



LOMBARD  
INTERNATIONAL  
ASSURANCE

*30+ years  
of making  
legacy count*

# International Life Plan

*Merkmale und Vorteile*

Februar 2023



---

## Agenda

1. Vorstellung des International Life Plan
2. Produktprofil
3. Wichtige Vorteile
4. Die Stärke hinter dem Produkt
5. Warum Lombard International Assurance für die Risikolebensversicherung wählen?
6. Kundenprofile
7. Fallstudien



Der International Life Plan ist eine Risikotodesfallversicherung für vermögende und hochvermögende Kunden, die es einerseits ermöglicht, die Substanz des Nachlasses zu schützen, und andererseits eine effiziente Nachlassplanung sicherstellt.

Der International Life Plan beinhaltet folgende Produktmerkmale:

- **Gleichbleibende, regelmäßige Prämien:** Prämien ändern sich nicht während der Vertragslaufzeit
- Luxemburger Versicherungspolice nach deutschem Recht
- **Finanzielle Sicherheit:** hohe verfügbare Risikodeckung; rückversichert durch RGA International (S&P-Finanzkraft-Rating: AA-), dem weltweit drittgrößten Rückversicherer für Lebens- und Krankenversicherungen<sup>1</sup>

1) gemessen am Umsatz



Der International Life Plan ist darauf ausgelegt, ein breites Spektrum von Kundenanforderungen und Vermögensplanungsbedürfnissen zu erfüllen. Das Produkt ist eine **reine Risikotodesfallversicherung ohne Rückkaufswert** und verfügt über folgende wichtigen Eigenschaften:

- **Versicherungssummen bis zu 45 Mio. GBP / 53 Mio. EUR** (höhere Beträge werden auf Basis des Einzelfalls geprüft)
- **Unterschiedliche Vertragslaufzeiten** von mindestens 10 Jahren bis zum Höchstalter von 99 Jahren der ältesten versicherten Person.
- Policen können von sowohl von **natürlichen** als auch von **juristischen** Personen abgeschlossen werden
- **Gleichbleibende** und **regelmäßige Prämienzahlung** über die gesamte Laufzeit der Police
- **Versicherung für bis zu zwei Leben** auf der Basis des ersten oder letzten Todes

Flexibilität zur Unterstützung von individuellen Kundenanforderungen



Lombard International Assurance ist ein führender Anbieter von Lösungen für Vermögensplanung auf der Basis der Lebensversicherung. Lombard International ist das größte Unternehmen dieser Branche in Luxemburg, gemessen am verwalteten Vermögen.

Auf Grund unserer langjährigen Erfahrungen im Umgang mit vermögenden und hochvermögende Kunden und deren Bedürfnissen im Bereich der Vermögensplanung wurde der International Life Plan entwickelt. Wesentliche Differenzierungsmerkmale des International Life Plans liegen in der Produktqualität und der Produktsicherheit.

## Wichtige Qualitäts- und Sicherheitselemente:

- Risiken, Verbindlichkeiten und Leistungen sind völlig getrennt von den Vermögenswerten des fondsgebundenen Geschäfts
- Rückversichert durch **RGA International** (S&P-Finanzkraft-Rating: AA-)
- Umfassend gedeckt mit **minimalen Ausschlüssen**, Versicherungsschutz, auf den sich Kunden verlassen können
- Die Ausstellung in Luxemburg bietet zusätzliche Vorteile:
  - **Lebensversicherungen auf internationaler Basis nach deutschem Recht**
  - **Mehrere Währungsoptionen**: Leistungen wahlweise in GBP, EUR, USD oder CHF
  - Erfahrung und Fachkompetenz mit **komplexen Planungsanforderungen**



Die Risiken des International Life Plan sind bei RGA International (Dublin) vollständig rückversichert. Die Übernahme der Risiken durch RGA, Finanzkraft-Rating AA- von Standard & Poor's, einem der weltweit größten und finanzstärksten Rückversicherer, sorgt für zusätzliches Vertrauen und sichert die Zahlungsfähigkeit und die langfristige Tragfähigkeit unseres International Life Plan.

## Wichtige Fakten zu **RGA**:

- ✓ Reinsurance Group of America ist einer der weltweit größten Rückversicherer im Bereich Leben und Gesundheit
- ✓ 100%iger Fokus auf Lebens- und Gesundheitsrisiken
- ✓ Finanzkraft-Rating AA- von Standard & Poor's
- ✓ Vermögen von 84,7 Mrd. USD per 31. Dezember 2022
- ✓ 3.400 Mrd. USD im aktiven Lebensrückversicherungsgeschäft per 31. Dezember 2022
- ✓ 13,1 Mrd. USD Nettobeiträge 2022



Lombard International Assurance ist ein führender Anbieter von grenzüberschreitenden fondsgebundenen Versicherungslösungen. Diese Kompetenzen für die wir im fondsgebundenen Bereich bekannt sind haben wir im Lauf unserer mehr als 30-jährigen Geschichte für unsere vermögenden und hochvermögenden Kunden kontinuierlich ausgebaut:

- **Kompetenz in der Vermögensstrukturierung**
- **Grenzüberschreitende, internationale Lösungen**
- **Marktführende Technologie und vorbildlicher Kundenservice**

Der International Life Plan ergänzt unsere Kernkompetenzen bestmöglich. Darüber hinaus bietet der International Life Plan von Lombard International Assurance **einzigartige Vorteile**, zum Beispiel:

- Die Vorteile eines **Luxemburgischen** Vertrags, der dem **deutschen Gesetz** entspricht
- **Juristische Person als Versicherungsnehmer** – bestimmte Nachlasspläne können optimiert werden, indem die Police durch ein Unternehmen oder eine andere juristische Person gehalten wird
- **Hohe Beträge für Todesfalleistungen** versicherbar – die verfügbare Kapazität liegt bei bis zu 45 Mio. GBP / 53 Mio. EUR. Höhere Beträge werden im Einzelfall geprüft
- **Gleichbleibende Prämien** – sobald die Police ausgestellt ist, können unsere Kunden die Prämienzahlung einplanen, da diese sich während der Laufzeit nicht mehr ändert.



Sicherung des Familienvermögens

Privatpersonen, die für die Zukunft ihrer Familie vorsorgen möchten

Die Versicherungssumme kann verwendet werden, um den Verlust von künftigen Einkommen auszugleichen. Somit bleibt das Familienvermögen erhalten. Die Auszahlung der Versicherungssumme sichert zudem den Lebensstil der Familie ab für den Fall, dass der Kunde als Haupteinkommensbezieher verstirbt.

Erbschaftsplanung

Privatpersonen mit illiquiden Vermögenswerten

Die Versicherungssumme kann zur Zahlung von Erbschaftsteuern genutzt werden, die beim Tod des Kunden fällig werden. Dies ist insbesondere dann wichtig wenn illiquide Assets (Immobilien, Private Equity, etc.) vorhanden sind, um so die Vermögenssubstanz für die Erben zu erhalten.

Kredittilgung

Privatpersonen mit ausstehenden Krediten / Darlehen

Darlehen / Kredite werden oftmals kurz nach dem Todesfall zurückgefordert. Diese Forderungen zu begleichen kann eine Familie in finanzielle Schwierigkeiten bringen oder die Vermögenssubstanz gefährden. Die ausgezahlte Versicherungsleistung kann zur Rückzahlung von Schulden verwendet werden. Somit kann Familie die Vermögenswerte weiterhin nutzen, anstatt sie verkaufen zu müssen, um damit besicherte Kredite zurückzuzahlen.

Abfindungszahlung

Unternehmer, die eine Firma mit einem oder mehreren Partnern betreiben

Durch die Auszahlung der Versicherungsleistung kann sichergestellt werden, dass die Geschäftsanteile des verstorbenen Partners durch den oder die verbleibenden Geschäftspartner übernommen werden können. Dies wiederum stellt ein reibungsloses Fortführen der Geschäftstätigkeit sicher.

Key-Person-Protection

Unternehmen mit einem oder mehreren Schlüsselmitarbeitern

Die ausgezahlte Versicherungssumme sorgt für genügend liquide Mittel, um ein Unternehmen zu schützen für den Fall, dass ein Schlüsselmitarbeiter unerwartet verstirbt.



# Fallstudien

# 1. Erbschaftsteuerplanung: Sicherstellung der Liquidität für Immobilieninvestitionen 1/2



## Kundensituation

- Ein Kunde hat substanziellen Immobilienbesitz, der eine Rendite von 5% abwirft.
- Nach deutschem Erbschaftsteuerrecht unterliegt der Kunde einer Erbschaftsteuer von 30% des Werts der Immobilien (bei einem Immobilienwert von 100 Mio. EUR ergibt sich eine Erbschaftsteuerschuld von 30 Mio. EUR).
- Somit könnte es nötig werden, einen Teil des Immobilienbesitzes zu verkaufen, um die Steuerschuld zu begleichen.
- Der Kunde ist derzeit 50 Jahre alt.
- Er möchte sicherstellen, dass genügend liquide Mittel vorhanden sind, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen, wenn der Immobilienbesitz auf die Kinder übergeht.

## Lösung

- Der Kunde schließt einen International Life Plan Lebensversicherungsvertrag mit einer Todesfallleistung von 30 Mio. EUR ab
- Die gleichbleibende jährliche Prämie für diesen Versicherungsschutz beträgt 862.000 EUR\*
- Die Laufzeit beträgt 49 Jahre. Zu diesem Zeitpunkt ist der Kunde 99 Jahre alt.

## Vorteile

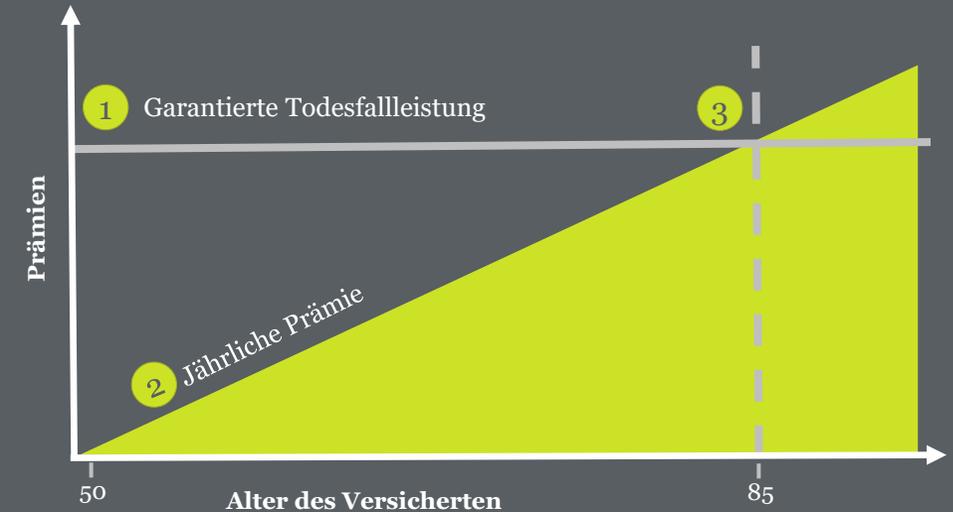
- Die Versicherung kann zur Begleichung der Erbschaftsteuerschuld verwendet werden.
- Damit ist sichergestellt, dass die Kinder im Erbfall keinen Immobilienbesitz verkaufen müssen.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfallleistung.

# 1. Erbschaftsteuerplanung: Sicherstellung der Liquidität für Immobilieninvestitionen 2/2



Versicherungsnehmer:	50 Jahre alt – wohnhaft in Deutschland
Laufzeit:	49 Jahre (der Vertrag endet, wenn der Kunde 99 Jahre alt ist)
Erbschaftsteuer für Immobilienbesitz:	30 Mio. EUR
Versicherungsbetrag:	30 Mio. EUR Todesfalleistung
Prämie:	862.000 EUR p.a.*
Begünstigte:	Familie des Kunden
Mietertrag:	5 Mio. EUR



## So funktioniert es:

- Der Kunde kann einen Teil des jährlichen Mietertrags zur Finanzierung einer Lebensversicherungspolice verwenden (weniger als 20% des Ertrags)\*\*
- Die Police stellt sicher, dass genügend Liquidität vorhanden ist, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen, wenn der Immobilienbesitz auf die Erben übergeht.
- Damit entfällt die Notwendigkeit, einen Teil des Immobilienbesitzes im Falle des Todes zu verkaufen – und es ist sichergestellt, dass der Immobilienbesitz auch nach dem Tod des Kunden Erträge abwirft.

- 1 Garantierte Todesfalleistung**  
Dies stellt sicher, dass der Kunde die Erbschaftsteuerschuld für den Immobilienbesitz (30 Mio. EUR) zahlen kann.
- 2 Gleichbleibende jährliche Prämie**  
Die jährlichen Kosten der Versicherung (862.000 EUR pro Jahr)
- 3 Break-even-Punkt (BEP)**  
An diesem Punkt ist der Kunde 85 Jahre alt.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfalleistung.

\*\* Eine Strukturierung des Immobilienbesitzes mittels einer fondsgebundenen Versicherungslösung könnte darüber hinaus die Besteuerung der Mieterträge der privat gehaltenen Immobilieninvestitionen verbessern.

## 2. Erbschaftsteuerplanung: Freisetzung von Reserven für die Erbschaftsteuerplanung 1/2



### Kundensituation

- Ein Kunde hält signifikante Liquiditätsreserven (30 Mio. EUR), um sicherzustellen, dass die Erbschaftsteuerschuld abgedeckt ist.
- Er möchte diese Reserven gerne freisetzen, um eine höhere investierbare Liquidität zur Verfügung zu haben, mit der er höhere Renditen erzielen kann, aber ohne das Risiko einzugehen, dass nicht genügend liquide Mittel vorhanden sind, um die Erbschaftsteuerschuld zu decken.
- Der Kunde ist derzeit 70 Jahre alt.

### Lösung

- Der Kunde schließt einen International Life Plan Lebensversicherungsvertrag mit einer Todesfallleistung von 30 Mio. EUR ab
- Die gleichbleibende jährliche Prämie für diesen Versicherungsschutz beträgt 1,5 Mio. EUR\*
- Die Laufzeit beträgt 29 Jahre. Zu diesem Zeitpunkt ist der Kunde 99 Jahre alt.

### Vorteile

- Die Versicherung kann zur Begleichung der Erbschaftsteuerschuld im Todesfall verwendet werden.
- Damit kann der Kunde die Reserven investieren, die bisher für die Erbschaftsteuer zweckbestimmt waren, und aufgrund des längerfristigen Anlagehorizonts höhere Renditen erzielen.
- So ist sichergestellt, dass genügend Liquidität zur Begleichung der Erbschaftsteuerschuld vorhanden ist, zugleich aber mehr Liquidität für Anlagen zur Verfügung steht.

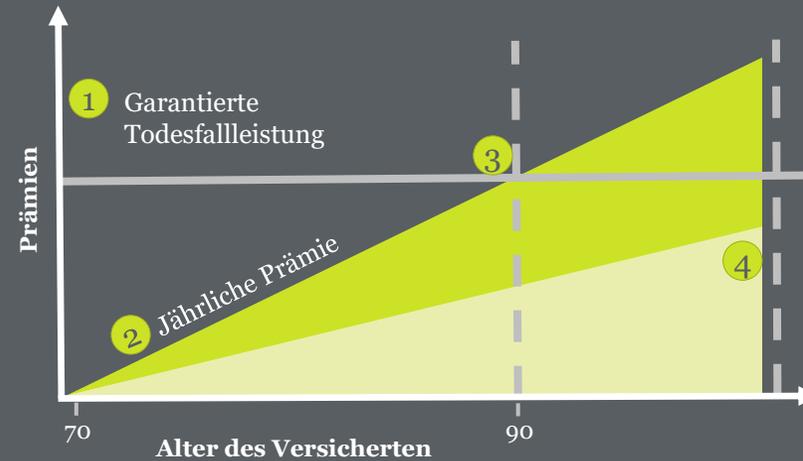
\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfallleistung.

## 2. Erbschaftsteuerplanung: Freisetzung von Reserven für die Erbschaftsteuerplanung 2/2



Versicherungsnehmer: 70 Jahre alt – wohnhaft in Deutschland  
Laufzeit: 29 Jahre  
(der Vertrag endet, wenn der Kunde 99 Jahre alt ist)

Erbschaftsteuer für Immobilienbesitz: 30 Mio. EUR  
Versicherungsbetrag: 30 Mio. EUR Todesfalleistung  
Prämie: 1,5 Mio. EUR p.a.\*  
Begünstigte: Familie des Kunden



### So funktioniert es:

- Zur Finanzierung der Prämie kann der Kunde die höheren durchschnittlichen Renditen verwenden.
- Die Police stellt sicher, dass genügend Liquidität vorhanden ist, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen.
- Geht man von einer Rendite von 4% auf das freigesetzte Kapital (und einer Rendite von 0,5% auf das für die Erbschaftsteuer zurückgelegte Kapital) aus, ist die Versicherung innerhalb von 13 Jahren kostenneutral. (Höhere jährliche Rendite > gleichbleibende jährliche Prämie)

- 1 Garantierte Todesfalleistung**
  - Dies stellt sicher, dass der Kunde die Erbschaftsteuer (30 Mio. EUR) begleichen kann.
- 2 Gleichbleibende jährliche Prämie**
  - Die jährlichen Kosten der Versicherung (1,5 Mio. EUR pro Jahr)
- 3 Break-even-Punkt (BEP)**
  - In der Annahme einer gleichbleibenden jährlichen Prämie von 1,5 Mio. EUR wäre der Break-even-Punkt *20 Jahre* nach dem Abschluss erreicht.
  - An diesem Punkt ist der Kunde 90 Jahre alt.
- 4 Effektiver BEP**
  - Geht man von einer höheren Rendite von 4% auf die freigesetzten Reserven aus, wird der effektive Break-even-Punkt nie erreicht, da die gleichbleibenden Prämienzahlungen den Wachstumsvorsprung der höheren Renditen nicht einholen.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfalleistung.

### 3. Gesellschaftsvertrag: Versicherung gegen Liquiditätsdefizit (Tod) 1/2



#### Kundensituation

- Die Gründer eines erfolgreichen Start-up-Unternehmens möchten sicherstellen, dass ihr Geschäft weiterläuft, auch wenn einer der Gründer plötzlich sterben sollte.
- Der Gesellschaftsvertrag enthält eine Klausel, wonach die Erben des verstorbenen Mitgründers an dessen Stelle treten können.
- Er sieht auch vor, dass die Erben eine Abfindung erhalten, wenn sie ihre Rechte und ihre Anteile am Unternehmen an die verbleibenden Gründer abtreten.
- Aufgrund des signifikanten Werts des Start-up-Unternehmens könnte die Zahlung der Abfindung zu Liquiditätsproblemen und einer darauf folgenden Verwässerung des Eigentums führen.
- Sie sind 50 Jahre alt und beabsichtigen, in 20 Jahren in den Ruhestand zu gehen.

#### Lösung

- Das Start-up-Unternehmen (oder einer der Gründer) schließt einen International Life Plan Lebensversicherungsvertrag ab.
- Die Höhe der Versicherung richtet sich nach dem geschätzten Wert des Eigenkapitalanteils am Start-up, der im Todesfall eines der Gründer übertragen wird.
- Wenn einer der Gründer stirbt, kann die Versicherungsleistung genutzt werden, um die Erben vereinbarungsgemäß auszuzahlen, ohne Gefahr zu laufen, dass es zu einem Liquiditätsdefizit und einer möglichen Verwässerung des Eigentums kommt.

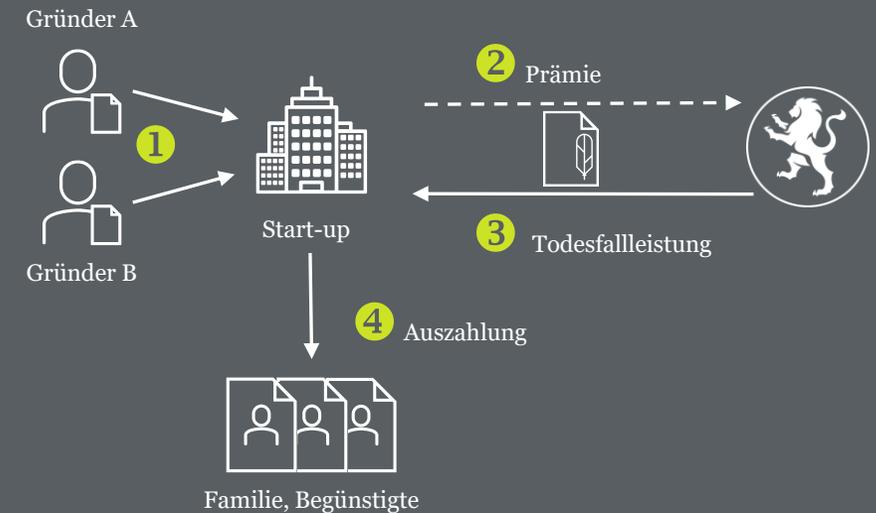
#### Vorteile

- Das Risiko eines Liquiditätsdefizits, wenn eine Abfindung/Auszahlung geleistet werden muss, kann abgesichert werden.
- Die Liquidität kann genutzt werden, um sicherzustellen, dass es trotz der geschwächten Position des Unternehmens nicht zu einem Übernahmeversuch kommt.
- Wenn es irgendwann nicht mehr nötig ist, sich gegen dieses Risiko abzusichern, kann die Police annulliert werden.
- Die Versicherungsprämien können mit den Einnahmen der Gesellschaft verrechnet werden.
- Wenn die Versicherungsleistung an die Gesellschaft ausgezahlt wird, wird sie mit dem Körperschaftsteuersatz (15% pauschal) besteuert.

### 3. Gesellschaftsvertrag: Versicherung gegen Liquiditätsdefizit (Tod) 2/2



Versicherungsnehmer:	Start-up
Versicherte Person:	Ein Gründer (50 Jahre alt)
Laufzeit:	20 Jahre (der Vertrag endet, wenn die versicherte Person 70 Jahre alt ist)
Geschätzte Kosten der Abfindung/Nachfolge:	10 Mio. EUR
Versicherungsbetrag:	10 Mio. EUR Todesfalleistung
Prämie:	27.000 EUR p.a.*
Begünstigte:	Start-up



#### So funktioniert es:

- 1 Zwei Gründer sind gemeinsame Eigentümer eines Start-up-Unternehmens.
- 2 Das Start-up-Unternehmen zahlt die gleichbleibenden Prämien.
- 3 Falls einer der Gründer stirbt, wird die Versicherung an das Start-up-Unternehmen ausgezahlt.
- 4 Die Versicherungsleistung wird verwendet, um die Erben des verstorbenen Mitgründers auszuzahlen.

#### Ergebnis

Dies stellt sicher, dass die Nachfolger des Gründers ohne Risiko eines Liquiditätsdefizits oder einer Verwässerung des Eigentums ausgezahlt werden können.



### Kundensituation

- Ein Kunde möchte für den Fall seines Todes die Lebensqualität seiner Erben/Ehegattin/Lebensgefährtin sicherstellen.
- Das Vermögen des Kunden besteht aus nicht privilegiertem Geschäftsvermögen („schädliches Verwaltungsvermögen“) an einem Unternehmen und seinem privaten Vermögen.
- Falls er unerwartet sterben sollte, könnten die Erben des Kunden gezwungen sein, einen Teil der Vermögenswerte (möglicherweise unter dem Marktwert) zu verkaufen, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen.
- Im Idealfall kann der Kunde sicherstellen, dass genügend Liquidität verfügbar ist, sodass die Vermögenswerte ohne Liquidation auf die Erben übertragen werden können.

### Lösung

- Der Kunde (A) *und* seine Erben/Ehegattin/Lebenspartnerin (B) schließen jeweils einen International Life Plan Versicherungsvertrag mit einer signifikanten Todesfallleistung ab
- Der Kunde (A) hält einen Versicherungsvertrag mit seiner Ehegattin/Partnerin (B) als versicherter Person, und die Ehegattin/Partnerin hält eine Police mit dem Kunden als versicherter Person.
- Falls einer der beiden plötzlich stirbt, erhält der andere die Versicherungsleistung.

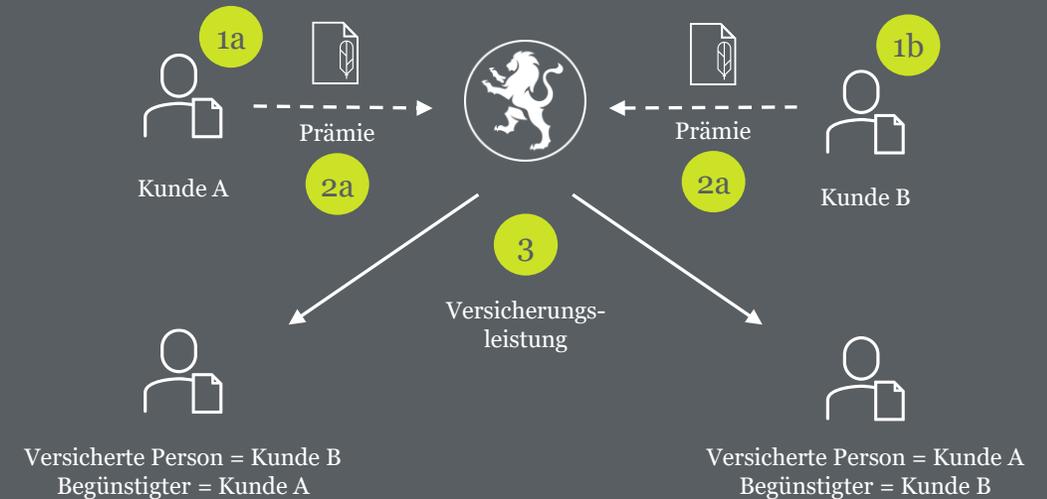
### Vorteile

- Das Risiko eines Liquiditätsdefizits kann minimiert werden.
- Die Lebensqualität der überlebenden Person ist gesichert.
- Im Todesfall sind Einkünfte aus Versicherungsleistungen steuerfrei.
- Da jede Police vom Begünstigten der Police finanziert wird, gilt die Versicherungsleistung nicht als Einkommen.
- So kann die Liquidität für eine geordnete Vermögensübertragung sichergestellt werden, ohne Gefahr zu laufen, dass Vermögenswerte liquidiert werden müssen.

## 4. Erbschaftsteuerplanung: Liquiditätsplanung für die Erbschaftsteuer 2/2



Versicherungsnehmer:	Kunde (A) und seine Ehegattin (B), 50 Jahre alt
Laufzeit:	Die Verträge enden, wenn die versicherten Personen das Alter von 99 Jahren erreichen
Vermögen:	„Schädliches Verwaltungsvermögen“ und privat gehaltene Vermögenswerte
Versicherungsbetrag:	30 Mio. EUR Todesfallleistung (15 Mio. EUR pro Police)
Gesamtprämie:	766.000 EUR p.a. (383.000 EUR p.a. pro Police)*
Erbschaftsteuer-optimierung:	Über-Kreuz-Versicherung – die versicherte Person der Police A ist Kunde B, die versicherte Person der Police B ist Kunde A



### So funktioniert es:

- 1 Kunde A und B schließen gegenseitige Lebensversicherungen ab.
- 2 Jeder zahlt die Prämie seiner eigenen Police unabhängig.
- 3 Die Versicherungsleistung wird an den überlebenden Kunden ausgezahlt.
- 4 Todesfallleistungen unterliegen in Deutschland nicht der Erbschaftsteuer.

### Ergebnis

Die Todesfallleistung kann zur Begleichung der verbleibenden Erbschaftsteuerschuld verwendet werden und ermöglicht die Übertragung des Unternehmens (einschließlich des „schädlichen Verwaltungsvermögens“) ohne Liquidierung/ öffentliche Schätzung.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfallleistung.

## 5. Absicherung gegen das Währungsrisiko bei der Erbschaftsteuerplanung (Wohnung in Großbritannien) 1/2



### Kundensituation

- Ein Kunde in Deutschland hat eine Wohnung im Wert von 12 Mio. GBP in Großbritannien.
- Der Großteil seiner Investments und Einkünfte lautet auf EUR.
- Nach britischem Erbschaftsteuerrecht unterliegt der Kunde einer Erbschaftsteuer von 40% auf den Wert des Immobilienbesitzes in Großbritannien in GBP (ca. 5 Mio. GBP).
- Dies könnte dazu führen, dass die Wohnung verkauft werden muss, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen. Darüber hinaus ist der Kunde dadurch einem Wechselkursrisiko ausgesetzt (EUR/GBP).
- Der Kunde ist derzeit 50 Jahre alt.
- Er möchte sicherstellen, dass genügend liquide Mittel in GBP vorhanden sind, um die Erbschaftsteuerschuld zu begleichen, wenn der Immobilienbesitz auf seine Kinder übergeht.

### Lösung

- Der Kunde schließt einen International Life Plan Lebensversicherungsvertrag mit einer Todesfallleistung von 5 Mio. GBP ab
- Die gleichbleibende jährliche Prämie für diesen Versicherungsschutz beträgt 79.600 GBP\*
- Die Laufzeit beträgt 49 Jahre. Zu diesem Zeitpunkt ist der Kunde 99 Jahre alt.

### Vorteile

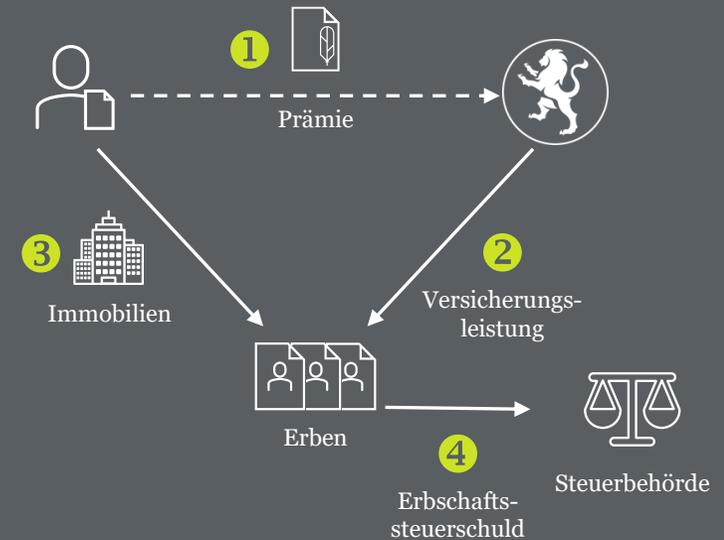
- Die Versicherung kann zur Begleichung der Erbschaftsteuerschuld in der entsprechenden Währung (GBP) verwendet werden.
- Damit ist sichergestellt, dass die Erbschaftsteuerschuld ohne das Risiko eines Liquiditätsdefizits oder von Wechselkursschwankungen gezahlt werden kann.
- Dadurch kann der Kunde seine Wohnung in geordneter Weise ohne Liquidierung vererben.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfallleistung.

# 5. Absicherung gegen das Währungsrisiko bei der Erbschaftsteuerplanung (Wohnung in Großbritannien) 2/2



Versicherungsnehmer: 50 Jahre alt – wohnhaft in Deutschland  
Laufzeit: 49 Jahre (der Vertrag endet, wenn der Kunde 99 Jahre alt ist)  
Vermögen: Persönliches Vermögen, Immobilien in Großbritannien  
Britische Erbschaftsteuerschuld: 5 Mio. GBP (40% des Immobilienwerts)  
Prämie: 79.600 GBP p.a.\*  
Begünstigte: Kinder



## So funktioniert es:

- 1 Der Kunde zahlt die gleichbleibende jährliche Versicherungsprämie.
- 2 Falls der Kunde stirbt, wird die Versicherungsleistung an seine Kinder ausgezahlt.
- 3 Gleichzeitig erben sie den Immobilienbesitz in Großbritannien.
- 4 Die Versicherungsleistung wird zur Begleichung der Erbschaftsteuerschuld auf diesen Immobilienbesitz verwendet.

## Ergebnis

Damit ist sichergestellt, dass genügend Liquidität vorhanden ist, um die britische Immobilie ohne Liquidierung weiterzuerben.

Da die Todesfalleistung in GBP ausgezahlt wird, ist dies zugleich eine Absicherung gegen das EUR/GBP-Wechselkursrisiko.

\* Die angegebene Prämie ist ein Beispiel und keine garantierte Prämie für die oben genannte Todesfalleistung.



## Wichtiger Hinweis

Diese Präsentation wurde von Lombard International Assurance S.A. angefertigt.

Der Inhalt dieser Präsentation dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung für den Kauf oder den Verkauf eines Lebensversicherungs-Produkts dar. Diese Informationen gelten ebenfalls nicht als Beratung in rechtlicher oder steuerlicher Hinsicht oder als Vermögensberatung, gleich welcher Art. Sie können daher lediglich in Verbindung mit einer angemessenen fachmännischen Beratung durch eine unabhängige, entsprechend qualifizierte und befugte Institution genutzt werden. Lombard International Assurance gibt keine Zusicherung oder Gewährleistung für die Vollständigkeit und die Richtigkeit der auf diesen Seiten enthaltenen Informationen, außer Informationen zu Lombard International Assurance, ihren Filialen oder Tochtergesellschaften. Alle in den Präsentationen angegebenen Informationen basieren auf Lombard International Assurances Verständnis der Luxemburger sowie aller anderen Rechtsgrundlagen und Gesetzgebungen auf die hingewiesen wird und welche zur Zeit der Ausgabe der Präsentation in Kraft waren.

Obwohl diese Präsentation mit höchster Sorgfalt erstellt wurde, übernimmt Lombard International Assurance keinerlei Haftung für Irrtümer, Druckfehler oder unkorrekte Bewertungen der dargestellten Sach- und Rechtsfragen.

Lombard International Assurance übernimmt zudem keine Haftung für die Änderung dieser Gesetze oder Steuervorschriften. Die Annahme eines von einem Kunden unterzeichneten Antrags liegt im Ermessen von Lombard International Assurance.

Lombard International Assurance S.A. hat ihren eingetragenen Hauptsitz an der Geschäftsadresse 4, rue Lou Hemmer, L-1748 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg, T: +352 34 61 91-1. Als luxemburgische Versicherungsgesellschaft unterliegt Lombard International Assurance der Regulierung durch das Commissariat aux Assurances, der luxemburgischen Aufsichtsbehörde für Versicherungen.

Bitte nehmen Sie das Basisinformationsblatt für jedes verpackte Anlageprodukt für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukt rechtzeitig vor Abschluss zur Kenntnis. Das Basisinformationsblatt ist kostenlos und auf Anfrage bei Lombard International Assurance S.A. oder Ihrem Vermittler erhältlich. Das Basisinformationsblatt ist online verfügbar unter: [www.lombardinternational.com/priips](http://www.lombardinternational.com/priips).

Copyright © 2023 Lombard International Assurance S.A.

Diese Präsentation darf ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung durch Lombard International Assurance weder ganz, noch in Teilen reproduziert, noch anderweitig veröffentlicht oder an Dritte, mit Ausnahme der Anwesenden, weitergegeben werden.

Lombard International Assurance S.A.  
[lombardinternational.com](http://lombardinternational.com)

*Head office*  
4, rue Lou Hemmer  
L-1748 Luxembourg  
Grand Duchy of Luxembourg  
Tel +352 34 61 91-1  
Fax +352 34 61 90

R.C.S. Luxembourg № B 37604  
VAT LU 15902470  
Tax № 1991 2204 696

*Branches in* BRUSSELS | MILAN

*Representative offices in* GENEVA | LUGANO | ROME | ZURICH