



Neue Chancen im LV-Zweitmarkt durch online-basierten Ankaufsprozess

Die Digitalisierung zieht in den Lebensversicherungszweitmarkt ein: Die Winninger AG will mit einem Team von langjährigen Zweitmarktexperten den Markt mit einem online-basierten Ankaufsprozess neu beleben. Vermittler werden dieses Tool in ihre Website integrieren können.

In den vergangenen Jahren wurden im deutschen Zweitmarkt deutlich weniger Policen gehandelt als noch Mitte der 2000er. Hatte zunächst die Finanzkrise das Interesse vieler Investoren zurückgehen lassen, fehlte es danach aufgrund von Unklarheiten hinsichtlich der Beteiligung der Versicherungskunden an den Bewertungsreserven der Versicherungsunternehmen an der notwendigen Kalkulationsunsicherheit. Viele der angebotenen Lebensversicherungsverträge wurden in dieser Zeit von den Policenkäufern abgelehnt. Eine frustrierende Erfahrung für Verkäufer und auch deren Vermittler. Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat sich dies grundlegend geändert.

Der Markt ist da ...

Nachdem das Gesetz Mitte 2014 verabschiedet und Klarheit über die Verteilung der Bewertungsreserven geschaffen wurde,

zog auch das Ankaufsvolumen der Marktteilnehmer wieder an und steigerte sich von 150 Mio. Euro im Jahr 2014 auf 175 Mio. Euro im Jahr 2015. Dies ist aber nur ein sehr kleiner Teil eines nach wie vor großen Markts. Denn obwohl 2015 laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e. V. die Stornoquote von 3,14% auf 2,86% gesunken ist, wurden immer noch 13,1 Mrd. Euro für vorzeitig gekündigte Lebensversicherungen ausgezahlt. Ein nicht unerheblicher Teil davon, etwa ein Drittel bis die Hälfte, ist für den Lebensversicherungszweitmarkt interessant.

... der Bedarf auch

Warum es zu der nach wie vor hohen Stornoquote kommt, hat eine vom Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V. (BVZL) 2015 in Auftrag gegebene Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach untersucht. Demnach ist 33% der befragten Versicherungsnehmer die Lebensversicherung nicht mehr rentabel genug. 22% halten dieses Altersvorsorgeinstrument nicht mehr für eine sichere Geldanlage, gefolgt von 21%,



Von Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winninger AG

die mit dem Liquidieren ihrer Policen Schulden tilgen bzw. Kredite abbezahlen wollen. Weitere 14% suchen andere Investitionsmöglichkeiten und 12% erwägen den Erwerb eines Eigenheims.

Mehr Geld, und das schneller als vom Versicherer

Die Gründer von Winner haben Ende 1999 den Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Deutschland ins Leben gerufen. Mit dem neuen Unternehmen haben sie es sich zum Ziel gesetzt, einen zeitgemäßen Ankaufsprozess zu entwickeln, den es so noch nicht gibt. Vermittler und Kunden profitieren dabei von Transparenz und Einfachheit dieser Online-Abwicklung. Das gesamte Procedere wird so verkürzt, dass es in der Regel zu einer schnelleren Auszahlung des Kaufpreises kommt als bei Vertragskündigung. Nach etwa vier bis sechs Wochen hat der Kunde sein Geld. Der Auszahlungsbetrag liegt etwa 2% bis 3% über dem Rückkaufswert, in Einzelfällen können es auch bis zu 7% sein. Der Vermittler erhält zeitgleich seine Provision von 1% der Kaufpreissumme. Er profitiert zudem vom Bestandsschutz der Verträge, denn Winner führt die erworbenen Policen weiter.

Ankauf aller Policen, die den Mindestkriterien entsprechen

Sind die Ankaufskriterien – ein Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro und eine Mindestrestlaufzeit von drei Jahren

– erfüllt, steht dem Verkauf einer Kapitallebens- oder Rentenversicherung kaum etwas entgegen. Winner kauft bis auf wenige Ausnahmen alle kapitalbildenden Policen. Nur fondsgebundene Lebensversicherungen, Direktversicherungen sowie Riester- oder Rürup-Verträge können, wie bei den meisten anderen Anbietern, nicht angenommen werden.

Online-Prozess zum Vorteil von Kunden und Partnern

Partner können in Kürze in einem eigenen Bereich auf der Internetseite in nur wenigen Minuten gemeinsam mit ihrem Kunden und für sie kostenfrei und unverbindlich einen Kaufvertrag generieren. Allein durch Eingabe des Rückkaufswerts erfahren sie den angebotenen Kaufpreis, nach Eingabe weiterer Kunden- und Vertragsdaten erhalten Vermittler und Kunde die Kaufunterlagen als Download und per Mail – auf Wunsch natürlich auch per Post.

Sagt dieser Kaufvertrag zu, kommt es zu einem einmaligen Austausch von Dokumenten per Post. Aus rechtlichen Gründen müssen die Versicherungspolice und einige Vertragsunterlagen im Original an Winner gesendet werden. Nach Eingang des unterschriebenen Kaufvertrags und der benötigten Unterlagen kontaktiert Winner den Versicherer bezüglich der weiteren Abwicklung des Verkaufs. Sobald der Versicherer die vom Kunden übermittelten Daten und die Übertragung bestätigt hat, wird der Kaufpreis in einer Summe ohne Abzug von Steuern oder Gebühren ausgezahlt. Ein Todesfallschutz bleibt in Form einer nachträglichen Kaufpreiserhöhung, abzüglich des ursprünglichen Kaufpreises, der von der Winner AG weiter eingezahlten Prämien und einer Verzinsung, erhalten. Als Mitglied im BVZL ist das Unternehmen den Verbandsrichtlinien für Verbraucher verpflichtet.

Der schnelle, einfache Online-Prozess bringt eine neue Qualität in den Policenverkauf. Verbraucher erfahren innerhalb weniger Minuten einen Kaufpreis, sie müssen nicht mehr monatelang auf ihr Geld warten und der Vermittler hat seinen Kunden eine attraktive Lösung für ihren Liquiditätsbedarf anbieten können. ■

Lebensversicherung: Kündigungs- und Verkaufsmotive



Quelle: BVZL, IHD-Umfrage 11041, Juli 2015