



Am Puls des Schweizer Anlegers

FONDSGEBUNDENE LEBENSVERSICHERUNGEN AUS LIECHTENSTEIN

von Georg Lutz

Mit Liechtenstein Life startete 2008 in Liechtenstein ein neuer Player im umkämpften Versicherungsmarkt. Im Sektor des fondsgebundenen Lebensversicherungsgeschäfts steht der Newcomer auf dem olympischen Treppchen unter den Top drei. Diese erstaunliche Erfolgsgeschichte wirft Fragen auf, die wir im folgenden Beitrag beantworten wollen.

Der Schweizer Markt für Lebensversicherungen ist ein umkämpftes Terrain, auf dem klangvolle Namen agieren. Generali, Swiss Life, Helvetia oder Baloise sind nur einige Beispiele. Was kann hier ein Newcomer ausrichten, oder betriebswirtschaftlich gefragt: Wo liegt der USP (Unique Selling Proposition)? Was macht den Unterschied von Liechtenstein Life aus?

Das Produkt

Liechtenstein Life bietet ausschliesslich fondsgebundene Lebensversicherungen an. Anders

als die klassische, eher statische Lebensversicherung ist die fondsgebundene Lebensversicherung eine dynamische Anlageform, welche die Möglichkeit bietet, Vorsorgeschutz mit den attraktiven Perspektiven eines Anlagefonds zu verbinden. Zusätzlich erhöht sich die Rendite durch Steuervorteile, welche je nach Land unterschiedlich aussehen können. Zum Beispiel entfallen in der Schweiz in der freien Vorsorge (Säule 3b) unter gewissen Bedingungen die Einkommens- oder Verrechnungssteuern. In der gebundenen Vorsorge (Säule 3a) sind die Beiträge bis zu einem maximalen steuerlichen

Limit vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig. Gefragt sind in jedem Falle intelligente und flexible Produkte, welche sich den laufend verändernden Lebenssituationen und Vorsorgebedürfnissen der Anleger im 21. Jahrhundert anpassen.

Liechtenstein Life versucht mit ihren Produkten, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Es geht also nicht nur um eine Versicherung auf den Todes- und Erlebensfall, sondern auch um ein Instrument zur steuerlich optimierten Kapitalanlage. Die fondsgebundene Lebensversicherung ist somit als intelligentes Anlageinstrument für alle Marktsituationen geeignet. Bei den Produkten der Liechtenstein Life geniesst der Kunde eine Vielzahl von Freiheiten und kann entsprechend seiner situationsbedingten Liquidität flexibel Kapital entnehmen oder zuzahlen. Er profitiert von einer ganzen Reihe von Vorteilen, wie zum

Beispiel Prämienpausen bei gleichzeitigem Erhalt des Versicherungsschutzes und einer Prämienbefreiung bei Erwerbsunfähigkeit und schwerwiegenden Krankheiten. Die bestehenden Vorteile von intelligenten Fondspolizen haben sich europaweit durchgesetzt und ein Ende ist noch lange nicht in Sicht. Während in England rund 80 Prozent aller Lebensversicherungsprodukte fondsgebunden sind, ist das Verhältnis in der Schweiz umgekehrt. Hier beläuft sich der Anteil wohl auf 20 bis 30 Prozent. Angesichts dieses Wachstumspotentials hat sich Liechtenstein Life als Spezialist in der Nische der fondsgebundenen Lebensversicherungen positioniert.

Die Unabhängigkeit

Der zweite Grund liegt in der Unabhängigkeit. Das Wort «unabhängig» hört man inzwischen in jedem Call Center und daher sollte man etwas vorsichtig damit umgehen. Bei Liechtenstein Life hat es aber eine reale Grundlage.

Im Rahmen einer «Best in Class-Philosophie» ist das Unternehmen bei der Wahl der Fondsanbieter und der unabhängigen Vertriebspartner völlig frei.



Gründungsaktionär Harti Weirather: Liechtensteiner Unternehmer legten den Grundstein

Auch die Besitzerstruktur zeugt von der Unabhängigkeit des Unternehmens. Liechtenstein Life ist zu 100 Prozent in Privatbesitz. Dieser unternehmerische Geist, die hohe Verantwortlichkeit in der Unternehmensführung schlägt sich in nachhaltigem Geschäftserfolg nieder. Bei unabhängigen Rankings rangiert Liechtenstein Life mit Produktlinien wie «Value Invest Classic» regelmässig an der Spitze.

Die Geschäftspolitik

Liechtenstein ist in Europa in den letzten Jahren in den medialen und politischen Fokus geraten. Durch undurchsichtige Stiftungsmodelle seien der Steuerhinterziehung Tür und Tor geöffnet



Nicht zu übersehen: Megaposter im Herzen Zürichs

worden. Dem hat man von offizieller Seite in Liechtenstein widersprochen aber gleichzeitig erkannt, dass man proaktiv handeln muss. Die Notwendigkeit einer solchen Weissgeldstrategie lässt sich am Beispiel der Wrapper-Geschäfte, auf die sich viele namhafte Player gestützt haben, darstellen.

Bei Wrapper-Geschäften handelt es sich um Vermögensanlagen, die in Lebensversicherungen gepackt werden. Diese Praktiken kennen wir aus der Finanzkrise. Mittels innovativ klingender Namen werden nicht transparente Schachtelprodukte mit einem Tarnanstrich versehen. Bei Insurance Wrappers überschreibt der

Die eigene Website, ganz einfach.

Mit dem WebsiteCreator schnell und kostenlos gestalten.

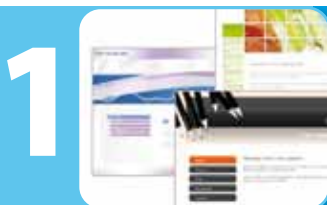


WebsiteCreator einfach - schnell - professionell

1. Design auswählen

2. Inhalt bearbeiten

3. Publizieren!





Management-Team (von links nach rechts): COO Roger Hubacher, CEO Luigi Ondelli, CFO Arzu Alanyurt

Kunde sein Wertschriftendepot, das er bei einer Bank hält, als Einmaleinlage einer Lebensversicherung. Dank der Police, die das Portefeuille «umhüllt», bleibt der Versicherungsnehmer der tatsächliche Begünstigte.

Neben der Verschleierung profitiert der Anleger von einem Steueraufschub in einzelnen europäischen Ländern sowie von einer steuerprivilegierten Vermögenswerteübertragung an die gewählten Begünstigten. Inzwischen hat die Schweizer Finanzmarktaufsicht (FINMA) explizit vor einem Missbrauch der Konstrukte zu Steuerhinterziehung oder gar Geldwäscherei gewarnt.

Liechtenstein Life bietet keine Wrapper-Produkte an und hat sich vom ersten Tag zur Weissgeldstrategie bekannt. Vermutlich deshalb haben das Fürstenhaus und die Regierung dem Antrag zugestimmt, den Landesnamen im Firmennamen zu verankern. Liechtenstein Life arbeitet in der Schweiz und in allen anderen Märkten ausschliesslich mit deklarierten Kundenvermögen.

Erfolg auf dem Schweizer Vorsorgemarkt

In der Schweiz hat sich das Unternehmen mit seinem Angebot innovativer Fondspolices im Bereich der privaten Vorsorge- und Versicherungslösungen im Rahmen der Dritten Säule auf den vorderen Plätzen fest positioniert.

Das zentrale Fondsprodukt «Value Invest» zeichnet sich durch eine grosse Flexibilität aus, mit der Fähigkeit Zuzahlungen oder Entnahmen ohne Kosten vorzunehmen. Zudem besteht die Möglichkeit einer Prämienpause bei Erhaltung des Versicherungsschutzes.

Liechtenstein Life ist in die Gemeinschaft und im Rahmen ihres Best in Class-Geschäftsmodells in ein Netz von Geschäftspartnern eingebunden. Das Denken und Handeln orientiert sich nicht an der Börse und Quartalszahlen, sprich dem Shareholder Value-Prinzip, sondern an nachhaltigen Lösungen für den langfristigen Schutz und die Investitionsbedürfnisse ihrer Kunden. Mit dieser Geschäftspolitik hat Liechtenstein Life offensichtlich den Puls der Anleger getroffen. Ob in der Schweiz oder im europäischen Ausland, Liechtenstein Life hat die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Kunden im Visier und bietet eine auf das jeweilige Wohnsitzland zugeschnittene Lösung. Dabei lassen sich mit der Fondspolice je nach Lebenssituation und den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden individuelle Lösungen und Vorsorgeunikate konzipieren. Bei der Ansparphase stehen der steueroptimierte Vermögensaufbau und die Einkommenssicherung im Zentrum. In der Haltephase sind Vermögenserhalt und -wachstum die primären Ziele, während in der Entnahmephase die Altersplanung, Erbschaft und Nachfolgeplanung im Zentrum stehen.



Produktvorteile auf einen Blick

- Wechsel 3a/3b (ohne erneute Gesundheitsprüfung zu gleichen Leistungen)
- Rückkaufswert bereits ab dem ersten Monat
- Kein Stornoabschlag ab dem 22. Monat (der Fondswert entspricht dem Rückkaufswert)
- Kein Zuschlag für unterjährige Zahlweise
- Weltweite Deckung
- Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis
- Änderung der Höhe und Art der Prämienzahlung jederzeit kostenlos möglich
- Drei mal zwei Jahre Prämienpause bei gleichzeitigem Erhalt des Versicherungsschutzes
- Todesfalldeckung von null bis 500 Prozent
- IV-Leistungen ab 25-prozentigem IV-Grad
- Nachversicherungsgarantie (generell zehn Prozent alle fünf Jahre ohne Gesundheitsprüfung)
- Einbringung von 3a-Transferkapital und Nachzahlungen
- Zuzahlungen ab CHF 500 möglich
- Einmalbeiträge ab CHF 10'000
- Verzinsung des Prämienkontos ab CHF 1'000 mit 2.2 Prozent
- Höchsteintrittsalter für periodische Prämien 75 Jahre
- Whole Life-Polices – keine Laufzeitbeschränkung
- Attraktives Provisionssystem

Die Vorteile der Anlageinstrumente auf einen Blick

- Kein Ausgabenaufschlag
- Keine An- und Verkaufsspesen
- Grosse Auswahl an Anlageinstrumenten
- Best in Class-Ansatz
- Kostenloser Switch/Shift
- Aktiv gemanagte Vermögensverwaltung der St. Galler Kantonalbank für 3b

Weitere Informationen

www.lla-group.com