BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

NEWSLETTER
NOVEMBER 2018

BVZL
International Secondary
Markets for Life Insurance

International Board of Directors confirmed in office

The members of the BVZL International recently confirmed in their members meeting Christian Seidl, founder and owner of Seidl Consult GmbH, once again and unanimously in his position as Member of the BVZL Executive Board. He was elected for another two-years-term starting January 1st, 2019. Together with his colleague and Head of the German Section of BVZL, Ingo Wichelhaus, Senior Director at Mount Street Portfolio Advisers GmbH, Christian Seidl will continue to represent the BVZL and head the US Section.

The US secondary and tertiary life insurance markets will play an integral part of the future BVZL activities and therefore Christian is delighted about the renewed vote of confidence from the ranks of BVZL members and is looking forward to continue his commitment especially related to the US life settlements asset class in the future while at the same time strengthening the „BVZL" brand.

BVZL-ELSA International Life Settlement Conference 2018

BVZL-ELSA International Life Settlement Conference 2018

For the fifth time, the International Life Settlement Conference jointly organised by BVZL and ELSA took place at the end of September. Thanks to the generous support of sponsors and media partners, this year's event in Munich was once again a great success. In the historic Kuenstlerhaus on Lenbachplatz under the direction of Christian Seidl (Executive Board Member of BVZL) and Scott Willkomm (ELSA Chair), some 65 international experts and investors listened to top-class lectures on trends and developments in the secondary and tertiary life insurance markets of the USA and Germany at the largest European conference.

The discussions on the fringes of the conference showed that it is in the interest of all market participants to actively tackle a number of issues and problem areas together in order to place the international secondary and tertiary life insurance markets more in the focus of a broad public, in particular to professional investors.

In his lecture „Mortality in the US by education level", speaker Cristian Redondo Lourés from Heriot Watt University explained that educational attainment has a major impact on mortality in the US. Educational differences play a greater role in the development of premature mortality than they do in death in older age groups.

Dan Knipe, Senior Portfolio Manager, Leadenhall Captial Partners und Adam, A. Meltzer, Managing Director – Asset Management, Vida Capital Inc, discussed the topic „Life Settlement as a new asset class in insurance linked securities (ILS).

Prior to the lunch break Gareth Mee, Partner - Global Invest Advisory, Ernst & Young, Matthew Sheridan, Consultant QuantRes and Mark Venn, CEO, Clearlife Ltd. highlighted the current development of increases of the „Costs of Insurance" (COI) already put in place or announced by some major US life insurance carriers. After enjoying lunch and some networking, the attendees were provided with an update on the regulatory changes in the US market, by John McFarland, CEO of NorthStar Life Services and Dr. Tobias Tillman, Executive Director and Syndikus of Erste Abwicklungs-

anstalt (EAA). They put a special focus on the litigation aspect of COI increases by insurance carriers. This was the first time, that this topic was presented to and discussed with a broader audience and this interesting session was very well received by the attendees of the BVZL-ELSA International Life Settlement Conference 2018.

Ingo Wichelhaus, Head of the German Section of BVZL, spoke then about the German secondary market. He explained that the demand for policies is still higher than the supply, which will lead to higher purchase prices in the long run. He also gave the association's assessment of the current situation regarding the sale of large insurance portfolios to Run-off investors. This is an issue that the BVZL has not yet taken a critical view of from the perspective of the policyholder, but whose development it continues to keep in mind.
On the subject of „Underwriting & US life expectancy", Michael Fasano, Founder and President, Fasano Associates and Prof. Dr. Jochen Ruß reported on current trends. It became clear that expert opinions on developments in this field and medical progress sometimes diverge widely. Some, the so-called „traditionalists", believe that life expectancy will continue to rise, but that this increase will slow down at some point. The „optimists" expect a dramatic increase in life expectancy and the „pessimists" think that life expectancy will stabilise or even decline in the near future. Both speakers concluded that there is no reason to believe that medical progress will come to a standstill, but how much it will evolve is uncertain.

Simon Erritt, Managing Director of Coventry Capital Ltd. engaged the audience during the closing session in a lively discussion about the current status and outlook with regard to the US life settlement market. Participants shared and discussed their views on existing and new ways to originate US life insurance policies for sale on the secondary market, the attractiveness of this asset class especially for a growing number of institutional and professional investors, new techniques and methodologies in the underwriting and valuation of life settlement policies, the importance of a proper servicing of life settlement portfolios and the reputation of the life settlement industry and the potential for future growth.

The feedback received was very positive and the attendees thanked their hosts – BVZL and ELSA – and the two chairmen, Christian Seidl and Scott Willkomm for putting together such valuable content and lign-up of top-class speakers at this one-day conference in beautiful Munich.

The event ended in the evening at the Oktoberfest, which was, as always, a highlight for the participants.

SPONSORS

BVZL/ELSA

SUMMIT 2018

MARKETS – GERMANY

(in German language only)

Ankaufsvolumen 2017 ähnlich hoch wie im Vorjahr

Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen ist weiterhin auf Erfolgskurs. Das Ankaufsvolumen, das sich in 2016 mit einem 50%-igen Wachstum sehr positiv entwickelt hatte, liegt in 2017 mit 265 Mio. in Ankaufspreisen nahezu gleich auf. Obwohl dieses Volumen nicht den Erwartungen der Akteure am deutschen Zweitmarkt entspricht, ist es ein klares Zeichen, dass das positive Umfeld für den deutschen Zweitmarkt weiterhin anhält.

Auch wenn die Mitgliedsunternehmen bereit sind, wesentlich mehr Policen anzukaufen, übersteigt die Nachfrage weiterhin das Angebot. Daher gilt es nach wie vor, auch bestärkt durch die unzähligen Diskussionen um den Lebensversicherungs-Erstmarkt, die grundsätzlich positive öffentliche Wahrnehmung des Zweitmarktes mit seinen Vorteilen für alle Beteiligten auszubauen. Verbraucher, Makler, Vermittler und potentielle Investoren müssen über die Möglichkeiten des Zweitmarktes weiterhin transparent und offen informiert werden. Verkaufswillige Kunden sollten über die Einfachheit des Verkaufsprozesses oder den Erhalt eines Resttodesfallschutzes bei Verkauf der Police kontinuierlich aufgeklärt werden.

Der BVZL setzt weiter auf Aufklärung
Die Botschaften „LV-Zweitmarkt schafft Mehrwert für Verbraucher“ bzw. „LV-Zweitmarkt ist aktiver Verbraucherschutz“ seien leider in der breiten Öffentlichkeit noch nicht so verankert wie sich der Verband es wünschen würde. Verbraucher, die ihre Police auf dem Zweitmarkt veräußern möchten, können über eine unverbindliche und kostenfreie Anfrage bei den Mitgliedsunternehmen des BVZL (die Kontaktdaten sind schnell und einfach über die Webseite des BVZL www.bvzl.de erhältlich) eine Kaufpreisindikation erhalten. Die Ankaufwahrscheinlichkeit für ihre Police (mit den entsprechenden Mindest-Kriterien) liegt derzeit bei deutlich über 70 Prozent. Auch sind die Kaufpreise für Policen im Durchschnitt wieder deutlich gestiegen.

Run-off from the perspective oft the German Secondary Market

The BVZL companies of the German secondary market have full confidence in the regulation of the BaFin, which also applies 1:1 to the Run-Off companies.

As the largest institutional policyholder, they do not cancel policies transferred to run-off companies, nor do they advise consumers to do so hastily

Nevertheless, the entire development in the German Life Insurance Market needs to be closely observed, as all companies face major challenges against the backgroaund of the persistently low interest rate level - see additional interest rate reserve or transition period for solvency capital.

itm twentyfirst

Independent Life Insurance Experts

ITM TwentyFirst - Update to Life Expectancy Projections

Frequently Asked Questions (FAQs) - October 18, 2018

Q Why is ITM TwentyFirst updating its life expectancy projections?

A ITM21st's underwriting process is data driven. As we continue to obtain more data and observations (deaths), we can enhance our life expectancy models. At the time of our last significant update in 2013, we had approximately 83,000 lives and 11,000 observations to analyze. Today, we have approximately 90,000 lives and 29,000 observations.

Q What improvements are included in this update?

A We updated both our mortality tables and our credits and debits with this new revision.

Q Is ITM21st changing its underwriting process as a result of this update?

A No. Our underwriting process continues to be rules-based, designed to result in consistency and reproducibility. With additional data and enhanced analytical tools, we have been able to improve our mortality tables and credits and debits. However, the way we collect medical information, apply our underwriting manual and generate life expectancy estimates has not changed.

Q What is the impact of the update when comparing life expectancies issued under the new model to life expectancies issued in the prior model?

A The impact varies based on age, gender, smoking status, and health factors. Overall there is a 9% (or 6 month) increase in the median for all life expectancies ITM21st issued from January 1, 2016 to June 30, 2018.

Q Does the update impact clinical reviews (Dr. Reviews) for terminally ill insureds?

A No. Our clinical review cases (which represent approximately [5%] of our life expectancy estimates) do not use our standard mortality tables or our credit and debit model.

Q Is more detailed information available regarding the updates?

A Yes, there is a webinar available for download on our website as well as a White Paper. Please visit us at www.itm21st.com.

Q Is ITM21st updating its life expectancy certificates?

A Yes, we are introducing a new life expectancy certificate. The certificates will reference the 2018 Mortality Table. The certificates will continue to highlight the top 3 conditions having the most impact on the life expectancy, but they will not be ranked in order.

We are also updating our clinical review (Dr. Review) life expectancy certificate forms. These are the cases reviewed by our consulting physicians and they will be more clearly identified with the header "Life Expectancy Certificate - Clinical Review."

© ITM TwentyFirst 2018. All rights reserved.

ITM TwentyFirst - Updates to Life Expectancy Projections FAQS (Continued)

Q My company licenses ITM21st's underwriting data set. Will I receive updated data reflecting the new revisions?

A If you received our June 30, 2018 data set, you will receive an updated version today.

Q What if I recently received a life expectancy report? Do I have to pay for a new certificate to get the updated calculation?

A ITM TwentyFirst will reissue with current calculations any life expectancy report that issued on or after July 16, 2018 at no charge. Simply send the certificate number and last name of the insured in an excel spreadsheet to Lori Austin (laustin@itm21st.com). The certificate will be reissued with the same original date using the new tables. Note, we will only accept requests from the client named on the original life expectancy certificate. Please have any requests for updated certificates to us no later than November 15, 2018.

Q For pending life expectancy orders, what tables will be used?

A All life expectancy estimates issued on or after October 18, 2018 will reflect the 2018 Mortality Tables.

© ITM TwentyFirst 2018. All rights reserved.

NEUES von den Mitgliedsunternehmen

Policen Direkt

(in German language only)

Studie: Ertragslage der Lebensversicherer kritischer –
Reform der Zinszusatzreserve kommt auch für Kunden nicht zu früh

Bei 39 von 84 Lebensversicherern reichen die 2017 (2016: 30) erwirtschafteten Erträge aus der Kapitalanlage nicht aus, um die Garantieverpflichtungen zu erfüllen und die gesetzlich vorgeschriebene Reserve zu bedienen. Knapp die Hälfte der Unternehmen muss sich dafür aus anderen Ertragsquellen wie Verwaltungskosten und Risikogewinnen bedienen. Das ist das Ergebnis der aktuellen Analyse von Policen Direkt.
Die gesetzliche Neuregelung der Zinszusatzversicherung verhindert demnach weitere dramatische Verschlechterung. „Gerade auch aus unserer Kundensicht ist das wichtig", erläutert Policen Direkt-Chefaktuar Henning Kühl aus der Perspektive des größten institutionellen Versicherungsnehmers in der Lebensversicherung. „Für viele Versicherer wäre das sonst mittelfristig existenzbedrohend geworden."
Die Prognose, die er daraus zieht: Die Talsohle bei den Überschussdeklarationen scheint weitgehend durchschritten, mit der Axa hat der jüngst erste Lebensversicherer diese im Vergleich zum Vorjahr wieder konstant gehalten.
„Wir erwarten in der Breite keine weiteren starken Kürzungen bei der Überschussdeklaration. Denn die würden fast nur noch das Neugeschäft betreffen. Die Garantien in den Beständen müssen nämlich ohnehin bedient werden", erklärt Henning Kühl. „Besonders finanzstarken Versicherern trauen wir zu, dass sie ihre Überschüsse konstant halten und auch Schlussüberschüsse zahlen." Die Solvenzquoten und die Solvenzberichte können hier zur Verdeutlichung herangezogen werden.
Die gesamte Analyse von Policen Direkt zu den Ertragsquellen der Lebensversicherer gibt es mit weiteren Informationen unter http://schnell-check-lv.de
„Überschüsse für Lebensversicherte dürften weniger stark sinken", titelte unter anderen das Handelsblatt, auch Finanzen.net, Cash-Online, Focus und das Wallstreet Journal nahmen die Analyse auf und mit ihr die These, dass damit möglicherweise auch Kunden mit neueren Verträge mit niedrigeren Garantien wieder mehr beteiligt werden könnten.

Winninger AG

(in German language only)
Infas quo-Umfrage unter Lebensversicherten im Auftrag von Winninger

83 % der Lebensversicherungskunden wollen Hinweispflicht für Versicherer auf Verkaufsmöglichkeit ihrer Police am Zweitmarkt

- Nur rund die Hälfte weiß, dass sie ihre Police verkaufen kann
- Fast jeder Vierte hat bereits eine Police gekündigt
- Renditeverlust wiegt stärker als Vertrauensverlust

Lebensversicherte wollen besser informiert werden. Eine aktuelle, repräsentative Umfrage unter Lebensversicherten von infas quo im Auftrag der Winninger AG macht klar: Der mit 83 Prozent weitaus größte Teil der Lebensversicherten will, dass ihr Versicherungsunternehmen dazu verpflichtet wird, auf den Lebensversicherungs-Zweitmarkt hinzuweisen. Rund die Hälfte der Befragten gab an, von der Verkaufsmöglichkeit noch nichts gehört zu haben. „Die Zahlen zeigen, dass immer noch zu wenig Versicherungsnehmer die bessere Alternative zum Storno kennen", sagt Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winninger AG. „Die Umfrage bestätigt uns in der Meinung, dass diese Unwissenheit nur durch eine Hinweispflicht auf den Zweitmarkt behoben werden kann. Dieser sollten Versicherungsunternehmen ebenso wie Banken und Vermittler nachkommen."

Die Lebensversicherung war einmal die beliebteste Altersvorsorge der Deutschen. Das spiegelt sich auch im mehrfachen Besitz von Lebensversicherungen wider: Von den Inhabern einer kapitalbildenden Lebensversicherung haben 42 Prozent mehr als eine Police, bei den Rentenversicherten sind es 45 Prozent. Und knapp jeder Vierte der Befragten hat sowohl mindestens eine kapitalbildende Lebensversicherung als auch eine Rentenversicherung. 23 Prozent haben bereits eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung gekündigt, bei den 50 bis 60-jährigen waren es sogar 26 Prozent.

Kein vorzeitiges Ende ohne triftigen Grund
Zu den Hauptbeweggründen, warum sie eine Lebensversicherung stilllegen, kündigen oder verkaufen würden, gaben 35 Prozent finanzielle Probleme an, durch die sie sich die Beitragszahlungen nicht mehr leisten können. Für 31 Prozent ist die stark gesunkene Rendite der Lebensversicherungen ausschlaggebend und 30 Prozent würden ihr Geld gerne besser anlegen. Eine weitere große Gruppe (28 Prozent) würde mit dem Geld Schulden tilgen und ähnlich viele Befragte (27 Prozent) gaben Arbeits-

losigkeit als Anlass einer vorzeitigen Vertragsbeendigung an. Der Erwerb einer Immobilie ist ein weiterer Grund, die Police zu liquidieren, anderen ist das Produkt nicht mehr sicher genug oder aber sie vertrauen ihrem Versicherungsunternehmen nicht mehr. Ebenso viele würden auch aufgrund eines Finanzbedarfs durch eine Krankheit den Vertrag zu Geld machen. Die Erfüllung eines besonderen Wunsches steht ganz unten auf der Skala der Kündigungsgründe.

Enttäuschung über Renditeverlust, kein genereller Vertrauensverlust

„Interessant an den Ergebnissen ist auch, dass das Vertrauen in die Versicherer an sich gar nicht so gering ist, was einen schon angesichts der vielen negativen Presse rund um das Thema der Lebensversicherungsbestandsverkäufe bzw. Run-Off wundert. Andererseits ist eines der wichtigsten Motive, den Vertrag vorzeitig zu beenden, die stark gesunkene Rendite", erklärt Simon. „Die Versicherten gehen also mehrheitlich davon aus, dass ihre Verträge sicher sind, allerdings sind viele Versicherungsnehmer enttäuscht über die bei Vertragsablauf zu erwartenden Auszahlungen, die deutlich geringer ausfallen, als bei Vertragsabschluss prognostiziert."

Online-Verkauf der Lebensversicherung im Aufwind

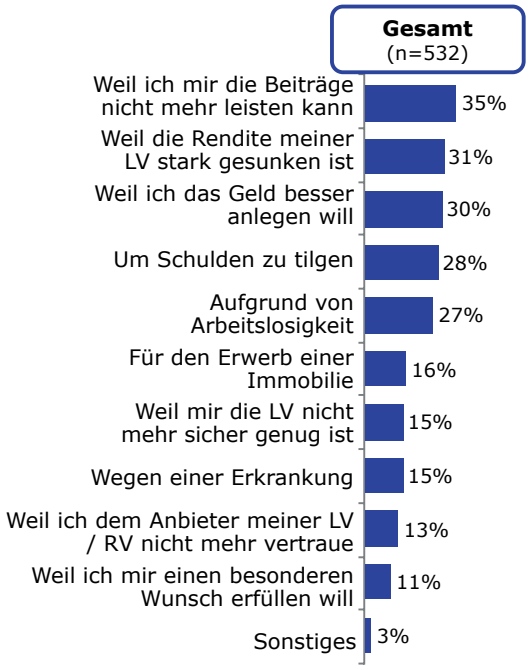
Neben dem Verkauf auf klassischem Kommunikationsweg hat die Winninger AG einen weitgehend online basierten Ankaufprozess entwickelt, der von einer immer größer werdenden Zahl von Kunden gewählt wird. Auch die Umfrage zeigt, dass sich immerhin 46 Prozent der Befragten, die die Möglichkeit des Verkaufs kennen, einen Online-Verkauf ihrer Lebensversicherung vorstellen können, in der jüngeren Zielgruppe der unter 50-jährigen waren es etwas mehr als 50 Prozent. Allen Befragten, die diesen Weg wählen würden, ist dabei wichtig, dass sie regelmäßig über den Stand des Verkaufsprozesses informiert werden, dass der Anbieter gute Kundenbewertungen hat und ein persönlicher Ansprechpartner sowie eine Service-Hotline für Rückfragen zur Verfügung stehen. „Die Art der Betreuung, die sich die Befragten wünschen, bieten wir unseren Kunden umfassend an. Und das ist unbedingt notwendig, denn nur so kann zwischen dem Kunden und uns das notwendige Vertrauen entstehen", so Simon. „Damit haben wir bei Winninger sehr gute Erfahrungen gemacht.

Winninger kauft unabhängig vom Versicherungsunternehmen nahezu alle Kapitallebens- und Rentenversicherungen, die folgende Kriterien erfüllen: Der Vertragsbeginn war vor dem 01. Januar 2012, der Mindestrückkaufswert

beträgt 10.000 Euro und die Mindestrestlaufzeit drei Jahre. Bei größeren Verträgen wird auch der Ankauf von kürzeren Restlaufzeiten geprüft. Ausgeschlossen sind Direktversicherungen, fondsgebundene Lebensversicherungen sowie Riester- oder Rürup-Verträge.

Hauptbeweggründe für eine Stilllegung oder Kündigung sind finanzielle Engpässe, niedrige Renditen oder der Wunsch und Schuldentilgung.

Gründe für Stilllegung, Kündigung, Verkauf



A9: Aus welchem Grund würden Sie Ihre Kapitalbildende Lebens- oder Private Rentenversicherung vorzeitig auflösen bzw. stilllegen und das Geld anderweitig einsetzen oder ruhen lassen? (Mehrfachnennung)

Wir kaufen Ihre Lebensversicherung

Quelle: infas quo Umfrage im Auftrag von Winninger 14.11.18

BVZL International Secondary Markets for Life Insurance

Partner in Life

(in German language only)

Studie zur Transparenz der deutschen Lebensversicherer:

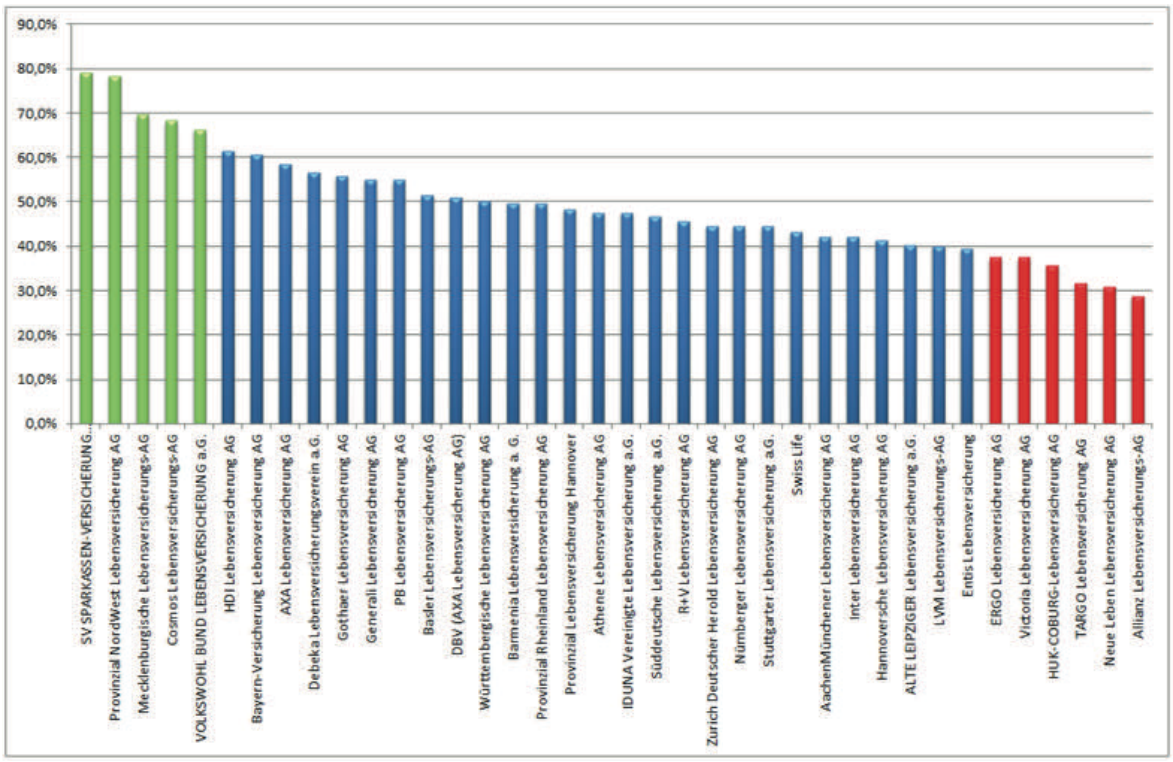
SV Sparkassen Versicherung und Provinzial Nordwest definieren den neuen Stand, Allianz entwickelt sich rückläufig.

Die Lebensversicherungsgesellschaften SV Sparkassen Versicherung und die Provinzial Nordwest sind in diesem Jahr die transparentesten Gesellschaften. Das hat die diesjährige hausinterne Studie des Policenanalysten Partner in Life S.A. (PiL) gezeigt. Beide Gesellschaften liegen mit einem Transparenzscore von 79,0 bzw. 78,4 Prozent auf den Spitzenplätzen und halten sich vollumfänglich an die gesetzlichen Vorgaben. Die Mecklenburgische Lebensversicherung, die Cosmos und der Volkswohl Bund, die ebenfalls Werte oberhalb der 65 Prozent aufweisen, liegen auf den Plätzen drei bis fünf. Mit dem Inkrafttreten des neuen § 155 VVG wurden die Mitteilungspflichten der Versicherer im Hinblick auf die jährlichen Wertmittlungen nochmals detaillierter geregelt. „Es freut uns zu sehen, dass viele Gesellschaften sich im Vergleich zu den Vorjahren weiterentwickelt haben und ihre Kunden transparenter über die Entwicklung ihrer Verträge informieren", sagt Dean Goff, Vorstand der PiL. „Umso erstaunlicher, dass der Marktführer Allianz diesen Weg bisher nicht mitgegangen ist."

Insgesamt gut ein Drittel der Versicherungsgesellschaften zeigt ordentliche nachvollziehbare Wertmitteilungen und erfüllt im Wesentlichen die gesetzlichen Vorgaben. Zwei Drittel der Marktteilnehmer geben ihren Kunden in den jährlichen Wertmitteilungen allerdings nur einen unvollständigen Überblick über die Entwicklung der Lebensversicherungsverträge (siehe Graphik 1). Auch in Sachen Vergleichbarkeit und Verständlichkeit ist der Markt noch weit entfernt von einem einheitlichen Standard.

„Der Gesetzgeber will den Versicherungskunden in die Lage versetzen, überprüfen zu können, ob die meist vor vielen Jahren abgeschlossenen Verträge noch zum aktuellen Bedarf passen", so Goff weiter. „Manche Wertmitteilungen vermitteln nur eine unverständliche oder unvollständige Antwort auf diese Frage. Die geltenden Regelungen werden allzu oft sehr eng ausgelegt und erwecken eher den Eindruck, so wenig wie möglich Rückschlüsse auf die Wertentwicklung zulassen zu wollen."

Das gilt im Besonderen für die Versicherungsgesellschaften am unteren Ende des Transparenz-Rankings. Auf dem letzten Platz landet mit 28,8 Prozent überraschend der Branchenprimus Allianz. Die Neue Leben und die Targo liegen mit 30,7 bzw. 31,7 Prozent auf den Plätzen 37 und 36 knapp davor. Auch die Ergo, die Victoria und die HUK Coburg informieren ihre Kunden in der Regel unvollständig. „Generell lässt sich sagen, dass alle Gesellschaften mit Werten unter 50 Prozent noch viel Potenzial nach oben haben", sagt Goff mit Blick auf die Gesamtergebnisse.



Betrachtet man die Informationen zur prognostizierten Ablaufleistung isoliert, so ergibt sich ein anderes Bild. Hier berichten neun Gesellschaften vollumfänglich und erreichen einen Wert von 100 Prozent: Die Athene Lebensversicherung, die Barmenia, die Debeka, die HDI, die Mecklenburgische, die Provinzial NordWest, die Provinzial Rheinland, die Stuttgarter und der Volkswohlbund. Auch die Allianz schafft es hier mit 80 Prozent auf Platz zehn.

Variable Bestandteile am Policenguthaben bergen Wertverluste

Deutliche Unterschiede zeigen sich bei der Offenlegung der variablen Anteile am Rückkaufswert und der prognostizierten Ablaufleistung. (§ 6 VVG InfoV in Verbindung mit § 155 VVG und Auslegungsentscheid zum Ausweis der Beteiligung an den Bewertungsreserven).

Die Pflicht zur jährlichen Unterrichtung des Versicherungsnehmers dient dem Zweck, diesem während der sehr langen Laufzeit des Versicherungsvertrages Klarheit über die Entwicklung seiner Ansprüche zu verschaffen. Als Ansprüche kommen insoweit aber neben der Erlebens- bzw. Todesfallleistung auch der Anspruch auf einen Rückkaufswert oder der Anspruch auf eine beitragsfreie Versicherung in Betracht. Durch die Ausweisung nur eines kleinen Teils der variablen Anteile, etwa der Sockel- oder Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven (BWR), wird es dem Versicherungsnehmer aber unmöglich gemacht, sich insbesondere im Hinblick auf einen möglichen Rückkauf des Vertrages über den voraussichtlichen Stand seines Anspruchs Klarheit zu verschaffen.

Im Gesamtergebnis (Rückkaufswert und Ablaufleistung) zeigt hier die Sparkassen-Versicherung Sachsen die höchste Transparenz (83,3 Prozent), gefolgt vom Gesamtsieger SV Sparkassenversicherung (75 Prozent) und der Provinzial Nord (72,2 Prozent). Schlusslichter sind die Württembergische (2,1 Prozent), die Neue Leben und die Frankfurt Münchener (vormals ARAG) mit 8,3 Prozent.

Wenn es um die variablen Anteile am Rückkaufswert geht, erhalten Verbraucher bei der Provinzial Nord die größte Klarheit (83,3 Prozent), gefolgt von der Victoria (76,9 Prozent) und der Condor (73,1 Prozent). Im Gegensatz dazu geben insgesamt neun Versicherungsgesellschaften keinerlei Informationen zu den variablen Bestandteilen am Rückkaufswert (0 Prozent): die Ideal Lebensversicherung, die Contintentale, die Lebensversicherung von 1871, die Neue Leben, Helvetia schweizerische Lebensversicherung, Inter Lebensversicherung, Frankfurt Münchener, Münchener Verein und die Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig.

PiL identifiziert bei der Policenanalyse variable (reduzierbare) Anteile am Rückkaufswert in Höhe von bis zu 11 Prozent (zur Ablaufleistung sogar über 15 Prozent). Das macht deutlich, wie wichtig für den Verbraucher die Information ist, dass solch hohe Anteile am Guthaben wegfallen können. Dies

entspricht dem Verlust der Wertentwicklung aus den Garantiezinsen von drei bis fünf Jahren (je nach Rechnungszins).

Eine Rechtfertigung der Assekuranz dafür mag sein, dass die BWR zu stark schwanken und daher nicht leicht berechnet werden können. Die Vorgabe der BaFin wird hier meist nicht erfüllt. Dann nämlich, wenn BWR vorhanden sind, ist der Versicherer gehalten diese mitzuteilen - auch wenn sie schwanken!

Die hauseigene Studie zur Transparenz besteht aus zwei Teilen. Im ersten Teil analysierte der Policenkäufer Wertmitteilungen auf insgesamt 41 Kennzahlen von 38 Gesellschaften, die einen Marktanteil von über 90 Prozent repräsentieren. Dieses Ergebnis kann als Gesamt-Transparenz verstanden werden. Im zweiten Teil untersuchte PiL weit über 3.000 Wertmitteilungen von 71 Versicherungsgesellschaften, die zusammen einen Marktanteil von knapp 99 Prozent repräsentieren. Hier wurden die Wertmitteilungen auf sechs Kennziffern hin überprüft, die Aussagen zu den variablen Anteilen im Rückkaufswert und der garantierten Ablaufleistung geben.

Über Partner in Life S.A.:

Partner in Life S.A. (PiL) wurde 2001 in Luxemburg gegründet und ist damit das am längsten am Zweitmarkt für Lebensversicherungen aktive Unternehmen. Seither analysiert, kauft, verkauft und verwaltet das Unternehmen kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen und ist seit dem Jahr 2015 Marktführer im Bereich Ankauf und Policenbewertung. PiL bietet dabei mit diversen Produkten und Dienstleistungen rund um den Zweitmarkt individuelle und verlässliche Lösungen und stellt seine Erfahrung zu bestehenden Kapitalversicherungen aus Deutschland in den Dienst von Versicherten, die Empfehlungen oder Geld zu ihren Policen suchen.

Daneben ist Partner in Life Ansprechpartner für Kunden, die eine qualifizierte Bewertung der Policen benötigen. PiL hat seit Gründung mehrere zehntausend Versicherungspolicen mit einem Rückkaufswertvolumen von mehreren Milliarden Euro bewertet, verwaltet und/oder gekauft!

Als Mitglied im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) setzt das Unternehmen hohen Qualitätsmerkmale für den Ankaufs von Gebrauchtpolicen mit dem Erhalt eines Risikoschutzes und der Möglichkeit des Rückerwerbs der eigenen Police auch nach vielen Jahren.

NEWS from the member companies

Interview with Stefan Rensinghoff, Managing Director, North Channel Bank

BVZL: Mr. Rensinghoff, North Channel Bank is a specialist bank that has been offering US Life Settlement investment services since 2010. What do you think makes this type of investment so special and who are your clients?

Stefan Rensinghoff: US Life Settlements are an interesting asset class because they are largely independent of the stock and capital markets and can therefore generate above-average returns even in times of low interest rates. Above all for institutional investors, but also for high-net-worth individuals, it is an attractive „alternative investment" that is often used as an addition to existing portfolios.

BVZL: What exactly does your offer look like?

Stefan Rensinghoff: On the one hand, investors have the opportunity to invest as lenders in existing financing with clients who have a long-term business relationship with the bank. The debtors are the respective Life Settlements investors; the payment obligations (in the event of death) of monoliners with an investment grade serve as collateral. Characteristic of these types of loans is the conservative LTV. The yields could be around 5.00% p.a., with terms of 1 to 3 years. Furthermore, we offer investors the opportunity to participate as syndication partners in our financing instruments within US Life Settlements. We manage the loan commitments for them and remain proportionately invested parallel with them throughout the term of the loan. Possible returns can range from 5.00% p.a. to 7.00% p.a. with terms of 1 to 5 years. Investors benefit from the negotiating skills of our bank less the fees for asset management. In both cases, this is an investment in "senior secured debt".

We are currently planning to set up a fund for investors who would like to invest directly in US Life Settlements but do not have the resources or experience to build up a balanced portfolio themselves. The independent development of such a portfolio is only recommended for experienced investors.

BVZL: What role does your US affiliate NorthStar Life Services play?

Stefan Rensinghoff: In cooperation with NorthStar, we cover the entire

range of services relating to the financing of and investment in US Life Settlements. The independent direct investment in the asset opens up the highest return opportunities for the investor. An important contribution of our affiliate is its support in the acquisition, the review, the evaluation of policies, and the arrangement of a portfolio, including medical risk assessment, verification of personal and contact data, and a premium flow analysis. The investor benefits from the high level of expertise of the team around John McFarland, our CEO, who is regarded as one of the most renowned experts in this asset class.

BVZL: Mr. Rensinghoff, North Channel Bank has been undergoing change for some time and is in the process of repositioning itself. What exactly does that mean?

Stefan Rensinghoff: With my two colleagues on the Executive Board, Gunnar Volkers and Harald Zenke, I started around two years ago to reorganize and restructure the bank. In addition to our core business in US Life Settlements, we have established or are in the process of establishing new business areas. This includes structured financing with a focus on renewable energies, the offer to FinTechs to act as a frontingbank and the Financial Concierge Service, with which we want to support international, mid-sized business partners entering the European market. We see ourselves in particular as a partner for small and medium-sized businesses, as a bank of entrepreneurs for entrepreneurs.

BVZL: North Channel Bank recently went live with a new website and the claim „Engage, Connect, Enable“ immediately catches your eye. What do you mean by this?

Stefan Rensinghoff: One might think that these are a few nice marketing terms. For us, however, they express our mission statement and are therefore not empty words. The banks' dedicated and intensive support (Engage) and network (Connect) should enable our customers to achieve their goals (Enable). We are interested in a value-based business approach. We work together with our customers to develop solutions for their wishes, needs or problems, and we look at them individually, without the usual standard approach. We seek a business relationship at eye level, based on trust and honesty with the goal of a long-term and sustainable partnership for mutual benefit.

BVZL: Mr. Rensinghoff, thank you for the interview.

Impressum

Redaktion
Inga Oldewurtel
BVZL e.V.
Fachbereich Kommunikation & Politik
presse@bvzl.de

Layout
Webdesign Reheis

Bildmaterial
depositphotos.com
123rf.com

Herausgeber
BVZL e.V.
Christian Seidl
Ingo Wichelhaus
- Vorstand -
Prinzregentenstraße 54
80538 München
Tel.: +49 (0)89/ 1222 3462-2
Fax +49 (0)89 / 89 05 55 22 - 0
Mail: info@bvzl.de
www.bvzl.de

Disclaimer
Die im Newsletter 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 im Newsletter enthaltenen Beiträge und Informationen kann trotz gewissenhafter Bearbeitung nicht übernommen werden.

Redaktionsschluss: November 2018