise Direktinvestment bis zum 31. Dezember 2008 lohnt sich nicht nur steuerlich, sondern auch wirtschaftlich. Nachdem das aktuelle Vorhaben einer Interessengruppe in der Regierung fehlschlug, die Fondssparpläne, wie in einigen anderen EU-Ländern, von der Abgeltungsteuer zu befreien, spricht dies auch für attraktive fondsgebundene Rentenversicherungen.

Private Banking

Beim Private Banking, also bei einer Anlagensumme ab etwa 0,5 Millionen Euro, ist die Vertriebssteuerung eine andere als in den beiden bereits erwähnten Segmenten. Hier sehen wir neben den Direktinvestments vor allem einen klaren Trend hin zu langfristigen ETF-Investments im Rahmen einer Portfoliooptimierung und -strukturierung.

In Abhängigkeit von Nettovermögen kann auch bereits im Private Banking über eine sinnvolle Investition in physische Edelmetalle, wie etwa in Gold, nachgedacht werden, weil diese auch künftig unter den § 23 EstG fallen und somit nach Ablauf der Haltedauer von 12 Monaten steuerfrei sind.

Alle erwähnten Themen gelten mehr oder weniger auch für die Wealth-Management-Kunden, also Kunden mit einer Anlagesumme von ab etwa fünf Millionen Euro. Einen besonderen Stellenwert haben bei diesen Kunden die Themen Auflegung von Asset-Wrappern, Depotübertragung ins Ausland oder auch die künftig steueroptimierte Allokation von Werbungskosten. Bei den Asset-Wrappern sind Entwicklungen im Markt bereits abgeschlossen.

Hierbei waren vor allem Investmentfondsauflagen, so genannte Publikumsfonds, und Auflegungen von Versicherungsmänteln zu beobachten, die gegebenenfalls aber auch künftig ihre Attraktivität nicht vollständig verlieren, zum Beispiel im Rahmen des Werbungskostenabzugs innerhalb der verschiedenen Asset-Wrappern.

Pressekontakt:

Nielsen+Partner Unternehmensberater GmbH
Frau Sylvia Kleinhans
Dornbusch 2
20095 Hamburg
Tel. +49 40 36 98 35 – 20
Fax: +49 40 36 98 35 – 33
E-Mail: kleinhans@nundp.com