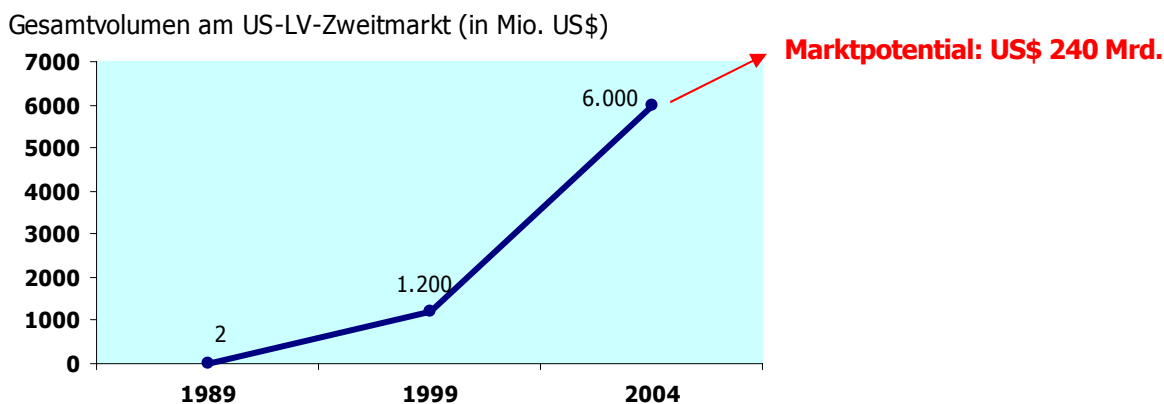


US-Lebensversicherungsfonds als kapitalmarktunabhängige Asset-Klasse mit starkem Wachstum

Mit 14,5% des im Jahr 2004 platzierten Eigenkapitals sind US-Lebensversicherungsfonds das drittgrößte Segment im Bereich geschlossener Fonds am deutschen Markt. Die enorme Zuwachsrate des Marktanteils von knapp 1,2% in 2002 auf 14,5% kann kein anderes Fondssegment nachweisen. Damit wurden im ersten Halbjahr 2004 allein aus Deutschland über US\$ 1 Mrd. in den amerikanischen Zweitmarkt für Lebensversicherungen („LV“) investiert. Mit den LV-Sekundärmarktfonds bekommen die bisher dominierenden Segmente Immobilien, Schiffe und Medien starke Konkurrenz.

Rasant wachsender Markt

In den vergangenen 15 Jahren hat sich der Zweitmarkt für Lebensversicherungen in den USA mit Wachstumsraten von teils über 70% p.a. und einem Handelsvolumen von etwa US\$ 2 Mrd. in 2002 rasant entwickelt. Das erwartete Wachstum innerhalb der nächsten fünf Jahre liegt bei US\$ 15 Mrd. und das Marktpotential wird auf insgesamt US\$ 240 Mrd. geschätzt.



Quelle: Connings, Life Settlements 2003: VLSAA

Die Entwicklung des so erfolgreichen Zweitmarktes für Lebensversicherungen in den USA lässt sich wie folgt erklären: Fast 40% aller US-Lebensversicherungen werden aus verschiedenen, meist finanziellen, Gründen vor Fälligkeit vom Versicherten gekündigt. Der Versicherte kann in diesem Fall die Police nur zum Rückkaufswert, der i.d.R. erheblich unter der Summe der eingezahlten Beiträge liegt, an die Versicherungsgesellschaft zurück verkaufen oder aber die Versicherung ohne Wertausgleich kündigen, um zukünftige Prämienzahlungen zu vermeiden. Lange waren diese für den Versicherungsnehmer wenig vorteilhaften Maßnahmen die einzige Möglichkeit, weitere Prämienzahlungen zu vermeiden. Ende der 80er Jahre begann schließlich die Entwicklung eines Zweitmarktes für Lebensversicherungen in den USA. Vor allem die lückenhafte Krankenversicherungsabdeckung gilt als verantwortlich für die Zunahme der vorzeitigen Verkäufe von Lebensversicherungspolice, da der Kapitalerlös häufig für Behandlungskosten eingesetzt wurde.

Attraktives Investment

Der Verkauf dieser Policen auf dem Zweitmarkt bietet dem Käufer der Police eine sichere Investitionsmöglichkeit mit guter Rendite, da der Kaufpreis über dem Rückkaufswert der Versicherung, jedoch weit unter dem Wert der Ablaufleistung inklusive der noch zu tätigenen Prämienzahlungen liegt. Der Versicherungsnehmer erhält einen höheren Kaufpreis für die Police und muss keine weiteren Prämienzahlungen mehr leisten. So ist der Verkauf der Police auf dem Zweitmarkt für beide Parteien vorteilhaft. Da bereits zum Zeitpunkt des Erwerbs der Police die Ablaufleistung feststeht, ist diese Form der Kapitalanlage unabhängig von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung und der zukünftigen Entwicklung der Kapitalmärkte und unterscheidet sich so maßgeblich von herkömmlichen Kapitalanlageformen. Die darüber hinaus auch vergleichsweise hohe Rendite bei dem relativ geringen Risiko, die diese Anlageform verspricht, begründet ihre Popularität unter institutionellen Investoren sowie auch Privatanlegern als ideale Portfolioergänzung.

In Deutschland traten erst in 2002 mit einem einzigen Anbieter Fonds auf, die in US-Lebensversicherungen investieren. Inzwischen haben mehr als 20 Initiatoren das Geschäft mit US-Lebensversicherungsfonds aufgegriffen. Somit gelten diese geschlossenen Fonds heute als erfolgreichste Produktinnovation der letzten Jahre. Mit attraktiven Renditeerwartungen von durchschnittlich 8% wird diese kapitalmarktunabhängige Anlageform zunehmend auch von Privatanlegern als Alternative zu anderen Finanzprodukten entdeckt. Laut Bryan Freeman, Vorstandsvorsitzender der Viatical & Life Settlement Association of America (VLSAA) und Gründer der Unternehmen Benefits America NA, Inc. sowie Habersham Funding LLC, wird sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen und der Zweitmarkt für US-Lebensversicherungen künftig weiter stark anwachsen.

In weiteren Artikeln werden im Zusammenhang mit den in diesem Artikel vorgestellten US-Lebensversicherungsfonds die Themen Portfoliooptimierung, steuerliche Behandlung dieser Fonds, Berechnungsmethoden und Prognosesicherheit sowie Instrumente zur Absicherung der Investoren vorgestellt.

Stefan C. Heilmann ist Geschäftsführer der IEG - Independent Equity GmbH, die als Berliner Investment Banking Boutique mit Partnerbüros in London und Mailand erfolgreich Corporate Finance Beratung und Private Equity speziell für mittelständische Unternehmen in Deutschland anbietet. Die IEG fungiert u.a. als Placement Agent für strukturierte US-LV-Fondsprodukte des Initiatorenhauses Berlin Atlantic Capital AG.

Für weitergehende Informationen zur Berlin Atlantic Capital AG sowie deren Produktfamilie rund um US-Lebensversicherungen und auch zum Leistungsspektrum der IEG wenden Sie sich bitte an:

Independent Equity GmbH Berlin
Stefan C. Heilmann, Geschäftsführer
Gormannstr. 22
10119 Berlin
Tel.: +49-30-303016-30
Fax: +49-30-303016-36
www.independent-equity.com