

Studie: Lebensversicherungen werden zur Schuldentilgung verwendet

Der Hauptgrund, sich von seiner Lebensversicherung zu trennen, besteht in der Tilgung von Schulden. Dies ist das Ergebnis einer Befragung, die Policen Direkt in Kooperation mit dem Institute Corporate Responsibility Management der Steinbeis Hochschule Berlin durchgeführt hat.

Der Hauptgrund, sich von seiner Lebensversicherung zu trennen, besteht in der Tilgung von Schulden. Dies ist das Ergebnis einer Befragung, die Policen Direkt in Kooperation mit dem Institute Corporate Responsibility Management der Steinbeis Hochschule Berlin durchgeführt hat. Befragt wurden dafür 584 Beschäftigte im Finanzvertrieb, darunter Makler, Vermittler, Berater, Mitarbeiter von Banken, Sparkassen und sonstige Beschäftigte.

Nach dem Grund für den Verkauf einer Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt befragt (Mehrfachantworten möglich), geben 19% der Teilnehmer die Schuldentilgung als wichtigste Begründung an, gefolgt von Arbeitslosigkeit (15%), einer neuen private Lebenssituation (14%), unvorhergesehene Ausgaben und die Erfüllung von Wünschen (je 11%). Der Erwerb einer Immobilie und Hartz IV als Situation werden mit je 8% genannt. Lediglich 7% der Befragten sehen in anderen Investmentchancen einen Grund für den Policenverkauf. An letzter Position der Auswahlmöglichkeiten wird neben sonstigen Gründen (3%) als Begründung aufgeführt, dass die Lebensversicherung nicht sicher genug sei (4%). Damit ist die Auffassung widerlegt, die Verbraucher würden sich aus Angst vor der Sicherheit ihrer Lebensversicherung von ihren Policen trennen wollen.

Da die Lebensversicherung bei Verkauf auf dem Zweitmarkt in der Regel die Beibehaltung eines beitragsfreien Rest-Todesfallschutz gewährleistet und der über Rückkaufswert gezahlte Kaufpreis dazu verwendet wird, entweder Schulden abzutragen oder besondere, oft unvorhergesehene Ausgaben zu finanzieren, schätzen die Befragten das zusätzliche Risiko, in Zukunft von Altersarmut betroffen zu werden, eher gering ein: 53 Prozent der Befragten sehen hier keinen Zusammenhang. 41 Prozent sind daher der Auffassung, dass der Zweitmarkt für Lebensversicherungen dazu beiträgt, das Vertrauen der Kunden in den Berater insgesamt zu stärken. Die vollständigen Umfrageergebnisse können unter <https://www.policendirekt.de/evaluierung> eingesehen werden.

Die Befragung zeigt deutlich, dass der Zweitmarkt für Lebensversicherungen bei Ausgaben, die zum Zeitpunkt des Abschlusses noch nicht absehbar waren, eine wichtige Finanzierungsfunktion übernehmen kann und dabei wesentliche Aspekte, wie den Erhalt des Versicherungsschutzes für den Kunden berücksichtigt. Der Finanzvertrieb erkennt zunehmend die wichtige Bedeutung des Zweitmarktes für die Kundenbetreuung.

Pressekontakt:

Matthias Wühle

- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -

Telefon: 069 / 900 219 114

Fax: 069 / 900 219 4114

E-Mail: presse@policendirekt.de

Unternehmen:

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Rotfeder-Ring 5
60327 Frankfurt am Main

Internet: www.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. Darüber hinaus vermittelt Policen Direkt günstige Policendarlehen und bewertet geschlossene Fondsbeteiligungen nach dem Best-Price-Prinzip. Insgesamt verwaltet Policen Direkt Zweitmarktpolicen im Wert von über 1,2 Milliarden Euro und ist damit der größte Asset Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland.

logo policen direkt