

Merkblatt - Verkauf Kapitallebensversicherungen

Mehr als 50 Prozent aller abgeschlossenen Kapitallebensversicherungen werden vor dem regulären Ablauf gekündigt. Für viele bedeutet dies, gerade in den ersten Vertragsjahren, einen fast vollständigen Verlust der bislang eingezahlten Prämien. Selbst Personen, die über viele Jahre hinweg Prämien eingezahlt haben, werden häufig mit niedrigen Auszahlungsbeträgen (Rückkaufswerte) abgespeist. Obwohl die Nachteile bei Kündigung einer Lebensversicherung offensichtlich sind, bleibt vielen auf den ersten Blick kein anderer Weg, da finanzielle Sorgen aufgrund von Krankheit, Berufsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit, Scheidung oder anderen privaten Notsituationen scheinbar keine andere Möglichkeit zulassen.

Mittlerweile bieten allerdings mehrere Unternehmen eine Alternative: Verkauf statt Kündigung der Kapitalpolicen. Das Prinzip ist relativ einfach: Bei Verkauf der Kapitalpolice wird der Vertrag von den eben genannten Gesellschaften gegenüber der Versicherung weitergeführt, d.h. sie übernehmen die laufende Prämienzahlung. Der bisherige Versicherungsnehmer erhält einen erhöhten Rückkaufswert der Police. Der Todesfallschutz bleibt meist sogar bestehen. Dafür verzichtet man auf die Ablaufleistung des Versicherers am Ende der Vertragslaufzeit, die an den Zweitmarktanbieter fließt.

Einschränkend muss allerdings gesagt werden, dass der Verkauf einer Kapitalpolice nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich ist. Bei Marktführer Cash-Life muss beispielsweise der aktuelle Rückkaufswert mindestens 10.000 Euro betragen. Die Restlaufzeit darf meist nicht mehr als 15 Jahre betragen, es darf sich nicht um eine Fondspolice oder Direktversicherung handeln, und die Police muss von einem deutschen Versicherer sein.

Bei diesem muss es sich um einen kapitalkräftigen Versicherer handeln, der eine relativ hohe Gewinnbeteiligung anbietet, was angesichts der derzeitigen Niedrigzinsphase immer schwieriger wird. Im Todesfall werden von der vertraglichen Versicherungssumme der Kaufpreis, die bis dahin von der Gesellschaft gezahlten Prämien und eine bestimmte Verzinsung abgezogen.

Bei diesen Voraussetzungen ist offensichtlich, dass bei weitem nicht alle Versicherungsnehmer von der Möglichkeit des Verkaufs ihrer Police profitieren können.

Insbesondere in den ersten Jahren nach Abschluss einer Police kommt ein Rückkaufswert von 10.000 Euro kaum zustande. Wenn die Versicherer gleichzeitig ihre laufenden Gewinnbeteiligungen wegen der niedrigen Zinsen zugunsten eines erhöhten Schlussüberschusses senken (wie in Großbritannien üblich), wird es auch für den Ankäufer der Kapitalpolice immer schwerer, die bei Vertragsende zu erwartende Ablaufleistung zu prognostizieren. Trotz dieser Einschränkungen ist eine Anfrage bei den Policenankäufern zumindest immer dann ratsam, wenn andere Möglichkeiten wie eine Beitragsfreistellung ausscheiden.

Und auch dieses sollte klar sein: Auch wenn der Verkauf der Kapitalpolice günstiger ist als ihre Kündigung, so bleibt es letztlich ein Verlustgeschäft für den Versicherten! Am besten fährt immer noch derjenige, der erst gar keine Kapitalpolice abschließt.

Um sich in diesem Bereich vor "Schwarzen Schafen" zu schützen, sollten Verbraucher folgende Qualitätsmerkmale bei den Gesellschaften erfragen:

- Ist der Anbieter Mitglied im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V. (BVZL, Ridlerstraße 33, 80339 München, Telefon: 089-24203708, Fax: 089-24203709, E-Mail: info@bvzl.de, Internet: www.bvzl.de)?

- Welche Erfahrung hat der Policenkäufer am Markt?

Zu beachten ist hier vor allem der Einblick in die Geschäftsberichte, welche Auskunft über die finanzielle und wirtschaftliche Lage des Policenkäufers geben. Aber auch belegbare Angaben über die Größenordnung der gekauften Lebensversicherungen und über das Gesamtvolumen sollten zu entnehmen sein.

- Verfügt der Policenkäufer über ausreichend Eigenkapital?

Diese Fragestellung ist wichtig im Hinblick auf die Frage, ob die Gesellschaft den versprochenen Kaufpreis auch sofort und komplett auszahlen kann. Einblicke in die Kapitalausstattung enthalten beispielsweise die Jahresabschlüsse.

- Bleibt ein Todesfallschutz erhalten?

Nach heutigem Standard gilt, dass die versicherte Person auch nach dem Policenverkauf versichert ist. Im Todesfall erhalten die Erben eine Todesfallleistung abzüglich aller bis dahin angefallenen Kosten wie die laufenden Beiträge für die Police und Kaufpreis.

- Wird der Kaufpreis komplett ausgezahlt?

Man sollte sich den Kaufpreis für die Police immer komplett auszahlen lassen. Eine Teilauszahlung beinhaltet unabwägbare Risiken für den Verkäufer.

- Bietet der Policenkäufer die Möglichkeit, den Verkauf auch über den Treuhandweg

abzuwickeln?

Eine Bank wird in diesem Fall als "Treuhänder" eingesetzt und ebnet somit einen sicheren Weg für den Policenverkauf.

- Sind externe Qualitätsbewertungen vorhanden?

Externe Rating-Agenturen überprüfen und bewerten unter anderem die Finanzstärken, die Markt- und Wettbewerbssituation des Policenkäufers und dienen dem Verbraucher somit als Vergleichsmöglichkeit.

- Welche Grundkriterien muss die Police erfüllen, um überhaupt für Ankäufer interessant zu sein?

1. Idealerweise sollte der Mindestrückkaufwert nicht über 10.000 Euro liegen müssen.

2. Das Unternehmen sollte möglichst eine große Bandbreite von Versicherungsgesellschaften aufweisen, von welchen es überhaupt Verträge kaufen würde.

- Handelt es sich um ein in- oder ausländisches Unternehmen?

Verbraucher sollten bei Unternehmen mit Sitz im Ausland darauf achten, ob es sich um einen Kaufvertrag nach deutschem oder ausländischem Recht handelt.

1. Über uns

Der gemeinnützige BdV steht seit mehr als 25 Jahren für unabhängigen Verbraucherschutz. Als Deutschlands größte Verbraucherschutzorganisation für Versicherte informieren wir jedermann über allgemeine Fragen.

Sie sind BdV-Mitglied? Dann haben wir zudem Antworten auf Ihre ganz individuellen Fragen zum privaten Versicherungsrecht. Sie können sich in diesem Fall auch über Gruppenversicherungsverträge versichern.

Der BdV ist nie weiter weg als Ihr Telefon, der nächste Briefkasten, Ihr Faxgerät oder Ihr Computer.

Für Fragen rund um private Versicherungen und die BdV-Mitgliedschaft:

Bund der Versicherten e. V.
Postfach 1153
24547 Henstedt-Ulzburg

Telefon: 04193-94222 (für Nichtmitglieder)
Telefon: 04193-9904-0 (für Mitglieder)
Fax: 04193-94221
E-Mail: info@bunddersicherten.de
Internet: www.bunddersicherten.de

Vereinssitz: Hamburg
Amtsgericht Hamburg, VR 9733
Vorstand: Lilo Blunck (Vorsitzende), Thorsten Rudnik, Heike Fricke