

Etablierte Größe

Miese Verzinsung, schlechte Presse und die Diskussion um das Thema Run-off – im Hinblick auf ihre Altersvorsorge-Policen sind viele Kunden zutiefst verunsichert. Ausgerechnet den Zweitmarkt-Anbietern, spezialisiert auch auf den Ankauf von Verträgen, kann das nicht passen. Sie leben vom Vertrauen in dieses Produkt. Und offenbar funktioniert ihr Kalkül.

Von vorzeigbaren Wachstumswahlen hat sich die Lebensversicherung längst verabschiedet, das Vertrauen der Bundesbürger in die früher erkleckliche Überschussbeteiligung hat in den vergangenen Jahren Schaden genommen. Dennoch stehen bei den Neuverträgen Garantien weiter hoch im Kurs, wie der Zweitmarkt-Anbieter Policen Direkt festgestellt hat. Garantieprodukte machen demnach immer noch 90 % des Neugeschäftes aus. „Es gibt Versicherer, die weiterhin erfolgreich Garantien anbieten können. Diese Unternehmen haben ihre Kunden mit neuen Produkten überzeugt“, sagt

50 % des Neugeschäftes aus (2016: 46 %). Reine klassische Produkte liegen bei 40 % (2016: 49 %). Auch der GDV stellt fest, dass es keine Wende zu garantiefreien Produkten gibt. Der Anteil der fondsgebundenen Lebensversicherungen hat sich im Vergleich zum Vorjahr zwar verdoppelt. Dennoch machen diese Produkte lediglich 10 % des Neugeschäftes aus. „Den Vorsorgesparern geht es neben Zinsen vor allen Dingen um Planungssicherheit für das Rentenalter. Wer sich frei für zusätzliche Vorsorge entscheiden kann, hält die Lebensversicherung damit weiter für die bessere Alternative“, erläutert Kühl. Dass die

sein für die vorzeitige Beendigung eines Vertrages. Kühl: „Wenn Lebensumstände es dennoch erfordern, dann ist in jedem Fall der Verkauf der Police auf dem Zweitmarkt, bei Anbietern wie Policen Direkt, die bessere Alternative.“ Ob und wann Verträge mit reduzierten Garantien für den Zweitmarkt interessant werden, sei aktuell noch nicht abzusehen. „In der Regel sind die Verträge, die uns angeboten werden, zwischen zehn und 15 Jahre alt“, erklärt Kühl. Die weitere Zinsentwicklung an den Kapitalmärkten sei hierfür entscheidend, genau wie die Ausgestaltung der Produkte. Die Relevanz des Themas bleibt jedenfalls



Henning Kühl, Aktuar (DAV) und Chefsachverständiger der Policen Direkt-Gruppe. Auch andere Marktbeobachter wie die Ratingagentur Assekurata stellen aktuell fest, dass die Versicherer in der Produktgestaltung mit reduzierten Garantien dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden entsprechen. Die neuen Produkte mit modifizierten Garantien machen jetzt

Anbieter im Zweitmarkt ein starkes Interesse an einer stabilen Lage im Lebensversicherungsmarkt haben, liegt auf der Hand. „Dass der Zweitmarkt verstärkt Lebensversicherungen aufkauft, ist der schlagende Beweis für die Nachhaltigkeit des Produktes“, so Kühl. Deswegen sollte die Diskussion um die Abwicklung von Beständen (Run-off) kein Kriterium

hoch: Denn das Stornovolumen wird sich auch in den kommenden Jahren im zweistelligen Milliardenbereich bewegen. Natürlich profitieren die Zweitmarkt-Firmen davon, auch wenn es in den vergangenen Jahren etwas ruhiger um sie geworden ist. Das Ankaufsvolumen, das sich 2016 mit einem 50 %-igen Wachstum sehr positiv entwickelt hatte,



Dr. Marcus Simon
Vorstand
Winninger AG



Henning Kühl
Chefaktuar (DAV)
Policen Direkt-Gruppe



Ingo Wichelhaus
Vorstand
National BVZL e. V.

liegt für 2017 mit 265 Mio. Euro in Ankaufspreisen nahezu gleichauf. Obwohl dieses Volumen laut BVZL Vorstand National Ingo Wichelhaus nicht den Erwartungen der Akteure am deutschen Zweitmarkt entspreche, ist dies ein klares Zeichen, dass das positive Umfeld für den deutschen Zweitmarkt weiterhin anhalte. „Unsere Mitgliedsunternehmen sind bereit, wesentlich mehr Policen anzukaufen, jedoch übersteigt die Nachfrage weiterhin das Angebot“, erklärt Wichelhaus. Daher gelte es nach wie vor, auch bestärkt durch die unzähligen Diskussionen um den Lebensversicherungs-Erstmarkt, die grundsätzlich positive

Resttodesfallschutzes bei Verkauf der Police kontinuierlich aufgeklärt werden. Eine Diskussion, die die Öffentlichkeit nach wie vor bewegt, ist der Verkauf von Lebensversicherungsbeständen, der nicht zu verwechseln ist mit dem Verkauf von Policen am deutschen Zweitmarkt. Hierzu hat der BVZL einen klaren Standpunkt: „Es gibt keinen Grund, überstürzt seinen Lebensversicherungsvertrag vorzeitig aufzulösen. Wir haben vollstes Vertrauen, dass alle durch die BaFin regulierten Run-off Unternehmen ihre gesetzlichen Verpflichtungen gegenüber den Aufkäufern und Investoren wie vor der Bestandsübertra-

erwarten. Zudem verbleibt dem Verkäufer ein Resttodesfallschutz, ohne dass er dafür weiter Prämien zahlen muss. Natürlich ist die Digitalisierung auch vor den Zweitmarkt-Anbietern nicht stehen geblieben. So blickt die Winninger AG auf zwei erfolgreiche Jahre zurück und beurteilt die Etablierung seiner stark online-basierten Abwicklung als geglückt. „Wir sind mit dem Ziel angetreten, diesen Markt neu zu beleben“, sagt Vorstand Dr. Marcus Simon. „Das ist uns ein ganzes Stück weit gelungen, denn die Kunden nehmen unseren Online-Ankaufsprozess gerne an. Sie schätzen seine Transparenz und Einfachheit sowie die Schnelligkeit bei der Auszahlung des Kaufpreises.“ Die Unternehmensgruppe hat bereits einen Bestand im Wert von 140 Mio. Euro aufgebaut. Ein Ergebnis, das auch der steigenden Akzeptanz der online-basierten Abwicklung zu verdanken ist. Zudem zeige das Kunden-Feedback nach Angaben des Unternehmens eine hohe Zufriedenheit mit der schnellen Auszahlung innerhalb von drei bis fünf Wochen sowie mit der laufenden Information zum Bearbeitungsstatus. „Ein Thema, an dem wir sicher weiterhin kontinuierlich arbeiten müssen, und das betrifft auch alle anderen Policenkäufer in diesem Markt, ist die Steigerung des Bekanntheitsgrads dieser Alternative zur Kündigung“, so Simon. Besonders vor dem Hintergrund der Nachrichtenflut zu Themen wie Rückabwicklung der Lebensversicherung, Run-off oder sinkende Ablaufleistungen, sollte der Verbraucher auf den einfachen Policenverkauf aufmerksam gemacht werden. (hwt)

öffentliche Wahrnehmung des Zweitmarktes mit seinen Vorteilen für alle Beteiligten auszubauen. Verbraucher, Makler, Vermittler und potenzielle Investoren müssten über die Möglichkeiten des Zweitmarktes weiterhin transparent und offen informiert werden. Verkaufswillige Kunden sollten über die Einfachheit des Verkaufsprozesses oder den Erhalt eines

gung erfüllen werden“, so Wichelhaus. „Sollte der Versicherungsnehmer dennoch den Wunsch haben, sich von der Police zu trennen, ist es immer profitabler, diese am deutschen Policenzweitmarkt zu verkaufen, statt die Police zu kündigen. Hier kann der Versicherungsnehmer einen Kaufpreis von rund 3 bis 5 % über dem Rückkaufswert der Police