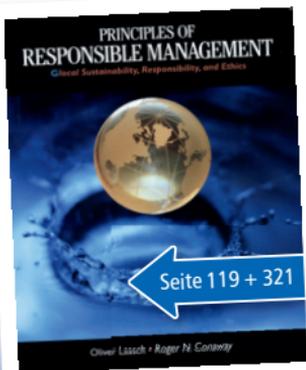




**policendirekt**  
... einfach mehr Wert!



**Policen Direkt als  
Best Practise-Beispiel**

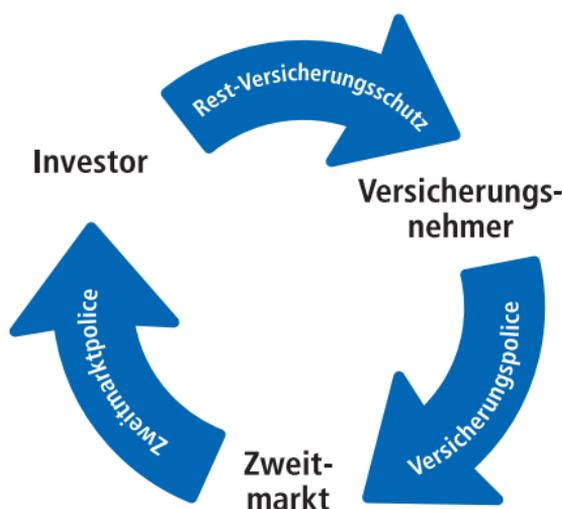
# Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen: Nachhaltige Lösungen für Ihre Versicherungspolice

■ ■ ■ Kreislaufwirtschaft, Stakeholder Engagement  
und Verbraucherschutz bei Policen Direkt

## Kreislaufwirtschaft: Finanzielle Ressourcen besser nutzen

Das Konzept der Kreislaufwirtschaft ist eine Alternative zur Linearwirtschaft. Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen stellt eine Ausprägung des Kreislaufgedankens in der Finanzwirtschaft dar.

- **Erhalt des Versicherungsschutzes:** Angekaufte Lebensversicherungen werden vom Investor weitergeführt. Für den Versicherungsnehmer bleibt somit ein beitragsfreier Rest-Versicherungsschutz erhalten.
- **Mehrerlös:** Durch die Weiterführung der Police werden höhere Erträge erzielt. Davon profitiert vor allem der Versicherungsnehmer zum Zeitpunkt des Verkaufs durch einen Kaufpreisaufschlag auf den Rückkaufwert.
- **Erhalt des Kapitalanlagebestandes:** Durch die Weiterführung der Police sinkt die Stornorate, eine wichtige Rating-Kennzahl. Zudem profitiert die Versichertengemeinschaft von einem stabilen Kapitalanlagebestand.
- **Bessere Prognostizierbarkeit:** Eine geringere Stornorate verbessert die Prognostizierbarkeit des Anlageverhaltens der Lebensversicherer. Dies erleichtert ihnen die Anlage der Prämien besonders bei Langfristprojekten, z.B. im Bereich erneuerbare Energien oder bei Infrastrukturinvestitionen.
- **Attraktive Restlaufzeiten:** Investoren erhalten die Möglichkeit, flexibel in Policen insbesondere auch mit kürzeren Restlaufzeiten zu investieren.



## Stakeholder Engagement: Vorteile für alle Anspruchsgruppen

Stakeholder sind alle Anspruchsgruppen, die von der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens betroffen sind. Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln heißt, dass alle Stakeholder einen Nutzen daraus ziehen. Im Zweitmarkt für Lebensversicherungen gibt es folgende Anspruchsgruppen:

- **Versicherungsnehmer:** Die Verkäufer einer Lebensversicherung erhalten einen Kaufpreis über dem Auszahlungsbetrag der Versicherung. Auch bleibt ihnen ein beitragsfreier Rest-Todesfallschutz erhalten.
- **Investoren:** Anleger profitieren von der Differenz zwischen den Ankaufspreisen und dem höheren „inneren Wert“ einer Police.
- **Versicherer:** Durch die Fortführung der Kapitalversicherungen sinken die Stornoraten der Versicherer und die Beitragseinnahmen bleiben langfristig erhalten.
- **Versichertengemeinschaft:** Durch Fortführung der Prämienzahlungen bleiben die Kapitalreserven des Versicherers erhalten. Damit verringert sich das Risiko des Versichertenkollektivs, was sich positiv auf die Zahlung zukünftiger Überschussbeteiligungen auswirkt.
- **Banken und Partner:** Der Hinweis auf den Zweitmarkt stellt eine Umsetzung des Best-Advice-Prinzips dar. Zusätzlich schafft der Vermittler Liquidität beim Kunden und es entstehen neben Provisionsumsätzen Mehrerlöse in der Verwertung von Sicherheiten.



## Corporate Social Responsibility bei Policen Direkt:

Die Marktführerschaft im Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Deutschland bedeutet Vorbildfunktion für den Verbraucherschutz.

**Verbraucherschutz:** In einem Test wurde Policen Direkt als einziger Anbieter genannt, der ein Kaufangebot über Rückkaufswert in einer Summe unterbreiten konnte.



**Datenschutz:** Policen Direkt ist Mitglied in der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit (GDD). Wir garantieren die vollständige und sofortige Kaufpreiszahlung. Policen Direkt verwaltet die erworbenen Policen treuhänderisch bis zu ihrer Fälligkeit. Anleger erhalten anonymisierte Abschriften.



**Standards:** Als Mitglied des Bundesverbandes für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e.V. beteiligt sich Policen Direkt an der Entwicklung von „Best Practice“-Standards im Zweitmarkt.



**Forschung:** Policen Direkt hat in Zusammenarbeit mit dem Institute Corporate Responsibility Management der Steinbeis University Berlin ein Nachhaltigkeitskonzept entwickelt, um Maßnahmen zur Wahrnehmung der unternehmerischen Verantwortung (CSR) zu erarbeiten.



**Weiterbildung:** Policen Direkt veranstaltet Online-Seminare im Rahmen der Zweitmarktakademie. Dies hilft, den Anspruch der Best-Advice-Beratung in der Praxis umzusetzen.



**Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Rotfeder-Ring 5 ■ 60327 Frankfurt am Main

Tel.: 069 - 900 219 - 0 ■ Fax: 069 - 900 219 - 40

E-Mail: CSR@policendirekt.de ■ www.policendirekt.de