

Wachsender Markt

Fondsgebundene PPLI-Lebensversicherungen gewinnen als Alternative zu den klassischen Vermögensverwaltungsmandaten zunehmend an Bedeutung.

VON MARKUS MOOR UND YVES WICK

Während klassische Lebensversicherungen aufgrund des Tiefzinsumfelds an Attraktivität verlieren, werden Private Placement Life Insurance-Produkte (kurz PPLI) immer interessanter. PPLI-Lebensversicherungen sind das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit zwischen Versicherungen und Banken. Die traditionellen Lebensversicherungen dienen hauptsächlich der Absicherung von Hinterbliebenen. Demgegenüber dienen PPLI vor allem als Instrument zur Vermögensverwaltung und der Regelung der Vermögensnachfolge.

Als fondsgebundene Versicherungslösung erfolgt die Prämienzahlung einmalig zu Vertragsbeginn. Der Todesfallschutz wird in der Praxis oft auf das gesetzliche Minimum reduziert. Wichtige Aspekte sind zudem, dass der Kunde jederzeit einen Wechsel der Anlagen vornehmen und auf das Vermögen zugreifen kann. Der Teil- oder Totalrückkauf ist für die Kunden jederzeit möglich.

Vermögen im Fokus

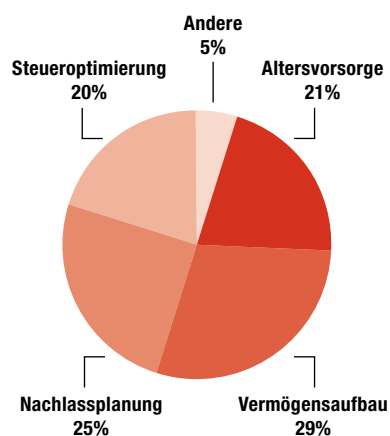
Eine wissenschaftliche Untersuchung der ZHAW School of Management and Law hat die wichtigsten Gründe für den Kauf von PPLI-Lebensversicherungen erhoben. Dazu wurden über 50 Privatkunden befragt (siehe Grafik). Die Ergebnisse verdeutlichen, dass PPLI-Produkte vor allem dem Vermögensaufbau dienen. Am zweithäufigsten

wurde die Nachlassplanung genannt. Altersvorsorge und Steueroptimierung kommen an dritter und vierter Stelle. Von den Kunden wurde zudem mehrfach die Diversifikation des Vermögens als weiteres Kauf-Argument genannt.

GRÜNDE FÜR DEN ABSCHLUSS VON PPLI-LEBENSVERSICHERUNGEN

Beliebtes Instrument

Eine Befragung von 50 Privatkunden ergab, dass PPLI-Produkte v.a. zwecks Vermögensaufbau gekauft werden.



Quelle: ZHAW

Die Kooperation von Versicherungen und Banken im Vertrieb von PPLI-Lebensversicherungen kombiniert die beiden Kernkompetenzen. Während die Versicherung die Produkte strukturiert und Vertragspartei für den Kunden ist, stellen die Banken das Anlage-Know-how zur Verfügung. Der Kunde überträgt mit dem Abschluss der Versicherung die Verantwortung für die Anlagen an die Finanzinstitute. Die Versicherungen beauftragen die Banken in der Regel mit der Verwaltung der investierten Gelder, während sie selbst die Todesfall-Leistungen garantieren und die Versicherungsreports erstellen.

Transparente Lösung

PPLI-Produkte sind eine Alternative zu den klassischen Vermögensverwaltungsmandaten. Sie bieten darüber hinaus steuerliche Vorteile, unterliegen doch weder die Prämienzahlungen noch die Kapitalgewinne bei einem Teil- oder Totalrückkauf des Vertrags einer Besteuerung. Sie lassen sich flexibel ausgestalten und so auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden anpassen. In der Praxis werden PPLI häufig bei Personen mit komplexen familiären Verhältnissen oder mit erhöhter grenzüberschreitender Mobilität eingesetzt. Sie werden ausschliesslich Kunden mit deklarierten Vermögen angeboten und gelten als transparente Versicherungsverträge.

Das aktuelle Marktvolumen beläuft sich auf rund 100 Milliarden Franken. Die Schweizer Banken kooperieren in verschiedenen Ländern mit Dutzenden von verschiedenen Versicherungsgesellschaften. Für sie ist der Vertrieb von PPLI-Versicherungsprodukten ein Instrument zur Kundenbindung. Bankkunden mit einem Lebensversicherungsprodukt sind tendenziell die loyaleren Kunden als solche ohne. Zudem bietet sich die Chance, generationenübergreifende Kundenbeziehungen aufzubauen, indem man im Rahmen der Kundenbeziehung die begünstigten Personen kennenlernt. Die Assekuranz profitiert davon, dass Investments in Lebensversicherungen in vielen Ländern steuerlich privilegiert sind, da sie der Vorsorge dienen. Das Potenzial des wachsenden Marktes für PPLI-Lebensversicherungen wird auf rund 500 Milliarden Franken geschätzt. ♦

Markus Moor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Zentrum für Risk & Insurance der ZHAW;

Yves Wick ist Bachelorstudent an der ZHAW School of Management and Law