

Mit dem Zweitmarkt den LV-Bestand sichern

NVS-Netfonds-Vorstand Lars Lüthans und Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winner AG, im Gespräch mit einBlick



Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winner AG

Herr Simon, was hat Sie bewogen, mit der Winner AG Ende letzten Jahres als Policenkäufer zu starten?

Dr. Marcus Simon: Wir denken, dass die Lebensversicherung immer noch eine gute Geldanlage ist. Und wer seine Police ohnehin auflösen will oder muss, sollte sie lieber an uns verkaufen, statt sie zu kündigen. Denn wir zahlen mehr als den Rückkaufswert, der Kunde behält einen Todesfallschutz, und unser Online-Prozess ist schnell und unkompliziert.

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen schien in den letzten Jahren kaum noch existent, für Vermittler daher auch unattraktiv. Weshalb war das so?

Simon: In der Finanzkrise ist die Nachfrage der Investoren nach Zweitmarktpolicen stark eingebrochen und der Markt dadurch nahezu zum Erliegen gekommen. Dann kam Unsicherheit hinsichtlich der Beteiligung der Versicherungskunden an den Bewertungsreserven auf, die eine Preiskalkulation für Policen nahezu unmöglich machte. Daraus resultierte, dass nur noch sehr vereinzelt Verträge

angekauft und Vermittler und deren Kunden oft enttäuscht wurden. Erst seit der Verabschiedung des LVRG, des Lebensversicherungsreformgesetzes, ist das Ankaufsvolumen wieder merklich gestiegen.

Lars Lüthans: In der Tat war der Zweitmarkt für Lebensversicherungen für Vermittler in den letzten Jahren kein einfaches Feld. Denn lange und oft intransparente Abwicklungsprozesse führten zu Frustration beim Kunden, was natürlich der Vermittler ausbaden musste. Besonders ärgerlich und enttäuschend war auch die hohe Ablehnungsquote.

Aber was ist mit der Rückabwicklung von Lebensversicherungen, dem sogenannten Widerruf, über den die Medien regelmäßig berichten? Ist das jetzt nicht die Alternative zum Storno? Sollte der Vermittler nicht lieber darauf hinweisen?

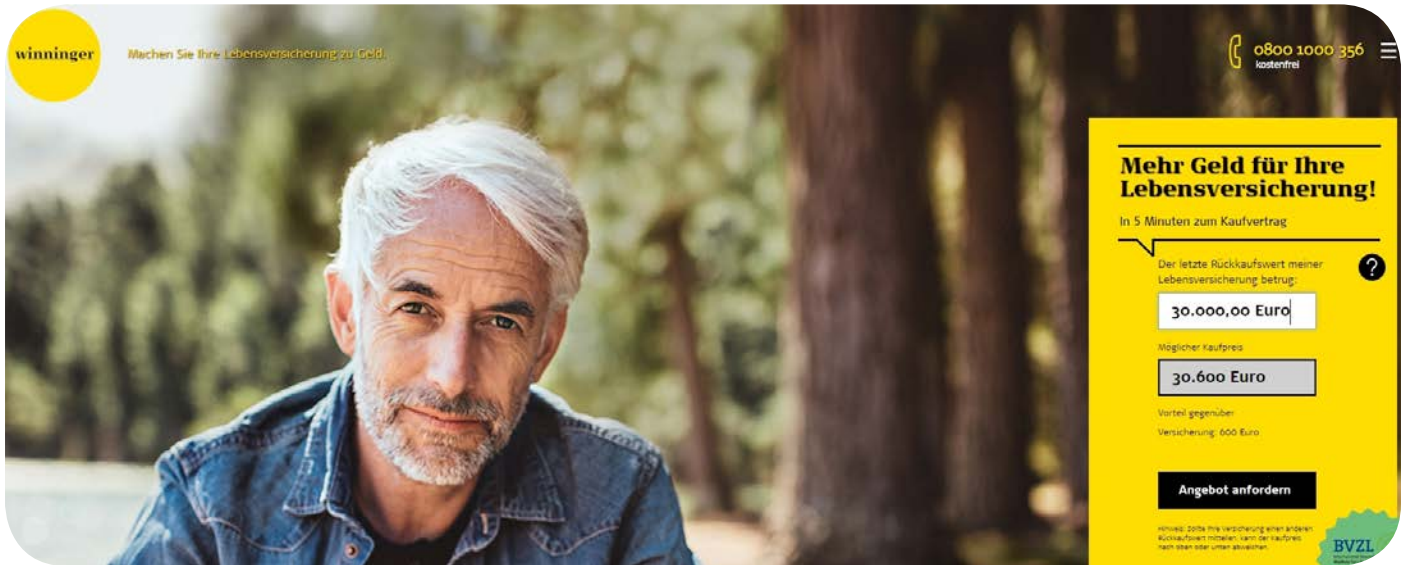
Lüthans: Wer eine Lebensversicherung vermittelt hat, sollte wohl kaum zu einer Rückabwicklung raten. Für einen solchen Rat bestehen meiner Meinung nach sehr hohe faktische Hürden. Zumal der Widerruf den Bestand reduziert. Auch wissen viele Kunden gar nicht, was sie sich mit der Rückabwicklung antun, denn ohne Anwalt ist es fast unmöglich, Ansprüche gegen den Versicherer durchzusetzen. Und die steuerlichen Folgen für den Kunden kennen zumeist weder Anwalt noch Vermittler. Das ist eine Materie, die in unserem Geschäft meiner Meinung nach keinen Platz hat.

Simon: Ich denke auch, dass der Widerruf nicht für alle Versicherten eine Lösung darstellt. Die meisten denken über eine vorzeitige Vertragsauflösung nach, weil sie Geldbedarf haben, und das meistens relativ dringend. Da ist die Rückabwicklung sicher nicht der richtige Weg, weil sich das Prozedere über viele Monate hinziehen kann.

Das heißt, Sie sehen beide noch immer einen Bedarf für den LV-Zweitmarkt?

Simon: Auf jeden Fall. Man muss sich nur das Stornovolumen des Jahres 2015 ansehen. Es wurden immer noch Lebensversicherungsverträge im Wert von über 13 Milliarden Euro gekündigt. Darunter waren auch Risiko- und fondsgebundene Versicherungen, dennoch schätzen wir, dass mindestens vier bis fünf Milliarden Euro auf für den Zweitmarkt relevante, also kaufbare, kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen entfallen.

Lüthans: Da stimme ich zu. Der Verkauf ist immer noch für eine Vielzahl von Versicherten, die Geld benötigen, die bessere Alterna-



tive und damit auch die richtige Empfehlung des Vermittlers. Die Vorteile liegen auf der Hand. Vermittler, die kündigungswilligen Kunden zum Verkauf raten, verhelfen diesen zu mehr Geld als dem Rückkaufswert und immerhin zum Erhalt eines reduzierten Todesfallschutzes. Beim Storno fielen der Versicherungsschutz komplett weg.

Simon: Und nicht zu vergessen, der Vermittler sichert sich seinen Lebensversicherungsbestand, denn wir führen den Vertrag bis zum Laufzeitende fort. Zudem zahlen wir ihm für jeden vermittelten Vertrag eine Provision von 1 Prozent des Kaufpreises.

Auf dem LV-Zweitmarkt werden aber längst nicht alle Policen akzeptiert. Wie ist das bei Winner? Gehören Sie zu den „Rosinenpickern“?

Simon: Wir kaufen alle Kapitallebens- und Rentenversicherungen, die unseren Mindestkriterien entsprechen, und das völlig unabhängig vom Versicherungsunternehmen. Die Voraussetzungen, die eine Police erfüllen muss, sind absolut marktüblich: ein Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro, Vertragsabschluss vor 2012 und eine Mindestrestlaufzeit von drei Jahren. Bei größeren Verträgen prüfen wir den Ankauf auch bei kürzeren Restlaufzeiten. Also nein, Rosinen picken wir uns nicht heraus. Was wir nicht kaufen können, sind fondsgebundene Lebensversicherungen, Direktversicherungen sowie Riester- und Rürup-Verträge.

Wie müssen sich unsere Partner die Zusammenarbeit mit Winner vorstellen?

Simon: Ihre Partner gelangen über den Netfonds-Partnerbereich zu Winner und können gemeinsam mit ihrem Kunden am Bildschirm sofort unser Kaufpreisangebot ermitteln und in wenigen Schritten einen für Winner verbindlichen Kaufvertrag herunter-

laden. Nimmt der Kunde diesen Vertrag an, darf er mit der Auszahlung des Kaufpreises nach etwa vier Wochen rechnen. Zeitgleich erhält der Vermittler seine Provision.

Lüthans: Dieses online-basierte Ankaufmodell hat uns absolut überzeugt, denn es macht die Abwicklung für den Vermittler einfach und reduziert seinen Zeitaufwand erheblich. Zudem geht die Ablehnungsquote gegen null, was Vermittler und Kunden freuen dürfte.

Netfonds-Partner finden auf unserer Beraterplattform fwPRO detaillierte Informationen zum Ablauf sowie zu den Konditionen.

Ihr Ansprechpartner



Lars Lüthans

Vorstand NVS Netfonds Versicherungsservice AG
lluethans@nvs-netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 31-970

Lars Lüthans gehört seit 2004 der Netfonds Gruppe an. In seiner Funktion als Vorstand der NVS AG verantwortet er die Bereiche Technik/Administrations- sowie Integrationsprozesse für den Versicherungs- bereich der Netfonds Gruppe.