

Run-offs und Vertrauen: Warum Bestandsverkäufe die Branche spalten

Michael Fiedler

Run-offs gelten als effizientes Instrument der Kapitalsteuerung – doch sie werfen Fragen auf. Wie reagieren Kunden, wenn Bestände verkauft werden? Und welche Rolle spielt Vertrauen in der Lebensversicherung?



Quelle: ALH Gruppe

expertenReport: Die Diskussion über Run-offs flammt immer wieder auf. Was spricht aus Ihrer Sicht gegen den Verkauf von Lebensversicherungsbeständen?

Kettner: Ich kann Kunden sehr gut verstehen, die bei einem namhaften Unternehmen einen Versicherungsvertrag abgeschlossen haben und großen Wert darauf legen, von diesem Unternehmen während der Vertragslaufzeit weiterhin betreut zu werden. Letztendlich ist das Vertrauen entscheidend. Dieses Vertrauen entsteht über eine lange Zeitspanne – und kann durch einen Verkauf von Beständen in kurzer Zeit wieder verloren gehen. Darum gilt: Nicht alles, was wirtschaftlich auf den ersten Blick sinnvoll erscheint, ist auch im Sinne eines nachhaltigen und langfristigen Erfolgs die richtige Entscheidung.

Welche Risiken entstehen für Kundinnen und Kunden, wenn Bestände an externe Konsolidierer übergehen?

Pape: Formale Risiken sehe ich keine. Die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarungen ist garantiert und wird von der BaFin überwacht. Eine andere Frage ist jedoch, welchen Kundenservice die Run-off-Plattform bietet. Ob hier alles auf gleichem Niveau erfolgt, ist eine Frage, die Kunden und Vermittler beschäftigt.

Kritiker sagen, Run-offs seien notwendig, um Kapital effizient zu nutzen. Warum verfolgt die Alte Leipziger einen anderen Weg?

Kettner: Die Alte Leipziger Lebensversicherung hat die Rechtsform eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Unsere Versicherungsnehmer sind gleichzeitig Mitglieder des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit und Mitglieder des Unternehmens. Ein Verkauf von Altbeständen käme bei uns dem Verkauf eben dieser Mitglieder und damit auch Miteigentümer des Unternehmens an ein drittes Unternehmen gleich.

Welche Vorteile hat eine langfristige Bestandsbetreuung im eigenen Haus – auch mit Blick auf Service, Überschussbeteiligung und Kapitalanlage?

Pape: Wenn man mit Vermittlern langfristig zusammenarbeitet und Kunden langfristig an sich binden möchte, hat eine Bestandsbetreuung im eigenen Haus Vorteile. Das kann sich auch sehr positiv auf künftiges Folgegeschäft auswirken. Das Interesse an einer wettbewerbsstarken Überschussbeteiligung ist höher, wenn ich den Bestand im eigenen Haus halte.

Sehen Sie die Gefahr, dass Run-offs das Vertrauen in die gesamte Branche beschädigen könnten?

Kettner: Lassen Sie mich die Frage einmal aus Sicht einer anderen Branche, der Banken, beantworten. Diese haben schon sehr früh damit begonnen, Hypothekendarlehensbestände an Dritte zu verkaufen. Das haben nicht alle Banken gemacht, aber diejenigen, die in

der Vergangenheit Bestände abgegeben haben, wundern sich nun, warum ihre Kunden solche Kredite bei Interesse an einem Hypothekendarlehen heute lieber selbst auf den Plattformen abschließen.

Altersvorsorge im Umbruch: Im dritten Teil des Interviews rückt die große Systemfrage in den Mittelpunkt: Welche Rolle spielen Lebensversicherer künftig – zwischen ETF-Trend, staatlichen Reformen und steigender Lebenserwartung?

Teil 1 des dreiteiligen Interviews: [Verantwortung im Vertrieb: Warum Vertrauen für Lebensversicherer zum zentralen Faktor wird](#)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948964/Run-offs-und-Vertrauen-Warum-Bestandsverkaeufe-die-Branche-spalten/>