

# US-Life Settlement

« vorhersehbar »

« einfach »

« stabil »



stabile Erträge  
mit prognostizierten

**8-10%** p.a.

und garantierter  
Auszahlung bei  
Fälligkeit

Der Zweitmarkt von  
US-Lebensversicherungen

# 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 « **Die 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**n in den USA werden entweder vorzeitig gekündigt oder verfallen wertlos»

## Markt

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

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

# EINZIGARTIGE ANLAGECHANCE

Einzig  
Anlageklasse, die  
während der  
Finanzkrise 2008  
performs hat!

Anleger suchen immer nach stabilen Renditen, die nicht mit ihren anderen Anlagen korrelieren. Eine der wenigen Anlageklassen, die dies wirklich bieten kann, 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 BUFFET (BERKSHIRE HATHAWAY) | MERRILL LYNCH | GOLDMAN SACHS  
BLACKSTONE | KKR | SCHRODERS | PIMCO | MORGAN STANLEY | CREDIT SUISSE  
JULIUS BÄR | J. SAFRA SARASIN | UBS | APOLLO | VONTOBEL | ABU DHABI  
INVESTMENT COUNCIL FORTRESS | PENSIONSKASSE STADT ZÜRICH | ONTARIO  
TEACHERS PENSION PLAN | NEW ZEALAND SUPERANNUATION FUND | PME  
PENSIONSFONDS | LOMBARD ODIER | EDMOND DE ROTHSCHILD | PGGM  
HAUCK & AUFHÄUSER | UNIVERSITY OF MICHIGAN | ROYAL BANK OF SCOTLAND  
ALASKA PERMANENT FUND | AIG | SCHINDLER PENSIONSKASSE UVA.

# Beispiel

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

Er benötigt nun seine Risiko-lebensversicherung 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.

prog. Lebenserwartung (Monate)	garantierte Versicherungssumme (USD)	Kaufpreis Police (USD)	einkalkulierte Prämienreserve (USD)	prog. Ertrag (USD)	prog. Ertrag (%)	erwarteter Ertrag p.a. (%)
120	1.000.000,00	571.428,57	56.151,39	428.571,50	75,00	7,50

# 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)

Reduzierte Stornoquote

hat weiter hohe  
Prämieinnahmen

Bekommen Liquidität

Kaufpreis rd. 7x höher  
als Rückkaufwert der  
Police



Erwirtschaftet sichere  
stabile Erträge

Vermögensschutz

**«Wert entsteht unter anderem für den Policenverkäufer, den Käufer und die Versicherungsgesellschaft»**

# 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 Dollar an Vermögenswerten in Form von verfallenen oder zurückgekauften Lebensversicherungspolicen.

## 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.

# Partner

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



**FIDELITY OF GEORGETOWN INC.**  
Life Settlements

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 1,5 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 3 Mrd. USD im US Zweitmarkt **abgewickelt**.

**JPMORGAN CHASE & CO.**

ist die **«Korrespondenzbank»**

über die das Einzahlungs-, Auszahlungs- und Prämienreservkonto läuft

1799 **gegründet** und gehört zu den **5 größten Banken der Welt**. In über 100 Ländern wird ein Vermögen von über 3,7 Bill. USD verwaltet.

Best Private Bank  
in the World  
**GLOBAL  
FINANCE**



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.

# 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 Zins- Aktienmärkten. Verbesserung des Risiko-Ertrags Profil in jedem Anlegerportfolio**



**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.)



**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.**

# Studienergebnisse

## Harvard Business School:

"Im 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<<**

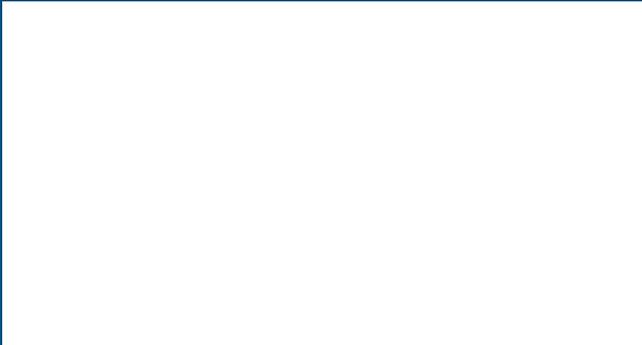
Narayan Naik, Professor of Finance, der London Business School, sagt: "Die Erkenntnisse deuten darauf hin, dass der Life Settlement Markt erheblich dazu beigetragen hat, das Wohlergehen von Versicherungsnehmern zu verbessern, die ihre Lebensversicherungspolicen auf dem Sekundärmarkt verkauft haben, anstatt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

**Servicing investors  
around the world  
since 2004**

Austria  
Germany  
Poland  
Hongkong  
Singapore  
Switzerland  
Spain  
UK  
United  
States  
VAE

Überreicht durch:



**Fidelity of Georgetown Inc.**  
**Life Settlements**  
517 Benfield Road | Suite 301  
Severna Park | MD 21146  
USA

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.