



08.02.2010

<http://wiso.zdf.de/ZDFde/inhalt/7/0,1872,8024903,00.html>

WISO

Bei Geldnot die Versicherung nutzen Finanzielle Probleme überbrücken

von *Oliver Heuchert*

Wer in finanziellen Schwierigkeiten steckt, kann seine Rentenversicherung oder seine Kapitallebensversicherung nutzen, um die Geldprobleme zu überwinden. Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten, je nach dem, wie groß Ihre Schwierigkeiten sind und wie viel Sie von Ihrem Versicherungsvertrag erhalten wollen.

Es kann schnell passieren, dass Geld fehlt: Man wird arbeitslos, die Ehe geht in die Brüche oder teure Pflege muss bezahlt werden. Viele kündigen in einer solchen Situation ihre Kapitallebensversicherung oder ihre private Rentenversicherung, um an Geld zu kommen. Das ist meistens eine schlechte Lösung. Denn eine Kapitallebensversicherung oder eine private Rentenversicherung zu kündigen, ist eine teure Angelegenheit. Im Fall der Kündigung werden sämtliche Kosten fällig, die sonst über die gesamte Laufzeit betrachtet weniger auffallen.

Bessere Alternative zu Schulden

Es ist durchaus sinnvoll, bei finanziellen Engpässen die eigenen Versicherungsverträge zu prüfen und eventuell zur Überwindung der Geldprobleme zu nutzen. Es ist in der Regel günstiger eine bestehende Versicherung anzuzapfen als Schulden zu machen. Aber bevor Sie Hand an Ihren Versicherungsvertrag legen, müssen Sie bedenken, dass Sie durch jede Maßnahme Ihren Versicherungsschutz verringern und Ihre Altersvorsorge reduzieren. Insbesondere wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung Teil des Versicherungsvertrages ist, sollten Sie vorsichtig vorgehen und diesen Versicherungsschutz erhalten. Nehmen Sie sich für diese Entscheidungen Zeit.

INFOBOX

Keine Kurzschlusshandlung begehen

Wägen Sie das Für und Wider eines Eingriffs in Ihren Versicherungsvertrag gründlich ab. Am besten lassen Sie sich von Fachleuten beraten. Sie können einen unabhängigen Versicherungsberater beauftragen, Ihre Versicherungsverträge zu überprüfen. Einen Versicherungsberater in Ihrer Nähe finden Sie auf der Internetseite des Bundesverbandes der Versicherungsberater. Auch bei den Verbraucherzentralen finden Sie Rat.

Freistellen, beleihen, verkaufen

WISO zeigt drei Wege, eine Kapitallebensversicherung oder eine private Rentenversicherung zur Überbrückung finanzieller Schwierigkeiten zu nutzen:

Beitragsfreistellung: Sie können Ihren Versicherungsvertrag beitragsfrei

stellen, also ruhen lassen, um Ihre monatlichen Belastungen zu verringern
Policendarlehen: Sie können Ihre Versicherung mit einem Policendarlehen beleihen, um kurzfristige Geldprobleme zu überbrücken
Verkauf: Sie können Ihren Versicherungsvertrag verkaufen, wenn Sie große finanzielle Probleme haben.

Mehr Informationen

Umfangreiches Material zu diesem Thema finden Sie auch im Internet auf der "WISO Monats-CD online".

© ZDF 2010



08.02.2010

<http://wiso.zdf.de/ZDFde/inhalt/30/0,1872,8029566,00.html>

WISO

Beitragsfreistellung von Versicherungen Schnell die laufenden Kosten reduzieren

von *Oliver Heuchert*

Wenn Sie Ihre regelmäßigen Ausgaben verringern möchten, um einen finanziellen Engpass zu überwinden, sollten Sie darüber nachdenken, Ihre Kapitallebens- oder Rentenversicherung beitragsfrei zu stellen.

Sie haben grundsätzlich das Recht, Ihre Beitragszahlung auszusetzen. Das ist gesetzlich geregelt: im Versicherungsvertragsgesetz (VVG), in Paragraph 165, unter der Überschrift "Prämienfreie Versicherung". Ihre Beitragszahlungen werden gestoppt, so dass Ihre Kapitallebens- oder Rentenversicherung ruht. Sie haben also mehr Geld für andere Ausgaben frei. In den Versicherungsbedingungen Ihres Vertrages finden Sie die konkreten Regelungen für eine Beitragsfreistellung.

Die Beitragsfreistellung kann frühestens mit der nächsten Versicherungsperiode beginnen. Das heißt, wenn Sie monatliche Beiträge leisten, zum Beginn des nächsten Monats, wenn Sie jährlich zahlen, zum Beginn des nächsten Versicherungsjahres. Schreiben Sie Ihr Versicherungsunternehmen an, beantragen Sie die Beitragsfreistellung und bitten Sie das Unternehmen um eine Bestätigung. Eine Beitragsfreistellung ist bei allen Vertragsformen möglich, auch bei fondsgebundenen Policen. Bei betrieblichen Verträgen muss in der Regel der Arbeitgeber zustimmen.

Versicherungsschutz gemindert

Kommt es zu einer Beitragsfreistellung, zieht das Versicherungsunternehmen erst einmal einen Schlussstrich. Das bis zur Freistellung angesparte Geld wird zusammengezählt. Dieses Geld wird als Einmalbetrag in einen neuen Versicherungsvertrag eingezahlt. Auf dieser Basis wird die beitragsfreie Versicherungsleistung berechnet. Diese Leistung steht Ihnen am Ende der Laufzeit zu oder wird im Falle Ihres Todes an Ihre Hinterbliebenen gezahlt.

Die beitragsfreie Versicherungsleistung liegt logischerweise unter der Leistung, die nach vollständiger Vertragserfüllung gezahlt wird. Deswegen verringert die Beitragsfreistellung Ihren Versicherungsschutz und Ihre Altersvorsorge. Die beitragsfreie Versicherungssumme wird im Vergleich zur normalen Versicherungssumme nicht nur um die Beiträge gemindert, die nicht mehr gezahlt werden, sondern zusätzlich noch um den sogenannten Stornoabzug, der auch bei einer Kündigung genommen wird.

Mindestguthaben für Freistellung

Beitragsfrei stellt das Versicherungsunternehmen Ihren Vertrag allerdings nur dann, wenn Sie zuvor genug eingezahlt haben. Die meisten Unternehmen verlangen ein Mindestguthaben. Die Höhe dieses Mindestguthabens variiert stark je nach Tarif und Unternehmen. Meistens müssen einige Tausend Euro

angespart worden sein.

Solche Mindestguthaben zu verlangen, ist erlaubt. Sie sind im selben Paragrafen aufgeführt, in dem auch die Beitragsfreistellung selbst geregelt ist. Erkundigen Sie sich nach dem Mindestguthaben, bevor Sie die Beitragsfreistellung beantragen. Denn ist das Minimum nicht erreicht, wirkt der Antrag auf eine Beitragsfreistellung wie eine Kündigung. Sie werden dann zwangsabgefunden.

© ZDF 2010



08.02.2010

<http://wiso.zdf.de/ZDFde/inhalt/12/0,1872,8029580,00.html>

WISO

Versicherungspolice für ein Darlehen nutzen

Teilweise besser als Ratenkredite bei der Bank

von *Oliver Heuchert*

Wenn Sie nicht nur eine Verringerung Ihrer Ausgaben brauchen, sondern wirklich Geld auf die Hand, reicht eine Beitragsfreistellung nicht aus. Eine Möglichkeit, einen Versicherungsvertrag zu nutzen, um wirklich Kapital ausgezahlt zu bekommen, ist ein Policendarlehen.

Mit einem Policendarlehen beleihen Sie Ihre eigene Versicherung. So bekommen Sie einige Hundert oder Tausend Euro ausgezahlt. Sie können maximal so viel Geld leihen, wie bislang auf Ihrem Versicherungsvertrag angespart wurde. Entscheidend ist der aktuelle Rückkaufswert. Da das Versicherungsguthaben als Sicherheit dient, sind Policendarlehen häufig zu besseren Konditionen als Ratenkredite bei der Bank zu bekommen.

Getilgt wird ein Policendarlehen in den meisten Fällen mit einer Einmalzahlung bei Ablauf des Versicherungsvertrages. Es gibt aber auch die Möglichkeit, in Raten zu tilgen oder das Darlehen zu einem früheren Zeitpunkt mit einer Einmalzahlung abzulösen. Flexible Unternehmen bieten Ihnen verschiedene Tilgungsmöglichkeiten an, darunter auch Sondertilgungen außerhalb des vereinbarten Rhythmus. Ein Policendarlehen ist bei konventionellen, privaten Versicherungsverträgen kein Problem. Auf fondsgebundene Policen geben nur wenige Unternehmen ein Darlehen. Betriebliche Verträge dürfen generell nicht beleihen werden.

INFOBOX

Langfristig zu teuer

Mit einem Policendarlehen können Sie nur kurzfristige finanzielle Durststrecken überbrücken. Langfristig sind sie viel zu teuer. Denn Sie müssen für ein Policendarlehen Zinsen zahlen. Diese Zinsbelastung hält man nur kurze Zeit aus, wenn man knapp bei Kasse ist. Eine solche zusätzliche Belastung sollten Sie nicht lange mit sich herumschleppen. Ein Policendarlehen kann helfen, wenn Ihnen beispielsweise im Januar die Heizung kaputt geht und Sie wissen, dass Sie im August eine größere Zahlung aus einer anderen Versicherung oder eine berufliche Sonderzahlung erhalten. Für den privaten Konsum sollte man ein Policendarlehen nicht verwenden.

Zinsbelastung von Policendarlehen

Der effektive Zinssatz liegt bei günstigen Policendarlehen zwischen fünf und sechs Prozent im Jahr. Das ist in der Regel weniger als Banken für einen Ratenkredit verlangen. Fragen Sie bei Ihrem Versicherer nach und vergleichen Sie dessen Angebot mit dem verschiedener Banken.

Die zehn niedrigsten und die fünf höchsten Zinssätze der Versicherungsunternehmen finden Sie in der Tabelle Policendarlehen (pdf), zusammengestellt von der FMH-Finanzberatung. Der Zinssatz ist in der Regel variabel. Viele Versicherungsunternehmen haben ihn aber schon seit Jahren nicht mehr verändert.

Darlehen von Zweitmarktanbietern

Ihren Versicherer können Sie sich nicht aussuchen. Wenn Sie aber nicht nur ein Policendarlehen von Ihrem Versicherer in Betracht ziehen, sondern auch von einem sogenannten Zweitmarktanbieter, haben Sie die Auswahl aus mehreren Angeboten. Zweitmarktanbieter sind Firmen, die eigentlich Versicherungsverträge aufkaufen. Seit einiger Zeit bieten sie auch Policendarlehen an.

Ein typisches Policendarlehen von einem Zweitmarktanbieter sieht in etwa so aus: Die Kreditsumme beträgt 25.000 Euro. Dieses Geld bekommt der Kunde ausgezahlt. Das Darlehen läuft über zehn Jahre. In dieser Zeit zahlt der Kunde insgesamt 11.325,60 Euro an Zinsen, was einem nominalen Zinssatz von 4,53 Prozent pro Jahr entspricht. Außerdem muss er zwei Prozent der Kreditsumme einmalig an Bearbeitungsentgelt zahlen. Das macht zusammen eine Effektivverzinsung von 4,89 Prozent pro Jahr. Mit der letzten Rate tilgt er den Kredit, zahlt also 25.000 Euro auf einmal zurück. Die Beispielrechnung wurde WISO vom Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) zur Verfügung gestellt und entspricht einem Angebot der Firma Policen-Direkt.

Mehr Variationen

Die Tarife der Zweitmarktanbieter sind komplizierter aufgebaut als die Darlehen der Versicherungsunternehmen. Sie müssen auf mehr Details achten. Die Zweitmarktanbieter verlangen oft ein einmaliges Bearbeitungsentgelt, das Darlehen über kürzerer Laufzeit teurer macht, während sich diese Kosten bei längeren Laufzeiten besser verteilen. So kommt es zu unterschiedlichen Effektivzinssätzen. Die Günstigsten liegen unter fünf Prozent. Bei kurzen Laufzeiten kommt man auf mehr als sieben Prozent.

Die Zweitmarktunternehmen bieten zwei Arten von Verzinsung an, nämlich entweder eine variable Verzinsung oder eine, die über die Laufzeit des Darlehens fest bleibt. Die festen Zinssätze sind meist etwas höher als die Variablen. Meist werden höhere Rückkaufswerte als bei den Versicherern verlangt. Sie müssen die verschiedenen Angebote genau durchrechnen und prüfen, welcher Tarif in Ihrer Situation am besten passt. In der Tabelle Zweitmarktangebot (pdf) finden Sie Tarife der vier größten Zweitmarktanbieter in Deutschland, zusammengestellt von der FMH-Finanzberatung. Weitere Anbieter finden Sie über den Verband der Zweitmarktanbieter.

Anbieter prüfen

Es gibt ein breites Angebot an Policendarlehen von Zweitmarktanbieter. Sie müssen die einzelnen Angebote genau prüfen und vergleichen. Wegen der Bearbeitungsentgelte müssen Sie besonders auf die effektive Verzinsung achten: Nur sie berücksichtigt diese Extra-Kosten. Informieren Sie sich auch über den Zweitmarktanbieter selbst. Schließlich geben Sie dem Unternehmen die Verfügungsgewalt über Ihren Versicherungsvertrag.

Wenn Sie sich wegen eines Policendarlehens an einen Zweitmarktanbieter

wenden, treten Sie normalerweise den Versicherungsvertrag für die Laufzeit des Kredits an ihn ab. Nach Tilgung des Darlehens gibt das Zweitmarktunternehmen die Police zurück. Die Anbieter geben die Policendarlehen nicht selbst, sie treten als Vermittler aus. Der eigentliche Kredit kommt von einer Partnerbank.

Darlehen mindert Versicherungsschutz

Wenn Sie ein Policendarlehen nehmen, bleibt Ihr Versicherungsvertrag erhalten, Ihr Versicherungsschutz wird aber um die Darlehenssumme gemindert. Denn mit einem Policendarlehen lassen Sie sich letztlich einen Teil der Todesfallleistung auszahlen.

Wenn Sie während der Darlehenszeit versterben, bekommen Ihre Hinterbliebenen nicht die volle Versicherungssumme ausgezahlt. Vorher wird die Darlehenssumme abgezogen, die an den Darlehensgeber geht. Außerdem können noch Kosten für das Darlehen abgerechnet werden und die Hinterbliebenen bekommen nur den Rest der Versicherungssumme ausgezahlt.



08.02.2010

<http://wiso.zdf.de/ZDFde/inhalt/13/0,1872,8029581,00.html>

WISO

Verkauf der Police

Seriosität und Bonität der Aufkäufer prüfen

von *Oliver Heuchert*

Wenn Sie große finanzielle Probleme haben, die sich nicht kurzfristig überbrücken lassen, bleibt Ihnen neben der Kündigung des Versicherungsvertrages nur der Verkauf der Police. So erhalten Sie eine höhere Kapitalauszahlung und müssen keine Beiträge mehr zahlen. Sie sollten die Folgen gut überlegen, bevor Sie Ihren Versicherungsvertrag verkaufen.

Käufer von Versicherungsverträgen sind die Zweitmarktanbieter, die auch Policendarlehen geben. Das Aufkaufen von Policen ist ihr ursprüngliches Geschäft. Diese Firmen profitieren davon, dass die Versicherer dem Kunden bei einer vorzeitigen Kündigung nur einen verhältnismäßig niedrigen Rückkaufswert auszahlen. Sie zahlen dem Kunden einen Kaufpreis, der Versicherungsvertrag wird weiter geführt und die Beiträge werden bis zum Ende der Laufzeit erbracht, wenn die wertvolle Schlussüberschussbeteiligung (letzter Gewinnanteil bei einer Versicherung) ausgezahlt wird.

In der Praxis verkauft der Zweitmarktanbieter die Policen meistens weiter. Das ändert aber nichts am Prinzip. Wenn Sie einen privaten, konventionellen Versicherungsvertrag verkaufen möchten, werden Sie auf ein breites Angebot stoßen. Fondsgebundene Policen werden dagegen nur von manchen Firmen aufgekauft. Wenn Sie Ihre Police über Ihren Arbeitgeber abgeschlossen haben, dürfen Sie ihn nicht verkaufen: Betriebliche Verträge bleiben außen vor.

Kaufpreis für Ihren Versicherungsvertrag

Das Zweitmarktunternehmen bietet Ihnen einen Kaufpreis für Ihren Versicherungsvertrag. Dieser Kaufpreis sollte möglichst deutlich über dem Rückkaufswert liegen, den Ihnen Ihr Versicherungsunternehmen bei einer Kündigung zahlt. Vergleichen Sie den Rückkaufswert bei Kündigung mit den Kaufpreisen, die Ihnen Zweitmarktanbieter in Aussicht stellen. Tipp: Sie sollten unbedingt mehrere Kaufangebote einholen. Es gibt erstaunlich große Unterschiede.

Der Kaufpreis richtet sich nach der Leistungsfähigkeit Ihres Versicherungsunternehmens, nach der Laufzeit Ihres Vertrages und nach der Summe des angesparten Geldes. Die Zweitmarktanbieter nehmen längst nicht jeden Vertrag: Sie müssen mindestens 10.000 Euro mit dem Versicherungsvertrag angespart haben, Ihr Versicherungsunternehmen muss gute Ratings vorweisen und auch die Restlaufzeit des Vertrags muss passen.

INFOBOX

Beispiel

Ein typischer Policenverkauf sieht in etwa so aus: Der Versicherte hat insgesamt 115.000 Euro an Beiträgen eingezahlt. Sein Versicherungsunternehmen bietet ihm einen Rückkaufswert von 139.755 Euro. Der Zweitmarktanbieter will ihm 142.550 Euro zahlen, also 2795 Euro mehr. Das sind rund zwei Prozent, die der Kunde beim Zweitmarktanbieter mehr bekommt als bei seinem Versicherer.

Quelle und Hinweis: Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL). Das Beispiel entspricht einem Angebot der Firma Policen-Direkt. Steuerliche Aspekte sind bei dieser Berechnung nicht berücksichtigt.

Käufer prüfen

Wenn Sie Ihre Versicherungspolice verkaufen, treten Sie den Vertrag an den Zweitmarktanbieter ab. Das heißt, er erhält die Verfügungsgewalt über Ihren Versicherungsvertrag. Schon allein deswegen sollten Sie das Unternehmen, auf das Ihre Wahl fällt, genau unter die Lupe nehmen. Klären Sie, welche Erfahrung das Unternehmen mit dem Ankauf von Lebens- und Rentenversicherungsverträgen hat, wie lange es schon am Markt ist und wie solide es finanziert ist.

Außerdem wichtig: Welchen Umsatz macht es mit dem Ankauf von Policen? Das geht am besten mit Firmen, die berichtspflichtig sind, die also ihre Bilanzen veröffentlichen müssen. Zusätzliche Sicherheit ist gegeben, wenn das Unternehmen unter der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) steht. Gegebenfalls wird das Unternehmen auch von Ratingagenturen bewertet.

Warnzeichen erkennen

Wenn das Unternehmen allein für die Prüfung der Police beziehungsweise für das Angebot Geld verlangt, ist das kein gutes Zeichen. Wenn Ihnen das Unternehmen den Kaufpreis in Raten auszahlen will, ist das sogar ein ausgesprochenes Warnzeichen. Darauf sollten Sie sich auf keinen Fall einlassen.

Denn mit der Ratenzahlung des Kaufpreises wälzt der Aufkäufer einen Teil des Risikos auf Sie ab. Er will Ihren Vertrag weiterreichen, hat aber noch keinen Käufer. Solange will er Sie mit Raten abspeisen. Findet er keinen Käufer, der einen angemessenen Preis zahlt, drohen weitere Schwierigkeiten. Sie sollten den Kaufpreis also nur als komplette Einmalzahlung akzeptieren.

Verkauf mindert Versicherungsschutz

Der Versicherungsvertrag läuft normalerweise weiter. Sie bleiben die versicherte Person, selbst wenn Sie als Versicherungsnehmer ausscheiden. Die Todesfallsumme wird aber um den Kaufpreis und die Kosten verringert. Sollten Sie während der Restlaufzeit sterben, bekommen nur den Rest der Versicherungssumme ausgezahlt.

Der Versicherungsschutz wird also erheblich reduziert. Wenn Sie eine Rentenversicherung verkaufen, verlieren Sie entsprechend einen Teil Ihrer Altersvorsorge. Das heißt, Sie müssen sich Gedanken darüber machen, wie Sie ohne dieses Geld in Ihrer Rentenzeit finanziell über die Runden kommen.

Steuern beachten

Beim Verkauf einer kapitalbildenden Police gelten die gleichen Regeln, wie bei Erfüllung eines Versicherungsvertrages. Das heißt, werden bestimmte Regeln,

wie die Mindestlaufzeit von zwölf Jahren eingehalten, werden die Erträge gar nicht oder nur zur Hälfte besteuert. Werden die Bedingungen nicht erfüllt, wird Abgeltungsteuer fällig.

© ZDF 2010