

# Der Plan B der Versicherungen geht auf

**LIECHTENSTEIN** Nicht verschwegene Stiftungen, sondern von den Ursprungsstaaten erlaubte Versicherungspolice: So wollen Finanzunternehmer im Fürstentum ihren Kunden Steuern ersparen. Deutschland hat diese Instrumente neu geregelt – ein Startschuss auch für die Schweizer Versicherer.

SAMUEL GERBER

Wie hoch die Emotionen im Steuerstreit gehen, wurde letztes Wochenende einmal mehr offenbar: Eine Mehrheit der Liechtensteiner Stimmbürger traute ihrem langjährigen Regierungschef Otmar Hasler offensichtlich nicht mehr zu, das Fürstentum wirksam gegen

die Begehrlichkeiten von aussen zu verteidigen. Er musste seinen Sessel räumen; sein Nachfolger ist nun gehalten, auf einen schärferen Konfrontationskurs mit jenen Staaten zu gehen, welche die «Steeroase» Liechtenstein austrocknen möchten. Die Abwehrhaltung mag im «Ländle» derzeit überwiegen. Von allen geteilt wird sie aber längst nicht. Beispielhaft dafür ste-

hen jene Investoren, die hinter dem im Sommer 2008 gegründeten Versicherungsunternehmen Liechtenstein Life stehen.

#### Staaten verstehen keinen Spass

Ex-Versicherungskader, aber auch Industrielle sind sie, und ihre Geschäftsidee bezweckt genau das Gegenteil einer Abschottung. «Wir wollen in anderen Staaten onshore

steuergünstige Produkte anbieten», sagt CEO Michael Neubert. Also weg von den Stiftungen, den Gefahren und hin zu steuerbegünstigten Versicherungspolice, deren Grundlagen überall in Europa schon vorhanden sind. Denn: «In allen EU-Staaten wird die Regulierung noch zunehmen, und die Behörden verstehen keinen Spass im

Umgang mit Steuerschlupflöchern», so Neubert.

Das wissen auch die Vermögensverwalter in der Schweiz, wo sich Liechtenstein Life zurzeit auf «Roadshow» befindet. In den Zuhörerreihen sitzen deshalb Privatbanker und Versicherungsfachleute dicht an dicht, die Produkte geben zu reden, allen voran die sogenannten Wrapper (siehe Kas-

ten). Mit ihnen lassen sich ganze Portefeuilles in steuerbegünstigte Police verwandeln. Ein Vorgang, der in Liechtenstein nur kurze Zeit in Anspruch nimmt, den Kunden über Jahre an den Vermögensverwalter bindet und gegenüber der Aufsicht transparent ist.

Weil das Fürstentum – im Gegensatz zur Schweiz – zudem mit der EU ein Abkommen zum freien Austausch von Dienstleistungen unterhält, können solche Produkte von dort aus in ganz Europa vertrieben werden – und zwar jetzt erst recht. Denn seit dem Januar hat auch der deutsche Gesetzgeber geregelt, welche Versicherungslösungen steuerlich privilegiert sind und welche nicht. Bis dahin war das nördliche Nachbarland diesbezüglich vermintes Ge-

#### Swiss Life will innert drei Monaten auf die neuen regulatorischen Bedingungen reagieren.

lände – «die Deutschen sind sehr erfinderisch mit neuen Verboten», so ein Kenner des Versicherungsvertriebs. Doch jetzt hofft die Branche, dass die Türe zum wichtigen Markt Deutschland nicht mehr zugeschlagen wird.

#### «Erhalten Rechtssicherheit»

Dazu gehören auch die Schweizer Player, die längst auf der «Drehscheibe» Liechtenstein mit ihren Lebensversicherungsprodukten Position bezogen haben. Allen voran Swiss Life, deren Liechtensteiner Tochter sich nun auf die neue Regulierung in Deutschland einstellt: «Deutschland ist und bleibt ein wichtiger Markt für uns», sagt Swiss-Life-Sprecherin Irene Fischbach. Der Produktmanagementprozess sehe vor, dass ein neues Instrument innert drei Monaten entwickelt werde.

Auch bei Baloise, die letztes Jahr im Fürstentum vor Ort gegangen ist, herrscht Aufbruchstimmung. «Wir begrüßen die Entwicklung in Deutschland ausdrücklich, verschafft sie uns doch Rechtssicherheit», heisst es am Basler Hauptsitz. Derzeit bearbeitet man die Märkte Schweiz, Italien und Deutschland und werde im 2. Quartal in Österreich Lösungen vorstellen. Erst letzten Herbst operativ geworden ist Elips Life, an der auch Swiss Re beteiligt ist. In Europa prüft Elips Life derzeit noch die Märkte, im Frühling soll über den Eintritt entschieden werden. Der Fokus liegt hier aber auf dem Kollektivlebensgeschäft.

Dagegen will Zurich ihre Liechtensteiner Tochter per 2009 liquidieren. Dies aus Gründen der Konzentration und Effizienz im Bereich Private Banking Solutions.

#### STEUERPRIVILEGIEN

#### Schützender Mantel für Vermögende

Wrapper Zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Private Banking, werden die Kundenvermögen mittels einer Einmaleinlage in eine Lebensversicherung gegeben. Der Versicherer eröffnet dabei ein Depotkonto und stellt auf dieses eine steuerlich privilegierte Versicherungspolice aus. Die ursprünglich gewählte Anlagestrategie kann dabei meist unverändert beibehalten werden. Für die Vermittler lohnt sich die Versicherungslösung, da sie bisherige Kunden mit der Police langfristig an sich binden und in den Genuss einer Provision kommen. Der Versicherer erhebt seinerseits Prämien. In Liechtenstein unterstehen die versicherten Portefeuilles den Bestimmungen der Sorgfaltspflicht.

ANZEIGE



**SWISS-MOTO**  
Motorrad-, Roller- und Tuning-Messe

**19.–22. Februar 2009**  
Messezentrum Zürich | [www.swiss-moto.ch](http://www.swiss-moto.ch)



*Swiss*  
**PERFORMANCE.ch**  
MOTORCYCLE ENTERTAINMENT

**50 m indoors**  
**STREETBIKE**  
**FREESTYLE**  
WORLD CHAMPIONSHIP 2009

Die SWISS-MOTO 2009 bietet alles, was das Biker-Herz begehrt: die wichtigsten Fahrzeugneuheiten, eine riesige Auswahl an Zubehör und die Elite der veredelten Motorräder. Für Spektakel sorgt die Indoor Streetbike Freestyle Weltmeisterschaft. Die besten «Stunt Riders» messen sich zum dritten Mal in akrobatischen Wettläufen auf der eigens für diese WM angelegten Asphaltfläche.

Do, Fr 10.00 – 21.00 h | Sa 9.00 – 19.00 h | So 9.00 – 18.00 h





Presenting Sponsor



[www.motoscout24.ch](http://www.motoscout24.ch)

Co-Sponsor





RailAway-Angebote am Bahnhof



**Special** «Motorrad»  
Beilage zur Handelszeitung vom 25. Februar 2009

Weitere Informationen  
Telefon 043 444 58 42 oder  
[adi.frei@handelszeitung.ch](mailto:adi.frei@handelszeitung.ch)