

Universal Life Insurance: Im Westen und im Fernen Osten nichts Neues

Liquiditätsplanung für vermögende Privatkunden mittels «lebenslänglicher Todesfallversicherung» gehört in vielen Regionen dieser Welt zum Standardangebot im Private Banking. Hierzulande ist dies noch weitgehend unbekannt. Warum eigentlich?



Von Stefan Bischofberger
Managing Partner
Swiss Insurance Family Office

Wird ein vermögender Privatkunde in Singapur, Dubai, London oder Miami empfangen, ist Liquiditätsplanung meist Teil der Agenda. Dieses Bedürfnis wird mittels sogenannter «Universal Life Insurance» (ULI) abgedeckt. Die Kunden werden im Wesentlichen auf zwei Vorteile hingewiesen: Schaffung von Liquidität durch eine Todesfallversicherung sowie attraktive Anlagemöglichkeiten, oft verknüpft mit einer garantierten Verzinsung über die gesamte lebenslängliche Laufzeit.

ULI ist deshalb interessant und auch erfolgreich, weil sie zwei fundamentale Bedürfnisse einer breiten Gruppe von meist sehr vermögenden Kunden befriedigt: Auf der Anlageseite garantieren renommierte Lebensversicherungsgesellschaften mit Top-Ratings eine Minimalverzinsung (aktuell 2,5 bis 3,0% in US\$) mit zusätzlicher Überschussbeteiligung. Der Kunde investiert in ein von einem Versicherungsunternehmen verwaltetes Portfolio, bei dem nicht die Anlagen an sich eine garantierte Verzinsung bieten; die Garan-

tien werden vielmehr durch aktives Management des Versicherers gewährt. Auf der anderen Seite können innerhalb des gleichen Produktes hohe Todesfallleistungen versichert werden, die beim Ableben der versicherten Person den Nachkommen zusätzliche Liquidität und damit vergrösserten finanziellen Planungsspielraum bieten, um die meist komplexen Fragen des Nachlasses zu regeln. Oft werden mit dieser zusätzlichen Liquidität die Erbschaftssteuern finanziert oder es wird ein Ausgleich zwischen illiquiden und liquiden Mitteln geschaffen, um zusätzliche Flexibilität bei der Aufteilung des gesamten Nachlasses zu erlangen.

Win-Win-Situation

Im Normalfall bieten Banken Lombardkredite, um den Grossteil der Prämien zu finanzieren, weshalb nur ein geringer Teil des bestehenden Kundendepots dafür verwendet werden muss. Dadurch entsteht eine Win-Win-Situation, indem die Bank es dem Kunden ermöglicht, in eine ULI mit höchsten Sicherheiten zu investieren, während die Bank weiterhin das bestehende Depot verwaltet. Da ULI naturgemäss lange Laufzeiten haben, sich die Lebensumstände und die Bedürfnisse des Kunden im Lauf der Zeit jedoch verändern, können ULI den veränderten Umständen angepasst werden.

Es sind meist nicht-europäische Kunden, welche solche Lösungen erwerben. Für europäische Kunden stellt sich die Frage der Besteuerung während der Laufzeit und bei Auszahlung an die Begünstigten. Deshalb wird die Werbung für lebenslängliche Todesfallversicherungen der jeweils lokalen Versicherungsbranche überlassen und ULI hat noch kaum Einzug ins Private Banking gefunden. Der Unterschied zwischen lokalen Versicherern und der internationalen Gruppe von Versicherern, welche ULI anbieten, ist allerdings gross. Kaum ein Versicherer in

Europa ist bereit, hohe Todesfallleistungen anzubieten. Ab 2 Mio. Franken sind Rückversicherungen gefragt und man landet bei Speziallösungen, die meist wenig attraktiv ausgestaltet sind. Zudem besteht kaum Interesse daran, Zinsgarantien über eine Laufzeit von 30 bis 40 Jahren zu gewähren.

Um die eingangs erwähnten Vorteile bieten zu können, führt kaum ein Weg an den internationalen Versicherern vorbei. Diese haben sich auf das Segment vermögender Privatkunden spezialisiert, verfügen über standardisierte und spezialisierte Prozesse im Underwriting und in der Abwicklung. Einige Versicherer bieten ihre Lösungen seit über 100 Jahren an, nicht selten für Deckungen von 30 Mio. US\$ und mehr.

Neue Ideen im Private Banking

Auf der Suche nach neuen Ideen in der sich verändernden Welt des Private Banking sind ULI ein Instrument, um sich im internationalen Wettbewerb besser behaupten zu können. Für die in Europa betreute nicht-europäische Privatkundschaft kann ULI analog dem Rest der Welt angeboten und vermarktet werden. Für europäische Kunden ist die Hürde der steuerlichen Behandlung noch besser zu überwinden. Aber auch für europäische Kunden zeigt sich, dass der Erwerb einer ULI von einem nicht-europäischen Versicherer nicht zwingend als steuerschädlich zu betrachten ist. Gerade in dieser Frage sind in nächster Zeit weitere Verbesserungen zu erwarten, was auch den Markt für europäische Kunden wecken dürfte.

Fakt bleibt, dass ULI andernorts bereits erfolgreich im Private Banking etabliert sind. Was im Westen und im Fernen Osten gut funktioniert, müsste eigentlich auch hier möglich sein.

stefan.bischofberger@swiss-ifo.com
www.swiss-ifo.com