Nun auch für Österreicher: Sekundärmarkt für Polizzen

Der Sekundärmarkt für US-, britische und deutsche Lebensversicherungen ist nichts Ungewöhnliches mehr. Versicherte verkaufen ihre Polizze weiter und lukrieren so mehr als bei einem simplen Storno. Mehr noch: Es hat sich ein regelrechter Boom um Produkte entwickelt, die auf diesen Zweitmarktpolizzen beruhen. Michael Katscher, Geschäftsführer von Dialog & Konzept, schildert ein Novum für Österreichs Versicherte.

FONDS exklusiv: *Herr Katscher, besteht die Möglichkeit des Polizzenverkaufs auch für österreichische Versicherungsnehmer und wenn ja, weshalb war und ist dies noch nicht gängige Praxis?*

Michael Katscher: Bisher hat sich in Österreich noch niemand mit dieser Materie eingehend beschäftigt. Die Versicherungsinstitute sehen vorzeitige Rückkäufe ja mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Die Rückkaufwert-Abschläge sind für die Versicherungsgesellschaften meist ein profitables Geschäft. Andererseits macht sich eine hohe Rücktrittsquote in der Statistik nicht gut.

Wie viel mehr als den Rückkaufwert könnte ein Verkaufswilliger erhalten?

M. K.: Beim Verkauf über einen Spezialisten sind bis zu sieben Prozent höhere Preise zu erzielen. Ob ich nun beispielsweise 15.000 oder 16.050 Euro bekommen, ist doch ein Unterschied, der ein bisschen Recherche rechtfertigt!

Welche Kriterien müssen formal erfüllt werden? Gibt es Knock-out-Kriterien?

M. K.: Es kommen nur konventionelle Er- und Ablebensversicherungen oder Rentenversicherungen infrage, deren Rückkaufwert je nach Aufkäufer mindestens 5.000 Euro, bei anderen mindestens 3.500 Euro beträgt und deren Restlaufzeit maximal 15 Jahre ist. Anders formuliert: Fondspolizzen oder reine Ablebensversicherungen scheiden vorerst aus. Mir sind aber

Michael Katscher, Geschäftsführer
Dialog & Konzept Finanzberatung GmbH

Versicherungsmaklerkollegen bekannt, die in Einzelfällen auch schon Fondspolizzen aufgekauft bzw. weitervermittelt haben. Möglicherweise wird sich auch hier zukünftig ein Markt entwickeln.

Wie verhält es sich, wenn der Versicherungsnehmer seine Prämien als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht hat?

M. K.: Da ja ein Wechsel des Versicherungsnehmers vom Institut an das Finanzamt zu melden ist, wäre das wohl steuerschädlich und es käme zu einer Nachversteuerung von 30 Prozent der abgesetzten Prämien. Da die Sonderausgabenabzugsfähigkeit aber immer unattraktiver (Stichwort: Viertelung der Prämien) und immer seltener genützt wurde und für Spitzenverdiener gar nicht mehr vorgesehen ist, wird sich eine kostenlose Durchrechnung für jeden Interessenten lohnen.

Wie kann das Ganze nun in der Praxis beispielsweise ablaufen, was tue ich, wohin wende ich mich, wenn ich verkaufen möchte?

M. K.: Eine kostenlose Berechnung, die ohne Verpflichtung zum späteren Verkauf die Polizze bewertet, kann ich eigentlich nur jedem empfehlen, der wissen will, wie viel sein Vertrag wert ist. Wir haben Links zur Polizzenbewertung auf unserer Webpage installiert (www.duk.at). Der Interessent erhält dann in der Folge seine konkreten Zahlen und zusätzliche Informationen. Der Kunde honoriert uns nur im Falle des Verkaufs.

Wie verhält es sich mit dem Versicherungsschutz? Fällt dem kaufenden und vermittelnden Unternehmen die Versicherungssumme zu, falls der ursprüngliche Polizzennehmer vorzeitig, d. h. während der Restlaufzeit, stirbt?

M. K.: Ja, der größte deutsche Anbieter propagiert allerdings für diesen Fall, einen Teil der Ablebenssumme den Hinterbliebenen zukommen zu lassen.

Zeigen Anbieter von Zweitmarkt-Fonds bereits Interesse an österreichischen Polizzen?

M. K.: Ja. Aber neben den institutionellen Anlegern beispielsweise aus Deutschland können wir auch den investitionsfreudigen Retail-Kunden ein Modell anbieten.

Foto: beigestellt