

## **dvvf News vom 31.10.2018: „Bringt der Run-off von Lebensversicherungen laufende Finanzierungen in Gefahr?“**

So weit kommt es unseres Erachtens nach eher nicht. Allerdings ist durch den Run-off von Lebensversicherungen Ärger, für all jene die Finanzierungen mit Tilgungsaussetzung vermittelt haben, vorprogrammiert. Es dürfte einleuchten, dass nach einem Run-off kaum mehr Ertrag für die Versicherungsnehmer ausgeschüttet werden als vorher. Sicher aber nicht die ursprünglich prognostizierte Ablaufleistung, die in der Regel vollständig für die Tilgung benötigt wird!

Wie eine Studie des Vivit-Institutes Köln zeigt, schütten Run-off-Gesellschaften deutlich mehr als das Doppelte an Erträgen an die Shareholder aus, als der deutsche Durchschnittslebensversicherer. Zudem ist ein Ende der Niedrigzins-Politik der Europäischen Zentralbank aktuell nicht absehbar, sodass auch weiterhin 1/3 der Gesellschaften den Verkauf an eine Abwicklungsgesellschaft prüfen! Da die Ausschüttungen bisher schon mehr als mager sind, kommt künftig wohl nicht mehr viel beim Kunden an. Aktuell zahlen die Run-Off-Gesellschaften im Vergleich ca. 30 % weniger an die Kunden aus, als der Durchschnittslebensversicherer ohne Run-Off.

Damit einher bilden sich bei laufenden Finanzierungen, bei denen Lebensversicherungen als Tilgungsträger eingesetzt wurden, schleichend Finanzierungslücken. Die Kunden freuen sich z. B. dass sie zum 1.1. die Finanzierung endlich „von der Backe“ haben, weil dann ja die Lebensversicherung fällig wird, und erfahren einige Monate vorher, dass 10, 20, in manchen Fällen 30 % der prognostizierten Ablaufleistung fehlen und nun nachfinanziert werden muss. Schnell kommt der Kunde auf die Idee, den Vermittler in Anspruch zu nehmen. Unabhängig davon, ob dies aussichtsreich ist, ist dies mit viel Ärger verbunden.

Deshalb betreiben Profis ein ebenso professionelles Ablaufmanagement für Finanzierungen, die sie vermittelt haben und kümmern sich bereits Monate vor Fälligkeit um das Problem. Mit Unterstützung der deutschen Verrechnungsstelle können Sie Ihrem Kunden die Sanierung des Tilgungsträgers liefern. Dadurch wird die Finanzierungslücke deutlich verringert, in vielen Fällen vollständig eliminiert. So gewinnen viele Vermittler sogar neue Kunden, oder festigen die Kundenbeziehung, im Zusammenhang mit Finanzierungen, die sie nicht selbst vermittelt haben, weil Sie für den Kunden ein großes Problem lösen.

Dass das Problem in Zukunft häufiger auftreten wird, zeigt auch folgender Beitrag aus dem Ersten. Den Videobeitrag sehen Sie [hier](#).

Sprechen Sie uns an!