

VERMÖGENSBILDUNG UNTER DER SONNE

Vermögensbildung und Urlaub in der Sonne scheinen nicht zusammenzupassen. Dabei kann sich ein Vergleich der amerikanischen Lebens- und Rentenversicherungen mit ihren deutschen Pendanten durchaus lohnen.

Von Agnes B. Bürckmann



Erst seit 1995 ist der offene Handel von Finanzdienstleistungen in Deutschland erlaubt – dank der Europäischen Union. Über den richtigen Makler/Agenten hat der deutsche Kunde heute Zugriff auf europäische Anbieter. Lohnt sich da überhaupt noch der Blick über den »großen Teich« auf amerikanische Angebote?

Die Antwort lautet ja. Denn immerhin reden wir über das Heimatland der Weltwährung Dollar. Wir reden über 300 Millionen Einwohner, über die Wall Street, über weltweit operierende Fondsgesellschaften und Finanzdienstleister wie Templeton, Pioneer, Charles Schwab und Merrill Lynch. Wir reden auch darüber, dass rund 1.800 Life-/Health-Versicherungsgesellschaften miteinander konkurrieren und dass sich daraus erhebliche Vorteile in den Bereichen Preis und Leistung für den Kunden ergeben – etwa beim Abschluss einer Versicherung oder bei der Vermögensbildung.

Absicherung des Lebens

Die Beweggründe für den Abschluss einer Lebensversicherung sind vielfältig:

- Absicherung der Familie, Absicherung von Immobilienkrediten, gegenseitige Geschäftsführerabsicherung oder die Vermeidung von

Erbschaftsteuerzahlungen aus dem Nachlass. Die Beiträge für diese Versicherungsform sind in den USA in der Regel deutlich günstiger als in Deutschland. Zudem gibt es eine weitaus größere und attraktivere Produktpalette. Inzwischen verbinden viele vermögende Geschäfts- und Privatinvestoren aus Europa ihren Florida-Urlaub mit dem Abschluss hoher Risikoabsicherungen.

Ein Highlight auf dem US-Markt sind etwa Risikolebensversicherungen mit Geldzurück-Garantie: Nach Beendigung der Laufzeit von 15, 20, 25 oder 30 Jahren erhält der Versicherte die einbezahlten Prämien vollständig zurück.

Ein weiterer Vorteil: In den USA enden die Verträge nicht automatisch mit dem 75. Lebensjahr, sondern können ohne erneute Gesundheitsprüfung bis über das 100. Lebensjahr hinaus weitergeführt werden.

Vermögensbildung

Hier steht dem sehr pauschalen Angebotsystem in Deutschland das wesentlich individuellere System der USA gegenüber. Pauschalität bedeutet: gleiche Beiträge bei gleichem Alter und gleicher Laufzeit. Ausnahmen und Veränderungen sind da schwierig. Aber was passiert, wenn sich die

Lebensumstände verändern? Wenn sich schwere Krankheiten, Unfälle, Arbeitslosigkeit, Pleiten oder Zahlungsschwierigkeiten ergeben? Wie wird dem Klienten geholfen, wenn Policen ausgesetzt, gepfändet oder vorzeitig aufgelöst werden müssen? Wenn also individuelle Lösungen gefragt sind? Die amerikanischen Rentenversicherungen bieten hier konkrete Lösungen – und über eine Einmalanlage oder über monatliche oder jährliche Sparraten hat man die Garantie einer lebenslangen Versorgung.

Die Bewerbung amerikanischer Versicherungs- und Finanzprodukte ist in Deutschland (noch) untersagt. Aber niemand kann einem deutschen Kapitalanleger verbieten, sich ein Angebot in den USA zu besorgen. Lassen Sie sich bei Ihren Recherchen aber unbedingt von Experten beraten, die den amerikanischen Markt kennen und Ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten können.

Dieser Artikel stellt keine Rechtsberatung dar, sondern dient ausschließlich der allgemeinen Information.



Agnes B. Bürckmann ist Versicherungsmaklerin bei der International Insurance Agency LLC in Fort Myers, Telefon (239) 895-3394, E-Mail: agnesbb@comcast.net