

Dr. Peters GmbH & Co. KG, Postfach 103042, D - 44030 Dortmund

An
alle Anleger
Musterstraße 11
12121 Musterstadt

Stockholmer Allee 53, D - 44269 Dortmund

Tel.: +49 (0) 231 - 55 71 73-0
Fax: +49 (0) 231 - 55 71 73-99

E-Mail: info@dr-peters.de
www.dr-peters.de
www.dr-peters.com

Datum:
15.10.2014

Kundennummer:

Ihr Ansprechpartner:
Anlegerkommunikation/sb

Telefon:
0231 – 55 71 73-591

E-Mail:
foma@dr-peters.de

DS-Rendite-Fonds Nr. 105 GmbH & Co. Life Value II KG

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der vergangenen Woche wurden Sie zum wiederholten Male durch Ihre Mitgesellschafter Tetzlaff/Löhmann/Schrade angeschrieben.

In Hinblick auf die anstehende außerordentliche Gesellschafterversammlung der Fondsgesellschaft am 21. Oktober 2014 und den richtungweisenden Entscheidungen, möchten wir zu den wesentlichen vorgetragenen Punkten der Mitgesellschafter Tetzlaff/Löhmann/Schrade gerne Stellung nehmen.

Als Geschäftsbesorgerin möchten wir verhindern, dass durch offensichtliche Fehldarstellungen und Mutmaßungen versucht wird, die Meinung der Gesellschafter zu beeinflussen.

Anders als es von ihren Mitgesellschaftern Tetzlaff/Löhmann/Schrade vorgetragen wurde, haben wir mehrere Marktteilnehmer im US-Lebensversicherungszweitmarktgeschäft im Vorfeld zum Marktwert des Policenportfolios befragt. Darunter befand sich auch das mit der Verwaltung der bestehenden Versicherungspolice betraute Unternehmen, Maple Life Financial Inc., aus den USA. Weiterhin haben wir unsere eigenen Erfahrungen in die Szenario-Berechnungen einfließen lassen, die wir beim Policenverkauf im Schwesterfonds DS 101 im vergangenen Jahr machen konnten. Die Ergebnisse dieser Wertindikation liegen in der von uns im Geschäftsbericht dargestellten Bandbreite von 25 % bis 45 % der nominalen Versicherungswerte.

Ihre Mitgesellschafter Tetzlaff/Löhmann/Schrade haben angemerkt, dass es ohne weiteres möglich ist, ein Angebot für einzelne Policen anzufragen. Diese Aussage ist falsch. Ein potentieller Käufer wird vor der Abgabe eines Kaufangebotes für eine Versicherungspolice eine intensive Prüfung der zugrundeliegenden Parameter und eigene Beurteilungen bezüglich der Lebenserwartung der versicherten Person in Auftrag geben. Diesen Aufwand wird ein Käufer nur betreiben, wenn ihm der Verkäufer eindeutig zu verstehen gibt, dass es zu einem Verkauf kommt. Sollte dieser nicht zustande kommen, besteht ein erhöhtes Risiko, dass der Käufer bei einer weiteren Anfrage nicht mehr bereit ist, ein Kaufangebot abzugeben. Bei einem möglichen Abverkauf des gesamten Portfolios wäre es zum jetzigen Zeitpunkt nicht zu verantworten, Policen an den Markt zu bringen und von potentiellen Käufern bewerten zu lassen, ohne eine klare Verkaufsabsicht zu signalisieren.

Ein Unternehmen der Dr. Peters Group / A member of Dr. Peters Group

Ferner wurden im Schreiben Ihrer Mitgesellschafter einige Mutmaßungen zu der Beziehung der Fondsgesellschaft zur Bremer Landesbank angestellt, die uns zu einer Klarstellung veranlassen. Die Geschäftsbesorgerin hat nach intensiven Verhandlungen mit der Bremer Landesbank zunächst eine Erhöhung der Kreditlinie auf maximal 10 Mio. USD erreichen können. Dieser Schritt verhindert kurzfristige Notverkäufe von einzelnen Policen und vergrößert die Chancen auf weitere Fälligkeiten für die Fondsgesellschaft. Im Gegenzug wurde jedoch mit der Bremer Landesbank vereinbart, dass die Kreditlinie ratierlich bis zum Jahr 2018 aufgelöst wird. Bezogen auf unsere dargestellten Szenarien im Geschäftsbericht hat dieser Sachverhalt jedoch keine Auswirkungen.

An mehreren Stellen im Geschäftsbericht haben wir darauf hingewiesen, dass die von uns dargestellten Szenarien im Wesentlichen davon abhängen, dass die Fälligkeitsprognosen der Versicherungspolicen eintreffen. Ausbleibende Fälligkeiten haben einen entscheidenden Einfluss auf die Liquiditätssituation der Fondsgesellschaft. Verkäufe einzelner Policen wären denkbar.

Zu einer offensichtlichen Fehldarstellung durch die Mitgesellschafter Tetzlaff/Löhmann/Schrade kommt es im letzten Punkt des Schreibens unter Buchstabe c. Wie Sie in unserer Darstellung im außerordentlichen Geschäftsbericht erkennen können, kommt es sehr wohl zu einer steigenden Beitragslast durch Versicherungsprämien in den Jahren 2014 bis 2017 sowie zu sinkenden Prämienbelastungen ab dem Jahr 2018 aufgrund der bis dahin fällig gewordener Policen. Dieser Sachverhalt lässt sich auch ohne große Sorgfalt aus unseren Darstellungen erkennen.

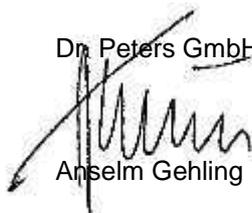
Die Gesellschafter haben auf der letzten Gesellschafterversammlung am 19. Mai 2014 darum gebeten, dass Ihnen drei mögliche Szenarien durch die Geschäftsbesorgerin dargestellt werden. Dem Wunsch ist die Geschäftsbesorgerin nun nachgekommen, zusammen mit der Empfehlung, den Abverkauf des Portfolios während einer längeren Zeitspanne ab 2015 bis Ende 2016 zu präferieren. Hierdurch wird vor allem für die „überfälligen“ Policen die Chance auf eine Fälligkeit aufrechterhalten und der Abschlag bei Verkauf verhindert.

Die letztendliche Entscheidungsbefugnis liegt jedoch bei Ihnen als Gesellschafter und dieser sollten Sie sich auch nicht berauben lassen.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auf der anstehenden Gesellschafterversammlung für weitere Rückfragen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Peters GmbH & Co. KG



Anselm Gehling



Jochen Gedwien