

## **PRESSEMITTEILUNG** **von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Wann ist der Verkauf einer Lebensversicherung eine gute Alternative?

Frankfurt am Main, 4 April 2007

Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen wächst schneller als alle Experten erwartet hatten. 2006 erreichten die deutschen Zweitmärkte Anbietern erstmals ein Ankaufsvolumen von über eine Milliarde Euro. Der Grund ist einfach: Versicherungsnehmer, die ihre Lebensversicherung über den Zweitmarkt verkaufen, erzielen einen deutlichen Mehrerlös im Vergleich zur Kündigung und behalten einen beitragsfreien Todesfallschutz. Entsprechend positiv wird der Markt durch Verbraucherschützer und Presse beurteilt. Trotzdem musste sich Policen Direkt kürzlich aufgrund eines Informationsschreibens, welches als zu werblich aufgefasst wurde, auch deutlicher Kritik stellen. So wurde gefordert, dass ein Verkauf nicht der Finanzierung kurzfristiger Konsumwünsche dienen solle. Wann also ist der Verkauf einer Lebensversicherung eine gute Alternative und was sollte dabei konkret beachtet werden?

In jedem Fall sollte dem Verkauf eine ausführliche Analyse möglicher Alternativen vorausgehen. Wichtig ist es insbesondere zu prüfen, ob die Lebensversicherung zum Zwecke der Alters- und Hinterbliebenenvorsorge weiter benötigt wird, oder ob auch ohne die Lebensversicherung bereits ausreichend vorgesorgt wurde. Wird die Police weiter benötigt, so scheidet ein Verkauf aus.

Handelt es sich dagegen nur um einen vorübergehenden Liquiditätsengpass, so bietet sich zur Überbrückung insbesondere die Möglichkeit eines Policendarlehens an. Hierbei sollten sich Versicherungsnehmer nicht nur bei Ihrem Versicherer informieren, denn viele Anbieter im Zweitmarkt bieten mittlerweile ebenfalls die Beleihungen von Lebensversicherungen an. Häufig lassen sich hier günstigere Konditionen erzielen.

Die Alternative einer Beitragsfreistellung kann in Betracht kommen, wenn lediglich die monatlichen Belastungen reduziert werden sollen. Häufig sinkt durch die Beitragsfreistellung aber die Rendite der Lebensversicherung. Der Verkauf der Lebensversicherung ist dagegen insbesondere dann die beste Alternative, wenn die Police in jedem Fall aufgegeben werden muss oder durch den Verkauf bestehende Kredite getilgt werden, deren Zinslast den zu erwartenden Ertrag der Police übersteigt.

Einen Aufruf zum Verlustgeschäft, wie er kürzlich in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung beschrieben wurde, will Policen Direkt daher ausdrücklich nicht unterstützen. Auf die Kritik hat Policen Direkt bereits reagiert und überarbeitet sein bestehendes Informationsmaterial.

Policen Direkt kauft, verkauft, verwaltet und beleihlt deutsche Kapitalversicherungen. Das Unternehmen wurde im Jahr 2004 gegründet und beschäftigt 50 Mitarbeiter.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Max Ahlers  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH  
Rotfeder-Ring 5  
D - 60327 Frankfurt am Main  
Tel: + 49 69 900 219 112  
Fax: + 49 69 900 219 40  
<mailto:ahlers@policendirekt.de>