

„Die **cash.life** Lebensversicherung ist ein absolut sicherheitsorientiertes Produkt“



Klaus Barde im Gespräch mit Ingo Weber, Vorstand cash.life AG

Seit ihrem Start in 1999 bieten Sie Versicherungskunden eine Alternative zur vorzeitigen Kündigung von Lebens- und Rentenpolicen. Mit dem Angebot verkaufen, statt kündigen, haben Sie sich als Marktführer etablieren können. Können Sie uns die Geschäftsentwicklung kurz skizzieren?

Die cash.life AG hat sich seit ihrer Unternehmensgründung im Jahr 1999 stetig weiterentwickelt und bietet heute als Full-Service-Dienstleister verbraucherfreundliche Finanzdienstleistungen. Schon die damalige Unternehmensidee ist revolutionär: Als Alternative zur Kündigung können Kunden ihre Lebensversicherung an die cash.life AG verkaufen. Als Initiator dieser Entwicklung kaufte und platzierte die cash.life AG in den vergangenen zehn Jahren Policen im Wert von über zwei Milliarden Euro. Als Marktführer in diesem Segment wurde die cash.life AG im Januar 2007 vom Öko-Test-Magazin als Testsieger im „Verkauf von Lebensversicherungen“ ausgezeichnet. Im Jahr 2006 kam ein weiteres interessantes Angebot hinzu –

das cash.life Policendarlehen. Die cash.life AG bietet als einer der großen unabhängigen Anbieter in diesem Bereich den Kunden die Möglichkeit, ihre Lebensversicherungen zu beleihen.

Um den geänderten Marktanforderungen nach der Finanzkrise sowie den eigenen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, begann die cash.life AG bereits im Jahr 2008 mit einer Neuausrichtung der Organisationsstrukturen und richtete den Fokus verstärkt auf die Onlinetätigkeit des Unternehmens.

Die jüngste Erweiterung erfolgte im Januar 2010 – die cash.life AG gründete eine neue Tochtergesellschaft, die max.xs financial services AG. Die Idee hinter der Neugründung: max.xs unterstützt Anbieter von Finanzprodukten im Bereich Absatz und Vertrieb und gewährt Zugang zu unserem Vertriebsnetzwerk von mehr als 30.000 Maklern, Finanzvertrieben und Banken.

Somit hat sich die cash.life AG in den vergangenen zehn Jahren vom Pionier des Zweitmarkts für Lebensversicherungen zur umfassenden Finanzplattform entwickelt.

Seit Mai ist Ihr Haus mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung im Markt. Diese investiert in deutsche Zweitmarkt-Lebensversicherungspolicen. Sie nutzen somit Ihr umfassendes Portfolio zur weiteren Wertschöpfung. Wurden Sie zu dieser Idee durch den US-Zweitmarkt inspiriert?

Nein, der US-Zweitmarkt hat uns diesbezüglich eher weniger inspiriert. Darüber hinaus unterscheiden sich deutsche Policen grundlegend von US Policen: Während die Rendite von US Policen stark von der Mortalität des ursprünglichen Policeninhabers beeinflusst wird, stellen unsere deutschen Policen lediglich eine Beteiligung an den Kapitalerträgen des Versicherers dar. Wir haben nach einer innovativen Möglichkeit gesucht, Privatanlegern erstmals einen kostengünstigen Zugang zu dieser interessanten Anlageform zu gewähren.

Wo liegen, rein renditetechnisch betrachtet, die Vorteile für den Kunden?

Die cash.life Lebensversicherung ist ein absolut sicherheitsorientiertes Produkt. Wir nutzen innerhalb unseres Portfolios Spitzengarantiewerte der einzelnen Versicherer. So hat unser momentanes Portfolio eine Garantieverzinsung von über 3,5%. Bei heutigem Neuabschluss einer kapitalbildenden Lebensversicherung würden Kunden nur an dem derzeit gültigen Garantiesatz i.H.v. 2,25% partizipieren.

Lassen sich die Sicherheitsparameter der Versicherer 1:1 auf die in Ihr Portfolio eingebundenen Policen übertragen?

Grundsätzlich profitieren unsere Kunden von der bewährten Sicherheit deutscher

Lebensversicherer. Durch ein diversifiziertes Portfolio von mehreren Versicherungsgesellschaften wird das Risiko zusätzlich gestreut.

Wie wird das Portfolio generell gemanagt? Werden Veränderungen kommuniziert?

Durch unser aktives Vermögensmanagement haben wir jederzeit die Möglichkeit auf Veränderungen innerhalb des Portfolios reagieren zu können. So kann das Portfolio jederzeit angepasst und optimiert werden.

Ihr Partner für den Versicherungsmantel ist die Plenum Life AG, Liechtenstein. Warum dieser Partner?

Wir haben einen flexiblen, kostengünstigen und transparenten Versicherer für unseren Lebensversicherungsmantel gesucht. Mit der Plenum Life haben wir diesen gefunden. Hinzu kommen die

entsprechende Anlageflexibilität des Standorts Liechtenstein sowie das Konkursprivileg des Versicherers. Versicherungsprämien bilden im Konkursfall der Versicherung ein „Sondervermögen“ analog eines Investmentfonds.

Hat das Produkt auch eine Dividendenkomponente?

Bei dem hinterlegten Zweitmarktportfolio innerhalb der Police handelt es sich tatsächlich um einen ausschüttenden Fonds. Wir möchten mit unseren Kunden im Gespräch bleiben und ihnen jedes Jahr die Möglichkeit geben, etwaige Dividenden neu anzulegen. Die Dividende wird daher jedes Jahr auf ein Kapitalkonto innerhalb der Police transferiert. Unsere Kunden haben im Anschluss die Möglichkeit die Ausschüttungen entweder in das bestehende Portfolio zu investieren, eine andere Anlagevariante zu nutzen oder sich die Dividende ausschütten zu lassen.

Sie bieten einen Maklertarif sowie einen Honorarberater tarif. Beinhaltet letzterer die gesamte Kostenauskehrung oder werden hier individuelle Bausteine für Vertriebspartner mit einbezogen? Also, echter Honorar tarif oder „Spielwiese“?

Beim Tarif der cash.life handelt es sich um einen „echten“ Honorarberater tarif.

Was können Ihre Partner für dieses Produkt schulungstechnisch erwarten?

Bereits Anfang Mai konnten einige unserer Partner das Produkt auf der cash.life Roadshow kennen lernen.

Am 11. und 14. Juni 2010 wurde die max.xs die cash.life Lebensversicherung innerhalb einer Onlineschulung allen Interessierten vorgestellt.

Darüber hinaus stehen wir unseren Partnern selbstverständlich sowohl telefonisch als auch „vor Ort“ zur Verfügung.

Ihr starker Partner

...seit über 20 Jahren.

Vergleichsprogramme, Analyseprogramme, Bestandsführungssysteme.



SoftFair

Handelsgesellschaft für Computer und Programme mbH

www.softfair.de