

Jürgen Evers für falsch. Grund: Die Parteien eines Maklervertrages könnten selbst festlegen, welchen Erfolg sie wünschen würden. Daher sei es auch möglich, eine Ver-

einbarung zu treffen, um einen bestehenden Krankenversicherungsvertrag für den Kunden günstig zu modifizieren.

U.S.K

Garantiezins macht den Zweitmarkt wieder attraktiv

Auf dem deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherung gibt es wieder Bewegung. Mit der Winner AG ist ein neuer Aufkäufer aktiv, der auf einen online-basierten Ankaufprozess setzt, und auf eine optimale Unterstützung von Kunden und Vermittlern. Dadurch soll die Abwicklung deutlich einfacher erfolgen als bislang. Der Kunde nennt nur den Rückkaufwert der Police, und bekommt allein auf dieser Basis ein schnelles Angebot. Innerhalb von ca. einem Monat soll der ganze Verkaufsprozess abgeschlossen sein.

Warum ist der Ankauf von Lebensversicherungen für Investoren attraktiv? Grundlage für das Geschäft ist anders als früher nur noch der Garantiezins der Policen. Der höhere Zins aus Altverträgen lockt in Nullzins-Zeiten die Anleger in den Markt. Dabei habe die Konzentration auf den Garantiezins das Geschäft deutlich vereinfacht, so Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winner AG, der schon 2000 bei der Gründung von Cash Life Pioniererfahrungen in die-

sem Markt gesammelt hat. Anders als früher seien nun keine individuellen Einschätzungen der Stärke eines Lebensversicherers und keine komplizierten Rating-Analysen mehr nötig, sagte Simon im Gespräch mit der Zeitschrift für Versicherungswesen. Er gehe davon aus, dass alle deutschen Lebensversicherer langfristig den Garantiezins in den Altverträgen erwirtschaften können. Daher kaufe man grundsätzlich Policen von allen Anbietern.

Die Verträge müssen einen Mindestrückkaufwert von 10.000 Euro und eine Mindestrestlaufzeit von drei Jahren haben. Aufgekauft werden nur klassische kapitalbildende Verträge, aber keine Riester/Rürup-Policen. Simon sieht sich mit dem neuen Zweitmarkt-Konzept als Nischenplayer. Aber diese Nische sei hoch attraktiv. Zwar solle heute kein Kunde seinen Altvertrag kündigen. Aber wenn er ihn kündigen müsse, sei eine Ablaufleistung, die im Schnitt 2-3% über dem Rückkaufwert liege, eine gute Alternative.

„Winner geht davon aus, dass alle deutschen Lebensversicherer langfristig den Garantiezins in den Altverträgen erwirtschaften können. Daher kauft man grundsätzlich Policen von allen Anbietern“

Gutscheine im Schadenfall

Die BavariaDirekt, Direktversicherer der Versicherungskammer Bayern, kooperiert mit der digitalen Auszahlungsplattform OptioPay. Geschädigte erhalten von BavariaDirekt das Angebot, sich die Schadenssumme ganz oder in Teilen als Wertgutschein auszahlen zu lassen. Damit will der Versicherer den Kunden im Moment der Schadenregulierung einen Mehrwert bieten, den es so am deutschen Markt noch nicht gebe. Denn mit der Entscheidung für einen Gutschein könne der Auszahlungsbetrag erhöht werden.

Dabei hat der Kunde die Wahl, ob er einen Teilbetrag oder den gesamten Schaden in einen Gutschein umwandeln möchte. So kann er sich beispielsweise bei einer Schadenhöhe

von 600 Euro für eine direkte Auszahlung von 300 Euro auf sein Konto und für Gutschein in Höhe von 360 Euro entscheiden. Er erhält damit einen Bonus von 60 Euro. Renommierete Gutscheinpartner im Internet können aus-

gewählt werden. Zunächst bietet BavariaDirekt die Option in der KFZ-Versicherung an, mittelfristig sollen weitere Versicherungssparten in das Angebot des Start-Ups OptioPay integriert werden.

Frank Neuroth, Vorstand der Provinzial NordWest Leben, in einem Interview mit der Hauszeitschrift „nordwester“

„Riester ist von überragender Bedeutung“

„Riester spielt für die Provinzial NordWest Leben eine ganz wichtige Rolle. Und das nicht, weil wir damit Geld verdienen würden. Das tun wir nicht. Der Umgang mit Riesterverträgen ist hochkomplex, verursacht hohe Kosten und die Deckungsbeiträge sind vergleichsweise klein. Doch für uns als öffentlicher Versicherer ist Riester von überragender Bedeutung, weil diese die Grundversorgung der Bevölkerung jenseits der gesetzlichen Rentenversicherung zum Ziel hat. Das gibt uns auch im Hinblick auf unseren Vertriebspartner Sparkassen ein wichtiges Profil.“