

# Die Unternehmensnachfolge frühzeitig absichern



**Verstirbt ein Anteilseigner unerwartet, stehen seine Nachfolger nicht selten vor großen Problemen. Woher liquide Geldmittel für die Erbschaftssteuer oder Ausbezahlung weichender Erben nehmen, ohne Vermögenswerte oder ähnliches zu verkaufen? Mit einer innovativen fondsgebundenen Lebensversicherung hält der luxemburgische Versicherungsmakler Louvre eine passende Lösung bereit.**

Wer sein Unternehmen über viele Jahre hinweg mit weiser Hand aufgebaut hat, weiß um die Schwierigkeit der Unternehmensnachfolge. Denn nicht selten möchte die nächste Generation nicht ins Unternehmen einsteigen oder kann diesen Schritt aufgrund fehlender fachlicher Expertise nicht gehen. Oft findet sich der passende Nachfolger in den eigenen Unternehmensreihen. Doch was tun, wenn der Eigentümer unerwartet verstirbt und hohe Erbschaftssteuern zu zahlen sind oder weichende Erben ausbezahlt werden müssen? Denn stille Reserven oder Liquidität auf Bankkonten sind oftmals nicht ausreichend und Kredite in dieser Größenordnung nur schwer erhältlich. Um auch in diesen Fällen liquide Finanzmittel zur Verfügung zu haben, ohne Unternehmenswerte veräußern zu müssen, hat sich der luxemburgische Versicherungsmakler Louvre auf die Gestaltung der Unternehmensnachfolge spezialisiert. Er berät Unternehmer aller Branchen bereits frühzeitig zu ihrem Produkt: der Swiss Life Generations (Germany) Police, mit der sich Summen von bis zu 46 Millionen Euro versichern lassen. Doch wodurch zeichnet sich das 2019 lancierte Versicherungsprodukt aus? Handelt es sich nur um eine klassische Lebensversicherung oder versteckt

sich mehr hinter der Police? Und welchen Einfluss können Kunden auf die Verwaltung ihrer Vermögenswerte nehmen?

**Mehr als nur ein reines Anlageprodukt** Mit der Swiss Life Generations (Germany) Police möchte der luxemburgische Versicherungsmakler Louvre jedoch insbesondere vermögende Unternehmenskunden aus Deutschland ansprechen, die das Fortbestehen des Unternehmens auch im Todesfall gesichert wissen wollen. „Mit der Police können wir auf der einen Seite ein klassisches Versicherungsprodukt anbieten, das auch den Todesfall abdeckt. Auf der anderen Seite bieten wir unseren Kunden eine interessante Investitionsmöglichkeit, die von Expertenhand aktiv geregelt wird. Es ist jedoch mehr als nur ein reines Anlageprodukt, denn bei dieser Form der Lebensversicherung wird das Liquiditätsrisiko an den Versicherer ausgelagert. Dies ist insbesondere für Unternehmen mit größerer Substanz interessant, also KMU-Betriebe, in denen Unternehmensanteile übergeben werden sollen und Erben vorhanden sind“, resümiert Stefan Fank, Gründer und Versicherungsmakler von Louvre. So kann bereits vorsorglich durch Einmalbeiträge und/oder regelmäßige Risikobeiträge die Liquidität

im Todesfall abgesichert werden. Statt auf feste Versicherungspartner der jeweiligen Kreditinstitute zurückzugreifen, bietet das 2019 aufgelegte Swiss Life Produkt die Möglichkeit, individuelle Speziallösungen mit Louvre als externem Makler im exklusiven Vertrieb anzubieten. Das Anlagevermögen bleibt jedoch bei der jeweiligen Bank. „Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten“, weiß auch Werner Biedermann. Mehr als 20 Jahre lang beriet der Diplom-Kaufmann Kunden aus den verschiedensten Berufsgruppen zur Unternehmensnachfolge und steht Stefan Fank und seinem Team als Experte für steuerlichrechtliche Fragen zur Seite. An wen muss im Todesfall was gezahlt werden? Und sind weichende Erben vorhanden? „Gemeinsam suchen wir für jeden Kunden den individuell besten Gestaltungsweg, der selbstverständlich mit dem inländischen Steuerrecht in Einklang steht.“

## **Garantierte Liquidität im Erbfall**

Feste Ansprechpartner, eine steuerlichrechtliche Beratung und flexible Lösungen, auch hinsichtlich der Vermögensanlagen – betrachtet man das von Louvre vertretene Produkt einmal genauer, zeichnen sich viele Vorteile für Investoren und Vermögensverwalter ab. „Wir

garantieren die Liquidität eines Unternehmens im Erbfall und können so den Verkauf von Unternehmen oder Unternehmenswerten vermeiden. Denn Kredite in dieser Höhe werden nur noch von den wenigsten Banken vergeben.“, fasst Werner Biedermann zusammen. „Die Zukunftsplanung geschieht also ganz im Sinne des Unternehmens.“

Zudem bleibt das Anlagevermögen im Inland und kann mit einem hohen Maß an Flexibilität gestaltet werden. Hier treffen drei Spezialisten ihres Gebiets zusammen: Versicherungsmakler, Steuerexperte und Asset Manager. Der Vermögensberater, der oftmals von seinen Kunden mit der Regelung der Unternehmensnachfolge betraut wird, ist hingegen nur auf seinem Gebiet ein Experte und kann sich mit Louvre auf die benötigte fachliche Expertise verlassen.“ Ein weiterer Vorteil der Swiss Life Generations (Germany) Police: Die Auszahlung im Todesfall ist ertragssteuerfrei. Durch Kreuzversicherungen kann zudem geregelt werden, dass die Erträge nicht in die Erbmasse einfallen.

#### Gestaltungsbeispiel

Die Ansprüche der weichenden Erben betragen 24 Millionen Euro. Der Nachfolger ist gleichzeitig Versicherungsnehmer sowie Begünstigter der Swiss Life (Generations) Germany Police. Der Erblasser ist die versicherte Person. Die Versicherungsprämie in Höhe von 10 Millionen wird durch eine Unternehmens- bzw. Bankfinanzierung bereitgestellt. Die garantierte Todesfalleistung zur Absicherung der Liquidität im Erbfall beträgt 24 Millionen Euro.

#### Asset Management trifft Versicherung

Was das Swiss Life Produkt von einer klassischen Lebensversicherung unterscheidet, weiß auch Torge Mühlpfordt,

der seit 2015 als Senior Partner und Vermögensverwalter bei der DWPT Deutsche Wertpapierreuhand GmbH tätig ist. „Wir sind seit vielen Jahren ein bewährter Partner für Versicherer und haben uns eingehend mit den Vorteilen des neuen Louvre Produktes auseinandergesetzt.“

Wir haben hier das Beste aus zwei Welten: Eine Versicherung trifft auf ein aktiv gemanagtes Anlageprodukt, das zwar fondsgebunden heißt, aber durch Einzeltitel dennoch ein hohes Maß an individuellem Gestaltungsspielraum bieten kann. Die Kunden profitieren von einer geregelten Nachlassverwaltung ganz ohne horrende Notarkosten und erbschaftssteuerliches Risiko und können dabei auch noch grundsätzlichen Einfluss auf die Risikoausrichtung des Asset Managements nehmen.“

#### Unternehmensnachfolge in der Praxis

Schenken oder erben ist nicht die einzige Lösung in der Unternehmensnachfolge, erklärt Nils Koerber, Gründer der Beratergruppe KERN-Unternehmensnachfolge. Der Verkauf einer Unternehmung innerhalb einer Familie, kann im Sinne von Gerechtigkeit, der Aufteilung anderer Vermögenswerte und dem Sicherheitsbedürfnis des Übergebers, eine richtige und wichtige Alternative sein. Wir haben den direkten Zugang zu allen renommierten Finanzdienstleistern, so Koerber. Dies können im klassischen Sinne Banken oder Sparkassen sein. Aber auch Family-Offices, Finanzinvestoren oder Einzelpersonen, für eine belastbare Finanzierung eines Generationswechsels. Das Swiss Life Produkt bietet uns hier eine echte Ergänzung.

#### Auch für Immobilienvermögen

Es ist erstaunlich, wie vielfältig sich das Produkt Lebensversicherung für die Gestaltung der Unternehmensnachfolge

einsetzen lässt. Und nicht nur das, denn das Konzept von Louvre ist ebenso interessant für Immobiliengesellschaften, bei denen im Todesfall hohe Erbschaftssteuern anfallen und selten liquides Vermögen in der entsprechenden Größenordnung vorhanden ist. Mit der flexiblen Lösung Swiss Life Generations (Germany) Police kann auch in diesem Fall Liquidität gesichert werden, ohne Immobilienwerte veräußern zu müssen. Dank vieler individueller Komponenten und wenig Standard-Bausteinen steht so der Kunde im Mittelpunkt der Versicherung. Louvre – die Kunst der private Life Insurance auf den Punkt gebracht.



**SwissLife**  
Global Solutions

#### ALS EXPERTEN-TEAM STEHEN IHNEN ZUR VERFÜGUNG:



**Stefan Fank**  
Louvre Founding Partner & Experte für private Lebensversicherungen  
Tel. +352 691 910 522



**Werner Biedermann**  
Dipl.-Kaufmann & Berater für die Gestaltung von Unternehmensnachfolgen  
Tel. +49 (0) 8702 947 05 11



**Torge Mühlpfordt**  
Senior Partner & Vermögensverwalter der DWPT Deutsche Wertpapierreuhand GmbH  
Tel.: +49 (0) 151 2608 9419



**Nils Koerber**  
Seit 2004 Gründer und Inhaber der Beratergruppe KERN für Unternehmensnachfolge in Deutschland, Österreich und der Schweiz  
Tel.: +49 (0) 421 69 20 88 40

