

LIFE SETTLEMENT NEWS

AUSGABE 2-2007

10. DEZEMBER 2007

Themen dieser Ausgabe:

Markt

- **Angebot am Zweitmarkt wächst ungebremst weiter**

Investorenschutz

- **Vorsicht bei produzierten Policen (Teil 2)**

Strategie

- **Steigende Nachfrage nach gebondeten Policen**

Unterhaltsam

- **Der Fall „L. K.“**

Wichtiger Hinweis:

Wir erarbeiten alle Nachrichten mit größtmöglicher Sorgfalt. Trotzdem können wir für Irrtümer und falsche Meldungen keine Haftung übernehmen. Die Empfehlungen in diesem Newsletter ersetzen auf keinen Fall eine individuelle Prüfung und Beratung. Hierzu stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.

Angebot am Zweitmarkt wächst ungebremst weiter

Das Angebot der für Investoren interessanten Lebensversicherungspolicen wächst auch in neuen Segmenten weiter. Hatte es in den letzten Jahren praktisch keine Interessenten für Versicherungspolicen mit kleinen Versicherungssummen gegeben, ist dieses Segment in den Fokus einiger spezialisierter Investoren gerückt. Die meisten Investoren hatten in der Vergangenheit diese Policen mit Rücksicht auf die höheren Kosten gemieden. Zum einen sind die Kosten, welche beim Erwerb einer Police für Lebensversicherungsgutachten und die notwendige rechtliche Prüfung anfallen, bei kleineren und größeren Versicherungssummen praktisch gleich hoch. Zum anderen bedeutet ein Portfolio, das aus mehreren Policen besteht, zwangsläufig auch einen höheren laufenden Verwaltungsaufwand. Entgegen den immer wieder geäußerten Beteuerungen einiger Fondsveranstalter in Deutschland, wurde daher überwiegend in größere Versicherungssummen investiert.

Spezialisten bekommen dieses Kostenproblem heute unter Kontrolle. Weil mit kleinen Policen mit Versicherungssummen von meist deutlich unter \$200.000 eine entscheidend stärkere Diversifizierung des Portfolios erreicht werden kann, wird hier beispielsweise auf die Einholung eines zweiten Lebenserwartungsgutachtens verzichtet. Man vertraut

stärker auf das Gesetz der großen Zahl als auf Gutachten zu einzelnen Policen. Auch die Verwaltungsprozesse innerhalb des Portfolios lassen sich durch stärkere Standardisierung und dem Einsatz von EDV optimieren. Daher finden jetzt auch Policen ab Versicherungssummen von \$25.000 ihre Interessenten.

Auch wenn die Bestimmung des genauen Marktvolumens schwierig ist, so ist doch bekannt, daß zwei Drittel aller US Amerikaner Lebensversicherungen haben, wobei sich gemäß einer Studie die durchschnittliche Versicherungssumme bei Männern bei \$206.600 und bei Frauen bei \$129.400 bewegt. Die Durchschnittliche Versicherungssumme liegt bei den über 65-jährigen mit \$59.800 sogar noch niedriger. Die Summe aller Lebensversicherungen in USA beläuft sich derzeit auf ca. 10 Billionen und ist seit 1996 jährlich mit ca. 4% gewachsen.

Der Fall „L. K.“

Der bekannte Larry King klagt gegen den Broker, der ihm den Verkauf seiner Lebensversicherungspolice vermittelt hatte.

Der auch in Deutschland mittlerweile bekannte Talkmaster und Interviewer der Berühmten, Schönen und Reichen geht rechtlich gegen den von ihm mit dem Verkauf seiner Lebensversicherungspolicen mit

Fortsetzung auf Seite 2

Der Fall „L. K.“

Fortsetzung von Seite 1

einer Versicherungssumme von \$ 15 Millionen beauftragten Makler vor. Der Fall findet großen Widerhall in der Presse und hat es mittlerweile bis auf die erste Seite der Washington Post (Ausgabe 27.11.2007) geschafft.

Der TV Talkmaster wirft seinem Broker, der den Verkauf für ihn organisiert hatte, unter anderem vor, ihn nicht hinreichend über die Tatsache aufgeklärt zu haben, daß nach dem Verkauf der Policen ein Investor Eigentümer dieser Policen wird. Viel entscheidender scheint allerdings der Vorwurf zu sein, nicht genügend Geld für die Policen erhalten zu haben. Er sei, so die Presse-

berichte, von seinem Broker nicht über die gezahlten Provisionen unterrichtet worden. Zudem habe sich der Broker nicht ausreichend bemüht, einen Käufer zu finden, der einen höheren Kaufpreis gezahlt hätte. Gezahlt wurde wohl ein Kaufpreis von 1 Million. Der TV Star geht aber davon aus, daß er mehrere Millionen mehr hätte erhalten müssen.

Herr King hatte sich von seinem Makler überreden lassen, die fraglichen Policen zu kaufen, um sie bereits kurze Zeit später wieder zu verkaufen. Diese immer weiter verbreitete Praxis bei wohlhabenden älteren Amerikanern, auf diese Wei-

se das schnelle Geld zu verdienen, begegnet neben moralischen auch erheblichen rechtlichen Bedenken. Ein Investor, der eine solche Police angeboten bekommt, wird sehr sorgfältig prüfen müssen, ob das notwendige Versicherungsinteresse bei der Police gegeben ist. Andernfalls läuft er das Risiko, eine rechtlich angreifbare Police zu kaufen und am Ende leer auszugehen.

Das Gerichtsverfahren dürfte jedenfalls für den Talkmaster nicht einfach werden. Seine Behauptung, er habe wesentliche Teile des Geschäftes nicht verstanden, das ihm 1 Million Dollar eingebracht hat, wird nur schwer durchzuhalten sein.

Vorsicht bei produzierten Policen (Teil 2)

Das Phänomen der „produzierten“ Policen ist mittlerweile weit verbreitet und tritt in unterschiedlicher Gestalt auf. Für den Investor ist es immer gefährlich, fehlt doch nach herrschender Ansicht den betroffenen Lebens-

versicherungspolicen das notwendige Versicherungsinteresse. Die Folgen sind zwar nicht einheitlich geregelt, sind aber für den Investor in jeder Variante fatal. Er erhält am Ende nichts.

Mit dem allgemein ab den neunziger Jahren gestiegenen Interesse von Investoren am Zweitmarkt für Lebensversicherungen wurde auch das Interesse vermeintlich findiger Versicherungsmakler geweckt. Diese glauben für sich eine neue Möglichkeit zum Verkauf von Lebensversicherungsverträgen zu entdecken, indem sie versuchen, die gestiegene Nachfrage beim Ankauf von Policen auf dem Zweitmarkt zu nutzen. Aus ihrer Sicht bleibt nur das Problem zu lösen, möglichst viele Personen zu überreden, Neuverträge abzuschließen, die dann gewinnbringend nach

mehr oder weniger geringer Zeit weiterverkauft werden können. Allerdings ist der Kreis möglicher Erstversicherungsnehmer auf Personen beschränkt, die über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um die Prämien für die Versicherung bis zum Verkauf leisten zu können. Erwerben solche Personen Lebensversicherungen für sich und verkaufen diese später, so ist dies nicht zu beanstanden. Jeder hat die freie Entscheidung dies zu tun und damit eventuell auch einen Gewinn für sich zu erwirtschaften. Das Geschäft ist rechtlich einwandfrei. Ob man sich persönlich bei dem Gedanken wohlfühlt, daß ein dritter Investor plötzlich Eigentümer einer Versicherung auf das eigene Leben ist, über den Gesundheitszustand weitgehend Bescheid weiß und im Todesfall die

Impressum:

A.G.I. GmbH
Siemensstraße 88
D-63755 Alzenau

Tel. +49 (0) 6023 - 500 - 697

Geschäftsführer:
Wolfram Lange,
Dr. Wolfram G. Willburger

Handelregister:
HRB 9257 Amtsgericht Achaffen-
burg

Fortsetzung auf Seite 3

Vorsicht vor produzierten Policen (Teil 2)

Fortsetzung von Seite 2

Versicherungssumme erhält, steht auf einem anderen Blatt. Jedenfalls stammt ein Teil der gehandelten Zweitmarktpolicen aus solchen Transaktionen. Diese Policen sind aus Investorensicht nicht zu beanstanden.

Das genügt aber hauptsächlich einigen Versicherungsmaklern bei weitem nicht, um den Absatz von Neuverträgen zu steigern. Sie denken sich daher Modelle für mögliche Neukunden aus. Dies sind Personen, die aufgrund ihrer Vermögensverhältnisse entweder eine Lebensversicherung zumindest nicht mit der angestrebten Versicherungssumme abschließen könnten oder die am Erwerb einer solchen Police einfach nicht interessiert sind.

Hier springen Dritte ein, deren ausschließliches Interesse darin besteht, zusätzlich Lebensversicherungspolicen zu produzieren, um diese dann als Investmentprodukt nutzen zu können. Diese Dritten stellen den Versicherten die notwendigen Geldmittel zur Prämienzahlung als Darlehen zur Verfügung und lassen sich im Gegenzug Zugriffsrechte auf die Police einräumen, um ihr Darlehen abzusichern. Dabei handelt es sich aber regelmäßig nicht um einfache Bankdarlehen zu marktüblichen Zinsen. Vielmehr verzichten die Darlehensgeber in den meisten Fällen hinsichtlich der Darlehensrückzahlung auf eine Haftung der Versicherten und begnügen sich mit dem Zugriff auf die Versicherungspolice. Das ist nicht verwunderlich, reichen doch die finanziellen Mittel dieser Versicherten in den seltensten Fällen zur Rückzahlung der Darlehen. So finden sich häufig sogar Sozialhilfe-

empfänger als Eigentümer von Versicherungspolicen mit Deckungssummen von einer Million und mehr. Einziger Sinn der Konstruktion besteht in der Produktion von Policen über den Versicherungsbedarf der Einzelnen hinaus. Der Versicherte erhält für die Unterzeichnung der notwendigen Dokumente meist nicht viel mehr als ein Handgeld und wird mit dem Hinweis auf den für ihn angeblich kostenlosen Versicherungsschutz bis zum Verkauf der Police in das Geschäft gelockt, das er in seinen Auswirkungen oftmals nicht im Ansatz durchschaut.

Neuerdings werden diese Konstruktionen mit dem Betriff *STOLI* umschrieben, was für *stranger originated life insurance policy* oder durch Dritte kreierte Lebensversicherungen steht. Die Sache hat insbesondere für mögliche Investoren in solche Policen auf dem Zweitmarkt den Haken, daß bei diesen Versicherungen das notwendige Versicherungsinteresse fehlt. Solche Policen sind rechtlich angreifbar und eine Vielzahl von einzelstaatlichen Versicherungsgesetzen sieht vor, daß der Investor einer solchen Police die Versicherungssumme, die er im Todesfall von der Versicherung ausgezahlt bekommt, an die Familienmitglieder des Verstorbenen auszahlen muß. Es gehört nicht viel Fantasie dazu sich vorzustellen, wie in den kommenden Jahren findige Verbraucherschutzanwälte in den USA diese Marktlücke erkennen und die Vertretung vermeintlich geprellter Familienmitglieder nach dem Tod des Versicherten übernehmen. Der Investor sollte sich durch entsprechende Berater und verlässliche Bezugsquellen für Policen, die solche Risiken ausschließen können, schützen.

Steigende Nachfrage nach gebondeten Policen

Die Nachfrage nach gebondeten Policen nimmt in Deutschland deutlich zu. Fondsgesellschaften, Vermögensverwalter und auch Privatinvestoren entdecken die Vorteile der abgesicherten Investition in den US-Sekundärmarkt.

Viele Anleger, die ihr Geld in 2003 und 2004 in US-Policenfonds der ersten Generation investiert haben, waren von den Ausschüttungen sehr enttäuscht. So lagen diese meist weit hinter dem zurück, was Initiatoren prognostiziert hatten. Wo liegen die Gründe? In erster Line lag das an den viel zu optimistisch geschätzten Vorfälligkeiten. Man verwendete alte Sterbetafeln und ging dadurch von einer niedrigeren Lebensdauer der Versicherungsnehmer aus. Bei den meisten Fonds dauerte auch die Investitionsphase erheblich länger als geplant. Hintergrund für den Aufschub war, daß Initiatoren beim Einkauf kurzlebiger Policen einerseits mit zunehmend steigenden Preisen konfrontiert waren und andererseits mit Partnern zusammenarbeiteten, denen ein Marktzugang zu passenden Policen fehlte. Die Tatsache, daß immer mehr institutionelle Investoren auch aus den USA, Europa, Asien und Südamerika

Fortsetzung auf Seite 4

Steigende Nachfrage nach gebondeten Policen

Fortsetzung von Seite 3

Policen aufkaufen zeigt aber, wie interessant dieser Markt für Anleger ist. Mit einem guten Konzept können mit US-Policen Steuervorteile und hohe Renditen erzielt werden. Ein Ausweg aus dem Dilemma der Fälligkeiten ist das Direktinvestment in so genannte gebondete Policen. Hier wird in gebrauchte US-Lebensversicherungen investiert, bei denen ein Dritter die Auszahlung

der Versicherungssumme zu einem bestimmten Kalendertag garantiert. Ist der Versicherungsfall nicht eingetroffen, zahlt ein Garantiegeber Zug um Zug gegen Erhalt der Police die volle Versicherungssumme aus. Durch den Erwerb von gebondeten Policen wird das Langlebkeitsrisiko ausgeschaltet. Ein solches risikoarmes, renditestarkes Investment nutzt derzeit vor allem der Fondsiniciator Certus Life Cycle AG für seine Anle-

ger. Im nächsten Jahr soll ein weiterer Fonds herausgebracht werden. Aber auch Privatinvestoren kaufen mittlerweile gebondete Policen, die als attraktive Alternative zu Anlagen im Rentenbereich angesehen werden. Denn Renditen zwischen 9 % und 10 % lassen sich im Rentenbereich auf absehbare Zeit nicht realisieren.
