

Gesetzliche Hinweispflicht fehlt: Deutsche verschenken knapp 80 Millionen Euro, weil sie ihre Lebensversicherung kündigen

• **2018 wurden Lebensversicherungen im Wert von 12,3 Milliarden Euro storniert.** • **Hinweispflicht auf Zweitmarkt mit finanziellem Mehrwert und Erhalt eines Todesfallschutzes sollte in Gesetzgebung eingehen.** • **Policen Direkt kauft jetzt auch Mischformen mit Garantien.**

Das Stornovolumen ist im vergangenen Jahr im Vergleich zu 2017 um 2,6 Prozent zurückgegangen und beträgt in der Lebensversicherung somit 2018 12,3 Milliarden Euro¹. Die Stornoquote, gemessen an der Zahl der Verträge ist mit 2,64 Prozent nahezu konstant geblieben (2017: 2,65%).

„Die Deutschen verschenken 2018 knapp 80 Millionen Euro, weil sie ihre Lebensversicherung stornierten, statt diese auf dem Zweitmarkt zu verkaufen“, schließt Max Ahlers, Gründer und Geschäftsführer von Policen Direkt, Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen. „Führt man sich vor Augen, dass vorsichtig geschätzt rund 20 Prozent der stornierten Verträge zweitmarktfähig gewesen wären und bei Verkauf etwa drei Prozent mehr als bei der Kündigung erzielen würden, kommt man zu diesem Ergebnis.“

Tatsächlich im Zweitmarkt landen nämlich nur 2,2 Prozent gemessen am Stornovolumen.

Wichtiger Aspekt des Verbraucherschutzes fehlt im aktuellen Gesetzesentwurf

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. Der Forderung des Bundesverbandes Vermögensanlagen im Zweitmarkt für Lebensversicherungen (BVZL), die Policen Direkt als Mitgliedsunternehmen aktiv unterstützt, eine gesetzliche Hinweispflicht auf den Zweitmarkt mit in das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) aufzunehmen, ist der Gesetzgeber bis dato nicht gefolgt.

„Dieser wichtige Aspekt des Verbraucherschutzes fehlt in der aktuellen Ausarbeitung des Gesetzesentwurfes, darf aber bei der politischen Diskussion nicht unter den Tisch fallen“, warnt Ahlers.

Regeln zur Deckelung der Provision erhöhen die Fairness für Neukunden. Bestmögliche Transparenz dagegen verbessert die Situation der Bestandskunden. Beides sind entscheidende Punkte dafür, dass die Lebensversicherung auch in Zukunft eine entscheidende Rolle in der privaten Altersvorsorge spielen kann.

Einzelne Versicherer weisen heute bereits freiwillig auf Alternativen zur Kündigung hin, was Policen Direkt im Rahmen der jüngsten Transparenzstudie festgestellt hat.

Policen Direkt kauft auch Mischformen mit Garantien

Die im BVZL-Verband ankaufenden Unternehmen konnten ihr Ankaufsvolumen im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöhen und damit über die vergangenen Jahre stabilisieren. Weniger gekündigte Policen gehen einher mit höheren Preisen am Zweitmarkt. Policen Direkt kauft so mittlerweile auch Verträge der sogenannten Neuen Klassik, also Mischformen mit Garantien. Policen, die älter als 10 Jahre sind, erzielen in der Regel einen Verkaufspreis deutlich über dem Rückkaufswert des Versicherers. Dazu prüft Policen Direkt auch sämtliche eingereichten sicherheitsorientierten Verträge auf einen möglichen Ankauf – auch solche mit Fondsanteil.

Neben dem Verkauf einer Police können Versicherte ihre Lebensversicherungen aber auch beleihen. Diese Variante eignet sich auch für fondsgebundene Lebensversicherungen und immer dann, wenn es darum geht, kurze Liquiditätsengpässe zu überbrücken.

Weitere Informationen zum Verkauf auf dem Zweitmarkt finden Sie unter www.policendirekt.de/lebensversicherung-verkaufen/

[1] [Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2019](#), Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV.

KONTAKT

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Rafael Kurz

069 900 219 114

rafael.kurz@policendirekt.de