

denken geben

zen: Die Auszahlung war oft steuerfrei, da direkte Nachkommen in zahlreichen Kantonen von der Erbschaftsteuer befreit sind. Doch seit einem Bundesgerichtsentscheid vom Juni 2005 und der darauf folgenden Empfehlung der Schweizerischen Steuerkonferenz erfolgt die Besteuerung der Rückgewährsumme einheitlich: 40 Prozent der Rückgewährsumme, die im Todesfall an die Erben ausbezahlt wird, unterliegen dem Vorsorgetarif, wie er auch bei der Auszahlung von Kapital aus der Pensionskasse oder der Säule 3a angewandt wird. Die restlichen 60 Prozent unterliegen der Erbschaftsteuer, was wiederum heisst, dass je nach Kanton und Verwandtschaftsgrad zumindest 60 Prozent der Rückgewährsumme steuerfrei sind.

Ein Geschäft, das mehrere Nachteile hat

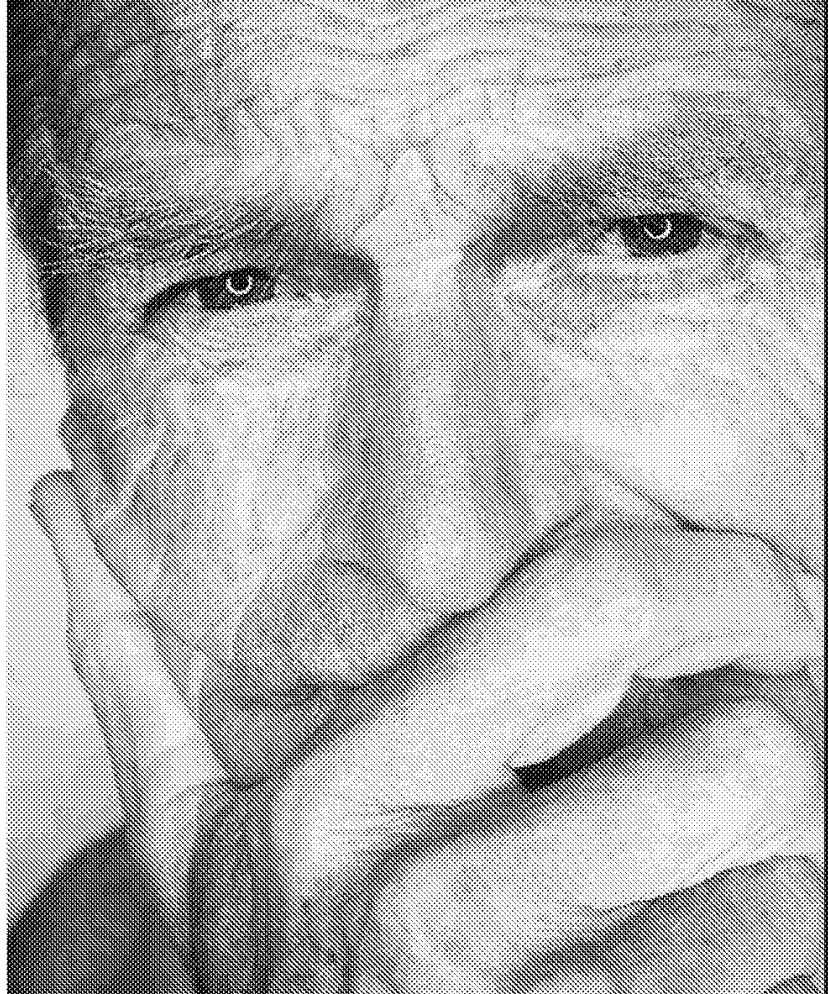
Doch damit ist der Ärger mit den Steuern noch nicht vorbei. Bei einer Police ohne Rückgewähr zahlt man nämlich auch keine Vermögenssteuer, während in rund der Hälfte der Kantone der Rückkaufwert einer Leibrente mit Rückgewähr als Vermögen zu versteuern ist. Und schliesslich ist beim Kauf einer Leibrente mit Rückgewähr eine Stempelsteuer von 2,5 Prozent zu bezahlen, sofern die Rente mit einer einmaligen Prämie bezahlt wird. Bei der Leibrente ohne Rückgewähr fällt diese Steuer weg.

Bütikofer hat also gleich in mehrfacher Hinsicht ein schlechtes Geschäft abgeschlossen. Mit einer Leibrente ohne Rückgewähr hätte er mehr Rente bekommen und weder Stempel- noch Vermögenssteuer abliefern müssen.

Die Versicherer fürchten Streitereien mit den Erben

Doch Bütikofer ist kein Einzelfall. Denn die Schweizer schliessen immer noch mehrheitlich Leibrenten mit Rückgewähr ab. «In den letzten drei Jahren wurde bei Swiss Life keine einzige sofort beginnende Leibrentenversicherung abgeschlossen, bei der die Rückgewähr ausgeschlossen war», erklärt Frank Keidel, Sprecher des grössten Anbieters Swiss Life. Bei der Helvetia haben diese Policen einen Anteil von 14 Prozent. Und wer bei der Winterthur eine Leibrente ohne Rückgewähr abschliesst, muss schriftlich bestätigen, «dass er sich bewusst ist, dass im Todesfall keine Leistungen fällig werden».

Die Winterthur will so ausschliessen, dass Missverständnisse aufkommen. Schliesst nämlich eine ältere Person eine Rentenversicherung ohne Rückgewähr ab, melden sich nach dem Tod nicht selten Erben zu Wort. Das zieht viele Diskussionen nach sich und im schlimmsten Fall einen Rechtsstreit. Das wollen die Versicherer vermeiden.



Wer eine höhere Leibrente will, sollte die Variante ohne Rückgewähr wählen.

LEIBRENTEN IM VERGLEICH

Anbieter	Jährliche Rente inkl. Überschuss		Differenz pro Jahr	
	ohne Rückgewähr	mit Rückgewähr	CHF	in %
Nationale	12.340	1.0095	2.245	12,24
Swiss Life	18.128	1.5816	2.372	13,04
Zürich	18.081	1.5702	2.289	12,66
Helvetia	19.059	1.5680	2.379	13,17
Basler	18.007	1.5483	2.524	14,02
Vaudoise	17.406	1.5180	2.306	13,19
Winterthur	17.197	1.5594	1.603	9,32
Pax	16.365	1.4125	2.240	13,69

Beispiel: Mann, 65 Jahre, Einkommensklasse 355 000 Franken.
Quelle: www.vorhilfe.ch

Es geht auch ohne versteckte Zahlungen

VERMÖGENSVERWALTUNG Neue Anbieter wollen klare Verhältnisse: Sie zahlen alle Retrozessionen an die Kunden zurück. Transparenz als Marketinginstrument.

VON ANDREAS KOHLI

Letztes Jahr hat das Bundesgericht entschieden, dass Retrozessionen, die Vermögensverwalter beim Kauf von Fonds und Aktien von einer Bank erhalten, den Kunden zustehen (siehe Box). Dieser Entscheid hat nun Folgen: Er lockt Anbieter auf den Markt, die reinen Tisch machen. Zu ihnen gehört die Winterthurer Vermögenspartner AG. Sie vergütet ausnahmslos alle Retrozessionen.

«Damit sorgen wir dafür, dass wir mit dem Kunden im selben Boot sitzen und keine zuwiderlaufenden Interessen verfolgen können», sagt Partner Florian Schubiger. Sein Kollege Damian Gliott ergänzt: «Wir setzen uns selbst eine Schranke. Die Versuchung, für den Kunden jene Produkte auszuwählen, welche für uns die höchsten Retrozessionen abwerfen, ist ausgeschaltet.»

Retrozessionen machen bei Vermögensverwaltern bis zu einem Drittel des Einkommens aus. «Indem wir darauf verzichten, erhoffen wir uns einen Marketingeffekt», sagt Gliott. Die Gebühren der Vermögenspartner AG sind deswegen aber nicht höher als bei anderen, sie bewegen sich mit 0,55 bis 1,15 Prozent im Durchschnitt.

Alles zurück zum Kunden: «Die einzig richtige Lösung»

Für Hans Geiger, Bankenprofessor an der Universität Zürich, ist das «die einzig saubere Lösung». Das Bundesgericht habe offensichtlich Bewegung ins Geschäft gebracht. Dies gilt vor allem für die Bestandspflegekommissionen. Das sind Rückvergütungen eines Teils der Verwaltungsgebühren von Finanzprodukten. Schubiger und Gliott vergüten auch diese den Kunden. Individuell, nicht pauschal.

Das geht dem Verband der Vermögensverwalter zu weit. Die Bestandspflegekommissionen weiterzuleiten, widerspreche den Transparenzrichtlinien der Swiss Funds Association (SFA), sagt Alexander Rabian, Chef der Selbstregulierungsorganisation. Die relative Gleichbehandlung aller Anleger sei nicht mehr gewährleistet. Individuelle Rückvergütung sei fast nicht möglich, sagt Thomas Metzger vom Vermögenszentrum (VZ), «es gibt keinen fairen Schlüssel». Das VZ leite die Kommissionen im Rahmen eines Mandates mit Anlagefonds deshalb über vergünstigte Verwaltungstarife an den Kunden weiter.

Anwältin Monika Roth ist Expertin auf dem Gebiet der Retrozessionen. Ihre Meinung dazu: «Die Bestandspflegekommissionen gehören dem Kunden, sofern ein Auftragsverhältnis zwischen ihm und der beratenden Bank besteht.» Die Praxis des SFA sei

RETROZESIONEN SCHAFFEN INTERESSENKONFLIKTE

Banken erheben bei Börsengeschäften Courtlagen, Fondsgesellschaften erheben Verwaltungsgebühren. Wenn sie einen Teil dieser Einnahmen dem Vermögensverwalter zukommen lassen, der ihre Finanzprodukte verkauft, spricht man von Retrozessionen. Vermögensverwalter müssen sie dem Kunden abliefern. Das hat das Bundesgericht vor etwas mehr als einem Jahr entschieden. Es sei denn, der Kunde verzichtet freiwillig darauf.

Studien zufolge liefern 81 Prozent der Vermögensverwalter ihre Retrozessionen nicht an die Kunden weiter. Fast 40 Prozent legen sie den Kunden nicht ein-

mal offen, wie eine Untersuchung des Swiss Banking Institute in Zürich ergab.

Der Vermögensverwalter gerät durch Retrozessionen in einen Interessenkonflikt: Er hat einen Anreiz, den Kunden nicht jene Anlage zu verkaufen, die am meisten Rendite abwirft, sondern jene, mit der er selbst am meisten verdient. «Als Kunde wäre ich am glücklichsten, wenn mein Vermögensverwalter gar keine Retrozessionen erhalten würde», sagt Bankenprofessor Hans Geiger. «Denn solange er etwas erhält, weiss ich nie sicher, weshalb er mir genau dieses oder jenes Finanzprodukt verkauft.»

«mehr als zweifelhaft», schreibt sie in ihrem neuen Buch.

CASH weiss: Die Diskussion dürfte vor Gericht weitergeführt werden. Denn das Urteil des Bundesgerichts

hat Klagen von Kunden ausgelöst, die von ihrer Bank Geld zurückverlangen. «Es gibt offenbar hängige Verfahren, wohl aber weniger als zunächst erwartet», bestätigt Roth.