E.M.E. FundPolice

Fondsgebundene Rentenversicherung

Anleger investieren mittels Fondsbeteiligungen in eine breitgefächerte Sachwertpalette in Form von verschiedenen kleinvolumigen Einzelinvestments. Der Anbieter verfügt im Haus über eine hohe fachliche Expertise in den Zielmärkten. Das Konzept ist sauber konstruiert und überzeugt mit einem positiven Chancen-Risiko-Verhältnis.

Von **Philip Nerb**,
MFC, Analyst, Mitglied bei
Mensa in Deutschland e.V.

Die Anbieterin

Die E.M.E. Vertriebs- & Service AG, Mauren/FL und mit unselbständiger deutscher Niederlassung in Tegernsee, ist eine neue Koordinatorin auf dem Rentenpolicenmarkt und emittiert die vorliegende Police aus dem Hause Vienna-Life. Entwickelt wurde das Konzept durch die E.M.E. Vertrieb- & Service AG. Die E.M.E. Services GmbH, Tegernsee, verantwortet die Vorauswahl der Zielinvestments.

Die Verantwortliche in beiden E.M.E.-Unternehmen, Marita Gödden (GGF und Verwaltungsrätin), bringt, gemeinsam mit dem Unternehmensberater Markus Stromenger, eine über viele Jahre gewachsene Expertise im Vertrieb und Marketing ein, sowie ein exzellentes Fachwissen im Bereich Musikinvestments. Beide gelten, nach eingehender Recherche, als integre und professionelle Marktteilnehmer. Um die fehlende Expertise im Versicherungsumfeld auszugleichen, wird aktuell ein seit über 40 Jahren in Versicherungskonzernen auf Direktoren- und Vorstandsebene etablierter Profi als Vertriebsleiter eingebunden. Dieser kennt zweifelsohne sämtliche Usancen des Marktes und bringt ein weitverzweigtes Netzwerk ein.

Die notwendige Expertise im Bereich alternativer Energieerzeugung wird durch zwei weitere Fachleute eingebracht. Die Investition in die Einzelinvestments erfolgt mittelbar über einen Fonds für qualifizierte Anleger der E.M.E.-Gruppe, dessen Verwaltung und Fondsleitung gegenüber der liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht bei einem renommierten Liechtensteiner Verwalter liegt. Der Versicherungsmantel für die Police kommt aus dem Haus Vienna Life, das über eine langjährige Erfahrung in der Kundenverwaltung von ratierlichen Sparverträgen verfügt. Damit ist der gesamte Verwaltungs- und Expertenapparat hinter dem Angebot professionell aufgestellt. Die für eine erfolgreiche Investition notwendige liquide Masse sollte durch den erfahrenen Vertriebsleiter mühelos akquiriert werden können. Die Police wird aktuell bereits über sehr etablierte Maklergesellschaften vermittelt.

Auf Fragen im Rahmen der Analyse reagierte die Anbieterin umfassend in einem ausführlichen persönlichen Termin.

Schwächen | Für das Gesamtkonzept ist zeitbedingt noch keine Leistungsauswertung möglich.

Stärken | Konzept bindet etablierte Fachleute und namhafte Unternehmen ein und bündelt sie zu einem überzeugenden Angebot.

Die Angebotsstruktur

Fondsgebundene Rentenversicherungen sind in Deutschland seit Jahren bekannt und etabliert. Die fondsgebundenen Lebensversicherungen aus dem angelsächsischen Bereich veränderten um die Jahrtausendwende den deutschen Versicherungsbereich. Anleger investieren ihr Kapital mittels Versicherungsvehikel in ein Portefeuille unterschiedlicher Aktienfonds, die sie selbst zusammenstellen und laufend variieren können. Erfahrungsgemäß handelt der Anleger jedoch nicht aktiv und behält seine Erstaus-

wahl über die Policenlaufzeit bei. Derartige Versicherungsmodelle werden als Rundum-Sorglos-Paket beworben. Der Anleger soll damit langfristig seine und die Rente der folgenden Generationen durch attraktive Ablaufleistungen oder alternativ auch Verrentungen absichern. Oftmals wird noch ein Todesfallschutz angehängt. Versicherer und Fondsgesellschaften sitzen in der Regel in Nischenländern wie Liechtenstein oder Luxemburg, um aus Sicht des deutschen Fiskus für ein Höchstmaß an Intransparenz und Zugriffsschutz zu sorgen. Zudem können derartige Policen in sogenannte „Investmentfonds für qualifizierte Anleger" investieren, die nicht an Kapitalmärkten gehandelt werden und damit Schutz vor Kapitalmarktschwankungen bieten. Grundsätzlich haben derartige Modelle in den letzten Dekaden (bis auf das laufende Jahrzehnt) auch einen ordentlichen Ertrag erwirtschaftet. Das laufende Jahrzehnt zeigte sehr anschaulich die systemimmanenten Gefahren von herkömmlichen fondsgebundenen Versicherungen auf: Bei einer Börsenunsicherheit (Baisse) schmieren die Kurse ab, die Substanz der Police kann derart nachhaltig geschädigt werden, daß sich die Rendite auf Jahrzehnte nicht im positiven Bereich wiederfindet. Derartige Risiken lassen sich beim vorliegenden Konzept durch einen nicht an der Börse notierten Zielfonds (E.M.E. Fund) und die durch diesen zu tätigende Investition in börsenunabhängige Zielinvestments, die zudem kleinteilig und kurzlaufend sind, effektiv ausschließen.

Stärken | Vorliegendes Konzept bündelt die steuerlichen und rechtlichen Vorteile einer Liechtensteiner Versicherung und die Vorteile eines flexibel besparbaren Rentenversicherungsmantels für Makler mit §34d-Zulassung effektiv mit einem durchdachten Sachwertportefeuille.

Die Investitionen

Der Investitionsfokus der E.M.E.-Police ist relativ offen und zielt auf die Segmente alternative Energieerzeugung, Musik und PE ab. Da noch keine identifizierten Zielinvestments vorgelegt sind, handelt es sich beim Zielfonds „E.M.E. Fund", über den mittelbar in die Einzelinvestments investiert wird, um einen Blind-Pool.

Die Investitionskriterien sind, zumindest teilweise, einigermaßen definiert: Der Zielfonds soll hauptsächlich in alternative Energiegewinnung investieren. Hier sollen primär grundlastfähige Energieformen gewählt werden. Damit hebt sich der Investitionsfokus in diesem Segment erheblich – im positiven Sinne – von den meisten Angeboten in Markt ab. Meist wird vor allem auf emotionaler Basis eine angebliche Notwendigkeit alternativer Energiegewinnungsformen postuliert, dabei werden aber stets technisch ineffiziente und markttechnisch suspekte Energieformen wie Windkraftanlagen oder Solaranlagen gewählt. Auch wenn das Werbematerial der vorliegenden Police, wie heute leider üblich, den Anleger mit einer vermeintlich besseren Welt qua alternativer Energieerzeugung ansprechen will, läßt der Anbieter zumindest in der Auswahl der Zielinvestments einen rationalen Selektionsprozeß walten. Konkret könnten Blockheizkraftwerke erworben werden, die in größeren Gebäuden (bspw. Krankenhäusern, Gemeinden, Unternehmen, Hotels) Einsatz finden. Aus Anlegersicht positiv sind die kleinteiligen Investitionssummen der Einzelinvestments, die sich ab dem niedrigen sechsstelligen Bereich bewegen sollten. Das erleichtert die Liquiditätsplanung erheblich. Das Fondskapital fungiert hier auch als Technologieförderer, da neue Methoden besonders effizienter Kraftwerke erworben werden sollen. In jedem Fall muß vor einer derartigen Investition die technische Reife über jeden Zweifel erhaben sein. Die notwendige Expertise, um die Zielinvestments einkaufen und bewerten zu können, liegt im Haus durch zwei sehr erfahrene Fachleute vor.

Der E.M.E. Fund wird zudem, als Beimischung, in kurzlaufende Medien- und Musikprojekte investieren.

Die Musikindustrie befand sich von 1998 bis 2004 auf extremer Talfahrt, die nicht zuletzt durch unerlaubte Verbreitung im Internet forciert wurde. Seit 2004 ist eine Beruhigung mit weiterhin leichtem Abwärtstrend eingetreten, seit 2012 ist der Musikmarkt wieder in einem leichten Aufwärtstrend. Dazu kommt ein Transformationsprozeß im Markt, da sich das Konsumentenverhalten geändert hat.

Der erst 2004 entstandene Markt des Direktkaufs via Internet (Itunes) hat ein enormes Wachstum hinter sich auf dem Weg zu einem Milliardenmarkt. Dadurch wurde die herkömmliche physische Single als CD quasi abgelöst. Das CD-Album konnte trotz eines weiteren leichten Rückgangs seinen Status halten und sich besonders in der Klassik, dem Genre Crossover und der Volksmusik sowie bei renommierten populären Künst-

lern behaupten. Der deutsche Tonträgermarkt ist mit über 130 Mio. verkauften Stück pro Jahr in den letzten Jahren teils auf Platz 3 und 4 in internationalen Auswertungen zu finden.

Das Herstellen und der Vertrieb von CDs kann sich durchaus wirtschaftlich rentieren, beispielsweise wenn die Gestellungskosten gering sind: Dies ist im Klassikbereich beispielsweise möglich, wenn der Produzent Zugang zu den unzähligen rein für die Rundfunkarchive mit öffentlichen Fördermitteln erstellten Produktionen erhält. Für eine geringe Abschlagszahlung und eine Umsatzbeteiligung am Erlös lassen sich hier wahre Musikschätze, die teils noch nie publiziert wurden, heben.

Der Musikmarkt wird international von vier großen Anbietern dominiert: Universal, EMI, Sony und Warner. Wie in anderen Märkten bedienen die großen Anbieter den Gesamtmarkt, während unabhängige Unternehmen Nischen besetzen, die für die Großen unrentabel oder zu risikoreich wären.

Für einen Ausnahmekünstler (oder „Star“) bieten diese Weltmarktführer (Majors) hohe Investitionsmittel und Planbarkeit. Für die Masse der durchaus zukunftsträchtigen Künstler birgt ein Major-Vertrag eine zunächst interessante Chance. Nach einem ersten Konsumentenwiderstand besteht jedoch die hohe Gefahr, daß der Künstler in der Versenkung verschwindet, ohne einen echten Künstleraufbau zu erfahren. Hier sind kapitalstarke unabhängige Anbieter erfahrener und arbeiten langfristig mit dem Künstler an seinem Aufbau. Insbesondere die sogenannten 360-Grad-Modelle, die eine vollumfängliche Auswertung des Künstlers (CD, Konzert, Vermarktung, Verlag) ermöglichen, werden von den unabhängigen Anbietern bevorzugt.

Auch der Veranstaltungsbereich bietet interessante Renditechancen, bei einer kurzen Kapitalbindungsdauer und einem sehr guten Chancen-Risiko-Verhältnis. Hierbei kommt auch die Umsetzung von Konzerttourneen in Frage, wie auch die wirtschaftlich attraktive Beteiligung an Tourneen erfolgreicher und etablierter Künstler.

Laut Anbieterin soll der Zielfonds eine Rendite aus den Einzelinvestments von mindestens 7,8 % p. a. erwirtschaften, um für den Policenzeichner langfristig mindestens 6 % Jahresrendite zu ermöglichen. Dies ist grundsätzlich möglich und wahrscheinlich, betrachtet man die Zielmärkte. Die relativ geringen Investitionskosten bei den Einzelanlagen, sowohl im Musik- wie auch Energiebereich, sorgt für eine hohe Flexibilität im Liquiditätsfluß. Die unterschiedliche Kapitalbindungsdauer der Einzelinvestments sorgt für eine gute Risikostruktur des Anlageportefeuilles.

Schwächen | Die Zielmärkte sind sehr volatil und erfordern ein hohes Maß an Kompetenz und einen funktionierenden Marktzugang.

Stärken | Die Zielinvestments sind kleinteilig und weisen eine unterschiedliche Kapitalbindungsdauer auf. Dies sorgt, zusammen mit dem Renditepotential der Zielmärkte, für ein positives Chancen-Risiko-Profil.

Die Expertise

Die Verantwortlichen hinter der E.M.E.-Gruppe, Marita Gödden und Markus Stromenger, sind seit Jahrzehnten erfolgreich in der Finanzberatung und der Betreuung von Finanzdienstleistern tätig. Das Marktsegment der sachgebundenen Rentenpolicen unterscheidet sich grundlegend von klassischen Sachwertanlagen. So erfolgt, zumindest aktuell, der Vertrieb der Policen über Versicherungsmakler und -berater. Diese sprechen eine „andere Vertriebssprache“ als der klassische Fondsberater. Um den Zugang zu diesem Markt sicherzustellen, wird die Vertriebsleiterposition bei E.M.E. aktuell mit einem Urgestein aus der obersten Versicherungsliga besetzt. Dieser Fachmann kann auf über 40 Jahre Erfahrung zurückblicken. Nach zwei Jahren Ruhestand wird dieser Fachmann seine hochwertigen Netzwerke reaktivieren, um die E.M.E.-Police im Markt zu verankern.

Das notwendige Spezialwissen für die Zielinvestments wird einesteils von Markus Stromenger als Mitglied des Anlageausschusses eingebracht: Er ist ausgewiesener Fachmann für Musikinvestments. Er hat zahlreiche CD-Einspielungen, Konzerte und das Marketing für teils internationale Spitzenstars verantwortet. Als Beispiel seien hier Paul Ankas Plattenaufnahme nach einer 20jährigen Pause 2008 und im klassischen Bereich Plácido Domingos (als Dirigent) Einspielung von Verdis Requiem 2008 genannt. Stromenger hat nachweislich zahlreiche Produktionen rundum verantwortet und wirtschaftlich erfolgreich abgeschlossen. Stromenger hat in den Jahren 2008/09 zwei geschlossene Fonds im Bereich Musikinvestments verantwortet. Da bei beiden Spezialfonds die hohen Zielsummen aufgrund der Markt-Vertriebsentwicklung nicht plaziert werden konnten, weisen die Fonds noch keine positive Entwicklung auf. Tatsächlich bietet sich den Gesellschaftern der beiden Fonds eine Möglichkeit, mit den Policenzeichnern zusammen an der weiteren Entwicklung von Einzelinvestments zu partizipieren. Stromenger hat, auch bei den beiden Glor-Fonds, Einzelinvestments wirtschaftlich erfolgreich umgesetzt. Seine Glor-Reihe ist im Musikmarkt etabliert als Nischenanbieter, der innerhalb weniger Jahre ein ungewöhnlich umfangreiches Œuvre ernster klassischer Musik auf den Markt brachte. Auch im Populärbereich sind zahlreiche namhafte Musiker durch Glor vertreten. Tatsächlich stehen ausreichend interessante Projekte in Warteposition, die als Beimischung für das Policenkapital aktiviert werden können.

Das Fachwissen für alternative Stromerzeugung andererseits wird von zwei etablierten Experten eingebracht, deren Namen und Vitae vorliegen, aber (noch) nicht veröffentlicht werden dürfen. Einer davon soll die Position des Projektleiters besetzen, der zweite wird in den Anlageausschuß berufen. Die Vita beider Personen bezeugt eine langjährige Präsenz mit eigenen Unternehmen im Markt für alternative Energieerzeugung. Über einen der beiden Verantwortlichen besteht ein etablierter Zugang zum deutschen, österreichischen, rumänischen und polnischen Energiemarkt.

E.M.E. FundPolice

ENERGIE . MEDIEN . EQUITY

Insgesamt ist die eingebrachte Expertise im E.M.E.-Konzept überzeugend und umfassend. Im Anlageausschuß sitzen ein Vertreter des Vermögensverwalters, Marita Gödden als Vertreterin der E.M.E.-Gruppe und externe Fachleute für die Zielsegmente. Die Umsetzung der Anlagestrategie obliegt, wie gesetzlich vorgeschrieben, alleine dem Vermögensverwalter.

Schwächen | Die Zusammenarbeit des Expertengremiums ist noch nicht erprobt.

Stärken | Die gesammelte Expertise ist umfassend, die einzelnen Verantwortlichen können jeweils eine langjährige und positive Leistungsbilanz in ihrem Fachbereich vorlegen.

Das Konzept

Die E.M.E.-Police wird über den E.M.E. Fund ein breites Portefeuille aus attraktiven Einzelinvestments erwerben. Für den Policenzeichner bietet sich damit die bei Policen ungewöhnliche Chance, die tatsächlichen Einzelinvestments quasi hinterfragen und verstehen zu können. Der Sachwertverwalter kann unter dem Strich damit die tatsächliche Leistungsfähigkeit der eingebundenen Fachleute untermauern. Der Policenzeichner hat keine Auswahlmöglichkeiten bei den Zielinvestments. Dies ist einerseits vom deutschen Gesetzgeber, neben einer Todesfallabsicherung in Höhe von 1 %, vorgeschrieben. Aufgrund der notwendigen fachlichen Kompetenz wäre andererseits eine direkte Einflußnahme durch den Anleger auch nicht sinnvoll. Im Gegenzug muß der Versicherungsnehmer auf die Expertise der Anbieterin vertrauen. Dank der nachweislich sehr hohen fachlichen Eignung der Entscheidungsträger und des Anlageausschusses fällt dies vergleichsweise leicht.

Der Zielfokus grundlastfähiger alternativer Energieerzeugungstechniken, gemischt mit kurzlaufenden Investitionen in den Musikmarkt, ist spannend und bietet über die lange Policenlaufzeit viel Handlungsfreiraum.

Die Kostenstruktur der Police sieht wie folgt aus: Für die Versicherungspolice fallen anfänglich diskontierte 7,6 % Gebühren und externe Courtage an, die laufenden Kosten der Versicherung sind sehr niedrig. Auf Ebene des Zielfonds fällt eine jährliche Gewinnausschüttung von 25 % der erwirtschafteten Überschüsse an. Die restlichen Kosten für Anlageausschuß, Geschäftsleitung, Marketing u.ä. sind nicht bekannt. Der Anleger erhält für eine erhöhte Kostenstruktur – im Vergleich zum Direktinvestment – eine breite Streuung der Einzelinvestments und erhebliche steuerliche Vorteile, gepaart mit einer Absicherung gegen staatlichen Zugriff auf das Policenvermögen.

Systembedingt wird ein erheblicher Teil des Policenvermögens (rund 25 %) anfänglich in liquiden Mitteln gehalten. Die restlichen Mittel müssen unter dem Strich eine vergleichsweise hohe Rendite erwirtschaften, um das errechnete Ziel einer 6%igen Rendite für den Policenzeichner zu erwirtschaften. Tatsächlich ist bei den Zielinvestments ein sehr hoher Rückfluß möglich. Da die Policeninhaber in den ersten Jahren grundsätzlich keine Auszahlung von Rückflüssen erwarten, können diese wiederum zu einem großen Teil reinvestiert werden. Dies zieht über eine längere Laufzeit einen zusätzlichen erheblichen Renditehebel nach sich, der einen zusätzlichen Risikopuffer darstellt.

Schwächen | Gesamtkonzept hat die Feuertaufe noch nicht bestanden.

Stärken | Kein Zugriffsrecht für den deutschen Fiskus (aus heutiger Sicht) auf das Sondervermögen der Liechtensteiner Versicherung. Kleinteilige Zielinvestments mit unterschiedlicher Kapitalbindungsdauer sorgen für ein flexibles und attraktives Anlageportefeuille. Professionelles Konzept mit hoher eingebundener Fachkompetenz.

Die Zielgruppe

Fondsgebundene Lebens-/Rentenversicherungen zielen auf „Otto-Normalverbraucher“ ab. Zielgruppe ist meist der klassische Lebensversicherungskunde, der einen höheren Ertrag als bei der deutschen Kapitallebensversicherung sucht. So wurden vor 15 Jahren englische Lebensversicherungen an diese Zielgruppe verkauft. Diesen folgten in den letzten Jahren die aktuell in der Presse als „Steuerschlupflöcher“ verrufenen Schweizer und Liechtensteiner Modelle mit beliebigen Sachwertanlagen und fehlendem Todesfallschutz.

Die vorliegende Police vereint einen juristisch sauberen Mantel mit hoher Fachkompetenz in der Auswahl und Umsetzung der avisierten Einzelinvestments. Damit stellt das Angebot ein interessantes Basismodell für jeden Sparer dar, der über eine lange Laufzeit attraktive Sachwertanlagen mit einer Absicherung gegen den deutschen Fiskus sucht.

Summa summarum

*halte ich das Angebot „E.M.E. Fund Police“ der E.M.E. Vertriebs- & Service AG, Tegernsee für einwandfrei. Für Anleger, die eine sauber konstruierte Sachwertanlage in einem Versicherungsmantel mit der Chance auf eine vernünftige Rendite suchen, bieten die Besonderheiten dieser Liechtensteiner Lösung erwägenswerte Vorteile. Meiner Meinung nach hat die Police eine Bewertung mit **„einwandfrei“ (2+)** verdient.* ■

[1] Diese und alle weiteren Quellenangaben finden Sie auf www.werteanalysen.de. Geben Sie dazu im Suchfeld #516 ein.

Zahlen und Fakten

Zielinvestment	E.M.E. Fund, Liechtenstein
Investitionsfokus	Investitionen in den Bereichen Alternative Energiegewinnung und Musik
Investitionsstruktur	fondsgebundene Rentenversicherung mit Todesfallabdeckung
Steuerliche Struktur	Halbeinkünfteverfahren nach Ablauf des 62. Lebensjahres und 12jähriger Policenlaufzeit
Mindestanlagesumme	€ 5.000 Einmalanlage, € 100 monatlich oder € 2.500 Einmalanlage und € 75 ratierlich
Mindestlaufzeit Police	5 Jahre, bis Mindestalter 50 Jahre, bis auf 3 Generationen ausweitbar
Rendite des Zielfonds	erwartet 6 % p. a.
Diskontierte Weichkosten	Vermittlergebühr abhängig von Vertragslaufzeit, bis zu 7,3 %; 1,3 % p. a.
Diskontierte Investitionsquote	97,07 % incl. Agio
Liquiditätsreserve	nicht definiert, variabel
Revisionsgesellschaft	ReviTrust Revision AG, Schaan/FL
Vertriebsgesellschaft	E.M.E. Vertriebs- & Service AG, Mauren/FL
Verwaltungsgesellschaft Fonds	Caiac Fund Management AG, Bendern/FL
Versicherungsgesellschaft	Vienna Life Lebensversicherungsgesellschaft AG
Alleinstellungsmerkmale	Beimischung von Investitionen in den Musikmarkt. Hauptfokus grundlastfähige alternative Energieerzeugungsmodelle.