

Zweitmarkt für Lebensversicherungen

- Interessen vertreten
- Transparenz erhöhen
- Anleger- und Verbraucherschutz stärken

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 3
Verband	Seite 4
Märkte:	
• Deutschland	Seite 6
• Großbritannien	Seite 12
• USA	Seite 16

Der BVZL – Spitzenverband der Lebensversicherungs-Zweitmarktbranche



Vor allem in schwierigen Situationen sind Verbände gefordert, „das Heft des Handelns“ in der Hand zu halten, den Schulterschluss seiner Mitglieder bzw. der Branche herzustellen, Hilfestellungen zu geben und gemeinsame Aktionen gezielt zu steuern. Eine sich ständig verändernde Regulierungslandschaft sowie das generell volatile ökonomische Marktumfeld der letzten Jahre, stellen deshalb nicht nur den BVZL regelmäßig vor neue Herausforderungen, die es zu meistern gilt.

Dieses Management von Veränderungsprozessen ist und bleibt für den Verband stets eine seiner zentralen Aufgaben. Auch deshalb möchten wir den in den vergangenen Jahren bereits eingeschlagenen Weg einer verstärkten „Internationalisierung“ des BVZL fortsetzen und dabei die unterschiedlichen Lebensversicherungs-Zweitmärkte durch noch intensivere Aufklärungsarbeit, höhere Transparenz sowie dem Setzen von Marktstandards wieder verstärkt in den Fokus von Anlegern und Investoren rücken und so auch der Anlage-Klasse „LV-Zweitmarkt“ an sich wieder zu einer stärkeren Beachtung in der Öffentlichkeit verhelfen.

Die aktuelle demografische Entwicklung unterstreicht die hohe Relevanz des sog. „Langlebkeitsrisikos“ für Versicherer und Altersvorsorgeeinrichtungen wie Pensionskassen bzw. Pensionsfonds. Der Bedarf zur Absicherung gegen und die Bereitschaft zur Investition in das Langlebkeitsrisiko mittels Kapitalmarktinstrumenten wird weiter zunehmen. Intelligente – auch außerbörsliche – Kapitalmarktlösungen und Produkte wie z. B. „Mortality Linked Securities“ oder „Longevity Bonds“, könnten eine potenzielle Form zur Absicherung gegen Langlebkeitsrisiken sein und bieten den BVZL-Mitgliedsunternehmen, speziell mit ihrem in den letzten zehn Jahren erworbenen Know-how im Bereich „Life Expectancy“, durchaus Chancen und Perspektiven, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Die Vertretung der gebündelten politischen Interessen der Mitglieder, wird in Zukunft eine noch zentralere Aufgabe des BVZL sein. Immer mehr politische Entscheidungen mit konkreten Auswirkungen für die Verbandsmitglieder fallen auf Ebene der Europäischen Union. Im Zusammenspiel nationaler Märkte und europäischer Regulierungsvorgaben wird die Interessenvertretung gegenüber der europäischen Politik daher zukünftig eine noch wichtigere Komponente unserer Verbandsarbeit werden.

Auch vor diesem Hintergrund ist es für den BVZL mittel- und langfristig weiter notwendig zu wachsen, die am besten etablierte Interessenvertretung für LV-Zweitmärkte sowie intelligente Produktlösungen im Bereich „Langlebigkeit“ in Europa weiter auszubauen und diese auf lange Sicht nachhaltig zu stärken.

Lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam beschreiten und unterstützen Sie uns dabei mit Ihren Anregungen, Ideen und mit Ihrer Mitgliedschaft!

Herzlichst

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'C. Seidl'.

Christian Seidl
Vorstand

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'I. Wichelhaus'.

Ingo Wichelhaus
Vorstand

Verbandsstruktur

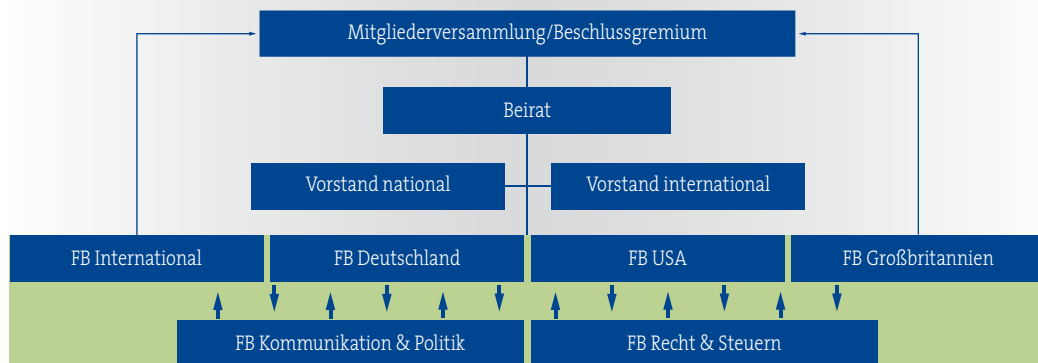
Wer wir sind

Die im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt für Lebensversicherungen e. V. (BVZL) zusammengeschlossenen Unternehmen und Dienstleister engagieren sich weltweit in Lebensversicherungs-Zweitmärkten. Seit seiner Gründung im Mai 2004, fungiert der Verband als einheitliche Interessenvertretung seiner Mitglieder in wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Fragen und vertritt die Themen und Anliegen seiner Mitglieder gegenüber der Politik und Öffentlichkeit. Im ständigen Dialog mit Meinungsbildnern, Journalisten, Interessengruppen, Verbrauchern unterstützt und begleitet der BVZL aktiv die Entwicklung der Branche.

Der BVZL repräsentiert im zehnten Jahr seines Bestehens die in Europa renommierteste internationale Plattform, auf der sich die unterschiedlichsten Akteure der Lebensversicherungs-Zweitmärkte vernetzen, austauschen, informieren und ihre Interessen gemeinschaftliche vertreten.

Die Organisationsstruktur des BVZL ist auf die speziellen Bedürfnisse, Ziele und Interessen der sehr differenziert zu betrachtenden unterschiedlichen Lebensversicherungs-Zweitmärkte und seiner dort tätigen Mitglieder ausgerichtet.

Organisationsstruktur BVZL



Mit den beiden Vorständen und der Gliederung in themen- und länder-spezifische Fachbereiche ist der Verband in der Lage, seiner Funktion als „Dienstleistungszentrum“ für seine Mitglieder nachzukommen, die Planung und Durchführung von segmentspezifischen Maßnahmen schnell und zielgerichtet umzusetzen sowie der Öffentlichkeit und den Verbrauchern mit seinen Fach-Experten bei allen Fragen rund um die verschiedenen Lebensversicherungs-Zweitmärkten hilfreich zur Seite zu stehen.

Was wir wollen

Wichtiges Anliegen des BVZL war und ist es, Branchenstandards im Hinblick auf Transparenz und Vergleichbarkeit der verschiedenen LV-Zweitmärkte und der sehr differenziert zu betrachteten unterschiedlichen Anlagesegmente, deutsche, britische und US-amerikanische Lebensversicherungen, zu installieren, Voraussetzungen für Investitionen in diese Asset-Klassen kontinuierlich zu verbessern und Anleger bzw. Verbraucher über Chancen und mögliche Risiken stets offen zu informieren.

Für was wir stehen

- Einführung / Etablierung von Qualitätsstandards für einen verbesserten Verbraucherschutz
- Erhöhung der Transparenz durch Aufklärung über die jeweiligen Chancen- / Risikoprofile der unterschiedlichen LV-Zweitmärkte
- Etablierung der Asset-Klassen bei privaten Anlegern, institutionellen Investoren, Meinungsbildnern, Medien und der breiten Öffentlichkeit

Leistungen für unsere Mitglieder

- Politische Interessenvertretung in Berlin und Brüssel
- Networking Plattform
- Business- / Marketing Unterstützung
- Presse- / Öffentlichkeitsarbeit

... und vieles mehr



Lebensversicherungs-Zweitmärkte im Überblick

Das Prinzip des Verkaufs von Lebensversicherungen auf dem sogenannten „Zweitmarkt“ ist international bereits seit vielen Jahren bekannt – seit dem Jahr 1844 in Großbritannien, seit 1911 in den USA.

Im Vergleich dazu ist der deutsche Lebensversicherungs-Zweitmarkt noch relativ jung. Erst seit dem Jahr 1999 haben Verbraucher hierzulande die Möglichkeit, ihre Kapitallebens- oder Renten-Versicherungen an professionelle Aufkäufer zu verkaufen.

Zweitmarkt Deutschland

Dieser hat seit seiner Einführung bei den Marktteilnehmern wie Verbraucherschutzorganisationen, den Versicherern, der Politik, den Medien und großen Teilen der Versicherungsnehmern / Verbrauchern eine immer größere Bekanntheit erlangt hat.

So wurden bis zum jetzigen Zeitpunkt z. B. alleine von BVZL-Mitgliedsunternehmen

- Lebensversicherung von weit über 100.000 Versicherungsnehmern mit einem aktuellen Rückkaufswertvolumen von ca. 5,2 Mrd. Euro über den Zweitmarkt verkauft (entspricht rund EUR 50.000 / Vertrag).

Verbraucher konnten dabei

- Mehrererlöse von über 260 Mio. Euro im Vergleich zur Kündigung erzielen (entspricht einem durchschnittlichen Mehrerlös von ca. 5%).

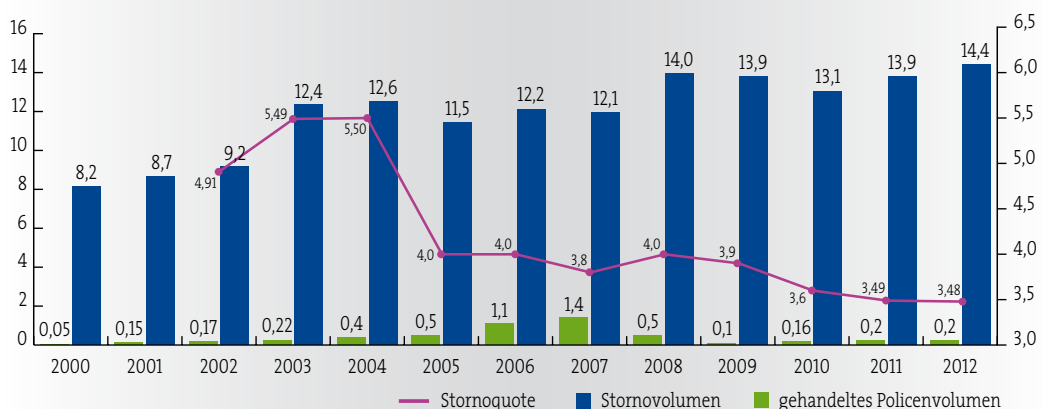
Durch den Erhalt des Todesfallschutzes wurden

- zusätzlich bereits knapp 7 Mio. Euro an die Hinterbliebenen ausbezahlt.

Das Volumen der aktuellen Beitragszahlungen an die Erstversicherer

- beläuft sich auf ca. 250 Mio. Euro (entspricht ca. 5% Prämie p. a.)

Entwicklung Stornovolumen (in Mrd. EUR)



Quelle: BVZL / *GDV

„Gebrauchte Lebensversicherungen“

Zweitmärkte mit unterschiedlicher Historie,
mit vielen Gemeinsamkeiten – aber auch mit
speziellen Besonderheiten ...

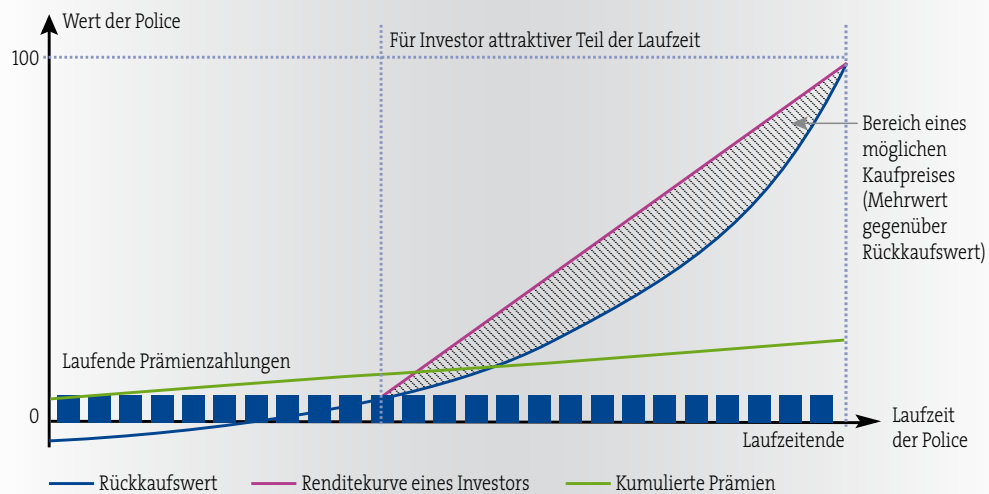
Funktionsweise

Der Zweitmarkt bietet stornowilligen Policen-Inhabern die Möglichkeit ihre Police auf diesem zu veräußern anstatt sie beim Versicherungsunternehmen zu stornieren. Oftmals ist dabei der Verkauf die bessere Alternative und die Policen-Inhaber erhalten von Policen-Aufkäufern einen höheren Kaufpreis im Vergleich zum Rückkaufswert, der beim Storno der Versicherung ausbezahlt wird. Darüber hinaus bleibt beim Verkauf in der Regel ein beitragsfreier Todesfallschutz erhalten.

Auf dem deutschen Lebensversicherungszweitmarkt gibt es einige Anbieter, die Policen direkt von Versicherungsnehmern aufkaufen und die sich mit ihrer Mitgliedschaft im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) bestimmten Qualitätskriterien im Sinne eines aktiven Verbraucherschutzes unterwerfen.

Auch arbeiten diese im deutschen LV-Zweitmarkt tätigen BVZL-Mitgliedsunternehmen in der Praxis bereits jetzt mit den Versicherungsgesellschaften – bis auf wenige Ausnahmen – im Interesse des Versicherungsnehmers, der seine Police auf dem Zweitmarkt veräußern möchte, sehr konstruktiv und kooperativ zusammen.

Wertentwicklung von Lebensversicherungen



Quelle: BVZL

Motivation der Policen-Verkäufer

Die Motivation der Verkäufer ist zumeist Liquiditätsbedarf, z.B. aufgrund des Wunsches Schulden zu tilgen, Anschaffungen zu tätigen oder die Erweiterung des persönlichen finanziellen Spielraums wegen Veränderungen der persönlichen Lebensumstände (Scheidung etc.). Bei kurzfristigen finanziellen Engpässen haben Verbraucher aber auch die Möglichkeit, ihre Police zu beleihen statt zu kündigen bzw. zu verkaufen.

Motivation der Policen-Händler

Die Motivation des Policen-Handels liegt darin begründet, dass die von den Versicherern angebotenen Rückkaufswerte bei Stornierung meistens niedriger als der „innere Wert“ der Policen ausfallen. Ist die Rendite der Police attraktiv und erfüllt sie einige Grundkriterien, dann erlöst der Versicherungsnehmer durch den Verkauf auf dem Zweitmarkt einen Preis, der über dem Rückkaufswert liegt. Ein beitragsfreier Todesfallschutz für den Verkäufer bleibt in der Regel erhalten.

Waren vor allem in den Jahren 2003 – 2007 noch geschlossene Fonds der Hauptabsatzkanal für die von den Aufkäufern erworbenen Zweitmarkt-Policen, wurden diese nunmehr von institutionellen – und Privatinvestoren abgelöst, die inzwischen auch über elektronische Handelsplattformen oder Webshops „gebrauchte“ deutsche Kapitallebensversicherungen als Kapitalanlage erwerben können.

Augen auf beim Policen-Verkauf

Neben den im BVZL organisierten und am deutschen Zweitmarkt tätigen Unternehmen hat sich in den letzten Jahren auch ein „unorganisierter“, sog. „Pseudo-Zweitmarkt“ etabliert. Hier werden die Policen i.d.R. nicht weitergeführt, sondern das Kapital des Versicherungsnehmers (bzw. des Verkäufers der Police) oftmals in andere Anlagen transferiert oder unverhältnismäßig hohe Gebühren und Kosten veranschlagt.

So hat beispielsweise die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in der Vergangenheit bereits einigen dieser Firmen die Geschäftstätigkeit aufgrund des Betriebes unerlaubter Einlagegeschäfte untersagt.

Grundsätzlich sollten Versicherte bei Angeboten, die vorsehen, den Kaufpreis in Raten oder zu einem späteren Zeitpunkt auszuzahlen, sehr vorsichtig sein. Die im BVZL organisierten Aufkäufer zahlen immer sofort. Ansonsten könnten für den Verkäufer der Police das Risiko entstehen, nicht alle versprochenen Zahlungen zu erhalten, da sich zum Beispiel die Bonität des Käufers über die Zeit verschlechtert. Skeptisch sollte man auch sein, wenn extrem hohe Gewinne (beispielsweise die Verdoppelung des Rückkaufswertes) und hohe marktunübliche Renditen bei Wiederanlage versprochen werden.

BVZL hilft und informiert

Für Verbraucher, die ihre Police auf dem Zweitmarkt veräußern wollen oder über die Aufnahme eines Policen-Darlehens nachdenken um ihren finanziellen Spielraum zu erweitern, hat der BVZL einige Leitfäden (Merkbblätter) erarbeitet, die Verbrauchern bei der Auswahl der Anbieter helfen sollen.

Diese, wie auch weitere nützliche Informationen zu den Lebensversicherungszweitmärkten sowie eine Liste von am deutschen Markt tätigen Mitgliedsunternehmen, die sich freiwillig an die Verbandsstandards und Leitlinien halten, stehen auf der Homepage des BVZL unter www.bvzl.de zum **kostenlosen Download** bereit.

Darüber hinaus empfehlen die Experten des BVZL Verbrauchern, sich im Zweifelsfall an eine Verbraucherzentrale vor Ort oder den Bund der Versicherten (BdV) zu wenden und sich dort über den potenziellen Aufkäufer zu informieren.

Über die Hälfte der abgeschlossenen Verträge erreichen ihr Laufzeitende nicht mit dem ursprünglichen Versicherungsnehmer.

„Secondhand – Renditen von gebrauchten Lebensversicherungspolicen sind für Investoren attraktiv.“

Mehrwert für alle Marktteilnehmer

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungspolicen schafft einen zusätzlichen Mehrwert für dieses langjährig bewährte, sichere und regulierte Investmentprodukt. Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen ist aktiver Verbraucherschutz, er schafft Mehrwert für alle Teilnehmer:

Vorteile durch den Verkauf einer Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt:

1. Für Kunden

- Der Versicherungsnehmer erhält einen höheren Kaufpreis als den Rückkaufswert und behält in der Regel einen beitragsfreien Todesfallschutz

2. Für Versicherungsunternehmen

- Geringere Stornorate (Kennzahl im Wettbewerb)
- Stabile Prämieinnahme, da der „neue“ Policen-Besitzer die Police bis zur Fälligkeit fortführt
- Erhalt des langfristig angelegten Deckungsstock

3. Für Vermittler oder Banken

- Sicherstellung einer „Best-Advice“-Beratung durch Aufzeigen von Alternativen zur Kündigung einer Police wie Verkauf oder Beleihung
- Zusätzliche Provisionseinnahmen
- Erzielung höherer Verwertungsquoten bzw. niedrigeren Wertberichtigungsbedarf im Bereich „Sicherheiten-Verwertung“
- Anknüpfungspunkt für Neugeschäft durch frei werdende Liquidität

Weiterführende
Informationen
und wertvolle Tipps
für Verbraucher und
Investoren finden Sie
in den **Leitfäden**
des BVZL unter
www.bvzl.de

Zweitmarkt Großbritannien

Die britische Versicherungswirtschaft ist nach den USA und Japan die weltweit drittgrößte und die größte in Europa. Rund ein Viertel des im Vereinigten Königreich gemanagten Investmentvermögens stammt von Versicherungen. 290.000 Mitarbeiter arbeiten bei britischen Versicherern. Eine gängige Form der Spar- und Kapitalanlage in Großbritannien ist die klassische Kapitallebensversicherung mit Überschussbeteiligung (engl. With-Profit Endowment Policy). Über die Hälfte der abgeschlossenen Verträge erreicht ihr Laufzeitende nicht mit dem ursprünglichen Versicherungsnehmer.

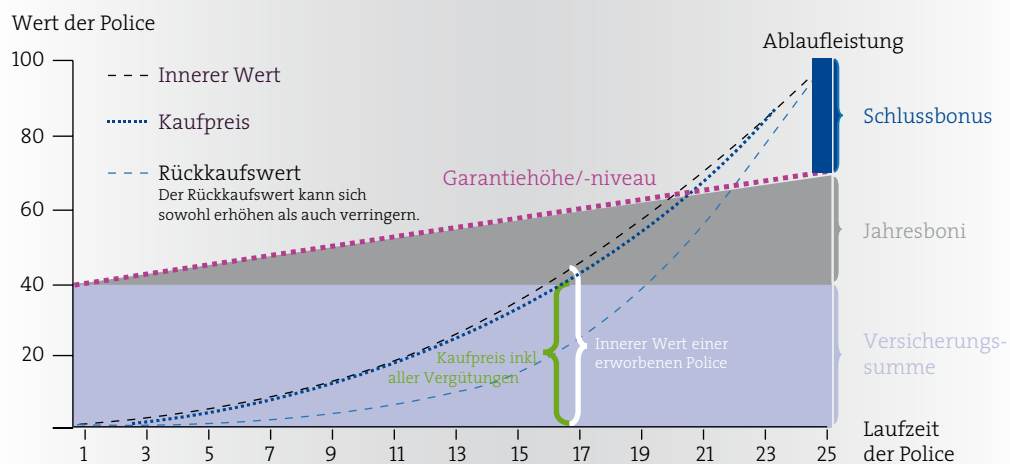
Die Gründe hierfür liegen vor allem in veränderten Lebensumständen der Versicherungsnehmer, z. B. Immobilienerwerb oder Scheidung. Statt die nicht mehr benötigte Versicherungspolice zu kündigen, besteht die Möglichkeit des Direktverkaufs, z. B. über das Internet oder auf Auktionen.

Seit 2002 sind die britischen Versicherungsgesellschaften zudem gesetzlich verpflichtet, stornowillige Versicherungsnehmer auf den Zweitmarkt hinzuweisen. Verkauft der Versicherungsnehmer seine Police auf dem Zweitmarkt, wird aus der With-Profit Endowment Policy eine Traded Endowment Policy, kurz „TEP“ genannt.

Britische Besonderheiten

Im Unterschied zu deutschen Kapitallebensversicherungen bestehen TEPs immer aus den drei Komponenten Versicherungssumme (basic sum assured), jährliche Bonuszuweisungen (reversionary bonuses) und Schlussbonus (terminal bonus). Die Versicherungssumme wird am Ende der Laufzeit oder im Todesfall der versicherten Person ausgezahlt. Die Versicherungssumme wird vom Versicherer garantiert und ihre Höhe steht bereits bei Vertragsabschluss unveränderlich fest. Hinzu kommen die jährlichen Boni. Sie werden von den britischen Versicherern in der Regel im Frühjahr festgelegt und den einzelnen Policen zugewiesen. Einmal zugeordnet, sind die laufenden Boni ebenfalls zum Ablauf der Police vom Versicherer garantiert. Zur Fälligkeit der TEP kann neben der Versicherungssumme und den aufgelaufenen Boni noch ein variabler Schlussbonus gezahlt werden.

Institutioneller Kaufpreis/Gebühren und Wert einer Traded Endowment Policy



Quelle: BVZL, Fachbereich GB

Ein weiterer Unterschied der TEPs zu deutschen Kapitallebensversicherungen liegt in der Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen begründet. Dürfen deutsche Versicherungsgesellschaften aufgrund gesetzlicher und aufsichtsrechtlicher Vorgaben maximal 35 Prozent des zinstragenden Kapitals in Aktien investieren – in der Praxis lag die Quote meist weit unter 10 Prozent – erlaubt die britische Finanzmarktaufsicht (Financial Conduct Authority, kurz FCA) den britischen Versicherern eine wesentlich flexiblere Investmentpolitik. Die Aktienquote lag deshalb in der Vergangenheit bei durchschnittlich oft über 30 Prozent. Die britischen Versicherer sind aber verpflichtet, jederzeit ihre Verbindlichkeiten (d. h. Garantiezusagen gegenüber den Kunden) erfüllen zu können. Dafür müssen sie u. a. große Reserven bilden. Darüber hinaus können Sie jedoch frei investieren.

Funktionsweise britischer Zweitmarkt

Ein Großteil der britischen Kapitallebensversicherungen wird vor Ende ihrer Laufzeit veräußert. Institutionelle und private Investoren erwerben diese Policen über ihren Rückkaufswerten, jedoch meist unter ihrem tatsächlichen „inneren Wert“.

Der Ankauf der Zweitmarktpolicen (TEPs) erfolgt über Policen-Handelsgesellschaften, die so genannten „Market-Maker“. Diese bewerten die angebotenen Versicherungsverträge und geben anschließend ein Kaufangebot ab. Bei der Kaufpreisermittlung wird zunächst die garantierte Versicherungssumme festgestellt. Unter Berücksichtigung der bereits erreichten Jahresboni sowie des Schlussbonus einer vergleichbaren (gleiche Gesellschaft, gleiche Laufzeit), aber aktuell ablaufenden Police, wird die voraussichtliche Ablaufleistung hochgerechnet. Der Kaufpreis liegt immer über dem Rückkaufswert, jedoch auch regelmäßig unter dem eigentlichen „inneren Wert“ der Police. Die rechtliche Übertragung sowie die Verwahrung der verbrieften Rechte der Police erfolgen über einen britischen Solicitor (Rechtsanwalt mit Notarfunktion).

Die durchschnittliche Investitionssumme einer TEP liegt zwischen 10.000 und 25.000 britischen Pfund. Nach Erwerb der TEP leistet der Investor die laufenden Prämienzahlungen, um nach Beendigung der Laufzeit – zusätzlich zu den bis Fälligkeit insgesamt aufgelaufenen Jahresboni und der Versicherungssumme – den variablen Schlussbonus zu erhalten.

Vorteile für alle Beteiligten

Vom britischen Zweitmarkt profitieren letztlich alle Beteiligten:

- Der Versicherungsnehmer, weil er einem Verkauf seiner Police einen höheren Preis als bei einer Stornierung der Police erhält. Dies liegt vor allem daran, dass die britischen Versicherungsgesellschaften einen Großteil des erwirtschafteten Überschusses erst bei Vertragsende als Schlussbonus auszahlen. Dadurch ist die vorzeitige Kündigung einer britischen Police mit meist höheren Abschlägen verbunden als der Ausstieg aus einer deutschen kapitalbildenden Lebensversicherung

„TEPs erweisen sich nach den Korrekturen nun wieder als stabile Asset-Klasse“

Seit 2002 sind die britischen Versicherungsgesellschaften gesetzlich verpflichtet, stornowillige Versicherungsnehmer auf den Zweitmarkt hinzuweisen.

- Der Investor, weil er die Police meist zu einem Preis erwirbt, der unterhalb des tatsächlichen „inneren Wertes“ der Police liegt. Zudem ist sein Investment zum Großteil gesichert, denn ihm stehen bei Policenablauf die bereits zugewiesenen Jahresboni sowie die Versicherungssumme unwiderruflich zu. Diese betragen zu Investitionsbeginn oft schon um die 85 Prozent des eingesetzten Kapitals inklusive künftiger Prämien.
- Das Versicherungsunternehmen, weil der Investor die Versicherungsprämien für die erworbenen Policen künftig weiter bezahlt und damit die Stornoquoten der Versicherer verringert. Diese können dadurch besser kalkulieren und mehr Geld investieren, da die Policen im Bestand bleiben.

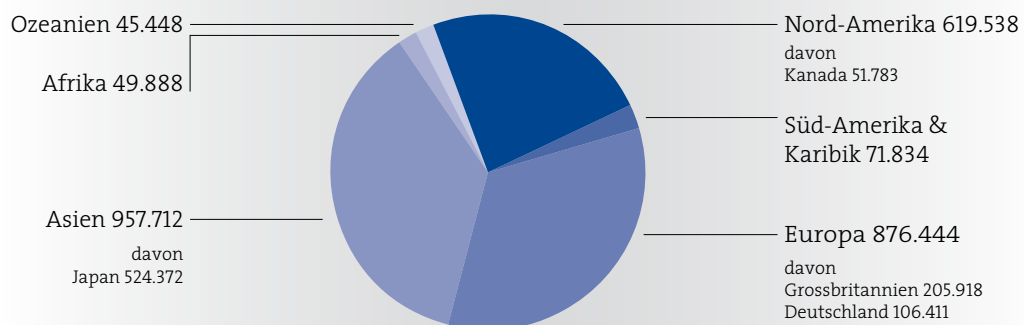
Ausblick

TEPs erweisen sich nach den starken Korrekturen der Ablaufleistungen in den vergangenen Jahren nun wieder als stabile Asset-Klasse. Der langjährige Durchschnitt bei der Rückkaufwertentwicklung ist konstant und bei stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden keine größeren Schwankungen erwartet. Da die heutigen Ablaufleistungen in etwa zu 80 % aus den Policen-Garantien bestehen, haben auch größere Schwankungen bei den Schlussboni nur bedingt Auswirkung auf die Gesamtablaufleistungen der Policen. Die rechtlichen Rahmenbedingungen für den Kauf und die Übertragung von TEPs sind verlässlich und gewährleistet. Im derzeitigen Zinsumfeld bieten sich TEPs vor allem für institutionelle und großvolumige Investments zur Portfolio- und Risikodiversifizierung an.

Zweitmarkt USA

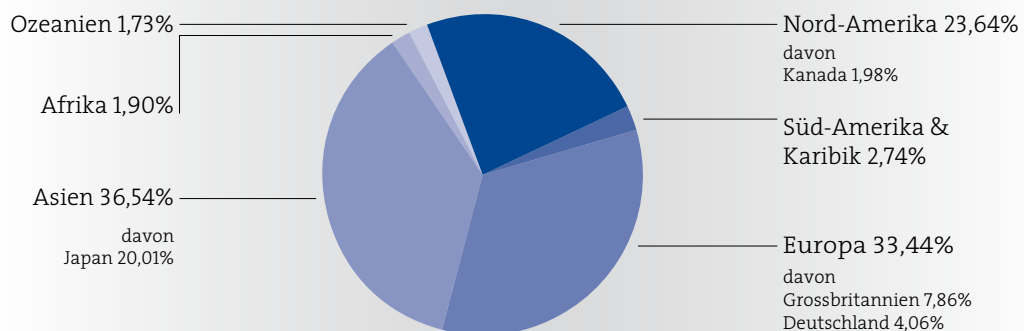
Im Jahr 2012 betrug die Prämieinnahmen der Lebensversicherer in den USA und Kanada 619,538 Mio. US-Dollar. Mit einem Prämien-Anteil von über 24 Prozent ist der nordamerikanische Markt entsprechend der mit Abstand weltweit größte Markt für Lebensversicherungen. Berücksichtigt man die Tatsache, dass weit über die Hälfte aller US-Lebensversicherungsverträge vorzeitig gekündigt wird, ergibt sich daraus ein enormes Marktpotenzial für den Zweitmarkt.

Prämienvolumen nach Regionen (Life Business) Anteil am Weltmarkt 2012 in Millionen USD



Quelle: Swiss Re, *sigma* 03/2013

Prämienvolumen nach Regionen (Life Business) Anteil am Weltmarkt 2012 in %



Quelle: Swiss Re, *sigma* 03/2013

Unterschiedliche Policentypen

Im Unterschied zu den in Großbritannien und Deutschland bekannten Risiko- und Kapitallebensversicherungen handelt es sich bei den auf dem amerikanischen Markt zum Kauf angebotenen Policen überwiegend um spezielle Risiko-Lebensversicherungen mit Sparanteil (universal life, whole life) oder ohne Sparanteil (term life). Dabei wird allgemein unterschieden zwischen Versicherungspolicen mit begrenzter Laufzeit (Term Life Insurance) und solchen, die für die gesamte Lebensdauer des Versicherten bestehen (Permanent Life Insurance).

Da diese Lebensversicherungen in der Regel nicht der eigenen Altersvorsorge, sondern der Absicherung individueller Risiken wie zum Beispiel der Familie bei Todesfall, der Finanzierung von Nachlasssteuern oder Verpflichtungen aus einer Hypothek zum Erwerb eines Hauses dienen, hat der Versicherungsnehmer bei Veränderung seiner persönlichen Lebenssituation und in einem bereits fortgeschrittenen Alter häufig kein Interesse mehr an der Aufrechterhaltung seines Vertrages und den dazu notwendigen – zum Teil sehr hohen – Prämienzahlungen.

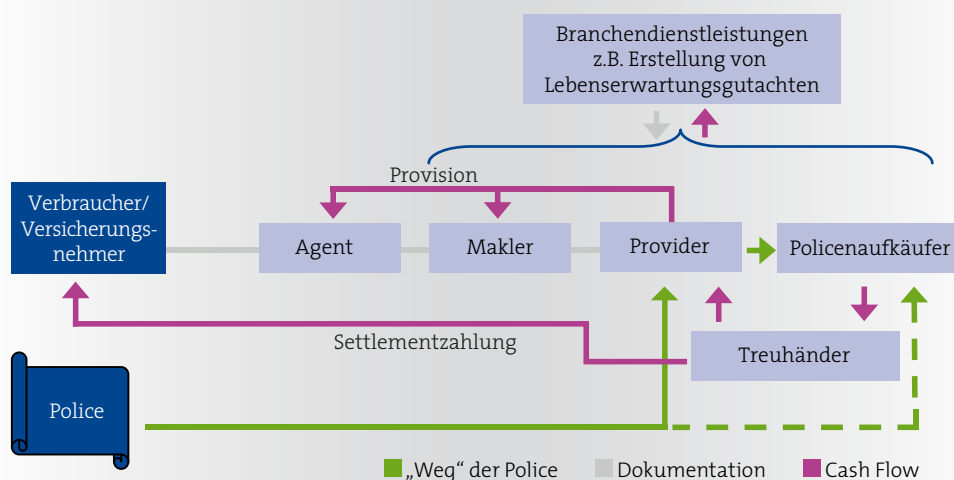
Anstatt dann die Police zu stornieren und nur einen niedrigen (oder sogar keinen) Rückkaufswert zu erhalten, können die Versicherten mit dem Verkauf ihrer Police auf dem Zweitmarkt höhere Erlöse erzielen.

Funktionsweise US-IV-Zweitmarkt

Investoren erwerben diese speziellen Lebensversicherungspolizen (Senior Life Settlements) von den Versicherungsnehmern (Personen in der Regel älter als 75 Jahre), werden als neue Begünstigte eingetragen, übernehmen die Prämienzahlungsverpflichtungen und erhalten bei Eintritt des Versicherungsfalles (Tod des Versicherten) die komplette Versicherungssumme ausbezahlt. Die Differenz aus Todesfallsumme und Kaufpreis zuzüglich weiter gezahlter Prämien beeinflusst also wesentlich die Rendite dieses Geschäftsmodells.

Im Unterschied zum deutschen oder auch britischen Lebensversicherungszweitmarkt ist bei amerikanischen Lebensversicherungspolizen die Höhe der Ablaufleistung (Todesfallleistung) exakt bekannt, der Zeitpunkt des Eintritts des Versicherungsfalles jedoch ungewiss. Um diesen dennoch möglichst exakt vorherzusagen und zu bestimmen, ermitteln spezialisierte medizinische Gutachter (medical underwriter) die voraussichtliche Restlebenserwartung des Versicherten.

Der Life Settlement Prozess

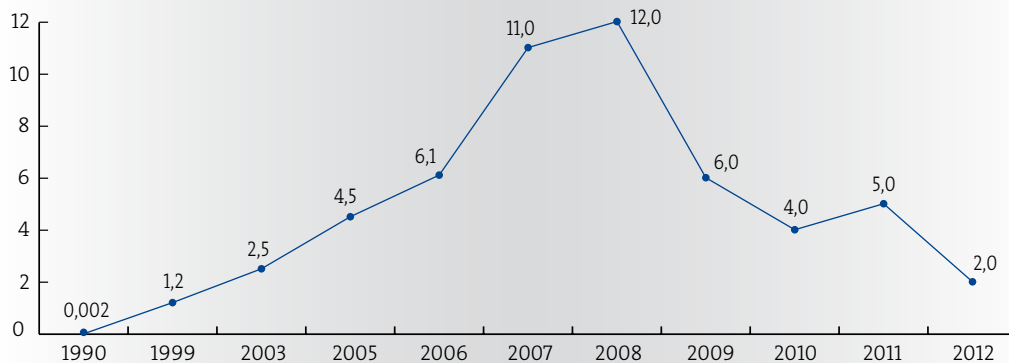


Quelle: LISA Life Insurance Settlement Association

Die Qualität bzw. Zuverlässigkeit dieser Lebenserwartungsgutachten spielt dabei eine entscheidende Rolle: Sie beeinflusst sowohl den Kaufpreis der Police / Mehrwert für den Verkäufer als auch die Prognose-Sicherheit und entsprechenden Anlageerfolg des Investments für den Aufkäufer.

Die Prozesse und die Prognosequalität der Gutachter in den USA haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert. Eine größere Datenbasis für ein zuverlässigeres „Back-Testing“, die stärkere Berücksichtigung von neuesten medizinischen und sozio-demografischen Erkenntnissen, eine Aktualisierung der Sterbetafel sowie verbesserte versicherungsmathematische Methoden und Prozesse, sorgen dafür, dass heute wesentlich präzisere und verlässlichere Gutachten möglich sind als noch vor einigen Jahren. Auch die zum Kauf jeder einzelnen US-Police erforderlichen Due-Diligence-Prozesse, das Pricing der Policen sowie die Beurteilung der Qualität und Aussagekraft von medizinischen Gutachten erfordert ein hohes Maß an speziellem Know-how sowie profunden Marktkenntnissen und ist eine Sache für Experten.

Entwicklung LV-Handelsvolumen USA (in Mrd. USD)¹



¹ Bei den Angaben handelt es sich um geschätzte Volumina, da in den USA keine eindeutig belegten Marktdaten vorliegen.

Quelle: BVZL

Auch von staatlicher Seite wurde seit den Anfängen des amerikanischen LV-Zweitmarkts in den 90er Jahren inzwischen aufwendige Maßnahmen zur Marktregulierung und Marktkontrolle umgesetzt und etabliert. So gibt es für Policen-Anbieter und –Händler inzwischen in fast allen US-Bundesstaaten umfassende Regeln, Lizenz- und Zulassungspflichten – zum Teil auch Bundesstaaten übergreifend. Statistische Grundlagen und Instrumentarien zu einer fairen Preisfindung und einem transparenten Erwerbprozess wurden eingeführt. Alles in allem: Die Branche hat sich professionalisiert und aus den zum Teil negativen Erfahrungen wurden die richtigen und notwendigen Schlüsse – zum Wohle der Verbraucher und Investoren – gezogen.



Business Informationen Kontakte

für Ihr Unternehmen

Für was wir stehen

- Einführung / Etablierung von Qualitätsstandards
- Erhöhung der Transparenz durch Aufklärung über die jeweiligen Chancen- / Risikoprofile der unterschiedlichen LV-Zweitmärkte
- Etablierung der Asset-Klassen bei privaten Anlegern, institutionellen Investoren, Meinungsbildnern, Medien und der breiten Öffentlichkeit

Unsere Leistungen für Sie

- Politische Interessenvertretung in Berlin und Brüssel
- Networking Plattform
- Business- / Marketing Unterstützung
- Presse- / Öffentlichkeitsarbeit
- ... und vieles mehr

**Jetzt
Mitglied werden!**
Profitieren Sie von den
zahlreichen Vorteilen
einer BVZL-Verbands-
mitgliedschaft!



Neue Chancen und Perspektiven

Die Asset-Klasse „US Life Settlements“ ist nach Anfangsproblemen erwachsen geworden. Eine zunehmende Professionalisierung aller Marktteilnehmer – maßgeblich angeregt und erzwungen nicht zuletzt durch die Aktivitäten verschiedener internationaler Branchenverbände, eine fast durchgängige bundesstaatliche Regulierung, „Best-Practice“- und Transparenzinitiativen (**„BVZL-Best Practices: Guidelines for Investors and Suggested Best Practice Standards for Professionals in the US Life Settlement Investment Industry“**), stetig verbesserte Prognosequalität seitens der medizinischen Gutachter sowie teilweise aufgebautes medizinisches und versicherungsmathematisches Know-how deutscher Initiatoren, machen Investitionen in gebrauchte US-Lebensversicherungen vor dem Hintergrund stabiler Einkaufsrenditen mehr denn je zu einer interessante Anlagealternative, sowohl für private aber insbesondere auch für (semi-) professionelle Investoren im Zuge der AIFM-Umsetzung.

US Life Settlement Investments eignen sich hervorragend zur Diversifizierung eines Investmentportfolios und bieten auch in einem Niedrigzinsumfeld eine attraktive Verzinsung mit überschaubaren Risiken.

Generell wird der Umgang mit sogenannten „biometrischen Risiken“ sowie Investitionsmöglichkeiten in Langlebighkeitsrisiken zunehmend an Bedeutung gewinnen. Um die Herausforderungen im Zuge der demografischen Entwicklung wie z. B. im Gesundheitswesen und in den Rentensystemen nachhaltig zu lösen, können intelligente Kapitalmarktprodukte zum Transfer von Langlebighkeitsrisiken ein geeignetes Mittel darstellen. Dazu bedarf es mehr denn je Experten, die biometrische Risiken – also auch Langlebighkeitsrisiken – bewerten und managen können. So wird die Preisgestaltung von Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukten oder Dienstleistungen im Gesundheitssektor in der Zukunft noch viel stärker an relevante statistische Lebenserwartungsprognosen gekoppelt sein.

Der BVZL und seine Mitgliedsunternehmen werden das in den letzten Jahren erworbene Know-How einsetzen und sich in Zukunft noch stärker mit dem Thema „Langlebighkeit“ befassen, weil dies – insbesondere mit Blick auch auf die stark wachsende Zielgruppe der „Golden Ager“ – neue Geschäftsfelder eröffnet, aber auch attraktive Investitionsalternativen für interessierte Anleger bieten kann.

Impressum

Herausgeber
BVZL e.V.
Christian Seidl
Ingo Wichelhaus
- Vorstand -
Ridlerstraße 33 · 80339 München
Tel: 089/242037-08 · Fax: 089/242037-09
info@bvzl.de · www.bvzl.de

Redaktion
Lothar Trummer
BVZL e.V.
Fachbereich Kommunikation & Politik
lothar.trummer@bvzl.de

Layout
NBB Kommunikation GmbH
www.nbbkommunikation.de

Disclaimer

*Die in dieser Broschüre wiedergegebenen Informationen sind nicht als Beratung zu verstehen und im Einzelfall auch nicht als Entscheidungsgrundlage für etwaige Anlageentscheidungen geeignet. Eine Haftung für den Inhalt der in der Broschüre enthaltenen Beiträge und Informationen kann trotz gewissenhafter Bearbeitung nicht übernommen werden.
Redaktionsschluss: Januar 2014*

