



Ihre Lebensversicherung ist **Mehrwert.**

*Deutscher Zweitmarkt  
für Lebensversicherungen*

Verstehen – Überlegen – Verkaufen

**Life Bond Lebensversicherungs-  
handelsgesellschaft mbH**

Münchner Straße 54  
82069 Hohenschäftlarn

Kontakt

fon: +49 (0)8178 / 90 88-50

fax: +49 (0)8178 / 90 88-59

e-mail: [policenankauf@lifebond.de](mailto:policenankauf@lifebond.de)

**lifebond<sup>®</sup>LV**  
Ihre Lebensversicherung ist *Mehrwert.*

**lifebond<sup>®</sup>LV**  
Ihre Lebensversicherung ist *Mehrwert.*

## Inhaltsverzeichnis

Unternehmensporträt	4
Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen	5
Leitfaden für den Verkauf Ihrer Lebensversicherung	9
„Vorteile auf einen Blick“	11

## Impressum

### Herausgeber

Life Bond Lebensversicherungs-  
handelsgesellschaft mbH  
Münchner Straße 54  
82069 Hohenschäftlarn

### Layout/Redaktion

NBB Kommunikation

### Investment-Spezialisten in Sachen Lebensversicherung

Das im Sommer 2001 gegründete Unternehmen zählt zu den Marktführern im Bereich der Beratung, Konzeption und Verwaltung von Kapitalanlagemöglichkeiten in Lebensversicherungszweitmärkten – speziell in den USA, Deutschland und Japan. Ziel war und ist es, sowohl privaten als auch institutionellen Anlegern Investitionen in Wachstumsmärkte und Produkte zu ermöglichen bzw. maßgeschneiderte Lösungen für Verbraucher mit Liquiditätsempfängern anzubieten.

Life Bond war im Jahre 2002 Marktöffner für sogenannte „US Life Settlement Fonds“ in Deutschland und verwaltet derzeit Portfolien von US-Lebensversicherungspolizen mit einer Gesamtablaufleistung in Höhe von rund 800 Millionen US-Dollar.

Expertenteams und Plattformen in Deutschland und Luxemburg ermöglichen Life Bond steueroptimierte Anlageformen im Bereich der Lebensversicherungszweitmärkte zu konzipieren, die jeweils auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse des Investors zugeschnitten sind.

### MehrWert durch Verkauf oder Beleihung

Mit der Life Bond Lebensversicherungshandelsgesellschaft mbH (Life Bond LV) erschloss die Life Bond Gruppe ab 2005 auch den deutschen Lebensversicherungszweitmarkt. Anstatt ihre Police zu kündigen und lediglich einen i.d.R. geringen Rückkaufswert vom Versicherer zu bekommen, können Verbraucher mit dem Verkauf ihrer Kapitallebens- oder Rentenversicherung einen finanziellen Mehrwert von in Einzelfällen bis zu 10 Prozent erzielen.

Eine weitere Möglichkeit für Verbraucher, ihren persönlichen finanziellen Spielraum zu erweitern, ist das LifeCredit Policendarlehen. Dabei beleihen sie ihre Police statt diese zu kündigen – eine echte Alternative zu den üblichen Verbraucher- und Bankkrediten.

## Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungen

Die Lebensversicherung ist mit Abstand das beliebteste Altersvorsorgeinstrument in Deutschland. Insgesamt bestehen in Deutschland weit über 90 Millionen Lebensversicherungen. Dennoch wird etwa jede zweite Police vorzeitig gekündigt. Im Jahr 2009 zahlten die Versicherer allein für Stornos von Lebensversicherungen ca. 13,8 Milliarden Euro aus. Der Grund: Als private Altersvorsorge mit Langzeitwirkung konzipiert, laufen Kapitallebensversicherungen im Durchschnitt 28 Jahre. Wer aber kann einen Zeitraum von fast drei Jahrzehnten überblicken? Lebensumstände verändern sich: Arbeitslosigkeit, Hausbau oder Scheidung können unerwarteten Finanzbedarf mit sich bringen. Mehr als die Hälfte aller Lebensversicherungen fallen so dem Storno zum Opfer.

### Entwicklung

Der Handel mit „gebrauchten“ Lebensversicherungspolice begann in Deutschland im Jahr 1999 – der Zweitmarkt in Großbritannien blickt hingegen bereits auf eine beinahe 150-jährige Historie zurück.

### Alternative zur Kündigung

Der Zweitmarkt bietet deutschen Verbrauchern eine Alternative zur Kündigung Ihrer Kapitallebens- oder Rentenversicherung bei der Versicherungsgesellschaft: **die Veräußerung der Police an einen Dritten**. Der Käufer verwertet die Police renditeorientiert. In der Regel übernimmt er die Zahlung der Versicherungsprämien und erhält am Laufzeitende die Auszahlung aus der Versicherung – als Gegenleistung bezahlt er dem Verkäufer einen Kaufpreis, der über dem meist niedrigen Rückkaufswert der Versicherungsgesellschaft liegt. Dabei ist steuerlich folgendes zu beachten: nach § 20 Absatz 2 Satz 1 Nr. 6 EStG ist die Veräußerung von Ansprüchen auf eine Versicherungsleistung im Sinne des § 20 Absatz 1 Nr. 6 steuerpflichtig, wenn der Verkauf nach dem 31. Dezember 2008 stattgefunden hat und der Versicherungsvertrag nach dem 31. Dezember 2004 abge-

schlossen wurde. Bei Versicherungsverträgen, die vor dem 1. Januar 2005 abgeschlossen wurden, ist die Veräußerung nach § 20 Absatz 2 Satz 1 Nr. 6 EStG steuerpflichtig, wenn bei einem Rückkauf zum Veräußerungszeitpunkt die Erträge nach § 20 Absatz 1 Nr. 6 EStG i. d. F. vom 31. Dezember 2004 steuerpflichtig wären (§ 52a Absatz 10 Satz 5 EStG).<sup>1)</sup> Weiterer Vorteil für den Policenverkäufer: Hält der Aufkäufer die Police bis zu deren Ablauf, bleibt in der Regel ein Todesfallschutz mit Erhöhungsoption erhalten.

### Beispiele Verkauf Lebensversicherung

Die Beispiele<sup>2)</sup> zeigen, welchen *MehrWert* Sie durch den Verkauf Ihrer Kapitallebens- oder Rentenversicherung an Life Bond erzielen können.

Beispiel 1	Rückgabe an Versicherung	Verkauf über Life Bond
Rückkaufswert/Kaufpreis	176.891,95 €	175.000,00 €
KESt und SolZ Belastung	10.158,75 €	2.415,90 € <sup>3)</sup>
Auszahlung an Versicherungsnehmer	166.733,20 €	172.584,10 €
<b>Vorteil</b>		<b>5.850,90 €</b>

<sup>2)</sup> Frau, 12 Jahre Vertragslaufzeit, Verkauf der Police nach 10 Jahren (steuerpflichtiger Altvertrag)

Beispiel 2	Rückgabe an Versicherung	Verkauf über Life Bond
Rückkaufswert/Kaufpreis	88.910,00 €	93.452,00 €
KESt und SolZ Belastung	0,00 €	0,00 €
Auszahlung an Versicherungsnehmer	88.910,00 €	93.452,00 €
<b>Vorteil</b>		<b>4.542,00 €</b>

<sup>2)</sup> Mann, 30 Jahre Vertragslaufzeit, Verkauf der Police nach 15 Jahren (steuerfreier Altvertrag), Versicherungssumme: 200.000,00 €

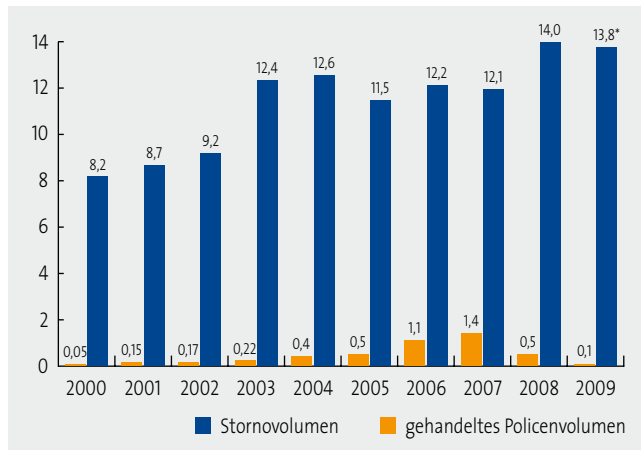
<sup>1)</sup> nach derzeit geltender Rechtslage (2010)

<sup>2)</sup> Beide Beispiele dienen lediglich zur Orientierung. Die Berechnung eines Kaufpreises hängt von persönlichen Merkmalen wie Tarif, Laufzeit, Versicherungsgesellschaft etc. und den von der Versicherung bestätigten Zahlen ab. Im Einzelfall können die Werte nach oben oder unten deutlich abweichen. Gerne berechnen wir Ihnen Ihren individuellen Vorteil.

<sup>3)</sup> Als Policenverkäufer führen Sie die Steuer selbst ab und zwar erst nach Angabe im Rahmen Ihrer persönlichen EKSt-Erklärung. Um der persönlichen steuerlichen Situation Rechnung zu tragen, empfehlen wir, einen steuerlichen Berater in die Entscheidung mit einzubeziehen.

### MehrWert für den Verbraucher

Wer seine Police am Zweitmarkt für Lebensversicherungen verkauft, erhält mehr und schneller Geld als im Falle einer Kündigung beim Versicherer. Obendrein behält er in der Regel einen beitragsfreien Versicherungsschutz, der beim Storno komplett entfällt. Das heißt: Stirbt die mit der Police versicherte Person vor Ablaufende, zahlt der Aufkäufer die Todesfallsumme abzüglich aller bis dahin entstandenen Kosten an die Hinterbliebenen aus. Insgesamt also eindeutig das bessere Geschäft.



Entwicklung ausgezahltes Stornovolumen der deutschen Lebensversicherer und gehandeltes Policenvolumen auf dem Zweitmarkt von 2000 bis 2009.

\* GDV / Quelle: BVZL

[ Life Bond ist der Problemlöser für Verbraucher mit Liquiditäts-Engpässen ]



## Leitfaden für den Verkauf Ihrer Lebensversicherung

Sie haben sich entschlossen, ein unverbindliches und kostenloses Angebot für den Verkauf Ihrer Lebensversicherung einzuholen: Kein Problem, mit wenigen Schritten sind Sie am Ziel.

### Prüfen Sie zuerst, ob Ihre Police den Life Bond Kriterien entspricht:

- Es handelt sich um eine Kapitallebens- oder Rentenversicherung einer deutschen Versicherungsgesellschaft mit einem aktuellen Rückkaufswert von mindestens 5.000 Euro.
- Die Police wurde vor dem 01.01.2005 abgeschlossen.
- Es handelt sich **nicht** um eine laufende oder ehemalige Direktversicherung aus betrieblicher Altersversorgung.
- Restlaufzeit beliebig (Einzelfallprüfung).

### Sind diese Kriterien erfüllt, folgt der zweite Schritt.

Stellen Sie nun die Unterlagen zusammen, die für die Erstellung des Angebots benötigt werden:

- ✓ Eine Kopie des Originalversicherungsscheins inkl. aller Nachträge (keine Versicherungsbedingungen).
- ✓ Eine vom aktuellen Versicherungsnehmer unterschriebene Vollmacht, die ausschließlich zur Datenanfrage beim Versicherungsunternehmen dient, und den ausgefüllten Kundenfragebogen.

### Schicken Sie diese Unterlagen direkt an:



Life Bond Lebensversicherungs-  
handelsgesellschaft mbH  
Abt. Policenankauf  
Münchner Straße 54  
82069 Hohenschäftlarn

Schauen Sie doch einfach mal rein – unter [www.lifebond.de](http://www.lifebond.de)!



## „Vorteile auf einen Blick“

Jede zweite Lebensversicherung in Deutschland wird vorzeitig mit Verlust gekündigt. Selten grundlos, nie kostenlos. Gebühren, Abzüge und Steuern fallen an. Life Bond bietet die Alternative – einen deutlichen finanziellen **MehrWert** für Sie!

### Ihr **MehrWert** bei einem Verkauf an uns:

- Höhere Auszahlung als bei Kündigung
- Schnelle und unbürokratische Abwicklung
- Sofortige Auszahlung des Kaufpreises in einer Summe
- In der Regel Erhalt einer Mindest-Todesfallabsicherung mit Erhöhungsoption
- Abwicklung über ein Treuhandkonto (auf Wunsch)
- Höchste Daten- und Transaktionssicherheit

### Liquidität erhöhen – Police behalten

Für alle, die an ihrer Lebensversicherung hängen, aber kurzfristig Kapital benötigen ist ein Policendarlehen die ideale Lösung. Das Policendarlehen funktioniert wie ein Kredit – nur viel günstiger. Es ermöglicht dem Darlehensnehmer kurzfristige Liquiditätsengpässe zu überbrücken. Bei kurzer Restlaufzeit der Police kann man das Darlehen als eine Vorauszahlung ansehen, die mit der späteren Ablaufleistung verrechnet wird. Als Sicherheit dient die Police selbst. Die Darlehenshöhe richtet sich nach dem aktuellen Rückkaufswert inklusive ausgewiesener Überschüsse zum Zeitpunkt der Antragstellung. Auch fondsgebundene Lebensversicherungen können beliehen werden – bis höchstens 60 Prozent des aktuellen Rückkaufwertes.

Bei Fragen zum Policendarlehen:  
[policendarlehen@lifebond.de](mailto:policendarlehen@lifebond.de)

[ lifebond® ist eine bestens etablierte  
Marke im Bereich „Zweitmarkt  
Lebensversicherungen“ ]

