

**GLOBALVEST**

*Empowerment  
Through Innovation*

# US-Zweitmarktpolicen

*Sicher. Ertragsstark. Börsenunabhängig.*



» Wir liefern dem Markt hochwertige Finanzprodukte für höchste Ansprüche  
– kundenorientiert, innovativ, transparent und professionell. «

# US Life Settlements: eine attraktive Anlageklasse

In der heutigen Welt hoher Schwankungen an den weltweiten Kapitalmärkten wird es für Anleger immer schwieriger, eine nachhaltig attraktive Rendite auf ihr Vermögen zu erzielen. Ganz oben auf der Wunschliste stehen überdurchschnittliche Erträge bei hoher Sicherheit des Kapitals – ein Spagat, der mit traditionellen Anlagen wie Anleihen und Aktien oft nur schwer zu erfüllen ist. In diesem Umfeld haben sich alternative Investments zunehmend etabliert. Hierzu gehören beispielsweise Hedgefonds, Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen (Private Equity), Rohstoffe oder Wertgegenstände. Diese locken mit deutlich höheren Erträgen, koppeln sich von den Höhen und Tiefen der Kapitalmärkte ab und tragen dazu bei, die Risikostrukturen im Depot zu verbessern.

## Anlageklassen

### Traditionelle Anlagen

Anleihen  
Bundesschatzbriefe  
Rentenfonds  
Geldmarktfonds  
Aktien  
Aktienfonds  
Immobilien  
Immobilienfonds

### Alternative Anlagen

Hedgefonds  
Private Equity  
Rohstoffe  
Gold  
Kunst  
Antiquitäten  
Schmuck  
Zweitmarktpolicen

*Alternative Anlagen werden in den kommenden Jahren als strukturelle Ergänzung zu traditionellen Investments weiter an Bedeutung gewinnen.*

Alternative Anlagen werden in den kommenden Jahren als strukturelle Ergänzung zu den traditionellen Investments weiter an Bedeutung gewinnen – bei institutionellen wie auch bei privaten Anlegern. So planen nach einer Studie des renommierten Consulting-Hauses Russell Investment große Investoren wie Pensionskassen oder Stiftungen die Anlagequoten in alternativen Investments erheblich zu steigern. Die Stiftungsfonds der US-amerikanischen Universitäten legen beispielsweise oft mehr als die Hälfte ihrer Mittel in alternativen Anlagen an und haben mit dieser Strategie die Aktienbaisse vergangener Jahre gut überstanden.

Eine äußerst interessante Anlageklasse innerhalb der alternativen Investments sind US-Zweitmarktpolicen, auch Life Settlements genannt. Bei US-Zweitmarktpolicen erwirbt ein Investor das Bezugsrecht an einer Risikolebensversicherung. Dabei übernimmt er die laufenden Prämienzahlungen für den Versicherungsinhaber und erhält nach dessen Tod die Versicherungssumme.

Da die Versicherungssumme in jedem Fall fällig wird und nur der genaue Zeitpunkt offen ist, bieten Zweitmarktpolicen Renditechancen, die bei früherer Fälligkeit weit über den Kapitalmarktrenditen liegen können. Auch steht die Höhe der Versicherungssumme bereits im Vorfeld fest, sodass bei Fälligkeit der Police das Anlagekapital zusammen mit dem Ertrag in Form der Versicherungssumme ausgezahlt wird. Der Erwerber kauft somit eine Anlage zu einem diskontierten Preis.

### *Risikopolicen dominieren den US-Versicherungsmarkt*

Um die genauen Vorteile einer solchen Transaktion für den Käufer sowie den Policeninhaber zu verstehen, ist ein genauer Blick auf den amerikanischen Versicherungsmarkt erforderlich. So werden in den USA Lebensversicherungen üblicherweise in jungen Jahren als Risikopolicen auf den Todesfall abgeschlossen. Leitmotiv für den Abschluss ist das Absichern bestimmter Risiken – beispielsweise der finanzielle Schutz der Angehörigen oder der Kauf einer Immobilie. Bei diesen Risikopolicen gibt es verschiedene Varianten. Inhaber der so genannten Whole-Life-Versicherungen erhalten Versicherungsschutz auf Lebenszeit, was jedoch auch die Pflicht zu lebenslangen Prämienzahlungen beinhaltet. Die Beiträge liegen mit durchschnittlich dreieinhalb bis vier Prozent der Versicherungssumme pro Jahr deutlich höher als für die nur teilweise vergleichbaren Risikolebensversicherungen in Deutschland.

### *Ein Verkauf der Police hilft dem Versicherungsnehmer*

In den USA hat jeder Inhaber einer Risikopolice das Recht, seine Versicherung an einen Dritten zu verkaufen. Die Veräußerung verschafft dem Versicherungsnehmer liquide Mittel, um beispielsweise kostspielige Heilbehandlungen finanzieren zu können. Bei einem Verkauf erhält er den Betrag sofort ausgezahlt, bleibt aber versicherte Person. Der Policeninhaber vergrößert somit bereits zu Lebzeiten seinen finanziellen Spielraum und spart sich gleichzeitig weitere Beiträge. Die Police könnte zwar auch vorzeitig bei der Versicherung gekündigt werden – in diesem Fall sind jedoch nur die wesentlich niedrigeren Rückkaufswerte zu erwarten. Der Verkauf an einen Investor ist ungleich attraktiver, da so ein Teil der gezahlten Prämien gerettet werden kann. Je nach Lebenserwartung erhält der Verkäufer zwischen 25 und 80 Prozent der Versicherungssumme.

*Rund 50 Prozent aller privaten Insolvenzen in den USA sind auf die steigenden Kosten im Gesundheitswesen zurückzuführen.*

### Warum werden Policen überhaupt verkauft?

- > Die Motive für den Verkauf einer Police sind sehr unterschiedlich. Ein Anlass sind hohe Aufwendungen für ärztliche Leistungen und Medikamente, die in den USA sehr häufig privat finanziert werden müssen. Ein auf Solidarität ausgerichtetes Umlageverfahren wie in Deutschland gibt es im amerikanischen Gesundheitssystem nicht. Das plötzliche Auftreten einer schweren Krankheit kann zu einer erheblichen finanziellen Notsituation für den Policeninhaber führen. Behandlungskosten verschlingen nicht selten mehrere Tausend Dollar im Monat – mit fatalen Folgen. Rund 50 Prozent aller privaten Insolvenzen in den USA sind auf die steigenden Kosten im Gesundheitswesen zurückzuführen – verglichen mit Westeuropa eine unvorstellbare Zahl.
- > Weitere Anlässe für die Umwandlung einer Todesfall- in eine Erlebensfallversicherung sind die Freisetzung finanzieller Mittel zur Finanzierung des Lebensunterhaltes nach einem Einkommensverlust sowie die Erfüllung eines letzten Wunsches – wie etwa eine Weltreise. Auch können viele Versicherungsnehmer die hohen Prämien im Alter nicht mehr aufbringen, sodass die Police kurz vor dem Verfall steht. Nahezu die Hälfte der US-amerikanischen Lebensversicherungen wird aus diesen Gründen vorzeitig beendet.



### *Win-Win-Situation für alle Beteiligten*

Der Handel mit Zweitmarktpolicen ist in den USA ein seit Jahren übliches und zugleich sehr professionelles Geschäft. So wurden 2004 in den USA Verträge für mehr als 6,0 Mrd. US-Dollar gehandelt. Die Geburtsstunde des Zweitmarktes war die AIDS-Epidemie in den 80er Jahren und der damit verbundene Hilfsgedanke für die Kranken. Während der so genannte „Viaticalmarkt“ für todkranke Policeninhaber heute eher unbedeutend ist, dominiert der „Seniorenmarkt“, der von älteren amerikanischen Bürgern vorwiegend aus wirtschaftlichen Gründen genutzt wird.

Wie in jedem funktionierenden Markt stehen sich Käufer und Verkäufer gegenüber und sorgen für einen Interessenausgleich. Der Policeninhaber sucht einen Abnehmer, um liquide Mittel freizusetzen, und der Käufer erhält ein attraktives Investment – unabhängig von der Entwicklung der Aktien- und Rentenmärkte.

Durch die Größe des US-Versicherungsmarktes – gemessen am Prämienaufkommen mit mehr als 30 Prozent der bedeutendste der Welt – ist auch in den nächsten Jahren nicht mit einem Mangel an Qualitätspolicen zu rechnen. Experten erwarten einen weiteren Anstieg des Angebots. So werden immer mehr Amerikaner von der Option eines Policenverkaufs Gebrauch machen. Auch steht die Generation der geburtenstarken Jahrgänge aus den 50er Jahren kurz vor dem Eintritt ins Rentenalter und sorgt für zusätzlichen Nachschub.

*Gemessen am Prämienaufkommen ist der US-Versicherungsmarkt mit einem Anteil von mehr als 30 Prozent der größte der Welt.*

» Die „Settlement Company“ erbringt alle Dienstleistungen rund um die Transaktion und koordiniert die einzelnen Schritte in Zusammenarbeit mit Treuhändern und Wirtschaftsprüfern. «

## Vertrauen Sie dem Experten: GLOBALVEST

Um vom lukrativen Markt der Zweitmarktversicherungen zu profitieren, können sich Anleger an eine Settlement-Gesellschaft wenden, die als Bindeglied zwischen Verkäufern und Anlegern agiert. Eine solche Settlement Company ist GLOBALVEST Ltd. mit Hauptsitz in Dublin/Irland. Die Gesellschaft steuert Einkauf, Prüfung und Verkauf der Policen sowie die Auszahlung der Versicherungssummen. GLOBALVEST wurde 2004 von mehreren Experten aus der Versicherungs- und Finanzbranche gegründet und verfügt über ein breites Netzwerk an unabhängigen Treuhändern, ärztlichen Gutachtern und Wirtschaftsprüfern. Das Ziel des Unternehmens ist, privaten und institutionellen Anlegern Zugang zu den Lebensversicherungspolicen des US-Zweitmarktes zu ermöglichen und innovative Produkte in diesem Segment zu entwickeln und anzubieten.

### *Der Policeneinkauf: die Spreu vom Weizen trennen*

*GLOBALVEST erwirbt nur Lebensversicherungen von US-amerikanischen Versicherungsgesellschaften mit Qualitätsratings von B+ (sehr gut) oder besser.*

Erteilt ein Anleger einen Kaufauftrag, wählen die GLOBALVEST-Einkäufer die Policen anhand strenger Kriterien aus. So werden nur Lebensversicherungen von US-amerikanischen Versicherungsgesellschaften mit einem Qualitätsrating von B+ (sehr gut) oder besser nach den Ratingagenturen AM Best, Moody's oder Standard & Poor's erworben. Angeschlossene Treuhänder prüfen in einem nächsten Schritt die Versicherungsverträge. Hierzu werden unabhängige Ärzte und Versicherungsmathematiker beauftragt, eine klare Prognose zur Lebenserwartung zu stellen. So ist die genaue Bestimmung der Lebenserwartung der wichtigste Einflussfaktor für die Höhe der Rendite. Während sich die jährlichen Erträge zum Investitionszeitpunkt bezogen auf die prognostizierte Lebenserwartung vorausberechnen lassen, bestimmt der tatsächliche Auszahlungszeitpunkt die Rendite – im Falle eines „Überlebens“ der Prognose fällt sie geringer aus, bei vorzeitiger Fälligkeit erhöht sie sich entsprechend. Die tatsächliche Auszahlung kann somit je nach Fälligkeit vor oder hinter dem prognostizierten Termin liegen.

Bei vergleichbaren Policen – wie sie GLOBALVEST heute anbietet – wurden in der Vergangenheit mehr als 90 Prozent innerhalb der prognostizierten Lebenserwartung fällig. Eine Garantie für die Zukunft kann daraus allerdings nicht abgeleitet werden. GLOBALVEST beauftragt jedoch nur etablierte und erfahrene Gutachter-Institute mit der Bewertung, um eine hohe Treffsicherheit der Prognosen zu erreichen. Darüber hinaus werden die Gutachten einer weiteren unabhängigen ärztlichen Plausibilitätskontrolle unterzogen.



## Internationales Netzwerk | Kompetenzen

GLOBALVEST unterhält ein internationales Netzwerk renommierter Partner:



### Treuhänder Einkauf und Policenauszahlung

MeesPierson Intertrust Trustees, Dublin/Ireland (FORTIS GROUP)

### Abwicklungstreuhänder

Mills, Potoczak & Company, Cleveland, Ohio/USA

- > Treuhanddienstleistungen beim Erwerb von Policen, Prämienzahlungen und Deckungsrückstellungen
- > Überwachen der versicherten Personen (Tracking)
- > Anzeigen von Ansprüchen bei den Versicherungsgesellschaften

### Depotbanken

Dresdner Bank/Allianz-Gruppe, Hallifax Bank of Scotland

### Wirtschaftsprüfung/Controlling

durch internationale Gesellschaft

- > jährliche Wirtschaftsprüfung nach GAAP-Standard
- > unabhängige Prüfung der Treuhänder-Transaktionen
- > Erfüllen der Bestimmungen des Kaufauftrages



# Unsere Policen: flexibel und transparent in allen Laufzeiten

**B**ei GLOBALVEST können Sie von verschiedenen Policenlaufzeiten profitieren. Die Bandbreite liegt dabei zwischen 36 und 84 Monaten, sodass die Policen je nach Verfügbarkeit flexibel zugeteilt werden können. Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass die am häufigsten angebotenen Policen eine prognostizierte Restlaufzeit in der genannten Spanne haben. Mit dieser Flexibilität sind wir in der Lage, auch große Anlagevolumina der internationalen Privat- und Geschäftskunden innerhalb kürzester Zeit zu platzieren. Dem Anleger werden je nach Betrag eine oder mehrere Policen mit konkreten Lebenserwartungen zugeordnet.

Erfahrungsgemäß haben längere Laufzeiten größere Chancen auf vorzeitige Fälligkeit und somit höhere Renditen als Kurzläufer. Die Mindestanlage für Zweitmarktpolicen von GLOBALVEST beträgt in der Regel 25.000 US-Dollar, wobei sich bei größeren Anlagebeträgen auch eine Aufteilung über verschiedene Laufzeiten zur breiteren Streuung anbietet.



## Auf die Qualität kommt es an.

- > Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Versicherung durch Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft nicht zur Auszahlung kommt, ist mehr als gering einzustufen. So akzeptiert GLOBALVEST nur Policen von Gesellschaften, die die genannten Qualitätsratings sowie eine hohe Finanzkraft aufweisen. Auch wurden noch nie in der Geschichte der amerikanischen Versicherungswirtschaft Todesfallsummen wegen Insolvenz nicht ausgezahlt.



## GLOBALVEST Life Settlement-INDEX

Um das Marktgeschehen bei US-Zweitmarktpolicen transparenter zu machen, hat GLOBALVEST den GLOBALVEST Life Settlement-INDEX (GLSI) entwickelt. Wie jeder Markt für Aktien, Renten, Rohstoffe oder Edelmetalle verhält sich auch der Zweitmarkt für US-Lebensversicherungen dynamisch und nicht statisch. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis.

Beim GLOBALVEST Life Settlement-INDEX werden die Ertragswerte den Marktpreisen angepasst, um für alle Beteiligten faire und nachvollziehbare Bedingungen zu schaffen. Das bedeutet, dass GLOBALVEST stets die erforderliche „Buying Power“ besitzt, um hochwertige Policen aufspüren und erwerben zu können. Der GLOBALVEST Life Settlement-INDEX wird quartalsweise berechnet und im GLOBALVEST-Report veröffentlicht.

### Beispiel für die Funktionsweise des GLOBALVEST Life Settlement-INDEX

- > Im ersten Quartal eines Jahres liegt der GLOBALVEST Life Settlement-INDEX bei 925. Dies entspricht einem annualisierten Ertrag von 9,25 %. Ein Anleger zeichnet einen Anlagebetrag von 100.000 US-Dollar. Die prognostizierte Lebenserwartung beträgt 48 Monate (vier Jahre). Er erhält dafür eine Rückzahlung in Höhe von 100 % (investiertes Kapital) plus 37 % (4 x 9,25 %) Ertrag. Die gesamte Rückzahlung beträgt also 137.000 US-Dollar.

#### I. Quartal: GLSI liegt bei 925

Anlagesumme	US-\$ 100.000	Lebenserwartung	48 Monate
annualisierter Ertrag	9,25 % *	Auszahlung	US-\$ 137.000

\* bezogen auf die prognostizierte Lebenserwartung

- > Im zweiten Quartal beträgt der Index 950. Dies entspricht einem annualisierten Ertrag von 9,50 %. Somit erhält ein Anleger, der im zweiten Quartal zeichnet, für den gleichen Betrag bei einer ebenfalls prognostizierten Lebenserwartung von 48 Monaten eine Gesamtrückzahlung von 138.000 US-Dollar.

#### II. Quartal: GLSI liegt bei 950

Anlagesumme	US-\$ 100.000	Lebenserwartung	48 Monate
annualisierter Ertrag	9,50 % *	Auszahlung	US-\$ 138.000

\* bezogen auf die prognostizierte Lebenserwartung

*Der GLOBALVEST Life Settlement-INDEX spiegelt Marktgegebenheiten und Kaufverhalten wider und bietet Investoren erhöhte Transparenz.*

# Think global – act local – das internationale Team von GLOBALVEST

*Jack Russo  
President*



President von GLOBALVEST ist Jack Russo. Der Strategie verantwortet die Bereiche Marktbeobachtung und Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebspartnern. Er arbeitet seit vielen Jahren in der Life Settlement-Branche und verfügt über große Erfahrung auf diesem Gebiet – etwa als Vertriebschef einer großen Zweitmarktpolicen-Gesellschaft. Heute engagiert sich der US-Amerikaner besonders für die Entwicklung und Förderung von Life Settlements als eigene Anlageklasse. In der Freizeit ist J. Russo als staatlich lizenzierter Auktionator für wohltätige Zwecke tätig und sammelt auf diese Weise viel Geld für soziale Projekte.

*Tom Andrew  
Vice-President*



Tom Andrew verantwortet als Vice-President den Einkauf der Policen sowie den Bereich Marketing. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler gründete in den 90er Jahren in den USA ein Unternehmen für Übernahmen und Fusionen von Industrieunternehmen, an dessen Spitze er bis 2001 als CEO stand. Von 2001 bis 2004 war er in Miami/Florida Gesellschafter zweier Unternehmen für den Aktien- und Derivatehandel. Seit Anfang 2005 für GLOBALVEST tätig, bringt T. Andrew vor allem viele herausragende Kontakte und ein breites Hintergrundwissen über US-Zweitmarktpolicen in das Unternehmen ein.

*Alexander Kral  
Managing Director*



Managing Director von GLOBALVEST ist Alexander Kral. Der Diplom-Verwaltungswirt trägt die Gesamtverantwortung für das Unternehmen und arbeitet abwechselnd an den Standorten Dublin und Mannheim. Weiterhin koordiniert A. Kral die einzelnen Geschäftsbereiche und Vertriebspartnerschaften. Der Finanzexperte ist seit 1990 im Versicherungs- und Finanzwesen tätig und gilt als einer der Vorreiter der noch jungen deutschen Life Settlement-Branche. A. Kral verfügt darüber hinaus über breite Erfahrungen in der Investmentindustrie, im Devisenhandel sowie bei geschlossenen Fonds.



» Wir helfen Ihnen in allen Fragen gerne weiter –  
sprechen Sie uns an! «

Das Team von GLOBALVEST Ltd. besteht aus internationalen Experten, die die Materie der US-Zweitmarktpolicen seit vielen Jahren kennen. Unsere Kundenbetreuer entwickeln maßgeschneiderte Anlagekonzepte und Depotlösungen – sowohl für private als auch für institutionelle Investoren.

Der Einkauf von Qualitätspolicen ist Vertrauenssache. GLOBALVEST unterhält ein stabiles Netzwerk renommierter Steuerberater, Gutachter, Wirtschaftsprüfer und Treuhänder, um eine größtmögliche Sicherheit der eingezahlten Gelder zu gewährleisten und überdurchschnittliche Renditen für die Investoren zu erzielen.



GLOBALVEST Ltd.  
Headquarters, Dublin



GLOBALVEST Ltd.  
Verwaltungsbüro, Mannheim

# Dublin – liberaler Finanzplatz von Weltrang in Europa

**D**ublin ist der Hauptsitz von GLOBALVEST Ltd. Die Hauptstadt Irlands ist in den letzten zehn Jahren zu einem Finanzplatz von Weltrang avanciert. Sie gilt neben Luxemburg als international bedeutender Standort für spezifische Finanzdienstleistungen und hat sich als Sitz vieler multinationaler Firmen auf diesem Gebiet etabliert. So besitzt Dublin inzwischen einen höheren Anteil an ausländischen Banken als Zürich. Auch sind viele Investmentfondsgesellschaften in der irischen Metropole angesiedelt und legen dort ihre Produkte auf. Zum rasanten Wachstum

haben vor allem die liberale Gesetzgebung, niedrige Unternehmenssteuern, die qualifizierten Beschäftigten, ein flexibler Arbeitsmarkt sowie das gute Investitionsklima beigetragen.

Etwa ein Drittel der irischen Bevölkerung lebt in der Stadt an der Liffey, die inzwischen etwa 1,1 Mio. Einwohner zählt. Neben dem Finanzdienstleistungssektor dominieren in Dublin die Branchen Informationstechnologie, Pharma und Gesundheit. Irland selbst ist mit der Wandlung vom Armenhaus Europas zum wohlhabenden Standort eine einzigartige Erfolgsgeschichte.

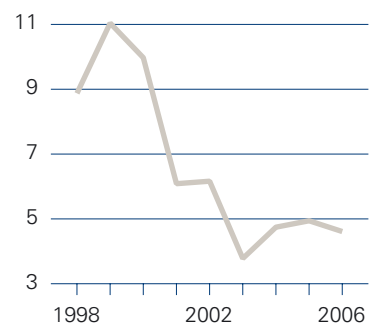
Das Land hat durch den Beitritt zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) 1973 wirtschaftlich einen großen Schub erfahren – mit einer geringen Arbeitslosenquote und einem hohen Pro-Kopf-Einkommen erzielt die grüne



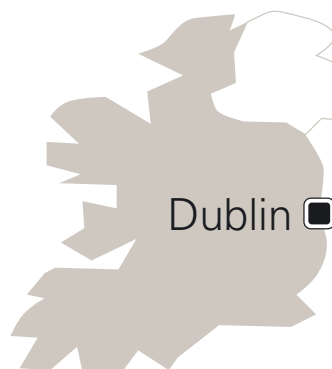
## Irland auf einen Blick

Bevölkerung	4,09 Mio. (2004)
Pro-Kopf-Einkommen	US-\$ 43.620,00 (2004)
Korruptionsindex	Platz 18 (von 146 Ländern)
Länderrating	AAA (Standard & Poor's)
Arbeitskosten	EUR 18,11*
*je Arbeitsstunde im verarbeitenden Gewerbe (2003)	

## Bruttoinlandsprodukt



Veränderung zum Vorjahr in % (real)  
Prognose ab 2004



*Dublin gilt heute neben Luxemburg als international bedeutender Standort für spezifische Finanzdienstleistungen.*



*GLOBALVEST hat in Irland sehr gute Rahmenbedingungen für die Auflegung innovativer Produkte zu US-Zweitmarktpolicen.*

© Fáilte, Ireland

Insel einen Spitzenplatz in der Staatengemeinschaft. Die Zahl der Beschäftigten hat sich seit dem EU-Beitritt mehr als verdoppelt, das Bruttoinlandsprodukt seit 1998 um jährlich mehr als acht Prozent zugelegt.

Die irische Wirtschaft steht in den nächsten Jahren vor einem erneuten grundlegenden Wandel. So will sich Irland nach dem Aufstieg von der armen Agrarinsel zum wichtigen IT- und Pharma-Standort vorwiegend auf ausgewählte Projekte aus dem Technologiebereich konzentrieren. Hierbei setzt das Eiland in der Irischen See auf das „Gehirn“ seiner Universitäten. Wie viele High-Tech-Standorte in der Region soll die Hauptstadt Dublin zum zentralen Mittelpunkt für Forschung und Entwicklung werden.

# Chancen und Risiken

*Die vorliegende Broschüre dient lediglich der Information und ist nicht Bestandteil vertraglicher Vereinbarungen. Hierfür gilt ausschließlich der offizielle Kaufauftrag. Eine Haftung für die Richtigkeit der Zahlenangaben, Berechnungsbeispiele sowie für die von den Investoren angestrebten wirtschaftlichen oder steuerlichen Ziele wird ausgeschlossen.*

1. Das Angebot von GLOBALVEST Ltd. zum Erwerb von Zweitmarktpolicen richtet sich in erster Linie an Personen und Unternehmen, die ihr Portfolio diversifizieren möchten. Es richtet sich nicht an Staatsbürger der USA und Kanadas. An dieser Stelle lassen sich nur allgemeingültige Risiken und Chancen darstellen. Eine individuelle Risikobetrachtung kann nur vom Anleger selbst getätigt werden oder mit Hilfe eines sachkundigen Beraters erfolgen.
2. Die tatsächliche Rendite der Anlage lässt sich erst nach Auszahlung bei Fälligkeit berechnen, wenn der Faktor „Zeit“ feststeht. Aufgrund der Aufteilung in zwei Anlagekategorien wählt der Anleger nur zwischen zwei ihm bekannten Anlagezeiträumen. Die genaue prognostizierte Lebenserwartung in Monaten wird erst nach Zuordnung zu einer bestimmten Police bekannt gegeben.
3. Bei Überschreitung der prognostizierten Lebenserwartung sinkt die Rendite, bei vorzeitiger Fälligkeit kann die Rendite erheblich steigen. Einem diesbezüglichen Risiko stehen ungleich höhere Renditechancen gegenüber.
4. Die Prognosen der beauftragten Fachinstitute zur Lebenserwartung sind keine Garantien. Fehlerhafte Gutachten, medizinischer Fortschritt oder andere nicht vorhersehbare Ereignisse können die tatsächliche Lebenserwartung des/der Versicherten beeinflussen.
5. Noch niemals ist in der Geschichte US-amerikanischer Lebensversicherungen die Todesfallsumme nicht ausgezahlt worden. Auch wenn ausschließlich Lebensversicherer mit höchster Bonität ausgewählt werden, kann es theoretisch zu Insolvenzen kommen. Das Risiko ist jedoch sehr gering.
6. Sollte GLOBALVEST Ltd. aus bestimmten Gründen nicht in der Lage sein, für die Prämienzahlung nach Überschreiten der prognostizierten Lebenserwartung um ein Jahr aufzukommen, kann der Anleger zur (anteiligen) Prämienzahlung aufgefordert werden. Bei dem von GLOBALVEST Ltd. und den Treuhändern eingesetzten mehrfachen „Sicherheitsnetz“ ist der Eintritt dieses Risikos ebenfalls als sehr unwahrscheinlich anzusehen.
7. Die Anlage erfolgt in US-Dollar. Der Wechselkurs des US-Dollars zur Heimatwährung des Anlegers unterliegt Schwankungen. Diese können sowohl zu Währungsverlusten als auch zu Währungsgewinnen führen. Die Anlage ist daher auch zum Diversifizieren des Depots in Währungen geeignet.
8. Die Direktanlage in US-Zweitmarktpolicen ist eine Investition, die nicht mit anderen Anlageklassen korreliert. Aufgrund der transparenten und günstigen Kostenstruktur sind die Ertragschancen deutlich besser als bei geschlossenen Fonds einzustufen.
9. Die steuerlichen Aspekte sind im jeweiligen Herkunftsland des Anlegers zu berücksichtigen. So sind die Auszahlungen aus Todesfallversicherungen (Risikopolicen) nach den derzeitigen steuerrechtlichen Bestimmungen in der Bundesrepublik Deutschland steuerfrei zu vereinnahmen. Änderungen in der Zukunft bleiben davon unberührt.
10. Wirtschaftspolitische Einflüsse, die das Verhältnis von Deutschland oder der Europäischen Union zu den USA betreffen, können sowohl negative als auch positive Auswirkungen auf die Anlage haben.
11. Die Anlage im US-Zweitmarktpolicen ist eine alternative Anlage, die sich weltweit steigender Beliebtheit erfreut. Überdurchschnittlichen Ertragschancen stehen überschaubare Risiken gegenüber.





GLOBALVEST Ltd. Headquarters  
1<sup>st</sup> Floor, Riverview House, 21-23 City Quay  
Dublin 2, Ireland  
E-Mail: [info@globalvest.biz](mailto:info@globalvest.biz)  
Internet: [www.globalvest.biz](http://www.globalvest.biz)

GLOBALVEST Ltd. Verwaltungsbüro  
Wildbader Straße 7  
D-68239 Mannheim  
Tel.: +49 621 799 499-14  
Fax: +49 621 799 499-16  
E-Mail: [info@globalvest.biz](mailto:info@globalvest.biz)  
Internet: [www.globalvest.biz](http://www.globalvest.biz)