

› Kommentar

# Verkauf von Versicherungspolicen – Alternative zur Kündigung



Meike Henning  
Geschäftsführerin der  
Lux Insurance S.à.r.l.

Bessere Anlagealternativen, wirtschaftliche Notlagen, Arbeitslosigkeit – die Gründe für einen vorzeitigen Ausstieg aus einem bestehenden Versicherungsvertrag sind unterschiedlich. Und Fakt ist: Mehr als jeder zweite Versicherungsvertrag erlebt nicht sein planmäßiges Ende \*). Trotz seiner hohen Beliebtheit. Denn immerhin bestehen nach Angaben des Branchenverbandes GDV insgesamt rund 94 Millionen Lebensversicherungen in Deutschland – und das bei momentan über 82 Millionen Einwohnern.

VERSICHERTEN MIT Trennungswunsch stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten offen: Sie können den Vertrag kündigen und erhalten dann den eher ungünstigen Rückkaufwert, der in den ersten Jahren kaum die bis dahin eingezahlten Prämien ausmacht. Die direkte Kündigung bei der Versicherungsgesellschaft bringt Anlegern also nicht selten finanzielle Einbußen. In jedem Fall geht die Schlussüberschussbeteiligung – oft das Sahnehäubchen auf die Rendite – verloren. Zudem müssen bei einer Kündigung vor Ablauf von zwölf Jahren die erzielten

Erträge versteuert werden. Die bessere Alternative ist daher: Verkaufen statt kündigen. Im Vergleich zur Kündigung liegt der Mehrerlös beim Verkauf deutscher Policen durchschnittlich zwischen drei und fünf Prozent. Ein weiterer Vorteil: Der Erlös aus dem Verkauf der Versicherungspolice für Privatpersonen ist nach aktuell geltendem Recht noch bis zum 31. Dezember 2008 steuerfrei.

**Abgeltungsteuer: Wer dieses Jahr verkauft, spart bares Geld**

Anleger, die mit dem Gedanken spielen, ihren Versicherungsvertrag abzutreten, sollten die nächsten Monate dafür nutzen. Denn gebrauchte Policen können nur noch bis zum 31. Dezember 2008 steuerfrei veräußert werden, gleichgültig, ob die Police vor oder nach der Zwölfjahresfrist verkauft wird. Dies ändert sich jedoch mit der Einführung der ab dem 1. Januar 2009 gültigen Abgeltungsteuer. Denn dann gilt für Verträge mit einer Laufzeit unter zwölf Jahren: Die Erträge aus dem Verkauf einer Versicherungspolice, also die Differenz zwischen Veräußerungserlös und der Summe der bis dahin eingezahlten Prämien, unterliegt dem pauschalen Steuersatz von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer. Verträge mit einer Laufzeit ab zwölf Jahren bleiben auch weiterhin steuerfrei. Wird die Versicherungspolice also noch in diesem Jahr verkauft, bleiben die erzielten Erträge abgeltungsteuerfrei.

**Die Vorteile des Verkaufs einer Versicherungspolice**

Der Verkauf einer Police als Alternative zur Kündigung lohnt sich in zweierlei Hinsicht: Zum einen profitieren Anleger von attraktiven Mehrerlösen. Zum anderen



spricht die steuerliche Situation für einen Verkauf anstelle einer Kündigung. Bei einer Kündigung der Versicherungspolice müssen die Erträge nach aktuell geltendem Recht in jedem Fall versteuert werden. Vor Ablauf von zwölf Jahren sind die Erträge voll zu versteuern, nach Ablauf von zwölf Jahren nur noch zur Hälfte. Versteuert werden die Erträge mit dem persönlichen Einkommensteuersatz. Dabei gilt: je höher der persönliche Einkommensteuersatz, desto niedriger der Erlös bei Kündigung der Versicherungspolice. Beim Verkauf der Versicherungspolice hingegen sind die erzielten Erträge dieses Jahr noch steuerfrei – sowohl vor als auch nach Ablauf der Zwölfjahresfrist. Gerade bei Verträgen mit einer hohen Versicherungssumme in Kombination mit einem hohen Einkommensteuersatz kann der Verkauf somit häufig die interessantere Alternative sein.

\*) Quelle: Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V., [www.bvzl.de](http://www.bvzl.de).