

PRESSEMITTEILUNG

von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Frankfurt, 01. Oktober 2015

Allensbach-Studie untersucht Zurückhaltung bei Verkauf der Lebensversicherung

Nahezu drei Viertel aller Inhaber einer Lebensversicherung wissen, dass man eine Renten- oder Lebensversicherung statt zu kündigen auch auf dem Zweitmarkt verkaufen kann. Zu diesem Ergebnis kam eine Untersuchung des Allensbach-Institutes, für die im Juli dieses Jahres 1.389 Personen befragt worden sind. Auftraggeber der Studie war der Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e.V. Überraschend dabei: Obwohl jährlich Lebensversicherungen im Wert von ca. 14 Milliarden Euro storniert werden und die Möglichkeit des Verkaufs auf dem Zweitmarkt grundsätzlich bekannt ist, wird nur ein Bruchteil davon zum Kauf angeboten. Die Marktforscher kamen außerdem zu dem Ergebnis, dass die Gründe, sich von einer Lebensversicherung zu trennen, offenbar gewandelt haben. Waren bislang in erster Linie Liquiditätsgründe dafür ausschlaggebend, sich von der Lebensversicherung zu trennen, wie z.B. Verschuldung oder der Eigenheimerwerb, traten zuletzt offenbar Zweifel an Sicherheit und Rentabilität der Lebensversicherung in den Vordergrund. Noch in der Vorgängerstudie aus dem Jahr 2007 spielten Rendite und Sicherheit als Kündigungsgrund eine untergeordnete Rolle.

Die Untersuchung legte zudem nahe, dass – obwohl der Zweitmarkt den Verbrauchern dem Begriff nach bekannt ist – über die Vorteile eines Verkaufs gegenüber der Kündigung Unklarheit besteht. So ist sich weniger als die Hälfte der Verbraucher bewusst, dass bei einem Verkauf der Lebensversicherung ein finanzieller Vorteil im Vergleich zur Kündigung entsteht. Noch deutlicher sind die Ergebnisse zum Erhalt des Todesfallschutzes im Verkaufsfall: Während dieser bei Kündigung der Police sofort erlischt, bleibt ein Rest-Todesfallschutz im Ankaufsfall weiterhin bestehen, solange die Police fortgeführt wird. Nur 20 Prozent der aktuell Versicherten ist dieser Umstand bekannt, während 47 Prozent irrtümlicherweise davon ausgehen, dass im Falle des Verkaufs der Lebensversicherung der Todesfallschutz ähnlich wie bei der Kündigung entfällt. Verbreitet scheint auch die Auffassung zu sein, dass es sich beim Verkauf der Lebensversicherung um einen komplizierten Prozess handelt, weshalb sich viele Versicherte ihren leicht erzielbaren Mehrerlös und den Erhalt eines Todesfallschutzes entgehen lassen und stattdessen direkt beim Versicherer kündigen. 41 Prozent der Versicherten vermuten beim Verkauf einen höheren Aufwand. Tatsächlich ist der Verkauf auf dem Zweitmarkt jedoch mittlerweile ein hoch standardisiertes Verfahren, das sich weitgehend online erledigen lässt und somit nicht aufwendiger ist, als die Schritte, die bei Kündigung einzuhalten sind. In vielen Fällen erfolgt die Auszahlung bei Verkauf sogar schneller als bei Kündigung. Wer möchte, kann den Verkauf auch über seine Bank oder Sparkasse abwickeln lassen.

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolice. Insgesamt verwaltet [Policen Direkt](#) Zweitmarktpolice im Wert von über 1,2 Milliarden Euro und ist damit der größte Asset Manager für Zweitmarktpolice in Deutschland.

Matthias Wühle,
Referent Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Rotfeder-Ring 5
D - 60327 Frankfurt am Main
Tel: + 49 69 900 219 114
Fax: + 49 69 900 219 4114
Webseite: www.policendirekt.de
E-Mail: presse@policendirekt.de
Facebook: www.facebook.com/PolicenDirekt
XING: <https://www.xing.com/companies/policendirektversicherungsvermittlunggmbh>