

PRESSEMITTEILUNG **von Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH**

Hilfe bei der Finanzierung des Traums von der Selbstständigkeit

Denkt man über die Kündigung einer Lebensversicherung nach, sollte man die Möglichkeit des Verkaufs auf jeden Fall mit berücksichtigen

Frankfurt am Main, 10. November 2005

„Wir brauchen in unserem Land mehr Menschen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen“, meint der scheidende Bundeswirtschafts- und -arbeitsminister Wolfgang Clement auf der Internetseite des Bundesministeriums, für das er momentan noch verantwortlich ist. Doch wie soll man das Wagnis Selbstständigkeit eingehen, wenn die Voraussetzungen dafür denkbar schlecht sind? Immer noch stellen Existenzgründung und Kreditvergabe einen unternehmerischen Drahtseilakt dar.

Auch wenn Wolfgang Clement meint, dass es „eine solche Kultur“ des tatkräftigen Unternehmertums zu fördern gelte, bleiben diese Vorsätze für viele Freiberufler und angehende Mittelständler in der Praxis nicht viel mehr als Versprechen ohne Aussicht auf Erfolg. Allen Widrigkeiten zum Trotz sind Menschen dazu bereit, Verantwortung zu übernehmen und ein Risiko einzugehen. Die Finanzierung des Traums von der Selbstständigkeit können einige Unternehmer, ob im Handwerk oder anderen Wirtschaftszweigen, mittels einer Lebensversicherung in Angriff nehmen. Man kennt das Phänomen: Vor Jahren abgeschlossen und für die Altersvorsorge gedacht, zwingen äußere Umstände zur Stornierung einer Police. Doch was die meisten Unternehmer nach wie vor nicht wissen: Statt eine Versicherung zu kündigen, können sie diese auch verkaufen.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Zu den positiven Effekten, die sich durch den Verkauf einer Police für den Existenzgründer, aber auch jeden anderen Versicherungsnehmer, ergeben, zählt insbesondere die Tatsache, dass beim Verkauf Mehrerlöse zwischen zwei und sieben Prozent, in Einzelfällen bis zu 15 Prozent über dem Rückkaufswert zu erzielen sind. Bei der Veräußerung entfallen Steuern. Dies gilt auch für Kapitallebens- und Rentenversicherungen, die noch keine zwölf Jahre bestehen. Hier entfallen die Kapitalertragssteuer und der Solidaritätszuschlag. Diese Fakten können wichtigen Einfluss auf den Erfolg einer Geschäftsidee haben. Doch wie sieht es in diesem Fall mit dem Vorsorgegedanken aus? Schließlich spielt der bei dem Abschluss einer Versicherungspolice eine wichtige Rolle. Für das Alter vorsorgen und selbst für den schlimmsten Fall, den Tod, die angemessenen Vorkehrungen treffen. Diese Aspekte kommen beim Verkauf im Gegensatz zur Kündigung ebenfalls zum Tragen. Denn: Der Todesfallschutz entfällt bei einer Kündigung gänzlich. Beim Verkauf bleibt dieser in eingeschränktem Umfang erhalten. Darüber sollte man sich genau im Klaren sein, wenn man eine Kündigung in Betracht zieht.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss man ständig an seinen Stärken arbeiten und diese ausbauen. Modernisierungen, ein neuer Maschinen- und Fuhrpark oder eine neue EDV-Anlage: All diese Maßnahmen erfordern ebenfalls Kapital - und oft benötigt man dieses kurzfristig. Eine weitere Frage, die dementsprechend für den Gründer ebenso eine Rolle spielt wie den langjährigen Inhaber eines Handwerksbetriebes, ist die nach der Schnelligkeit eines Verkaufs. Der am schnellsten wachsende Anbieter am Markt, Policen Direkt in Frankfurt am Main, benötigt dafür in der Regel lediglich vier bis sechs Wochen. Ein überschaubarer Zeitraum, in dem die zukünftigen Investitionen in Ruhe geplant und erste Schritte eingeleitet werden können. Eine weitere Möglichkeit des Verkaufs bietet schließlich die vorzeitige Tilgung von Krediten. Wegen der vielen positiven Effekte wird der Verkauf in diesen Fällen sogar immer häufiger von Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken empfohlen.

Doch auch für den „Worst Case“ ist der Unternehmer dank des Zweitmarktes für Lebensversicherungen gerüstet. Drohen finanzielle Engpässe, ist ein Verkauf ebenso eine Möglichkeit, die in die Überlegungen mit einbezogen werden sollte, wie bei einer Insolvenz, die leider nach wie vor viele Unternehmer und Haushalte in Deutschland unter finanziellen Druck setzt. Steigende Energie- und Treibstoffkosten und dünnere Auftragsbücher aufgrund der Konsumzurückhaltung breiter Teile der Bevölkerung machen kleinen und mittelständischen Unternehmen wie Freiberuflern nach wie vor zu schaffen. Wird in solchen Situationen die Kündigung ins Kalkül gezogen, ist ein Verkauf häufig die bessere Alternative.

Und unabhängig vom eigenen Unternehmen kann man selbstverständlich seine Versicherungspolice auch veräußern, um das Geld in attraktivere Anlagemöglichkeiten zu investieren. Der praktische Ablauf eines Verkaufs gestaltet sich sehr unkompliziert. So benötigt Policen Direkt beispielsweise lediglich eine Vollmacht, mit der die Vertragsdaten beim Versicherer angefragt werden können. Alles Weitere regeln die Experten von Policen Direkt für den Versicherungsnehmer.

Dem Verkäufer stehen jederzeit kompetente Ansprechpartner zur Verfügung, die sie beraten und betreuen und sie über den aktuellen Stand auf dem Laufenden halten. Zusätzlich hat man die Möglichkeit, sich auf der Internetseite des Unternehmens über die einzelnen Schritte zu informieren. Äußerst unkompliziert sind auch die Eignungskriterien für die Police. Nur Fonds- und Direktversicherungen werden nicht angekauft und der Rückkaufswert muss über 10.000 Euro liegen. Abgesehen davon gelten bei Policen Direkt, die den Ankauf in Kooperation mit institutionellen Investoren wie der WestLB durchführt, keinerlei Laufzeitbeschränkungen und es werden Policen fast aller Versicherungsunternehmen angekauft. Weitere Informationen zum Thema stehen im Internet unter www.policendirekt.de bereit.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Stephan Schlüter
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH
Wöhlerstr. 3-5
60323 Frankfurt am Main
Tel: 06 97 10 42 3 - 13 5
Mobil 01 70 54 55 75 0
Fax: 06 97 10 42 3 - 45 3
<mailto:schlueter@policendirekt.de>