

# Neues Marktsegment für Lebensversicherer

Kapitalisationsgeschäfte im Grenzbereich zwischen Lebensversicherungen und Bankprodukten – Garantien machen den Unterschied aus

**HANS-MARTIN WÜRTH**

Die Totalrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes, die per 1. Januar 2006 in Kraft getreten ist, erfolgte zu einem Zeitpunkt, in dem innerhalb der EU die rechtliche Harmonisierung im Versicherungswesen bereits weitgehend verwirklicht war. Die wichtigsten europäischen Entwicklungen sind denn auch in diesem Erlass berücksichtigt. Unter anderem wurde in Anlehnung an die EU im Bereich der Lebensversicherung der Versicherungsbranche A6 übernommen.

Produkte des neuen Lebensversicherungszweiges A6, die sogenannten Kapitalisationsgeschäfte, unterscheiden sich von konventionellen Lebensversicherungen durch die Ausstattung mit keinen oder geringen biometrischen Risiken. Sie dürfen darum auch nicht als «Versicherungen» bezeichnet werden. Lebensversicherungen sind mit Erlebensfall- und Todesfallgarantien ausgestattet.

## Differenzierte Garantien

Im Vergleich zu klassischen Lebensversicherungen überwiegt bei Kapitalisationsgeschäften der Anlagecharakter. Für Produkte des Versicherungszweiges A6 schreibt die Finanzmarktaufsicht (Finma) eine begrenzte Laufzeit vor und die Bewirtschaftung nach einem «bestimmten mathematischen Verfahren». Kapitalisationsprodukte können auf unterschiedliche Art und Weise ausgestaltet und mit unterschiedlichen Garantien versehen werden.

Die Erträge der Kapitalisationsgeschäfte unterliegen einem anderen Steuerregime als die rückkaufsfähigen Kapitalversicherungen. Die Differenz zwischen Ein- und Auszahlungen ist einkommenssteuerpflichtig. Dafür gibt es beim Abschluss keine Stempelsteuer wie im Bereich der Einmalprämienversicherungen.

Einer der entscheidenden Unterschiede zu Bankprodukten besteht darin, dass die Lebensversicherer bei Kapitalisationsprodukten differenzierte Garantien abgeben können, wie zum Beispiel die Übernahme des Anlagerisikos. Die Finanzmarktaufsicht kontrolliert, dass das investierte Kapital jederzeit 100%ig im sogenannt gebundenen Vermögen der Versicherung sichergestellt ist.

Kapitalisationsgeschäfte mit Garantien erfüllen den Wunsch vieler Versicherungskunden nach wertbeständigen, versicherungsnahen Produkten im Bereich der Vorsorge. Anfang März hat AXA Winterthur mit Protect Invest ein Kapitalisationsgeschäft lanciert, das sich für den Vermögensaufbau eignet. Damit der Vorsorgenehmer an einem möglichen Marktaufschwung zusätzlich teilnehmen kann, wird die Anlage im gebundenen Vermögen durch ein Portfeuille mit höherem Aktienanteil ergänzt. Die Absicherungskosten sind

tiefer als bei traditionellen Lebensversicherungen, da nur der Kapitalerhalt und kein Ertrag garantiert und geschuldet wird.

Im Vergleich zu Lebensversicherungen ist die Laufzeit von acht Jahren relativ kurz, auch gibt es beim Abschluss keine obere Altersgrenze. Ein Rückzug aus der Investition ist grundsätzlich jederzeit möglich. Unabhängig von der Höhe eines möglichen Zinsabschlags beträgt der Rückkaufswert nach dem dritten Jahr immer mindestens 100% der Einzahlung. Der Anleger, der heutzutage tendenziell einen kürzeren Anlagehorizont hat, bleibt damit flexibel. Da dieses Produkt keine biometrischen Risiken abdeckt, braucht es für den Abschluss keine Prüfung der Gesundheitsrisiken.

Die jährlich anfallenden Zuweisungen ergeben sich aus der Performance des gebundenen Vermögens. Nach schlechten Börsenjahren gibt es schlimmstenfalls keine. Einmal erfolgte Zuweisungen sind per Ablauf garantiert. Für das erste Jahr wurde die Gewinnzuweisung auf 2,75% festgesetzt. Aus Sicht des Investors sollten für die weiteren Jahre die Zuweisungsquoten aber eindeutig und nachvollziehbar umschrieben sein.

## Erfolgreicher Entnahmeplan

Der neue Versicherungszweig A6 eignet sich nicht nur zum Aufbau von Vorsorgekapital, sondern auch für Entnahmepläne. Sie sehen den Kapitalverzehr während einer bestimmten Periode vor und sind so für die Absicherung des Langleberisikos der tendenziell älter werdenden Rentempfänger ungeeignet. Entnahmepläne eignen sich hingegen für Personen, die mit einem Teil des Vermögens an den Märkten partizipieren und so die Chance auf Zusatzleistungen des Lebensversicherers wahrnehmen möchten, ohne selbst das gesamte Anlagerisiko zu tragen.

## Im Vergleich zur klassischen Lebensversicherung überwiegt der Anlagecharakter.

Kapitalisationsprodukte bewegen sich im Grenzbereich zwischen Lebensversicherungen und Bankprodukten, grenzen sich aber auch klar gegen klassische Anlageprodukte wie Obligationen ab. Das erste Produkt dieser Art auf dem Schweizer Markt waren der Twinstar Income bzw. der aufgeschobene Twinstar Income Plus der AXA, Winterthur, welche Ende 2008 lanciert wurden. Für die Partizipation an den Finanzmärkten stehen dem Anleger zwei Anlageprofile mit unterschiedlichem Aktienanteil zur Auswahl. Allfällige Gewinne daraus werden dem Kunden bei Twinstar Income nach der Auszahlungsphase als Zusatzzahlung gutgeschrieben und beim Twinstar

Income Plus für die Erhöhung der garantierten Auszahlungen verwendet. Die beiden Twinstar-Income-Produkte erzielten 2009 ein beachtliches Verkaufsvolumen von 300 Mio. Fr.

## Willkommene Alternative

Der erfolgreiche Start der Produktkategorie erklärt sich zum einen damit, dass bei Entnahmeplänen der jährliche Vermögensverzehr bis auf einen definierten Ertragsanteil steuerfrei ist. Damit bietet sich eine willkommene Alternative zu den lebenslangen Leibrenten, die zu 40% der Einkommenssteuer unterliegen und damit klar überbesteuert sind.

Der Erfolg der Entnahmepläne basiert aber auch auf dem historisch tiefen Zinsniveau. Aufgrund der Marktentwicklung musste der garantierte Zinssatz der Lebensversicherungen in den letzten zehn Jahren laufend reduziert werden, das letzte Mal per Anfang 2010 auf rekordverdächtig tiefe 1,75%. Beim Entnahmeplan entfällt darüber hinaus die Stempelabgabe auf Versicherungsprämien beim Abschluss.

Die Versicherungsbranche nutzt die Chancen des neu geschaffenen Geschäftszweiges A6. Am 1. Februar 2010 lancierte Baloise, Liechtenstein, mit Rentasafe Time einen sofort beginnenden und einen aufgeschobenen, zeitlich limitierten Auszahlungsplan. Die Laufzeit kann zwischen 14 und 25 Jahren gewählt werden. Bei einer 25-jährigen Laufzeit ist eine Auszahlung von 116,5% (sofort beginnend) bzw. 120% (aufgeschoben) garantiert. Das investierte Kapital wird in einem Portfeuille der Baloise Life verwaltet und durch die Baloise Holding abgesichert. Bei günstigem Kapitalmarktverlauf profitiert der Kunde schon während der Laufzeit zusätzlich durch den jährlich möglichen Performance-Bonus. Am Vertragsende werden dann noch vorhandene Vermögenswerte ausbezahlt. Falls bei einer negativen Börsenentwicklung das Kapital früher als geplant aufgebraucht ist, garantiert die Baloise die Auszahlungen bis zum Ende der Laufzeit.

Swiss Life steht kurz vor der Lancierung eines ähnlichen Auszahlungsplans und möchte zudem noch dieses Jahr ein Produkt für den Kapitalaufbau zur Marktreife bringen. Weitere Kapitalisationsgeschäfte sind in der Pipeline. Unter anderem wird ein Produkt für die Säule 3a vorbereitet. Kapitalisationsprodukte in der gebundenen Vorsorge würden in hervorragender Weise den starken Wunsch der 3a-Anleger nach konservativen Anlagen abdecken. Bevor sie aber für die gebundene Vorsorge zugelassen werden, muss noch eine entsprechende Stellungnahme der Eidgenössischen Steuerverwaltung abgewartet werden.

*Hans-Martin Würth ist Inhaber der Würth Vorsorge, Uster.*