

Aufkäufer finden Lebensversicherungen wieder attraktiv

Immer weniger Policen wechselten in der jüngeren Vergangenheit den Besitzer. Nun gibt es neue Akteure am Markt. Ist das von Vorteil für die Kunden?

pik. FRANKFURT, 7. November. Wer sich mehr von seiner Lebensversicherung versprochen hat, als sie hält, kann unterschiedlich damit umgehen. Die einfachste Variante ist es, den Vertrag beitragsfrei zu stellen und zu warten, bis er abläuft. Zwar hat der Kunde in diesem Fall zu viel Provision im Verhältnis zur Ablauleistung bezahlt. Aber dafür wird er nicht mit dem Rückkaufswert abgespeist, den er erhält, wenn er die Versicherung an den Anbieter zurückverkauft. Dieser liegt unter den eingezahlten Beiträgen. Zwischen diesen Optionen hat sich vor eineinhalb Jahrzehnten der Verkauf an den Lebensversicherungszweitmarkt etabliert. Jahrelang war das Interesse der Aufkäufer abgeebbt. Jetzt könnte ein neuer Akteur wieder Bewegung hineinbringen.

„Noch in den Jahren 2006 und 2007 war das Thema ‚Verkaufen statt Kündigen‘ beim Publikum bekannt. In der Zwischenzeit haben wir eine ganze Kundengeneration verloren“, sagt Marcus Simon, Vorstand der Winiinger AG in Hamburg, die sich kürzlich gegründet hat. Im Jahr 2007 wurden Policen im Volumen von 1,4 Milliarden Euro aufgekauft. Danach kam die Finanzkrise, die das ursprüngliche Modell zum Platzen brachte. Die Erträge reichten nicht, um dem Aufkäuferfonds die Kreditzinsen wieder einzuspielen. Dann kam eine lange Unsicherheit hinzu, was mit Stillen Reserven in den Verträgen geschieht. Bis zum Lebensversicherungsreformgesetz 2014 mussten Versicherer sie anteilig an ausscheidende Kunden ausschütten, was eine Kündigung attraktiver machte als einen Verkauf.

„Heute sind diese Gründe weg, die Zinsmarge ist genauso hoch wie auf dem Höhepunkt“, sagt Simon, der schon vor Jahren Erfahrungen beim früheren Marktführer Cash Life gesammelt hat. Da die Fremdfinanzierungskosten gering sind, ist die Rendite der Policen aus seiner Sicht attraktiv. Mit digitalen Analysewerkzeugen ließen sich die Policen zudem

Deshalb kündigen die Deutschen ihre Lebensversicherung

Auswahl in Prozent (2015)

Wenig rentabel

33

Als Geldanlage nicht mehr sicher

22

Abbau von Schulden und Krediten

21

Um Geld besser anzulegen (Aktien, Fonds)

14

Haus-, Wohnungskauf

12

Arbeitslosigkeit

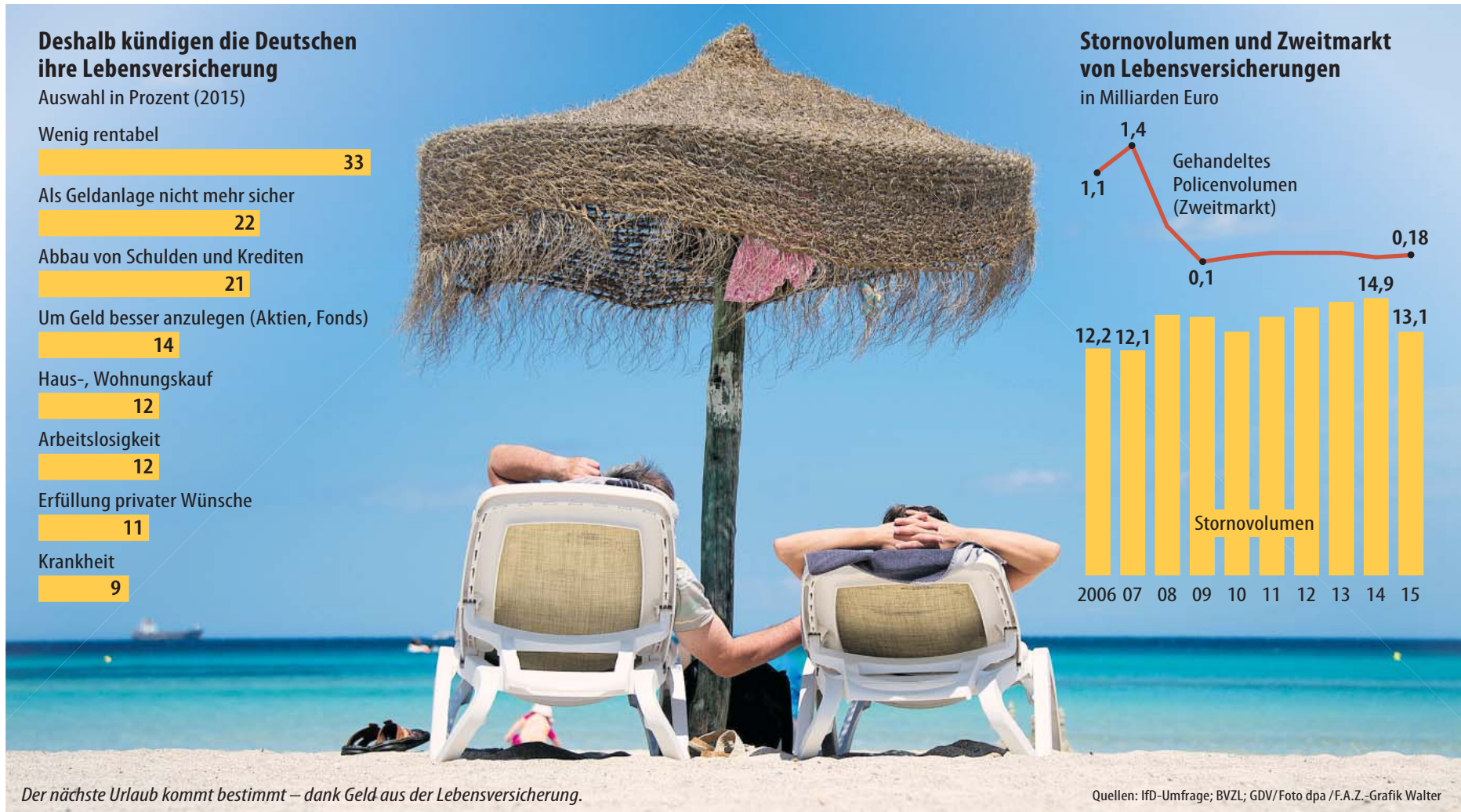
12

Erfüllung privater Wünsche

11

Krankheit

9



schnell bewerten. Weil Simon erwartet, dass alle Versicherer in der Lage sein werden, ihre Garantien zu erfüllen, will er im Ankauf nicht zwischen einzelnen Anbietern differenzieren. Zwei bis fünf Prozent Aufschlag auf den Rückkaufswert bietet er verkaufenden Policeninhabern an. Unter Versicherungsvermittlern, die ebenfalls an einem Verkauf verdienen können, sei das Modell in den vergangenen Jahren kritisch gesehen worden, weil nur ein geringer Anteil der Policen tatsächlich veräußerbar war. Zudem habe die Auszahlung zu lang gedauert. „Heute können wir viel schneller sein und haben eine höhere Aufkaufquote“, sagt er.

Die etablierten Anbieter begrüßen den Markteintritt. „Zuletzt haben wir allein für das Modell getrommelt. Mehr Publicity ist gut“, sagt Simon Nörtersheuser, Mitgeschäftsführer des Marktführers Policen Direkt. Das Frankfurter Unternehmen

kommt auf einen Marktanteil von rund drei Viertel des insgesamt nur noch 175 Millionen Euro leichten Marktes. Winiinger hat nach eigenen Angaben in diesem Jahr schon Policen im Wert von 35 Millionen Euro aufgekauft, im kommenden Jahr sollen es 150 Millionen Euro werden. Konkurrent Policen Direkt scheut den Wettbewerb nicht: „Wir sind heute komplett digital“, sagt Nörtersheuser.

Nur bei den Versicherern komme es immer wieder zu Verzögerungen, weil die IT dort oft veraltet sei. Doch ohnehin tut sich Branche schwer mit den Aufkäufern. „Wir sehen das nicht unkritisch, weil sie mit Verträgen spekulieren“, sagt Peter Schwark, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Branchenverbands GDV. Solche Arbitrage-Geschäfte könnten das Versichererkollektiv schädigen. Überdies tummelten sich immer mal wieder Schwarze Schafe im Markt, die Kunden damit köder-

ten, die Erlöse der Policen attraktiver am Kapitalmarkt anzulegen und erst später ihren Wert zurückzuzahlen. Kunden sollten stattdessen auf einer Einmalzahlung durch den Aufkäufer bestehen, wozu sich die Mitglieder des Bundesverbands Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen verpflichten.

In diesem Punkt gibt es sogar eine seltene Eintracht mit den versicherungskritischen Verbraucherschützern der Verbraucherzentrale Hamburg. „Man muss sofort Geld sehen und darf keine Ratenvereinbarung eingehen“, sagt Lebensversicherungs-Spezialistin Kerstin Becker-Eiselen. Sie ist allerdings skeptisch, ob Winiinger sehr erfolgreich sein wird, denn nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs aus dem vergangenen Sommer haben Kunden das Recht, Verträge der Jahre 1994 bis 2007 rückabzuwickeln. Die Karlsruher Richter erklärten das damali-

ge Policenmodell für unzulässig, in dem Kunden die Aufklärung über ihr Widerspruchsrecht erst nach Abschluss zugesprochen wurde. Verbraucher haben dann einen Anspruch darauf, ihre Beiträge abzüglich der Risikokosten zurückzuerhalten – und das sogar verzinst. „Die Nachfrage ist groß, wir haben schon geholfen, 1000 Verträge rückabzuwickeln“, sagt Becker-Eiselen. Innerhalb der kommenden zwei Wochen will die Verbraucherzentrale auch einen Überschlagerer auf ihre Internetseite stellen, mit dem Kunden ihre Ansprüche errechnen können.

Die Zweitmarkt-Aufkäufer von Policen Direkt können die Entwicklung gelassen sehen. Sie haben ihr Geschäftsmodell in den flauen Jahren ausgeweitet, helfen inzwischen Maklern bei der Übertragung ihrer Versicherungsbestände und haben Vergleichsportale für Gewerbe- und Reiseversicherungen auf die Beine gestellt.