

«Babyboomer halten einen grossen Teil des globalen Vermögens»



Florian Kaiser, LGT
Bereichsleiter Direktkunden

Wir stehen derzeit vor einem der grössten Vermögenstransfers aller Zeiten. Die Babyboomer-Generation hält einen erheblichen Teil des globalen Vermögens – und ein Grossteil davon wird in den kommenden Jahren an die nächste Genera-

tion übergehen. Dieser Generationenwechsel ist nicht nur in seinem Volumen beispiellos, sondern verändert auch die Anforderungen an die Vermögensplanung weltweit. Auch bei uns zeichnet sich ab, dass ein erheblicher Teil der von uns betreuten Vermögen innerhalb der nächsten zehn Jahre an die nächste Generation übergehen wird. Entsprechend ist die Vermögensweitergabe ein zentrales Thema unseres Angebots.

Nehmen aufgrund von Erbschaften Ihre Neukundengelder zu?

Erbschaften führen häufig dazu, dass Menschen ihre finanzielle Situation neu ordnen – viele suchen dann einen Partner, der sie ganzheitlich und langfristig begleitet. Wir stellen

fest, dass dadurch auch neue Kundengelder zu uns finden.

Sind es eher Erblasser oder Erben, die sich von Ihnen beraten lassen?

Beides. Die ältere Generation unterstützen wir bei der frühzeitigen, strategischen Nachfolgeplanung – damit der Vermögenstransfer reibungslos und im Sinne der Familie verläuft. Gleichzeitig bereiten wir die nächste Generation gezielt auf ihre zukünftige Verantwortung vor, etwa mit dedizierten «Next-Gen-Programmen», und helfen ihr, das Vermögen im Sinne der eigenen Ziele und Werte weiterzuentwickeln.

Werden Erben immer jünger? Das können wir so nicht bestätigen. Sowohl unsere Erfahrung

als auch aktuelle Studien zeigen, dass Erbinnen und Erben in der Regel deutlich über 50 Jahre alt sind, wenn sie ein Erbe antreten.

Wie viele Erben nehmen eine professionelle Finanzberatung in Anspruch?

Das lässt sich schwer beziffern. Unser Eindruck ist jedoch, dass auch die jüngere Generation grossen Wert auf eine professionelle und persönliche Beratung legt – insbesondere im Private Banking. Dies wird auch durch aktuelle Studien gestützt.

Lassen sich viele der Jungen nicht von Ihnen oder einem anderen Institut, sondern von «Finfluenzern» oder den Sozialmedien beraten? Viele jungen Menschen infor-

mieren sich heute zunächst online und nutzen eine breite Palette an digitalen Quellen. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie auf professionelle Finanzberatung verzichten. Im Gegenteil: Wir stellen fest, dass viele junge Kundinnen und Kunden heute sehr gut vorbereitet in die Beratungsgespräche kommen, gezielte Fragen stellen und Wert auf den persönlichen Austausch legen, um am Ende fundierte Entscheidungen zu treffen.

Gibt es Erben, die «zu spät» zu Ihnen kommen und das dann bereuen?

Das ist anzunehmen. Was fest steht: Je früher man sich mit dem Thema auseinandersetzt und professionelle, ganzheitliche Beratung in Anspruch nimmt, desto besser ist man in

der Regel aufgestellt – sowohl emotional als auch finanziell.

Was empfehlen Sie Ihrer Kundschaft beim Vermögenstransfer?

Planen Sie den Vermögenstransfer frühzeitig und lassen Sie sich dabei ganzheitlich beraten. Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Ziele und Bedürfnisse genau zu analysieren und zu überlegen, wie sich diese in den kommenden Jahrzehnten verändern werden. Wichtig ist auch, nicht nur das Finanzielle zu betrachten – sondern bewusst zu entscheiden, welche Werte und Vorstellungen Sie an die nächste Generation weitergeben möchten. So gelingt eine nachhaltige Vermögensübergabe, die über das rein Materielle hinausgeht.

«Die Bedeutung der Familienstiftungen nimmt weiter zu»



Fabian Bürzle, Neue Bank
Head Private Banking

In den letzten Jahren haben sich Wealth Transfers als bedeutendes Thema herauskristallisiert. Dies ist nicht nur ein zentraler Punkt für Privatpersonen und Familienunternehmen, sondern

auch für Finanzdienstleister und Steuerexperten. Die Übergabe des Vermögens von der Babyboomer-Generation an die nachfolgende Generation X und Millennials wird in den kommenden Jahren weltweit eine enorme Auswirkung auf die Wirtschaft und die Vermögensstrukturen haben. Der Finanzplatz Liechtenstein hat sich hierbei als attraktiver Standort für vermögende Familien etabliert, die ihr Vermögen über Generationen hinweg schützen und effizient weitergeben möchten. Gerade die Rolle von Familienstiftungen in der Erbschafts- und Nachfolgeplanung nimmt dabei weiter an Bedeutung zu – insbesondere in einem grenzüberschreitenden Kontext.

Nehmen aufgrund von Erbschaften Ihre Neukundengelder zu?

Ja, die Neukundengelder nehmen unter anderem aufgrund von Erbschaften zu. Dabei beobachten wir vermehrt, dass Vermögen bereits zu Lebzeiten übertragen wird – was auch unsere Beratung früher ansetzt.

Sind es eher Erblasser oder Erben, die sich von Ihnen beraten lassen?

Erblasser wie auch die Erben haben Fragen zu verschiedenen Teilbereichen der Nachlassplanung. Alles geordnet zu haben und auch so zu hinterlassen, vermittelt vielen Menschen ein beruhigendes Gefühl von Sicherheit. Viele Erben möchten

ihr neu gewonnenes Vermögen nicht nur verwalten, sondern auch langfristig erhalten und im besten Fall vermehren.

Werden Erben immer jünger? Ja, diese Entwicklung können wir bestätigen. Die Vermögensübergaben noch zu Lebzeiten haben in den letzten Jahren zugenommen.

Lassen sich viele der Jungen nicht von Ihnen oder einem anderen Institut, sondern von «Finfluenzern» oder den Sozialmedien beraten? Diese Erfahrung können wir aktuell nicht teilen. Gerade in komplexen Fällen wird eine professionelle Beratung weiterhin sehr geschätzt.

Wünschen sich einige Ihrer Kundinnen und Kunden, dass Sie früher zu Ihnen gekommen wären?

Es ist nie leicht, mit den Kunden über die Weitergabe des Erbes zu sprechen, aber das Vermögen ist Teil des Vermögens. Wir stehen unseren Kunden mit einer vorausschauenden und generationsübergreifenden Planung frühzeitig zur Seite.

Gibt es Erben, die «zu spät» zu Ihnen kommen und das dann bereuen?

Es ist selten «zu spät», aber wer frühzeitig plant, hat deutlich mehr Handlungsspielraum – steuerlich, familiär und strukturell. Eine vorausschauende Nachfolgeplanung schafft Klar-

heit und verhindert unnötige Komplexität.

Was empfehlen Sie Ihrer Kundschaft beim Vermögenstransfer?

Wir sprechen das Thema bei unseren Kunden aktiv an. Wir empfehlen, die Nachlassplanung frühzeitig anzugehen und wenn notwendig, professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen. Jeder Kunde hat im Zusammenhang zur Vermögensübergabe Bedürfnisse und Ziele, die zu verstehen und zu berücksichtigen sind. Eine transparente und verständliche Kommunikation ist dabei entscheidend. Kunden sollten über alle relevanten Aspekte des Vermögenstransfers informiert werden.



Hendrik Idema, LLB
Leiter Private Banking FL/CH/DE



Urban Lauppper, LLB
Leiter Institutional Partners

«Individuelle Beratung ist entscheidend für den langfristigen Erfolg»

Der Trend zur frühzeitigen Vermögensübertragung zu Lebzeiten ist deutlich spürbar. Im Private Banking ist die Vielzahl unterschiedlicher Perspektiven von besonderer Bedeutung und jede Lebensphase bringt unterschiedliche Anforderungen mit sich, weshalb ein individueller Beratungsansatz entscheidend

für den langfristigen Erfolg ist. Für eine bedürfnisgerechte und individuelle Planung ist die zeitliche Komponente mit Sicherheit ein wichtiger Faktor. Auch wenn das Gefühl herrscht, «zu spät» zu sein, sollte dies kein Hindernis sein, sich trotzdem Rat zu holen. Im institutionellen Kundensegment – insbe-

sondere bei Family Offices – beobachten wir vermehrte Anfragen zur generationenübergreifenden Vermögensstrukturierung. Dabei kommen häufig rechtliche Gestaltungsformen zum Einsatz, die speziell auf den langfristigen Schutz und Erhalt von Familienvermögen ausgerichtet sind und sich im

lichtensteinschen Rechtsrahmen besonders bewährt haben. Damit der Vermögensschutz sowie die nachhaltige Vermögensvermehrung langfristig sichergestellt werden kann, empfehlen wir unseren Kunden, professionelle Berater beizuziehen, wie Rechtsanwälte oder Treuhänder.

Noch kein Vaterland-Abo?

- ✓ Unbeschränkter Zugriff auf vaterland.li
- ✓ E-Paper: Liewo, KuL, «Vaterland»-Magazine
- ✓ Vaterland-News per SMS
- ✓ E-Paper «Liechtensteiner Vaterland» – Montag bis Samstag täglich ab 24 Uhr in der App news.li und online auf vaterland.li verfügbar
- ✓ unbeschränkter Zugang zum Online-Archiv seit 1914
- ✓ Jeden Freitag: Wirtschaftsregional E-Paper

nur
88.-
CHF
Aktionsabo
für 3 Monate
Print + E-Paper



E-Paper Hotline:
Telefon
+423 236 16 61
E-mail
abo@vaterland.li

Jetzt bestellen – ab sofort nichts mehr verpassen! Abo bestellen: +423 236 16 61, abo@vaterland.li