

Verkaufen heißt die clevere Alternative

Lebensversicherungen zu kündigen, lohnt sich nicht – Anleger sollten noch bis zum Jahresende handeln

MEIKE HENNING | LUXEMBURG

Lebensversicherungen sind das beliebteste Anlageprodukt der Deutschen. Nach Angaben des Branchenverbandes GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) gibt es in Deutschland insgesamt rund 94 Mill. Lebensversicherungen – bei momentan über 82 Mill. Einwohnern. Doch trotz der hohen Beliebtheit erlebt nach Angaben des Bundesverbands Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen mehr als jeder zweite Versicherungsvertrag nicht sein planmäßiges Ende. Die Gründe für das vorzeitige Aus reichen von besseren Anlagealternativen über wirtschaftliche Notlagen bis hin zu Arbeitslosigkeit oder Scheidung.

Versicherten mit Trennungswunsch stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten offen: Sie können den Vertrag kündigen und erhalten dann den eher ungünstigen Rückkaufwert. Der macht in den ersten Jahren kaum die bis dahin eingezahlten Prämien aus. Die direkte Kündigung bei der Versicherungsgesellschaft bringt Anlegern also nicht selten finanzielle Einbußen. In jedem Fall verloren geht die Schlussüberschussbeteiligung – oft das Sahnehäubchen auf die Rendite. 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. Weiterer Vorteil: Der Erlös aus dem Verkauf des Versicherungsvertrags für Privatpersonen ist nach aktuell geltendem Recht noch bis zum 31. Dezember 2008 steuerfrei.

Steuervorteile rechtzeitig sichern

Das Motto lautet deshalb: Der Abgeltungsteuer trotzen – wer dieses Jahr verkauft, spart bares Geld. Anleger, die sich definitiv von ihrem Versicherungsvertrag trennen wollen, sollten die nächsten Monate dafür nutzen. Denn gebrauchte Policen können nur noch bis zum 31. Dezember 2008 steuerfrei veräußert werden. Egal, ob die Police vor oder nach der Zwölf-Jahresfrist verkauft wird. Dies ändert sich 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.

Der Verkauf einer Police als Alternative zur Kündigung lohnt sich doppelt: Zum einen profitieren Anleger von attraktiven Mehrerlösen. Aufkäufer sind bereit, mehr zu be-

zahlen als die Versicherung. Ein Beispiel: Angenommen wird ein Rückgabewert von 100 000 Euro. Die Versicherung zieht 8 000 Euro an Kapitalertragsteuer und Solidaritätszuschlag ab. Der Erlös nach Steuern beläuft sich somit auf 92 000 Euro. Wird der Versicherungsvertrag verkauft, sind professionelle Aufkäufer bereit, bis zu fünf Prozent mehr zu bezahlen. Bei einem Kaufpreis von 105 000 Euro ergibt sich ein Vorteil in Höhe von 13 000 Euro. Neben deutschen Lebens- und Rentenversicherungen werden auch britische Policen aufgekauft. Hier muss der Versicherungsnehmer die Erträge mit seinem persönlichen Einkommensteuersatz versteuern. Dabei gilt: je höher der persönliche Einkommensteuersatz, umso niedriger der Erlös bei Kündigung der Versicherungspolice. In Zahlen: Ange-



Foto: Emanuel Ammon/AURA

nommen wird ein Rückgabewert von 100 000 Euro inklusive 20 000 Euro an Erträgen. Bei einem Einkommensteuersatz von 30 Prozent werden 6 000 Euro an Steuern abgezogen und es ergibt sich ein Erlös in

Höhe von 94 000 Euro. Wird der Versicherungsvertrag verkauft, sind Aufkäufer auch hier bereit, bis zu fünf Prozent mehr zu bezahlen. Bei einem angenommenen Kaufpreis von 98 000 Euro ergibt sich

Scheidung:
Wer sich von seiner Lebensversicherung trennen will, erzielt bei einem Verkauf höhere Erlöse.

ein Vorteil in Höhe von 4 000 Euro. Zum anderen spricht die steuerliche Situation für einen Verkauf anstelle einer Kündigung. Bei einer Kündigung müssen die erzielten Erträge in jedem Fall versteuert werden. Vor Ablauf von zwölf Jahren sind sie voll zu versteuern, nach Ablauf von zwölf Jahren nur noch zur Hälfte. Eine Ausnahme gilt für Verträge, die vor 2005 abgeschlossen wurden: Hier sind die Erträge nach Ablauf von zwölf Jahren von Steuern befreit. Im Gegensatz zur Kündigung sind beim Verkauf der Versicherungspolice die erzielten Erträge in diesem Jahr noch steuerfrei – sowohl vor als auch nach Ablauf der Zwölf-Jahresfrist.

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

Aus die Steuer, fertig, los!

Schalten Sie 25 % Abgeltungsteuer aus – mit Deka-Zielstruktur. Nur so sichern Sie sich langfristig Ihre Gewinne. Am besten, Sie lassen sich noch heute beraten.

Jetzt in Ihrer  Sparkasse

Bis 31.12. Steuern sparen.

Deka
Investmentfonds

Es können sich Änderungen mit produktbezogenen Auswirkungen im weiteren Gesetzgebungsverfahren ergeben (Stand: August 2008). Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Deka Investmentfonds sind die jeweiligen Verkaufsprospekte und Berichte, die Sie in Ihrer Sparkasse oder Landesbank erhalten. Oder von der DekaBank, 60625 Frankfurt und unter www.deka.de

Deka Investment GmbH
Finanzgruppe