

04/2021 finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



Exklusiv:

Interview mit Ingo Wolf,
Direktor des Deutschen
Osmium-Institutes

Sonderdruck für:

VERTRAGShilfe24!

Rückabwickeln – so geht’s richtig

Wer seine Kapitallebensversicherungen loswerden will, stößt bei der Recherche im Internet bald auf zwei Zauberworte: **Widerrufsjoker** und **Rückabwicklung**. Aber viele Anbieter können den Versicherten nur den Ankauf ihrer Lebensversicherung anbieten. **Vertragshilfe24** ist mit einem anderen Konzept am Markt.

Wer sich von seiner Kapitallebensversicherung trennen will und bei der Versicherungsgesellschaft nach den Bedingungen fragt, erhält oft eine wenig erfreuliche Antwort: Der sogenannte Rückkaufswert ist niedriger als die Summe der bisher gezahlten Beiträge. Das liegt an dem großen Anteil an Kosten der Versicherungsgesellschaft, die ständig von den Prämien abgezogen werden. Der Sparanteil beträgt oft nur rund

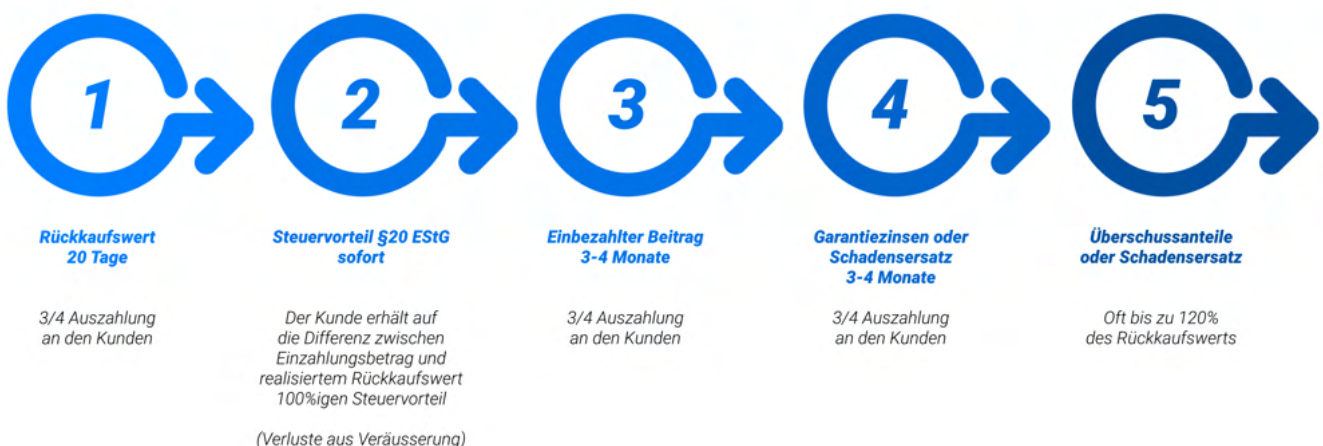
zwei Drittel, manchmal sogar noch weniger, und dessen Verzinsung ist in den letzten Jahrzehnten ständig gesunken. Aber damit geben sich immer weniger Versicherte zufrieden. Eine ganze Reihe von Anbietern lockt damit, den Versicherten ihre Policen abzukaufen und dafür ein bisschen mehr zu zahlen als den Rückkaufswert, dafür aber schnell. Natürlich müssen auch diese Gesellschaften Gewinn erzielen. Wie sie das machen, hängen sie aber nicht an die große Glocke und die Versicherten fragen nicht lange. **Vertragshilfe24** will den Markt transparent machen und erklärt ganz offen, in welchen fünf Einzelschritten er den Versicherungsgesellschaften welche Forderungen stellt und wie die Versicherten an allen Stufen partizipieren. Das Modell ist denkbar einfach: In allen Schritten,

die Arbeit von Dienstleistern erfordern, gehen drei Viertel an die Versicherten, ein Viertel an die Dienstleister. In einem Schritt muss der Versicherte selbst tätig werden oder seinen Steuerberater beauftragen.

Grobe Fehler in den Vertragsklauseln

Wieso können überhaupt Lebensversicherungen mit Aussicht auf Erfolg und hohe Rückzahlungen rückabgewickelt werden? Ein Versicherter hat vor rund 15 Jahren begonnen, durch alle Instanzen bis zum Europäischen Gerichtshof (EuGH) zu klagen und der entschied im Jahr 2013 (Az. C-209/12), dass er bei Abschluss der Versicherung nicht ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht belehrt worden war. In der Folge

Rückabwicklungskonzept der Vertragshilfe24



Alle Angaben ohne Gewähr

Fazit

Wer seine Versicherung auf eigene Faust kündigt, der erhält nur den Rückkaufswert. Wer sie nur verkauft, erhält ein bisschen mehr. Mit dem 5-Stufen-Modell von Vertragshilfe24 haben einige Kunden ein Vielfaches des Rückkaufswerts erhalten.

beschäftigte sich auch der Bundesgerichtshof (BGH) in den Jahren 2014 und 2015 in einer Reihe von Entscheidungen damit, was die Lebensversicherungsgesellschaften den Versicherten zurück- bzw. auszahlen müssen und was nicht. Gleich vorab: Es ist erstaunlich viel; manches ist leicht durchzusetzen, manches nur von Experten. Es betrifft grundsätzlich alle Kapitallebensversicherungen, Rentenversicherungen, Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen sowie Riester-Rentenversicherungen, die zwischen 1982 und 2015 abgeschlossen wurden.

Fünf Schritte für maximalen Ertrag

Interessenten können sich auf der Website von Vertragshilfe24 online vorab informieren, ob ihr Vertrag ins Raster der Rückabwicklung des Unternehmens passt. Ist das der Fall und der Versicherte beauftragt über Vertragshilfe24 die Rückabwicklung, dann muss er nur wenige Angaben einreichen. Dann wird zuerst geprüft, ob die Versicherungspolice mit Aussicht auf Erfolg rückabgewickelt werden kann. Bei positivem Ergebnis, Vorliegen der relevanten Unterlagen und Annahme des Vertrages erhält der bzw. die Versicherte nach ca. 20 Tagen drei Viertel des Rückkaufswerts ausbezahlt. Hier, wie auch in den Schritten 3, 4 und 5, erhält das Dienstleistungsunternehmen ein Viertel der Beträge nach Auszahlung der Versicherungsgesellschaft für seine Arbeit bzw. die Arbeit der dazu angeschlossenen Dienstleister. Dem Versicherten entstehen also keine Kosten vorab. Im zweiten Schritt verkauft der bzw. die Versicherte die Kapitallebensversicherung an einen Vertragspartner von Vertragshilfe24. In vielen Fällen ist der Wert des Vertrages niedriger als die Summe der eingezahlten Beiträge. Bei Verträgen für Kapitallebensversicherungen, die nach 2005 abgeschlossen wurden, müssen Gewinne versteuert werden. Deshalb können umgekehrt beim Verkauf realisierte Verluste von der Steuerschuld abgezogen werden, und zwar viele Jahre lang. Hier sind für Steuersparfüchse lukrative

Gestaltungen möglich, denn je höher die Progressionsstufe, desto höher die Steuerersparnis. Das ist besonders interessant, wenn das Einkommen von Jahr zu Jahr schwankt. Wie erwähnt, sollte der Versicherte das mit seinem Steuerberater besprechen.

Versicherte erhalten fast alles zurück

Als Folge des Urteils des Europäischen Gerichtshofs stellte der Bundesgerichtshof in den Jahren 2014 und 2015 klar, dass (fast) alle Zahlungen für einen Lebensversicherungsvertrag, der nicht rechtmäßig zustande gekommen ist, an den ehemaligen Versicherten zurückzuzahlen sind. Dazu gehören nicht die Kosten für die Risikolebensversicherung, die in fast jeder Kapitallebensversicherung enthalten ist. Aber die Abschlusskosten, sprich die Vermittlungsprovision und die laufenden Verwaltungskosten, dürfen nicht abgezogen werden (Az. IV ZR 384/14 und Az. IV ZR 448/14). Der bzw. die ehemalige Versicherte beauftragt eine mit Vertragshilfe24 kooperierende Rechtsanwaltskanzlei, bei der Versicherungsgesellschaft die Zahlung der bisher geleisteten Beiträge zu erwirken. Sobald die Versicherung diesen Betrag auszahlt, erhält der Versicherte auch davon drei Viertel.

Auch Zinsen und Überschüsse sind fällig

Wenn ein Vertrag nicht rechtmäßig zustande gekommen ist, und die Versicherungsgesellschaft mit dem Geld Zinsen erwirtschaftet hat, dann stehen diese Zinsen natürlich nicht der Versicherungsgesellschaft zu, sondern dem Versicherten. Auch dazu gibt es ein höchstrichterliches Urteil (Az. IV ZR 513/14). Die Rechtsanwaltskanzlei fordert von der Versicherungsgesellschaft auch die Zahlung aller Garantiezinsen oder fallweise Schadensersatz. In aller Regel hat der Versicherte Anspruch und die Versicherung zahlt diesen Betrag in einem überschaubaren Zeitraum aus, dann erhält der Versicherte auch davon drei Viertel. Im letzten Schritt geht es

um die Überschüsse. Fast alle Lebensversicherungsgesellschaften haben mit dem Geld der Versicherten in der Vergangenheit deutlich höhere Überschüsse erwirtschaftet als die Garantiezinsen. Und auch diese Überschüsse stehen den Versicherten zu, auch wenn deren Vertrag nicht rechtmäßig zustande gekommen ist. Dafür braucht es jedoch Spezialisten, wie Aktuarer und Versicherungsmathematiker, die sich mit den Versicherungsgesellschaften und deren Anlageverhalten ganz genau auskennen. Die Höhe der von der jeweiligen Versicherungsgesellschaft erwirtschafteten Überschüsse muss man den Versicherungen mit einem gerichtsfesten Gutachten nachweisen. In Absprache mit der Rechtsanwaltskanzlei muss der Versicherte jetzt entscheiden, ob er dieses Gutachten mit einem Pauschalpreis von 1.290 Euro beauftragen will und dann eine außergerichtliche Einigung mit der Versicherung anstrebt, oder Klage einreichen will. In beiden Fällen können Gebühren entstehen, die mit den späteren Ansprüchen gegenüber der Versicherungsgesellschaft verrechnet werden können. Die Dauer der Verfahren ist unterschiedlich. Die errechneten Ansprüche der Versicherten durch die Gutachtergesellschaft gegenüber der Versicherungsgesellschaft können bis zu 120 % des jeweiligen Einzelfalles betragen.



Jürgen Braatz
Fondswissen Beratung

Wir holen bis zum **Doppelten** aus
Ihrer **Lebens + Rentenversicherung heraus..**



..und damit selbst noch **viel Geld verdienen!**

Sie erfahren in unserem Webinar:

- Welches **massive Problem** Lebens- und Rentenversicherung haben.
- Welche Vorgehensweise wir schon erfolgreich **über 48.000-mal** angewendet haben, um das massive Problem der **“Geldvernichtung”** zu lösen.
- Wie wir es geschafft haben, ca. **450 Millionen Euro** aus unrentablen Kapitalanlagen **für unsere Kunden heraus zu holen**.
- Wie Sie in diesem Markt als Partner das **Wachstumspotenzial für sich nutzbar** machen können.
- Welche attraktiven **Karriere- und Einkommenschancen** sich für Sie als Teampartner ergeben.
- Wie wir Sie fachlich und vertrieblich unterstützen bei **größtmöglicher Zeit-Freiheit**.
- Wie Sie, mit unserem Konzept **erfolgreich werden**, egal ob Sie Branchenerfahrung haben, Quereinsteiger sind oder noch studieren.



Resultat:

Und Sie werden wissen, warum Ihre Kunden Ihnen dankbar sein werden, wenn Sie Ihnen mit unserem Konzept eine maßgeschneiderte Lösung für ein sehr drängendes Problem geben.

Und Sie wissen, wie Sie als Vertriebspartner von uns eine einzigartige Karriere-Chance erhalten, die Sie in dieser Form kein zweites Mal finden werden.

www.vertragshilfe24.de