

Zweitmarkt

Zweite Chance

Immer wieder kündigen Kunden ihre Lebensversicherungen. Dabei gibt es eine bessere Alternative: Eine lückenlose Beratung kommt am Zweitmarkt Lebensversicherungen nicht vorbei.



Die Lebensversicherung bildet eine Säule der privaten Altersvorsorge. Solide, rentabel und sicher. Was allerdings als Alterssicherung begann, kann als Konkursmasse einer Ehe enden. Wer im Fall der Kapital bildenden Lebensversicherung schlicht zum Storno rät, der begibt sich in Sachen Beratungshaftung auf dünnes Eis. Denn nach wie vor gibt es eine bessere Alternative zum Storno: den Policenverkauf an einen Investor. Beim Policenverkauf hat der Kunde die Chance, deutlich mehr Geld als den von der Versicherungsgesellschaft offerierten Rückkaufswert zu erhalten. Die Auszahlung des Verkaufspreises wird schnell und unbürokratisch abgewickelt, auch außerhalb der Kündigungsfristen, und wer möchte, kann von einigen Anbietern seine Lebensversicherung zurückkaufen, wenn der finanzielle Engpass überwunden ist.

Zweitmarkt im Wandel – nahezu jede Police kann heute verkauft werden

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen hat sich verändert. Auf der

einen Seite müssen sich Vermittler und Berater sehr genau ansehen, mit welchen Aufkäufern sie zusammenarbeiten möchten. Denn immer mehr dubiose Aufkäufer mit hanebüchenden Angeboten gehen auf Kundenfang. Auf der anderen Seite gibt es heute maßgeschneiderte Produkte, die dem

Wer im Fall der KLV zum Storno rät, begibt sich in Sachen Beratungshaftung auf dünnes Eis.

Berater die Sicherheit geben, für den jeweiligen Vertrag auch einen Käufer zu finden. Gesellschaften wie die Deutsche Policenmakler GmbH unterstützen Vertriebe und ihre Kunden bei der Suche nach seriösen Policenkäufern und dem lukrativsten Angebot. „Investoren wie zum Beispiel Partner in Life (PiL) können heutzutage mit den Produkten MaxCash und FlexCash nahezu jeden

Vertrag übernehmen“, führt Klaus Secker, Geschäftsführer der Deutsche Policenmakler GmbH, aus. Daneben bietet die Alternative Zweitmarkt auch für Berater, Finanzdienstleister und Vermittler mehrere Vorteile: Anders als bei Storno oder Policendarlehen wird beim Policenverkauf eine Provision fällig. Der Bestand bleibt erhalten, weil der Vertrag weitergeführt wird. Die Haftung bei der Beratung wird verringert und der Verkauf kann bei vielen Investoren rückgängig gemacht werden. Das heißt, der Kunde kann seinen Vertrag zu einem späteren Zeitpunkt wieder übernehmen, wenn er das wünscht. „Wir haben für jeden Kunden die maßgeschneiderte Lösung“, erklärt Dean Goff, Vorstand der Partner in Life S.A. „Wer schnell eine maximale Auszahlung benötigt, ist bei uns genauso richtig wie der sicherheitsorientierte Verkäufer, der einen Versicherungsschutz erhalten will und auf eine langfristige Fortführung seines Vertrages baut.“

„Früher war es oft schwierig, gerade für kleine Policen am Zweitmarkt einen seriösen Käufer zu finden“, so Secker, „aber dieses Problem kann beispielsweise dadurch gelöst werden, dass der Vertrag zunächst in Kommission genommen wird. Der Kunde erhält innerhalb von drei Wochen nach Abtretungsanzeige der Versicherung den aktuellen Wert der Lebensversicherung ausbezahlt. Anders als häufig beim Storno fällt dabei keine Kapitalertragssteuer an. Die einmalige Bearbeitungs- und Fortführungsgebühr in Höhe von 3 Prozent wird mit dem Kaufpreis verrechnet.“ Diese verlässliche Annahme gibt Beratern und Kunden die Sicherheit, die sie brauchen.