

Pressemitteilung

Neue Produktvielfalt in der Lebensversicherung schreckt Kunden

Die deutschen Lebensversicherer haben mit Rückgängen beim Neugeschäft zu kämpfen. Nach wie vor behauptet sich hier aber der Anteil der Verträge mit Garantien. Für Policen Direkt, Marktführer auf dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen, ein Beleg, dass die Kunden nach wie vor Garantien wollen und Sicherheit vor schneller Rendite geht.

Frankfurt a.M., 26. Januar 2017 – Im Geschäftsjahr 2016 mussten die deutschen Lebensversicherer insgesamt einen Rückgang im Neugeschäft von 5,4 Prozent verbuchen, das damit insgesamt bei 31,4 Milliarden Euro lag. Das zeigen die aktuellen Geschäftszahlen des Gesamtverbands der deutschen Versicherer (GDV). „Die Versicherungsunternehmen stehen aktuell vor der Herausforderung, die teils unbezahlbar teuer gewordenen Garantien zu reduzieren und gleichzeitig die Kunden zu überzeugen, in Vorsorgeprodukte einzubezahlen, die weniger klare Sicherheiten bieten“, erläutert Henning Kühl, Chefaktuar und Experte für Lebensversicherungen bei Policen Direkt.

Lebensversicherung als alternativlose Altersvorsorge

Versicherer haben den Verkauf garantiereduzierter Produkte im vergangenen Jahr geradezu forciert. Als Indiz für deren Dringlichkeit dienen Kühl neben den aktuellen GDV-Zahlen unterjährige Verkaufsstopp von klassischen Policen (Gothaer) oder die Absenkung der Garantien (Volkswohl Bund). Normalerweise werden derartige Umstellungen zum kommenden Jahr kommuniziert.

Kühl warnt: „Es besteht die ernste Gefahr, dass Kunden, sich komplett aus der privaten Altersvorsorge zurückziehen, weil sie die neuen hybriden Produkte nicht durchschauen oder sie ihnen zu wenig Sicherheit bieten – fatal, angesichts der demografischen Herausforderung, auf die aktuell die gesetzliche Rente noch keine beruhigenden Antworten liefert, wenn es um Fragen zur Sicherung des Lebensstandards geht.“

Für wenig finanzmarktaffine Anleger sieht Henning Kühl derzeit keine alternativen Produkte zur Altersversorgung: „Die Lebensversicherung ist nach wie vor ein attraktives Vorsorgeprodukt. Vorsorgesparern, die auf die Lebensversicherung setzen, geht Sicherheit immer noch vor schneller Rendite. Und auch wenn mit einem branchenweiten Rückgang bei der Verzinsung zu rechnen ist, rentieren sich Lebens- und Rentenversicherungen immer noch deutlich mehr als vergleichbaren Anlagen wie Festgeld oder festverzinsliche Anleihen.“

Neugeschäft: Ausbau fondsgebundener Produkte stagniert

Lebensversicherungen mit Garantien haben einen Marktanteil von 95 Prozent (2015: 96%). Der Anteil klassischer Verträge ging 2016 auf 49 Prozent zurück (2015: 59%), während die Lebensversicherungen mit reduzierten Garantien auf 46 Prozent

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
rafael.kurz@policendirekt.de

Edelman.ergo GmbH
Fabiola Kunkel
Agrippinawerft 28
50678 Köln
Tel. +49 221 91288790
fabiola.kunkel@edelmanergo.com
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.

deutlich zulegen konnten (2015: 37%). Reine fondsgebundene Produkte konnten ihren Anteil hingegen nicht ausbauen.

Im Gegenteil: Manche Versicherer wie die Zürich etwa erhöhten den Anteil ihrer Garantien. Das Bemerkenswerte: Sie bietet ihren Kunden wieder ähnlich hohe Garantien wie Versicherer, die bisher fast ausschließlich klassische Produkte im Repertoire hatten.

Stornoquote weiter rückläufig – Zweitmarkt stabilisierendes Element

Die Stornoquote der Lebensversicherung war 2016 weiter rückläufig und wird sich laut GDV-Angaben auf 2,8 Prozent einpendeln. „Auch die weiter gesunkene Stornoquote zeigt damit: Die Kunden haben Vertrauen in das Produkt Lebensversicherung und in die Finanzstabilität der Unternehmen“, sagt Kühl. Eine niedrigere Stornoquote ist zu einem gewissen Teil sicher auf das schlechtere Neugeschäft zurückzuführen. In jedem Fall trägt aber der Ankauf von Versicherungen über den Zweitmarkt zur Stabilisierung der Stornoquoten bei.

Der Verkauf einer Lebensversicherung am Zweitmarkt ermöglicht in der Regel einen direkten Mehrerlös von drei bis fünf Prozent im Vergleich zur Kündigung. Zudem bleibt dem Verkäufer der Police ein beitragsfreier Rest-Todesfallschutz erhalten. Henning Kühl: „Wer sich von seiner Lebensversicherung trennen möchte, sollte den Verkauf auf jeden Fall prüfen. Viele Versicherte verschenken viel Geld mit einer Kündigung, obwohl der Aufwand der gleiche ist.“

Policen Direkt verzeichnete im Zweitmarkt für Lebensversicherungen gegen den Trend auf dem Erstmarkt ein gestiegenes Volumen an Anfragen von Kunden, die den Policen-Verkauf in Erwägung ziehen.