

P R E S S E M I T T E I L U N G

Politik gibt Lobbyarbeit des GdV nach

Verbraucheraufklärung zum Zweitmarkt Lebensversicherung fehlt im Gesetz

(Pullach, 4. Juli 2007) **Eine Hinweispflicht auf die Möglichkeit des Policenverkaufes am Zweitmarkt Lebensversicherungen fehlt im Gesetzesentwurf zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Damit bleibt der Informationsvorsprung der Versicherungsbranche zum Nachteil der Verbraucher nach wie vor erhalten. Dr. Stefan Kleine-Depenbrock, Vorstandschef des größten Policenkäufers cash.life AG, bedauert diese Entscheidung: „Es ist schade, dass der Verbraucher bei diesem Entwurf mal wieder das Nachsehen hat. Der Zweitmarkt ist bisher überproportional gewachsen, er wird es auch weiterhin tun. Wir begrüßen ausdrücklich alle anderen Neuerungen im VVG. Diese werden sich sehr positiv auf den Policenkauf auswirken.“ Der Branchenverband BVZL wird sich nun für eine Hinweispflicht auf dem Verordnungsweg einsetzen. Trotz Intervention der CDU fand eine Hinweispflicht im VVG keine Mehrheit bei der Regierungskoalition.**

Versicherungsvermittler unterlagen schon in der Vergangenheit einer Hinweispflicht nach dem Best-Advice-Prinzip. Denn ihre Kunden erlösen auf dem Zweitmarkt nicht nur mehr Geld, sie behalten auch einen beitragsfreien Todesfallschutz. Das Best-Advice-Prinzip wird durch die kürzlich in Kraft getretene EU-Vermittlerrichtlinie noch untermauert.

Positive Auswirkungen auf den Zweitmarkt

Versicherungsunternehmen müssen Verbrauchern ab 2008 einen Mindestrückkaufswert auszahlen. Dieser muss mindestens 50 Prozent des geillmerten Deckungskapitals ausmachen. Bisher gehen Versicherte beim so genannten Frühstorno häufig leer aus.

Versicherungsmathematiker erwarten, dass die Mindestrückkaufswerte die Versicherten benachteiligen, die zu einem späteren Zeitpunkt kündigen. Umso wichtiger ist für diese Verbraucher eine Hinweispflicht, damit der Nachteil gemildert werden kann. Die sinkenden Rückkaufswerte beim Spätstorno werden sich positiv auf den Zweitmarkt auswirken.

Das gilt auch für die künftige Beteiligung der Versicherten an den stillen Reserven der Versicherer. cash.life geht davon aus, dass Versicherte proportional zur Laufzeit der Versicherung an den stillen Reserven beteiligt werden. Im Hinblick auf die Stärkung der Lebensversicherung als langfristiges Instrument der privaten Altersvorsorge, erwartet das Unternehmen, dass die jährlich zuzuweisenden Überschüsse sinken werden. Im Gegenzug wird das Durchhalten – wie in Großbritannien gang und gäbe – durch größere Schlussüberschussanteile belohnt werden. Davon profitieren die Policenkäufer, da sie die Policen bis zum Ablaufende weiterführen.

Die cash.life AG kauft, verkauft und verwaltet Lebensversicherungen und hat mit Unternehmensgründung 1999 den Zweitmarkt für Lebensversicherungen in Deutschland initiiert und etabliert. Seit Herbst 2006 bietet das Unternehmen auch das Beleihen von Lebensversicherungen an. Mit einem verwalteten Gesamtpolicenportfolio in Höhe von fast 2 Milliarden Euro ist das im SDAX notierte Unternehmen mit weitem Abstand Marktführer.

Kontakt

cash.life AG
Unternehmenskommunikation
Zugspitzstr. 3
82049 Pullach
Internet: www.cashlife.de

Susanne Jobst
Tel: (089) 286 953 - 216
E-Mail: susanne.jobst@cashlife.de

Inga Oldewurtel
Tel: (089) 286 953 - 222
E-Mail: inga.oldewurtel@cashlife.de