

# Dynamischer Versicherungsplatz

## SICHERHEIT

Die Versicherungsindustrie hat sich in Liechtenstein gut etabliert. Nun tritt eine Konsolidierungsphase ein. Zeit, noch unausgeschöpftes Potenzial zu aktivieren.



**W**arum der Standort Liechtenstein für Versicherer interessant ist? „Zum einen, weil es das einzige Land ist mit Zugang zum gesamten europäischen Markt“, sagt Caroline Voigt. Zugleich führt die Geschäftsführerin des liechtensteiner Versicherungsverbands (LVV) das moderne, unternehmerfreundliche Steuersystem an. Dies verbunden mit einer stabilen und liberalen Wirtschaftsordnung, die Produktinnovationen fördere. 2010 hatten in Liechtenstein 40 Versicherungsgesellschaften ihre Zelte aufgeschlagen. Die Prämieinnahmen haben sich innerhalb von fünf Jahren mehr als verdoppelt: von 4,21 Milliarden Franken im Jahr 2005 auf 9,42 Milliarden im Jahr 2010. Die liechtensteinischen Versicherer vertreiben ihre Produkte in EU-Länder wie Großbritannien, Italien oder Deutschland sowie in die Schweiz.

**Sichere, innovative und flexible** Versicherungslösungen, die auf die rechtlichen und steuerlichen Gesetzgebungen der Zielländer zugeschnitten werden, sind Hauptgrund für den Erfolg und das Wachstum des Versicherungsplatzes Liechtenstein. Der Grundstein wurde mit dem EWR-Beitritt Liechtensteins 1995 gelegt, 1997 folgte das Direktversicherungsabkommen mit der Schweiz. Die ersten Jahre verliefen noch zögerlich. Jedoch ab 2005 setzte ein deutlicher

Aufschwung ein, wie die Zahlen zeigen. Die Anzahl der Mitarbeiter in den Versicherungsgesellschaften stieg innerhalb von fünf Jahren von 182 auf 510 an, ein Wachstum von beinahe 300 Prozent. Erheblich auch die Steigerung der von den Versicherungen verwalteten Kapitalanlagen: 2005 machten die Anlagen über Lebens-



In der liechtensteinischen Versicherungslandschaft setzt man bewusst auf Qualität und nicht auf Quantität, so **Mario Gassner**, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Finanzmarktaufsicht (FMA).

versicherungen erst 8,5 Milliarden Franken aus, Ende 2010 betrug das Volumen 29,5 Milliarden Franken.

**Im Unterschied zu** den anderen Branchen des Finanzdienstleistungsplatzes konnte die Versicherungswirtschaft von der internationalen Steuerdiskussion sogar profitieren: Fondsgebundene Lebensversicherungen entpuppten sich als interessante Produkte für vermögende Kunden, die im Rahmen von Steueramnestien ihre vorher nicht versteuerten Vermögen deklarierten. Diese Art Lebensversicherungen gilt als attraktiv, weil die private Vorsorge in der Regel von den Staaten gefördert und zumeist steuerlich begünstigt wird. Allerdings sorgt die Steuerdebatte auch in diesem Bereich für Forderungen nach Privilegienabbau und weiteren Regulierungen, die in den nächsten Jahren möglicherweise auch das Geschäft der liechtensteinischen Versicherungsunternehmen beeinflussen werden. Das Versicherungsgeheimnis jedenfalls steht, wie das Bankkundengeheimnis, in verschiedenen Ländern ebenfalls zur Debatte.

**Der LVV bleibt** entsprechend realistisch und erwartet eine Phase der Konsolidierung, nachdem die internationale Wirtschaftskrise Gelder in die Versicherungsbranche gespült hatte. 2011 zeichnet sich eine Abflachung des Wachstums ab. „Doch das Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft“, sagt Philippe Moser, Präsident des LVV.

So sei Liechtenstein nicht nur ein guter Platz für Lebensversicherer, sondern ebenso für Sachversicherungen europaweit. Moser sieht zudem Möglichkeiten für außereuropäische Versicherer, zugleich könne sich Liechtenstein als Standort für internationale Pensionsfonds positionieren.

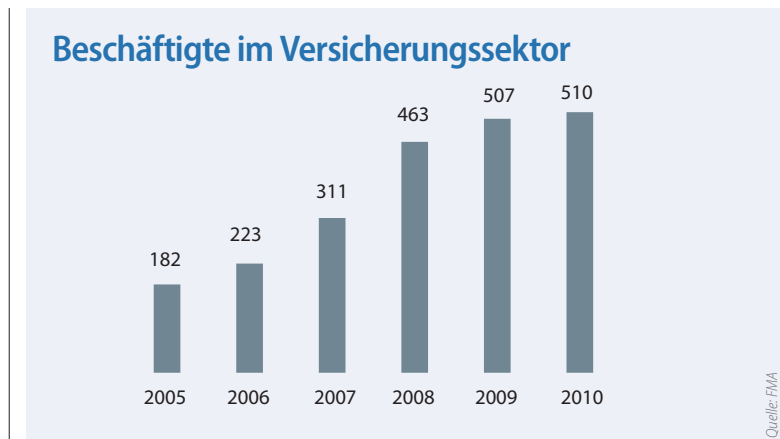
**Tatsächlich hat Liechtenstein** eine gute Ausgangslage, um im jungen Wachstumsmarkt Pensionsfondslösungen mitzuspielen. Seit zwei Jahrzehnten ist das Know-how im Bereich der betrieblichen Vorsorge gewachsen. So gibt es im Fürstentum seit 1989 die obligatorische berufliche Vorsorge. Und seit 2007 gilt mit dem neuen Pensionsfondsgesetz im EWR-Land die EU-Richtlinie für Betriebsrenten. „Damit kann ein Unternehmen alle seine in der EU beschäftigten Arbeitnehmer in einem einzigen Pensionsfonds versichern. Zum Beispiel mit Sitz in Vaduz“, sagt Mario Gassner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA).

**Die FMA ist** die Aufsichtsbehörde für die sechs Pensionsfonds, die sich bislang für Liechtenstein als Domizilland entschieden haben. Sie haben 2010 rund 82,6 Millionen Franken an Bruttoprämien eingenommen, das Vorsorgekapital und die Rückstellungen beliefen sich auf 273,2 Millionen Franken. Das ist noch nicht gerade viel, immerhin sprechen Experten weltweit von einem Billionen-

markt. Doch verfügt der Finanzplatz Liechtenstein als Standort für das neue Finanzprodukt über gute Argumente. Keine drei Wochen ließ denn auch der erste Pensionsfonds auf sich warten. Die LV 1871 legte ihn im März 2007 in Vaduz auf. Münchens älteste Versicherungsgesellschaft gilt als Trendsetter für solide Versorgungskonzepte.

**Liechtenstein hält sich** eng an den Wortlaut der EU-Pensionsfondsrichtlinie, das lässt Spielräume bei der Kapitalanlage: In Deutschland löst eine vorübergehende Unterdeckung von mehr als fünf Prozent eine Nachschusspflicht aus, was zu einer konservativen Anlagestrategie zwingt. Anders in Liechtenstein, wo die Versicherung flexibler reagieren und den Arbeitgebern mehr Planungssicherheit geben kann. In den höheren Renditechancen sehen Fachleute den großen Vorteil von Pensionsfonds, die auf paneuropäischer Ebene arbeiten.

**Um die höheren Risiken** abzufedern, verlangt die liechtensteinische Finanzmarktaufsicht ein „angemes-



Eine kontinuierliche Zunahme der Versicherungsgesellschaften bis 2008 macht den Versicherungssektor auch als Arbeitgeber immer bedeutender. Das erhöht die Verankerung der Versicherungswirtschaft im Land.

senes Risikomanagement“. Es gilt das Vorsichtsprinzip. Jedes dritte internationale Unternehmen wird bis 2015 europaweite Pensionskassenlösungen einsetzen.

**Bislang arbeiten zwar** fast ausschließlich Großunternehmen mit maßgeschneiderten, eigenen Lösungen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der Markt für den Mittelstand attraktiver wird, wenn Anbieter Lö-

sungen für die Allgemeinheit bieten – und der Wettbewerb zu Preissenkungen führt.

**Eine sehr mobile** Arbeitnehmergruppe sind Wissenschaftler: Sie benötigen Pensionslösungen, die die grenzübergreifende Mobilität fördern. Die EU-Kommission hat daher ein Projekt initiiert, um circa 2013 einen paneuropäischen Pensionsfonds für Wissenschaftler einzurichten.

**Einen Vorsprung dürfte** Liechtenstein auch bei den Aufsichtsregeln haben. Als erstes Land hat es eine Solvency-II-Lösung im Versicherungsaufsichtsgesetz vorgeschlagen. Solvency II, das ab 2013 gelten soll, ist ein Projekt der EU-Kommission. Damit müssen die Unternehmen erstmals für jedes einzelne Risiko Kapital unterlegen, das ihnen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten als Puffer dient, um ihre Kundenzusagen erfüllen zu können. Die Versicherungsindustrie in Europa steht insgesamt unter Druck. Die zunehmende Konsolidierung in den verschiedenen Sparten und die regulatorischen Anforderungen fordern alle, wobei die Bedeutung des Risikomanagements zunimmt.

**Die regulatorischen** Entwicklungen waren auch Thema beim Treffen der Geschäftsführer des europäischen und der deutschsprachigen Versicherungsverbände Mitte September 2011 in Vaduz. „Die Versicherer in Liechtenstein sind solide aufgestellt“, informierte LVV-Präsident Moser. Und die Nähe zwischen

## ANLAGESICHERHEIT

# VORSORGE LÖSUNGEN FÜR JEDES BUDGET

Knapp elf Jahre ist es her, dass Diplom-Volkswirt und Versicherungsaktuar Markus Brugger die PrismaLife AG gründete. Der Lebensversicherer bedient von Liechtenstein aus den deutschen und österreichischen Markt. Mit der Entwicklung von transparenten und flexiblen Vorsorgelösungen für jedes Budget ist das Unternehmen rasant gewachsen. Inzwischen hat sich die PrismaLife mit Todesfall-, Schutz- und Berufsunfähigkeitsversicherungen auch als Anbieter biometrischer Risiken einen Namen gemacht.

### Herr Brugger, in welchem Maße profitiert die PrismaLife als Lebensversicherer vom Standort Liechtenstein?

Liechtenstein hat als Versicherungsstandort jede Menge zu bieten. Seit 1995 gehört das Fürstentum dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) an. Anfang 1996 trat ein EU-konformes Versicherungsaufsichtsgesetz in Kraft, dem ein Jahr später die entsprechende Verordnung folgte. Als liechtensteinischer Lebensversicherer genießen wir den Vorteil, unsere Vorsorgeprodukte im gesamten EWR-Raum und

gleichzeitig in der Schweiz anbieten zu können. Dadurch können wir Kosten einsparen und sind außerdem in der Lage, unsere Produkte in den von uns bevorzugten Märkten zu vertreiben.

### Welche Vorteile hat der Versicherungsstandort Liechtenstein für deutsche Kunden?

Die Vorschriften zur Kapitalanlage entsprechen weitestgehend denen in Deutschland oder anderen Staaten der Europäischen Union. Wer meint, da sei Hexerei am Werk, der irrt gewaltig. Man findet bei uns auch keine so genannten „Zockerprodukte“. Wir bieten moderne, rentable Vorsorgelösungen für unterschiedliche Anlegertypen. Unsere deutschen Kunden finden bei uns Versicherungsprodukte, die sich den rechtlichen Vorgaben aus Deutschland anpassen. Unsere Fondspolizen sind deshalb steuerlich privilegiert, weil sie ein rechtskonformes Instrument zur Vermeidung der Abgeltungsteuer darstellen. Die liechtensteinischen Versicherungs- und Sorgfaltspflichtgesetze bieten den Kunden eine solide Basis, die in ihrer Strenge manche andere nationale Gesetzgebung in der

EU übertrifft. Wussten Sie übrigens, dass Liechtenstein über das modernste Versicherungsrecht im Europäischen Wirtschaftsraum verfügt? Einen weiteren entscheidenden Vorteil sehe ich in der Nähe zur Finanzmarktaufsicht. Diese Nähe



PrismaLife-Chef Markus Brugger: „Wir bieten moderne, rentable Vorsorgelösungen für unterschiedliche Anlegertypen, die dem deutschen Recht angepasst sind.“

macht eine intensive Kommunikation, kurze Amtswege und rasche Entscheidungen möglich. Davon profitieren letztlich unsere Kunden. Ein weiterer Vorteil ist die Finanzstärke. Neben den Banken sind auch die liechtensteinischen Lebensversicherer für ihre starke Finanzkraft bekannt. Unsere Solvenzquote betrug zum 31. Dezember 2010 genau 1.135 Prozent. Die PrismaLife verfügt also über 11,35 mal so viel Eigenkapital, wie von der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein gefordert.

### Welche Kundenbedürfnisse bedient die PrismaLife?

Wir bedienen keine bestimmte Nische, sondern bieten Vorsorgelösungen für jedes Budget und alle Anlegertypen. Für unsere Retailkunden stehen Einfachheit, Flexibilität und Sicherheit des Vorsorgeproduktes im Vordergrund. Unseren vermögenden Kunden bieten wir angemessene Individualität, eine weitreichende Anlagefreiheit, Produkte für die private Altersvorsorge und Durchführungswege für die betriebliche Altersvorsorge.

Weitere Informationen unter: [www.primalife.com](http://www.primalife.com)

einer international verankerten Finanzmarktaufsicht (FMA) und den Unternehmen helfe, mögliche Chancen wahrzunehmen. 21 Lebensversicherer bilden den stärksten Pfeiler. Gefolgt von 14 Schadensversicherern, meist spezialisiert auf die Deckung von Großereignissen und Sonderisiken, wie die Kunstversicherung. Zudem ist Liechtenstein Standort für Captives, die von hier aus die Tochtergesellschaften und Niederlassungen ihrer Muttergesellschaften sowohl in der Schweiz als auch im gesamten EWR-Raum versichern. Die sieben Direktversicherer und fünf Rückversicherer sind weitgehend sehr große, renommierte Konzerne. Dabei setze man bewusst auf Qualität und nicht auf Quantität, sagt FMA-Chef Gassner.

**Für einen attraktiven** und nachhaltigen Versicherungsplatz ist eine gute Abkommenspolitik Liechtensteins wichtig. „Wir brauchen offene Märkte. Doppelbesteuerungsabkommen in Europa und besonders mit den Nachbarländern sind zentral, um im internationalen Wettbewerb mitzumischen“, unterstreicht Philippe Moser. Im Wettbewerb der Versicherungen untereinander und mit anderen Finanzsektoren braucht es zugleich aber hoch qualifizierte Mitarbeiter. Die Aus- und Weiterbildung ist in Liechtenstein ganz entscheidend. In diesem Bereich arbeitet der LVV eng mit der Universität Liechtenstein zusammen.

**94 Prozent** der eingenommenen Prämien entfielen 2010 auf Lebensversicherungen. Die Versicherungsunternehmen vertreiben von Liechtenstein aus eine Bandbreite an Produkten: von der 30 Euro-Sparversicherung über Variable Annuities bis zur vermögensgebundenen Lebensversicherung. Das Land legt Wert auf seine wirtschaftspolitische Unabhängigkeit und Sicherung der Standortvorteile für die Versicherungswirtschaft. So gibt es mehrere Gründe, sich mit liechtensteinischen Lebensversicherungen zu befassen, darunter das Konkursprivileg und das Versicherungsgeheimnis. Letzteres dient vor allem der Diskretion. Der Insolvenzschutz soll das Vermögen einer Lebensversicherung für die Familie erhalten und vor Beharrlichkeiten Dritter bewahren. Das Versicherungsrecht gestattet auch die Begünstigung nichtehelicher Lebenspartner. Der Schutz einer Altersvorsorge hat in Liechtenstein – wie auch der Schweiz – ein höheres Gewicht als die Interessen eventueller Gläubiger.

**Neben Immobilien** sind Lebensversicherungen heute die wichtigste Form der Altersvorsorge in Deutschland. Swiss Life gehört zu den führenden Unternehmen in Europa, geht es um Vorsorge und Nachlassplanung für internationale Privatkunden. Auch von Liechtenstein aus bietet die Private Placement Life Insurance anspruchsvollen Privatkunden Lösungen an, die Vermögensverwaltung mit erstklassiger Lebensversicherung verbinden. Anleger- und Vermögensschutz spielen eine zentrale Rolle. Für Lebensversicherungs-Policen von der Stange zur

Absicherung biometrischer Risiken für jedes Budget, wie sie PrismaLife anbietet, kommt die Kostenfrage hinzu. CEO Markus Brugger weiß, dass das Thema Kosten für die Verbraucher immer wichtiger wird. Immerhin hat das Deutsche Finanz-Service-Institut (DFSI) dem Versicherer Anfang Oktober erst das Gütesiegel „Höchste Transparenz“ verliehen.

**Die Versicherer nehmen** die Sorgfaltspflicht sehr ernst. Die Finanzmarktaufsicht überprüft laufend auch Solvenz und Geschäftsplan der Versicherungsunternehmen. Die Kapitalanlagen für fondsgebun-

dene Rentenversicherungen sind streng reglementiert. Zugleich besteht Anlagefreiheit. Liechtensteins Versicherer dürfen daher in Spezialmärkte investieren: etwa in Gold- oder Rohstoff-Fonds. Auch diese Flexibilität sei ein großer Vorteil, sagt Dietmar Noelle, Geschäftsleitung Quantum Leben, die sich auf den B2B-Markt spezialisiert hat. „Die Zukunft gehört transparenten und nachhaltigen Vorsorgelösungen, die rechts- und steuerkonform sind und den Kunden gewisse Flexibilität bieten“, fasst LVV-Präsident Philippe Moser zusammen.

**LEBENSVERSICHERUNG**

**PROBLEME IN CHANCEN WANDELN**

Der konstant steigende Goldpreis, der immer günstigere Dollar, die europäische Schuldenkrise genauso wie Klimawandel, immer regelmässiger eintretende Naturkatastrophen und vieles mehr zeigen wieder einmal, wie wichtig flexible Versicherungsmodelle sind. Versicherungshäuser, die sich genau darauf spezialisieren, sind daher im Aufwind. Quantum Leben, der unabhängige liechtensteiner Versicherer, bietet maßgefertigte Lebens- und Rentenversicherungen quer durch den Europäischen Wirtschaftsraum und die Schweiz an.

„Die Herausforderungen, mit denen der Makler zu kämpfen hat, sind in den vergangenen Jahren drastisch angestiegen. Der administrative Aufwand ist inzwischen ungeheuerlich“, sagt Dietmar Noelle, Geschäftsleitung der Quantum. „Wertvolle Zeit für die Akquisition neuer Kunden geht dadurch verloren. Die Zeit, die der Makler mit seinem Kunden verbringt, ist somit deutlich reduziert. Wenn der Makler dann bei seinem Kunden sitzt und Interesse wecken möchte, muss sich sein Produkt radikal vom Einerlei der Marktes unterscheiden und die aktuelle wirtschaftliche Lage berücksichtigen.“

Die günstige Gesetzeslage im Fürstentum Liechtenstein erlaubt es den ansässigen Lebensversicherern, ihre Produkte auf die Risiko- und Investitionsbedürfnisse der jeweiligen Kunden anzupassen und wenn gewünscht, flexibel auf veränderte Kundenbedürfnisse und Marktbedingungen zu reagieren. Liechtenstein bietet den ansässigen

Versicherungshäusern im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherungen den größtmöglichen Spielraum hinsichtlich der Anlageklassen. Dies führte in den vergangenen Jahren zu einer verstärkten Nachfrage von Maklerunternehmen, die diesen Vorteil als Zukunftsmodell erkannt haben.

In Liechtenstein bestehen keine Anlagebeschränkungen dank der gesetzlich geregelten Anlagefreiheit.

„Immer mehr Broker nutzen diese Freiheit, um Anlagen in echten Sachwerten, wie zum Beispiel Gold, Silber, Schiffs- und Flugzeugbeteiligungen, anzubieten“, sagt Martina Hochfellner, Leiterin Investment der Quantum.

„In den vergangenen Jahren haben wir eine deutliche Zunahme an Invest-

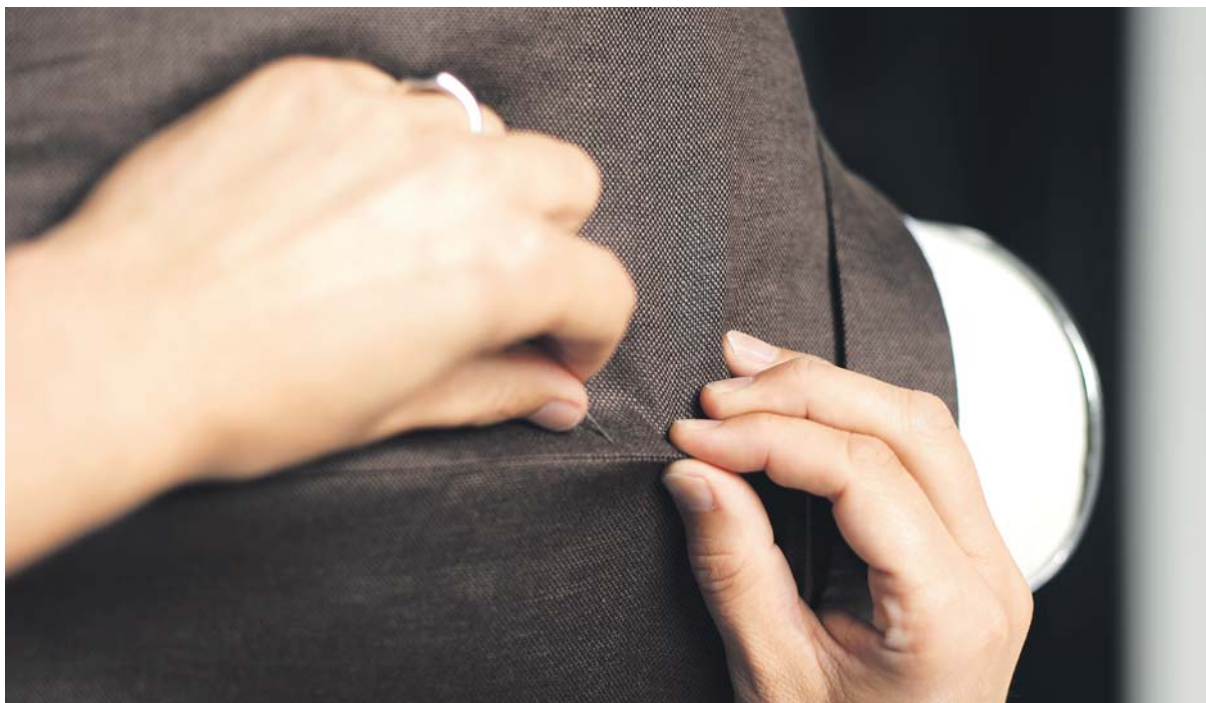
ments in Edelmetallfonds gesehen. Die Anlagefreiheit Liechtensteins ermöglicht es dem Kunden, 100 Prozent seines Investments zum Beispiel in Gold zu investieren und sich dieses bei Beendigung der Police bar auszahlen zu lassen.“

Aber nicht nur physische Metalle erfreuen sich großer Beliebtheit. Das Bedürfnis, sich in turbulenten Zeiten nicht schutzlos den Märkten auszuliefern, veranlasst immer mehr Anleger, in nicht zu Aktien oder Bonds korrelierende Anlagen zu investieren.

Die Flexibilität bei den Anlagen ist einer der großen Vorteile liechtensteinischer Lebensversicherer und wird vermehrt durch renommierte Broker genutzt. Infos unter: [www.quantum.li](http://www.quantum.li)



Martina Hochfellner und Dietmar Noelle von Quantum Leben betonen die Vorteile der liechtensteinischen Lebensversicherer.



# Maßgeschneiderte Lösungen

**ALTERSVORSORGE** Mit der Private Placement Life Insurance öffnen sich individuell zugeschnittene Finanz- und Absicherungsstrategien für Vorsorge und Nachlassplanung.

**Sie haben das „Feeling“** für Herausforderungen und den Sinn für Qualität und Verantwortung. Zugleich stehen Menschen ab Mitte 40 oft vor einer Neuorientierung, während Menschen ab Mitte 60 neue Freiheiten haben, aber auch über das Alterwerden nachdenken. In beiden Phasen gilt es, die finanzielle Situation zu überprüfen und anzupassen. So unterschiedlich die Lebensmodelle von Menschen über 45 sind – eins eint sie: der Wunsch nach individuell zugeschnittenen Finanz- und Absicherungsstrategien. Lebensversicherungen sind ein gutes Instrument, um komplexe Vorsorge- und Vermögensfragen ganzheitlich zu lösen: über Ländergrenzen und Generationen hinweg, rechts- und steuerkonform, vertraulich, mit Rendite und mit Steuervorteilen.

**Swiss Life gehört** zu den führenden Unternehmen in Europa, geht es um Vorsorge und Nachlassplanung für internationale Privatkunden. Die Produkte sind innovativ, und die Versicherung arbeitet auf der ganzen Welt mit namhaften Privatbanken und Vermögensverwaltern zusammen. Kunden profitieren also von Beziehungen rund um den Globus. Von Luxemburg, Singapur und Liechtenstein aus bietet die Geschäftseinheit Private Placement Life Insurance anspruchsvollen Privatkunden Lösungen an, die Vermögens-

verwaltung mit erstklassiger Lebensversicherung verbinden. Für deutsche Kunden sind der Anleger- sowie der Vermögensschutz besonders interessant, den das liechtensteinische Aufsichtsrat gewährleistet. Das Depot wird gesondert geführt, im Insolvenzfall des Versicherers kommt es zu keiner Vermischung mit anderen Vermögenswerten, der Versicherungsnehmer kann direkt auf seine Einlagen zugreifen. Der Insolvenzschutz stellt zudem sicher, dass der Versicherungsnehmer seine Vermögenswerte vor dem Zugriff eigener Gläubiger schützen kann. Daniel Welker, bei Swiss Life verantwortlich für die vermögenden Privatkunden im deutschen Markt, ist denn auch überzeugt von der innovativen Lösung, die er den Geschäftspartnern vorstellen kann: „Wir bieten unseren Kunden ein verlässliches und vom Gesetzgeber gestütztes Tool zur Altersvorsorge, Vermögens- und Nachlassplanung. Damit beschreiten wir einen neuartigen Weg, der sich von der Lebensversicherung im klassischen Sinne klar unterscheidet.“

**Neben Immobilien sind** Lebensversicherungen heute die wichtigste Form der Altersvorsorge in Deutschland. Wer heute Mitte 40 ist, stellt nicht nur die Absicherung der Familie in den Mittelpunkt der Finanzplanung, für ihn wird auch die eigene Altersvorsorge

immer mehr ein Thema. Eine Liquiditätsplanung für eine vermögende Erbin zeigt, wie einfach und doch individuell dies funktioniert: Die Privatkundin hat keine Kinder, ist aber zuckerkrank. Sie verfügt über zwei Millionen Euro, konservativ angelegt, und ein sehr hohes Jahreseinkommen. Sie schloss eine Life Asset Portfolio Germany Pension ab – und zwar ohne Gesundheitsprüfung – dafür mit vielen Freiheiten, Zugriff auf das Vermögen und höchstem Vermögensschutz. Für die Erträge zahlt sie bei einer Laufzeit der Police von mindestens zwölf Jahren keine Einkommenssteuer.

**Schon seit über 140 Jahren** konzipiert Swiss Life in Deutschland passgenaue Lösungen für jede Lebensphase. Im 21. Jahrhundert spielen Lebensversicherungen vor allem auch für die Nachlass- und Nachfolgeplanung eine immer wichtigere Rolle. Daniel Welker stellt bei der Bearbeitung des Marktes fest, dass über die letzten Jahre sehr große Vermögenswerte angespart wurden, die nun zur Vererbung anstehen. Wie beispielsweise etwa ein pensioniertes Ehepaar mit zwei Kindern, das sein erspartes Vermögen von einer Million Euro mit einem Life Asset Portfolio Germany Capital ohne komplizierte Strukturen vererben kann. Die Kinder erhalten nach dem Tod der Eltern zu gleichen Teilen das Vermögen plus

eine einkommenssteuerfreie Todesfallleistung. Oder nehmen wir eine Unternehmerfamilie mit drei Kindern. Die älteste Tochter übernimmt den Familienbetrieb, in dem das gesamte Familienvermögen von rund 50 Millionen Euro steckt. Mit einem Life Asset Portfolio Germany Capital wird das Risiko beseitigt, dass sich die Erben streiten, zugleich bleibt das Unternehmen unangetastet.

**Wer heute Mitte 60 ist**, verändert seine Prioritäten vom Vermögensaufbau hin zur Vermögenssicherung. Vermögenswerte müssen verwaltet oder umgeschichtet werden. Das gilt ebenso für Unternehmer, die sich rund um den Globus bewegen oder auch Wohnsitze in verschiedenen Ländern haben. Er oder sie hat zum Beispiel 20 Millionen Euro in Anteilen an einer deutschen Kapitalgesellschaft investiert. Nun zieht es sie oder ihn etwa von Deutschland weg in ein anderes Land. Mit einem Life Asset Portfolio Germany Capital oder Pension findet sich eine einfache Lösung, die nachteilige steuerliche Folgen auf ein Minimum reduziert. Die Anlagemöglichkeit bleibt flexibel, die Erträge fließen dem Versicherten während der Laufzeit der Police einkommenssteuerfrei zu.

**Swiss Life will Partner sein**, für jede Generation, in jeder Lebenslage. Die Berater verfügen über umfassendes Know-how, aber auch über das nötige Gespür, um herauszufinden, welche Lösung zu den Zielen, Wünschen und Vorstellungen des Menschen passt, der ihnen gegenüber sitzt. Und sie nehmen sich Zeit dafür. Weitere Informationen unter: [www.swisslife.com](http://www.swisslife.com)



**Daniel Welker:** „Wir bieten unseren Kunden ein verlässliches und vom Gesetzgeber gestütztes Tool zur Altersvorsorge, Vermögens- und Nachlassplanung.“