

«Wir sind weiterhin auf Wachstumskurs»

«Wir erwarten weiteres Wachstum auf der Grundlage der Steuerkooperation, denn Versicherungsprodukte werden im Rahmen von Doppelbesteuerungsabkommen und von Steueramnestien stark nachgefragt», erklärt Philippe Moser.

Interview: Günther Fritz

Herr Moser, wie ist das Jahr 2010 für die Mitglieder des Liechtensteinischen Versicherungsverbands gelaufen?

Philippe Moser, Präsident des Liechtensteinischen Versicherungsverbands: 2010 war ein gutes Jahr: Die Kennzahlen der Versicherungswirtschaft stimmen positiv. Sie zeigen, dass wir weiterhin auf Wachstumskurs sind.

Welche Bedeutung messen Sie den Versicherungen für Liechtensteins Volkswirtschaft bei?

Der vergleichsweise junge Versicherungsstandort Liechtenstein hat in den letzten Jahren gute Wachstumsraten verzeichnet und seine Stabilität selbst in der Finanzkrise von 2008/09 bewiesen. Das zeigt die Bedeutung der Versicherungsbranche als volkswirtschaftlicher Faktor und stärkt die Verankerung im Land.

«Auch ein attraktiver Standort für Captives»

Wie hat sich das ablaufende Geschäftsjahr insbesondere für die Swiss Life (Liechtenstein) AG entwickelt, welche Sie im Versicherungsverband vertreten?

Wir können nicht erfolgreich sein, wenn die Liechtensteinische Versicherungswelt nicht erfolgreich ist. Es liegt mir daher am Herzen, dass der gesamte Versicherungsplatz weiterkommt. Als Swiss Life freuen wir uns aber natürlich, auch in diesem Jahr eine marktführende Stellung behalten zu haben. Wir haben neue Produkte entwickelt und lanciert, z. B. Produkte mit Garantien für den breiten Schweizer Markt. Der Natur unseres Geschäftes entsprechend, haben wir aber auch international neue Projekte gestartet, z. B. auch über unsere liechtensteinischen Tochtergesellschaften im Ausland.

Welche in Liechtenstein angebotenen Versicherungsprodukte haben sich in jüngster Zeit als besonders Erfolg versprechend erwiesen?

Die Stärke der Liechtensteiner Versicherer sind innovative Produktlösungen, die sie weltweit als einzige sowohl in der Schweiz als auch im gesamten EU-Raum vertreiben können. Im Bereich Leben sind insbesondere Produkte mit Garantien für Kleinsparer und fondsgebundene Produkte zunehmend gefragt. Im Schadenbereich haben Spezialversicherungen wie Kunstversicherungen von Liechten-

stein aus Erfolg im internationalen Wettbewerb. Schliesslich ist Liechtenstein auch ein attraktiver Standort für Captives (Eigenversicherungen von Unternehmen), da sie von hier aus sowohl die Schweiz als auch den EU-Raum bedienen können.

Vor einem Jahr waren liechtensteinische Versicherungsprodukte in die internationalen Schlagzeilen geraten. Da war die Rede davon, dass undeclared Bankdeposits in sogenannten Versicherungsmanteln verpackt und Geld in fondsgebundenen Lebensversicherungen versteckt würden. Inwiefern waren solche Vorwürfe aus dem Ausland berechtigt und wie gestaltet sich das diesbezügliche Reputationsrisiko?

Ich denke, da wird vieles missverstanden. Das Wachstum 2009 ist auf das Gegenteil zurückzuführen: Fondsgebundene Lebensversicherungen sind interessante Produkte für Kunden, die im Rahmen einer Steueramnestie ihre vormals unbesteuerten Gelder deklarieren. Diese Kunden schichten ihre Vermögen nun um in Lebensversicherungen, weil sie jetzt die Vorteile der vom Staat geförderten Vorsorge nutzen wollen.

Fondsgebundene Lebensversicherungen sind für diese Kunden attraktiv, weil sie als private Vorsorge vom Staat gefördert und daher steuerlich begünstigt werden, eine Steigerung der Vermögenswerte erlauben und diese sichern. Die Steuerfrage bleibt aber dennoch in der gesamten Finanzindustrie ein Thema. Die Versicherer behandeln diese wegen der damit verbundenen Reputationsrisiken prioritär.

Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit der liechtensteinischen Versicherer mit der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein?

Wir pflegen gute Beziehungen zur FMA und die Zusammenarbeit gestaltet sich positiv. Etwas enttäuscht waren wir von der Diskussion um die Kostenaufteilung: Die Versicherungsunternehmen haben in der Vergangenheit einen unverhältnismässig hohen Anteil der FMA-Kosten getragen. Uns hat es hier lange an Transparenz und nachvollziehbaren Argumenten gefehlt. Wir zahlen derzeit immer noch mehr als die anderen Beaufsichtigten. Das ist auch im internationalen Kontext einzigartig ...

«Ein Kernproblem für uns ist die Umsatzabgabe»

Der Treuhandsektor scheint unter dem Transformationsprozesses auf dem Finanzplatz Liechtenstein am meisten zu leiden. Wie geht es im Zuge der verstärkten internationalen Steuerkooperation den liechtensteinischen Versicherern? Wir erwarten weiteres Wachstum auf der Grundlage der Steuerkooperation, denn Versicherungsprodukte werden im Rahmen von Doppelbesteue-



Philippe Moser, Präsident des Liechtensteinischen Versicherungsverbands: «Die Stärke der Liechtensteiner Versicherer sind innovative Produktlösungen, die sie weltweit als Einzige sowohl in der Schweiz als auch im gesamten EU-Raum vertreiben können.» Bild: pd

rungsabkommen und von Steueramnestien stark nachgefragt. Für Kunden, die ihre vormals unbesteuerten Gelder deklariert haben, und sich überlegen, was sie nun damit machen wollen, sind Vorsorgeprodukte eine besonders attraktive Lösung. Von der privaten Vorsorge profitieren auch die Staaten und fördern diese.

«Es ist wichtig, die Reputation weiter zu erhöhen»

Wie bewerten Sie die aktuellen Rahmenbedingungen für die Versicherungsgesellschaften in Liechtenstein? Bei welchen Standortfaktoren sollte die Politik in Zukunft allenfalls Verbesserungen herbeiführen?

Ein Kernproblem für uns ist die Umsatzabgabe. Diese ist ein erheblicher Wettbewerbsnachteil gegenüber unseren direkten Standortkonkurrenten wie Luxemburg, die keine entsprechende Abgabe kennen. Nach Schätzungen des LVV bedeutet die Umsatzabgabe jährlich mehrere 100 Mio. Franken an entgangenen Prämien für Liechtenstein. Zudem ist die aktuelle Ausgestaltung unserer Auffassung nach nicht EWR-konform. Insgesamt bietet Liechtenstein aber attraktive Rahmenbedingungen für die Versicherer. Es gibt eine Reihe von weiteren regulatorischen Faktoren, wie z. B. die Umsetzung von Solvency 2, die aber die gesamte Branche in Europa betreffen.

Welche Impulse erwarten Sie sich für Ihre Branche vom neuen Steuergesetz, das am 1.1.2011 in Kraft tritt?

Das Steuergesetz steigert die Attraktivität Liechtensteins als Wirtschaftsstandort und wird sich sicher auch auf die Dynamik der Versicherungsindustrie niederschlagen. Aber auch hier: Es wurde verpasst, die Umsatzabgabe anzupassen. Diese kommt den Versicherungsplatz teuer zu stehen.

Sie haben als Mitglied der jeweiligen Liechtenstein-Delegation sowohl in China als auch in Indien die Interessen des Versicherungsverbandes vertreten. Inwieweit sind der chinesische und indische Markt für Ihre Branche interessant?

Sowohl China als auch Indien sind wichtige Wachstumsmärkte und wir behalten die Entwicklungen genau im Auge. Aber es wird eine Weile dauern, bis Versicherer aus Liechtenstein auf diesen Märkten aktiv sein werden. Zum Einstieg sind signifikante Investitionen notwendig, deshalb sind zum jetzigen Zeitpunkt erst ganz grosse Versicherungsgesellschaften in diesen Märkten tätig.

«Politische und finanzielle Stabilität des Landes»

Welche Standortvorteile werden künftig entscheidend sein?

Liechtenstein ist der einzige Versicherungsstandort, von wo aus sowohl

der EU-Raum als auch der Schweizer Markt bedient werden können. Im Bereich der Lebensversicherung kann von einem Hub nach Europa gesprochen werden. Verknüpft mit den versicherungsfreundlichen Rahmenbedingungen und der politischen sowie finanziellen Stabilität des Landes bildet das die Grundlage für unseren Erfolg im internationalen Wettbewerb.

«Die Wachstumsraten werden sich wohl einpendeln»

Mit der aktuellen Abkommenspolitik des Landes werden wir ein Netz von Doppelbesteuerungsabkommen in Europa haben, welches die Rechtssicherheit im grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäft stärkt. Wichtig für die Zukunft ist zudem, dass es uns gelingt, die Reputation weiter zu erhöhen.

Wie beurteilen Sie die Perspektiven für Liechtensteins Versicherer im neuen Jahr?

Die Versicherer werden weiterhin ihren Wachstumskurs verfolgen. Womöglich wird dieser aber nicht mehr so stark ausfallen wie in den letzten zehn Jahren, da er vom Takeoff einer jungen Versicherungsindustrie geprägt war. Die Wachstumsraten werden sich wohl einpendeln und der Versicherungsplatz wird sich etwas konsolidieren.

STUDIE

Neandertaler assen ähnlich wie heute

Der Neandertaler ähnelte einer neuen Studie zufolge im Essverhalten dem modernen Menschen stärker als bisher bekannt. Er ernährte sich demnach nicht wie bislang angenommen nur von Fleisch, sondern ass auch vegetarisch.

Washington. – Auch das Kochen habe die vor rund 30000 Jahren ausgestorbene Menschenform beherrscht, wie aus dem Montag in der US-Fachzeitschrift «Proceedings of the National Academy of Sciences» (PNAS)

veröffentlichten Untersuchung hervorgeht.

Die Vorstellung vom fleischfressenden Neandertaler wurde in der Wissenschaft als mögliche Erklärung für deren Aussterben herangezogen. Der moderne Mensch galt mit seiner vielfältigen Ernährung, die auch Früchte, Gemüse und Fisch einbezog, als besser angepasst.

Essensreste entdeckt

Die Studie unter Leitung der Anthropologin Dolores Piperno von der US-Forschungseinrichtung Smithsonian räumt mit dieser Sichtweise nun auf.

Die Untersuchung basiert dabei auf Essensresten aus Zahnfossilien von Neandertalern, die bei Ausgrabungen im Irak und in Belgien entdeckt worden waren.

In den Neandertaler-Zähnen fanden die Wissenschaftler den Angaben zufolge Stärke verschiedener Pflanzen sowie Rückstände von Gemüse, Wurzeln und Knollen. Ausserdem entdeckten die Forscher, dass einige Essensreste in einer dem Kochen ähnlichen Weise aufbereitet worden waren. Dies lasse darauf schliessen, dass die Neandertaler auch Feuer machen konnten. (sda)

Wir wünschen Ihnen ein frohes, neues 2011 und bedanken uns herzlich bei all unseren Gästen für Ihre Treue!

Ihr Lett-Team



RESTAURANT · BAR · VINO THEK

LETT AG, LETTSTRASSE 3, VADUZ
TEL 00423 232 50 52, INFO@LETT.LI