



## PRESSEMITTEILUNG

### Beim Ankauf von Lebensversicherungen neuen Standard gesetzt

## Zwei Jahre erfolgreiche Online-Abwicklung

### 50 Prozent der Verkäufer wollen Geld anders anlegen

*Hamburg, 24. Mai 2018* Die Einführung eines Online-Prozesses beim Ankauf von Lebensversicherungen hat sich für die Winner AG gelohnt. Das Unternehmen blickt 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 Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winner AG. „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 Millionen Euro aufgebaut. Ein Ergebnis, das auch der steigenden Akzeptanz der online-basierten Abwicklung zu verdanken ist. Zudem zeigt das Kunden-Feedback 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.

Laut Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) lag 2016 das Stornovolumen, die vorzeitigen Auszahlungen aus Lebensversicherungen, bei stolzen 12,4 Milliarden Euro. Davon entfallen nach Schätzungen der Winner AG drei bis vier Milliarden Euro auf Lebensversicherungsverträge, die durch Verkauf einen höheren Erlös erzielt hätten. Ein Zeichen dafür, dass immer noch viel zu wenige Menschen wissen, dass es auch einen anderen Weg als die Vertragskündigung gibt.

„Eine interne Kundenumfrage hat ergeben, dass knapp 50 Prozent derjenigen, die an uns verkaufen, dies tun, weil sie von der zu erwartenden Rendite enttäuscht sind und das Geld lieber anders anlegen wollen. Aber auch größere Anschaffungen, der Erwerb einer Immobilie und auch veränderte Lebensumstände gehören zu den Verkaufsgründen“, erklärt Simon. „Es wäre zu wünschen, dass die Verbraucher zunehmend darüber aufgeklärt werden, dass sie ihre Police lukrativer verkaufen können. Schließlich erhalten sie etwas mehr Geld als den Rückkaufswert und behalten zusätzlich einen verringerten Todesfallschutz.“

Winner kauft unabhängig vom Versicherungsunternehmen nahezu alle Kapitallebens- und -Rentenversicherungen, die folgende Kriterien erfüllen: einen Mindestrückkaufswert von 10.000 Euro und eine Mindestrestlaufzeit von drei Jahren – bei größeren Verträgen prüft Winner den Ankauf auch bei kürzeren Restlaufzeiten. Nur Direktversicherungen, fondsgebundene Lebensversicherungen sowie Riester- oder Rürup-Verträge können leider nicht erworben werden.

Die Winner AG mit Sitz in Hamburg setzt mit ihrem innovativen, online basierten Ankaufsprozess einen neuen Standard im Zweitmarkt für Lebensversicherungen. Bereits im Jahr 1999 haben ihre Gesellschafter den Ankauf von Lebensversicherungen in Deutschland ins Leben gerufen und verfügen über entsprechend langjährige Erfahrung. Das Unternehmen kauft ausschließlich deutsche Kapitallebens- und Rentenversicherungen.

#### Pressekontakt

PR.iO Public Relations

[Oldewurtel@prio-pr.de](mailto:Oldewurtel@prio-pr.de)

Inga Oldewurtel

08178/6921675 oder 0176-62261897