



## Verkaufen – die Alternative zur Kündigung der Lebensversicherung!

**Die deutschen Lebensversicherungen erfreuen sich zunehmenden Beliebtheit bei Kapitalanlegern. Der Zweitmarkt Lebensversicherung verzeichnet ein rasantes Wachstum.**

Der Zweitmarkt für deutsche Lebensversicherungen entwickelt sich seit nunmehr drei Jahren mit riesigen Schritten. Immer mehr Investoren entdecken die Anlage "Second Hand Lebensversicherungen". Allein in Deutschland beläuft sich das Volumen des Zweitmarktes pro Jahr auf über 230 Millionen Euro – Tendenz steigend. Trotz der allgemein schwierigen Lage der Versicherer sind viele Verträge für die Investoren weiter interessant. Dies bietet dem Versicherungsnehmer die Chance auf einen besseren Erlös wenn er seinen Vertrag nicht wie üblich kündigt, sondern auf dem freien Markt verkauft. Bisher konnten die Versicherungsnehmer, die Ihren Vertrag aus den unterschiedlichsten Gründen stornieren wollten, nur den Rückkaufswert der Gesellschaft akzeptieren. Durch die steigende Beliebtheit deutscher Lebensversicherungen bei europäischen Anlegern, kann nun sogar ein Gewinn erzielt werden.

**Vorteile für den Versicherungsnehmer:** Der wichtigste Punkt ist offensichtlich: Da die Kaufangebote immer über der Auszahlungssumme der Ver-

sicherungsgesellschaft liegen, bietet der Verkauf eine lukrative Alternative zur Vertragskündigung. Zusätzlich wird der Erlös bei Verkauf des Vertrages nicht zusätzlich besteuert.

Wird der Vertrag hingegen bei der Versicherung innerhalb der ersten 12 Jahre der Vertragslaufzeit gekündigt, wird dieser steuerpflichtig. Kapitalertragsteuer (Kest) und Solidaritätszuschlag (Soli) werden abgezogen. Insofern entsteht bei einem Verkauf zusätzlich zum möglichen Mehrerlös ein Zusatzvorteil.

### Beispiel

Rückkaufswert	182.106,00 €
abzügl. Kest /Soli	- 17.328,00 €
Auszahlung	164.778,00 €

Kaufpreisangebot	184.375,00 €
<b>Kunden Vorteil</b>	<b>19.597,00 €</b>

**Vorteile für Versicherungsgesellschaften und Kreditinstitute:** Nicht nur der Versicherungsnehmer hat durch den Verkauf einen Vorteil, sondern auch die Versicherer: Die Stornoquote bleibt niedriger, der Bestand bleibt erhalten und es findet kein Liquiditätsabfluss statt. Also besteht hier eine vorteilhafte Situation für alle Beteilig-

**Finanzen auf den Punkt gebracht.**



## AKTUELL 004

ten. Auch für Kreditinstitute ist es sinnvoll, die Alternative Verkauf zu prüfen. Die gängige Praxis, bei notleidenden Krediten eine abgetretene Lebensversicherung einfach zu kündigen, ist oft mit vermeidbaren Nachteilen für Kreditnehmer und Kreditgeber verbunden. Es kann ein Haftungsanspruch gegen das Kreditinstitut entstehen. Denn nach den Grundsätzen, die der Bundesgerichtshof zu den Pflichten eines Sicherungsnehmers entwickelt hat, ist dieser verpflichtet, im Falle einer Verwertung des Sicherungsgutes, die berechtigten Belange seines Kunden in angemessener und zumutbarer Weise zu berücksichtigen, sofern nicht seine eigenen schutzwürdigen Interessen dem entgegenstehen.

Das Kreditinstitut muss also bestrebt sein, das bestmögliche Verwertungsergebnis zu erzielen. Verletzt es diese Pflicht, so ist dem Sicherungsgeber der aus dieser Vertragsverletzung entstandene Schaden zu ersetzen (BGH NJW 97, 1063, 1064 li. Sp).

Daraus folgt, dass der Sicherungsnehmer prüfen muss, welches Verwertungsverfahren zum bestmöglichen Ergebnis führt. In vielen Fällen ist der Policenverkauf der Vertragskündigung vorzuziehen. Die AURES Finanz AG & Cie. KG arbeitet mit institutionellen und privaten Investoren aus mehreren europäischen Ländern zusammen. Da nicht jeder Investor an allen Verträgen gleich großes Interesse hat, sind die Kaufangebote teilweise sehr

unterschiedlich. AURES holt alle notwendigen Daten zu den Verträgen ein und bietet diese allen in Frage kommenden Investoren an. Das interessanteste Angebot wird an den Kunden weitergeleitet. Der Kunde entscheidet erst dann, ob er verkaufen will oder nicht.

Diese Prüfung durch AURES ist für den Versicherungsnehmer kostenfrei. Außerdem bietet AURES auch eine Verkaufsberatung an, in der geklärt wird, ob es für den Kunden sinnvoll ist, zu verkaufen oder beispielsweise besser die Police weiterzuzahlen oder prämienfrei zu stellen.

AURES prüft selbstverständlich alle Verträge, unabhängig bei welcher Gesellschaft sie abgeschlossen wurden. Der Rückkaufswert sollte aber mindestens 10.000 Euro betragen. Die Wahrscheinlichkeit, dass für einen Vertrag ein Investor gefunden wird, steigt mit der Finanzkraft des Versicherungsunternehmens, bei dem der Vertrag abgeschlossen wurde.

Herzliche Grüße aus Mülheim

Andreas Bürse-Hanning,  
Vorstand