

## **Bis dass der Tod uns scheidet..?! Warum sich der vorzeitige Verkauf der Lebensversicherung immer noch lohnt.**

*Selten waren Scheidungen so populär, wie heute. Das gilt nicht nur für die Scheidung vom Ehepartner, sondern auch für die Trennung von der kapitalbildenden Lebensversicherung. Jede dritte Ehe und jede zweite Lebensversicherung<sup>1</sup> wird vorzeitig beendet. 2008 waren das Versicherungsverträge im Wert von rund 14 Milliarden Euro<sup>2</sup>, knapp 15 Prozent mehr als noch im Vorjahreszeitraum.*

Die kapitalbildende Lebensversicherung, eines der beliebtesten Instrumente der Deutschen für die Altersvorsorge, befindet sich damit auf Talfahrt. Denn die Renditeentwicklung von Kapitalversicherungen hat in den letzten Jahren stark nachgelassen, manche Versicherten zahlen nur noch die Garantieverzinsung aus. Besserung in Form von steigenden Überschüssen ist in Zeiten der globalen Finanzmarktkrise nicht in Sicht. Besonders Policen mit langen Laufzeiten fallen so dem Storno zum Opfer. Sei es, weil die Versicherten das freiwerdende Kapital zur Schuldentilgung benötigen, zum Immobilienerwerb oder um die Ausbildung der Kinder zu finanzieren.

Doch die Stornierung der Police beim Versicherer ist die schlechteste Alternative. Denn gerade in den ersten Jahren übersteigt der Auszahlungsbetrag kaum die eingezahlten Beiträge. Zunächst werden mit den laufenden Prämien die Abschlusskosten der Versicherer und die Provisionen der Versicherungsmakler getilgt, bevor sich ein Guthaben anspart. Rechenbeispiel: Eine 1997 abgeschlossene Lebensversicherung, die monatlich mit 50 Euro bespart wird, ist 2008 erst rund 5.600 Euro wert. Darüber hinaus zieht das Versicherungsunternehmen bei vorzeitigem Ende eine Stornogebühr ab. Was übrig bleibt, wird als sogenannter Rückkaufswert ausbezahlt.

### **Alternative Policenverkauf**

Vor einigen Jahren hat sich ein Zweitmarkt für Lebensversicherungen als Alternative zum Storno in Deutschland etabliert. Dort kauften institutionelle Aufkäufer trennungswilligen Versicherten ihre Lebensversicherungen ab, besparten sie weiter und nehmen zum Laufzeitende die angesparte Summe samt Überschüssen ein. Zum Teil konnten Kaufpreise erzielt werden, die weit über dem Rückkaufswert der Versicherer lagen. Dies liegt zum einen daran, dass der eigentliche Wert dieser Policen über dem Rückkaufswert liegt und zum anderen an Steuervorteilen beim Verkauf gegenüber dem Storno.

Der steuerlichen Bevorzugung des Policenverkaufes schob die Bundesregierung mit Einführung der pauschalen Kapitalertragsteuer zum 1. Januar dieses Jahres einen Riegel vor, der bis dahin steuerfreie Mehrerlös ist nun steuerpflichtig. Trotzdem bieten Policenkäufer, wie die ‚Lux Insurance Services‘ noch Verkaufspreise, die durchschnittlich drei bis vier Prozent über dem Rückkaufswert der Versicherungen liegen. Darüber hinaus bietet die neue Kapitalertragsteuer beim Policenverkauf den Versicherten einen Vorteil, deren Rückkaufswert noch geringer ist als die bisher geleisteten Prämienzahlungen (siehe Rechenbeispiel): die Differenz zwischen Prämienzahlungen und Rückkaufswert kann beim Policenverkauf als Verlust in der Einkommensteuererklärung geltend gemacht werden.

---

<sup>1</sup> Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen

<sup>2</sup> Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

Versicherte mit Trennungsgedanken haben also mehrere Alternativen zur Kündigung ihrer Lebensversicherung: Diejenigen, die lediglich ihre laufenden Kosten senken wollen, sollten zunächst über eine Prämienreduzierung oder die Beitragsfreistellung nachdenken. Alle anderen jedoch, die dringend Geld brauchen, sind in der Regel mit dem Policenverkauf am Zweitmarkt besser beraten, als mit der Stornierung beim Versicherungsunternehmen.

Die Lux Insurance Services S.à.r.l. ist eine in Luxembourg ansässige Gesellschaft, die sich auf den Ankauf von deutschen sowie britischen Verträgen nach deutschem Recht spezialisiert hat. Die Lux Insurance Services S.à.r.l. wurde im Mai 2007 gegründet. Das Unternehmen unterstützt Kunden bei der fairen Bewertung und des Verkaufs ihrer Lebensversicherungsverträge. Die Geschäftsführerin Meike Henning bringt mehrjährige Berufserfahrung aus dem Zweitmarkt mit und war vier Jahre bei der Barwert Policenbörse tätig.

Ein Rechenbeispiel und weitere Informationen zum Ankauf und Verkauf von Lebensversicherungen finden Sie unter [www.lux-lebensversicherung.com](http://www.lux-lebensversicherung.com)

Kontakt:

**ellusion Agentur für digitales Marketing**

Ansprechpartner: Miriam Gebhardt

Milchstr. 9

D-81667 München

Telefon: +49 89 1711 7777

Fax: +49 89 21 578 564

[www.ellusion.de](http://www.ellusion.de)

[info@ellusion.de](mailto:info@ellusion.de)