

Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen

„Eine natürliche Erweiterung“

Ingo Wichelhaus
BVZL Vorstand National

QX Club
07. Oktober 2014

Lebensversicherungszweitmärkte

			
Investitionsgut	Risikolebensversicherung	Kapitallebensversicherung	Kapitallebensversicherung
Renditeprognose p.a. (IRR)	9 – 12%	4 – 5%	3 – 4%
Wertgarantie	Feste Versicherungssumme	Gutschrift Jahresboni Garantierte Ablaufleistung	Garantierte Ablaufleistung
Risikofaktoren	Lebenserwartung Steuerliche Behandlung Wechselkursrisiko	Wechselkursrisiko Asset Allocation (GB) Hoher Aktienanteil	Asset Allokation Niedriger Aktienanteil
Auszahlungszeitpunkt	Unbekannt (geschätzt)	Bekannt	Bekannt
Auszahlungshöhe	Versicherungssumme bekannt	Versicherungssumme & unbekannte Überschussanteile	Versicherungssumme & unbekannte Überschussanteile
Unterschiede	Auszahlungshöhe bekannt Auszahlungszeitpunkt unbekannt	Zahlungszeitpunkt bekannt Höhe unbekannt	Zahlungszeitpunkt bekannt Höhe unbekannt

2013: Stornovolumen auf Rekordhoch



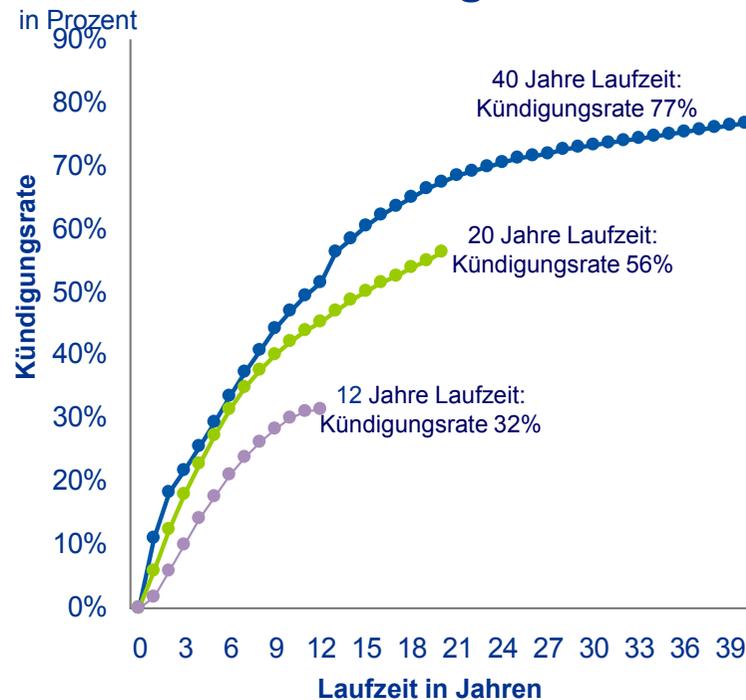
Stornovolumen in Mrd. Euro

- „Noch nie zuvor zahlten Lebensversicherer so viel Geld an Kunden, die ihren Vertrag gekündigt haben“ (FAZ)
- „Das Stornovolumen erreichte damit einen Rekordhöchststand“ (Finanztest)
- „Ähnlich gewaltig sind die Geldsummen, um die es hier geht. Immerhin 14,4 Milliarden Euro zahlten die Versicherer im vergangenen Jahr vorzeitig zurück. Das sind knapp ein Fünftel der gesamten Auszahlungen im Jahr 2012“ (Handelsblatt)

Quelle: GDV: Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2014 (und ältere Ausgaben), FAZ 14.08.2013, Finanztest 15.10.2013, Handelsblatt 25.09.2013

Das Kündigen von Lebensversicherungen ist ein Massenphänomen!

Akkumulierte Stornoraten von Lebensversicherungen¹



Gründe für die Kündigung von Policen²



► **Jede zweite Lebensversicherung in Deutschland wird vorzeitig gekündigt!**

Quelle: 1 Deutsche Aktuarsvereinigung DAV, GDV 2 Institut für Demoskopie Allensbach (März 2007, Mehrfachantworten möglich), Policen Direkt/EPEX

Vorteile durch den Verkauf einer Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt

Vorteile für Kunden

- **Mehr Geld** als bei Kündigung der Lebensversicherung.
- Erhalt eines beitragsfreien **Todesfallschutzes**¹.
- Steuerliche Vorteile²

Rechenbeispiel: Verkauf statt Kündigung

Bei Kündigung:	EUR 100.000,00
Bei Verkauf:	EUR 105.000,00
<hr/>	
Ihr Vorteil:	EUR 5.000,00



Rechenbeispiel: Todesfalleistung

Todesfalleistung zum 01.12.2012	EUR 185.000,00
- Kaufpreis zum 01.12.2010	EUR 105.000,00
- Prämien	- beitragsfrei -
- Zinsen	EUR 19.750,50
<hr/>	
Nachträgliche Kaufpreiserhöhung:	EUR 60.249,50 ³

Vorteile für Vermittler

- Sicherstellen einer „**Best Advice**“ - **Beratung**:
 - Aufzeigen von Alternativen zu einer Kündigung wie Verkauf, oder Beleihung.
- Profitieren von zusätzlichen **Provisionseinnahmen**.
- Erzielung höherer Verwertungsquoten bzw. niedrigeren Wertberichtigungsbedarfs im Bereich der Sicherheitenverwertung.
- Anknüpfungspunkt für Neugeschäft durch freiwerdende Liquidität.

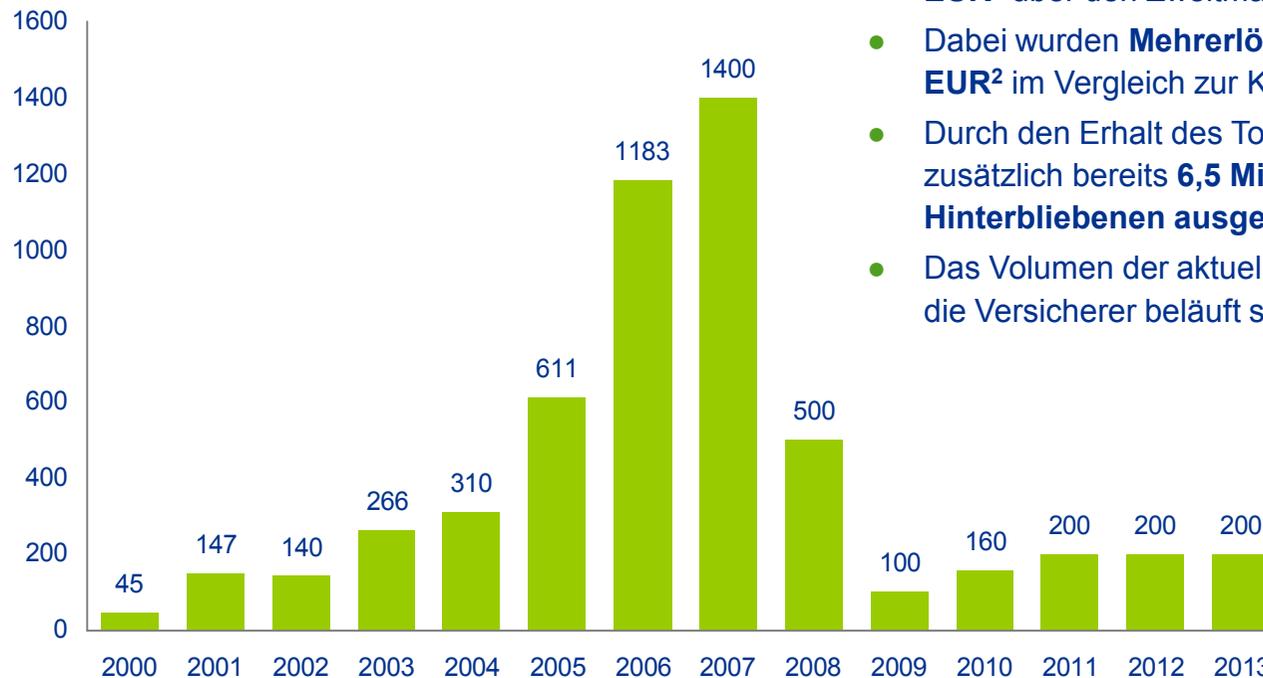
Vorteile für Versicherungsunternehmen

- Geringere Stornorate (Kennzahl im Wettbewerb).
- Stabile Prämieinnahme, da der neue “Policenbesitzer” die Police bis zur Fälligkeit fortführt.
- Erhalt des langfristig angelegten Deckungsstocks .
- Erhalt der Risikoprämien.
- Kostenersparnis in der Verwaltung.

(1) Todesfallschutz gemäß AGB der Anbieter, (2) Unterschiedliche Besteuerungsbasis von Kündigung und Verkauf, (3) Todesfalleistung abzgl. verzinstem Kaufpreis (9%, 2 Jahre)

Der Zweitmarkt in Zahlen

Erholung nach Restrukturierung (in Mio Euro)

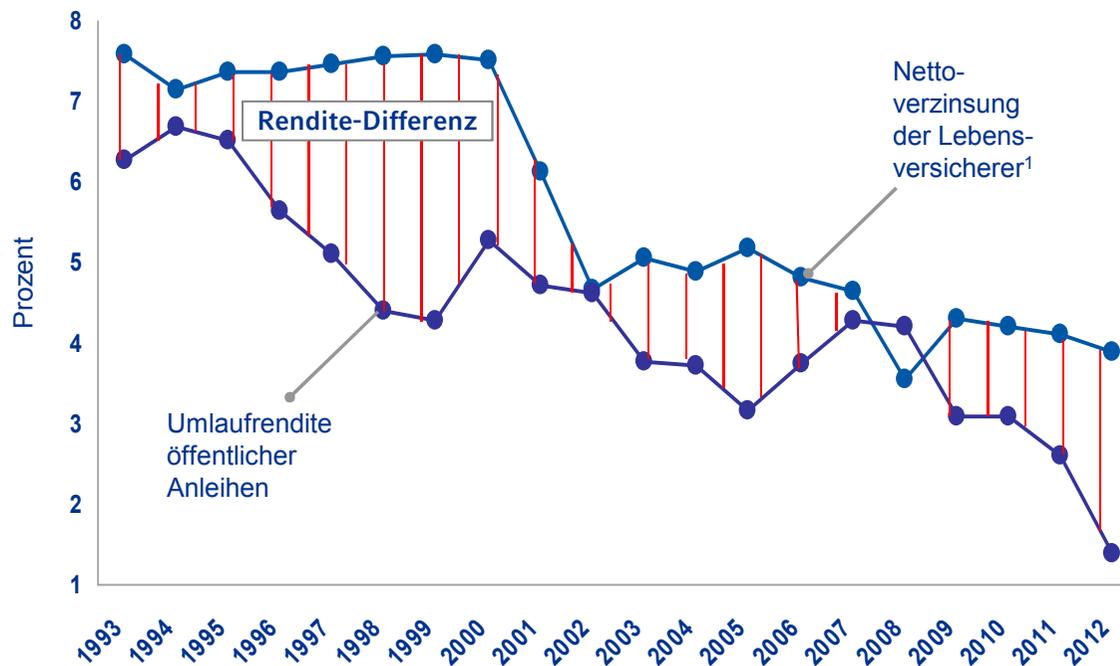


- Rund **100.000 Versicherungsnehmer** haben seit 2000 bereits ihre Lebensversicherung mit einem akk. Rückkaufswertvolumen von ca. **5,2 Mrd. EUR¹** über den Zweitmarkt verkauft.
- Dabei wurden **Mehrerlöse** von über ca. **260 Mio. EUR²** im Vergleich zur Kündigung erzielt.
- Durch den Erhalt des Todesfallschutzes wurden zusätzlich bereits **6,5 Mio. EUR³** an die **Hinterbliebenen ausgezahlt**.
- Das Volumen der aktuellen **Beitragszahlungen** an die Versicherer beläuft sich auf ca. **250 Mio. EUR⁴**

Quellen: BVZL Schätzungen: (1) entspricht EUR 50.000/Vertrag, (2) entspricht 5% Mehrerlös, (3) BVZL Erhebung 2010, (4) entspricht 5% Prämien p.a.

Zweitmarktpolicen als Assetklasse: Die Kapitalanlageperformance der deutschen Versicherer

Nettoverzinsung der Lebensversicherer 1993 - 2012



Anmerkungen

- Deutsche Lebensversicherer verfolgen eine diversifizierte Anlagepolitik, die maßgeblich auf festverzinslichen Wertpapieren sowie zu einem geringen Anteil auf Aktien und Immobilien basiert.
- Daneben glätten Lebensversicherer im Rahmen ihrer Anlagepolitik die Überschüsse („Smoothing Effect“), d.h. in „guten“ Jahren werden Reserven aufgebaut, die in „schlechten“ Jahren zur Stabilisierung der Überschüsse genutzt werden.
- In der Vergangenheit haben deutsche Lebensversicherer auf Ihre Kapitalanlagen im Durchschnitt eine Nettorendite erzielt, die deutlich über den langfristigen Kapitalmarktzinsen lag.

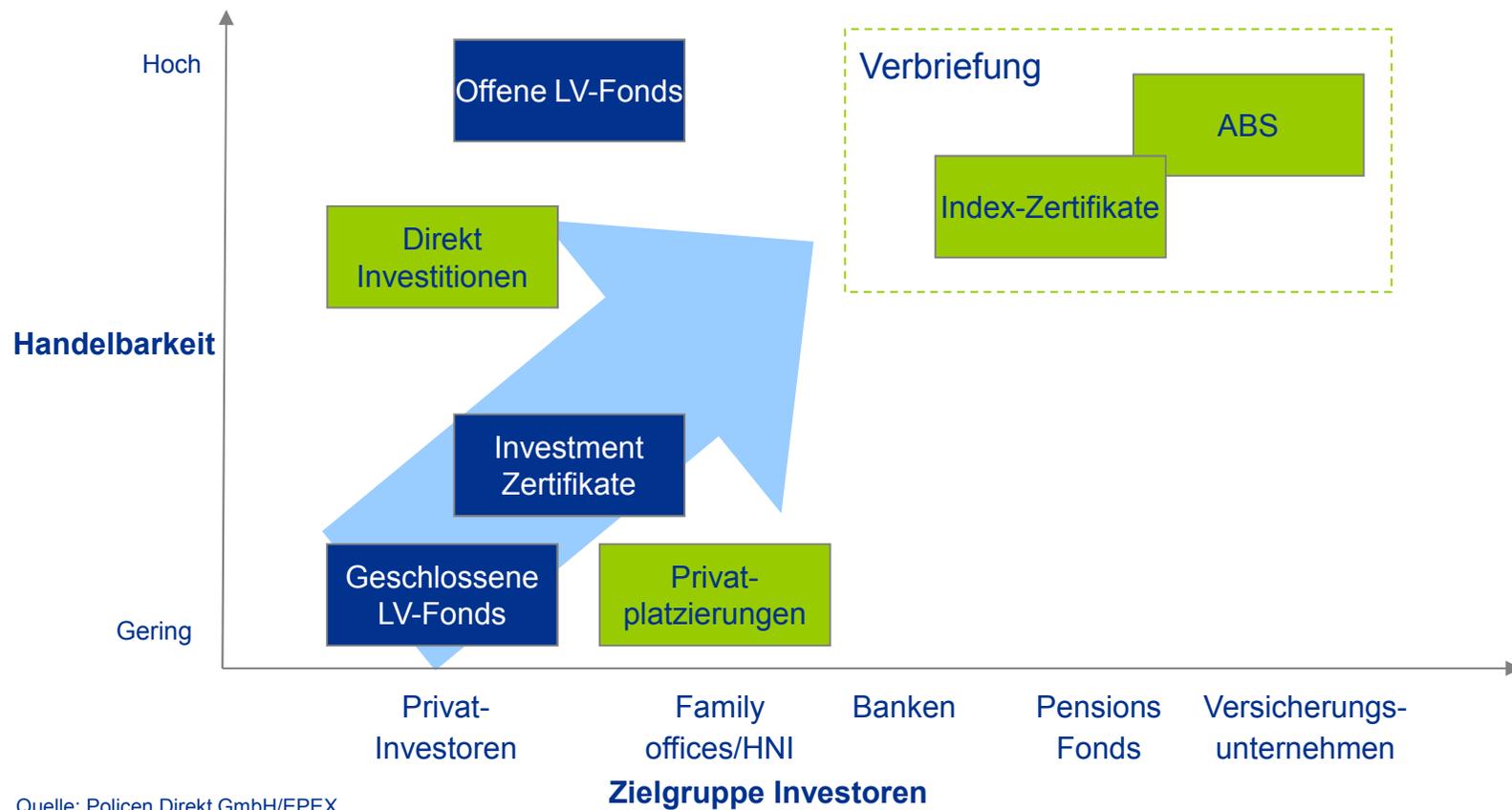
Die Renditeschere liegt weit auseinander!

Quellen: (1) GDV Geschäftsbericht „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2012“ und Vorjahre, (2) Deutsche Bundesbank: Umlaufrenditen incl. Inhaberschuldverschreibungen, 02.01.13

Aktuelle Anlageprodukte im Überblick

LV-Zweitmarkt Produkte Deutschland

Illustrativ



Fitch Rating bescheinigt Versicherern hohe Stabilität

- Szenario-Analyse: Lebensversicherer können auch bei weiterhin niedrigsten Zinsen während der nächsten 20 Jahre ihre Garantien bedienen
- Niedrigzinsszenario wäre bis 2032 kein Problem
- Rating-Ausblick für 23 deutschen Versicherer stabil, nur 2 negativ (diese sind Töchter ausländischer Konzerne)
- Durchschnittliche Anleihekupons liegen mit knapp 4% immer noch weit über dem durchschnittlichen Bestandsrechnungszins i.H.v. 3,2%

FitchRatings

Quelle: Portfolio Institutionell, 03.02.2014

Finanzstärke der Lebensversicherer weit über den gesetzlichen Anforderungen

Top 3 Versicherer mit den höchsten Solvabilitätsquoten	Ist-Solvabilität*
Mecklenburgische	323,9%
WHV	301,1%
MyLife	284,5%
Top 3 Versicherer mit den niedrigsten Solvabilitätsquoten	Ist-Solvabilität*
AachenMünchener	130,2%
DBV	134,6%
Dialog	135,8%

*) : Vorhandene Solvabilität in % der von der BaFin geforderten Solvabilität, Quelle: Map-Report Nr. 836-837

Finanzstärke der Lebensversicherer weit über den gesetzlichen Anforderungen

Top 3 Versicherer mit den höchsten Solvabilitätsquoten	Ist-Solvabilität*
Mecklenburgische	323,9%
WHV	301,1%
MyLife	284,5%
Top 3 Versicherer mit den niedrigsten Solvabilitätsquoten	Ist-Solvabilität*
AachenMünchener	130,2%
DBV	134,6%
Dialog	135,8%

*): Vorhandene Solvabilität in % der von der BaFin geforderten Solvabilität, Quelle: Map-Report Nr. 836-837

Der Zweitmarkt in der Presse: Pressestimmen 2013

SAZ-Aktuell.com
SPANIENS-ALLGEMEINE-ZEITUNG

Sie befinden sich hier : [Startseite](#) : [Wirtschaft](#) : [Zweitmarkt für Lebensversicherungen](#) : [Tipps für Verkäufer!](#) "Komplett ausbezahlen lassen"

Zweitmarkt für Lebensversicherungen: Tipps für Verkäufer! "Komplett ausbezahlen lassen"

Frankfurter Allgemeine
Meine Finanzen

THEMEN BLOGS ARCHIV MEIN FAZ.NET SPARK

Gesellschaft Sport Lebensstil Technik & Motor

Deutsches Team Eissport Skisport Zeitplan Ergebnis

Badische Zeitung

Dienstag, 18. Februar 2014

START | LOKALES | **NACHRICHTEN** | SPORT

Deutschland | Südwest | Ausland | Wirtschaft | Kultur

Home > Finanzen > Meine Finanzen > Vermögensfragen

Die Vermögensfrage

Kündigung von Versicherungen ist nur in bestimmten Fällen sinnvoll

17.08.2013 · Die Erträge von Lebensversicherungen sind im Keller. Magerzinsen reizen Kunden zum Umstieg auf andere Anlagen. Die Entscheidung hängt von den Motiven und Zielen der Privatleute ab.

Gebrauchte Lebensversicherungen

Versicherte können ihre Policen auf dem Zweitmarkt verkaufen statt sie zu kündigen.

Verbraucherzentralen stützen den Zweitmarkt

- **„Eine Möglichkeit ist, die Police zu verkaufen. Grundsätzlich ist das nicht schlecht.** Allerdings sollten Verbraucher den Käufer gut auswählen“.
(VZ Nordrhein-Westfalen, n-tv Online, 01.03.2013)
- **„Man kann die Lebensversicherung mit Rückkaufswerten auch auf dem Zweitmarkt verkaufen.** Der Vorteil: Hier können Sparer einen höheren Rückkaufswert als bei der Kündigung gegenüber der Versicherung erzielen. Dann wird der Versicherungsvertrag auf einen Zweitmarktanbieter übertragen, welche diesen weiterführen und den bereits erreichten Rückkaufswert plus X an den Versicherungsnehmer auszahlt“.
(VZ Bayern, TZ München, 01.08.2013)
- **„Doch für Versicherte ist die Kündigung regelmäßig ein schlechtes Geschäft. Vor allem in den ersten Vertragsjahren müssen sie mit hohen finanziellen Einbußen rechnen. Bessere Bedingungen versprechen Policen-Händler, die gebrauchte Verträge aufkaufen.“**
(VZ Baden-Württemberg, Badische Zeitung, 07.09.2013)
- Wer jedoch eine Lebensversicherung mit Sparvorgang (Kapitallebensversicherung) kündigt, macht oft ein schlechtes Geschäft. Das zeigt der Vergleich Rückkaufswert mit den eingezahlten Beiträgen. Eine Alternative ist vielleicht eine Beitragsfreistellung (ohne Auszahlung). **Wer das angesparte Kapital dringend benötigt, kann eventuell die Police auf dem Zweitmarkt verkaufen.**
(Ratgeber Verbraucherschutz kompakt der Bundesregierung, 4. Auflage, März 2013)

Zweitmarktstudie der Steinbeis University: Nachhaltigkeit im Finanzvertrieb

- **Befragung von 584 Personen im Finanzvertrieb**
- **Die wichtigsten Ergebnisse:**

Der Lebensversicherungs Zweitmarkt...

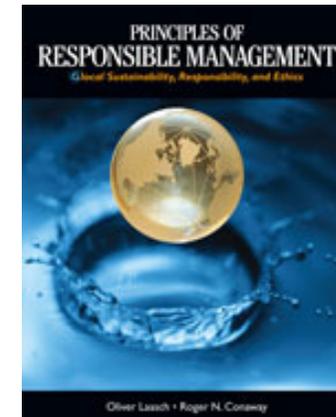
- **...ist wichtig für den ehrbaren Kaufmann**
- **...ist ein wichtiges Finanzierungsinstrument**
- **...schafft Vertrauen beim Vermittler**



Steinbeis University
Berlin ICRM

Deutscher Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Lehrbuch der Vereinten Nationen aufgenommen

- Chapter 10: Supply Chain: Responsible Supply and Demand: “The insurance policies can now be traded like other assets and do not have to be cancelled in the case of liquidity issues. Value is created for manifold stakeholders, among others, the insurance seller, the buyer and the insurance company“
- Chapter 5: Ethics: Managing for Moral Excellence: „Developing a Professional Ethics for the Secondary Market for Life Insurance: The German secondary life insurance market faced a fraud problem, which led to disservice.“



► **Die BVZL Qualitätskriterien für den Verkauf deutscher Kapitalversicherungspolicen gelten als Musterbeispiel für die Entwicklung ethischer Richtlinien**

Quelle: Laasch, Oliver, Conway, Roger N.: Principles of Responsible Management, Andover 2014 (Cengage Learning), S. 119 und S. 321

Pseudo – Zweitmarkt



Davor warnt Stiftung Warentest:

- Auszahlung unter Rückkaufswert
- Offene oder versteckte Ankaufsgebühren
- Ratenzahlung
- Kündigung der Police und Wiederanlage in „alternative Assets“
- Steuertrick: Nicht Weitergabe der vom Finanzamt erstatteten Kapitalertragssteuer
 - Kaufpreis wird „nach Abzug von Steuern, Abgaben und Gebühren“ angegeben



Stiftung Warentest: BVZL-Mitgliedschaft als Auswahlkriterium

Quelle: Finanztest 4/2012, S. 38ff.

Positionen des BVZL

- Neuregelung der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven „BWR“ wird begrüßt
 - Ausschüttung BWR im Stornofall schädigt das Kollektiv
 - Beteiligung nur bei Ablauf der Police
- BVZL fordert Erhöhung der Transparenz im Ausweis von Wertemitteilungen der Versicherer
 - Transparenz der Wertmitteilungen lässt generell zu wünschen übrig
 - Insbesondere Aufteilung in garantierte und nicht garantierte Bestandteile ist (bisher) kein Standard
- Einführung einer allgemeinen Hinweispflicht auf die Möglichkeit des Policenverkaufs auf dem deutschen Zweitmarkt wird gewünscht
- Förderung von Investitionen in Lebensversicherungspolicen als Beitrag zur Liquidität von Lebensversicherungspolicen
 - Abschaffung von Hemmnissen
 - Verbesserung der Akzeptanz der Anlageklasse

Fazit: Das Terrain für den deutsche Zweitmarkt hat sich spürbar verbessert/wird sich weiter verbessern.....

- Vorteile für Policenverkäufer (Liquidität/Zusatznutzen) bestehen weiterhin!
 - Der Policenankauf wird bei der nun umgesetzten Neuregelung der Bewertungsreserven wieder deutlich zunehmen (Pricing - Unsicherheit wird ausgeräumt)
 - Der gute Leumund des Zweitmarktes schlägt sich in vielfacher Erwähnung durch Verbraucherschützer und Institutionen durch und erhöht die Bekanntheit!
 - Aufkäufer verfügen weiterhin über Liquidität und hohes Ankaufsinteresse
- Für Investoren bieten Policen im aktuellen Kapitalmarktumfeld viele Vorteile
 - ein hoch attraktives Risiko/Rendite – Verhältnis
 - sowie Inflationsschutz
- Der Pseudo – Zweitmarkt ist nahezu tot!

Aufgaben des BVZL

- Die im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) e. V. zusammengeschlossenen Unternehmen und Dienstleister engagieren sich weltweit in Lebensversicherungs-Zweitmärkten.
- Der Verband fungiert seit seiner Gründung im Mai 2004 als eine einheitliche Interessenvertretung in wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Fragen und steht im ständigen Dialog mit Politik, Meinungsbildnern, Öffentlichkeit und anderen Interessengruppen, um die dynamische Entwicklung der Branche weiter zu unterstützen.
- Wichtige Anliegen des BVZL sind:
 - Setzen von Branchenstandards im Hinblick auf Transparenz und Vergleichbarkeit
 - Zentrale Anlaufstelle für Versicherungsnehmer, die eine Alternative zur Kündigung suchen
 - Pflege der Beziehungen mit den Versicherern
 - Forderung nach einer Informationspflicht für Versicherer
 - Aufklärung über den Pseudo-Zweitmarkt

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Ingo Wichelhaus
Vorstand National

Tel.: +49 172 2143 195

E-Mail: ingo.wichelhaus@bvzl.de