

Höheres Tempo

ZWEITMARKT Das Ankaufsvolumen von Kapitallebens- und Rentenversicherungen war in den letzten Jahren eher gering. Mit der Winner AG wurde nun ein neues Unternehmen von den Zweitmarkt-Initiatoren ins Leben gerufen.

Jahrzehntlang war die klassische Lebensversicherung mit Garantiezins und Überschussbeteiligung das Zugpferd im Neugeschäft der Versicherungsgesellschaften und sie ist auch heute noch ein wichtiger Baustein in der Altersvorsorge vieler Menschen. Mehr als 50 Millionen solcher Lebensversicherungsverträge haben die deutschen Versicherungsgesellschaften im Bestand. Nun stellen vermehrt Gesellschaften das Neugeschäft mit diesen Policen ein oder wollen den Kunden vor allem andere Produktformen anbieten und nur noch auf ausdrücklichen Wunsch die klassische Garantiepolicen. Die Gründe hierfür sind vor allem in der Kapitalanlage zu suchen: In dem anhaltend niedrigen Zinsumfeld tun sich die Versicherer schwer, die für die Erfüllung der Garantien notwendigen Erträge zu erwirtschaften. Selbst der aktuelle Garantiezins von 1,25 Prozent oder der ab dem kommenden Jahr geltende Satz von 0,9 Prozent ist am Kapitalmarkt mit risikoarmen Kapitalanlagen nicht ohne Weiteres erzielbar.

Was aber bedeutet das niedrige Zinsumfeld für die in der Vergangenheit abgeschlossenen Versicherungsverträge? Mehr als die Hälfte dieser Verträge hat einen Garantiezins von drei Prozent oder mehr und auch der durchschnittliche Garantiezins im Bestand der deutschen Versicherungsgesellschaften liegt etwa auf diesem Niveau. Damit stehen die Versicherungsgesellschaften aber schon seit einiger Zeit vor der Herausforderung, mit vergleichsweise risikoarmen Investments in der Neuanlage überhaupt noch über die dem Kundenbestand zugesicherten Garantien hinausgehende Überschüsse zu erwirtschaften.

Hohe Garantieverpflichtungen und historisch niedrige Kapitalmarktzinsen stellen für die Versicherungsunternehmen daher ein enormes Risiko dar. Um dem angemessen zu begegnen, hat der deutsche Gesetzgeber bereits im Jahr 2011 die sogenannte Zinszusatzreserve eingeführt, mit der Versicherer erhöhte Vorsorge dafür treffen müssen, dass die zu erwartenden Kapi-

talträge nicht mehr die Garantiezinsverpflichtungen erfüllen. Im Jahr 2014 wurde mit dem Lebensversicherungsreformgesetz noch einmal die Ermittlung des als Referenz dienenden Kapitalmarktzins angepasst, der sich nun als Durchschnitt von Euro-Zinssätzen der vergangenen zehn Jahre errechnet und für das vergangene Jahr 2,88 Prozent ergab. Damit müssen die Versicherungsgesellschaften für alle Tarifgenerationen mit einem über dieser Referenz liegenden Garantiezins auf einzelvertraglicher Basis eine entsprechende Zinszusatzreserve bilden – die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bezifferte Anfang dieses Jahres die gebildete Reserve mit mehr als 30 Milliarden Euro. Da die höher verzinsten frühen Jahre des Referenzzeitraums sukzessive aus der Be-

trachtung herausfallen, werden die Versicherer die Zinszusatzreserve weiter deutlich erhöhen müssen. Erste Schätzungen gehen im Jahr 2016 von einer Erhöhung um mehr als zehn Milliarden Euro aus.

Dies hat massive Folgen für die Entwicklung der Bestandspolicen, denn die Mittel für die Zinszusatzreserve müssen erst einmal erwirtschaftet werden: Sie stammen aus dem Rohüberschuss des Versicherungsunternehmens und schmälern damit die Chance der Versicherungsnehmer auf eine höhere Überschussbeteiligung. Die laufende Verzinsung der Versicherungsverträge ist folglich in den vergangenen Jahren weiter gesunken und betrug im Jahr 2015 durchschnittlich nur mehr weniger als drei Prozent. Außerdem setzen



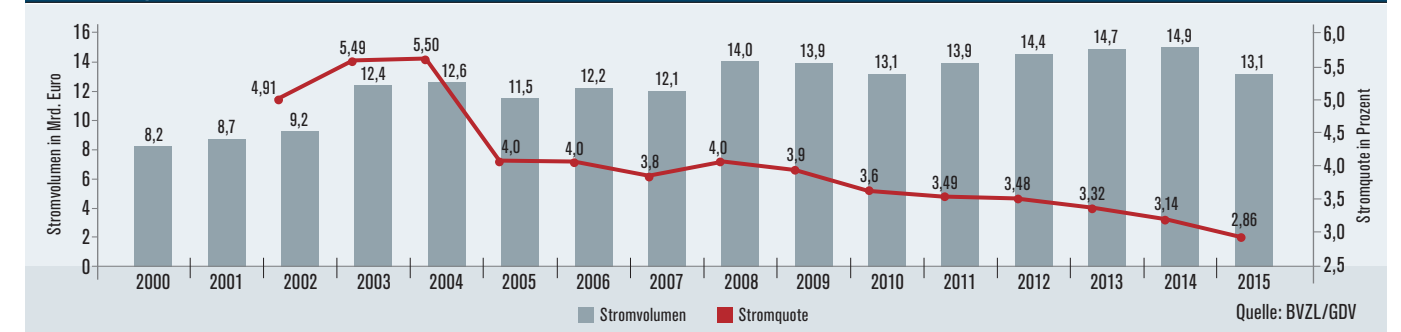
Marcus Simon: „Die langen Bearbeitungszeiten haben zu Frustration geführt.“

FOTO: WINNER AG

Gesunken, aber immer noch hoch

Die Stornoquote war im vergangenen Jahr mit 2,86 Prozent und einem ausgezahlten Volumen von 13,1 Milliarden Euro rückläufig.

Entwicklung des Stornovolumens in Milliarden Euro



die Versicherer seit einigen Jahren verstärkt auf Gewinnbeteiligungskomponenten, die dem Kunden erst bei Vertragsende zustehen und bis dahin entsprechend des Geschäftsverlaufs auch wieder gestrichen werden können, wie Schlussüberschussanteile und endfällige Beteiligung an Bewertungsreserven.

Mit rund drei Prozent laufender Verzinsung ist ein klassischer Kapitallebensvertrag im aktuellen Kapitalmarktumfeld durchaus attraktiv verzinst. Trotzdem, vielleicht auch gerade wegen der notwendigen Sicherungsvorkehrungen, hat sich in den Augen zahlreicher Verbraucher die Lebensversicherung aber zu einem zunehmend unsicheren Altersvorsorge-Instrument entwickelt. Die einen vertrauen der Bonität ihres Versicherers nicht mehr, andere sind enttäuscht von den sinkenden Renditen und der deutlichen Verfehlung der ursprünglich prognostizierten Leistungen. Die Gründe dafür, dass die Stornoquote mit 2,86 Prozent und einem ausgezahlten Volumen von 13,1 Milliarden Euro im letzten Jahr zwar gesunken, aber immer noch hoch ist, wurden vom Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag des BVZL (Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e. V.) untersucht.

Zu den wichtigsten Kündigungsmotiven gehörte zum einen, dass die Lebensversicherung nicht mehr rentabel genug sei (33 Prozent), und zum anderen, dass sie als Geldanlage für nicht mehr sicher genug gehalten wird (22 Prozent). Zudem benötigen 21 Prozent der Befragten Liquidität zur Tilgung von Schulden und Krediten. Seit dem Jahr 2000 haben auch deutsche Versicherungskunden die Möglichkeit, ihre Kapitallebensversicherung zu verkaufen und dabei einen höheren Erlös zu erzielen als

den bei Storno von der Versicherungsgesellschaft ausgezahlten Rückkaufswert.

Der Markt erlebte bis zum Jahr 2007 mit einem Handelsvolumen von 1,4 Milliarden Euro einen Boom, war aber ab 2008 stark rückläufig. Gründe hierfür waren erst die Finanzkrise, dann rechtliche Ungewissheit hinsichtlich der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven. Die fehlende Kalkulationssicherheit wurde mit dem Mitte 2014 verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) beseitigt. Trotzdem blieb das Ankaufsvolumen von Kapitallebens- und Rentenversicherungen in den letzten zwei Jahren im Verhältnis zum Stornovolumen mit 150 bzw. 175 Millionen Euro laut BVZL eher gering.

Mit der Winner AG wurde nun ein neues Unternehmen von den Zweitmarkt-Initiatoren ins Leben gerufen. Mit einer online-basierten Abwicklung will das Unternehmen eine neue Transparenz und Abwicklungsgeschwindigkeit in den Markt bringen und so dazu beitragen, dass das Handelsvolumen wieder erheblich wächst. Das Unternehmen kauft nahezu alle klassischen Kapitallebens- und Rentenversicherungen mit einem Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro und einer Mindestrestlaufzeit von drei Jahren – fondsgebundene Lebensversicherungen, Direktversicherungen sowie Riester- und Rürup-Verträge können nicht erworben werden.

Verbraucher haben sich in der Vergangenheit häufig darüber geärgert, dass die Auszahlung des Kaufpreises mehrere Monate dauerte. Der gesamte Verkaufsprozess beinhaltete diverse Korrespondenzschritte zwischen Verkäufer, Käufer und Versicherungsgesellschaft, die meisten davon per Post. Diese langen Bearbeitungszeiten haben zu Frustration geführt und auch dem

Image des Zweitmarktes geschadet. Auf der Winner-Website kann der Kunde nun in wenigen Online-Schritten ein für ihn unverbindliches Kaufpreisangebot generieren. Es dauert nur ein paar Minuten, und der Kunde hat eine Entscheidungsgrundlage. Der Kaufpreis für die Police liegt etwa zwei bis fünf Prozent über dem Rückkaufswert der Versicherung, außerdem behält der Kunde einen teilweisen Todesfallschutz. Ziel ist es, den Kaufpreis schneller an den Kunden ausbezahlen, als er sein Geld bei Storno von der Versicherungsgesellschaft erhalten hätte.

Der Vermittler hat künftig die Möglichkeit, innerhalb eines Partnerbereichs für seine Kunden das Kaufangebot zu erstellen. Außerdem wird er hier Auskunft über den Bearbeitungsstatus der von ihm eingereichten Verträge erhalten. Der Vertrag sowie weitere notwendige Dokumente stehen zum Download bereit. Akzeptiert der Kunde das Angebot, müssen innerhalb von 14 Tagen alle Dokumente unterschrieben an die Winner AG geschickt werden. Das neue Abwicklungsprozedere erfordert nur diesen einmaligen Versand von Dokumenten, die aus rechtlichen Gründen nicht digital akzeptiert werden können. Je eher sie zurückgesandt werden, desto schneller kann Winner den Erwerb der Police dem Versicherer anzeigen und die Daten verifizieren. Die Kaufpreisauszahlung erfolgt, im Wesentlichen abhängig von der Bearbeitungszeit des Versicherers, innerhalb von vier bis sechs Wochen. Zeitgleich wird dem Vermittler eine Provision von ein Prozent des Kaufpreises ausgezahlt. ■

Autor **Dr. Marcus Simon** ist Vorstand der Winner AG, Hamburg.