

PRESSEMITTEILUNG **von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Deutscher Zweitmarkt für Lebensversicherungen gewinnt an Attraktivität für Fondsgesellschaften und Anleger

Frankfurt am Main, 14. November 2005

Für den deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherungen stehen die Vorzeichen weiterhin günstig. Seit seiner Entstehung im Jahr 1999 hat sich der Markt zu einem Anlagesegment entwickelt, welchem Experten der Fondsbranche für die Zukunft ein starkes Wachstumspotential bescheinigen.

Der Ankauf der Sekundärmarkt Policen wird über Market Maker abgewickelt, die sich auf den Ankauf der Policen von Versicherungsnehmern spezialisiert haben. Diese stellen die Policen nach Ankauf so um, dass sie als reine Kapitalanlageobjekte fungieren und gebündelt an Fondsgesellschaften weitergereicht werden können, von welchen die Policen dann bis zur Fälligkeit weitergeführt werden. Die Kaufpreise liegen über den Rückkaufswerten der Lebensversicherungspolicen, gleichzeitig aber unter den inneren Werten der zukünftigen Cashflows – ein lohnendes Geschäft für Verkäufer und Investoren. Basierend auf diesem Prinzip entstanden seither neben geschlossenen Fonds auch offene Fonds und Investmentzertifikate.

Grund für die Attraktivität der deutschen Zweitmarkt Policen als Anlageobjekt ist deren ausgeprägter Sicherheitscharakter, verbunden mit einem hohen Renditepotential. Die Policen verfügen über eine Garantieverzinsung von bis zu vier Prozent jährlich und sind selbst im Insolvenzfall eines Versicherers durch die Auffanggesellschaft Protektor abgesichert. Für Rendite sorgen die jährliche Überschussbeteiligung, die Tatsache, dass die Abschlusskosten der Lebensversicherung bereits vom vorherigen Versicherungsnehmer abbezahlt wurden, sowie der Schlussüberschussanteil, welcher erst am Ende der Vertragslaufzeit ausbezahlt wird. Aufgrund der sehr geringen Korrelation zu anderen Formen der Kapitalanlage wie Aktien, Rentenpapieren oder Immobilien eignen sich die Zweitmarktprodukte zudem zum Zwecke der Verbesserung der Vermögensdiversifikation zur Aufnahme ins Portfolio der Anleger. Eigenschaften, aufgrund derer dem Sekundärmarkt das Potential zugesprochen wird, sich langfristig als neue Asset Klasse zu etablieren.

Als Hindernis zur Etablierung des Marktes galten lange Zeit der enge Zugang zum Markt und das zu geringe Angebot an Policen. Ebenso schreckten Fondsgesellschaften und institutionelle Anleger vor dem hohen Verwaltungsaufwand und der komplizierten

Bewertung der einzelnen Policen zurück. Doch vieles deutet darauf hin, dass es mit dieser Zurückhaltung bald vorbei sein könnte.

Denn der Zweitmarkt wächst auf Anbieterseite weiter dynamisch, was dafür sorgt, dass die Ankaufsvolumen deutlich steigen. So sorgte insbesondere der Markteintritt des Frankfurter Unternehmens Policen Direkt als strategischer Kooperationspartner der WestLB AG für einen kräftigen Aufschwung des Marktes. Seit Februar 2005 hat das Unternehmen einen Bestand von über 80 Millionen Euro in Lebensversicherungspolicen aufgebaut – jeden Monat werden es derzeit ca. 15 Millionen Euro mehr.

Auf der anderen Seite gerät der deutsche Zweitmarkt aber auch aus strategischen Gründen zunehmend in den Blickpunkt der Fondsanbieter. Reine Steuersparmodelle, bislang ein starkes Standbein der Fondsbranche stehen aufgrund der bevorstehenden steuerlichen Änderungen vor dem aus. Die Anbieter müssen daher zukünftig auf Konzepte umstellen, die ihre Rendite unabhängig von Steuereffekten erwirtschaften.

Auch für das in der Vergangenheit bei Fondsgesellschaften beliebte Segment der US Risikolebensversicherungen sind die Aussichten trübe. So bietet dieser Sektor laut eines Artikels der Financial Times Deutschland aufgrund steigender Preise "kaum noch günstige Gelegenheiten". Zusätzlich scheint nun auch die Debatte um die gewerbliche Einstufung von US-Policenfonds zu deren Nachteil entschieden. Wie der Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V. in einer Stellungnahme mitteilte hat das Bundesfinanzministerium "anlässlich einer kürzlich stattgefundenen Sitzung der Länderreferenten und Abteilungsleiter der obersten Finanzbehörden [...] einen vorläufigen Schlusstrich gezogen. Demnach werden alle US-Policenfonds im Zweitmarkt Lebensversicherungen gewerblich eingestuft." Anleger, die bisher in amerikanische US-Policenfonds investierten, müssen ihre Gewinne zukünftig in Deutschland versteuern. Einige Anbieter ziehen sich bereits aus dem Geschäft zurück. So nahm Sachsenfonds den Fonds "Life Settlement I" bereits Anfang des Jahres vom Markt. Das Hamburger Emissionshaus HPC Capital zog kürzlich mit seinem Produkt "US Life 4" nach.

Zu erwarten ist daher, dass in Zukunft Fondsanbieter vermehrt auf den deutschen Zweitmarkt setzen werden. Aufgrund des hohen Marktvolumens – jährlich werden mehr als 12,5 Milliarden Euro an Lebensversicherungen gekündigt – verfügt der Markt grundsätzlich über ausreichend Potential. Aus Anlegersicht erscheint eine Ausweitung der Angebote an Zweitmarktprodukten jedenfalls begrüßenswert. Denn schwer zu überblickende Wechselkursrisiken und steuerliche Risiken, die sich bei Investitionen außerhalb des Euro-Raumes ergeben, entfallen beim deutschen Zweitmarkt. Den etwas moderateren erwarteten Renditen stehen eine höhere Sicherheit und Transparenz gegenüber. Argumente, die in Zukunft viele Anleger überzeugen könnten.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Stephan Schlüter
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Wöhlerstr. 3-5
D - 60323 Frankfurt am Main
Tel: + 49 697 10423-135
Fax: + 49 697 10423-453
<mailto:schluefer@policendirekt.de>