

Wie die Lebensversicherung günstiger zu Geld wird

Verkauf des Vertrages bietet meistens Vorteile gegenüber einer Kündigung / Todesfallschutz bleibt eingeschränkt erhalten

Von unserem Redaktionsmitglied
Dirk Pohlmann

München/Berlin. Gerd H. ist zur Zeit sehr klamm: Er hat seinen Job verloren, die Raten für das Haus werden aber weiter fällig, die Kinder kosten Geld. Da fällt ihm die Lebensversicherung ein, die eigentlich zur Altersvorsorge beitragen soll. Aber das Geld braucht Gerd H. jetzt, und zudem käme es ihm prima zupass, wenn die monatlichen Versicherungsbeiträge wegfallen würden. Also wird der Vertrag gekündigt, doch die ausgezahlte Summe liegt weit unter den Erwartungen.

Derzeit geht es vielen Menschen ähnlich. Bei der Kündigung einer Lebensversicherung geht viel Geld verloren, denn die Versicherung berechnet einen Abschlag für das vorzeitige Ende des Vertrages. Außerdem kommen erst gegen Ende der Laufzeit so richtig dicke Zinsen und Schlussgewinnanteile auf das Konto. Seit einigen Jahren hat sich auf dem deutschen Markt jedoch eine Alternative zur Kündigung platziert, die es Großbritannien und den USA schon lange gibt: Der Verkauf der Lebensversicherung.

Hauptvorteil dieser Methode ist, dass der Verbraucher mehr Geld erhält als nach einer Kündigung, wenn auch nicht unbedingt viel. Außerdem bleibt der Todesfallschutz begrenzt erhalten. Negativ fällt ins ins Gewicht, dass bei jedem Ausstieg aus einer Lebensversicherung, ob Verkauf oder Kündigung, viel Geld verloren geht.

Das Prinzip des Verkaufs ist einfach: Der Verkäufer bleibt zwar versicherte Person, tritt aber die Rechte aus dem Vertrag an den Käufer ab. Dieser zahlt die Versicherungsbeiträge weiter und erhält am Ende der Laufzeit die Versicherungssumme ausbezahlt. Der Vorteil für den Verkäufer liegt darin, dass die Summe aus dem Verkauf der Police höher ist als der Rückkaufswert, den die Lebensversicherung zahlt. „Der Vorteil für den Kunden liegt bei 1 bis 5 Prozent“, erklärt Dr. Thomas Wilhelm, Prokurist beim Marktführer Cashlife AG.



Leere Taschen: Wer dringend Geld braucht, denkt oft daran, seine Lebensversicherung zu kündigen. Doch oft ist ein Verkauf die bessere Alternative. Bild: Becker & Bredel

Denn bei kapitalbildenden Lebensversicherungen wird im Allgemeinen „gezillmert“. Das bedeutet, dass die Abschlusskosten für den Vertrag, vor allem die Provision für den Verkäufer, von vornherein auf dem Vertrag lasten. Mit seinen Beiträgen muss der Versicherungsnehmer zuerst diese Kosten abzahlen, ehe er anfängt, eigenes Vermögen zu bilden. Entsprechend kann es Jahre dauern, bis überhaupt Ersparnisse vorhanden ist, das bei einer Kündigung ausbezahlt würde. Dazu kommen die Abschläge, die Versicherungen bei einer vorzeitigen Beendigung der Lebensversi-

cherung berechnen. Bei einem Verkauf des Vertrages umgeht der Versicherte beide Nachteile, denn der Vertrag läuft ja weiter, es wird also Vermögen gebildet und die Versicherung hat keinen Grund, Abschläge zu berechnen.

Und auch einen steuerlichen Vorteil hat der Verkauf der Police gegenüber der Stornierung: Wenn die Versicherung noch nicht zwölf Jahre bestanden hat, wird bei der Kündigung auf den Zinsgewinn Kapitalertragssteuer fällig - derzeit 25 Prozent plus 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag. Der Verkaufserlös dagegen ist steuerfrei. Dadurch

kann der Mehrerlös für den Kunden auf bis zu 18 Prozent gegenüber einer Stornierung steigen, heißt es bei Cashlife.

Die meisten kapitalbildenden Lebensversicherungen sind mit einem Todesfallschutz kombiniert. Stirbt der Versicherte, erhalten die Berechtigten eine im Vertrag festgelegte Summe. Dieser Schutz bleibt beim Verkauf in Grenzen erhalten: „Beim vorzeitigen Tod des Kunden ziehen wir den bereits gezahlten Verkaufspreis und die von uns gezahlten Prämien von der Todesfallsumme ab und zahlen den Rest an die Berechtigten aus“, sagt Cashlife-Prokurist Wilhelm. „Nachträgliche Kaufpreiserhöhung“ heißt das bei Cashlife. Auf diese Weise setze sich das Unternehmen nicht dem Vorwurf aus, am Tod eines Kunden zu verdienen.

Versicherungswirtschaft wie Verbraucherschützer stehen dem Geschäftsmodell von Firmen wie Cashlife zumindest nicht ablehnend gegenüber. „Ein Verkauf kann sinnvoll sein, wenn jemand schnell Geld braucht, etwa bei Arbeitslosigkeit oder Scheidung“, meint Konrad Krug, gerichtlich vereidigter Versicherungsberater aus Altrip. Immer aber sei es sinnvoll, sich vorher unabhängig beraten zu lassen: „Bei jedem Fall sind auch die Hintergründe wichtig, das muss sehr individuell abgeklärt werden.“

Der Bund der Versicherten (BdV) führt allerdings ein Gegenargument ins Feld: „Wir haben in mehreren Fällen gerichtlich bewirkt, dass die Versicherer den Rückkaufswert neu berechnen und wesentlich erhöhen mussten“, erklärt BdV-Geschäftsführer Frank Braun. Nach seiner Ansicht müssten die Kosten für den Abschluss der Versicherung auf die gesamte Laufzeit des Vertrages umgelegt werden. Auf dieser Berechnungsgrundlage übersteige der Rückkaufswert einen möglichen Kaufpreis. „Wer die Nerven und den Rechtsschutz dafür hat, sollte auf jeden Fall zuerst versuchen, einen höheren Rückkaufswert zu erstreiten“, rät Braun.

• Versicherungsberater Konrad Krug: Telefon 06236/4268-0, Internet: www.berater-krug.de; Bund der Versicherten: Telefon 04193/94222, Internet: www.bunderversicherten.de; Cashlife: Telefon 089/28695311, Internet: www.cashlife.de

► „Cashlife sitzt auf 5000 Verträgen“

Cashlife sitzt auf 5000 Verträgen

Gewinn erst ab 2005/2006

Von unserem Redaktionsmitglied
Dirk Pohlmann

München. Das erste und bislang größte deutsche Unternehmen, das sich auf den Ankauf von Lebens- und Rentenversicherungen spezialisiert hat, ist die Münchener Cashlife AG. Seit 1999 läuft das Geschäft, in der Zwischenzeit hat das Unternehmen nach eigenen Angaben über 5000 Verträge mit einem Rückkaufswert von insgesamt rund 500 Mio. Euro im Bestand. Profit macht Cashlife noch nicht: „Noch ist das ein Zuschussgeschäft, wir müssen ja die Verträge kaufen und dann die Beiträge bezahlen“, sagt Prokurist und Chefmathematiker Dr. Thomas Wilhelm. Die Gewinnschwelle soll 2005/2006 erreicht werden: Dann werden genug Lebensversicherungen ausgezahlt, um das Neugeschäft zu finanzieren.

Das Geschäft von Cashlife ist einfach aufgebaut: Bei jedem angebotenen Vertrag berechnen die Münchener, wie viel er am Ende der Laufzeit abwerfen wird. Ausgehend von dieser Summe wird ein Ankaufspreis kalkuliert. Außerdem fließen andere Faktoren wie die Restlaufzeit, die Versicherungssumme und auch die Versicherungsgesellschaft in die Rechnung ein. „Es gibt bei der Geldanlage-Strategie bessere und schlechtere Versicherungen“, erklärt Wilhelm. Prinzipiell kauft Cashlife Versicherungen, deren Restlaufzeit unter 15 Jahren und deren Rückkaufswert über 15 000 Euro liegen.

Die Gründe der Kunden, ihre Lebensversicherung zu verkaufen, sind vielschichtig. „Der Familienvater, der dringend die 10 000 Euro aus der Versicherung braucht, ist eher die Ausnahme“, erzählt Wilhelm. Zahlreicher sind dagegen Verträge, die ursprünglich zur Finanzierung einer Immobilie abgeschlossen wurden und jetzt nicht mehr gebraucht werden, etwa wegen einer Erbschaft. Auch Scheidungen sind häufig Anlass dafür, die Police zu verkaufen. Hinzu kommen Anleger, die mit der Rendite der Versicherer nicht mehr zufrieden sind und ihre Geldanlage selbst in die Hand nehmen wollen. Mit der Nachfrage ist Cashlife jedenfalls zufrieden: „Zur Zeit werden uns etwa 1000 Verträge pro Monat angeboten, Tendenz steigend“, so Wilhelm.