

## **Damit die Lebensversicherung weiter ein wichtiger Baustein der Altersvorsorge bleibt**

**Frankfurt a.M., 29. Januar 2019 – Die deutschen Lebensversicherer haben ihr Neugeschäft mit 91,9 Mrd. Euro (2017: 90,7 Mrd.) steigern können. Neue Garantieprodukte konnten ihren Anteil dabei erneut ausbauen. Garantien machen insgesamt weiter 91 Prozent des Neugeschäftes aus. Für Policen Direkt ist es allerdings kein Selbstläufer, dass Kunden weiter auf stabile Überschüsse und hohe Sicherheit setzen, um eine Versorgungslücke im Alter zu verhindern.**

Auch wenn Experten aufgrund der niedrigen Marktzinsen und des Vermittlersterbens bereits die Vorsorgeidee in Gefahr sehen, zeigen die GDV-Zahlen\* für Henning Kühl, Chefaktuar der Policen Direkt-Gruppe: „Die Lebensversicherung bleibt ein wichtiger Baustein privater Altersvorsorge. Für die meisten bieten die Produkte die passende Mischung aus Sicherheit und Chancen, aus Flexibilität und Garantien. Aber die Lebensversicherung ist auch ein Vertrauensprodukt. Deshalb lohnt es sich auch weiter, an deren Alleinstellungsmerkmalen, der Sicherheit, der Flexibilität und der Transparenz zu arbeiten.“ Das gilt umso mehr auch für neue Produkte, die in zahlreichen Varianten und mit weniger klaren Garantien verkauft werden.

### **Lebensversicherung braucht Stabilität und Sicherheit**

Kunden belohnen diese Anstrengungen und zeigen, dass ihnen bei der Vorsorge weiter Sicherheit vor Rendite geht: So haben Lebensversicherungen mit Garantien unverändert einen Anteil von 91 Prozent. Der Anteil klassischer Garantien ging dabei weiter auf 33 Prozent zurück (2017: 41), während die modifizierten Garantien einen Anteil von 58 Prozent (2017: 50) am Neugeschäft ausmachen. Das Geschäft mit Fondspolicen stagniert dagegen.

Henning Kühl: „Stabile Überschussdeklarationen angesichts des dauerhaften Niedrigzinsumfelds sind ein deutliches Argument für Vorsorgesparer, die sich jetzt entscheiden.“

Anhaltspunkte dafür, dass die Ertragskraft der Lebensversicherer dauerhaft stabil bleibt, geben die Finanzstärke aus den Ertragsquellen und die Solvenzquoten, die Policen Direkt für die Öffentlichkeit sammelt und zur Verfügung stellt. Hier erwartet Kühl dieses Jahr durch die Reform der Zinszusatzreserve deutliche Entspannung. Die Überschussdeklarationen für 2019 geben erste Signale in diese Richtung. Die Lage bleibt aber weiter angespannt, da Versicherer mit sicheren Anlagen allein nicht mehr Ihre Verpflichtungen erfüllen können und auf die Substanz und andere Gewinne zurückgreifen müssen oder die Verwaltung effizienter gestalten müssen, um überhaupt Gewinne erzielen zu können.

### **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)

### **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 in der Lebensversicherung.

## **Flexibilität über den Zweitmarkt muss bei erhöhtem Stornovolumen bekannter werden**

Eine weitere Grundvoraussetzung für den Erfolg der freiwilligen privaten Altersvorsorge ist deren grundsätzliche Flexibilität. Bei aller notwendigen Planungssicherheit für die Versicherten wie für die Versicherer müssen sich die Produkte ändernden Lebensumständen anpassen lassen. Ein wichtiger Faktor ist hier der Zweitmarkt für Lebensversicherungen.

„Viele Verbraucher kündigen ihre Lebensversicherung, obwohl sie auf dem Zweitmarkt dafür mehr Geld bekommen hätten“, sagt Henning Kühl. „Der Verkauf bringt rund drei bis fünf Prozent mehr ein. Wer kündigt statt verkauft, verschenkt also bares Geld“

Ein Verkauf bringt bei Liquiditätsbedarf aber nicht nur mehr Geld. Zusätzlich bleibt dem Verkäufer auf diese Weise ein beitragsfreier Rest-Todesfallschutz erhalten, der bei Kündigung und Widerruf des Vertrages verloren geht. Die Stornoquote sieht der GDV unverändert bei 2,6 Prozent der Verträge.

Die Botschaft des Zweitmarkts gilt es gerade auch deshalb in der Öffentlichkeit weiter zu verankern. Die Mitglieder im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt für Lebensversicherungen (BVZL) plädieren deshalb für eine gesetzliche Hinweispflicht für Versicherer. In Großbritannien hat eine derartige Regelung dazu geführt, dass 85 Prozent der Bevölkerung den Zweitmarkt kennen.

## **Überprüfung der Transparenzpflichten als Verbraucherschutz aus Geschäftsinteresse**

Damit die Lebensversicherung die für die Mehrheit der Bevölkerung passende und verlässliche private Altersvorsorge bleibt, ist die Umsetzung aktueller Vorgaben zur Standmitteilung unumgänglich. „Nur mit vollständigen und verständlichen Angaben über den Wert der Lebensversicherung können sich Versicherte tatsächlich ein Bild über den Zustand Ihrer privaten Altersvorsorge machen“, erklärt Henning Kühl mit Blick auf den Faktor Transparenz.

Policen Direkt verwaltet rund 12.000 Lebensversicherungsverträge im Wert von knapp 1 Mrd. Euro. Auch für den nachhaltig erfolgreichen Ankauf von Lebensversicherungen sind die Transparenzdaten deutscher Lebensversicherer extrem wichtig. Neben individueller Vertragsdaten geht es darüber hinaus um die langfristige Sicherheit. Da nicht alle Gesellschaften Ratings veröffentlichen, greift das Unternehmen auf frei zugängliche Quellen zurück und teilt die Analysen zu den Standmitteilungen, zur laufenden Verzinsung, zur Mindestzuführungsverordnung und zu den Solvenzquoten mit der Öffentlichkeit. „Wir betreiben damit Verbraucherschutz aus Geschäftsinteresse“, erklärt Kühl.

\*Zahlen aus der Jahrespressekonferenz des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vom 29.01.