swisspartners
The art of finance.

PARTNERS ' VIEW
September 2018

VERMÖGENSVERWALTUNG
Sommerstürme und Türkei belasten Aktienmärkte

Während sich Europa im herrlichen Sommerwetter sonnte, wurde der Appetit der Anleger in den letzten Wochen durch anhaltende Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China beeinträchtigt. Da in den USA in wenigen Monaten Zwischenwahlen bevorstehen, und Trump in den Umfragen hinterherhinkt, glauben wir, dass die Rhetorik um die Handelsstreitigkeiten in den kommenden Monaten abflauen könnte.

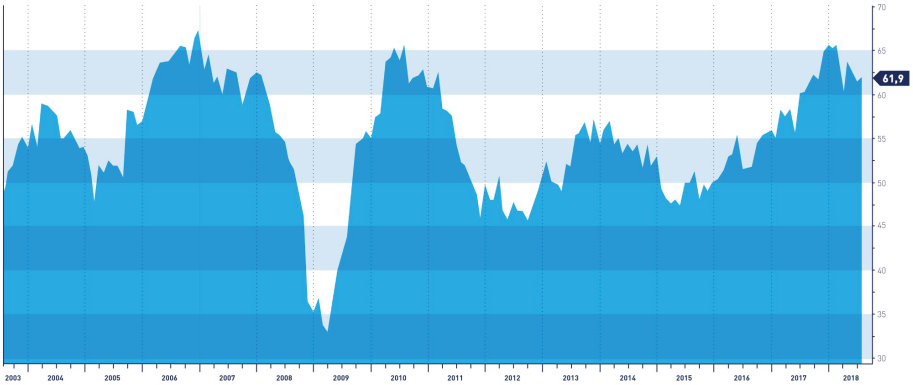
Technologie – rationale Investoren sind noch dabei

Es ist nach wie vor schwer, Argumente gegen langfristige Engagements in qualitativ hochstehende Technologieaktien zu finden. Die Ergebnisse der Branche sind seit vielen Jahren – vor allem seit 2007/08 – spektakulär und zeigen nur geringe Anzeichen einer Abschwächung. Darüber hinaus dringt die Technik in alle Facetten des modernen Lebens ein, und dieser positive Rückenwind scheint sich nicht abzuschwächen.
Auch wenn wir einräumen, dass im technologischen Bereich viel heisse Luft steckt, besonders bei neuen Themen, ermutigt uns die Tatsache, dass der Markt durchaus Ratingdowngrades von ehemaligen Börsenlieblingen akzeptiert – wie beispielsweise bei Tencent, der bekannten chinesischen Gruppe.

Die Schweiz – Aufträge kommen weiter rein

Ein Blick in die Schweiz zeigt den PMI (Purchasing Managers Index) in guter Verfassung. Die Kombination aus einer stabilen Währung, einer wirtschaftsfreundlichen Gesetzgebung, innovativen Management-Teams und dem Bekenntnis zu Investitionen in Anlagen und Ausrüstung, hält die Auftragseingänge auf einem guten Niveau.

Switzerland PMI · July 2003 – July 2018

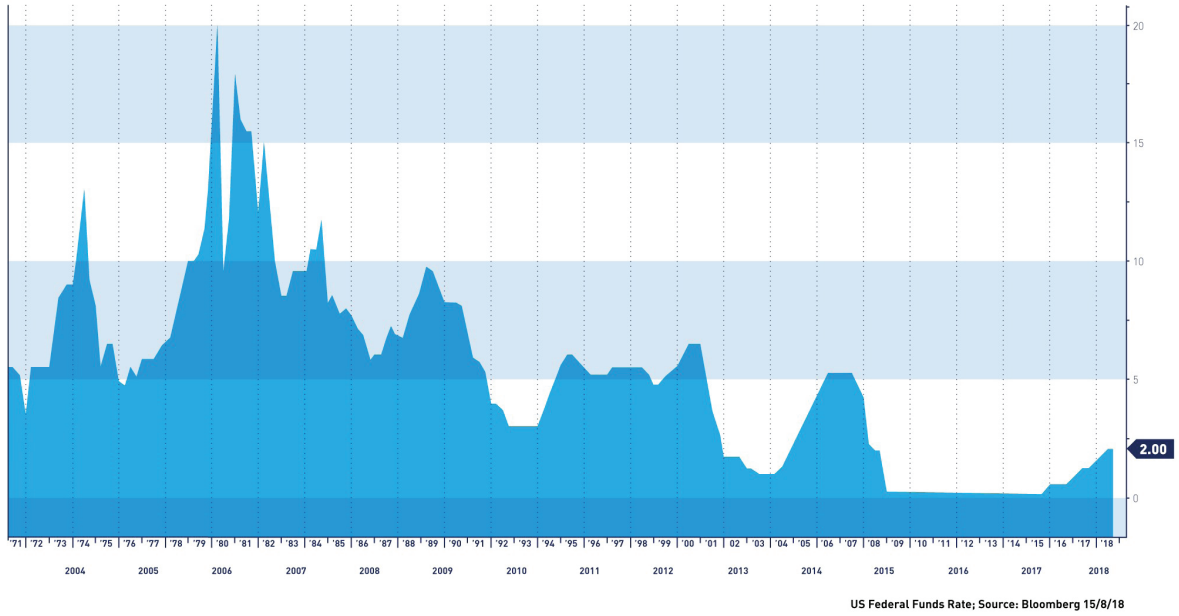


Switzerland PMI; Source: Bloomberg 15/8/18

swisspartners
The art of finance.

Anleihen – High Yield - Zeit für eine Diagnose?

US Federal Funds Rate · March 1971 – August 2018



US Federal Funds Rate; Source: Bloomberg 15/8/18

Alle guten Partys gehen zu Ende

Es mutet an wie eine tolle Party, die viel zu lange dauerte: Anleiheanleger in Europa und Amerika beginnen, die steigenden Risiken wahrzunehmen.

Jeder respektable Finanzkommentator wird Ihnen bestätigen wird, dass die höheren Kreditkosten sowohl Kreditnehmer wie auch Verbraucher zu spüren bekommen, nachdem die US-Zinsen angesichts des Wirtschaftsbooms angezogen haben. Dies betrifft auch wenig bekannte Anleiheemittenten aus Lateinamerika, Asien und natürlich Osteuropa.

Aber ich möchte nur 5% – ist das fair?

Die erste Lektion lautet: Seit 1979 verfallen viele Anleger den Reizen hoher Anleiherenditen, unabhängig von den Risiken. Dies wirkt in guten Zeiten wie ein Zauber.

«Immerhin (sagt der Anleiheverkäufer) entspricht eine Rendite von 5% dem, was man früher auf simplen Bankkonti erhalten hat. Also scheint dies eine faire Rendite zu sein.» Knapp daneben, könnte man sagen. Denn nur weil man die Risiken nicht sehen kann, bedeutet dies nicht, dass sie nicht existieren

Anleihekurs & Liquiditätsschock

Die meisten Anleihen performen ohne allzu hohe Volatilität und scheinen sicher zu sein. Sicher, bis der Anleger merkt, dass der Kurs der Anleihe stark fällt und das, was früher bei $100 gehandelt wurde, jetzt zu $78 geboten wird. Erst dann beginnt er, wie in früheren Anleihezyklen, mit Recherchen und bemerkt, dass über ernste Schwierigkeiten des Unternehmens spekuliert wird. Dann kommt der nächste grosse Schock: Es gibt sehr wenig Liquidität in der Anleihe (niemand will sie wirklich kaufen). Und im Nachhinein fühlt sich der obskure asiatische Emittent nicht mehr wie ein tolles Investment an.

Reaktion aus zwei Denkweisen - (es ist gut, darüben gesprochen zu haben)

In diesem Stadium neigen Investoren dazu, in zwei Denkweisen zu verfallen. Die erste Gruppe beschliesst, darauf zu hoffen, dass sich der Anleihekurs erholen wird. Doch oft bröckelt der Kurs leider weiter ab.

Die zweite Gruppe beauftragt einen Anlagespezialisten, all ihre Anleihen einer detaillierten Überprüfung zu unterziehen. Basierend auf dieser sorgfältigen Finanzanalyse kann sie entscheiden, welche Anleihen sie behalten und welche sie verkaufen soll, um ihr Gesamtvermögen zu schützen.

swisspartners
The art of finance.

Kontakt aufnehmen

Da die US-Zinsen in den nächsten 12 bis 24 Monaten weiter steigen dürften, wird dies unserer Meinung nach Druck auf einige Anleiheemittenten ausüben. Sollten Sie Bedenken wegen einer Anleihe haben, die Sie in den letzten Jahren vielleicht über ein anderes Investmenthaus erworben haben, zögern Sie bitte nicht, sich mit swisspartners in Verbindung zu setzen.

Die Türkei und Schwellenländer

In den letzten Wochen sind die Aktienmärkte der Schwellenländer infolge der erneuten US-Handelssanktionen gegen die Türkei und der Besorgnis über die Führung von Premierminister Erdogan stark gefallen.

Just als die Sommerflaute die Aktienmärkte erfasste, äusserte Amerika erneut seinen Unmut darüber, dass es in den letzten Gesprächen über die Freilassung eines amerikanischen religiösen Pastors keine Fortschritte gegeben habe. Dass dieser im Jahr 2016 in einen Putschversuch involviert gewesen sei, hielten viele für fadenscheinige Anschuldigungen.

Die Gespräche scheinen vorerst zum Stillstand gekommen zu sein. Trotz dem ganzen Gehabe sind einige Kommentatoren zuversichtlich, dass eine Lösung über die konventionellen diplomatischen «Hintertüren» gefunden werden kann.

Wegen der Sorgen rund um Erdogan und die US-Handelssanktionen ist die türkische Lira in diesem Jahr um über 40% gesunken. Der «Angstfaktor» machte die Runde und die Schwellenland-Investoren folgten ihrer altgewohnten Herden-Mentalität und reduzierten in bestimmten Ländern ihre Aktienengagements. Der Wechselkurs ist für die Türkei sehr wichtig, da er stark mit den Importen von Produkten wie Öl verwoben ist. Der Anstieg der Importpreise wirkt sich durch eine höhere Inflation für die lokale Bevölkerung gravierend aus.

Glücklicherweise haben wir innerhalb unserer Modellportfolios kein direktes Engagement in türkischen Anleihen oder Aktien.

Zudem haben wir in unserem "swisspartners Emerging Market Opportunities FoF" keine Engagements in der Türkei, Mexiko, Russland oder Brasilien, während Südafrika stark untergewichtet ist.

Wir behalten diese relativen Positionen natürlich ständig im Auge, und wenn sich die Marktbedingungen verbessern, können wir versuchen, diese Lücken zu schliessen – mit Ausnahme der Türkei. Es ist jedoch sehr wahrscheinlich, dass wir solche Massnahmen nur schrittweise ergreifen werden.

Geschrieben von:

Alan Kinnaird, Partner
Senior Portfolio Manager
alan.kinnaird@swisspartners.com

Hakan Semiz, Partner
hakan.semiz@swisspartners.com

swisspartners
The art of finance.

FINANCIAL PLANNING
US-Erbschaftssteuer kann auch Schweizer Bürger betreffen

Anfang August ging die Meldung umher, dass Apple als erste Unternehmung eine Marktkapitalisierung von über einer Billion hat, also mehr als 1000 Milliarden. Das ist das Resultat einer steigenden Apple Aktie, welche in den letzten drei Jahren etwa 80% zulegte. Auch beim Betrachten der Amerikanischen Börsenindizes wird schnell klar, dass diese eine deutlich bessere Performance erreichten, als die europäischen Pendants.

So liegt es für viele Anleger nahe, ebenfalls davon zu partizipieren und investieren ebenfalls in Apple, Coca Cola, Amex und so weiter. Was jedoch viele Anleger nicht wissen, ist die Problematik mit der US Erbschaftssteuer. Nicht US-Personen, welche in der Schweiz ansässig sind, können unter Umständen erbschaftssteuerpflichtig werden.

Betroffen sind Aktien von US Gesellschaften, Immobilien in den USA sowie teilweise US Anleihen und Anlagefonds von US Emittenten mit einem Gesamtvolumen von mehr als USD 60'000. Möglich macht dies ein Abkommen mit den USA aus dem Jahre 1951.

Folgende Berechnungsformel kommt dabei zur Anwendung:

US-Vermögenswerte x Freibetrag für US Personen* / Gesamtnachlassvermögen

Hat ein Anleger USD 2 Mio. in US Aktien bei einem gesamten Nachlassvermögen von USD 25 Mio., liegt der Freibetrag bei USD 896'000. Wird nun dieser Freibetrag von den US Anlagen von USD 2 Mio. abgezogen, so werden USD 1'104'000 besteuert. Bei einem mutmasslichen Steuersatz von 40% beträgt die Steuer somit knapp USD 450'000.

Damit der Freibetrag geltend gemacht werden kann, muss zusätzlich der gesamte Nachlass dem amerikanischen Fiskus offengelegt werden.

Grundsätzlich nicht von der US Erbschaftssteuer betroffen sind nicht US-Kollektivanlagen oder andere indirekt gehaltene US-Anlagen, welche beispielsweise mit strukturierten Produkten erreicht werden können. Damit gibt es für Anleger die Möglichkeit, trotzdem am US Aktienmarkt zu partizipieren, ohne Gefahr zu laufen, dass der eigene Nachlass hoch besteuert wird. Wichtig ist, dass der Einzelfall geprüft wird und eine massgeschneiderte Lösung umgesetzt werden kann.

*Der Freibetrag für US Personen wird jährlich inflationsbereinigt. Für das Jahr 2018 beträgt dieser USD 11'200'000

Geschrieben von:

Konstantin Wyser, Partner
konstantin.wyser@swisspartners.com

swisspartners
The art of finance.

TREUHAND SCHWEIZ
Was Kunst mit Steuern zu tun hat

Nicht erst seit den Medienartikeln der letzten Monate über einen Zürcher Kunstsammler stehen private Kunstsammler im Scheinwerferlicht des Fiskus, der mit Adleraugen sicherstellen will, dass ihm nichts entwischt, was zu besteuern ist.

Hand aufs Herz: Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, ob dieses Heimatbild, welches Sie ursprünglich geschenkt erhielten und seit vielen Jahren im Arbeitszimmer hängt, Sie zum potenziellen Steuerhinterzieher macht? Es könnte nämlich sein, dass der Wert dieses Gemäldes der Vermögenssteuer unterliegt und Sie sie deshalb in der Steuererklärung hätten deklarieren müssen. Wie ist das möglich?

Die kantonalen Steuergesetze geben uns vor, dass Gemälde- und andere Sammlungen sowie Kunst- und Schmuckgegenstände zum steuerbaren Vermögen gehören, während nur steuerfrei sei, was zum Hausrat zählt. Besonders zu beachten ist nun, dass nicht nur Kunstsammlungen, sondern schon ein einzelner Kunstgegenstand unter Umständen in der Steuererklärung zu deklarieren ist. Wo aber verläuft nun diese Grenze zwischen steuerfreiem Hausrat und steuerbarem Vermögen?

Lange galt die Praxis, wonach für die Unterscheidung der Kontext, in dem der Kunstgegenstand Verwendung findet, entscheidend sei. Solange der Kunstgegenstand Wohnzwecken bzw. dem persönlichen Gebrauch dient und zur «üblichen Einrichtung der Wohnung» gezählt werden kann, handelt es sich um Hausrat. Wenn hingegen die Anschaffung des Kunstgegenstandes den Charakter einer Kapitalanlage aufweist, so handelt es sich um steuerbares Vermögen. Der Abschluss einer separaten Versicherung kann diesbezüglich ein starkes, wenn auch nicht unumstössliches Indiz darstellen. Auf jeden Fall sind die Einkommens- und Vermögensverhältnisse des Steuerpflichtigen zu berücksichtigen.

Unsicherheit brachte ein Entscheid des Verwaltungsgerichts des Kantons Zürich im Jahre 2012, wonach solche Gegenstände ungeachtet ihres Verwendungszweckes immer als steuerbares Vermögen einzustufen seien, sobald ihr Verkehrswert eine gewisse Höhe überschreite. Wann diese «gewisse Höhe» erreicht sei, liess das Gericht aber offen. In jenem Fall ging es um ein Gemälde, welches für Fr. 150'000 versichert war.

Sollten Sie sich nun damit abgefunden haben, dass Ihr Heimatbild Teil des steuerbaren Vermögens sind, so stellen sich sofort weitere Steuerfragen.

Sobald Sie nämlich Ihr an Wert gewonnenes Gemälde verkaufen, so wird Ihr Steueramt mit hoher Wahrscheinlichkeit mehr über die Umstände dieses Verkaufs wissen wollen. Wenn Sie nämlich «gewerbsmässig» im Sinne der behördlichen Praxis vorgegangen sind - was beispielsweise bei einem Verkauf über ein Auktionshaus im Raume stehen könnte - so unterliegt der erzielte Gewinn tatsächlich sowohl den Einkommenssteuern wie auch den AHV-Beiträgen. Darüber hinaus könnte ein hoher Erlös dazu führen, dass Sie eine Mehrwertsteuerpflicht ausgelöst haben. Das Bundesgericht hat entsprechende Veranlagungen der Steuerämter und der AHV-Ausgleichskassen aufgrund der Vorgehensweise und der konkreten Umstände des Verkaufs schon geschützt.

Selbst wenn Sie nun ob dem Vorgenannten den Kopf schütteln und darum das Bild lieber verschenken wollen, so denken Sie daran, dass sämtliche Kantone ausser Schwyz, Luzern und Obwalden eine Schenkungssteuer erheben. Wenn der Beschenkte nicht selber von der subjektiven Steuerpflicht befreit ist (wie es nebst dem Ehegatten und den Nachkommen auch viele Museen sind), so kann diese Schenkung eine teure Sache werden. Und bitte nicht vergessen: In aller Regel haftet der Schenker solidarisch mit dem Beschenkten für die Bezahlung der Schenkungssteuer!

Unsere Steuerberater der swisspartners haben eine weitreichende Erfahrung in steuerlichen Angelegenheiten rund um Kunstgegenstände und -sammlungen. Sollten Sie eine spezifische Frage haben, zögern Sie nicht uns anzurufen.

swisspartners
The art of finance.

Geschrieben von

Beat Sonderegger
Legal & Tax Consultant
beat.sonderegger@swisspartners.com

swisspartners
The art of finance.

TRUST & CORPORATE SERVICES
Protektoren von angelsächsischen Trusts: Altes Konzept mit einigen Fallstricken (Teil 1)

Zusammenfassung: Protektoren von Trusts (und Stiftungen) sind oftmals Freunde oder langjährige Geschäftspartner des Trust-Settlors. Wir plädieren dafür, unabhängige und professionelle Protektoren einzusetzen.

Ausgangslage

Ein vermögender Unternehmer möchte sein Vermögen für seine über mehrere Länder verstreute Familie rechtlich und steuerlich möglichst optimal organisieren. Seine Berater empfehlen ihm, einen Trust nach angelsächsischem Recht zu errichten und wesentliche Vermögensteile in diesen Trust zu transferieren. Der Unternehmer ist damit einverstanden. Da er aber die Trustgesellschaft, die ihm die Berater empfehlen, nicht kennt und nur selten treffen wird (sie haben ihren Sitz in Cayman Islands), legen die Berater ihm nahe, einen Protektor zu bestellen, der seine und die Interessen seiner Familie vertreten soll. Dies führt bei ihm zu folgenden Fragen:

Wer sind die Protektoren von Trusts?

Die Funktion des Protektors stellt keine regulierte Tätigkeit dar. Somit reicht das Spektrum möglicher Protektoren vom Schulfreund des Trust-Settlors über langjährige Geschäftsfreunde wie zum Beispiel Vermögensverwalter bis hin zu spezialisierten Unternehmen, die ausschliesslich und professionell als Protektoren agieren.

Die Entwicklung im Trustbereich geht eindeutig in Richtung Professionalisierung der Protektoren.

- Familienfreunde und «Göttis» sind in Krisensituationen leicht überfordert und allenfalls fehlt es ihnen an Unparteilichkeit. Sie sind oft zu nahe am Geschehen.
- Langjährige Geschäftsfreunde wie etwa Vermögensverwalter oder Bankbetreuer sollen einerseits die Interessen der Begünstigten im Auge haben, sind andererseits aber pekuniär an den Vermögenswerten des Trusts interessiert. Einige Banken untersagen daher ihren Mitarbeitern die Annahme solcher Mandate.
- Treuhandfirmen oder spezialisierte Beratungsunternehmen vermeiden die Schwächen der vorher genannten Personen und bieten einen unabhängigen, professionellen Service. Allerdings fehlt ihnen unter Umständen die Nähe und Verbundenheit zum Settlor und zur Familie. Und sie kosten Geld, da sie sich die Protektorenfunktion mit einem Fixhonorar und Stundenhonoraren vergüten lassen.
- Bei sehr grossen Vermögen wird bisweilen ein Protektorenrat eingesetzt, der sich aus familiennahen Mitgliedern und professionellen Treuhändern zusammensetzt.

Was ist überhaupt ein Protektor und welche Befugnisse hat er?

Eine rechtlich verbindliche Definition des Protektors gibt es nicht. Die Funktion lässt sich am ehesten wie folgt zusammenfassen: ein Protektor ist kein Trustee, sondern ein «Watchdog», der den Trustee und seine Arbeit kontrolliert.

Der Protektor als Watchdog

Seine Aufgaben müssen im Trust Deed abschliessend definiert sein. Die Aufgaben des Protektors umfassen in den heute üblichen Trust Deeds zumindest die dispositive Entscheidungskompetenz, den Trustee abzusetzen und einen neuen zu wählen. Zusätzlich haben Protektoren häufig Veto-Rechte über Beschlüsse des Trustees. Diese Vetorechte umfassen meist:

- Ausschluss und Zuwahl von Begünstigten
- Ausschüttungen an Begünstigte
- Investmentstrategien
- Vergabe von Darlehen
- Änderungen des Trust Deed
- Änderungen des relevanten Rechts, etc.

Die Liste kann beliebig verkürzt oder verlängert werden und erweitert oder beschneidet entsprechend die autonome Entscheidungsvollmacht des Trustees.

Für wen arbeitet der Protektor, für den Settlor?

Beim Aufsetzen eines Trusts bestimmt der Settlor, wer der erste Protektor sein soll, also der Schulfreund, der Anwalt, der Profi. Mit der Berufung des Protektors endet im Prinzip die aktive Beziehung zwischen dem Settlor und dem Protektor. Dies ist wichtig zu verstehen: der Protektor ist niemals ein Repräsentant des Settlors, sondern er ist ausschliesslich dem Wohle der Begünstigten verpflichtet. Das mag etwas befremdlich sein, aber insbesondere bei discretionary irrevocable trusts (bei denen der Settlor seine Rechte am Trustvermögen unwiderruflich an den Trustee überträgt) darf der Protektor nicht die Marionette des Settlors ein, da dies den Trust allenfalls ungültig machen könnte!

Im zweiten Teil, der in der kommenden Ausgabe des Partners View veröffentlicht wird, geht es dann darum, in welchen Fällen ein Protektor aktiv wird, welche grundsätzlichen Fallstricke es gibt und wie Protektoren im Automatischen Informationsaustauch («AIA») erfasst werden.

* Der Einfachheit halber beziehen wir uns im Folgenden auf discretionary irrevocable trusts (bei denen der Settlor seine Rechte am Trustvermögen unwiderruflich an den Trustee überträgt). Andere Arten von Trusts unterliegen jedoch ähnlichen Problemen.

Geschrieben von

Dr. Christian Rockstroh, Partner
christian.rockstroh@swisspartners.com

swisspartners
The art of finance.

VERSICHERUNG
Lebensversicherungen bleiben in Frankreich attraktiv

Die Lebensversicherung ist seit einigen Jahren ein beliebtes Instrument der Erbschaftsplanung von Franzosen. Die kürzlich eingeführte «impôt sur la fortune immobilière» («IFI»; Steuer auf Immobilienvermögen) wird sich auf Lebensversicherungen auswirken, ohne deren wichtigsten Vorteile zu mindern.

Die kürzlich in Frankreich eingeführte Steuer auf Immobilienvermögen (IFI) betrifft zwar auch Lebensversicherungen. Diese bleiben aber weiterhin attraktiv für Erbschafts- und Nachfolgeplanungen.

Das französische Parlament hat am 31.12.2017 ein neues Finanzgesetz für 2018 verabschiedet, das zwei wesentliche Änderungen enthält, welche sich auf Lebensversicherungslösungen für in Frankreich steuerlich ansässige Personen auswirken.

Erstens, durch das Ersetzen der französischen Vermögenssteuer durch die Vermögenssteuer auf Immobilien, die direkt oder indirekt von einem Steuerpflichtigen gehalten werden (Impôt sur la Fortune Immobilière, IFI). Grundsätzlich bleiben Lebensversicherungspolicen von den neuen Regelungen zur Vermögenssteuer unberührt. Immobilienfonds und andere immobiliengebundene Anlagen, die innerhalb eines Lebensversicherungsportfolios gehalten werden, fallen jedoch in den Anwendungsbereich der neuen Steuerregelung. Ein genauer Blick auf die in einem solchen Portfolio gehaltenen Anlagen ist empfehlenswert, um die Vermögenswerte zu identifizieren, die von der neuen Steuer betroffen sein könnten. Für einen erfahrenen Anlageberater wird es nicht schwer sein, solche Anlagen zu identifizieren und in Zukunft zu vermeiden.

Zweitens, mit der Einführung einer globalen "Flat Tax" bzw. Pauschalsteuer von 30% auf Einkommen und Kapitalgewinnen ab 1. Januar 2018. Bisher galt ein degressiver Einkommensteuersatz von 35% innerhalb der ersten vier Vertragsjahre, 15% für vier bis acht Jahre und 7,5% danach, zuzüglich 15,5% Sozialabgaben. Die neue Pauschalsteuer besteht aus zwei Komponenten: 12,8% Einkommensteuer (nach acht Jahren reduziert auf 7,5%) und 17,2% Sozialsteuer (Erhöhung um 1,7% gegenüber früheren allgemeinen Sozialbeiträgen). Die Pauschalsteuer gilt für Einkünfte aus Lebensversicherungen. Dies aber nur bei teilweisem oder vollständigem Rückkauf der Police. Das neue Finanzgesetz unterscheidet zudem zwischen Versicherungsprämien, die vor dem 26. September 2017 gezahlt wurden und somit weiterhin der bisherigen Steuerregelung unterliegen, und Prämien, die nach dem 27. September 2018 angelegt wurden und der neuen Pauschalsteuer von 30% unterliegen. Bei älteren Lebensversicherungsverträgen könnte ein Versicherungsnehmer also mit zwei unterschiedlichen Steuerregelungen konfrontiert werden!

Kommentar: Auch wenn sich die Besteuerung von Lebensversicherungsverträgen grundlegend geändert hat, ist der Effekt für in Frankreich ansässige Versicherungsnehmer minimal und in einigen Fällen vorteilhaft gegenüber dem bisherigen Steuersystem. Kurz gesagt, es erleichtert sowohl den Versicherungsnehmern als auch den französischen Steuerbehörden das Leben.

Ausblick: Lebensversicherungsstrategien bleiben ein leistungsfähiges Instrument für die Vermögensplanung, insbesondere für die Nachfolgeplanung. Die Erbschaftssteuer bleibt unberührt. Ist die versicherte Person zum Zeitpunkt der Auszahlung der Prämie an die Versicherungsgesellschaft unter 70 Jahre alt, erhalten die Begünstigten von Lebensversicherungen Leistungen, die wie folgt besteuert werden: zunächst EUR 152'500 erbschaftssteuerfrei pro Begünstigten und danach ein ermässigter Erbschaftssteuersatz von 20% für den Anteil bis zu EUR 700'000 und 31.25% für Beträge über EUR 700'000.

swisspartners
The art of finance.

Für alle Prämien, die nach Vollendung des 70. Lebensjahres gezahlt werden, werden die Leistungen aus einem Lebensversicherungsvertrag wie folgt besteuert: zunächst EUR 30'500 befreit von der Erbschaftssteuer für alle Begünstigten und Anwendung der allgemeinen Erbschaftssteuerregelung. Dies jedoch nur auf den Betrag der gezahlten Prämie, was bedeutet, dass Gewinne nicht besteuert werden.

Verglichen mit dem progressiven Erbschaftssteuersatz, der je nach Vermögenswert und familiärer Bindung an den Verstorbenen bis zu 60% betragen kann, gibt es keine bessere Alternative als Lebensversicherungsstrategien für Nachfolgeregelungen. Diese sind günstiger, einfacher und schneller!

Geschrieben von

Stefan Cvorovic
stefan.cvorovic@swisspartners.com