

cash.life gründet Vertriebsgesellschaft

(ac) Der Spezialist im An- und Verkauf von Lebensversicherungen cash.life hat die Vertriebsgesellschaft max.xs financial services AG gegründet. Diese soll künftig Anbieter von Finanzprodukten im Bereich Absatz und Vertrieb unterstützen. Dabei will das Unternehmen auf die bestehende Vertriebsstruktur der cash.life AG mit etwa 20.000 Vermittlerkontakten zurückgreifen. Zum Vorstand zählen, wie bei der cash.life AG, Frank Alexander de Boer als Vorstandsvorsitzender und Ingo Weber als Finanzvorstand.

Nachgefragt bei
Frank Alexander de Boer,
Vorstandsvorsitzender der
cash.life AG und der
max.xs financial services AG

AssCompact: *Herr de Boer, man hat das Gefühl, dass sich das Geschäftsmodell der cash.life AG ständig verändert.*

Frank Alexander de Boer: Tatsächlich ist es so, dass die cash.life heute ein völlig anderes Unternehmen ist als noch vor zwei Jahren. In 2008 haben wir eine schmerzvolle Restrukturierung eingeleitet, unrenta-

ble Geschäftsfelder geschlossen und die Kostenbasis um 75% gesenkt. Gleichzeitig haben wir in die Verbesserung und Automatisierung unserer Prozesse investiert. Heute besteht die cash.life Gruppe im Wesentlichen aus drei Bereichen: der spezialisierten Fabrik, die nach wie vor die cash.life Policenprodukte wie Handel und Servicing herstellt. cashlife.de, das als Endkunden- und Vermittlerplattform eine mittlerweile breite Palette an verbraucherfreundlichen Finanzprodukten anbietet, und max.xs financial services AG, die neugegründete Vertriebsorganisation, die Produktgebern einen effizienten Zugang zum deutschen Markt bietet. Das Jahr 2009 konnten wir so trotz der schwierigen Marktsituation positiv abschließen.



Frank Alexander de Boer hat cash.life völlig neu strukturiert

AC *Ursprünglich war cash.life bekannt für den Kauf und Verkauf von Lebensversicherungen. Wie steht es um die Existenz dieses Marktes?*

FAB Leider lagen wir 2008 mit unserer Einschätzung richtig, dass das Transaktionsvolumen im Zweitmarkt um rund zwei Drittel abnehmen würde und sich 2009 noch weiter verringert. Aber 2010 sollte der Policenhandel wieder deutlich an Fahrt gewinnen. Denn mit einer weiterhin stabilen Verzinsung bei den deutschen Lebensversicherern und einem niedrigen Zinsniveau sind die Marktgegebenheiten attraktiv. Und so übernimmt die cash.life auch ab sofort die Policenverwaltung zweier Investmentprodukte von Augur Capital, die in deutsche Zweitmarktpolicen investieren. Die cash.life hat mit einem bis dato angekauften Policenvolumen von ca. 2,5 Mrd. Euro mit Abstand die meisten Transaktionen am Markt getätigt. Die dabei gesammelte Erfahrung fließt zum Vorteil unserer Kunden in unsere Bewertungsmodelle ein. Zukünftig wird von eminenter Wichtigkeit sein, dass ein Policenaufkäufer über ausreichend Eigenkapital verfügt, um Banken und die für den Handel notwendige Bereitstellung von Fremdkapital zu bewegen. cash.life ist der-

zeit m. E. der einzige Policenaufkäufer am Markt mit substanziellem Eigenkapital und wird von einem Marktaufschwung stark profitieren können.

AC *Was bezwecken Sie mit der Gründung der eigenen Vertriebsgesellschaft?*

FAB max.xs financial services AG ist eine Full Service B2B-Vertriebsorganisation. max.xs bietet Produktanbietern einen effizienten Marktzugang und Produktabnehmern einen effizienten Zugang zu einer attraktiven Produktwelt. Dabei sieht max.xs sich primär als Interessenvertreter der Produzenten, quasi als deren ausgelagerter Vertrieb in Deutschland. Wir verfügen über ein Netzwerk von über 20.000 Vermittlern. Damit erschließt unser Produktpartner direkt einen umfassenden Zugang zum deutschen Markt. Wir verfügen über eine professionelle Infrastruktur, um Kundenakquisition, Kundenbetreuung sowie Produkteinführungen und Marketingmaßnahmen qualitativ hochwertig zu begleiten. Durch diese Vertriebsoptimierung reduzieren wir Marktbarrieren und erweitern zudem die strategischen Optionen unserer Partner. ■