

## PRESSEMITTEILUNG

### Enttäuscht von der Lebensversicherung

#### **50-plus, männlich, verkaufswillig**

*Hamburg, 26. Juni 2018* Die Enttäuschung über die Lebensversicherung wächst. Die Renditeerwartungen werden nicht erfüllt und die immer wiederkehrende Diskussion über den Run-off von Lebensversicherungsbeständen verunsichert zusätzlich. „Eine Auswertung unseres angekauften Policenbestands zeigt eindeutig, wer die größte Gruppe von Versicherungsnehmern darstellt, die ihren Vertrag vorzeitig beendet“, erklärt Dr. Marcus Simon, Vorstand der Winninger AG. „Es sind vor allem Männer zwischen 50 und 60 Jahren. Sie besitzen auch die Policen mit den höchsten Rückkaufswerten.“

Aber nicht nur die über 50-jährigen, auch bei der Gruppe 60-plus gibt es eine nicht unwesentliche Anzahl von Versicherungsnehmern, die ihren Vertrag vorzeitig beenden. „Es ist auffällig, dass bei den so genannten „Baby Boomern“ Geldangelegenheiten offensichtlich mehrheitlich noch von den Männern geregelt werden. Sie sind diejenigen mit den höheren Rückkaufswerten und den Verträgen mit einem Garantiezins von 3,5 bis 4 %“, so Simon weiter. „Das lässt den Rückschluss zu, dass viele Frauen dieser Generation nur über geringere oder teilweise über gar kein Einkommen verfügen und somit auch nicht individuell für das Alter vorgesorgt haben. Die Altersvorsorge ist stark auf den Mann als Haupternährer der Familie abgestellt, der das Ansparen für den Ruhestand übernimmt und dessen Tod im Rahmen des Lebensversicherungsvertrags abgesichert wurde.“

### **50% enttäuscht und verunsichert**

Eine interne Winner-Kundenumfrage hat ergeben, dass knapp 50 Prozent derjenigen, die ihre Police verkaufen, als Grund die Enttäuschung über sinkende Rendite nennen. Zudem sind viele unsicher, ob sie den Versicherungsgesellschaften noch trauen können. Sie machen sich Sorgen darüber, dass ihr Vertrag von einer Run-off-Gesellschaft übernommen wird, von der sie nicht wissen, wie sie für die großen Herausforderungen der Lebensversicherungsbranche wie niedrige Kapitalmarktzinsen und steigende Lebenserwartung gewappnet ist. Auch die Beteuerungen der Bafin, dass diese Übernehmer von Policenbeständen zuvor von ihr geprüft und laufend überwacht werden, ändert an der Verunsicherung nicht viel.

### **Geringe Bekanntheit der Verkaufsmöglichkeit**

So kommt es dazu, dass Versicherte, die über Jahrzehnte in eine Police eingezahlt haben, diese vorzeitig aufgeben und häufig kündigen, statt sie profitabler zu verkaufen. "2016 lag das Stornovolumen laut Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) bei 12,4 Milliarden Euro", so Simon. „Von diesen vorzeitigen Auszahlungen der Lebensversicherungen ist ein erheblicher Teil, unserer Schätzung nach ca. drei bis vier Milliarden, für den Zweitmarkt ankaufbar. Nur wissen offensichtlich noch zu wenige Versicherte von dieser Alternative zum Storno.“

Wer am Zweitmarkt verkauft bekommt auf jeden Fall 2 bis 3 % mehr Geld, als vom Versicherer und behält einen reduzierten Todesfallschutz, der bei Kündigung komplett entfiel. Die Winner AG 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

Inga Oldewurtel

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

08178/908866 oder 0176/62261897