

US-Life Settlements

« vorhersehbar »

« einfach »

« stabil »



Der Zweitmarkt von US-Lebensversicherungen



FIDELITY OF GEORGETOWN INC.
servicing clients since 2004

stabile Erträge
mit prognostizierten

8-10% p.a.

und garantierter
Auszahlung bei
Fälligkeit

Was ist Life Settlement?

Life Settlement Definition –

Unter „Life Settlement“ versteht man den **Verkauf einer bestehenden Lebensversicherungspolice**, die entweder nicht mehr benötigt wird oder die nicht mehr bezahlt werden kann, über den **Zweitmarkt** an einen Dritten gegen eine einmalige Zahlung. Die Zahlung ist hierbei meist um ein Vielfaches höher als der eigentliche Rückkaufswert, aber niedriger als die tatsächliche garantierte Versicherungssumme. Der Erwerber (Investor) **erwirbt** durch einen diskontierten Prozentsatz der Versicherungssumme die **Bezugsrechte**, wird nach dem Verkauf Begünstigter der Police und übernimmt die Zahlung der Prämien. Auf diese Weise erhält er die **garantierte Versicherungssumme**, wenn der Versicherungsfall bei der versicherten Person eintritt.

Die drei Möglichkeiten eines US-Bürgers, wenn er seine Versicherungspolice nicht mehr benötigt oder nicht mehr bezahlen kann:

- 1 « Police wertlos verfallen zu lassen »
- 2 « Einen vom Versicherer sehr niedrigen Rückkaufswert zu erhalten »
(hängt von der Art der Versicherungspolice ab)
- 3 « Die Police am Zweitmarkt anzubieten und hier einen weitaus höheren Preis, als den Rückkaufswert der Versicherung zu erzielen »

« Etwa 88% der Lebensversicherungspolice in den USA werden entweder vorzeitig gekündigt oder verfallen wertlos. »

Markt

« Der Handel mit Lebensversicherungspolice ist in den USA streng reguliert und existiert bereits seit über **100 Jahren.** »

Marktpotenzial
pro Jahr über
**160 Mrd.
USD**

Nachhaltigkeit

Immer mehr Anleger wollen mit ihren Finanzentscheidungen einen **positiven Einfluss** auf die Gesellschaft ausüben. Daher nimmt der Trend zu **nachhaltigem, verantwortungsvollem und wirkungsorientiertem Investieren** („SRI“ – Sustainable Responsible Investment) weiter zu.

Life Settlements bieten daher durch die Existenz eines Zweitmarktes für Lebensversicherungen in den USA eine potenzielle Chance, alle drei Probleme, mit denen US-Senioren konfrontiert sind, zu lösen:

1. das enorme und wachsende Rentendefizit

2. der Mangel an Versicherungsschutz und der zunehmende Bedarf an langfristiger Gesundheitsversorgung

3. der unbewusste Verlust von Milliarden von US-Dollar an Vermögenswerten in Form von verfallenen oder zurückgekauften Lebensversicherungspolice

Ethik

Die Erlöse aus einem Life Settlement können verwendet werden, um **das Leben älterer Menschen in den USA zu verbessern** und die **Belastung für Familien und vom Steuerzahler finanzierte Versorgungsprogramme wie Medicare und Medicaid zu verringern**. Daher ist eine Investition in Life Settlements auch eine **Investition in das physische und finanzielle Wohlergehen älterer Menschen** in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Vorteile



Krisenresistent und beständig in nahezu jeder Situation, auch jetzt!



Börsenunabhängige Investition



Zusätzliche, externe und unabhängige Plausibilitätsprüfung der Gutachten durch Fachärzte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich.



Keine Korrelation zu Zinsmärkten. Verbesserung des Risiko-Ertrags Profil in jedem Anlageportfolio.



Direkt-Investments in einzelne Policen (volle Transparenz) kein Agio, keine Management-Fees, keine lfd. Gebühren



prognostizierte Erträge von 8-10% p.a. (historisch testierte Erträge der fälligen Policen von durchschnittlich über +20% p.a.)

Vorteile



Sehr kurzes, einfaches und verständliches Vertragswerk!



Auszahlung der garantierten Versicherungssummen von Top US Versicherern (Investmentgrade Rating).



Amerikanische Lebensversicherungspolicen sind unanfechtbar und zahlen auch bei Suizid aus. (Bedingung: Die Police muss mindestens 2 Jahre alt sein!)



Amerikanische Lebensversicherungsgesellschaften haben in ihrer über 150-jährigen Geschichte, jede legale Versicherungssumme ausbezahlt.



Life Settlements sind stark reguliert. Dadurch wird sichergestellt, dass die Transaktion, der Investor und der Versicherte geschützt sind.



FIDELITY OF GEORGETOWN INC.
servicing clients since 2004

Studienergebnisse

Harvard Business School:

„In dem letzten Jahrzehnt hat sich die Life-Settlement-Branche äußerst positiv entwickelt. Dies war teilweise auf eine Reihe von Gesetzen zurückzuführen, die verabschiedet wurden, um den Weg für Life Settlements als Mittel zur Finanzierung von Langzeitpflegekosten zu ebnen. Es wurde eine Forschungsstudie veröffentlicht, die belegte, dass Life Settlements sowohl für Versicherungsnehmer als auch für Investoren vorteilhaft sind. Die Studie ergab, dass Versicherungsnehmer eine schätzungsweise viermal höhere Zahlung als den Rückkaufswert erhalten haben. Anleger erzielten eine durchschnittliche Rendite von 12,5 % auf ihre Life Settlements über den untersuchten Zeitraum von 10 Jahren.“

Wharton University of Pennsylvania:

„Die Anlageklasse Life Settlement ist ein lohnendes Thema der Analyse, weil die Unkorreliertheit des Life Settlement als Basiswert mit traditionellen Finanzinstrumenten ein wichtiges Investitions- und Risikominderungsinstrument darstellt.“

London Business School:

« **Life Settlements sind eine WIN-WIN-Situation für Versicherte und Investoren.** »

Narayan Naik, Professor of Finance der London Business School, sagt: „Die Erkenntnisse deuten darauf hin, dass der Life Settlement Markt erheblich dazu beigetragen hat, das Wohlergehen von Versicherungsnehmern zu verbessern, die ihre Lebensversicherungspolice auf dem Sekundärmarkt verkauft haben, anstatt sie zu stornieren.“

Die Studie ergab auch, dass die durchschnittliche erwartete Rendite für qualifizierte, institutionelle Anleger, die eine große Auswahl an Life Settlements kauften, 12,5 % pro Jahr betrug, was 8,4 % über den Renditen von Staatsanleihen lag. In den letzten Jahren ist der Studie zufolge die durchschnittliche erwartete Rendite erheblich gestiegen und lag 2011 bei 18,3 % pro Jahr, was etwa 15,9 % über den Renditen von Staatsanleihen lag.“

WIN-WIN-SITUATION

Die UN, welche bekannterweise weltweit für die Menschenrechte eintritt, beschreibt in ihrem ersten Lehrbuch «**Die Prinzipien des verantwortlichen Managements**», die **Vorteile von US-Life-Settlements**.

Eine Lebensversicherung war früher ein Einwegprodukt. Wenn der Versicherte entschied, dass er die Versicherung nicht mehr benötigte, wurde der Vertrag vom Versicherer beendet.

Der Versicherungsschutz verschwand, und der Versicherungsnehmer zahlte eine Gebühr. **Unternehmen im Sekundärmarkt für Lebensversicherungen sind ein Hauptmotor einer sekundären Lieferkette, in der die Lebensversicherung recycelt wird. Die Versicherungspolice können nun wie andere Vermögenswerte gehandelt werden und müssen bei Liquiditätsproblemen nicht gekündigt werden.**

Quelle: Laasch und Conaway «Principles of Responsible Management» 2015 (Übersetzung aus dem Englischen)



Beispiel



Bob ist 84 Jahre alt, er hat vor kurzem seine Frau verloren und er hat keine Nachkommen.

Er benötigt nun seine Risikolebensversicherung nicht mehr.
Gründe – keine Nachkommen, unnötige finanzielle Belastung. Zudem ist Bob schwer erkrankt.

Bob verkauft seine 1 Mio. USD Police für 500.000 USD.

Anstatt die Police wertlos zu stornieren, verkauft Bob seine **1 Mio. USD-Police** an den Höchstbietenden (Käufer) für **500.000 USD** und verfügt so zu Lebzeiten über Kapital zur freien Verfügung, das er sonst nie erhalten hätte.

Käufer bekommt Versicherungssumme in Höhe von 1 Mio. USD.

Der Käufer bekommt im Versicherungsfall die garantierte Versicherungssumme von **1 Mio. USD** ausbezahlt, für die er einen Kaufpreis von 500.000 USD plus Kosten bezahlt hat.



prognostizierte Lebenserwartung (Monate)

120

garantierte Versicherungssumme (USD)

1.000.000,00

Kaufpreis Police (USD)

571.428,57

einkalkulierte Prämienreserve (USD)

56.151,39

prognostizierte Ertrag (USD)

428.571,50

prognostizierte Ertrag (%)

75,00

erwarteter Ertrag p.a. (%)

7,50

Einzigartige Anlagechance

Einzigere Anlageklasse, die während der Finanzkrise 2008 performt hat!

Anleger suchen immer nach stabilen Renditen, die nicht mit ihren anderen Anlagen korrelieren. Eine der wenigen Anlageklassen, die dies wirklich bieten können, ist die Anlageklasse, die als „Life Settlement“ bekannt ist.

Mit einem **etablierten regulatorischen** und **rechtlichen Rahmen** können Life Settlements Anlegern sowohl **einzigartige, stabile** und **vorhersehbare Erträge, Vermögensschutz** als auch **Liquidität** bieten, die nicht mit traditionellen Kapital- und Rohstoffmärkten korrelieren. Da Life Settlement Investments auch dann performen, wenn andere Anlageklassen es nicht können, eignen sie sich somit hervorragend als **sicherer Vermögenswert** und zur **Diversifizierung in jedem Anlageportfolio**.

Aufgrund **dieser Vorteile** investierten bisher fast ausschließlich institutionelle Investoren, wie namhafte und führende US-amerikanische oder internationale Banken, Investmentgesellschaften, Stiftungen, Pensionskassen- und Pensionsfonds, die diesen exklusiven Zugang zu dieser Assetklasse haben.

Institutionelle Investoren

WARREN BUFFETT (BERKSHIRE HATHAWAY) | MERRILL LYNCH | GOLDMAN SACHS | BLACKSTONE | KKR | SCHRODERS | PIMCO | MORGAN STANLEY | CREDIT SUISSE | DEUTSCHE BANK | APOLLO | BILL GATES | ABU DHABI INVESTMENT COUNCIL | FORTRESS | PENSIONSASSE STADT ZÜRICH | ONTARIO TEACHERS' PENSION PLAN | NEW ZEALAND SUPERANNUATION FUND | PME PENSIOENFONDS | UNIVERSITY OF MICHIGAN | ROYAL BANK OF SCOTLAND | PGGM | ALASKA PERMANENT FUND | AIG | SCHINDLER PENSIONSASSE UVA.

Partner

Angesehene Marktführer mit über **4+ Mrd. USD** in US Life Settlement abgewickelt



- ist «Vertragspartner» der Kunden und begleitet den Kaufprozess bis zur Auszahlung.
- 2004 gegründet, gilt Fidelity of Georgetown und sein Service-Provider Habersham, als einer der Pioniere der Branche.
- Bis heute hat das Unternehmen über 4 Mrd. USD im US-Zweitmarkt abgewickelt.



- ist der «Master Service Provider», übernimmt die «Due Diligence-Prüfung» der Policen, das «Tracking», (Überwachen der versicherten Person), sowie das Prämienmanagement
- 2001 **gegründet** und seitdem international anerkannt, gilt Habersham gemeinsam mit Fidelity of Georgetown als **einer der Pioniere** der Branche.
- Bis heute hat das Unternehmen über 4 Mrd. USD im US-Zweitmarkt abgewickelt.

JPMORGAN CHASE & CO.

- ist die «Korrespondenzbank», über die das Einzahlungs-, Auszahlungs- und Prämienreservekonto läuft.
- 1799 **gegründet**, wgehört zu den **5 größten Banken der Welt**. In über 100 Ländern wird ein Vermögen von über 3,7 Bill. USD verwaltet.



- ist «Securities Intermediary» und Verwalter des insolvenz sicheren Sondervermögens.
- Die Bank of Utah wird Versicherungsnehmer und Begünstigter der LV-Policen im Namen der Kunden.
- Die Bank ist spezialisiert auf Treuhand- und Investment services. Unter anderem ist sie einer der renommiertesten Trust-Banken für US-Life-Settlements und weltweit einer der größten Anbieter von Flugzeug-Trusts. Kunden sind u.a. Goldman Sachs, Boeing, Air Canada.

Servicing investors
around the world
since 2004

Austria
Czech Republic
Germany
Poland
Hongkong
Singapore
Switzerland
Spain
United States
UK
VAE

überreicht durch:



Diese Erstinformation stellt keine Aufforderung zum Kauf oder ein Verkaufsangebot einer Finanzanlage dar. Eine ausführliche Beschreibung inklusive Risikohinweise finden Sie im Kaufvertrag, welcher jederzeit zur Verfügung gestellt wird.



FIDELITY OF GEORGETOWN INC.

Life Settlements

517 Benfield Road | SUITE 301

Severna Park | MD 21146

USA