

## Der Kunde hat gesprochen: Garantien bleiben in der Lebensversicherung weiter erste Wahl

**Frankfurt a.M., 31. Januar 2018 – Die deutschen Lebensversicherer haben ihr Neugeschäft mit 90,7 Mrd. Euro (2016: 90,8 Mrd.) weitgehend konstant halten können. Neue Garantieprodukte konnten ihren Anteil dabei leicht ausbauen. Garantieprodukte machen immer noch 90 Prozent des Neugeschäftes aus. Policen Direkt wertet das als ein klares Verbraucherurteil.**

Die Zahlen zeigen: „Es gibt Versicherer, die weiterhin erfolgreich Garantien anbieten können. Diese Unternehmen haben ihre Kunden mit neuen Produkten überzeugt“, sagt Henning Kühl, Aktuar (DAV) und Chefaktuar der Policen Direkt-Gruppe. Auch andere Marktbeobachter wie die Ratingagentur Assekurata stellen aktuell fest, dass die Versicherer in der Produktgestaltung mit reduzierten Garantien dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden entsprechen.

Die neuen Produkte mit modifizierten Garantien machen jetzt 50 Prozent des Neugeschäftes aus (2016: 46%). Reine klassische Produkte liegen bei 40 Prozent (2016: 49%). Auch der GDV stellt fest, dass es keine Wende zu garantiefreien Produkten gibt.

Der Kunde hat gesprochen. Den Deutschen geht weiter Sicherheit vor Rendite. Der Anteil der fondsgebundenen Lebensversicherungen hat sich im Vergleich zum Vorjahr zwar verdoppelt. Dennoch machen diese Produkte lediglich 10 Prozent des Neugeschäftes aus. „Den Vorsorgesparern geht es neben Zinsen vor allen Dingen um Planungssicherheit für das Rentenalter. Wer sich frei für zusätzliche Vorsorge entscheiden kann, hält die Lebensversicherung damit weiter für die bessere Alternative“, erläutert Kühl.

### **Zweitmarkt setzt auf Nachhaltigkeit der Lebensversicherung**

Der Wert der aktuell vertraglich zugesicherten Garantien ist entscheidend. „Dass der Zweitmarkt verstärkt Lebensversicherungen aufkauft, ist der schlagende Beweis für die Nachhaltigkeit des Produktes,“ so Kühl.

Deswegen sollte die Diskussion um die Abwicklung von Beständen (Run-off) kein Kriterium sein, für die vorzeitige Beendigung eines Vertrages. Kühl: „Wenn Lebensumstände es dennoch erfordern, dann ist in jedem Fall der Verkauf der Police auf dem Zweitmarkt, bei Anbietern wie Policen Direkt, die bessere Alternative.“

Ob und wann Verträge mit reduzierten Garantien für den Zweitmarkt interessant werden, ist aktuell noch nicht abzusehen. „In der Regel sind die Verträge, die uns angeboten werden, zwischen 10 und 15 Jahre alt,“ erklärt Kühl. Die weitere Zinsentwicklung an den Kapitalmärkten ist hierfür entscheidend, genau wie die Ausgestaltung der Produkte.

### **Pressekontakt**

Policen Direkt  
Versicherungsvermittlung GmbH  
Rafael Kurz  
Rotfeder-Ring 5  
60327 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 69 900 219 114  
Fax: + 49 69 900 219 4114  
[www.policendirekt.de](http://www.policendirekt.de)  
[rafael.kurz@policendirekt.de](mailto:rafael.kurz@policendirekt.de)

Edelman.ergo GmbH  
Fabiola Lübbert  
Agrippinawerft 28  
50678 Köln  
Tel. +49 221 91288790  
[fabiola.luebbert@edelmanergo.com](mailto:fabiola.luebbert@edelmanergo.com)  
[www.edelmanergo.com](http://www.edelmanergo.com)

### **Über die Policen Direkt-Gruppe**

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Insgesamt verwaltet Policen Direkt Zweitmarktpolicen im Wert von rund einer Milliarde Euro und ist damit der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer.

### **Verkauf ist nicht gleich Verkauf**

Die Relevanz des Themas bleibt weiter hoch: Denn das Stornovolumen wird sich auch in den kommenden Jahren im zweistelligen Milliardenbereich bewegen. Die Policen Direkt-Gruppe kauft einzelne Verträge, führt diese als größter institutioneller Versicherungsnehmer in der Regel bis zum Ablauf fort und übernimmt auf diese Weise die Position des Versicherten und damit des Verbrauchers. Eine Run-off Plattform dagegen übernimmt beim Kauf die die Position der Versicherungsgesellschaft.