

Lebensversicherung: verkaufen statt kündigen

Eine Lebensversicherung gilt als wichtige Absicherung. Doch es gibt durchaus Gründe, sie aufzulösen – zum Beispiel, wenn man eine größere Geldsumme braucht. Doch da gilt: verkaufen ist lohnender als die Rückgabe an die Versicherung.



Vorteil beim Verkauf von Lebensversicherungen: Es springt mehr dabei heraus als bei einer Rückgabe an die Versicherung.

18 Jahre hat die Küche von Helmut Volk auf dem Buckel, doch 15.000 Euro für eine neue hat der dreifache Familienvater nicht mal so eben übrig. Deshalb will er seine Lebensversicherung verkaufen. Das ist günstiger als ein Bank-Kredit und hat auch sonst Vorteile: Denn wer seine Lebensversicherung auf dem freien Markt verkauft, bekommt dafür mehr als wenn er die Police an die Versicherung zurückgibt. Beispiel: Bei einer Versicherungssumme von 100.000 Euro und 20 Jahren Laufzeit

gibt es für einen Mann nach acht Jahren bei Rückgabe an die Versicherung 32.000 Euro, beim Verkauf auf dem freien Markt den realen Wert von 33.890. Und noch etwas spricht für den Verkauf: Beim Zurückgeben der Police fallen Steuern an, beim Verkauf nicht. Im konkreten Fall ergibt das einen Vorteil von 3.457 Euro. Endabnehmer der Gebraucht-Police sind übrigens oft Privatpersonen, die es verschlafen haben, sich in jungen Jahren abzusichern.

Maintower sagt Ihnen, für wen sich der Verkauf lohnt.

Firma kauft Police

Eine der Firmen, die Lebensversicherungen zum Weiterverkauf erwerben, ist "**LifeFinance**". Sie kauft Lebensversicherungen unter folgenden Voraussetzungen an:

- Der aktuelle Rückkaufswert beträgt mindestens EUR 6.000
- Die Restlaufzeit ist nicht länger als 15 Jahre
- Die Police ist von einem deutschen Versicherungsunternehmen
- Es handelt sich nicht um eine Fondspolice oder um eine Direktversicherung

Für die Verkäufer hat die Alternative zum Storno folgende Vorteile:

- Sie erhalten einen Kaufpreis, der bis zu 15 Prozent über dem Rückkaufswert bei Kündigung liegen kann.
- Sie zahlen bei einer Police, die noch keine 12 Jahre alt ist, keine Steuern auf die bis dahin aufgelaufenen Kapitalerträge, weil die Steuerpflicht auf den Erwerber übergeht.
- Sie behalten den Todesfallschutz.

Nur im Notfall verkaufen

Verkaufen sollte man eine Lebensversicherung allerdings nur, wenn keine der folgenden Alternativen eine Lösung bietet:

- Alternative 1: Beitragsfreistellung
Auswirkungen: Es werden keine Beiträge mehr gezahlt. Das eingezahlte Geld verzinst sich aber

weiter. Der ausgezahlte Betrag ist bei Fälligkeit geringer als die ursprüngliche Versicherungssumme.

-Alternative 2: Zahlung der Risikoprämie

Auswirkungen: Für eine befristete Zeit von maximal zwei Jahren werden nur Beiträge zur Absicherung des Todesfallrisikos gezahlt, keine Sparbeiträge. Versicherungsschutz bleibt erhalten, Ablaufleistung verringert sich aber teilweise deutlich.

-Alternative 3: Verlängerung der Laufzeit

Auswirkungen: Die Beiträge sind bei gleicher Versicherungssumme und längerer Laufzeit geringer. Das Sparziel wird aber erreicht und der Versicherungsschutz bleibt erhalten.

-Alternative 4: Beitragszahlung aus Überschüssen

Auswirkungen: Nur wenn der Vertrag schon lange genug gelaufen ist, können vorübergehend Beiträge aus den Überschüssen gezahlt werden. Mindert aber insgesamt die Ablaufleistung.

-Alternative 5: Verringerung der Versicherungssumme

Die Versicherungssumme wird verringert, die Laufzeit bleibt aber erhalten. Durch die Reduzierung der Versicherungssumme ergeben sich aber monatlich geringere Beiträge. Allerdings verringert sich dadurch auch der Hinterbliebenenschutz, häufig das ausschlaggebende Kriterium für den Abschluss einer kapitalbildenden Lebensversicherung.

- [Lifefinance.de](https://www.lifefinance.de)
- [barwert.de](https://www.barwert.de)
- [Cashlife.de](https://www.cashlife.de)