



Profitabler als Kündigung: Lebensversicherung clever verkaufen

(NL/1271272345) Jede zweite Police wird vorzeitig storniert. Dabei verdienen sich die Versicherer eine "goldene Nase", während die Versicherungsnehmer im Falle der Kündigung ihrer Lebensversicherung im Hinblick auf den Rückkaufwert hohe finanzielle Verluste hinnehmen müssen. Versicherungs-Experten wie geldanalgenhilfen.de empfehlen deshalb, dringend zu überprüfen, ob ein Verkauf der Police günstiger ist als eine Kündigung. Meist stellt sich der Verkauf als die weit bessere Variante heraus, durch die sich auf dem Lebensversicherungs-Zweitmarkt optimale Erträge für den Versicherungsnehmer erzielen lassen.

Es gibt viele Gründe für die Stornierung von Lebensversicherungen vor Ablauf des Vertrages. Zumeist handelt es sich um finanzielle Engpässe. In vielen Fällen wird jedoch auch gekündigt, weil Lebensversicherungen als Geldanlage für die Altersvorsorge unrentabel und unflexibel sind. Allein die Kapital-Lebensversicherung eine Kombination von Risiko-Lebensversicherung und Sparplan wird angesichts der in den vergangenen Jahren stetig gesunkenen Gesamtverzinsung und hohen Abschlusskosten als Altersvorsorgeinstrument uninteressant.

Wer aus einem möglicherweise unrentablen Lebensversicherungsvertrag aussteigen möchte, fährt mit einem Verkauf der Police meist besser als mit einer Kündigung. Obwohl der Verkauf von Lebensversicherungen für alle Beteiligten ein gutes Geschäft ist, machen nur wenige Versicherte von dieser Möglichkeit Gebrauch, weil sie hierüber nicht hinreichend informiert sind. Doch mit dem Verkauf profitiert der Kunde von zahlreichen Vorteilen gegenüber der Kündigung, erhält er etwa steuerfrei einen Kaufpreis, der über dem Rückkaufwert der Versicherung liegt.

Verkaufswillige Versicherungskunden können sich an Versicherungs-Experten wie geldanalgenhilfen.de wenden und ihre Möglichkeiten abklären lassen. Fällige Provisionen werden in der Regel aus anderen Töpfen beglichen.

Mithilfe dieser erfahrenen Dienstleister und kompetenten Vermittler lohnt sich zudem eine Ermittlung des Rückkaufwertes im Falle der Kündigung. Denn um dem Stornoproblem zu begegnen, haben zahlreiche BGH-Urteile die Versicherungsnehmer gestärkt und Versicherer zur Nachbesserung verpflichtet. Die Urteile betreffen Policenlaufzeiten innerhalb der steuerlichen 12-Jahres-Frist sowie Policen, die nach dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden. Auch bei Policen, die bereits nach dem 1. Januar 2009 gekündigt wurden, könnten auf Überprüfung und Nachfrage nicht unerhebliche Nachzahlungen auf den bereits erhaltenen Rückkaufwert erfolgen. Denn der Bundesgerichtshof bemängelt zu niedrige Rückzahlungen bei der Kündigung von Verträgen und verpflichtet die Versicherer mit seinem Richterspruch vom 12. Oktober 2005, bei der Kündigung einen Mindestrückkaufwert zu zahlen. Informieren Sie sich weiter bei Ihrem Spezialisten für Lebensversicherungen: geldanalgenhilfen.de

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/2d92pq>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft/profitabler-als-kuendigung-lebensversicherung-clever-verkaufen-40445>

Pressekontakt

Addvalue GmbH

Herr Katrin Wahl
Hahlweg 3
36093 Fulda

katrin.wahl@addvalue.de

Firmenkontakt

Addvalue GmbH

Herr Katrin Wahl
Hahlweg 3
36093 Fulda

addvalue.de
katrin.wahl@addvalue.de

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.