

Pressemitteilung

Wildwuchs bei den Standmitteilungen: Lebensversicherte sparen ohne Perspektive

- Untersuchung von Policen Direkt zeigt: Standmitteilungen für Lebensversicherungen sind meistens unübersichtlich, schwer lesbar und unvollständig.
- Als größter institutioneller Versicherungsnehmer in Deutschland fordert Policen Direkt mehr Transparenz und Verbraucherfreundlichkeit.
- Policen Direkt hat gemeinsam mit dem BVZL mit „Lectus“ einen Vorschlag für eine allgemeinverbindliche Standmitteilung erarbeitet.

Frankfurt a.M., 03. April 2017 – Viele Kunden bekommen derzeit Post von ihrer Lebensversicherung. Der Inhalt: die Standmitteilung zum Ende ihres Versicherungsjahres. Die Standmitteilung soll den Versicherten auf einen Blick die wichtigsten Informationen über den Wert ihrer Lebensversicherung liefern. Fakt ist aber: Das ist in den meisten Fällen kaum möglich. Das zeigen Analysen von Policen Direkt. Das Unternehmen hat seit Gründung im Jahr 2004 300.000 Policen unter die Lupe genommen. Zentraler Befund nachdem für dieses Jahr tausende Werte des Bestands von mehr als 14.000 Verträgen bereits feststehen: Um zu ermitteln, wieviel die eigene Lebensversicherung wert ist, fehlen auch 2017 in vielen Standmitteilungen wichtige Informationen. Dazu gehören allen voran

1. der Rückkaufswert
2. die Todesfall-Leistung
3. die Ablaufleistung und
4. die Summe der bis dato eingezahlten Beiträge.

Ein Vorschlag des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft (GDV) zur Ausgestaltung der Infobriefe wird offensichtlich weitgehend ignoriert.

Qualität statt Quantität

„Standmitteilungen erfüllen ihren Zweck in vielen Fällen nicht. Wer wissen will, was seine Lebensversicherung wert ist, muss bei den Versicherern mitunter nachfragen und einen Taschenrechner zur Hilfe nehmen“, sagt Henning Kühl, Chefaktuar bei Policen Direkt, Marktführer auf dem Zweitmarkt und größter institutioneller Versicherungsnehmer Deutschlands. „Viel hilft aber nicht viel. Wichtig ist die Art der Information. Im Wesentlichen geht es darum, die wirklich sinnvollen Informationen zu erhalten. Unser Credo lautet hier: Qualität statt Quantität!“

Mustervorschlag „Lectus“ gegen den Wildwuchs

Um den Wildwuchs bei den Standmitteilungen zu bändigen, hat Policen Direkt gemeinsam mit dem Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt für Lebensversicherungen (BVZL) einen Vorschlag für eine allgemeinverbindliche Standmitteilung erarbeitet: „Lectus“ geht über die Muster-Standmitteilungen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft hinaus. „Der GDV ging mit seinem

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.

Vorschlag zwar in richtige Richtung, aber bis dato erreicht kein Versicherer das Niveau des GDV-Vorschlages.“ Die Versicherer berufen sich meistens darauf, dass es sich hierbei nur um einen unverbindlichen Vorschlag handelt.

Fünf Fragen: So werden Standmitteilungen verständlich

Die gesetzlichen Mindestanforderungen besagen, dass eine Standmitteilung lediglich zwei Punkte umfassen muss: Die aktuellen und die garantierten Überschüsse. „Diese Zahlen allein reichen jedoch nicht aus, um eine finanzielle Entscheidung – etwa über das Behalten oder Verkaufen der Police – zu treffen“, so Kühl. Eine gute Standmitteilung sollte im Klartext Antworten auf die folgenden fünf Fragen liefern:

1. Wieviel habe ich bis heute in meine Lebensversicherung einbezahlt?
2. Was zahle ich bis zum Ende der Vertragslaufzeit?
3. Welchen Betrag erhalte ich garantiert aus dem Vertrag?
4. Welchen Betrag erhalten die Angehörigen aktuell im Fall meines Ablebens?
5. Was bekomme ich, wenn ich meinen Vertrag heute kündige?

Henning Kühl: „Nur mit einer vollständigen, korrekten, verständlichen und individuell auf den jeweiligen Vertrag ausgearbeiteten Standmitteilung kann sich der Versicherte ein vollständiges Bild machen. Daher fordern wir ein einheitliches Versicherungsdeutsch.“ Die Versicherer stehen vor der Herausforderung, die verschiedenen ausgestalteten Formate der Standmitteilungen zu vereinheitlichen und zu vereinfachen. Diese sind häufig durch die Übernahme von Gesellschaften zustande gekommen, und die oftmals fachspezifischen Formulierungen wurden nie angepasst.

Oftmals führt das dazu, dass Versicherte 30 Jahre in einen Vertrag einzahlen und erst am Ende merken, dass nicht die gewünschte Rendite herauskommt. Den damaligen Vermittler für übertrieben positive Prognosen zur Verantwortung zu ziehen, greift allerdings zu kurz. „Den mündigen Verbraucher darf man allerdings auch erst in die Verantwortung nehmen, wenn man ihm die zur Beurteilung seiner Situation erforderlichen Daten zur Verfügung stellt“, erklärt Kühl. Ein durchschnittlicher Versicherungskunde muss aus seiner Standmitteilung nachvollziehen können, welche Leistungen garantiert und welche noch unsicher sind.

Die Musterstandmitteilung „Lectus“ finden Sie unter folgendem Link: http://www.bvzl.de/media/Musterwertemitteilung_1.pdf