



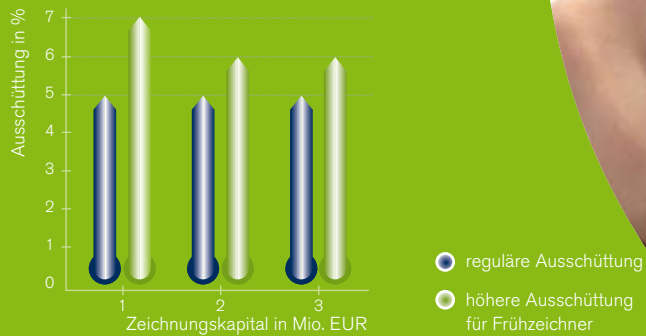
CERTUS Life Cycle AG



CLC US Life 2016
GmbH & Co. KG

Nutzen Sie unseren Frühzeichnerbonus!

Frühzeitig zeichnende Anleger erhalten aus dem Marketingbudget der Initiatorin Vergünstigungen, die mit der ersten Ausschüttung ausgezahlt werden. Die erste Million Zeichnungskapital erhält eine 40 % höhere Ausschüttung, also 7 % statt 5 %. Die zweite und dritte Million Zeichnungskapital erhält eine 20 % höhere Ausschüttung, also 6 % statt 5 %.



PRODUKTINFORMATIONEN



CLC US Life 2016
GmbH & Co. KG



CERTUS Life Cycle AG



*IM ZWEITEN INVESTIERT MAN BESSER –
KAPITALMARKTUNABHÄNGIG UND SICHER!*

PRODUKTINFORMATIONEN



CLC US Life 2016
GmbH & Co. KG





Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Danke für Ihr Interesse an der CERTUS Life Cycle AG und am **CLC US Life 2016** Fonds, der bereits dritten Auflage eines überzeugenden Fondskonzeptes.

Mit den Fonds der CLC US Life Reihe bieten wir für den Anleger eine sinnvolle Alternative zu konventionellen Anlageprodukten mit einem klaren Konzept und einer eindeutigen Strategie. Ein solides Produkt, das durch überschaubare Laufzeiten, Variabilität innerhalb der Investition, hohe Anlagesicherheit und attraktive Renditen besticht. Unserer Meinung nach sind dies die Faktoren, die eine moderne Anlage für nachhaltig gute Investitionserfolge mit sich bringen muss.

Wir laden Sie herzlich ein, mit dieser Broschüre den **CLC US Life 2016** Fonds besser kennen zu lernen. Ihre individuellen Fragen beantworten wir Ihnen gerne auch persönlich. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme!

Herzlichst!

Bernd Sibold

Bernd Sibold
Vorstand CERTUS Life Cycle AG

Die CERTUS Life Cycle AG ist ein unabhängiges, global agierendes Emissionshaus mit Sitz in Freiburg im Breisgau. Als Initiator geschlossener Beteiligungen verfolgen wir einen stark anlegerorientierten Ansatz, den wir mit unserer langjährigen und umfangreichen Expertise in der Finanzdienstleistungsbranche tagtäglich realisieren.

Wir vertreten die Auffassung, dass aus Sicht des Anlegers für den Erfolg einer Kapitalanlage zwei Faktoren entscheidend sind:

- 1. die Finanzmarktsituation,**
- 2. die individuelle Lebenssituation des Anlegers.**

Faktoren, mit denen wir uns sehr intensiv beschäftigt haben und aus denen die zentralen Vokabeln unseres Life Cycle Konzeptes entstanden sind.

Finanzmärkte

Die Vielschichtigkeit und Komplexität der Finanzmärkte machen es immer schwieriger, geeignete Konzepte mit dauerhaft gültigem Charakter zu finden. Konventionelle Finanzmarktprodukte oder klassische Investitionsformen sind labil und reagieren in ihrer Rendite und Anlagesicherheit oft anfällig auf latent schwankende Kapitalmarktsituationen. Unser Ziel bei der Produktentwicklung lautet daher immer, Fondskonzepte zu entwickeln, die keine Korrelation zu den Börsenentwicklungen aufweisen und – unabhängig von den jeweiligen Marktsituationen – nachhaltig angemessene Renditen erzielen.

Individuelle Lebenssituationen

Eigenverantwortlicher Vermögensaufbau hat nicht nur eine Vorsorgekomponente, sondern ist vielmehr auch eine Frage des Lebensstandards. Sinn und Zweck jeder privaten Kapitalanlage sollte es sein,

- 1. den gegenwärtigen und zukünftigen finanziellen Spielraum des Anlegers zu erweitern,**
- 2. die individuelle Lebenssituation des Anlegers und die damit verbundenen Bedürfnisse zu berücksichtigen.**

Die Anforderungen an ein Kapitalmarktprodukt ändern sich im gleichen Maße, wie sich Anlegerbiographien verändern. Dieser Erkenntnis folgend lässt sich feststellen, dass die oft postulierte „beste Anlage“ nicht existiert. Es geht lediglich darum, das optimale Produkt für die jeweils individuelle Lebenssituation des Anlegers anzubieten.



Die CERTUS Life Cycle AG

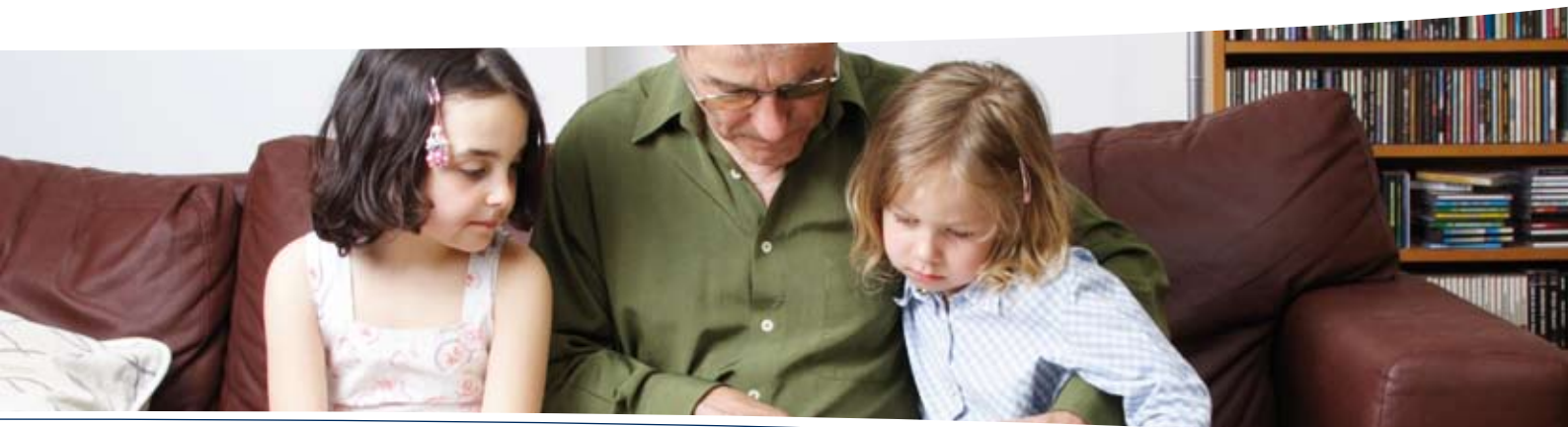
hat es sich zur Aufgabe gemacht, Alternativen zu entwickeln und Kapitalmarkt-lösungen anzubieten, die die vorstehend genannten Voraussetzungen voll erfüllen. Im Sinne aller Marktbeteiligten und stets in einem gesunden Chancen-Risiken-Verhältnis. Ein Beispiel bietet hierfür der **CLC US Life 2016**, den wir Ihnen auf den folgenden Seiten näher vorstellen.



Lebensversicherungen in den USA

Lebensversicherungen erfüllen in den USA traditionell eine andere Funktion als in Deutschland. Dienen Kapitallebensversicherungen in Deutschland hauptsächlich dazu, die eigene Altersvorsorge zu sichern und Kapitalvermögen aufzubauen, so nutzen US-Amerikaner diese bevorzugt zur Absicherung von Familienangehörigen (ähnlich der deutschen Risikolebensversicherung). Wesentliche Unterschiede zwischen US-amerikanischen und deutschen Lebensversicherungen bestehen in der Ablaufleistung und im Auszahlungszeitpunkt. Während bei der deutschen Versicherung der Auszahlungszeitpunkt feststeht (in der Regel mit Vollendung des 65. Lebensjahres), werden bei US-amerikanischen Policen die Ablaufleistungen nur im Falle des Ablebens des Versicherungsnehmers fällig. Dieser Zeitpunkt ist naturgegeben nicht plan- und nur bedingt vorhersehbar.

	Deutschland	USA
Vertragscharakter	überwiegend Kapitallebensversicherungen und Rentenversicherungen	Überwiegend lebenslange Risikoversicherungen
Ablaufleistung	Abhängig von Kapitalmärkten, d. h., die tatsächliche Höhe der Ablaufleistung ist unbekannt	Keine Abhängigkeit von Kapitalmärkten, d. h., die Ablaufleistung ist schon bei Vertragsunterzeichnung in voller Höhe bekannt
Zeitpunkt der Fälligkeit	bekannt	unbekannt



Aufgrund der relativ langen Laufzeiten der US-amerikanischen Versicherungen kann es dazu kommen, dass sich die ursprünglichen Gründe für den Abschluss der Versicherung verändern oder wegfallen. Dies ist insbesondere im Senior-Settlement-Markt der Fall, der durch Senioren gekennzeichnet ist, die ihren Lebensabend mit einer höheren Kapitalausstattung genießen möchten. Hier liegt der Investitionsschwerpunkt des **CLC US Life 2016**.

Beispielhafte Gründe für die vorzeitige Beendigung:

Grund	Beispiel
Wegfall des Versicherungsgrundes	<ul style="list-style-type: none">• Familie benötigt keine Absicherung mehr• Ausscheiden einer versicherten Schlüsselperson aus einem Unternehmen• vollständig bezahlte Immobilien• vorhandenes, liquides Vermögen des Versicherten ist höher als die Versicherungssumme• Abzusichernde Personen (z.B. Ehefrau und Kinder) verfügen selbst über ausreichenden Versicherungsschutz oder Kapitalvermögen• Absicherung für Erbschaftssteuerzahlung fällt weg, da das Vermögen bereits übertragen wurde
Versicherungswechsel	Günstigere Tarife anderer Versicherungsgesellschaften sollen genutzt werden
Liquiditätsbedarf	<ul style="list-style-type: none">• Schuldentilgung• Versicherungsnehmer kann oder will Versicherungsprämien nicht mehr aufbringen• Deckung hoher Ausgaben (z.B. medizinische Versorgung)• sonstiger Kapitalbedarf• etc.

Problemstellung

Bei einer vorzeitigen Kündigung einer US-Lebensversicherung sind die geringen Rückkaufswerte eklatant und liegen oft weit unter den kumulierten Werten der einbezahlten Prämien. In den meisten Fällen erhält der Versicherungsnehmer aufgrund der spezifischen Vertragsstrukturen **keine** Auszahlung.



Fazit

Bereits heute werden über 32 % aller US-Lebensversicherungen vorzeitig gekündigt. Der aus dieser Tatsache entstandene

Zweitmarkt für US-Lebensversicherungen,

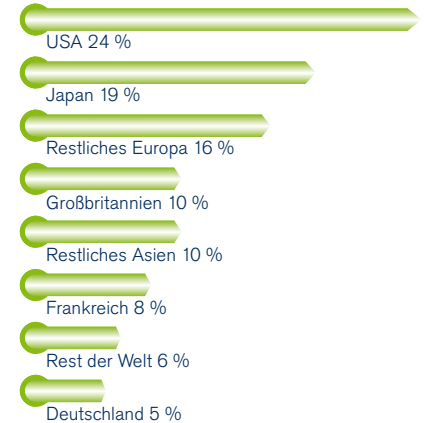
in dem „gebrauchte“ Versicherungspolicen am freien Markt gehandelt werden, hat sich bereits als eigenständige, lukrative, völlig kapitalmarktunabhängige Anlageklasse mit festen Konditionen etabliert. Eine Anlageklasse, die eine klassische Win-Win-Situation für Verkäufer und Käufer generiert. So erhält der Versicherungsnehmer, der den Wunsch hat, seine Lebensversicherung zu verkaufen, einen weit über dem Rückkaufswert liegenden Preis für seine Police und deckt damit seinen finanziellen Bedarf. Der Käufer hingegen erwirbt eine Versicherungspolice weit unter der Höhe der Ablaufleistung und erhält eine interessante und renditestarke Anlagemöglichkeit. Die Versicherungspolice wird mit allen Rechten und Pflichten auf den Investor übertragen. Dieser hat künftig die Prämie zu bezahlen, erhält dafür aber auch die Versicherungssumme im Versicherungsfall.

Der Markt in Zahlen, Daten und Fakten

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen in den USA ist im Gegensatz zum Zweitmarkt in Deutschland ein staatlich regulierter und deshalb auch in zunehmendem Maße genutzter Markt. Der US-Lebensversicherungserstmarkt beträgt schätzungsweise 19.112 Mrd. US-Dollar und ist damit siebenmal größer als der deutsche Versicherungsmarkt. 63 % aller Amerikaner besitzen so genannte US-Lebensversicherungspolicen. Bereits heute werden über 32 % aller US-Lebensversicherungen vorzeitig gekündigt. Immer mehr Amerikaner erkennen hierfür die Möglichkeit, ihre Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt zu veräußern. Die Attraktivität dieses Marktes verbreitet sich weltweit innerhalb der Finanzbranche mit rasanter Geschwindigkeit. Es treten vermehrt institutionelle Investoren als Teilnehmer auf diesem Markt auf. Hinzu kommt, dass staatliche Regularien und die Versicherungsaufsicht die Prozesse standardisieren und begleiten, was für zusätzliche Rechtssicherheit und Solidität sorgt.

Das gesamte Marktpotenzial liegt zwischen 100 bis 160 Mrd. US-Dollar (LV-Prämienvolumen). Das aktuell geschätzte Marktvolumen beträgt ca. 5 bis 10 Mrd. USD (Kaufpreisvolumen) – Tendenz steigend.

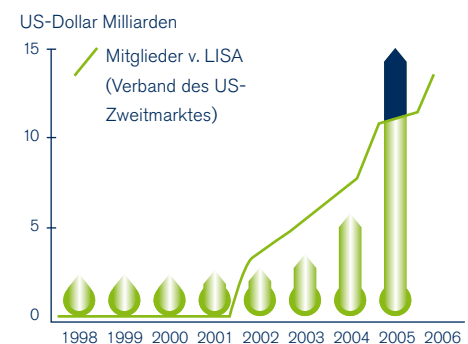
Anteil am Weltmarkt 2006 (LV-Prämienvolumen)



Quellen: Bernstein Research 2004 / Conning Research & Consulting Inc. / ACLI Factbook 2003), geschätzt

Quellen: Swiss Re „Sigma 04/2007“, Anteil Prämienvolumen LV (Prozentual in USD)

US-Zweitmarkt für Lebensversicherungen



Quellen: Swiss Re „Sigma 04/2007“, Anteil Prämienvolumen LV (Prozentual in USD)



Life-Broker

Der Life-Broker ist eine Person oder ein Unternehmen die oder das den Erstverkäufer im Verkaufsprozess vertritt und in seinem besten Interesse handelt. Er stellt für den Verkäufer den Zugang zum Zweitmarkt dar und stellt fest, ob die angebotene Police den Handelskriterien entspricht. Für qualifizierte Policen trägt der Life-Broker alle für den Verkauf erforderlichen Daten zusammen und bietet diese Police mehreren potenziellen Käufern an.

Settlement-Gesellschaft

Der Käufer wird in der Regel durch einen Provider oder durch eine Settlement-Gesellschaft vertreten. Diese Gesellschaften sind gesetzlich vorgeschrieben und reguliert. Sie organisieren die technische Abwicklung des Erstverkaufs der Police und stellen die Schnittstelle zwischen dem Investor und dem Verkäufer der Police dar. Im Rahmen ihrer Tätigkeit haften die Settlement-Gesellschaften für die von ihnen durchgeführten Aufgaben.

Provider

Ein Provider ist eine Gesellschaft, die sich mit dem Aufkauf von Lebensversicherungen beschäftigt. Sie tritt im Namen eines Käufers auf und vertritt im Kaufprozess die Interessen des Käufers. Der Provider ist in einer Maklerrolle, da er die Versicherungen an den endgültigen Investor weitervermittelt oder zu einem Portfolio bündelt.

Medical Underwriter

Die Medical Underwriter prognostizieren im Rahmen ihrer Gutachten die Lebenserwartung der versicherten Person. Grundlage für die Prognose sind die medizinischen Unterlagen des Versicherten sowie evtl. Rücksprachen mit den behandelnden Ärzten.

Service-Provider

Da in den USA kein Einwohnermeldewesen existiert, muss zur Überprüfung von Adressdaten des Versicherten und des Eintritts des Versicherungsfalls ein Unternehmen beauftragt werden. Dieses Tracking umfasst die turnusmäßige Überprüfung, ob die versicherte Person noch lebt, durch die Abfrage der Sozialversicherungsnummer in der Federal Data Base of Security Numbers in den USA, regelmäßige Adressprüfungen sowie die Einholung der Sterbeurkunde und die Anmeldung der Ansprüche auf Auszahlung der Versicherungssumme bei der Versicherungsgesellschaft.

Treuhänder

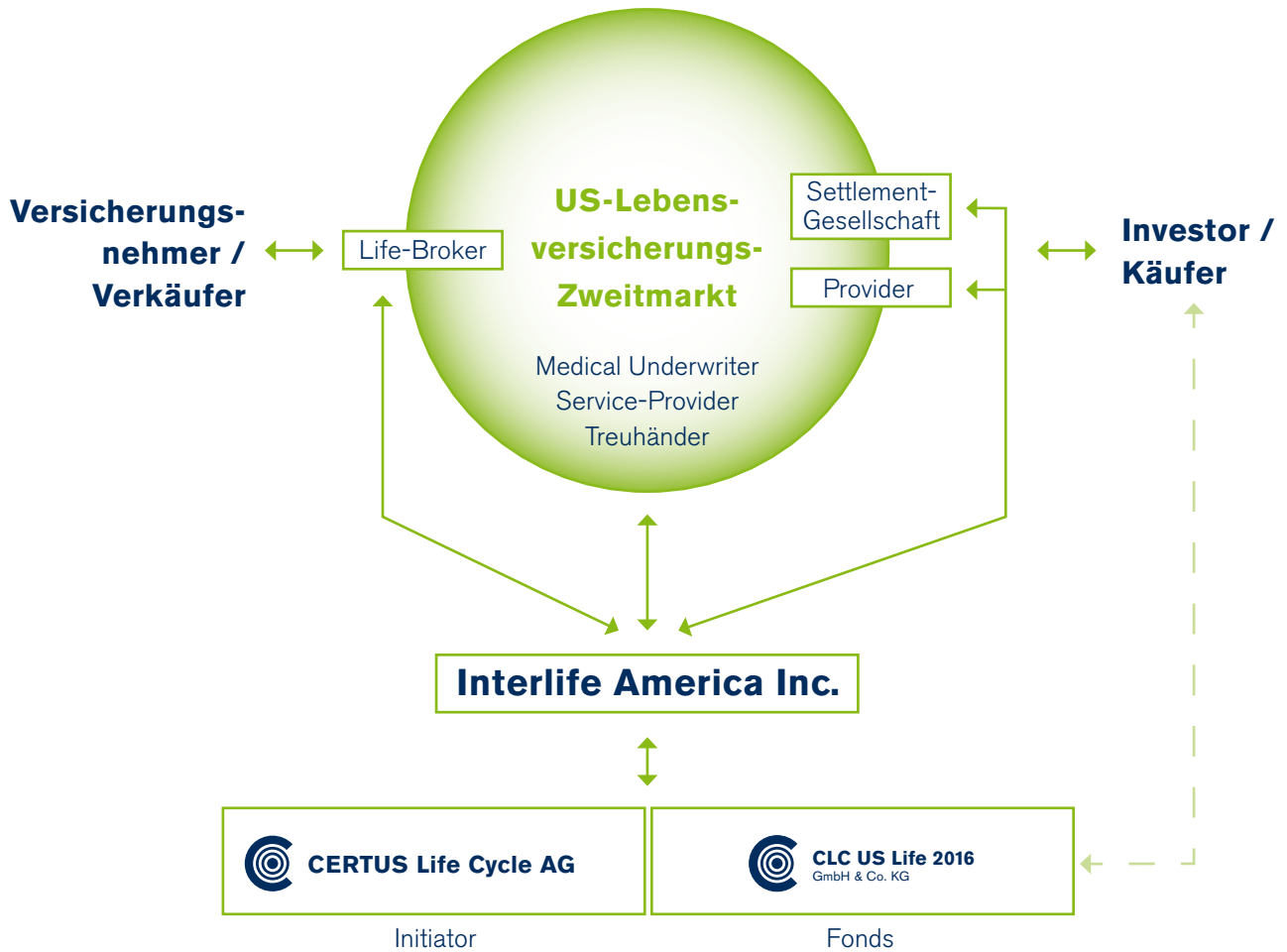
Die Funktion eines Abwicklungstreuhänders in den USA besteht darin, sicherzustellen, dass vor Freigabe der Kaufsumme an den Verkäufer formalrechtliche Kriterien erfüllt werden. Diese sind z. B.:

- Nachweis, dass die erworbene Police den Angaben des Kaufvertrages entspricht;
- Bestätigung, dass der Verkäufer rechtmäßiger Eigentümer und Begünstigter der Police ist und alle Rechte und Pflichten vollständig an den Käufer übertragen sind;
- Bestätigung, dass die Police gültig ist und alle Prämienverpflichtungen bis zum Eigentumsübergang erfüllt sind.

A.G.I. GmbH und Interlife America Inc.

Das professionelle Portfoliomanagement ist gesichert durch die Partnerschaft mit der A.G.I. GmbH, die seit Jahren am Markt etabliert über beste Geschäftsbeziehungen zum Zweitmarkt für US Policen verfügt. Die A.G.I. verfügt über ihre Schwestergesellschaft Interlife America Inc. über eigene Mitarbeiter in den USA. Zur Unternehmensgruppe gehört auch eine Settlement-Gesellschaft. Die A.G.I. hat Kontakte sowohl zu verschiedenen Brokernetzwerken, wie auch zu großen gewerblichen Policenhändlern in den USA. Soweit bislang bekannt, gibt es keine weitere Gesellschaft in Deutschland, die in vergleichbarer Qualität Policen für Investoren beschaffen kann. Interlife America Inc. ist spezialisiert auf den Erwerb von US-Lebensversicherungspolicen. Für eine Vielzahl von institutionellen Investoren dient sie als Bindeglied zum schwer zugänglichen amerikanischen Zweitmarkt. Die Interlife America Inc. kann große Volumina von gebondeten Policen zeitnah für den Fonds beschaffen.

Die Zweitmarktteilnehmer



Spezifische Vorteile

Effiziente Anlagestrategien sind vielschichtig und komplex, dürfen aber niemals kompliziert werden. Die Sinnhaftigkeit für den Anleger steht im Fokus aller Überlegungen und stellt hohe Anforderungen an

- die Logik der Produktentwicklung,
- die Transparenz in der Konzeption und in den Kontrollmechanismen sowie
- an die Klarheit für alle Beteiligten.

Daher haben wir bei der Konzeption des **CLC US Life 2016** hohe Qualitätsmaßstäbe angelegt und ein Produkt entworfen, das

- eine hohe rechtliche Sicherheit aufweist,
- mögliche Störfaktoren und Risiken minimiert und
- Werte langfristig erhält und steigert.

Das gesamte Konzept wurde in der Entwicklungsphase von hochkompetenten Spezialisten auf Schwachstellen und Engpässe hin überprüft, verfeinert, korrigiert und zu einem Optimum im Gesamtprojekt weiterentwickelt.



1. Gebundene Policen – Garantie-Bond

Mit dem aktuellen Stand der Medizin ist es möglich, genaue Prognosen über die Lebenserwartung des bisherigen Policeninhabers zu machen. Unmöglich ist jedoch, den genauen Zeitpunkt der Fälligkeit der Versicherung (Todeszeitpunkt) vorherzusehen. Es besteht daher das Risiko, dass die Police länger läuft als geplant.

Daher investiert der **CLC US Life 2016** Fonds ausschließlich in Policen mit Garantie-Bond. Dieser garantiert die Auszahlung der Versicherungssumme spätestens zu einem bestimmten Kalenderdatum. Damit hat der Käufer der Police kein Langlebkeitsrisiko mehr zu tragen, weil im Falle des Überlebens der versicherten Person der Garantiegeber die Versicherungssumme an den Investor auszahlt, da der Versicherungsfall während der Laufzeit des Bonds nicht eingetreten ist. Der Anleger profitiert von einer möglichen Vorversterblichkeit, trägt jedoch kein Langlebkeitsrisiko.

2. Währung

Das Währungsrisiko ergibt sich aus der Investition in Kapitalanlagen, deren Ursprung außerhalb des eigenen Währungsraums liegt. Um dieses Risiko auszuschalten, sind die Zahlungsströme im **CLC US Life 2016** Fonds währungsgesichert und erfolgen in Euro. Lediglich die über dem Garantszenario liegenden Kapitalströme unterliegen einem Währungsrisiko bzw. einer Währungschance.

3. Aktives Portfoliomanagement

Aufgrund der CERTUS-eigenen Expertise im US-Lebensversicherungs-Zweitmarkt und der Kompetenz der strategischen Partner betreibt die **CLC US Life 2016** GmbH & Co. KG ein aktives Portfoliomanagement. Dies erhöht nicht nur die Renditechancen, sondern stellt ein wesentliches Merkmal zur Risikominimierung dar. Aufgabenfelder des Portfoliomanagements sind z. B.

- Beobachtung und ggfls. Intervention im Falle einer Verschlechterung des Ratings einer Versicherungsgesellschaft,
- Laufzeitenanpassungen,
- Verhinderung von so genannten Klumpenrisiken,
- Recherche und Auswertung neuer medizinischer Entwicklungen,
- Fraktionierung angebotener Portfolios,
- etc.

4. Rating – Versicherungsgesellschaften

Der Fonds akzeptiert nur Policen und Bonds von Versicherungsgesellschaften, die entweder von der renommierten, auf Versicherungsgesellschaften spezialisierten US-Ratingagentur A. M. Best oder Standard & Poor's mit einem Rating von mindestens „A“ oder einem vergleichbaren Rating einer anderen, international anerkannten, Ratingagentur bewertet wurden. Policen einer Versicherungsgesellschaft dürfen maximal 20 % des Gesamtportfolios ausmachen. Die Mindestfälligkeitsrendite (nach IRR-Methode) der Policen beträgt 12 % p.a. Zur Erhöhung der Rendite werden keine Investitionen in Policen von Versicherungsgesellschaften mit schlechterer als o. g. Bonität vorgenommen.

Das
Sicherheitspaket
und die
Investitionskriterien
des
CLC US Life 2016



Das Beteiligungsangebot im Überblick

Beteiligungsgesellschaft	CLC US Life 2016 GmbH & Co. KG
Beteiligungsform	Zeichnung von Kommanditanteilen in zwei Beteiligungsvarianten (über eine Treuhandkommanditistin oder unmittelbar)
Angestrebtes Fondskapital	15 Mio. Euro Kommanditkapital
Anlagestrategie	Erwerb von gebondeten US-Risikolebensversicherungen auf dem Zweitmarkt und Aufbau eines diversifizierten und abgesicherten Portfolios
Initiatorin	CERTUS Life Cycle AG
Policenmanagement	A.G.I. GmbH – Finance Management
Komplementärin	CERTUS Verwaltungsgesellschaft mbH
Management / Generalbevollmächtigte	CERTUS Life Cycle AG
Mindestzeichnung / Anlagewährung	5.000,00 Euro (zzgl. 5 % Agio)
Einzahlungsmodus	100 % des gezeichneten Kapitals zzgl. 5 % Agio 15 Tage nach Erhalt der Annahme der Beitrittserklärung
Voraussichtlicher Zeichnungsschluss	30.06.2008
Laufzeit	30.06.2016
Gesicherte Ausschüttungen bezogen auf die Einlagehöhe ohne Agio	2009: 5 % 2010 – 2015: je 7 % 2016 (gesichert): 115,40 % 2016 (Prognose): 127,50 %, jeweils zum 30.06. des Jahres
Kapitalbindung	Während der Laufzeit des Fonds
Ergebnisverteilung	Zunächst ausschließlich an Investoren bis zur Erreichung der genannten gesicherten Ausschüttungen. Soweit das Ergebnis die gesicherten Ausschüttungen übersteigt, erhält die CERTUS Life Cycle AG 30 % der überschreitenden Rendite.
Kosten	Agio fließt in den Vertrieb; anfängliche Kosten von 7,2 % des geplanten Fondsvolumens; laufende Kosten 2,3 % p. a. (Planung)
Mit der Vermögensanlage verbundene Rechte	Die Rechtsstellung und die Wahrnehmung der Informations-, Kontroll- und Stimmrechte der Investoren hängen von der gewählten Beteiligungsvariante ab. In der Variante mittelbarer Beteiligung werden die Rechte für sie von der Treuhandkommanditistin wahrgenommen, der Investor kann die Wahrnehmung aber durch Erklärung an sich ziehen und ist auch wirtschaftlich den Direktinvestoren gleichgestellt, deren Rechtsstellung grundsätzlich die eines Kommanditisten ist. Die Beteiligung kann in beiden Fällen zum Ende jedes Geschäftsjahres veräußert werden. Die hierfür erforderlichen Zustimmungen dürfen nur aus wichtigem Grund verweigert werden. Alle Rechte des Anlegers sind ausführlich im Kapitel „Rechtlicher Rahmen“ des Verkaufsprospektes dargestellt und ergeben sich insbesondere aus den dort beigefügten Verträgen.
Gutachten / Analysen	IDW S 4, Philipp Nerb 1- (sehr gut) , TKL-Analyse (für baugleichen Vorgängerfonds) 4 Sterne (gut)

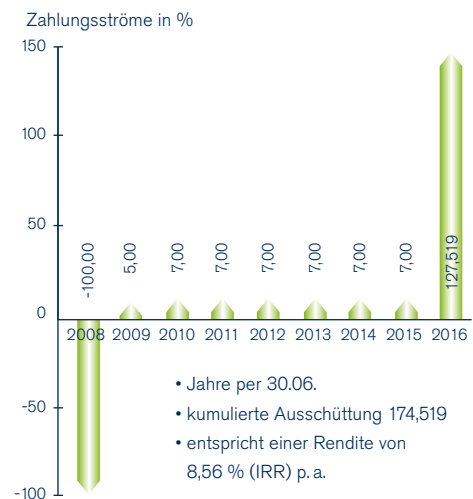
Das Prognoseszenario

Bei der Kalkulation dieses Szenarios wurde sehr konservativ vorgegangen. Es unterscheidet sich vom Garantszenario lediglich in der Höhe der Schlusszahlung. Die Differenz zwischen voll abgesicherter und prognostizierter Schlusszahlung ist nicht währungs-gesichert.

Annahmen hierbei:

- Einkauf der Policen mit einer Fälligkeitsrendite von 13 % p.a. Dabei sind der Kaufpreis, die zukünftigen Prämien bis zum Fälligkeitszeitpunkt des Garantie-Bonds sowie die Kosten des Garantie-Bonds bereits enthalten
- 20 % der Policen sind binnen eines Jahres vor dem kalkulierten Termin fällig
- 10 % der Policen sind binnen zwei Jahren vor dem kalkulierten Termin fällig
- 70 % der Policen sind zum kalkulierten Termin fällig bzw. werden durch den Garantie-Bond erfüllt
- die Prämienhöhe wurde mit 3,5 % p. a. der Versicherungssumme kalkuliert
- Gewerbesteuerpflicht der Gesellschaft
- rund 29,8 % der ursprünglich gekauften Policen werden vorzeitig verkauft

Prognose: Verlauf Prognoseszenario
CLC US Life 2016 GmbH & Co. KG

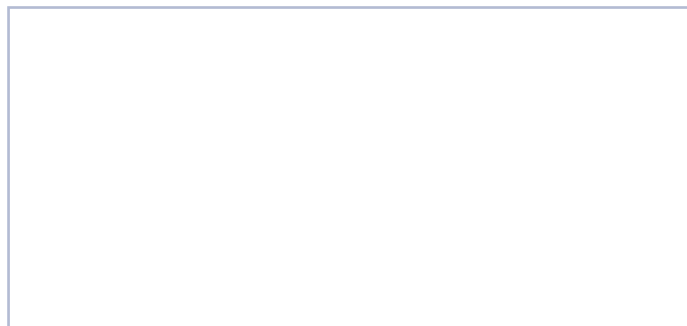


Highlights des Fondsangebotes CLC US Life 2016 GmbH & Co. KG

- hohe Renditechance (Mindestrendite von 12 % p.a. nach IRR-Methode) – weitgehend kapitalmarkt- und konjunkturunabhängig
- jährliche Ausschüttungen von 5 bzw. 7 % sowie gesicherte Schlusszahlung i. H. v. 115,409 %
- hohe prognostizierte Bonuszahlung mit zusätzlicher Währungsschance
- Beteiligung an einer Vielzahl von Policen – ab einer Anlagesumme von 5.000,00 Euro
- Wiederanlage der fälligen Policen im gleichen Segment
- Kauf von gebondeten Policen
- überschaubare Laufzeit von acht Jahren
- umfangreiches Sicherheitskonzept, welches das Risiko begrenzt
- währungsgesichertes Garantszenario durch abgesicherte Mindestrendite
- erfahrene Partner mit hervorragender Marktstellung und bester Reputation
- Ankauf nur von Policen erstklassiger Versicherungsgesellschaften mit Mindestrating A (excellent) von A.M. Best, Standard & Poor's oder einem vergleichbaren Rating einer anderen international anerkannten Ratingagentur.
- nachrangige Erfolgsbeteiligung des Managements – erst nach Ausschüttungen an die Investoren von 5 % zum 30.06.2009, je 7 % zum 30.06. der Jahre 2010 bis 2015 und 115,409 % zum 30.06.2016 gilt: 70 % an die Investoren, 30 % an das Management
- hohe Transparenz – laufende Investor-Information über Investitionen, Fälligkeiten usw. nach Schließung der Fonds
- niedrige laufende Kosten
- attraktive Vergünstigungen für Frühzeichner

Mit seinen Produktfeatures eignet sich der **CLC US Life 2016** besonders für Anleger, die einen Teil ihrer bestehenden Anlagen einem möglichst risikoarmen Marktsegment zuführen möchten oder im Falle einer Neuanlage eine solide Anlagealternative mit optimalem Chancen-Risiken-Verhältnis bevorzugen.

Diese Broschüre wurde Ihnen überreicht durch:



Hinweis: Diese Marketingbroschüre stellt weder einen Verkaufsprospekt noch ein Angebot für die mitunternehmerische Beteiligung an der **CLC US Life 2016** GmbH & Co. KG dar. Angaben zur Wertentwicklung oder Marktprognosen sind unverbindlich und keine vertraglich zugesicherten Werte. Eine fundierte Beteiligungsentscheidung können Sie allein nach Kenntnis des rechtsverbindlichen Verkaufsprospekts für die **CLC US Life 2016** GmbH & Co. KG treffen. Diesen erhalten Sie kostenfrei und unverbindlich von der CERTUS Life Cycle AG, Sasbacher Straße 10, 79111 Freiburg.



Fondsinitiator:



CERTUS Life Cycle AG

Sasbacher Straße 10
79111 Freiburg im Breisgau

Tel. +49 (0) 761-76 70 49-0
Fax +49 (0) 761-76 70 49-55

info@certus-ag.de
www.certus-ag.de