

P R E S S E M I T T E I L U N G **von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Zweitmarkt für Lebensversicherungen bietet Chancen
auch für Existenzgründer

Insgesamt nach wie vor mehrheitlich negative
Stimmungslage bei der Finanzierung einer
Existenzgründung

Frankfurt am Main, 11. Oktober 2005

Existenzgründungen sind nach wie vor kein leichtes Unterfangen. Insbesondere, wenn es um die Finanzierung der eigenen Geschäftsidee geht, steht manch ein angehender Unternehmer vor schier unüberwindbaren Hindernissen. Bevor man zur Realisierung der beruflichen Träume schreiten kann, muss man zunächst die Bank seines Vertrauens überzeugen, einen ausreichenden Kredit einzuräumen. Und gerade das ist in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation nach wie vor schwierig.

Diesen Schluss legt auch eine Umfrage der KfW Bankengruppe nahe. Gemeinsam mit 25 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft befragte die KfW rund 5.800 Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen, unter anderem auch zu Kreditbedingungen. Die Ergebnisse sprechen eine deutliche Sprache: Für das erste Quartal 2005 können nur zwischen vier und sieben Prozent der befragten Unternehmen von einer verbesserten Situation berichten. Die Kreditaufnahme empfanden laut Umfrage in den letzten zwölf Monaten 42 Prozent der Unternehmen weiterhin als sehr schwierig.

Doch wie gelangt man an die notwendigen Mittel, um eine Finanzierung für die eigene Geschäftsidee zu ermöglichen? Eine gute Chance bietet dabei vielfach der Verkauf einer zuvor abgeschlossenen Lebensversicherung. „Wir haben immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Versicherungsnehmer aus unterschiedlichsten Motiven ihre Lebensversicherung veräußern“, erklärt Policen Direkt-Geschäftsführer Sebastian Siebert. Die Existenzgründung stelle dabei einen wesentlichen Gesichtspunkt dar.

Die Vorteile für den Gründer liegen auf der Hand. „Bei uns erhalten die Kunden bis zu 15 Prozent mehr Geld als bei der Kündigung ihrer Versicherung“, so Siebert weiter. Neben den grundlegenden finanziellen Aspekten überzeuge viele Kunden die Tatsache, dass der Todesfallschutz erhalten bleibe und die Handhabung unkompliziert ablaufe. „Bei einer Existenzgründung geht es darum, die Finanzierung möglichst schnell anzuschieben. Durch unser System erhält der Versicherungsnehmer binnen kurzer Zeit ein Angebot zu seiner Police“, erläutert Sebastian Siebert.

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen bietet manchem Versicherungsnehmer Chancen, nicht nur dem Existenzgründer. Diese Möglichkeiten sind nach Angaben des in Frankfurt am Main ansässigen Unternehmens weiten Teilen der Bevölkerung noch unbekannt. Wie viele Verbraucher diese Thematik betrifft, zeigt ein Blick auf die Zahlen. Im Jahr 2004 mussten deutsche Lebensversicherer laut Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft Leistungen in Höhe von rund 12,5 Milliarden Euro auf Grund von Kündigungen vorzeitig auszahlen.

Policen Direkt leitet den Policenankauf für die WestLB AG und weitere institutionelle Investoren.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Stephan Schlüter
PR und Öffentlichkeitsarbeit

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Wöhlerstr. 3-5
D - 60323 Frankfurt am Main
Tel: + 49 697 10423135
Fax: + 49 697 10423200
[mailto: schluter@policendirekt.de](mailto:schluter@policendirekt.de)