



LV-Zweitmarkt ist wichtiges Handwerkszeug des Maklers

Während die Öffentlichkeit beim Thema Lebensversicherung über Bonität der Versicherer, erheblich gesunkene Auszahlungen und Widerruf diskutiert, belebt sich der Verkauf von Policen am Zweitmarkt neu. Das spürt auch die Winner AG, die den Verkaufsprozess weitgehend digital vornimmt.

Die Renditen der Lebensversicherungen sinken und die Versicherer dürfen laut aktuellem Urteil des Landgerichts Düsseldorf zum Schutz der Versichertengemeinschaft die Beteiligung der Versicherten an den Bewertungsreserven reduzieren. Eine Auszahlung der Lebensversicherung fällt infolgedessen geringer aus. Das Gericht beruft sich hierbei auf das Gesetz zur Reform der Lebensversicherung (LVRG) von 2014. Dieses schreibt den Versicherern vor, die Kunden nur noch dann und auch nur zur Hälfte an den Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere zu beteiligen, wenn die Garantiezusagen für das Versichertenkollektiv gesichert sind. Da es den Lebensversicherern in der andauernden Niedrigzinsphase schwerer fällt, diese Garantien zu erwirtschaften, heißt das künftig für immer mehr Kunden, dass sie mit niedrigeren Auszahlungen rechnen müssen.

Viele Versicherte, die von den Ablaufleistungsprognosen der Versicherer enttäuscht sind, entscheiden sich für die vorzeitige Auflösung ihrer Police. Aber auch dringender Liquiditätsbedarf aufgrund von Überschuldung, Scheidung, Krankheit oder Arbeitslosigkeit führt viele zu diesem Schritt. Die Vertragskündigung steht hier nach wie vor an erster Stelle, auch im Jahr 2016 bleibt das Stornovolumen mit 12,4 Mrd. Euro nach wie vor hoch.

Das Problem: Der Verkauf der Police als Alternative zur Kündigung ist entweder nicht bekannt oder erscheint dem Verbraucher zu kompliziert oder unseriös.

Vermeidung von Bestandsverlusten bei Storno durch bessere Kundenberatung?

Auch Vermittler nutzen den Zweitmarkt für Lebensversicherungen im Rahmen ihrer Kundenberatung noch viel zu wenig. Die meisten Vermittler haben aber in der Regel stornowillige Kunden in ihrem Bestand und verpassen mit jeder Kündigung die Chance, diese Kunden in dieser Situation mit hoher Expertise zu beraten. Und dabei ist es heute so einfach wie nie: Fast alle klassischen Kapitallebens- und Rentenversicherungsverträge werden vom Zweitmarkt gekauft. Der Kunde bekommt mehr Geld als bei einer Kündigung und behält in den meisten Fällen einen Todesfallschutz.

Widerruf hilft nur selten

Eine in der Öffentlichkeit mittlerweile viel diskutierte Möglichkeit, sein Geld vom Versicherungsunternehmen zurückzubekommen, ist die Rückabwicklung der Police durch Widerruf. Verbrauchern wird suggeriert, dass hier

deutlich mehr Gewinn zu erzielen ist als bei Kündigung oder Verkauf. Doch Vermittler wie Verbraucher unterschätzen diesen Weg, der sich zeit- und kostenintensiv entwickeln kann. Am Anfang steht die juristische Prüfung des Vertrags auf seine Tauglichkeit für einen Widerruf. Dann kann sich der Widerruf zeitlich deutlich hinziehen, weil zahlreiche Versicherer es auf ein Gerichtsverfahren ankommen lassen. Der hierfür notwendige Rechtsbeistand treibt die Kosten ebenfalls nach oben. Außerdem muss der Versicherte im Falle einer Zahlung des Versicherers wegen Widerrufs die Kapitalerträge versteuern.

Eins ist sicher: Kunden, die ihren Vertrag widerrufen wollen, brauchen einen langen Atem und tragen die Risiken der Prozesskosten und die möglichen steuerlichen Folgen.

Vermittler, die im häufig diskutierten Widerruf eine Lösung für ihre Kunden sehen, vergessen zudem, dass jede erfolgreiche Rückabwicklung die vertragstreuen Kunden benachteiligt. Insbesondere die beratende Vermittlerschaft muss sich fragen, was die eigene Dienstleistung überhaupt noch wert ist, wenn die vermittelten Bestände durch mögliche Rückabwicklungen teilweise über Jahrzehnte im Risiko stehen.

Vorteile des Policenverkaufs

Versicherten, die dringend Geld benötigen, ist von einer Rückabwicklung eher abzuraten, weil es viele Monate dauern kann, bis sie ihre Auszahlung bekommen. Für diese Fälle ist der Policenverkauf auf dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen die bessere Alternative. Und wie der Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) vermeldete, ist das Ankaufsvolumen alleine im Jahr 2016 um fast 50% gestiegen. Ein klares Zeichen dafür, dass wieder mehr Vermittler und Verbraucher auf den Zweitmarkt setzen. Und das zu Recht, denn die Abwicklung eines Verkaufs funktioniert im Vergleich zu früheren Jahren deutlich schneller, transparenter und effizienter.

Versicherte, die ihrem Vermittler anzeigen, dass sie ihren Vertrag kündigen wollen, sind nach dem Prinzip „Best

Advice“ auf den Verkauf hinzuweisen. Denn Storno bedeutet auf jeden Fall einen finanziellen Verlust. Bei den im BVZL organisierten Unternehmen erhält der Kunde immer mehr als den Rückkaufswert des Versicherers und er behält darüber hinaus einen Todesfallschutz.

Für Vermittler geht es kaum noch einfacher

Den Verkaufsprozess modern, schnell und transparent anzubieten, hat sich die Winninger AG zum Ziel gesetzt. Das Unternehmen bündelt jahrzehntelange Erfahrung mit digitalem Know-how. Der Policenankauf bei Winninger verläuft weitgehend online, was es auch dem Vermittler bei der Beratung seiner Kunden sehr komfortabel macht. Der bei Winninger registrierte Vermittler kann einen für Winninger verbindlichen Kaufvertrag herunterladen und so seinem Kunden innerhalb weniger Minuten eine Alternative zur Kündigung bieten. Er wird regelmäßig per E-Mail über den Stand des Verkaufsprozesses informiert. Die Auszahlung des Kaufpreises erfolgt so in der Regel schneller als bei Kündigung vom Versicherer.

Nahezu alle Verträge werden angekauft

Der Kunde erhält seinen Kaufpreis je nach Bearbeitungsgeschwindigkeit des Versicherers nach drei bis vier Wochen, zeitgleich wird die Provision an den Vermittler überwiesen. Lange Wartezeiten gibt es nicht mehr und die Provision von 10 Promille auf den Kaufpreis ist unter diesen Umständen schnell und „stornofrei“ verdient. Und ein weiteres, oft kritisiertes Thema entfällt ebenfalls: Es wird kein „Cherry picking“ betrieben. Winninger kauft nahezu alle Policen, die den Mindestkriterien (10.000 Euro Rückkaufswert, mindestens drei Jahre Restlaufzeit – bei Policen mit höheren Rückkaufswerten erfolgt eine Ankaufsprüfung auch bei kürzeren Laufzeiten) entsprechen, und bietet Partnern in der Zusammenarbeit damit eine sehr hohe Verbindlichkeit.

Vermittler, die heute mit dem Zweitmarkt kooperieren, profitieren von effizienten Prozessen und schnellen Entscheidungen. Der Vermittler sichert seinen Bestand und erhält eine Vergütung. Es sollte zu einer verantwortungsvollen Beratung gehören, den Versicherten über Alternativen wie den Verkauf der Lebensversicherung aufzuklären. Ein Vorteil, mit dem Sie auch bei Ihren Kunden punkten werden. ■



Von Dr. Marcus Simon,
Vorstand der Winninger AG

