



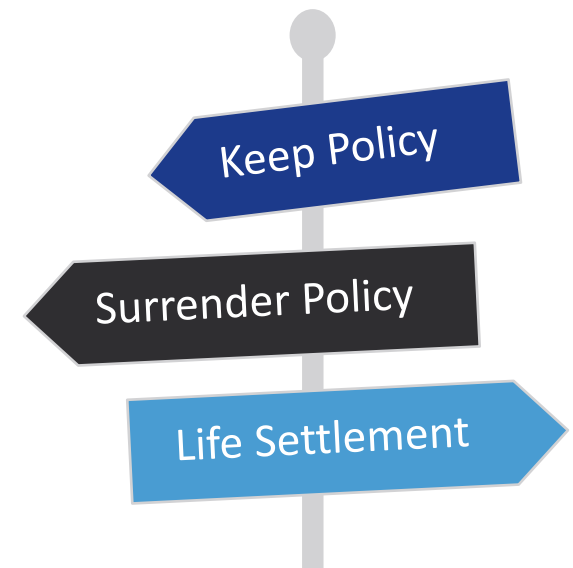
Ihr Weg zum
US Zweitmarkt
für Lebens-
versicherungen

US Zweitmarktpolicen von Fidelity of Georgetown Inc., USA



Fidelity of Georgetown

Was sind US Zweitmarktpolicen?



US Zweitmarktpolicen sind Lebensversicherungspolicen, die von den Versicherungsnehmern nicht mehr benötigt werden und von Investoren zu einem diskontierten Prozentsatz der Versicherungssumme erworben werden.

Seit 1911 existiert der Handel mit US Zweitmarktpolicen.



Der amerikanische Zweitmarkt für Lebensversicherungen

LV Policen in den USA

Marktpotenzial über
160 Mrd. USD

Etwa **80 % - 90 %** der LV Policen in den USA werden vorzeitig gekündigt oder verfallen wertlos (!!)

Das Marktpotenzial pro Jahr wird auf über **160 Mrd. USD** geschätzt.

Quelle: **LISA** - Life Insurance Settlement Association (Branchenverband)



Merkmale US-Policen



Krisenresistent



Garantierte Auszahlung bei Fälligkeit



Amerikanische **Lebensversicherungspolicen** sind **unanfechtbar** und zahlen auch bei Suizid aus. (Bedingung; Die Police muss mindestens 2 Jahre alt sein!)



Amerikanische **Lebensversicherungsgesellschaften** haben in ihrer über 150-jährigen Geschichte **jede legale Versicherungsleistung ausbezahlt.**



Historie

Der **Handel mit Lebensversicherungspolicen** in den USA ist streng reguliert und existiert bereits seit über **100 Jahren**.

1911

Der **US-Supreme Court** entschied im Verfahren **Grigsby gegen Russel** über die Rechtmäßigkeit des Verkaufs von Lebensversicherungen und legte so den **Grundstein** für die Entwicklung und den Handel mit US Lebensversicherungspolicen.



Gründe für den Verkauf

**Begünstigte/r ist
verstorben**

**Erbschaftssteuer
/ Reduzierung /
Planung**

Ruhestand

**Liquiditäts-
engpass**

**Keyman-
Policen**

**Versicherte
Person (VP) ist
schwer erkrankt**

**Familiäre
Gründe**



Ethik

Die UNO, welche bekannterweise weltweit für die Menschenrechte eintritt, beschreibt in ihrem ersten Lehrbuch «**Die Prinzipien des verantwortlichen Managements**», die Vorteile von **US Life Settlements**.



Prinzipien des verantwortlichen Managements.

Das erste Lehrbuch der Vereinten Nationen für die Prinzipien des verantwortlichen Managements

Eine Lebensversicherung war früher ein Einwegprodukt.

Als der Versicherte entschied, dass er die Versicherung nicht mehr benötigte, wurde der Vertrag vom Versicherer beendet.

Der Versicherungsschutz verschwand und der Versicherungsnehmer zahlte eine Gebühr. Unternehmen im Sekundärmarkt für Lebensversicherungen sind ein Hauptmotor einer **sekundären Lieferkette**, in der die **Lebensversicherung recycelt** wird. **Die Versicherungspolice können nun wie andere Vermögenswerte gehandelt werden und müssen bei Liquiditätsproblemen nicht gekündigt werden.**

Wert entsteht unter anderem für den Versicherungsverkäufer, den Käufer und die Versicherungsgesellschaft.

Quelle: Laasch und Conaway «Principles of Responsible Management» 2015

Deutsche Übersetzung, ohne Gewähr



Beispiel

Bob ist 84 Jahre alt, er hat vor kurzem seine Frau verloren und er hat keine Nachkommen.

Er benötigt nun seine Risiko-lebensversicherung nicht mehr. Gründe – keine Nachkommen, unnötige finanzielle Belastung. Zudem ist Bob schwer erkrankt.

Bob verkauft seine 1 Mio. USD Police für 500'000 USD.

Anstatt die Police wertlos zu stornieren, verkauft Bob seine **1 Mio. USD** Police an den Höchstbietenden (Käufer) für **500'000 USD** und verfügt so zu Lebzeiten über Kapital, welches er dringend für adäquate Pflege benötigt.

Käufer bekommt 1 Mio. USD.

Der Käufer bekommt im Versicherungsfall die garantierte Versicherungssumme von **1 Mio. USD** ausbezahlt.



Bestimmung der Laufzeit durch lizenzierte Gutachter

Da die garantierte Versicherungssumme nur im Todesfall ausbezahlt wird, muss eine **Prognose über die Lebenserwartung** der versicherten Person erstellt werden.

Etablierte, unabhängige und lizenzierte Gutachter des Fachverbandes LISA (Life Insurance Settlements Association) erstellen diese Lebenserwartungsgutachten.

Diese sind darauf spezialisiert, nach **Statistiken, Sterbetabellen, medizinischen Fachkenntnissen** usw. die jeweilige individuelle Lebenserwartung zu prognostizieren.

Jede Police, die Fidelity of Georgetown Inc. anbietet, hat ein Lebenserwartungsgutachten eines **lizenzierten** Gutachters.



Plausibilitätsprüfung / Risikominimierung

Bevor die Policen angekauft werden, erfolgt bei jeder Police eine **externe Plausibilitätsprüfung des Gutachtens**



Deutsche und/oder Schweizer Mediziner bewerten das medizinische Gutachten, aus ihrer persönlichen medizinischen Sicht, auf Plausibilität.

Jeder Kunde kann selbstverständlich, vor dem Kauf seiner Police/n, von einem Arzt seines Vertrauens, das Gutachten ebenfalls auf Plausibilität prüfen lassen.



Zusätzliche Sicherheit durch Reserven

Gutachten zur prognostizierten
Lebenserwartung
+24 Monate Prämienreserven (!!!)

Zur Sicherheit
werden zusätzlich der
Lebenserwartungsprognose,
nochmals für weitere **24
Monate Prämienreserven**
gebildet und vorab hinterlegt.



Abwicklungspartner

Vertragspartner

Fidelity of Georgetown Inc.

Korrespondenzbank

J.P. Morgan Chase Bank



«Securities Intermediary»

Bank of Utah

Master Service Provider

Habersham Funding LLC

Vertragspartner



Fidelity of Georgetown Inc.

ist Vertragspartner der Kunden und begleitet den Kaufprozess bis zur Auszahlung.

2004

Fidelity of Georgetown Inc. wurde im Jahr 2004 **gegründet**

500+ Mio. USD

hat bis heute über 500 Millionen USD im US Zweitmarkt **abgewickelt**

Präsident, Brad C. Thompson ist staatlich geprüfter Wirtschaftsprüfer und war mehr als vier Jahre **Mitglied des Vorstandes des Fachverbandes für US Zweitmarktpolicen, LISA.**

Darüber hinaus war Brad Vorsitzender des Steuer-, Bilanz- und Bewertungs-ausschusses von LISA, in dem er mit **diversen Aufsichtsbehörden in den Steuer- und Bilanzdisziplinen zusammenarbeitete.**



Securities Intermediary



Aufgaben der Bank of Utah als Verwalter des Fidelity of Georgetown Trust als «**Securities Intermediary**»

Die Bank of Utah wird Versicherungsnehmer und Begünstigter der LV Policen im Namen der Kunden

Identifizierung der Geldeingänge, Kontrollfunktion

Verwahrung der Prämienreserve für die Prognose
+ 24 Monate bei der JP Morgan Chase Bank

Prämienzahlung an die Versicherung / in Zusammenarbeit
mit Habersham Funding LLC

Garantierte Versicherungssumme wird im Versicherungsfall
an die Bank of Utah ausbezahlt – Verteilung an die Investoren
je nach Anteil an der Police

www.bankofutah.com/trust/corporate_trust.html



Korrespondenzbank



First-Class Business... In a First-Class Way

JP Morgan Chase & Co.

Seit **über 200 Jahren** im Geschäft (1799, New York)

Eine der **anerkanntesten Banken** der Welt

Geschäftsbeziehungen in **über 100 Ländern**

2000

J.P. Morgan **verschmilzt** mit der Chase Manhattan Corporation und wird von nun an JPMorgan Chase & Co. genannt

2008

JPMorgan Chase & Co. **erwirbt** The Bear Stearns Companies Inc.

2010

Joint venture zwischen J.P. Morgan und U.K. Investmentbank Cazenove



Master Service Provider



Habersham Funding LLC

Bryan Freeman, der Gründer & CEO

ist einer der Pioniere in der US Zweitmarktbranche.

Bryan war 5 Jahre Präsident des Fachverbandes LISA (Life Insurance Settlement Association)

Habersham Funding LLC ist **Mitglied der «LISA»**

1989

Bryan Freeman hat seine **erste Transaktion** im Jahr **1989** durchgeführt

2001

Gegründet 2001 und seitdem international anerkannt

5 Mio. USD

Errors & Omissions Versicherung bis **5 Mio. USD pro Fall**



Aufgaben Habersham Funding LLC



Due Diligence Prüfung der Policen



Prämienmanagement / **Überwachung** in Verbindung mit der Bank of Utah



«Tracking» = Überprüfung des Versicherten bis zum Versicherungsfall



Beantragung der **Sterbeurkunde** für den Versicherer



Alleinstellungsmerkmale

- ✓ Treuhandlösung mit der Bank of Utah als Securities Intermediary, wird überwacht von der US Aufsichtsbehörde SEC
- ✓ Externe Plausibilitätsprüfung der LE Prognosen durch Fachärzte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich
- ✓ 90% Marktzugang
- ✓ Liquidität, Wiederverkauf am Markt möglich
- ✓ Während der prognostizierten Lebenserwartung plus 24 Monate fallen keine Prämien an
- ✓ Kein Agio, keine Management Gebühren beim Direktinvestment
- ✓ Mr. Brad C. Thompson und Mr. Bryan Freeman



Vorteile mit Fidelity of Georgetown Inc.



Krisenresistent und beständig



Beliebte **Anlageform** von institutionellen Investoren wie z.B. Warren Buffett



Börsenunabhängige Investition



Garantierte Auszahlungssummen von Top US Versicherern (Investmentgrade Rating)



Plausibilitätsprüfung der Gutachten durch Fachärzte aus der Schweiz, Deutschland und Österreich



Direkt-Investments in einzelne Policen
Kein Agio, keine Management Fee's



Keine Korrelation zu Zins- /Aktienmärkten.
Verbesserung des **Risiko-Ertrags Profil** in jedem Pensionskassen Portfolio





Ihr Weg
zum Life
Settlement



NBZ – Broker Services GmbH

Bösch 43
6331 Hünenberg

+4158 680 06 06
office@nbz.ch
www.nbz.ch

www.fidelitysettlements.com

