



### CLC US Life 2016

Die CERTUS Life Cycle AG bietet ihren dritten Zweitmarktfonds für US-amerikanische Lebensversicherungen an. Das Konzept ist aus den Vorgängerfonds erprobt und wurde in der Kostenstruktur weiter verbessert. Dank der Garantiestruktur ist die Anlagesicherheit sehr hoch, es besteht ein deutliches Mehrertragspotential.



Von Philip Nerb,  
MFC, Analyst

#### Der Initiator

Gegründet 1998, bietet die CERTUS (bis 2006 CERES) Life Cycle AG, Freiburg, nach Fonds in den Jahren 2006 und 2007 nun ihren dritten Zweitmarkt-Lebensversicherungs-Fonds an. Die beiden Vorgängerfonds laufen planmäßig, wenn auch das Emissionsvolumen deutlich unter den Planzahlen liegt. Beim Ende 2007 geschlossenen CLC 2015 beträgt das erworbene Policenvolumen aktuell USD 10,6 Mio. Es ist noch Liquidität vorhanden, um weitere zwei oder drei Policen zu erwerben. Das Anlagekonzept ist im institutionellen Bereich etabliert und aus den Vorgängerfonds bekannt. Es funktioniert bis dato sehr gut. Der erlebte Außenaustritt des Initiators ist professionell.

**Stärken |** Die Vorgängerfonds investieren plangemäß.

**Note für Außenaustritt |** B.

#### Der Prospekt

Mit 74 Seiten fällt der Prospekt schlank aus. Die vorgeschriebenen Eckdaten sind vollständig vorhanden. Die Marktrecherche ist detailliert und, wie der gesamte Text, gut dargestellt.

**Stärken |** Angenehm schlanker und gut zu lesender Prospekt.

#### Der Markt

Die USA sind mit einem Versicherungsvolumen von über USD 19 Mrd. (2006) der weltgrößte Markt für Lebensversicherungen. Eine zunehmende Zahl von Versicherten (2006: 32%) entscheidet sich für einen Verkauf am etablierten Sekundärmarkt. Für 2007 liegen

meisten Einzelstaaten gesetzlich reguliert, dennoch fehlt es weitgehend an Markttransparenz. Dies liegt an der Komplexität der Produkte. Eine kaum überschaubare Vielfalt an Vertragsgestaltungen von über 1.500 Versicherungsgesellschaften mit jeweils über 20 Lebensversicherungsprodukten erschwert die Vergleichbarkeit. Hinzu treten Schwierigkeiten bei der Beurteilung der Kaufpreisan gemessenheit und der zu erwartenden Ablaufdauer von Policen. Hauptrisiko für Käufer von Zweitmarkt-Lebensversicherungen ist die mögliche Langlebigkeit des Versicherten. Durch medizinische Gutachten wird der potentielle Sterbezeitpunkt möglichst exakt vorhergesagt. Lebt der Versicherte über den erwarteten Zeitpunkt hinaus, kann dies die

Schätzungen für ein Transaktionsvolumen von über USD 45 Mrd. Versicherungssumme vor. Abläufe und Transaktionen sind in den

**CLC US Life 2016**  
GmbH & Co. KG

**VERKAUFSPROSPEKT**  
**CLC US Life 2016**

für direkt oder über einen Treuhänder  
gehaltene Kommanditbeteiligungen in einer  
Mindesthöhe von je 5.000,- Euro an der  
CLC US Life 2016 GmbH & Co. KG, Freiburg

Kalkulation des Investors kippen lassen. Das Langlebkeitsrisiko kann durch Garantien spezieller Versicherer abgesichert werden. Diese übernehmen das Risiko und gleichen dem Investor einen möglichen Ausfall aus. Das Marktgeschehen liegt vorrangig in den Händen spezialisierter Vermittler (Broker und Provider). Auf Vermittlerebene werden erhebliche Gewinnmargen realisiert und Risiken verdeckt. Infolgedessen ist ein unabhängiges und professionelles Management vor Ort unverzichtbar.

**Stärken** | Interessanter Markt mit hohem Gewinnpotential. Unabhängig von Kapitalmärkten.

## Die Anlageparameter / Partner

Die Policenauswahl soll durch die A.G.I. GmbH, Alzenau, erfolgen. Als Verkäuferin fungiert die Schwesterfirma Interlife America Inc. Damit stünde dem Fonds juristisch wirksam ein Ansprechpartner im Schadensfall zur Verfügung. Das 2004 gegründete Unternehmen A.G.I. hat bis dato ein Volumen von über USD 180 Mio. für institutionelle Investoren (mit dem vorliegenden Angebot 8 Fonds) investiert, davon alleine USD 80 Mio. im Jahr 2007. Damit handelt es sich um ein junges, aber offensichtlich etabliertes Unternehmen. Die Policen werden nach folgenden Kriterien ausgewählt: Mindestrating der Versicherungsunternehmen von A (S&P); Überprüfung der medizinischen Unterlagen, incl. der Gutachten – diese wiesen laut Initiator eine Vorhersagesicherheit von 95% auf, bei den restlichen 5% wurde die Fälligkeitsprognose in jedem Fall innerhalb von 24 Monate eingehalten; prognostizierte Lebenserwartung des Versicherten nicht größer als 10 Jahre; Versicherungsgesellschaften müssen einem Einlagensicherungsfonds angehören; max. 20% des Gesamtportefeuilles dürfen in Policen einer Gesellschaft



Vorstand der  
CERTUS Life  
Cycle AG:  
Bernd Sibold

## Zahlen und Fakten

<b>Investitionsobjekt</b>	Policen aus US-Risikolebensversicherungen mit Fälligkeitsgarantie
<b>Steuerliche Struktur</b>	gewerblich
<b>Auswahlparameter für Versicherer</b>	Gesellschaften mindestens A-Rating (S&P)
<b>Mindestzeichnungssumme</b>	€ 5.000 zzgl. 5 % Agio
<b>Geplante Laufzeit</b>	Auflösung zum 30.06.2016
<b>Geplante Ausschüttungen</b>	kumuliert 162,4 %, durchschnittliche Rendite 7,48 % p. a. (IRR, vor Steuern)
<b>Kommanditkapital</b>	€ 15 Mio. zzgl. 5 % Agio, kann auf bis zu € 25 Mio. erhöht werden
<b>Mindestplazierung</b>	€ 1 Mio.
<b>Fremdkapital</b>	nein, Aufnahme von Fremdmitteln bis zu 40 % des gezeichneten Eigenkapitals möglich
<b>Weichkosten</b>	11,3 % incl. Agio
<b>Schließung des Fonds</b>	geplant 30.06.2008 (plus 3 Monate)
<b>Investitionsquote</b>	87,1 %
<b>Liquiditätsreserve</b>	€ 200.000
<b>Treuhänderin</b>	Fremdfirma
<b>Policenauswahl</b>	A. G. I. GmbH-Finance Management, Alzenau
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	Kein Langlebkeitsrisiko dank rückgesicherter Policen. Kein Währungsrisiko für Zahlungen während der Fondslaufzeit. Erfolgsabhängige Entlohnung des Initiators: 30 % der Rückflüsse nach Rückführung der Anlagesumme und vereinbarten Ausschüttungen, zzgl. Schlußausschüttung von 115,4 %.

investiert werden; Mindestfälligkeitsrendite der Policen 12 % p. a. Das Besondere am vorliegenden Angebot: Die einzelnen Policen sind durch Garantiever sicherungen abgesichert. Diese Fälligkeitsgarantien übernehmen für den Fonds das Langlebkeitsrisiko der Versicherten.

Laut A.G.I. liegen Zusagen von Versicherern zur Garantieübernahme für das avisierte Fondsvolumen von € 25 Mio. (bei einer zeitlich im Plan verlaufenden Plazierung) vor.

Dazu kommt ein aktiver Handel mit den erworbenen Policen – laut den Prognosen sollen während der Fondslaufzeit rund 46 % vorzeitig verkauft werden.

**Schwächen** | Blind-Pool-Risiko.

**Stärken** | Rückgesicherte Policen, daher kein Langlebkeitsrisiko. Aktiver Handel mit den Policen.

## Das Konzept

Policen erstklassiger Gesellschafter, die über Rückversicherungen gegen das Langlebkeitsrisiko abgesichert sind – in diesen Markt will der vorliegende Fonds mit einem etablierten Konzept investieren. Bei einer Laufzeit bis Juni 2016 soll der Anleger mindestens eine Rendite von 7,48 % p. a. vor Steuern (IRR) erhalten. Die Weichkosten fallen mit 11,3 % (incl. Agio) niedrig aus. Der Investitionsgrad hat sich mit 87,1 % gegenüber dem Vorgängerfonds verbessert. Die Konzeption ist sehr konservativ, durch die Garantien werden die Zahlungsströme klar planbar. Das Angebot weist ein deutliches Mehrertragspotential auf. Eine Fremdkapitalaufnahme ist nicht geplant, eine Zwi-

schensfinanzierung wäre aber bis zu 40 % des tatsächlichen Eigenkapitals möglich. Der Fonds weist das übliche Blind-Pool-Risiko auf. Der Analyseprozeß für die Einzelpolicen ist marktüblich. Der für die Policenauswahl zuständige Partner ist inzwischen nachweislich etabliert, das bisherige Umsatzvolumen liegt bei über USD 180 Mio. Der Partner ist durch eine Schwestergesellschaft vor Ort in den USA vertreten. Vorteilhaft für den Anleger: die Renditen des Garantieszenarios sind auf €-Basis angelegt, nur die Schlußausschüttung dotiert in USD; der Initiator ist nachrangig am Erfolg beteiligt: nach Rückführung der Anlegergelder und vereinbarten Ausschüttungen zwischen 5 % und 7 % p. a., zzgl. einer Schlußausschüttung von 115,4 %, erhält der Initiator 30 % der Mehrerlöse.

**Stärken** | Dank abgesicherter Policen hohe Planungssicherheit. Erfolgsabhängige Entlohnung des Initiators. Kostenstruktur hat sich gegenüber dem Vorgängerfonds weiter verbessert. Konzept ist durch Vorgängerfonds erprobt.

## Summa summarum

halte ich das Angebot „CLC US Life 2016“ des Initiators CERTUS für sehr gut. Der erlebte Außenaustritt verdient ein B. Die Konzeption ist sehr sicherheitsorientiert und weist ein deutliches Mehrertragspotential auf. Durch die Rückversicherung der Policen ist die Gesamtinvestition planbar. Der Anbieter ist noch sehr jung, die innovative und vorsichtige Konzeption spricht für das Angebot. Dieses hat in meinen Augen damit eine Bewertung mit „sehr gut“ (1-) verdient. ■