

BVZL Leitfaden/Qualitätskriterien für den Verkauf deutscher Kapitalversicherungspolicen

Was sollte man beim Verkauf von Lebensversicherungen beachten?

In vielen Lebenslagen braucht man Geld: Sei es um Schulden zu tilgen, sich einen Lebenstraum zu erfüllen, ein Geschäft zu gründen oder Engpässe bei Arbeitslosigkeit zu überbrücken. Um an Kapital zu kommen, werden in solchen Situationen auch Lebensversicherungen während der Laufzeit storniert – ein verlustreiches Geschäft für den Besitzer der Police. Jede zweite der 94 Millionen in Deutschland bestehenden Lebensversicherungen wird vorzeitig gekündigt. Dieser Ausstieg aus der Lebensversicherung ist allerdings mit Kosten, wie z. B. Stornogebühren, verbunden. Versicherungsschutz oder bereits verdiente Schlussgewinnanteile verfallen.

Die bessere Alternative zum Storno ist der Verkauf der Lebensversicherung an spezialisierte Unternehmen. Der so genannte Zweitmarkt für Lebensversicherungen besteht in Deutschland seit fast sieben Jahren, ist aber etwa 80 Prozent der Versicherten noch nicht bekannt.

Grundsätzlich ist Folgendes zu berücksichtigen: Die Kapitallebens- oder Rentenversicherung ist ein wichtiger Baustein der privaten Altersvorsorge. Ihre Beendigung, sei es durch Storno oder Verkauf, muss daher sorgfältig überlegt werden. Es ist davon abzuraten, eine Lebensversicherung für privaten Konsum wie z. B. Urlaubsreisen, Autos etc. vorzeitig zu beenden. Vorübergehende Liquiditätsengpässe können auch durch das Beleihen der Police, wie sie verschiedene BVZL-Mitglieder anbieten, überbrückt werden. Der Vorteil dabei: die private Altersvorsorge und der Versicherungsschutz bleiben erhalten.

Käufer bewerten Versicherungsgesellschaften unterschiedlich. So kommt es zu unterschiedlichen Kaufpreisen. Holen Sie daher mehrere Angebote ein oder nutzen Sie hierauf spezialisierte Vermittlerplattformen, die für Sie mehrere Angebote einholen. Alle den Vermittlungsplattformen angeschlossenen Käufer sollen ebenfalls die hier aufgeführten Qualitätsmerkmale erfüllen.

Auch wichtig: Erwirbt der Aufkäufer die Police auf eigene Rechnung oder fungiert er als Makler für einen Investor? -> Wichtig dann beim Vertragswerk: Mit wem schließen Sie tatsächlich einen Vertrag? Mit dem Aufkäufer oder mit einem Dritten? Wer leistet dann gegebenenfalls die Todesfallleistung? Was ist, wenn der Vertrag weiterverkauft wird? Bleiben die dem ursprünglichen Verkäufer gemachten Zusagen erhalten oder sind diese dann erloschen? Wer haftet für diese Zusagen?

Bei der Auswahl von Policenkäufern ist einiges zu beachten. Einige der wichtigsten Qualitätsmerkmale sind nachfolgend zusammengefasst:

1. Welche Grundkriterien muss die Police erfüllen, um überhaupt für Aufkäufer interessant zu sein?

Soll die Lebensversicherung für einen Käufer interessant sein, muss sie in der Regel einen Mindestrückkaufswert und eine bestimmte Restlaufzeit aufweisen. Dieser Rahmen sollte möglichst weit gesteckt sein. -> Idealerweise sollte der Rückkaufswert nicht unter 10.000 Euro liegen.

2. Welche Erfahrung hat der Policenkäufer im Markt?

Wie lange besteht das Unternehmen bereits im Markt, welche Ressourcen können genutzt werden und welches Branchen-Know-how ist im Unternehmen gebündelt? Ist das Unternehmen berichtspflichtig oder sogar von der BaFin beaufsichtigt? Geben Geschäftsberichte und/oder vom Wirtschaftsprüfer geprüfte Jahresberichte Einblicke in die finanzielle und wirtschaftliche Lage des Policenkäufers? In welcher Größenordnung kauft das Unternehmen pro Jahr Lebensversicherungen an und kann es seine Angaben dazu belegen? Wie groß ist das bisher aufgekaufte Gesamtpolicenvolumen?

3. Verfügt der Policenkäufer über ausreichendes Kapital?

Das heißt, kann er dem Verkäufer den versprochenen Kaufpreis auch sofort und komplett auszahlen -> Einblicke über die Kapitalausstattung/Kapitalherkunft des Policenkäufers bekommen Sie z. B. über die Jahresabschlüsse (siehe oben: Ist das Unternehmen berichtspflichtig?)

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

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

5. Sind externe Qualitätsbewertungen vorhanden?

Ist der Aufkäufer durch eine externe Rating-Agentur geprüft und bewertet worden. -> Solche Bewertungen beziehen sich z. B. auf Unternehmen, Management, Qualifikation, Finanzstärke, Markt- und Wettbewerbssituation und Gesellschafterstruktur und dienen dem Verbraucher als Vergleichsmöglichkeit. Sie sind aber wie alle Ratings und Rankings subjektive Bewertungen nach bestimmten Untersuchungsmerkmalen.

6. Wird eine Bearbeitungsgebühr für die Prüfung Ihrer Police verlangt?

Bei BVZL-Mitgliedern erfolgt die Prüfung der Police sowie ggf. die Erstellung eines Angebots kostenlos. Klären Sie bei anderen Anbietern dringend vorab die Höhe einer eventuellen Bearbeitungsgebühr.

7. Bietet der Policenkäufer die Möglichkeit, den Verkauf auch über den Treuhandweg abzuwickeln?

Auf dem Treuhandweg wird eine Bank oder ein Notar als Treuhänder eingeschaltet. Der Verkäufer gibt seine Police an die Bank bzw. den Notar. Der Treuhänder bekommt von dem Policenkäufer den Kaufpreis überwiesen. Sobald das Geld beim Treuhänder eingegangen ist, erhält der Verkäufer den Kaufpreis für seine verkaufte Police, während der Policenkäufer die Police mit allen Rechten an der Lebensversicherung erhält.

8. Wird der Kaufpreis komplett ausbezahlt?

Einige Aufkäufer werben damit, dass sie hohe Kaufpreise versprechen, vorerst aber nur einen Teil der Summe ausbezahlen. Der Rest soll in Raten oder erst dann, wenn ein Investor für die Police gefunden wurde, bezahlt werden.

-> Diese Vorgehensweise beinhaltet finanzielle Risiken für den Verkäufer.

Achten Sie verstärkt darauf, dass – so wie bei den Mitgliedern des BVZL – der komplette Kaufpreis in einer Summe an Sie ausbezahlt wird.

9. Bleibt ein Todesfallschutz erhalten?

Alle Aufkäufer im BVZL bieten einen verbleibenden Todesfallschutz. Stirbt die versicherte Person und die Police ist noch aktiv, erhalten die Erben vom Policenkäufer eine Todesfallleistung in Form einer nachträgliche Kaufpreiserhöhung/-nachzahlung. Diese nachträgliche Kaufpreiserhöhung ist die Differenz der vom Versicherer gezahlten Todesfallleistung abzüglich aller bis dahin für den Policenkäufer angefallenen Kosten (z. B. laufende Beiträge für die Police und Kaufpreis, beides verzinst, da der Aufkäufer sein Kapital einsetzt und der Verkäufer seinen Kaufpreis ebenfalls verzinslich anlegen kann).

10. Wie schnell erfolgt die Abwicklung (Service am Kunden)?

Verbraucherfreundlich ist es, wenn der Käufer laufend und zeitnah über den Stand der Bearbeitung informiert und z. B. zügig mitteilt, ob und zu welchem Preis eine Lebensversicherung voraussichtlich gekauft werden kann.

Der Fragenkatalog erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern will nur einige wesentliche Aspekte aufzeigen!