

CFI FAIRPAY AG



Der Kapitalmarktspezialist im  
Zweitmarkt für Kapitalversicherungen

## Überblick

- **Der Vorstand / der Aufsichtsrat**
- **Das Geschäftsmodell**
- **Das Produkt**
- **Der Markt**
- **Die Vorteile**
- **Das Darlehen**
- **Das Unternehmen**
- **Die Equity Story**
- **Die Aktie**
- **Die Zusammenfassung**



## Der Vorstand

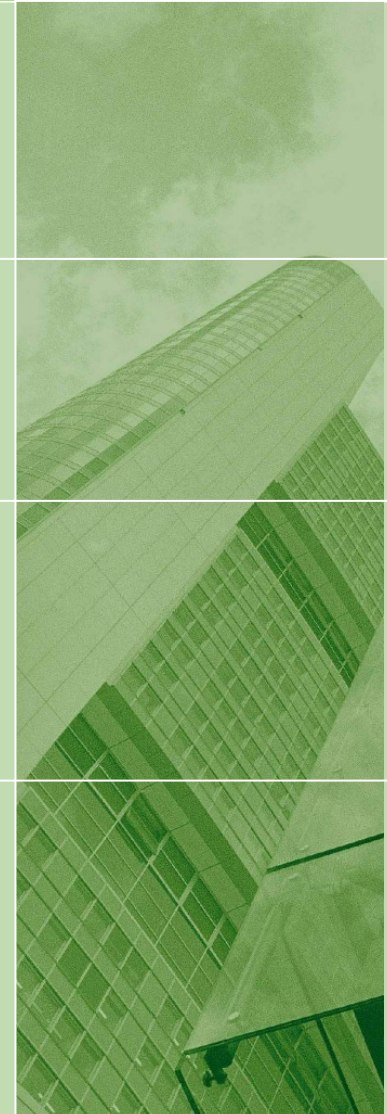
	Name (Jahrgang)	Tätigkeitsbereiche	Kurzbio
	<p>Ari E. Bizimis (1969)</p>	<p>Rechnungswesen, PR / IR / Werbung, Vertrieb, Strategische Weiterentwicklung, Finanzierung / Strukturierung</p>	<p>ehem. CFO bei Cytosol Therapeutics Inc. (börsennotiert), zuvor leitende Funktion u. a. im Fixed Income (JP Morgan, Commerzbank und DKB)</p>
	<p>Andreas Schüler (1962)</p>	<p>Organisation / Personal, Controlling / Risk, EDV / Software-Entwicklung, Innenrevision, Pricing / Abwicklung</p>	<p>Rentenhandelsvorstand der Tullet Spütz GmbH, Geschäftsführer der Wertpapierhandelsbank Concord Financial Intermediary GmbH (CFI GmbH)</p>

## Der Aufsichtsrat

Name (Jahrgang)	Bestellung	Stellung	sonstige Tätigkeiten
Robert Bierich (1963)	01. August 2005	Vorsitzender	Geschäftsführer der arsago ACM GmbH und der arsago Real Estate Management GmbH Aufsichtsrat der Opus 1 Vermögens-Management AG, München und der Chessgate AG, Nettetal
Bernd Groebler (1962)	01. August 2005	Stellvertretender Vorsitzender	Vorstand der Concord Effekten AG, Frankfurt Aufsichtsrat der Concord Capital AG, Frankfurt
Hermann Vogt (1960)	01. August 2006		Leiter Staatsfinanzierungsgeschäft bei der Eurohypo AG, Eschborn Verwaltungsratsmitglied bei der Eurohypo S.A., Luxemburg

## Das Geschäftsmodell in Kürze

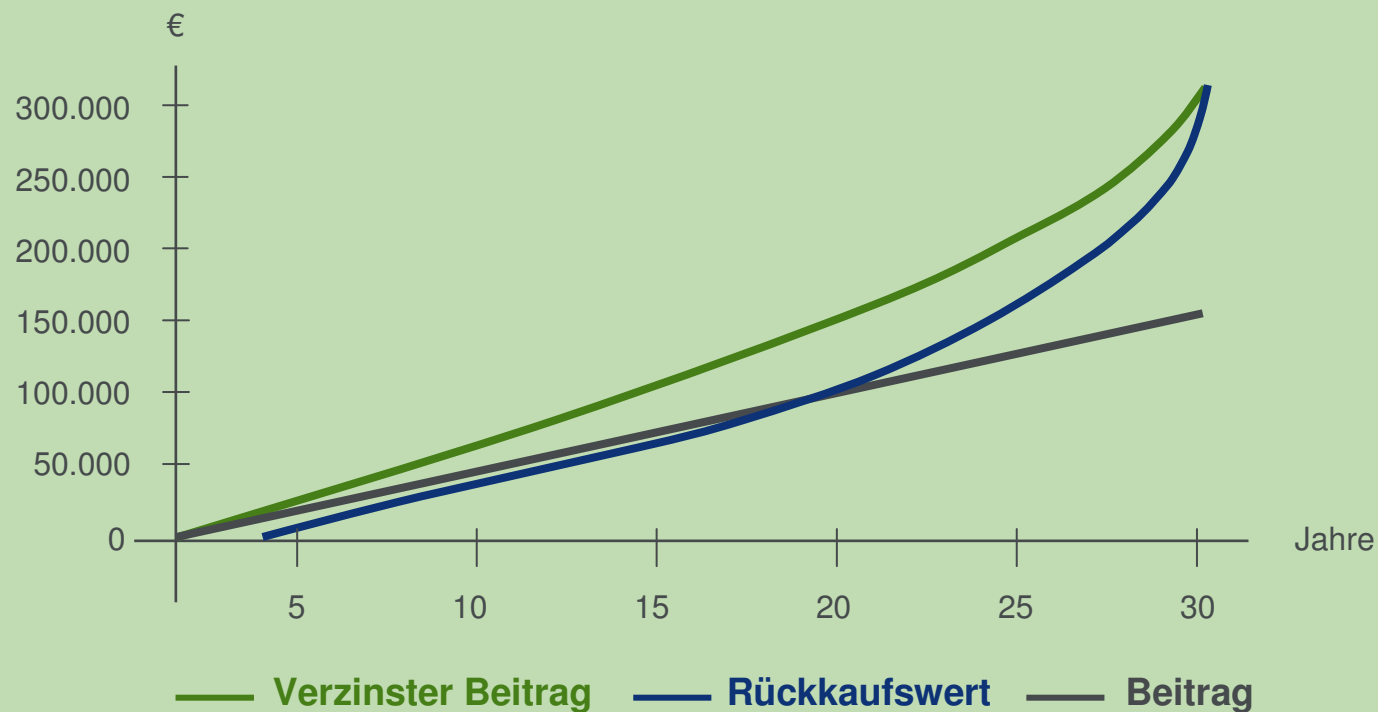
- Ankauf deutscher Kapitallebens- und Rentenversicherungen
- Verkauf von Policenportfolios
- Verwaltung von Policenportfolios
- Vergabe von Policendarlehen in Kooperation mit der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG



## Das Produkt

Die Kapitallebens- und Rentenversicherung ist ein Anlageprodukt mit hoher Sicherheit und das häufigste private Vorsorgeprodukt der Deutschen mit über 97 Millionen Verträgen

### Beispielhafter Verlauf einer Kapitalversicherung



## Die Abgrenzung\*

- Deutsche Kapitallebensversicherung:
  - höchstes Maß an Sicherheit aufgrund der Garantieverzinsung, der strengen Anlagevorschriften und der Sicherungseinrichtung Protektor Lebensversicherungs-AG
- Britische Kapitallebensversicherung:
  - höheres Risiko aufgrund des hohen Aktienanteils
- Amerikanische Lebensversicherung:
  - reine Risikolebensversicherungen
  - Zweitmarkt basiert auf dem frühen Eintritt des Versicherungsfalls

\*CFI FAIRPAY AG agiert im deutschen Markt



## Der deutsche Markt

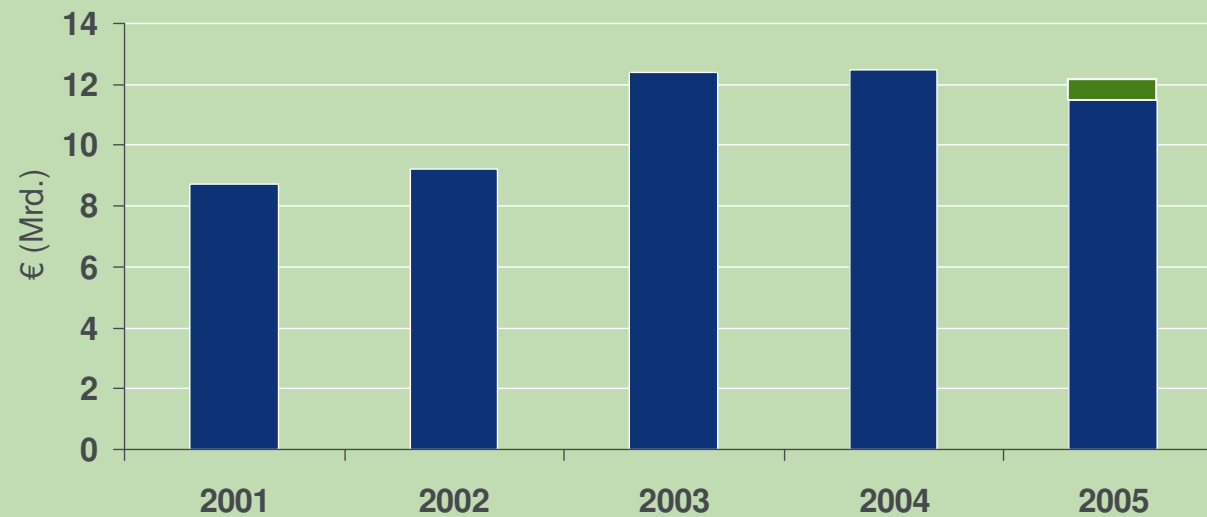
- Im Durchschnitt werden laut BVZL und GDV **über 50% der Verträge vorzeitig gekündigt** oder beitragsfrei gestellt. Besonders hoch ist die Stornoquote mit 76% bei Policen mit 30 Jahren Laufzeit.
- Das Stornovolumen in 2005 betrug 11,5 Mrd. €, im Zweitmarkt wurden nur Policen im Wert von rund 500 Mio. € gekauft. Dieses Volumen entspricht weniger als 5% der gekündigten Verträge!
- Derzeit ist erst 14 % der Bevölkerung diese Möglichkeit bekannt. Die Mitglieder des BVZL setzen sich daher für die Aufnahme einer Hinweispflicht auf den Zweitmarkt im VVG ein.





## Der deutsche Markt

- Beachtliches Marktpotenzial durch hohes Stornovolumen.



- Gründe für eine Kündigung sind z.B.:

- flexiblere Geldanlage, geplante Selbstständigkeit, Immobilienkauf / Umschuldung etc.
- Schulden, Scheidung, Hartz IV und Arbeitslosigkeit



## Das Wachstum

Nach ca. 500 Mio. € in 2005 wurden in den ersten 6 Monaten des Jahres 2006 Policen im Wert von 470 Mio. € gehandelt.

*München, 25. August 2006*

**Die im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V. (BVZL) zusammengeschlossenen Policenaufkäufer auf dem deutschen LV-Zweitmarkt haben nach den ersten sechs Monaten des Jahres 2006 mit ca. 470 Mio. Euro bereits fast das gesamte Jahreshandelsvolumen aus 2005 erreicht. Laut BVZL-Vorstand Thomas Laumont belegt die Summe über den Zweitmarkt gehandelter Policen mit einer Steigerung von 260 Prozent gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres eindrucksvoll den Erfolg der Aufklärungsarbeit des BVZL bei Verbrauchern und der Presse.**



## Die Vorteile

### Vorteile für den Kunden

- Deutlicher Mehrerlös im Vergleich zum Rückkaufswert der Versicherungsgesellschaft
- Entfall der Kapitalertragsteuer und des Solidaritätszuschlages auch vor Ablauf der gesetzlichen Zwölfjahresfrist
- Beibehaltung einer kostenlosen Todesfallabsicherung

### Vorteile für das Versicherungsunternehmen

- Senkung der Stornoquoten => Qualitätsmerkmal
- Erhaltung des Kerngeschäfts „Assets under Management“ (insbesondere nach 2005 wegen steuerlicher Schlechterstellung)
- Imagegewinn



## Kündigung oder Verkauf ? Ein Vergleich

Mann (61 Jahre)  
 Policenlaufzeit bis zum Verkauf 11 Jahre  
 verbleibende Restlaufzeit 4 Jahre

Bei Policenverkauf  
 Steuerfreie Auszahlung  
 27.200,- €

**+12,5 %**

Kündigung der  
 Versicherung  
 Rückkaufswert abzüglich  
 Kapitalertragssteuer und  
 Solidaritätszuschlag  
 24.185,- €

kündigen

verkaufen

**+ 3.015,- €**

Frau (50 Jahre)  
 Policenlaufzeit bis zum Verkauf 20 Jahre  
 Verbleibende Restlaufzeit 10 Jahre

Bei Policenverkauf  
 Steuerfreie Auszahlung  
 14.050,- €

**+2,2 %**

Kündigung der  
 Versicherung  
 Rückkaufswert  
 13.744,- €  
 (Kapitalertragssteuer und  
 Solidaritätszuschlag fallen  
 nicht an)

kündigen

verkaufen

**+ 306,- €**

### Der Kunde profitiert in jedem Fall vom Verkauf an die CFI FAIRPAY AG:

- Er behält einen kostenlosen Todesfallschutz
- Der Verkaufserlös bleibt in jedem Fall steuerfrei
- Er erzielt in der Regel einen höheren Erlös als bei einer Kündigung

## Die Vorteile

### Vorteile für den Versicherungsmakler

- Zusätzliche Vertriebsprovision
- Beibehaltung der Bestandsprovision
- Potenzielles Neugeschäft mit frei gewordenen Mitteln
- Hohe Kundenzufriedenheit („Best Advice“)

### Vorteile für die Bank

- In Verwertungsfällen profitiert die Bank von geringeren Wertberichtigungen
- Potenzielles Neugeschäft (z.B. innovative, flexiblere und rentablere Anlage)
- Zusätzliche Dienstleistung mit minimalem Arbeitsaufwand für die Mitarbeiter der Bank
- Zusätzliche Provisionseinnahmen für die Bank – je nach Attraktivität der Police
- Erhöhte Kundenzufriedenheit durch die umfassende Beratungsqualität („Best Advice“)

## Das Darlehen

- Die CFI FAIRPAY AG bietet Kunden als eine weitere Alternative zur Kündigung einer Lebens- oder Rentenversicherung unter dem Namen **faircash** ein **Policendarlehen** an
- Vertragspartner ist die HSBC Trinkaus & Burkhardt AG

### Vorteile für den Kunden

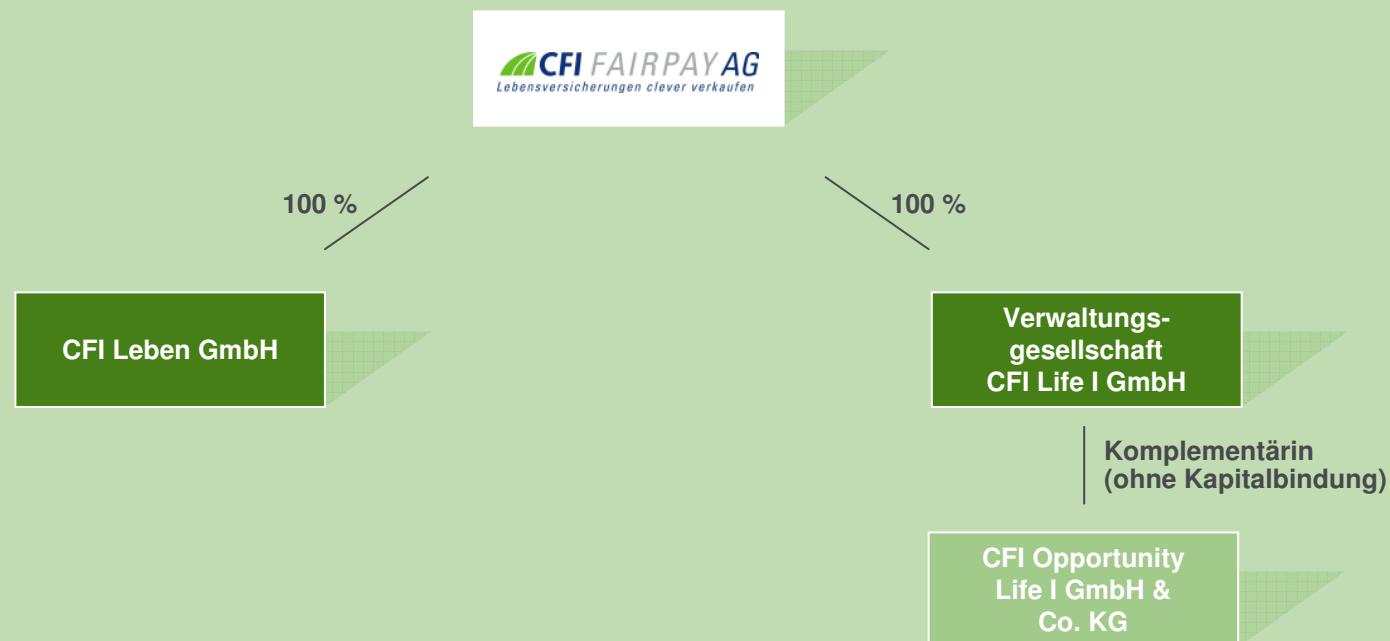
- Versicherungsschutz bleibt erhalten
- günstiger Zinssatz
- nach der Darlehensdauer kann das alte Vertragsverhältnis wiederhergestellt werden

### Besonderheiten

- Konditionen der CFI FAIRPAY AG liegen meist unter einem herkömmlichen Bankkredit und unter dem Policendarlehen der Versicherungsunternehmen
- schnelle und effiziente Abwicklung durch minimale Auskunftspflichten des Kunden

## Das Unternehmen

Innerhalb der CFI FAIRPAY Gruppe ist die CFI FAIRPAY AG als Muttergesellschaft für die strategische Ausrichtung der gesamten Gruppe verantwortlich.



## Die Positionierung / USPs

- **Unabhängige Aktiengesellschaft**, in die der ehemalige Teilbereich „Alternative Markets“ der Wertpapierhandelsbank Concord Financial Intermediary GmbH (CFI GmbH, führend im festverzinslichen Wertpapierbereich in Europa) eingebracht wurde.
- Einer der **führenden direkten Investoren** im deutschen Zweitmarkt für Kapitallebens- und Rentenversicherungen mit Sitz in Frankfurt am Main.
- Als **Zweitmarktkomplettanbieter** hebt die CFI FAIRPAY AG Ertragspotenziale durch die Vergabe von Policendarlehen unter dem Namen faircash in Kooperation mit der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG.
- Als **kapitalmarkterfahrener Partner** steht die CFI FAIRPAY AG für die Institutionalisierung dieser neuen Assetklasse.
- Kapitalmarktorientierter Vertrieb, **Fokus auf institutionelle Investoren.**
- Neue Maßstäbe in der Abwicklung:
  - Expressanfrage für Premiumpartner/  
Indikation innerhalb von 24 Std.





## Die Wertschöpfungskette

**CFI FAIRPAY AG deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab:**

Erstkontakt

...über geeignete Marketingmaßnahmen, Verbands- bzw. Lobbyarbeit und Kooperationen mit Vertriebspartnern wird die Dienstleistung beworben und werden Ankäufe initiiert.

Versicherungs-  
verkäufer

Abwicklung

... Versicherungsfachleute wickeln die gesamte Transaktion ab. Vom Vertragswesen über Treuhandabwicklungen bis zur Kommunikation mit den Versicherern.

Investor

... CFI FAIRPAY AG agiert als „Hedge Fonds“ in dieser Assetklasse. Mit minimalem Eigenkapital-Anteil wird das Zinsdifferenzgeschäft betrieben.

Policenlieferant

... CFI FAIRPAY AG erhält kontinuierlich Anfragen von Emissionshäusern und Investoren.

Strukturierer

... CFI FAIRPAY AG verfolgt diverse innovative Produktideen auf Basis der Assetklasse „Kapitalversicherungen“.

## Die Risiken



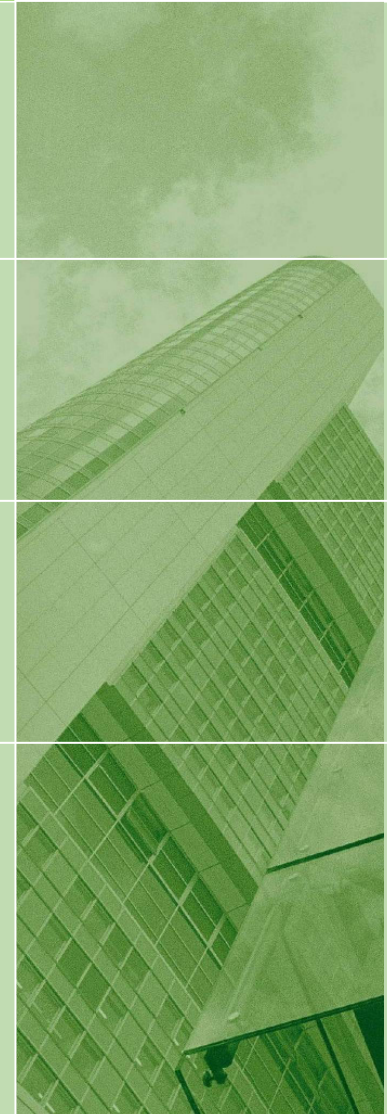
- z. T. zinssensitive Produkte > Zinssicherungsgeschäfte, Policendarlehen
- Steuervorteile für den Verkäufer könnten wegfallen > Lobbyarbeit
- Versicherungsunternehmen könnten versuchen in den Zweitmarkt einzugreifen  
> International nicht zu beobachten, hohes Risiko
- Zunehmender Wettbewerb > Markteintrittsbarrieren

## Die Chancen

- Starker Wachstumsmarkt
- Neue Assetklasse, die laufend neue Investoren anspricht. Heutiger Anlageschwerpunkt in geschlossene Fonds entwickelt sich derzeit in Richtung Zertifikate und könnte bald in Asset Backed Strukturen münden
- Ineffiziente Abwicklung ermöglicht Wachstumschancen und Arbitragemöglichkeiten
- Synergieeffekte bei der Abwicklung von Policendarlehen eröffnen bei über 97 Mio. bestehenden Kapitalversicherungsverträgen substantielle Ertragspotenziale
- Starke Positionierung als eins der wenigen unabhängigen Unternehmen, das ein eigenes Policenportfolio besitzt

## Die Erlössäulen

- Zinsspanne des im Bestand gehaltenen Policenportfolios (jährliche Wertsteigerung des Portfolios minus Refinanzierungskosten)
- Marge aus dem Verkauf von Policen des eigenen Portfolios an Dritte
- Managementgebühr für das Verwalten von Policenportfolios, die nach dem Verkauf nicht mehr im Besitz der CFI FAIRPAY AG sind
- Provisionseinnahmen aus Policendarlehen



## Die Equity Story

- Stärkung der Eigenkapitalbasis
- Verbesserung der Finanzierungsstruktur
- Ausweitung des Marketings
- Ausbau des Geschäftsbetriebs durch neue Mitarbeiter
- Weiterentwicklung der Software
- Aufbau neuer Geschäftsfelder



## Die Aktie

- Börsenkürzel: CF1
- WKN: A0H HKA
- ISIN: DE000A0HHKA7
  
- Entry Standard
- Open Market
- Frankfurter Wertpapierbörse
  
- Lead-Bank und Designated Sponsor: Concord Effekten AG
  
- Datum der Erstnotiz: 6. Oktober 2006

## Die Überzeugungen

- Wachstumsmarkt: noch geringer Bekanntheitsgrad, Verkauf immer besser als Kündigung
- Effiziente Kapitalmarktprodukte werden die Entwicklung des Zweitmarktes beschleunigen
- Zweitmarkt wird ein Oligopol bleiben
- Umfeld der Kapitalversicherung eröffnet vielfältige Geschäftsmöglichkeiten



## Die Zusammenfassung

- ... CFI FAIRPAY AG agiert als Early Mover innerhalb einer einzigartigen Assetklasse
- ... Möglichkeit einer risikoarmen Zinsdifferenzarbitrage
- ... maximaler Leverage möglich
- ... Markt von derzeit 500 Mio. € p.a. mit Potenzial von deutlich über 10 Mrd. € p.a.
- ... Assetklasse handelt deutlich unter dem Fair Value (vor allem wenn man die inhärenten Optionswerte berücksichtigt)
- ... portfoliotheoretisch sinnvolle Asset-Beimischung und vor allem Schutz für Niedrigzinsszenarien
- ... CFI FAIRPAY AG als ein führender Marktteilnehmer, der sich für das zu erwartende Wachstum in den relevanten Bereichen der Wertschöpfungskette stark positioniert hat



## Kontakt



■ **CFI FAIRPAY AG**  
Große Gallusstr. 9  
60311 Frankfurt am Main

■ **Tel.: +49-69-50951-7100**  
**Fax: +49-69-50951-7199**

■ **[www.cfi-fairpay.de](http://www.cfi-fairpay.de)**  
**[www.faircash.eu](http://www.faircash.eu)**

**BVZL**  
Bundesverband Vermögensanlagen  
im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V.

**BRSI**  
Bundesvereinigung Restrukturierung,  
Sanierung und Interim Management e. V.