



Zweitmarkt für Lebensversicherungen

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

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 3
Verband	Seite 4
Märkte	Seite 6
Leistungen	Seite 14

Der BVZL – Spitzenverband der Lebensversicherungs-Zweitmarktbranche

Die im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e. V. zusammengeschlossenen Unternehmen und Dienstleister engagieren sich weltweit in Lebensversicherungs-Zweitmärkten.

Der Verband fungiert seit seiner Gründung im Mai 2004 als eine einheitliche Interessenvertretung in wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Fragen und steht im ständigen Dialog mit Politik, Meinungsbildnern, Öffentlichkeit und anderen Interessengruppen, um die dynamische Entwicklung der Branche weiter zu unterstützen.

Ein wichtiges Anliegen des BVZL ist es, Branchenstandards im Hinblick auf Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Anlagesegmente (britische, deutsche und US-amerikanische Lebensversicherungen) zu installieren und somit die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Investment in diese sehr differenziert zu betrachtenden Assetklassen stetig zu verbessern.

Das steigende Interesse von Marktteilnehmern, Medien und Verbrauchern am Zweitmarkt für Lebensversicherungen reflektiert die gewachsene Bedeutung und erfolgreiche Arbeit des BVZL. Die zunehmende Professionalisierung und Institutionalisierung sind Indizien dafür, dass die Märkte für „gebrauchte“ Lebensversicherungen erwachsen geworden sind.

Unsere Experten stehen Ihnen als kompetente Ansprechpartner zu den Zweitmärkten für Lebensversicherungen gerne zur Verfügung.



Thomas Laumont
Vorstand



Ingo Wichelhaus
Vorstand

Verbandsstruktur

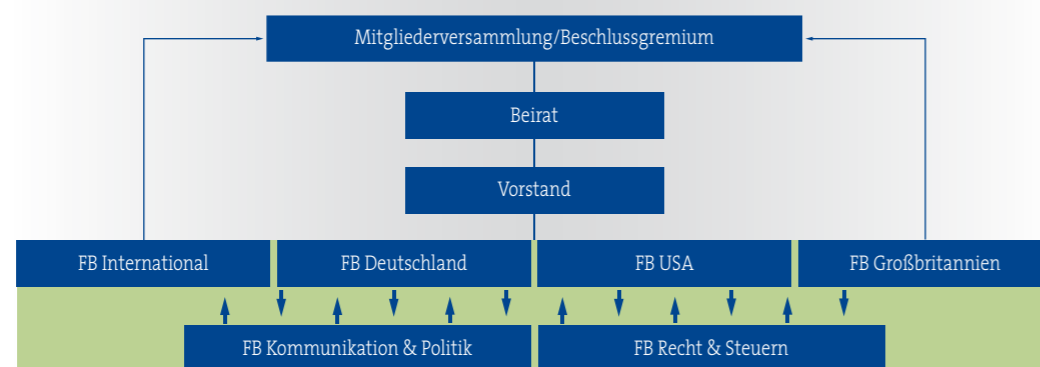
Die Organisationsstruktur des BVZL ist auf die speziellen Bedürfnisse, Ziele und Interessen der unterschiedlichen Lebensversicherungs-Zweitmärkte und seiner dort tätigen Mitglieder zugeschnitten.

Mit der Gliederung in themen- und länderspezifische Fachbereiche ist der Verband in der Lage, die Planung und Durchführung von segment-spezifischen Maßnahmen schnell und zielgerichtet umzusetzen und so die wichtigsten Ziele des Verbandes zu erreichen.

Die wichtigsten Ziele:

- Einführung von Qualitätsstandards
- Erhöhung der Transparenz durch Entwicklung von zielgruppengerechten Informationsmitteln
- Etablierung der Asset-Klassen LV-Zweitmärkte in der Öffentlichkeit

Organisationsstruktur BVZL



Fachbereich Deutschland

Im Fachbereich Deutschland sind alle BVZL-Mitglieder zusammengeschlossen, die Lebensversicherungen von deutschen Versicherungsgesellschaften ankaufen oder Anlageprodukte für private und institutionelle Anleger strukturieren, die in gebrauchte deutsche Lebensversicherungspolice investieren.

Neben der Stärkung des Verbraucherschutzes ist ein wichtiges Ziel des Fachbereichs, die Attraktivität und die Besonderheiten der Asset-Klasse „deutsche Lebensversicherungen“ darzustellen. Dies geschieht unter anderem durch aktive Pressearbeit und regelmäßige Veranstaltungen zum Thema „Deutscher Zweitmarkt für Lebensversicherungen“ mit Politikern, Journalisten und Meinungsbildnern.

Fachbereich Großbritannien

Ziel des Fachbereiches Großbritannien ist es, die Anlageklasse britische Lebensversicherungs-Zweitmarktfonds in Deutschland zu etablieren, für eine hohe Transparenz sowie einen klar definierten hohen Qualitätsstandard dieser Anlageform zu sorgen.

Aufgaben des Fachbereiches Großbritannien sind u. a. die Beschaffung und Aufbereitung von Marktdaten und Statistiken aus Großbritannien. Vertreter des Fachbereiches halten Vorträge, verfassen Fachartikel und organisieren Workshops speziell zum Thema „Britischer Zweitmarkt für Lebensversicherungen“.

Fachbereich USA

Ziele des Fachbereiches USA sind die Erhöhung der Transparenz in der Assetklasse US-Zweitmarkt für Lebensversicherungspolice und die weitere Etablierung in Investorenmärkten. Erreicht werden sollen die Ziele beispielsweise durch die gemeinsame Beschaffung, Sammlung und Aufbereitung von Datenmaterial aus den USA für internationale Anleger und Journalisten. Vertreter des Fachbereiches halten regelmäßig Vorträge auf Fachkonferenzen, z. B. des US-Verbandes LISA (Life Insurance Settlement Association). Außerdem werden Workshops und Seminare zum US-Zweitmarkt für Lebensversicherungen veranstaltet.

Fachbereich International

Der BVZL hat sich sehr schnell von einem nationalen zu einem sehr international geprägten Verband entwickelt, der sich mit verschiedenen Lebensversicherungszweitmärkten rund um den Globus beschäftigt. Dabei war und ist der BVZL schon immer auch eine Plattform für internationale Investoren, die auf der Suche nach attraktiven Investitionsmöglichkeiten in diesen unterschiedlichen LV-Zweitmärkten sind.

Die Aufgabe des Fachbereichs International besteht einerseits darin, dem BVZL in seiner Außenwirkung einen stärkeren internationalen Charakter zu verleihen. Andererseits soll der Fachbereich International innerhalb des BVZL als „Bindeglied“ zwischen den verschiedenen weltweit existierenden Lebensversicherungszweitmärkten fungieren und dem interessierten internationalen Investorenkreis eine Plattform zur Kontaktaufnahme, Informationsbereitstellung und zum Erfahrungsaustausch bieten.

Fachbereich Recht & Steuern

Der Fachbereich Recht & Steuern hat die Vertretung, Stärkung und Durchsetzung der Interessen der Mitglieder des BVZL zum Ziel – sofern gemeinsame Steuer- oder Rechtsfragen betroffen sind. Die Vertreter des Fachbereiches suchen hierzu den Kontakt zu Behörden, Verbänden und Organisationen und bringen sich aktiv in wichtige Entscheidungsprozesse ein. Es liegt ferner im Interesse des BVZL, dass das Anlageprodukt Zweitmarkt Lebensversicherungen auch von marktinteressierten Dritten (insb. potenziellen Anlegern, Verbänden, Presse) aus steuerlicher und rechtlicher Sicht richtig verstanden wird. Der Fachbereich Recht & Steuern trägt daher insbesondere durch Veröffentlichungen und Vortragstätigkeiten dazu bei, die Transparenz in diesem Bereich zu fördern.

Fachbereich Kommunikation & Politik

Die Hauptaufgaben des Fachbereiches Kommunikation & Politik sind die Förderung der Außendarstellung des Verbandes (Vorbereitung von Konferenzen, Messeauftritte, Planung von Vorträgen der BVZL-Vertreter, Koordination und Planung der PR-Arbeit), die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden und Institutionen sowie die Weiterentwicklung der Branchenstandards/Leitfäden. Ziel des Fachbereiches ist es, LV-Zweitmarktfonds als gängige und transparente Sachwertanlage, differenziert nach den verschiedenen Teilmärkten mit ihren unterschiedlichen Chance-/Risikoprofilen, sowie die attraktive Alternative des Verkaufs einer Lebensversicherung in der Öffentlichkeit weiter zu etablieren.

Lebensversicherungs-Zweitmärkte im Überblick

Das Prinzip des Verkaufs von Lebensversicherungen auf dem „Zweitmarkt“ ist bereits seit vielen Jahren bekannt. So wurde beispielsweise 1844 die erste öffentliche Versteigerung einer britischen Kapitallebensversicherung durch Foster & Cranfield in Großbritannien durchgeführt.

Auch der US-Zweitmarkt kann auf eine fast 100-jährige Historie zurückblicken. Bereits im Jahr 1911 entschied der U.S. Supreme Court im Verfahren Grigsby gegen Russel, 222 U.S. 149 (1911) über die Rechtmäßigkeit des Verkaufs von Lebensversicherungen und legte so den Grundstein für die Entwicklung des US-Zweitmarktes. Im Vergleich dazu ist der deutsche Lebensversicherungs-Zweitmarkt noch relativ jung. Erst seit dem Jahr 1999 haben Verbraucher hier die Möglichkeit, ihre Kapitallebens- oder Rentenversicherungen an professionelle Aufkäufer zu verkaufen.

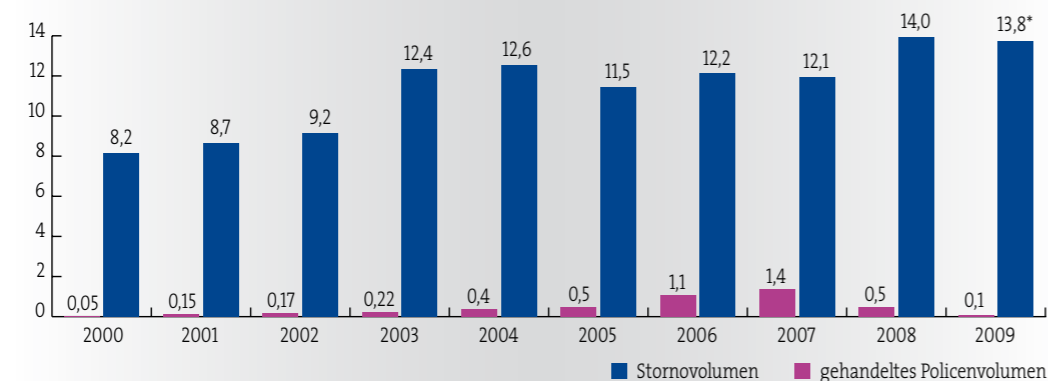
Zweitmärkte mit unterschiedlicher Historie, mit Gemeinsamkeiten – aber auch mit vielen Unterschieden ...

Zweitmarkt Deutschland

Seit seiner Gründung im Jahr 1999 hat sich der Zweitmarkt in Deutschland rasant entwickelt. Versicherte haben seither die Möglichkeit, die bessere Alternative zum Storno zu nutzen – den Policenverkauf. Wer seine Police vor 1999 liquidieren wollte, konnte sie nur an die Versicherungsgesellschaft zurückgeben und bekam nur den sogenannten Rückkaufswert ausbezahlt. Mittlerweile gibt es Anbieter auf dem Zweitmarkt, die sich mit ihrer Mitgliedschaft im BVZL bestimmten Qualitätskriterien verpflichten (s. „Leitfaden“), die dem Verbraucherschutz dienen.

Lebensversicherung: Altersvorsorge-Produkt mit Langzeitwirkung
Kapitallebens- und Rentenversicherungen sind ein beliebtes Instrument der Altersvorsorge in Deutschland. Insgesamt existieren in Deutschland rund 91 Millionen Lebensversicherungsverträge. Als private Altersvorsorge mit Langzeitwirkung konzipiert, laufen Kapitallebensversicherungen im Durchschnitt fast 30 Jahre. Wer aber kann schon einen so langen Zeithorizont überblicken? Lebensumstände verändern sich; Arbeitslosigkeit, Hausbau oder Scheidung können unerwarteten Finanzbedarf mit sich bringen. Mehr als jede zweite Police wird daher vor dem regulären Ende ihrer Laufzeit gekündigt.

Entwicklung Stornovolumen (in Mrd. EUR)

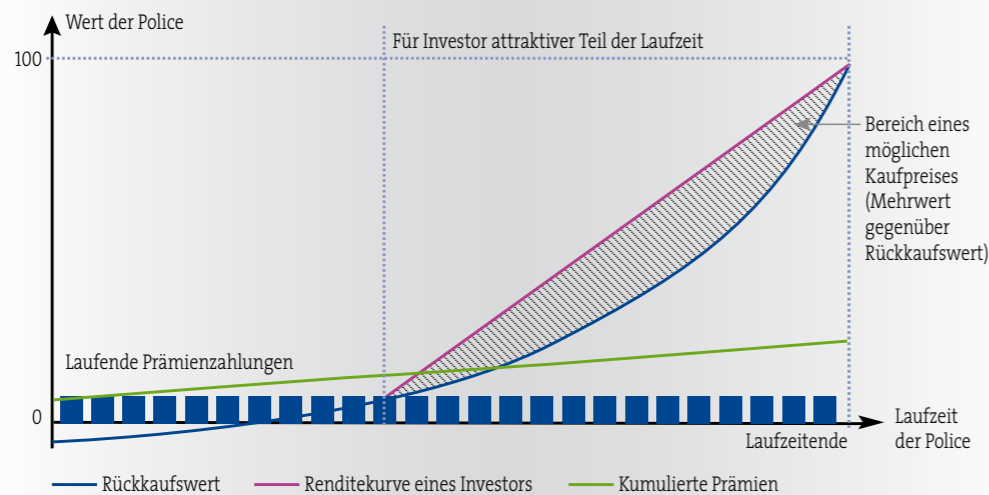


Quelle: BVZL / *GDV

„Gebrauchte Lebensversicherungen“

Zweitmärkte mit unterschiedlicher Historie, mit Gemeinsamkeiten – aber auch mit vielen Unterschieden ...

Wertentwicklung von Lebensversicherungen



Quelle: BVZL

Motivation des Policenhandels

Die Motivation des Policenhandels liegt in der Tatsache begründet, dass die von den Versicherern angebotenen Rückkaufswerte bei Stornierung meistens sehr niedrig ausfallen. Während der Vertragslaufzeit leistet der Versicherungsnehmer die vereinbarten Prämien. Der größte Teil davon fließt als Sparanteil in den Deckungsstock der Versicherungsgesellschaft. Der restliche Prämienanteil wird für den Risikoschutz und die laufenden Verwaltungskosten verwendet. 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 Versicherten bleibt in der Regel erhalten. Bei kurzfristigen finanziellen Engpässen haben Verbraucher auch die Möglichkeit, ihre Police zu beleihen statt zu kündigen bzw. zu verkaufen.

Seit 2002 erwerben Policenaufkäufer bereits bestehende Versicherungsverträge über den Zweitmarkt. In den vergangenen Jahren waren geschlossene Fonds der Hauptabsatzkanal für Zweitmarkt-Policen, allerdings haben sich die meisten Anbieter von Publikumsfonds in diesem Bereich zurückgezogen. Inzwischen geht der Trend verstärkt zu Anlageprodukten für institutionelle Investoren. Seit dem Jahr 2009 haben auch Privatpersonen die Möglichkeit, über elektronische Handelsplattformen oder Webshops „gebrauchte“ deutsche Kapitallebensversicherungen als Kapitalanlage zu erwerben.

Zweitmarkt Großbritannien

Großbritannien ist nach den USA und Japan der weltweit drittgrößte Einzelmarkt für Lebensversicherungen und mit einem Anteil von knapp 11 Prozent der größte Markt in Europa. Eine der gängigsten Formen der Spar- und Kapitalanlage in Großbritannien ist die klassische Kapitallebensversicherung mit Überschussbeteiligung (engl. With-Profit Endowment Policy).

Über die Hälfte der abgeschlossenen Verträge erreichen 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).

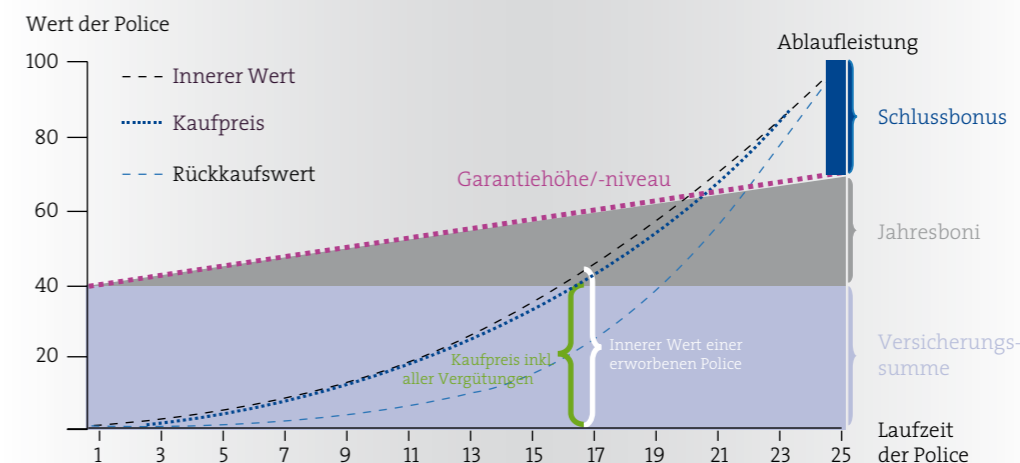
Die Versicherungssumme wird am Ende der Laufzeit oder im Todesfall der versicherten Person ausgezahlt. Die Versicherungssumme ist garantiert und ihre Höhe steht bereits bei Vertragsabschluss unveränderlich fest. Hinzukommen die jährlichen Boni. Sie werden von den britischen Versicherern in der Regel im Frühjahr festgelegt und den einzelnen Policen zugewiesen. Einmal zugeordnet, sind die laufenden Boni ebenfalls zum Ablauf der Police voll garantiert. Zur Fälligkeit der TEP kann neben der Versicherungssumme und den aufgelaufenen Boni noch ein variabler Schlussbonus gezahlt werden.

Ein weiterer Unterschied der TEPs zu deutschen Kapitallebensversicherungen liegt in der Anlagepolitik der Versicherungsunternehmen begründet. Deutsche Versicherungsgesellschaften dürfen maximal 35 Prozent des zinstragenden Kapitals in Aktien investieren, in der Praxis lag die Quote weit unter 10 Prozent. Britische Versicherer unterliegen der britischen Finanzaufsicht, die eine flexiblere Investmentpolitik erlaubt. Aufgrund der finanziellen Stärke der britischen Versicherungsunternehmen lag die Aktienquote deshalb in der Vergangenheit bei 30-50 Prozent. Sie sind verpflichtet, jederzeit ihre Verbindlichkeiten (d. h. Garantiezusagen) 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. Fondsgesellschaften und Investoren erwerben diese Policen über ihren Rückkaufswerten, jedoch deutlich unter ihrem tatsächlichen „inneren Wert“. Der Ankauf der Zweitmarktpolicen (TEPs) erfolgt über Policen-Handelsgesellschaften, die so genannten Market-

Institutioneller Kaufpreis/Gebühren und Wert einer Traded Endowment Policy



Quelle: BVZL, Fachbereich GB

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

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

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 deutlich unter dem eigentlichen „inneren Wert“ der Police. Die rechtliche Übertragung sowie die Verwahrung der verbrieften Rechte der Police erfolgen über einen britischen Solicitor (Notar und Rechtsanwalt).

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

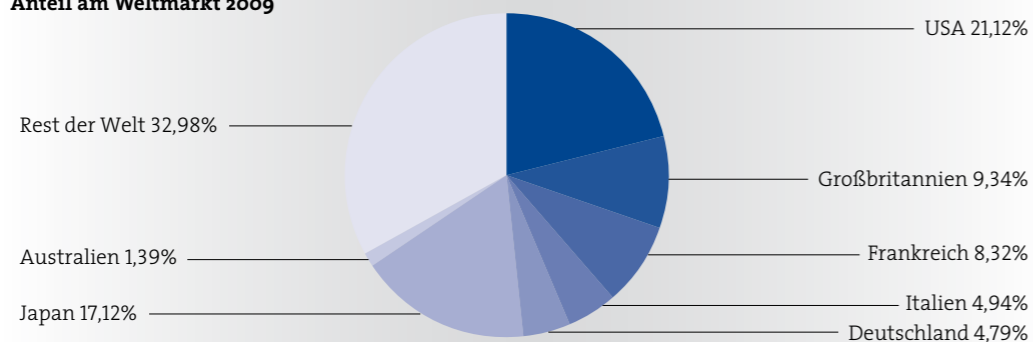
Vom britischen Zweitmarkt profitieren letztlich alle Beteiligten:

- 1** Der Versicherungsnehmer, weil er einem Verkauf seiner Police einen deutlich höheren Preis als bei einer Stornierung der Police erhält. Dies liegt vor allem daran, dass die britischen Versicherungsgesellschaften einen Großteil des Guthabens erst bei Vertragsende als Schlussbonus auszahlen. Dadurch ist die vorzeitige Kündigung einer britischen Police mit deutlich höheren Verlusten verbunden als der Ausstieg aus einer deutschen kapitalbildenden Lebensversicherung
- 2** Der Investor, weil er die Police zu einem „rabattierten“ Preis erwirbt, der unterhalb des tatsächlichen „inneren Wertes“ der Police liegt. Zudem ist sein Investment zum Großteil gesichert, denn ihm stehen die bereits zugewiesenen Jahresboni sowie die Versicherungssumme unwiderruflich zu. Diese betragen zu Investitionsbeginn oft schon um die 90 Prozent des eingesetzten Kapitals inklusive künftiger Prämien.
- 3** 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.

Zweitmarkt USA

Im Jahr 2009 betragen die Prämieinnahmen der Lebensversicherer weltweit 2.331 Milliarden US-Dollar. Mit einem Prämien-Anteil von über 21 Prozent sind die USA der weltweit größte Markt für Lebensversicherungen. Berücksichtigt man darüber hinaus die Tatsache, dass weit über die Hälfte aller US-Lebensversicherungsverträge vorzeitig gekündigt wird, ergibt sich ein enormes Marktpotenzial.

Prämienvolumen nach ausgewählten Ländern (Life Business) Anteil am Weltmarkt 2009

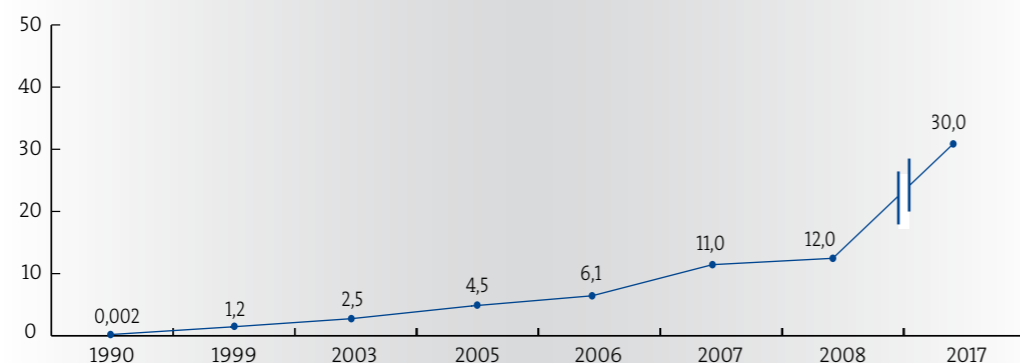


Quelle: Swiss Re, *sigma* 02/2010, Prämieinnahmen (in Millionen USD)

Da US-Lebensversicherungen grundsätzlich nicht der eigenen Altersvorsorge, sondern der Absicherung individueller Risiken wie zum Beispiel Absicherung der Familie bei Todesfall, Finanzierung von Nachlasssteuern oder Verpflichtungen aus einer Hypothek dienen, hat der Versicherungsnehmer bei Veränderung seiner persönlichen Lebenssituation häufig kein Interesse mehr an der Aufrechterhaltung seines Vertrages.

Anstatt die Police zu stornieren und nur einen niedrigen (oder sogar keinen) Rückkaufswert zu erhalten, erzielen die Versicherten mit dem Verkauf ihrer Police regelmäßig höhere Erlöse. Seit Ende 2002 haben auch deutsche Anleger die Möglichkeit des Investments in bestehende US-Police – nahezu unabhängig von der Entwicklung auf den Aktien-, Renten- und Zinsmärkten. Allerdings unterscheiden sich die in den USA üblichen Polices teilweise erheblich von den in Deutschland bekannten Risiko- bzw. Kapitallebensversicherungen.

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

Unterschiedliche Policentypen

Im Unterschied zu Großbritannien und Deutschland handelt es sich bei den auf dem US-Markt zum Kauf angebotenen Polices überwiegend um Todesfallversicherungen mit Sparanteil (universal life, whole life) oder ohne Sparanteil (term life). Dabei wird allgemein unterschieden zwischen Versicherungspolices mit begrenzter Laufzeit (Term Life Insurance) und solchen, die für die gesamte Lebensdauer des Versicherten bestehen (Permanent Life Insurance).

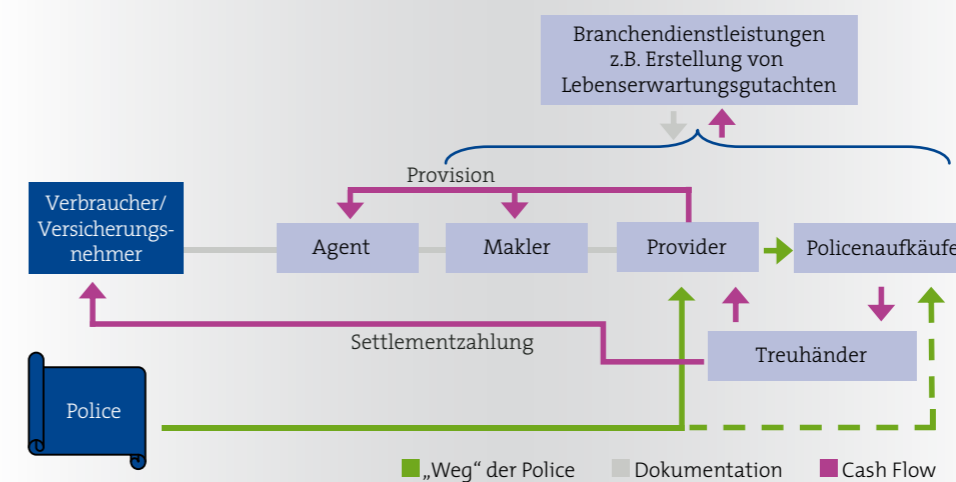
Funktionsweise US-Zweitmarkt

Investoren erwerben US-Todesfallversicherungen vom Versicherungsnehmer, werden als neue Begünstigte eingetragen, übernehmen die Prämienzahlungsverpflichtungen und erhalten bei Eintritt des Versicherungsfalles (Tod des Versicherten) die Versicherungssumme ausbezahlt. Die Differenz aus Todesfallsumme und Kaufpreis zuzüglich weiter gezahlter Prämien beeinflusst also wesentlich die Rendite dieses Geschäftsmodells.

Im Unterschied zum deutschen Lebensversicherungs-Zweitmarkt steht hier zum Zeitpunkt der Investition die Höhe der Ablaufleistung (Todesfallleistung) bereits fest. Allerdings bleibt der Zeitpunkt der Auszahlung – anders als im Zweitmarkt mit deutschen Polices – unklar, da er vom Eintritt des Versicherungsfalles abhängig ist.

Anhand der medizinischen Unterlagen des Versicherten ermitteln medizinische Institute (medical underwriter) dessen voraussichtliche Restlebenserwartung. Die Qualität bzw. Zuverlässigkeit dieser Lebenserwartungsgutachten spielt dabei eine entscheidende Rolle: Sie beeinflusst die Prognose-Sicherheit und den Anlageerfolg des Investments.

Der Life Settlement Prozess



Quelle: LISA Life Insurance Settlement Association

Leistungen für unsere Mitglieder

- Politische Interessenvertretung in Berlin und Brüssel
- Networking Plattform
- Positive öffentliche Wahrnehmung der Mitgliedschaft
- Teilnahme an Mitgliederversammlungen und Fachbereichssitzungen
- Seminare für Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen
- Preisvorteile für BVZL Konferenzen und Veranstaltungen
- Aufnahme in den BVZL „Speaker-Pool“ für Konferenzen und Veranstaltungen
- BVZL Newsletter (quartalsweise)
- BVZL Magazin (halbjährlich)
- Business-/Marketing Unterstützung
- Presse-/Öffentlichkeitsarbeit
- Krisenkommunikation
- Zugang Intranet:
 - Newsroom
 - Marktübersicht
 - Zugriff auf Protokolle, Dokumente, Präsentationen, Studien etc.
 - Zugriff auf Kontaktdaten von BVZL-Mitgliedsunternehmen

Interesse an einer Mitgliedschaft?
Informationen unter www.bvzl.de

Impressum
Herausgeber
BVZL e.V.
Ridlerstraße 33
80339 München

Layout/Redaktion
NBB Kommunikation

4. Druckauflage, Stand: März 2010



