



<http://www.switzerland-family-office.com/de/family-office-services/universal-life-insurance.html>

Universal Life Insurance

Eine wachsende Zahl von wohlhabenden Familien schliessen eine Universal Life Insurance (ULI) im Rahmen ihrer globalen Nachlassplanung und Vermögensstrukturierung ab. Aufgrund der grossen Versicherungssummen, wird die Universal Life Insurance auch als "Jumbo Life Insurance" oder „Jumbo Universal Life“ bezeichnet.

Einfach ausgedrückt: die Universal Life Insurance ist eine Lebensversicherung mit einem sehr hohem Todesfallschutz, sowohl als Prozentsatz (oft über 300 % der gezahlten Beitragsprämie; z.B. erhalten die Begünstigten bei Zahlung einer Beitragsprämie von 3 Millionen US-Dollar im Todesfall 9 Millionen USD oder mehr) als auch in absoluten Zahlen (teilweise über 90 Millionen USD), daher die Bezeichnung "Jumbo Life Insurance".

Was die Universal Life Insurance von anderen Lebensversicherungen unterscheidet, ist die Tatsache, dass sie den hohen Todesfallschutz mit einer Sparkomponente vereint: im Laufe der Jahre wächst der Wert der Police zu einem garantierten Zinssatz.

Was ist eine Universal Life Insurance?

Die Universal Life Insurance ist eine Art der Lebensversicherung, die einen sehr hohen Todesfallschutz bietet. Sie kombiniert diesen mit einem Sparteil; die Beitragsprämie, die der Versicherungsnehmer zahlt, wird zum grössten Teil vom Lebensversicherungsunternehmen investiert, um Geldwert aufzubauen (jede Police hat einen sogenannten Barwert), die vom Versicherungsnehmer als andere Anlageklasse angesehen werden können, ähnlich wie ein Sparkonto oder ein Anlageprodukt.

Universal Life Insurance Policen werden meist wie folgt verwendet:

- zur **Liquiditätsplanung** im Todesfall (Nachlassplanung);
- zur **Tilgung von Erbschaftssteuern**, z.B. bei Auslandsimmobilien (Steuerplanung); so bei der britischen Erbschaftsteuer (40 %), die auf dem Wert von Londoner Immobilien beim Ableben des Eigentümers erhoben wird,

- zur **Planung komplexer Nachlässe** mit zahlreichen Familienmitgliedern (Nachfolgeplanung); d. h. um im Rahmen der Nachfolgeregelung für Familienunternehmen Liquidität bereitzustellen, von der nicht erwerbstätige Familienangehörige profitieren, oder um bestehende Schulden ohne Liquidation des Unternehmen oder von Beteiligungen zu begleichen;
- um die **Sicherheit der Familien** zu garantieren – Schutz des gewohnten Lebensstandards der Familie bei einem tragischen Verlust (Vermögensplanung);
- um gerichtliche **Testamentseröffnungen zu vermeiden**; oder
- als attraktive **alternative Geldanlage** (Diversifikation).

Innerhalb des Lebensversicherungsspektrums ist die Universal Life Insurance das genaue Gegenteil der Private Placement Life Insurance (PPLI). Eine Jumbo Life Insurance Police hat einen sehr hohen Todesfallschutz, während eine PPLI Police im Todesfall nur das absolute Minimum auszahlt.

Wie funktioniert die Universal Life Insurance?

Klassische Lebensversicherung

Bei der klassischen Lebensversicherung hängt die Beitragsprämie von der Höhe des Versicherungsschutzes ab. Wenn das versicherte Ereignis eintritt, wird der vereinbarte Versicherungsschutz ausgezahlt. Tritt der Versicherungsfall nicht ein oder der Versicherungsnehmer stellt die Prämienzahlungen ein, geht die Summe aller bisher gezahlten Beitragsprämien verloren. Beitragsprämien verursachen daher nur Kosten für den Versicherungsnehmer, ausser der Versicherungsfall tritt tatsächlich ein.

Universal Life Insurance

Die Beitragsprämie, die für eine Universal Life Police gezahlt wird, sollte eher als „Einlage“ bezeichnet werden. Eine beträchtliche Barzahlung („Einlage“) erfolgt an den Versicherer, um die Universal Life Insurance Police abzuschliessen und der Versicherungsnehmer erhält sofort den vereinbarten Versicherungsschutz; z.B. wird eine Prämie von 3 Millionen USD bezahlt und die Begünstigten erhalten 9 Millionen USD wenn der Versicherte stirbt*. Darüber hinaus zahlt das Universal Life Insurance Unternehmen jährlich (garantierte) Zinsen für diese „Einlage“ des Versicherungsnehmers. Die Versicherungsgesellschaft nennt diese „Einlage“ den Barwert. Er besteht aus der vollen Prämie, die der Versicherungsnehmer abzüglich der Kosten für Versicherung und andere Auslagen wie z. B. die Versicherungsgesellschafts- und Vermittlergebühren, bezahlt hat.

* Die steuerlichen Folgen einer Lebensversicherung sind in jedem Land anders geregelt.

Anders als bei den oben genannten traditionellen Lebensversicherungen, geht die gezahlte Beitragsprämie also nicht verloren. Das Universal Life Insurance Unternehmen kann Zinsen auf den Barwert zahlen, indem es auf seinem eigenen Investmentkonto jede Einlage (von allen Versicherungsnehmern) sammelt und diese in langfristige, konservative und festverzinsliche Anlageprodukte mit Investment-Grade-Rating investiert (die tatsächlich zugrunde liegenden Anlagen weichen von einem Versicherer zum anderen leicht).

Der langfristige Horizont der zugrunde liegenden Anlagen ermöglicht es den Versicherern, einen relativ hohen Zinssatz, verglichen zum aktuellen durchschnittlichen Marktpreis, zu zahlen. Sie verpflichten sich auch, eine garantierte Mindestverzinsung zu zahlen, so dass die Universal Life Insurance tatsächlich als Investition für den Versicherungsnehmer fungiert. Der Barwert erhöht sich in der Regel und übertrifft nach einigen Jahren die Beitragsprämie (siehe Grafik).



Dies ist nur ein Beispiel zur Veranschaulichung.

Die Universal Life Insurance Police

Die Universal Life Insurance Police kann in verschiedenen Währungen ausgestellt werden, lautet aber in der Regel auf US-Dollar. Der Versicherungsnehmer ist in der Finanzierung der Versicherung frei; er kann entweder eine pauschale Zahlung (Single-Pay) leisten oder über mehrere Jahre hinweg jährliche Zahlungen (Multi-Pay) vornehmen.

Die Police selbst ist ebenfalls sehr flexibel. Der Todesfallschutz und die Begünstigten können überprüft und geändert werden, wenn sich die Umstände der Versicherten im Laufe des Lebens ändern. Der Versicherungsnehmer ist berechtigt, die Prämie(n) in der Zukunft zu erhöhen.

Der Versicherungsnehmer hat vollen Zugriff auf den Sparteil (Barwert) der Police, der bei Bedarf erhöht, gesenkt und verpfändet werden darf. Vollständige oder teilweise Übergaben sind jederzeit möglich: der Versicherungsnehmer kann jederzeit von der ULI Police Mittel abheben – vielleicht um einen Liquiditätsbedarf zu decken oder Gewinne mitzunehmen, wenn der Geldwert den Wert übersteigt, den der Versicherungsnehmer benötigt.

Wenn Sie eine Universal Life Insurance Police abschliessen, müssen Sie entscheiden, wer die Begünstigten sein sollen. Dies muss nicht unbedingt eine natürliche Person sein, es kann sich auch um eine Struktur, wie z.B. einen Trust handeln. Sobald die Police in Kraft ist, können die Bestimmungen für die Begünstigten geändert werden (z. B. weil sich die familiäre Situation geändert hat oder weil ein Umzug in ein anderes Land erfolgte).

Das Versicherungsrisiko

Aufgrund der Hoch-Risiko-Komponente (Todesfallschutz) einer ULI, müssen vermögende Familien, die eine solche Police abschliessen möchten, strenge Auswahlverfahren durchlaufen. Dies umfasst sowohl medizinische als auch finanzielle Abklärungen. Interessierte Personen sind

verpflichtet, sich einer gründlichen medizinischen Untersuchung in einer zugelassenen Klinik zu unterziehen. Die Versicherungsbedingungen werden auf der Grundlage des bewerteten versicherungsmathematischen Risikos dieser Abklärungen angeboten. Dies kann auch bedeuten, dass Personen mit Wohnsitz in bestimmten Ländern, einem bestimmten Alter oder einer bestimmten gesundheitlichen Verfassung, keine Versicherung angeboten bekommen oder nur mit weniger attraktiven Konditionen.

Finanzierung der Universal Life Insurance Prämie

Da die Police beim Rückkauf einen Barwert hat (Cash Surrender Value bzw. Rückkaufswert – CSV), ist es möglich, ein Darlehen zur Finanzierung eines beträchtlichen Teils der Prämie zu beantragen. Die Sicherheit für das Darlehen ist dann die ausgestellte Versicherungspolice. Ein Kredit kann auch zu einem späteren Zeitpunkt aufgenommen werden. Angesichts der konservativen Art und Weise, wie die Versicherungsgesellschaften investieren, sind einige Privatbanken bereit, die Prämie mit bis zu 85-90% des Rückkaufswerts, vergleichbar mit etwa 75-85% der Prämie, zu finanzieren. Bitte beachten Sie jedoch, dass das Darlehen zuerst an die Bank zurückgezahlt werden muss, bevor ein Versicherungsnehmer oder Begünstigter von Ausschüttungen der Police profitieren kann.

Diese Versicherungslösung schafft eine Vielzahl von zusätzlichen Vermögensplanungsmöglichkeiten für wohlhabende Familien, vor allem für diejenigen, die viele Vermögenswerte, aber wenig Liquidität besitzen. Durch eine Finanzierung der Police können sie einen viel höheren Todesfallschutz erzielen.

Einfaches Beispiel:

Todesfallschutz:	USD 9,000,000
Beitragsprämie:	USD 3,000,000
Rückkaufswert am Tag 1:	USD 2,750,000 (CSV)
<u>Darlehen von der Bank:</u>	<u>USD 2,475,000 (90% of CSV)</u>
Cash-Investitionen des Versicherungsnehmers:	USD 525,000

[Dieses Beispiel dient nur zur Veranschaulichung.](#)

Strukturierung der ULI

Da die ULI eine echte Versicherung ist, die grosse Beträge auszahlt, geht sie oft mit steuerlichen Vorteilen im Rechtsgebiet des Versicherungsnehmers bzw. der Begünstigten einher. Je nach Gerichtsbarkeit, in welcher der Versicherungsnehmer seinen Wohnsitz hat und je nach Abschlusszweck der Police, kann eine Jumbo Universal Life Insurance direkt von einer Privatperson gekauft werden. Sie wird aber in der Regel durch eine Vermögensplanungsstruktur wie einer Firma, einem Trust oder einer Stiftung erworben.

Die Jumbo Universal Life Insurance wird nur von einer sehr kleinen Gruppe von Lebensversicherungsunternehmen angeboten und nur eine Handvoll spezialisierter Versicherungsmakler können entsprechende Beratung anbieten. Einige Multi Family Offices, Privatbanken und spezialisierte Vermögensberater können Sie bei der Schaffung der notwendigen Strukturen unterstützen.

Wie wir Sie unterstützen

Wenn Sie Fragen in Bezug auf dieses Thema haben, wenn Sie beabsichtigen, ein Multi Family Office in der Schweiz auszuwählen oder Ihre Vermögensplanung im Allgemeinen diskutieren wollen, laden wir Sie herzlich ein, uns zu kontaktieren. Wir freuen uns darauf, Ihnen helfen zu können.

Haftungsausschluss:

Die Informationen auf dieser Seite in Bezug auf Versicherungslösungen sind von allgemeiner Natur und sollten nicht als Vermittlung von Versicherungsprodukten, Finanzberatung, Steuer- oder Rechtsberatung, bzw. Vermittlung von Finanz-, Steuer- oder Rechtsdienstleistungen wahrgenommen werden. Obwohl alle Informationen regelmässig aktualisiert werden, könnten einige Fakten überholt sein.