Lebensversicherung verkaufen

So holst Du das meiste Geld aus Deinem Vertrag

Martin Klotz
Experte für Vorsorge 02. Juni 2021 183.020 Aufrufe

Das Wichtigste in Kürze

- Wer Geld aus seiner privaten Lebens- oder Rentenversicherung benötigt, kann seinen Vertrag verkaufen, statt ihn zu kündigen.
- Von spezialisierten Ankäufern bekommst Du häufig 2 bis 4 Prozent mehr als von Deinem Versicherer.
- Bei Verträgen ab 2005 zahlst Du Steuern auf den Verkaufsgewinn.

So gehst Du vor

- Prüfe, ob Dein Vertrag die Kriterien für einen Verkauf erfüllt. Er muss zum Beispiel einige Jahre gelaufen sein und mindestens 5.000 Euro, häufig 10.000 Euro wert sein.
- Hole mehrere Angebote ein und vergleiche sie mit dem Rückkaufswert vom Versicherer. Wir empfehlen Cumerius (CFI Fairpay)*, Partner in Life *, Policen Direkt*, Winninger* und Cashlife*.

In diesem Ratgeber

1. Für wen eignet sich ein Verkauf der Lebensversicherung?
2. Was bedeutet der Verkauf einer Lebensversicherung?
3. Welche Verträge kannst Du verkaufen?
4. Wie viel Geld bekommst Du für Deinen Vertrag?
5. Welche Ankäufer empfiehlt Finanztip?
6. Wie läuft der Verkaufsprozess genau ab?
7. Was musst Du bei der Steuer beachten?
8. Was ist nach dem Verkauf zu tun?
9. So haben wir analysiert

Eigentlich ist die Lebensversicherung eine langfristige Angelegenheit: Du sorgst privat für das Alter vor, um Deine Rente aufzubessern. Es kann aber aus unterschiedlichen Gründen passieren, dass Du früher an das Geld musst. Dabei ist die Kündigung in der Regel nicht die beste Wahl.

Wenn Du bereits einige Jahre angespart hast, kannst Du den Vertrag (die sogenannte Police) auch **verkaufen**. Am Zweitmarkt für Renten- und Lebensversicherungen gibt es gleich mehrere Unternehmen, die Verträge kaufen und Dich ausbezahlen. Im Vergleich mit einer Kündigung, bei der Du den sogenannten Rückkaufswert vom Versicherer erhältst, bekommst Du bei einem Verkauf in der Regel mehr Geld.

1 Für wen eignet sich ein Verkauf der Lebensversicherung?

Beendest Du Deine private Lebensversicherung oder Rentenversicherung früher als zum Ablaufdatum, **verzichtest Du auf** die weitere garantierte **Verzinsung** des Sparguthabens, auf **Überschüsse** und auf den **Schlussbonus**, den der Versicherer zum Ende der Laufzeit gutschreibt. Stell Dir daher zuerst die Frage, warum Du Deine Lebensversicherung loswerden möchtest und prüfe Alternativen.

Alternativen: Lebensversicherung beleihen oder widerrufen

Brauchst Du zum Beispiel nur kurzfristig Kapital, kannst Du Deine Police auch beleihen. Alternativ kannst Du einzelne Komponenten des Vertrags kündigen oder den Vertrag einige Zeit beitragsfrei stellen. Letzteres ist auch eine Möglichkeit, wenn der Vertrag an sich eine gute Rendite abwirft, Du aber die Beiträge nicht mehr zahlen möchtest oder kannst.

Hast Du Deine Lebensversicherung zwischen 1994 und 2007 abgeschlossen, wurdest Du möglicherweise nicht richtig über die Möglichkeit eines Widerrufs belehrt. Dann lässt sich noch heute der Vertrag rückabwickeln. Das ist in jedem Fall besser als zu kündigen und meist auch besser als der Verkauf.

Prüfe, ob sich Dein Vertrag lohnt

Als Faustregel gilt: Macht Dir ein Ankäufer ein Angebot für Deine private Lebens- oder Rentenversicherung, würde es sich rein finanziell gesehen auch lohnen, den Vertrag fortzuführen.

Unser Tipp: Bleibe zum Thema **Versicherung** immer auf dem Laufenden - mit unserem kostenlosen Newsletter!

---

2 Was bedeutet der Verkauf einer Lebensversicherung?

Wer seine Lebens- oder Rentenversicherung verkauft, tritt die Ansprüche aus dem Vertrag an einen Ankäufer ab. Der Anbieter kauft mit dem Vertrag **alle Rechte auf die Auszahlung bei Vertragsende**. Er profitiert also von der

guten garantierten Verzinsung bei älteren Verträgen, den Überschüssen und dem Schlussbonus. Dafür bezahlt er in der Regel bis zum Vertragsende weiterhin die Beiträge.

Häufig bleibst Du auch nach dem Verkauf **Versicherungsnehmer**, obwohl der Ankäufer alle Rechte aus dem Vertrag hält. In dem Fall bekommst Du manchmal Post von der Versicherung, etwa die jährliche Mitteilung über den Stand des Vertragsguthabens. Manche Versicherer stimmen dagegen zu, dass der Policenankäufer neuer Versicherungsnehmer wird. Dann hörst Du in der Regel nichts mehr von Deinem alten Versicherer.

Hinterbliebenenschutz bleibt häufig bestehen

Solange der Ankäufer den Vertrag fortführt, bleibt auch der Hinterbliebenenschutz in der Regel erhalten. Falls Du verstirbst, erhalten Deine Hinterbliebenen die vereinbarte **Todesfallsumme**, allerdings geht davon noch der Anteil des Aufkäufers ab.

Der Ankäufer zieht zunächst den Kaufpreis der Police ab – diesen hat er Dir ja bereits bezahlt. Ab gehen außerdem seine bis dahin bezahlten Beiträge zuzüglich Zinsen von 6 bis 7 Prozent. Manchmal fällt auch eine Bearbeitungsgebühr an. Der verbleibende Todesfallschutz sinkt also, je später Du Deinen Vertrag verkaufst.

Hinweis: Policenankäufer behalten es sich vor, die Versicherung, die sie von Dir gekauft haben, nicht mehr weiter zu bedienen und selbst zu kündigen. Dies ist nicht die Regel, könnte aber passieren, wenn der Ankäufer sein Portfolio anders ausrichten will. In solchen Situationen erlischt der Hinterbliebenenschutz komplett.

3 Welche Verträge kannst Du verkaufen?

Policenankäufer nehmen nicht jede Lebens- oder Rentenversicherung an. Voraussetzungen dafür, dass Dein Vertrag geprüft wird, sind häufig folgende:

- Der Rückkaufswert Deines Vertrags erreicht eine gewisse Summe. Je nach Vertrag manchmal 5.000 Euro, häufig 10.000 Euro.
- Der Vertrag läuft noch einige Jahre, zum Beispiel mindestens noch fünf.
- Der Vertrag beinhaltet noch gute Garantiezinsen. Manche Ankäufer berücksichtigen etwa nur Verträge bis 2005 oder 2012.
- Der Versicherer ist von der Bafin beaufsichtigt und befindet sich nicht in der Abwicklung (Run-Off).

Verträge, die diese Kriterien erfüllen, haben eine gute Chance, angekauft zu werden. Eine Garantie ist das trotzdem nicht. Manche Anbieter achten genau darauf, welche Risikostruktur an Verträgen sie im Portfolio haben. Das heißt, sie kaufen zum Beispiel von kleineren Versicherungsunternehmen nur einen bestimmten Prozentsatz an Verträgen.

Darüber hinaus kaufen die meisten Ankäufer nur kapitalbildende und **keine fondsgebundenen Versicherungen**. Staatlich geförderte Verträge, also Riester- oder Rürup-Policen, kauft kein Anbieter. Auch Lebensversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge, sogenannte Direktversicherungen, sind ausgeschlossen.

Hinweis: Liegt der Rückkaufswert Deiner Lebensversicherung unter der von den Anbietern geforderten Mindestsumme, ist eine Kündigung meist die beste Alternative. Denn bei einer Beitragsfreistellung nagen die laufenden Kosten während der gesamten Restlaufzeit am angesparten Kapital.

4 Wie viel Geld bekommst Du für Deinen Vertrag?

Unterschiedliche Policenankäufer werden Dir **unterschiedliche Kaufpreise** anbieten. Denn sie berechnen – jeder ein wenig anders – wie viel ihnen der Vertrag noch Wert ist. Unter anderem fließen in diese Bewertung die veranschlagte Rendite des Vertrags nach Kosten, die Überschusssituation des Versicherers und das Alter des Versicherungsnehmers ein.

Der Kaufpreis liegt in der Regel über dem sogenannten Rückkaufswert: Dies ist die Summe, die Dir Dein Lebensversicherer bieten würde, falls Du den Vertrag kündigst. Es handelt sich dabei um Deine eingezahlten Beiträge abzüglich angefallener Kosten und einer Stornogebühr. Der Rückkaufswert ist in der jährlichen Mitteilung zum Vertrag ausgewiesen.

Policenankäufer bieten nach eigenen Angaben im Durchschnitt **2 bis 4 Prozent mehr als den Rückkaufswert**. Das ist logisch, weil sie den Vertrag ja gewinnbringend bis zum Schluss weiterführen können. Einen Teil dieses künftigen Gewinns können die Ankäufer an Dich abgeben. Nur bei äußerst renditestarken Rentenversicherungen kann das Plus auch mal größer sein.

Hole Angebote von verschiedenen Ankäufern ein

Weil jeder Anbieter anders kalkuliert und auch nicht jeder Anbieter Deine Police annehmen muss, solltest Du auf jeden Fall mehrere Angebote einholen und vergleichen. Liegt ein angebotener Kaufpreis unter dem von der Versicherung angegebenen Rückkaufswert, solltest Du nachhaken. Was Du – insbesondere bei Verträgen ab 2005 – bei der Steuer beachten musst, liest Du weiter unten.

5 Welche Ankäufer empfiehlt Finanztip?

Wir haben im September 2018 Ankäufer unter die Lupe genommen, die Mitglied im Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) sind. So ist garantiert, dass die Anbieter auch **seriös arbeiten**, Deinen Vertrag kostenlos prüfen und das Geld in einer Summe auszahlen. Details zu unserem Vorgehen liest Du im Abschnitt „So haben wir analysiert“ am Ende des Ratgebers.

Da jeder Anbieter den Wert der Lebensversicherung anders berechnet und auch nicht jeder Anbieter Deine Police akzeptieren muss, solltest Du immer mehrere Angebote einholen und den **Kaufpreis vergleichen**. Diese Ankäufer empfehlen wir:

Cumerius (CFI Fairpay) *
kauft selbst Policen an

- kauft kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen
- Ankauf ab 10.000 € Rückkaufswert

Zum Anbieter *

Partner in Life *
kauft selbst Policen an

- kauft kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen
- Ankauf ab 10.000 € Rückkaufswert
- gute Verkaufschancen bei Verträgen mit Abschluss bis 2004

Zum Anbieter *

Policen Direkt *
kauft selbst Policen an

- kauft kapitalbildende und fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen
- Ankauf bereits ab 5.000 € Rückkaufswert
- Online-Vertragsprüfung mit Direktangebot

Zum Anbieter *

winninger

Lebensversicherung verkaufen
schnell, unkompliziert, online

top bewertet

Winninger *
kauft selbst Policen an

- kauft kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen
- Ankauf ab 8.000 € Rückkaufswert, niedrigere Rückkaufswerte werden geprüft
- kauft auch jüngere Verträge, die bis 2012 geschlossen wurden

Zum Anbieter *

Zum Zeitpunkt unseres Tests (September 2018) vermittelte der Anbieter Cashlife* Verträge ausschließlich an andere Aufkäufer und Investoren. Seit 2019 kauft Cashlife aber in erster Linie wieder selbst Policen an. Vermittelt werden nur die Verträge, für die der Anbieter kein Angebot abgeben kann.

Der Vorteil der Vermittlung: Deine Lebensversicherung erreicht so möglicherweise eine größere Gruppe von Kaufinteressenten, die ein Angebot abgeben können. Der Nachteil: Cashlife erhält für die Vermittlung eine Provision, die möglicherweise den Verkaufspreis verringert.

Falls Du Dich für einen Verkauf über Cashlife entscheidest und falls Dein Vertrag an einen anderen Ankäufer vermittelt wird, solltest Du Dir auch den Käufer anschauen. Du schließt den Vertrag mit diesem, nicht mit Cashlife. Das Unternehmen übernimmt nur die Kommunikation zwischen Dir und dem Aufkäufer. Achte darauf, dass dieser auch Mitglied im BVZL ist. Falls Dir der Todesfallschutz wichtig ist, solltest Du im Kaufvertrag außerdem auf die jährlichen Zinsen achten, die der Käufer von der Todesfallsumme abziehen würde.

cash.life
Wir kaufen Ihre Lebensversicherung

Cashlife *
kauft selbst und vermittelt Policen

- kauft seit 2019 kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungen wieder selbst an
- vermittelt die Policen sonst auch an Investoren
- Zins auf Kaufpreis und Beiträge bei Todesfallschutz unterscheiden sich je nach Käufer

Zum Anbieter *

Woran Du unseriöse Anbieter erkennst

Unseriöse Ankäufer wollen den Kaufpreis häufig nur in Raten zahlen oder fordern für ein Angebot eine Gebühr. Dabei sollte der Handel für den Verkäufer kostenlos sein. Eine Masche ist es auch, dass Du Deinen Erlös nach dem Verkauf in geschlossene Fonds investieren sollst, die der Anbieter vertreibt. Die Renditeversprechen haben mit der Realität in der Regel nichts zu tun. Lass die Finger von solchen Angeboten.

6 Wie läuft der Verkaufsprozess genau ab?

Der Verkauf der Police erfolgt in **mehreren Schritten**: Du gibst bei dem Policenankäufer zunächst Deine Daten in ein Online-Formular ein. Zu diesen Informationen zählen neben Kontaktdaten auch Angaben zu Deinem Vertrag, zum Beispiel Policennummer, Versicherer, Vertragslaufzeit und Rückkaufswert.

Im zweiten Schritt erteilst Du dem Ankäufer eine **Informationsvollmacht**. Damit erlaubst Du ihm, Deine Daten beim Versicherer zu überprüfen und falls nötig weitere relevante Daten anzufordern. Die Vollmacht unterschreibst Du und sendest sie zusammen mit der Kopie Deines Versicherungsscheins an den Ankäufer. Im Anschluss erhältst Du ein Angebot. Das Angebot gilt in der Regel für 14 Tage – Du hast also genug Zeit, weitere Offerten zu vergleichen.

Drei bis acht Wochen Bearbeitungszeit

Falls Du das Angebot annimmst, braucht der Aufkäufer den unterschriebenen Kaufvertrag sowie den **Originalvertrag**. Im nächsten Schritt zeigt der Ankäufer dem Versicherer die Abtretung des Vertrags an und zahlt Dir den Kaufpreis. Der gesamte Vorgang dauert in der Regel drei bis acht Wochen.

Einige Anbieter haben sich darauf spezialisiert, **pauschale Angebote** zu machen: So bekommst Du beispielsweise beim Anbieter Winninger* 2,8 Prozent mehr als den Rückkaufswert, wenn dieser zwischen 8.000 und 15.000 Euro liegt (Stand: Januar 2021). Das Geld ist in dem Fall in wenigen Tagen auf Deinem Konto. Wir empfehlen Dir allerdings, Deinen Vertrag lieber kostenlos prüfen zu lassen. Nur dann hast Du die Chance, den besten Preis für Deine Police zu bekommen.

Treuhänder sichert Verkaufsgeschäft ab

Bei hohen Kaufsummen kannst Du den Vertrag auch über einen **Treuhänder** abwickeln. Das kostet zwar zwischen 125 und 250 Euro extra, bietet aber zusätzliche Sicherheit, dass das Geld bei Dir ankommt. Der Policenankäufer stellt den Kontakt zum Treuhänder auf Deinen Wunsch hin her.

Der Finanztip-Newsletter

Wir machen Deine Finanzen fit! Spare jede Woche Geld und wehre Dich gegen Abzocke.

7 Was musst Du bei der Steuer beachten?

Achte darauf, dass Du nicht immer den vollen Kaufpreis behalten darfst, den Du vom Policenankäufer überwiesen bekommst.

Verträge ab 2005 - Verkaufst Du Deinen Vertrag, ist der Versicherer verpflichtet, das für Dich zuständige Finanzamt unverzüglich zu informieren. Der Versicherer meldet die Verkaufssumme und die Höhe der von Dir bereits entrichteten Beträge.

Ist die Verkaufssumme höher als die eingezahlten Beiträge – hast Du also einen **Gewinn** erzielt – musst Du diesen **versteuern**. 25 Prozent Abgeltungssteuer plus Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer werden fällig.

Der Versicherer muss zwar das Finanzamt informieren, führt aber die Steuer nicht ab. Du musst also selbst ran. Den Gewinn gibst Du in der Steuererklärung als Kapitalerträge in der Anlage KAP an.

Hast Du Deinen Freibetrag von 801 Euro (1.602 Euro bei Verheirateten) noch nicht ausgeschöpft, kannst Du diesen nun ebenfalls eintragen und anrechnen lassen.

Solltest Du Deinen Vertrag mit Verlust verkauft haben, kannst Du diesen ebenfalls in der Anlage KAP angeben. Solltest Du weitere Kapitalerträge erzielt haben, würde der Verkaufsverlust diese – und damit Deine Steuerlast – mindern.

Verträge vor 2005 - Du zahlst in der Regel **keine Steuer**. Voraussetzung dafür ist, dass Du mindestens fünf Jahre in den Vertrag eingezahlt hast.

Mehr Details dazu, was Du bei der Steuer beachten musst, haben wir in unserem Ratgeber Lebensversicherung versteuern zusammengefasst.

8 Was ist nach dem Verkauf zu tun?

Hast Du Deine Lebensversicherung verkauft, solltest Du zuerst den Dauerauftrag bei Deiner Bank beenden, mit dem Du bisher die Beiträge zahlst. Wer die Zahlungen zu spät stoppt, erhält die Beiträge aber in der Regel vom Aufkäufer zurück.

Achtung: Mit dem Verkauf der Police sind nicht alle Pflichten beendet. Stirbt der Versicherte, müssen die Hinterbliebenen dessen Tod unverzüglich der Versicherung und dem Ankäufer melden.

Zusatzversicherungen im Blick behalten

Zusatzversicherungen wie eine Unfallversicherung oder Berufsunfähigkeits-versicherung gehen durch den Verkauf der Police verloren. Doch gerade die Berufsunfähigkeitsversicherung bietet oft einen Schutz, der erhalten bleiben sollte. Einige Versicherungen wandeln die Zusatzversicherung daher in eine eigenständige Police um, oft sogar ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Frage vor dem Verkauf der Lebensversicherung unbedingt Deinen Anbieter, ob das möglich ist. Falls er dies nicht anbietet, solltest Du prüfen, ob Du einen

neuen Vertrag abschließen kannst. Meist sind die Beiträge dann aber deutlich höher als beim ersten Abschluss der Lebensversicherung.

Wer auf den Todesfallschutz der Lebensversicherung angewiesen ist, um die Familie abzusichern, sollte über den Abschluss einer Risikolebensversicherung nachdenken. Denn nach dem Verkauf sinkt die Summe des Todesfallschutzes stetig und reicht vielleicht im Ernstfall nicht mehr aus.

Mehr dazu im Ratgeber Risikolebensversicherung

- Familien mit einem Alleinverdiener oder einem Immobilienkredit brauchen eine Absicherung für den Todesfall.
- Wir empfehlen Hannoversche*, Huk24*, Europa und Cosmosdirekt* . Letztere solltest Du aber immer mit einem zweiten Anbieter vergleichen, um Preisausreißer zu vermeiden.

Zum Ratgeber

9 So haben wir analysiert

Lebensversicherung verkaufen

Wir haben im September 2018 per Fragebogen Aufkäufer genauer untersucht, die Mitglied im Bundesverband für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) sind. Der Verband formuliert Qualitätskriterien für Aufkäufer, an denen sich die Mitglieder orientieren und die wir als wichtig für Verbraucher erachten. Dazu gehören:

- Auszahlung der Kaufsumme in einem Betrag,
- keine Bearbeitungsgebühr für Prüfung der Police,
- Abwicklung über einen Treuhänder möglich.

Für die Empfehlung eines Ankäufers haben wir als weitere Voraussetzungen verlangt, dass die Website auf Deutsch sein und ein Antrag für die Prüfung eines Vertrags online möglich sein muss. Die Ankaufbedingungen müssen außerdem für den Kunden online auffindbar sein.

Zusätzlich sollte der mindestens geforderte Rückkaufswert für klassische Lebensversicherungen nicht höher als 10.000 Euro liegen und der Aufkäufer Verträge von allen gängigen deutschen Anbietern annehmen, die dem Sicherungsfonds Protektor angehören.

Fünf der Anbieter haben alle diese Bedingungen erfüllt, nämlich:

- Cashlife*
- Cumerius (CFI Fairpay)*
- Partner in Life*
- Policen Direkt*
- Winninger*

Weitere Tipps im Ratgeber Altersvorsorge

- Finde heraus, welche Altersvorsorge zu Dir passt.
- Weitere Ratgeber: Riester-Rente, Betriebliche Altersversorgung, Rürup-Rente, Auszahlplan

Zum Ratgeber

Dieser Ratgeber wurde verfasst von:

Sara Zinnecker
Annika Krempel

War dieser Ratgeber hilfreich?

108 Personen fanden diesen Ratgeber hilfreich.

✓ Ja ✕ Nein

Weitere Themen

- Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung
- Indexpolice
- Zillmerung
- Lebensversicherung kündigen
- Lebensversicherung verkaufen
- Lebensversicherung beitragsfrei
- Widerspruch bei Lebensversicherung
- Fondsgebundene Lebensversicherung
- Rückkaufswert von Lebensversicherungen
- Lebensversicherung Erstattung
- Kapitallebens- und Rentenversicherung
- Lebensversicherungs-Rechner
- Lebensversicherung beleihen

* Was der Stern bedeutet:

Finanztip gehört zu 100 Prozent der gemeinnützigen Finanztip Stiftung. Die hat den Auftrag, die Finanzbildung in Deutschland zu fördern. Alle Gewinne, die Finanztip ausschüttet, gehen an die Stiftung und werden dort für gemeinnützige Projekte verwendet – wie etwa unsere Bildungsinitiative Finanztip Schule.

Wir wollen mit unseren Empfehlungen möglichst vielen Menschen helfen, ihre Finanzen selber zu machen. Daher sind unsere Inhalte kostenlos im Netz verfügbar. Wir finanzieren unsere aufwändige Arbeit mit sogenannten Affiliate Links. Diese Links kennzeichnen wir mit einem Sternchen (*).

Bei Finanztip handhaben wir Affiliate Links aber anders als andere Websites. Wir verlinken ausschließlich auf Produkte, die vorher von unserer unabhängigen Experten-Redaktion empfohlen wurden. Nur dann kann der entsprechende Anbieter einen Link zu diesem Angebot setzen lassen. Geld bekommen wir, wenn Du auf einen solchen Link klickst oder beim Anbieter einen Vertrag abschließt.

Ob und in welcher Höhe uns ein Anbieter vergütet, hat keinerlei Einfluss auf unsere Empfehlungen. Was Dir unsere Experten empfehlen, hängt allein davon ab, ob ein Angebot gut für Verbraucher ist.

Mehr Informationen über unsere Arbeitsweise findest Du auf unserer Über-uns-Seite.