

# Verkaufen statt zurückgeben

Der Verkauf einer Lebenspolice ist für Endkunden oftmals lohnender als eine Stornierung – auch für Makler, wenn sie ein paar Dinge beachten.



Vom Shopping im Internet sind es Verbraucher gewohnt, Ware einfach zurückzuschicken, wenn sie ihnen nicht gefällt. Bei einer Lebensversicherung ist das nicht ganz so einfach – vor allem erhalten Kunden nicht den vollen Preis zurück.

**L**ebensversicherungen sind als langfristige Altersvorsorge gedacht. Daher ist es eine gute Nachricht, dass die Stornoquote bei den Verträgen seit 2008 im Sinkflug ist. Im Jahr 2018 lag der Anteil nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) bei 2,64 Prozent. Auch wenn der Prozentsatz niedrig ist, bezogen auf einen Bestand von rund 65 Millionen Verträge über alle Kategorien sind das immer noch mehr als 1,7 Millionen Policen, die nicht zu Ende geführt werden.

Einige Versicherungsnehmer kündigen, weil sie die Policen nicht als Altersvorsorge, sondern als Kapitalanlage sehen und ihr Geld renditeträchtiger investieren möchten. Es gibt aber weitere Gründe für eine vorzeitige Vertragsauflösung: Manche benötigen Kapital für den Kauf einer Immobilie, andere müssen

**»Ich empfehle, vor Weitervermittlung einer Police die Courtagevereinbarung mit dem Versicherer zu prüfen.«**

*Norman Wirth, Kanzlei Wirth*

Schulden tilgen. Mitunter haben sich schlicht die Lebensumstände so verändert, dass der Vertrag nicht mehr zum Kunden passt. Momentan müssen beispielsweise viele Selbstständige wegen der Auswirkungen der Coronakrise finanziell ans Eingemachte.

Es gibt aber eine Alternative zur Kündigung: Versicherungsnehmer können die Verträge an Gesellschaften verkaufen, die auf

dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen aktiv sind. Diese bezahlen mehr als den Rückkaufswert, der bei einer Stornierung vom Versicherer erstattet wird – wenn sie seriös sind. Davon profitieren auch Versicherungsvermittler in mehrfacher Hinsicht. Sie sollten allerdings einige Punkte im Hinterkopf behalten.

## Die Anfänge

Der Beginn des Zweitmarktes für deutsche Lebensversicherungen fällt in das Jahr 1999 – mehr als 150 Jahre nachdem in Großbritannien die ersten Policen aufgekauft wurden. Ende der 1990er-Jahre war noch eine Verzinsung von rund vier Prozent üblich. Die Geschäftsidee, die damals aufkam und bis heute besteht, lautet, Verträge zu kaufen, fortzuführen und die Überschussbeteiligungen einzustreichen. Wenn man im größeren Stil in diese vergleichsweise sehr sicheren Anlagen investiert, kann nach Abzug der eigenen Kosten, die hauptsächlich aus der Refinanzierung über Bankkredite herühren, ein stattlicher Gewinn übrig bleiben. „Es gab damals vor 21 Jahren von einigen privaten und institutionellen Anlegern Nachfrage nach diesem aus Großbritannien entlehnten Konzept, und so wurde die erste Ankaufsgesellschaft von den Eigentümern der heutigen Winner AG gegründet: die Cash Life“, erinnert sich Klaus Secker, heute Vertriebschef von Winner. Die Idee trägt auch heute noch, trotz der niedrigen Zinsen, wie ein Blick auf den Markt zeigt.

Eine Übersicht über alle Aufkäufer existiert zwar nicht, allerdings haben sich fünf Unternehmen im BVZL – Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt zusammengeschlossen (siehe Tabelle Seite 236). Sie haben sich unter anderem dazu verpflichtet, gewisse Qualitätskriterien einzuhalten. Dazu zählt etwa, einem Kunden den Kaufpreis für die Versicherung in einer Summe und nicht ratierlich auszuzahlen, denn das würde für den Verkäufer hohe finanzielle Risiken bergen. Zudem wird ein (Rest-) Todesfallschutz beibehalten, was auch Ver-

braucherschützer als wichtiges Kriterium ansehen.

### Gesuchte Policen

Die Gesellschaften kaufen klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen, einige auch Fondspolicen mit Garantie. Für diese Verträge können die Aufkäufer aus den Standmitteilungen der Versicherer eine Rendite kalkulieren und den Inhabern so einen Preis nennen. „Auf Basis des aktuellen Rückkaufswertes und unter Einbeziehung der weiteren Verzinsung können wir die Kunden heute bereits an der künftigen Entwicklung des Vertrags partizipieren lassen und zahlen somit einen höheren Kaufpreis als bei Kündigung“, sagt Efstiratos Bezas, Leiter Vertrieb bei Policen Direkt. Der Aufschlag, den die Gesellschaften Kunden gewähren, hängt vom individuellen Vertrag ab. Im Schnitt liegt der Preis aber zwei bis vier Prozent über dem Rückkaufswert, den der Versicherer bietet.

Welche Verträge die Gesellschaften kaufen, hängt von einer individuellen Prüfung ab, die auch die Solvenz eines Versicherers berücksichtigt. Daher bedeutet eine Anfrage bei den Aufkäufern nicht automatisch, dass sie ein Angebot unterbreiten. Auf der Hand liegt aber, dass die Chancen für Inhaber älterer, hoch verzinsender Policen höher sind als die von Besitzern eines Vertrags, der nur einen Garantiezins von 0,9 Prozent aufweist. Keine Chancen haben Kunden mit staatlich geförderten Riester- oder Rürup-Versicherungen sowie von Direktversicherungen der betrieblichen Altersvorsorge. Letztere dürfen nicht auf Dritte übertragen werden.

### Kooperation mit Maklern

Die fünf in der Tabelle auf Seite 236 genannten Gesellschaften kooperieren alle mit freien und gebundenen Versicherungsvermittlern. Eine solche Zusammenarbeit hat für die Aufkäufer den Vorteil, dass ihnen Kunden zugeführt werden. Auch für die Berater lohnt es sich: „Für jeden Vertrag, den wir übernehmen, erhält der Vermittler eine Provision. So läuft der Vertrag nicht ins Storno, und der Vermittler erhält dadurch in der Regel weiterhin die Bestandsprovision“, sagt Bezas. Winninger-Vertriebschef Secker nennt einen weiteren Vorteil: „Der Vermittler ist der erste, der erfährt, dass ein Kunde Geld erhält. Wenn



Udo Brinkmüller, BMS Rechtsanwälte: „Problematisch ist immer, wenn der Vermittler aus Eigeninteresse zu einem Verkauf rät.“

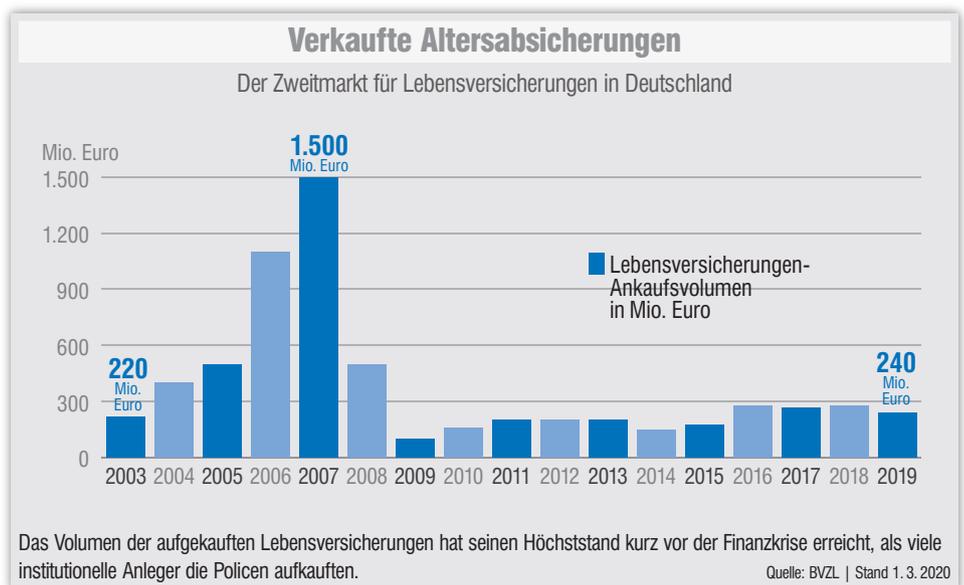
**» Jeder Aufkäufer, der einem Makler die Bestandsprovisionen entzieht, würde sehr schnell alle Kooperationspartner verlieren. «**

*Klaus Secker,  
Winninger*

dieser beispielsweise die Police verkauft, um eine Immobilie zu erwerben, dann kann der Berater unter Umständen selbst das Wohndarlehen vermitteln, wenn er die nötige Zulassung hat.“ Viel Arbeit wartet auf die Vermittler nicht: Nach Angaben der Aufkäufer müssen sie im Prinzip nur die aktuelle Standmitteilung für den betreffenden Vertrag einreichen.

Ist der Verkauf einer Lebensversicherung auf dem Zweitmarkt für den Makler also ein eleganter Weg, zum einen den Kunden zu helfen und zum anderen die Bestandsprovision zu sichern? Grundsätzlich ja, einige Punkte sollten die Berater aber dennoch beachten. Hierzu lohnt sich zunächst ein Blick auf die rechtlichen Grundlagen. „Bei einem Verkauf werden die Rechte und Pflichten aus dem Vertrag übertragen“, erklärt Thomas Leithoff, Leiter Recht beim Versicherungsmakler Impuls Finanzmanagement aus Gersthofen. „Das kann geschehen, indem ein Versicherer dem Wechsel des Versicherungsnehmers zustimmt, sodass anstelle des Kunden der Aufkäufer tritt. Die andere Möglichkeit ist ein sogenannter ‚Schuldübernahme-Vertrag‘, durch den der Aufkäufer in alle Pflichten und Rechte des ursprünglichen Versicherungsnehmers eintritt und daher auch die Prämien weiter zahlen muss.“ Die Aufkäufer berichten, dass rund ein Drittel der Lebensversicherer einem Wechsel des Versicherungsnehmers zustimmen. Bei den übrigen muss die andere Variante gewählt werden.

Dieser Sachverhalt ist wichtig, da er die Bestandsprovisionen betrifft: „Der Auf-





Efstratios Bezas, Policen Direkt: „Für jeden Vertrag, den wir übernehmen, erhält der Vermittler eine Provision.“

käufer kann als neuer Inhaber aller Rechte aus dem Vertrag auch bestimmen, wem diese Courtage zufließt, da er sich einen neuen Berater suchen könnte, der diese erhält“, so Leithoff. Mit anderen Worten: Der Makler läuft Gefahr, diese Vergütung zu verlieren. „Jeder Aufkäufer, der einem Makler die Bestandsprovisionen entzieht, würde sehr schnell alle Kooperationspartner verlieren“, entgegnet Secker.

Anders ist die Situation, wenn der Vertrag erneut weiterverkauft wird, was einige Gesellschaften tun. In diesem Fall kommt es wieder zum Wechsel des Rechteinhabers. Wenn dieser Käufer eine Zulassung als Vermittler besitzt oder mit einem solchen kooperiert, könnte es durchaus passieren, dass eine Übertragung der Maklerprovision beantragt wird. Vermittler sollten dieses Szenario zumindest im Hinterkopf haben.

Ein weiteres Problem ist, dass ein Makler mit Erhalt der Bestandsprovisionen die Pflicht hat, den Kunden zu betreuen. Juristen werfen aber ein, dass ein Aufkäufer als professioneller Investor diese Betreuung gar nicht benötigt, sodass Versicherer die Courtage streichen könnten. „Diese Konstellation ist zwar eher theoretischer Natur, aber auch nicht gänzlich auszuschließen“, meint Norman Wirth von der Berliner Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte. „Ich empfehle daher, vor Weitervermittlung einer Police die Courtagevereinbarung mit dem Versicherer zu prüfen.“

Schließlich gilt es für die Vermittler bei der Anbahnung eines Policenverkaufs grundsätzlich zu beachten, dass sie den Pflichten aus einem Maklervertrag ordnungsgemäß nachkommen und im Kundeninteresse beraten müs-

sen. So hat das Oberlandesgericht Dresden in einem Urteil vom 8. Januar 2019 (Az.: 4 U 942/17) betont, dass der Policenverkauf Risi-

**» Der Aufkäufer kann als neuer Inhaber aller Rechte aus dem Vertrag auch bestimmen, wem diese Courtage zufließt, da er sich einen neuen Berater suchen könnte, der diese erhält. «**

*Thomas Leithoff, Impuls Finanzmanagement*

ken bergen kann, auf die gegebenenfalls aufmerksam gemacht werden muss. Im konkreten Fall war es das Risiko der Insolvenz des Aufkäufers, der die Kaufsumme nicht auf einen Schlag direkt bezahlte. Zudem müsse



Klaus Secker, Winninger: „Bis 2008 kamen rund 70 Prozent des Geschäfts über Vermittler.“

der Makler den Kunden immer auch über mögliche Alternativen beraten, etwa eine Beitragsfreistellung oder ein Policendarlehen.

### Falsche Anreize?

Ein anderer wichtiger Punkt sind die Vermittlungsprovisionen, die die Aufkäufer zahlen: Sie könnten einen Fehlanreiz darstellen. In jedem Fall sollten Vermittler diese Zahlung ihren Kunden offenlegen. „Problematisch ist immer, wenn der Vermittler aus Eigeninteresse zu einem Verkauf rät, wozu die Vermittlungsprovisionen der Aufkäufer beitragen könnten“, sagt Udo Brinkmöller, Partner der Düsseldorfer Kanzlei BMS Rechtsanwälte. In der Vergangenheit kam es mitunter vor, dass ein Vermittler dem Kunden riet, seine Police zu verkaufen und das Geld in einen geschlossenen Fonds zu investieren, für den

### Weitere Angebote für Verbraucher

#### POLICENDARLEHEN

Einige Gesellschaften am Zweitmarkt für Lebensversicherungen kaufen nicht nur die Policen, sondern bieten auch andere Services für Verbraucher (siehe Tabelle nächste Seite). Dazu gehören in erster Linie Policendarlehen. Dabei erhält der Kunde von einer kooperierenden Bank einen Kredit, für den die Versicherung als Sicherheit hinterlegt wird. Der Kunde muss seine Lebenspolice auch weiterhin bedienen. Dafür erhält er ein Darlehen, das bis zu 100 Prozent des Rückkaufwertes betragen kann, wofür er

meist einen geringen Zins als bei anderen Krediten zahlen muss. Die Policenaufkäufer erhalten für ihre Dienste in der Regel eine Gebühr.

#### VORAUSZAHLUNG

Policen Direkt bietet noch die Möglichkeit einer Vorauszahlung auf den Vertrag: Dieser wird mit bis zu 90 Prozent des Rückkaufwertes beliehen, wobei Policen Direkt den Vertrag zugleich weiterführt und bedient. Der Kunde hat die Möglichkeit, seine Police später wieder zurück-

zukaufen. Dabei wird ihm die Ablaufleistung erstattet – abzüglich gezahlter Prämien, Kosten und Zinsen.

#### BEWERTUNG

Verbraucher können sich auch an die Gesellschaften wenden, um ihre Lebenspolice bewerten zu lassen. Dadurch erhalten die Versicherungsnehmer einen Überblick, wie viel ihr Vertrag nach Abzug der Kosten erwirtschaften dürfte. Die Angebote sind oft kostenlos, die Aufkäufer wollen damit aber natürlich Kunden werben.

er wieder eine Provision kassierte. „Wenn der Kunde dann einen Schaden erleidet, etwa weil die Beteiligung floppt, ist zu untersuchen, ob es sich um eine anlegergerechte Beratung gehandelt hat.“ Ist das nicht der Fall, droht Schadenersatz.

Solche Fälle kommen allerdings nur selten vor. Zumindest teilte die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg der Redaktion auf Anfrage mit, dass ihr hierzu keine Beschwerden von Verbrauchern bekannt sind. Aus Kreisen der Aufsichtsbehörde ist zu ebenfalls zu hören, dass hier keine Probleme auftreten.

### Makler gaben auf

Schaut man nun auf die Zahl der Vermittler, die mit Policenaufkäufern kooperieren, kann man den Eindruck gewinnen, dass diese möglichen Fallstricke sie von einer regen Zusammenarbeit abhalten. Policen Direkt und Winger berichten, 15.000 beziehungsweise 20.000 Vertriebspartner angeschlossen zu haben, seien es Banken, Sparkassen, Vertriebe, Maklerpools oder Ausschließlichkeitsorganisationen. Von Letzteren kommen aber nur sehr selten Anfragen, überwiegend melden sich Banken, Makler oder Mehrfachagenten. Die



Thomas Leithoff, Impuls Finanzmanagement: „Bei einem Verkauf werden die Rechte und Pflichten aus dem Vertrag übertragen.“

Zahl der Anträge aus all diesen Reihen ist aber übersichtlich. Bezas schätzt, dass rund 800 Vermittler im Jahr Verkaufsanträge von

Kunden einreichen. Secker berichtet Ähnliches: „Die meisten Vermittler nutzen uns tatsächlich nur drei- oder viermal im Jahr.“ Das Thema sei für viele Vermittler bloß ein Randgeschehen.

Mögliche Bedenken seien aber nicht der Grund für die Zurückhaltung. Dieser liege in der Vergangenheit, meint Secker: „Bis 2008 kamen rund 70 Prozent des Geschäfts über Vermittler. Damals haben die Gesellschaften viele Verträge gekauft und an professionelle Anleger wie geschlossene Fonds weitergegeben.“ Die Nachfrage institutioneller Investoren sei sehr hoch gewesen, was auch die Ankaufsvolumina dieser Zeit bestätigen (siehe Grafik Seite 233). Dann aber kam die Finanzkrise: Die Notenbanken senkten die Leitzinsen massiv, die Überschussbeteiligungen aus den Policen schmolzen dahin. Daher stoppten die Investoren ihr Engagement, und die Aufkäufer mussten von heute auf morgen viele Kaufangebote ablehnen. Das führte dazu, dass viele Makler es schließlich aufgegeben haben, Kunden zuzuführen – sie hatten zu viele Anträge umsonst ausfüllt. Die Erinnerung an diese Zeiten hängt den Vermittlern offensichtlich immer noch nach.

JENS BREDENBALS | **FF**

## Fünf Policenaufkäufer in der Übersicht

Ausgewählte Aufkäufer von Lebensversicherungen, die mit Vermittlern kooperieren<sup>1</sup>

Gesellschaft	Cash Life	CFI Fairpay	Partner in Life	Policen Direkt	Winger
<b>Ansprechpartner für Vermittler</b>	Vertriebsteam	Vertriebsteam	Vertriebsteam	Efstratios Bezas (Leiter Vertrieb), Vertriebsteam	Klaus Secker (Leiter Vertrieb)
<b>Kontakt</b>	partner@cashlife.de 030/920 33 33 31	versicherung@cfi-fairpay.de	0800/269 49 20	vertrieb@policendirekt.de 069/900 21 91 10	klaus.secker@winger.de 040/822 19 37 27
<b>Angebote für folgende Policen</b>	Klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenpolicen <sup>2</sup>	Klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenpolicen, Fondspolicen	Klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenpolicen	Klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenpolicen, kapitalbildende Policen, die Überschüsse in Fonds investieren	Klassische kapitalbildende Lebens- und Rentenpolicen, Hybridverträge mit Garantie
<b>Ankaufsbedingungen</b>	Rückkaufswert mindestens 10.000 Euro	Rückkaufswert mind. 10.000 Euro (bei Fondspolicen mindestens 20.000 Euro); Vertragsabschluss vor 2005	Rückkaufswert mindestens 10.000 Euro, mehr als ein Jahr Restlaufzeit	Rückkaufswert mindestens 5.000 Euro	Rückkaufswert mind. 10.000 Euro, Vertragsabschluss vor 2015, mehr als drei Jahre Restlaufzeit
<b>Preis</b>	Meist 2–4 Prozent über Rückkaufswert	Meist 3–7 Prozent über Rückkaufswert	k. A.	Meist 2–4 Prozent über Rückkaufswert	Meist 2–5 Prozent über Rückkaufswert
<b>Provision für Vermittler</b>	1,0 Prozent des Vertragswertes	1,0 Prozent des Vertragswertes	1,0 Prozent des Vertragswertes	1,0 Prozent des Vertragswertes	1,0 Prozent des Vertragswertes
<b>Weitere Angebote für Verbraucher</b>	Policendarlehen, Bewertung von Policen	Policendarlehen	Bewertung von Policen	Policendarlehen, „Policen-Cash“: Verkauf von Police mit Rückerwerbsoption, Anlagen in Policen am Zweitmarkt	–

<sup>1</sup> Diese fünf Aufkäufer haben sich im BVZL – Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen zusammengeschlossen und werden auch von Verbraucherschützern genannt. Zudem kooperieren sie mit Vermittlern.

<sup>2</sup> Cash Life kauft generell auch Fondspolicen, im Moment besteht das Angebot aber nicht.

Quelle: Angaben der Gesellschaften, eigene Recherche | Stand: April 2020