MTV V British Life

Von **Philip Nerb**
MFC, Herausgeber
von „Werteanalysen“

Investitionsobjekt
Britische Zweitmarkt-Kapitallebensversicherungen
Steuerliche Struktur
gewerblich
Investitionsparameter
Lebensversicherungen mit Laufzeitende 31.12.2020, Gesellschaften mindestens BBB (S&P), Anfangsbestand 660 Policen
Mindestzeichnungssumme
€ 10.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
bis 31.12.2020, erstmalige Kündigung durch Anleger zum 31.12.2010
Prognostizierte durchschnittliche Policenrendite
10,31%
Geplante Ausschüttungen
erstmal ab 12.2010; durchschnittlich 17,28% p.a., kumuliert 242%
Kommanditkapital
€ 20 Mio.
Fremdkapital
ohne
Weichkosten (incl. Agio)
12,2%, zzgl. 1,54% p.a., Gesamtkosten kumuliert über Laufzeit 33,7% (Seite 88)
Inflationsrate
1,5% (ab 2009)
Investment Manager (IM)
GAP Management AG, Partner in Life (PiL)
Mittelverwendung (incl. Agio)
82,5% fließen in den Policenkauf (incl. Akquisitions- und Kaufnebenkosten)
Treuhänderin
Konzerntochter
Liquiditätsreserve
9,42%
Alleinstellungsmerkmal
Erste Kündigung durch Anleger bereits nach vier Jahren Fondslaufzeit möglich.

MTV V British Life GmbH & Co. KG

Ein Beteiligungsangebot der MTV Capital Invest AG

MTV Capital Invest AG

Verkaufsprospekt: Beteiligungsangebot an geschlossenen Kapitallebensversicherungsfonds gemäß VermVerkProspV, 1. August 2006

Keine Fremdfinanzierung. Sehr hohe Liquiditätsreserve.

Der Initiator Die Firma MTV International GmbH tritt seit Ende 2004 als Initiatorin des vorliegenden Angebots auf. Es existiert keine Leistungsbilanz im eigentlichen Sinne. Dieser Fonds ist der zweite seiner Art mit einer Investition in britische Zweitmarktlebensversicherungen. Das Vorgängerangebot wurde plangemäß geschlossen und befindet sich am Ende der Investitionsphase (zu 90%). Die eingebundenen Partner sind in beiden Konzepten die gleichen. Der Außenauftritt des Initiators ist sehr sympathisch und dynamisch.

Schwächen – Zweites Projekt, damit noch keine Leistungsbilanz möglich.

Stärken – Die bisherigen Angebote waren innovativ und sorgfältig konzipiert.
Note für Außenauftritt – A

Der Prospekt

Der nach IDW-S4 verfaßte Prospekt fällt mit 144 Seiten überaus umfangreich aus. Dies liegt an vielen textlichen Wiederholungen und dem überdurchschnittlich langen Vertragsteil. Der Markt ist ausführlich erläutert. Die Sprachführung und Prospektgestaltung sind mittelmäßig.

Schwächen – Der Prospektumfang ist zu groß.

Der Markt

Seit über 150 Jahren werden Zweitmarkt-Lebensversicherungen gehandelt. Das Gesamtprämienaufkommen liegt bei rund GBP 97 Mrd. pro Jahr. Der Zweitmarkt ist in UK etabliert und hochtransparent. Der Kauf- bzw. Marktpreis einer Police errechnet sich aus ihrer voraussichtlichen Ablaufleistung, abdiskontiert auf den Zeitpunkt des Ankaufes der Police und liegt oberhalb des Rückkaufswertes. Für den Käufer ist der Erwerb einer laufenden Police lukrativ, da er die Police zu einem Preis unterhalb des sogenannten inneren Wertes erwirbt. Die von der Versicherungsgesellschaft gutgeschriebenen Jahresboni sowie die Versicherungssumme sind bei Fortzahlung der Prämien garantiert. Hinzu kommt der regelmäßig erhebliche Schlußgewinnanteil. Der Erwerber profitiert davon, daß der größte Teil der administrativen Kosten der Versicherungsgesellschaft aus den Prämienzahlungen der Anfangsjahre beglichen ist.

Als Marktteilnehmer treten in Großbritannien spezialisierte „Market Maker" auf. Diese Makler bewerten die Versicherungspolicen vor dem Erwerb. Der Market Maker prüft mittels eines hierfür spezialisierten Anwaltes die Berechtigung des Veräußernden, der sein Eigentum nachweisen muß. Der Market Maker kauft die Policen an und veräußert sie unter Einbehalt einer Gewinnmarge an Investoren weiter. Die möglichen Renditen im Zweitmarkthandel sind „ordentlich". Sie liegen zwischen 7% und 13% p.a. Damit lassen sich nach Steuern, abhängig von der Kostenstruktur, Renditen von über 8% p.a. erreichen. Höhere Renditen lassen sich nur über einen Hebel durch eine Fremdfinanzierung generieren. Damit steigt das Gesamtrisiko. Zudem werden so potentiell überhöhte Kostenstrukturen verdeckt. Beim vorliegenden Angebot wird ohne Fremdmittel gearbeitet, was positiv ist.

Stärken – Bisher nachweislich hohe Marktrenditen. Keine Fremdfinanzierung, damit keine Verzerrung auf Kosten- und Risikoseite.

Der Partner

Partner in Life (PiL) ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen für institutionelle Kunden aus den Bereichen Banken und Versicherungen. Die Gesellschaft wurde 2001 als AG in Luxemburg gegründet. PiL hat als erster Anbieter offene Investmentfonds aufgelegt, die in bestehende Kapitallebensversicherungen investieren. Das Unternehmen beschäftigt heute 18 Mitarbeiter und managt für Privat- und Geschäftsbanken Investmentprodukte im Bereich europäischer Zweitmarkt-Policen. Bis dato wurde von PiL ein Volumen britischer Policen von umgerechnet €40 Mio. bewegt. Die von PiL selektierten Policen werden überwiegend durch den Kooperationspartner „PolicyPlus International, Kings Court, Bath BA1 1ER, United Kingdom" zur Verfügung gestellt. Die Auswahlkriterien sind klar definiert. Die Restvertragslaufzeit muß zum geplanten Fondslaufzeitende kongruent sein. Der Rückkaufswert bei Erwerb durch die Gesellschaft muß mindestens GBP 6.000,00 betragen. Es dürfen ausschließlich kapitalbildende Versicherungsverträge angekauft werden. Die Planrenditen der jeweiligen britischen Versicherer zum Kaufzeitpunkt müssen erfüllt sein. Die Versicherer müssen definierten Qualitätsanforderungen genügen (Mindestrating nach S&P BBB). Es dürfen maximal 20% des Investitionsvolumens in einen Versicherer investiert werden. Die Anlagekriterien fallen damit für den britischen LV-Zweitmarkt durchschnittlich aus.

Stärken – Erfahrener Partner.

Das Konzept

Der Anleger soll in einen Fonds investieren, der gebrauchte britische Lebensversicherungen aufkauft. Bei einer Laufzeit bis 31.12.2020 soll der Anleger durchschnittliche Ausschüttungen von 17,28% p.a. erhalten. Eine individuelle Kündigung seiner Beteiligung ist für einen Anleger bereits nach vier Jahren möglich. Damit gewinnt das Konzept eine außerordentliche Flexibilität. Die prognostizierte durchschnittliche Policerendite basiert auf Erfahrungswerten des Partners u.a. aus dem Vorgängerfonds. Der nachweislich erfahrene Partner erwartet, eine mindestens vergleichbare Einkaufsrendite realisieren zu können. Die Policenauswahl erfolgt nach marktüblichen Parametern. Die anfänglichen Weichkosten (bez. auf EK incl. Agio) fallen mit 12,2% weit unterdurchschnittlich aus. Die jährlichen laufenden Kosten sind dagegen verhältnismäßig hoch. Der Initiator partizipiert nicht am Fondserfolg, was wünschenswert wäre. Die Investitionsquote von 82,5% ist niedrig. Durch die Liquiditätsreserve von 9,42%, die anfangs voll investiert wird, steigt die Gesamtinvestitionsquote auf hohe 92%. Das Konzept kommt ohne Fremdfinanzierung aus, was die Gesamtanlagesicherheit deutlich erhöht. Da die Policenkäufe in GBP erfolgen, führt MTV eine Währungssicherung durch.

Schwächen – Hohe laufende Kosten. Initiator partizipiert nicht am Fondserfolg.

Stärken – Anfängliche Kosten sind weit unterdurchschnittlich. Investitionsquote (mit Liquiditätsreserve) ist sehr hoch. Währungssicherung. Erfahrene Partner. Kündigung durch Anleger bereits nach vier Jahren möglich.

Der Vorstand von MTV: Horst Harald Vieth (re.) und Uwe Hauck.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „MTV V British Life" für sehr gut. Der erlebte Außenauftritt ist sehr dynamisch „rund" und verdient ein A. Das vorliegende Konzept kommt ohne Fremdfinanzierung aus. Die Investitionsquote ist sehr hoch. Der nachweislich etablierte Partner war bereits im Vorgängerfonds eingebunden. In meinen Augen verdient das Angebot eine Bewertung mit „sehr gut" (1-). ■