



Seit **20 Jahren** eine etablierte und beliebte Assetklasse bei **Institutionellen Investoren**



Seit **1911** existiert der **Handel mit US Zweitmarktpolicen** und ist in den USA streng reguliert



Investment Opportunity über **160 Mrd. USD Marktpotenzial** pro Jahr



Etwa **88%** der **Lebensversicherungspolicen** in den USA werden vorzeitig gekündigt oder verfallen wertlos



Risikobereinigte zweistellige **Renditen** historisch **12-20%** pro Jahr



ESG Ratings der Versicherer und **SDGs**



über **+4 Mrd. USD** in US Life Settlement abgewickelt



Warum Investieren?

- planbare, stabile und attraktive Erträge
- Keine Volatilität und keine Korrelation zu anderen Zins- und Kapitalmärkten
- Teil eines ausgewogenen Portfolios
- Garantierte, feststehende Versicherungssumme bei Fälligkeit
- Lebensversicherer mit Investmentgrade-Rating und ESG-Ratings
- etablierter, professionell und stark regulierter Markt
- Nachhaltiges Investment (SRI), da für Versicherte eine gerechtere Option (Ethisch) und direktem Social Impact



Kaufpreisbeispiel



Beteiligte Partner



anerkannte Marktführer und Pioniere der Branche mit über 200 Jahren praktische Erfahrung

«Vertragspartner»



«Master Service Provider»



«Securities Intermediary»



«Korrespondenzbank»



Nachhaltigkeit

Immer mehr Anleger wollen mit Ihren Investitionen einen **positiven, nachhaltigen, verantwortungsvollen und wirkungsorientierten Einfluss** auf die Gesellschaft ausüben.

Life Settlements **bieten** daher durch die Existenz des Zweitmarktes für Lebensversicherungen in den USA eine **potenzielle Chance, alle drei Probleme mit denen US-Senioren konfrontiert** sind, zu lösen:

- das enorme und wachsende Rentendefizit
- der gleichzeitig zunehmende Bedarf an langfristiger Gesundheitsversorgung
- Verlust von Milliarden von Dollar in Form von verfallenen oder stornierten Lebensversicherungspolicen



Studienergebnisse

Harvard Business School:

- ✓ Life Settlements sowohl für Versicherungsnehmer als auch für Investoren vorteilhaft
- ✓ Versicherungsnehmer erhalten wesentlich höhere Zahlung als einen möglichen Rückkaufwert
- ✓ Anleger profitieren mit durchschnittlicher Rendite von 12,5 % p.a. (10-Jahres-Betrachtung)

London Business School:

- ✓ Life Settlements sind WIN-WIN Situation für Versicherte und Investoren
- ✓ Life Settlement Markt trägt erheblich dazu bei, Wohlergehen von Versicherungsnehmern zu verbessern, die ihre Lebensversicherungspolicen auf dem Sekundärmarkt verkauft haben, anstatt sie zu stornieren



Ihr Ansprechpartner

Lassen Sie uns gern besprechen, wie Investitionen im US-Life Settlement Markt auch Ihr Portfolio schützt und stabilisieren kann.



apano
INVESTMENTS

apano GmbH
Heiliger Weg 8-10 | 44135 Dortmund
www.apano.de | service@apano.de
Telefon: 0231 13887 0

Fidelity of Georgetown Inc. | Life Settlements
517 Benfield Road | Suite 301 | Severna Park
MD 21146 | USA

US-Life Settlement

- » Investments in US-Zweitmarktpolicen
- » **komplett unabhängig von Volatilität und Makro-Einflüssen**

US-Life Settlements sind auf dem Weg, eine gängige Finanzoption zu werden...



Einzigartige Anlagechance

Politische Verwerfungen, hohe Inflationsraten, Wirtschafts- und Konjunkturschwankungen, steigende Energiepreise, sowie Corona Auswirkungen sorgen für hohe Volatilitäten an den Zins- und Kapitalmärkten. Anleger **suchen nach stabilen Renditen**, die **nicht** mit ihren **anderen Anlagen korrelieren**.

Lösung als stabilisierender Anker: eine alternative Investment Strategie, die nicht mit anderen Anlageklassen korreliert und zugleich stabile und attraktive Erträge erwirtschaftet: „**US Life Settlement**“

- ✓ etablierter regulatorischer und rechtlicher Rahmen
- ✓ stabile und vorhersehbare Erträge, Vermögensschutz und Liquidität
- ✓ keine Korrelation mit anderen Anlageklassen

US Life Settlement Investments **eignen sich somit hervorragend als sicherer Vermögenswert und zur Diversifizierung in jedem Anlageportfolio.**



Was Sind Life Settlements?

Unter „**Life Settlement**“ versteht man den **Verkauf einer bestehenden Lebensversicherung**, die entweder nicht mehr benötigt wird oder die nicht mehr bezahlt werden kann, über den **Zweitmarkt** an einen **Dritten** gegen eine einmalige Zahlung.

Vorteil Verkäufer (Versicherte): die Lebensversicherung zu Lebzeiten zu verkaufen und den für sie **wertlos** oder nicht mehr benötigten **Risikoschutz in Kapital** umzuwandeln. Die Zahlung ist hierbei meist um **ein Vielfaches höher** als ein möglicher Rückkaufswert, aber niedriger als die tatsächliche garantierte Versicherungssumme.

Vorteil Erwerber (Investor): er **erwirbt** durch einen diskontierten Prozentsatz der Versicherungssumme die **Bezugsrechte**, wird nach dem Verkauf Begünstigter der Police und übernimmt die Zahlung der Prämien. Auf diese Weise erhält er die **garantierte Versicherungssumme**, wenn der Versicherungsfall bei der versicherten Person eintritt.



Markt

Der **US-Supreme Court** entschied **1911** im Verfahren **Grigsby gegen Russel** über die Rechtmäßigkeit des Verkaufs von Lebensversicherungen - **als finanziellen Vermögenswert** - die nach dem Ermessen des Eigentümers an eine dritte Person verkauft werden können. Somit wurde der **Grundstein** für die Entwicklung und den **Handel mit US Lebensversicherungspolicen** gelegt.

Etwa **88% der Lebensversicherungspolicen** in den USA werden entweder vorzeitig gekündigt oder verfallen wertlos.

Laut einer Studie **stornieren jedes Jahr 4,5 %** der amerikanischen Versicherten **über 65 Jahren** ihre Policen und überlassen ihrer Versicherungsgesellschaft die angesammelten Prämien einfach als **reinen Gewinn**. Das ist ein jährlicher **Vermögenswert** von rund **148 Mrd. US-Dollar** der zu Gunsten der Versicherungsgesellschaften verfallen.



Warum Policen Verkaufen?

Es gibt **mehrere Szenarien**, warum sich US-Bürger **für einen Verkauf** einer Lebensversicherung entscheiden. Die **häufigsten Gründe** sind:

«Die Prämien sind nicht bezahlbar»

- Prämie aufgrund des **Älterwerdens** des Versicherten gestiegen
- die finanzielle Situation hat sich **geändert**

«Liquiditätsbedarf»

Es wird Geld benötigt, z.B. um einen **medizinischen Notfall** zu decken, **Schulden zu tilgen**, die **Pflege** zu finanzieren

«Der Bedarf an der Lebensversicherung besteht nicht mehr»

Kinder, der **frühere Ehepartner** oder andere Personen nicht mehr **unterhaltsberechtig**



Wer Investiert?

- ✓ **etablierte Finanzoption seit 20 Jahren** für institutionelle Investoren
- ✓ **namhafte und führende US-amerikanische oder internationale** Banken, Investmentgesellschaften, Stiftungen, Family Offices, Pensionskassen und Pensionsfonds
- ✓ nutzen **exklusiven Zugang** zu dieser wenig bekannten **alternativen Assetklasse**
- ✓ haben gemeinsam **Milliarden von US-Dollar investiert**, um Renditen von **12%-20% p.a.** anzustreben
- ✓ **diversifizieren Portfolios** von traditionellen Aktien- und Rentenanlagen, indem sie in eine **nicht korrelierte alternative Anlageklasse investieren**, die sowohl die **Stabilität von Anleihen** bietet und die **höheren Renditen von Aktien** erzielen

Einer der ersten institutionellen Investoren war US-Investoren-Legende **Warren Buffet**. Auch Goldman Sachs, Blackstone, die **Pensionskasse** der **STADT ZÜRICH** oder die **Pensionskasse** des Aufzugerstellers **Schindler** setzten auf die Assetklasse US Life-Settlement.



WIN-WIN-Situation

Vorteil Verkäufer (Versicherte): statt die Police zu stornieren und gar keinen, oder nur einen eventuell niedrigen Rückkaufswert von seiner Versicherung zu erhalten, erzielen Versicherte mit dem Verkauf ihrer Police an Investoren auf dem Zweitmarkt **weitaus höhere Erlöse**.

Vorteil Erwerber (Investor):

- ✓ sie erhalten beim Kauf der Versicherung eine **attraktive Risikoprämie**
- ✓ nehmen **positiv Einfluss** auf das **soziale Wohlergehen** und die **Gesundheitsversorgung** älterer Menschen in den USA
- ✓ und ermöglichen ihnen so ein **Altern in Würde** mit guter **medizinischer Versorgung** und **Pflege**.

Daher hat eine Investition in Life Settlements auch einen **direkten «Social Impact»**, da es eine Investition in das **physische und finanzielle Wohlergehen älterer Menschen** in den Vereinigten Staaten ist.