

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen in der Bundesrepublik Deutschland

Ein Rechtsvergleich mit dem britischen und US-amerikanischen Recht

Bearbeitet von
Julia Wernicke, Christian Armbrüster, Horst Baumann, Helmut Gründl

1., Auflage 2009. Taschenbuch. XX, 204 S. Paperback

ISBN 978 3 89952 492 5

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

Gewicht: 331 g

Recht > Handelsrecht, Wirtschaftsrecht > Versicherungsrecht > Unfall-, Kranken-,
Berufsunfähigkeit-, Lebensversicherung

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Der Zweitmarkt für Lebensversicherungen in der Bundesrepublik Deutschland

Ein Rechtsvergleich mit dem britischen und US-amerikanischen Recht

Dr. Julia Wernicke

Versicherungswissenschaft in Berlin
Berliner Reihe Band 35



(Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, Karlsruhe, 2009, 228 S., DIN A5, kart., 42,– €, ISBN 978-3-89952-492-5)

Über die Hälfte der Lebensversicherungen in Deutschland werden vorzeitig beendet. Eine Kündigung des Vertrages vor Erreichen des vereinbarten Ablauftermins ist für den Versicherungsnehmer mit erheblichen finanziellen Einbußen verbunden, da der Rückkaufswert, den der Versicherer im Stornofall auszahlen muss, geringer ist als der wirkliche Wert (sog. „innerer Wert“) der Police.

Diese Lücke zwischen innerem und Rückkaufswert bildet die Grundlage für den Zweitmarkt für Lebensversicherungen.

Die auf diesem Markt agierenden Unternehmen kaufen Policen von Versicherungsnehmern, die den Vertrag anderenfalls stornieren würden und treten entweder als neuer Versicherungsnehmer ein oder erhalten sämtliche Rechte aus dem Vertrag, für den sie im Gegenzug die künftigen Prämien zahlen. Ziel ist es, die renditeoptimierten Policen in größeren Paketen gewinnbringend an Investoren zu verkaufen.

Die Arbeit untersucht im Rahmen einer rechtsvergleichenden Analyse, inwieweit sich die gesetzlichen Regelungen in Deutschland, den USA und Großbritannien voneinander unterscheiden und was mögliche Ursachen dafür sein können. Es wird analysiert, ob und inwieweit ein Verkauf auf dem Zweitmarkt im Vergleich zur Kündigung der Versicherung vorteilhaft für die beteiligten Parteien ist und wie die Übertragung der Police rechtlich zu gestalten ist, um ein für alle Beteiligten zufrieden stellendes Ergebnis zu erzielen. Dabei wird auch aufgezeigt, ob es bereits nach geltendem Recht eine Rechtspflicht des Versicherers, des Versicherungsvermittlers sowie weiterer Sachwalter gibt, den kündigungswilligen Versicherungsnehmer über den Zweitmarkt für Lebensversicherungen zu informieren.

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im März 2009 von der Juristischen Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin als Dissertation angenommen. Sie befindet sich auf dem Stand von Oktober 2009.

Ich bedanke mich sehr herzlich bei meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, der das Thema angeregt und die Arbeit im weiteren Verlauf gefördert hat. Mein Dank gilt auch Herrn Prof. Dr. Reinhard Singer für die Anfertigung des Zweitgutachtens.

Dem Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft an der Freien Universität Berlin, der Humboldt-Universität zu Berlin und der Technischen Universität Berlin e.V. danke ich für das gewährte Stipendium, die Aufnahme in die Berliner Reihe und den großzügigen Druckkostenzuschuss. Dank gilt Frau Martina Backes für die Einführung in die Berechnung von Rückkaufswerten in der Lebensversicherung.

Allen Kollegen am nestor-Institut und Lehrstuhl Schwintowski, insbesondere Alexander Sajkow und Susann Rochlitz, danke ich für die vielen anregenden Gespräche und wertvollen Hinweise. Das freundschaftliche und inspirierende Arbeitsklima am nestor-Institut hat zum Gelingen der Arbeit wesentlich beigetragen.

Meinen Freunden Ulrike Hoth und Michael Münstermann danke ich für die kritische Durchsicht des Manuskripts und die freundschaftliche Unterstützung.

Ganz besonders danken möchte ich meinem Mann, Tim Wernicke, der mir während der Entstehungszeit immer mit Rat und Tat zur Seite stand. Mein besonderer Dank gilt auch meinen Eltern, die mich unermüdlich und liebevoll unterstützt und gefördert haben. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet.

Berlin, im November 2009

Julia Wernicke

Inhaltsverzeichnis

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XVII
EINLEITUNG	1
A. Einführung in die Problematik	1
B. Gang der Untersuchung	3
KAPITEL 1 – RECHTSTATSACHEN UND INTERNATIONALER VERGLEICH	5
A. Der deutsche Zweitmarkt für Lebensversicherungspolice	5
I. Allgemeines	5
II. Gehandelte Police	6
1. Konventionelle kapitalbildende Lebens- bzw. Rentenversicherung	6
a) Konventionelle gemischte Lebensversicherung	7
b) Konventionelle Rentenversicherung	7
2. Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherung	8
3. Risikolebensversicherung	8
III. Ablauf einer Transaktion	9
IV. Die Berechnung des Marktwertes	10
V. Alternativen zum Zweitmarkt und zur Kündigung	11
1. Stundung des Beitrags	11
2. Umwandlung in eine prämienfreie Versicherung (Beitragsfreistellung)	12
3. Policendarlehen durch den Versicherer	12
4. Policendarlehen durch einen Drittanbieter	14
5. Verkauf mit Rückerwerbsoption	14
VI. Rechtliche Rahmenbedingungen	14
1. Versicherungsvertragsrechtliche Rahmenbedingungen	15
a) Allgemeines	15
b) Die Beendigung des Versicherungsvertrags	16
c) Die Übertragung der Police auf den Käufer	16
2. Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen	18
a) Ankaufs- und Vermittlungsgesellschaften	18
aa) Anwendbarkeit des VAG	18

bb) Anwendbarkeit des KWG	19
b) Policenbörsen	21
3. Steuerrechtliche Rahmenbedingungen	22
a) Die Behandlung von Lebensversicherungsverträgen im deutschen Steuerrecht	22
aa) Die Geltendmachung der Beiträge im Rahmen des Sonderausgabenabzugs	22
bb) Die Besteuerung der Erträge aus der Kapitallebensversicherung	23
b) Die steuerlichen Auswirkungen eines Verkaufs der Lebensversicherung	24
aa) Die Besteuerung beim Verkäufer	24
(1) Verkauf durch eine Privatperson	24
(2) Verkauf durch ein Unternehmen	24
bb) Die Besteuerung beim Käufer	25
(1) Verkauf an ein Unternehmen	25
(2) Verkauf an eine Privatperson	25
VII. Zusammenfassung	26

B. Der US-amerikanische Zweitmarkt für Lebensversicherungspolicen

	27
I. Allgemeines	27
1. Viatical settlements	28
2. Life settlements	29
II. Gehandelte Policen	30
1. Universal life insurance	30
2. Whole life insurance	31
3. Term life insurance	31
III. Ablauf einer Transaktion	32
IV. Die Berechnung des Marktwertes	33
V. Alternativen zum Zweitmarkt	33
VI. Rechtliche Rahmenbedingungen	34
1. Das US-amerikanische Rechtssystem	34
2. Versicherungsvertragsrechtliche Rahmenbedingungen	36
a) Allgemeines	36
b) Beendigung des Versicherungsvertrags	36
c) Die Übertragung der Police auf den Käufer	37
aa) Allgemeine vertragliche Voraussetzungen	37

bb) Anzeige an den Versicherer	38
cc) Insurable Interest	38
dd) Verhältnis zwischen Begünstigtem und Zessionar	39
3. Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen	40
a) Ursachen und Ziele der Regulierung	40
aa) Schutz der <i>viators</i>	41
bb) Schutz der Versicherer	42
dd) Schutz der <i>settlement companies</i> bzw. der finalen Investoren	42
b) Die Anwendbarkeit des <i>federal securities law</i>	43
aa) Die Ansicht der Rechtsprechung	43
(1) Der Fall S.E.C. v. W. J. Howey Co. (1946)	43
(2) Der Fall S.E.C. v. Life Partners, Inc. (1996)	44
(3) Der Fall S.E.C. v. Tyler (2003)	46
(4) Der Fall Wuliger v. Christie (2004)	46
(5) Der Fall S.E.C. v. Mutual Benefits Corp. (2004)	47
bb) Kritik in der Literatur	48
c) Die Anwendbarkeit des einzelstaatlichen <i>securities law</i>	48
VII. Zusammenfassung	49
C. Der britische Zweitmarkt für Lebensversicherungspolicen	50
I. Allgemeines	50
II. Gehandelte Policen – With-Profit Endowments	53
III. Ablauf einer Transaktion	55
IV. Die Berechnung des Marktwertes	56
V. Alternativen zum Zweitmarkt	56
VI. Rechtliche Rahmenbedingungen	57
1. Versicherungsvertragsrechtliche Rahmenbedingungen	58
a) Allgemeines	58
b) Beendigung des Versicherungsvertrags	59
c) Informationspflicht über den Zweitmarkt	60
d) Die Übertragung der Versicherungspolice auf den Käufer	61
aa) Das <i>legal assignment</i>	61
bb) Das <i>equitable assignment</i>	62
cc) Das Verhältnis der Rechtsgrundlagen zueinander	62
dd) Einzelne Voraussetzungen der Abtretung	63
(1) Zustimmung des Versicherers	63
(2) Anzeige an den Versicherer	64

(3) Insurable Interest	64
2. Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen	65
VII. Zusammenfassung	66
D. Geschlossene Lebensversicherungsfonds	66
I. Konzeption der geschlossenen Lebensversicherungsfonds	66
II. Lebensversicherungsfonds mit Schwerpunkt amerikanische Lebensversicherungspolice	67
1. Grundstruktur	67
2. Steuerliche Behandlung	68
a) Besteuerung in den USA	68
b) Besteuerung in Deutschland	69
3. Risiken	70
4. Rechtmäßigkeit der Investition in amerikanische Risikopolice nach deutschem Recht	71
a) Rechtsgedanke des § 150 Abs. 2 VVG	71
b) Sittenwidrigkeit, § 138 Abs. 1 BGB	72
aa) Abhängigkeit der Rendite vom Eintritt des Todes der versicherten Person	72
bb) Der Mensch als Handelsobjekt	74
c) Ausbeutung einer Zwangslage, § 138 Abs. 2 BGB	75
d) Gesamtbetrachtung	76
e) Zwischenergebnis	78
III. Lebensversicherungsfonds mit Schwerpunkt britische Lebensversicherungspolice	78
1. Grundstruktur	78
2. Steuerliche Behandlung	80
a) Besteuerung in Großbritannien	80
b) Besteuerung in Deutschland	81
3. Risiken	81
IV. Lebensversicherungsfonds mit Schwerpunkt deutsche Lebensversicherungspolice	82
1. Grundstruktur	82
2. Steuerliche Behandlung	82
3. Risiken	83
E. Rechtsvergleichende Betrachtung	83
I. Vergleich der gehandelten Polices	83

II. Vergleich der Berechnung des Marktpreises	84
III. Vergleich der versicherungsvertragsrechtlichen Rahmenbedingungen	84
1. Übertragung der Police auf den Käufer	84
2. Beendigung des Versicherungsvertrags als Alternative zum Policenverkauf	85
IV. Vergleich der aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen	86

KAPITEL 2 – DIE STORNIERUNG DER POLICE IN DEUTSCHLAND – VERGLEICH MIT DEM VERKAUF AUF DEM ZWEITMARKT 89

A. Die Berechnung des Rückkaufswertes	89
I. Rechtslage für Neuverträge	90
1. Die Konzeption des Gesetzgebers	90
2. Das Deckungskapital	92
a) Begriff	92
b) Berechnung des Deckungskapitals	93
3. Die Rechnungsgrundlagen der Prämienkalkulation	93
II. Rückkaufswert und ALB	94
1. Die „Intransparenz-Urteile“ des BGH vom 9.5.2001	94
2. Das BGH-Urteil vom 12.10.2005	95
3. Die Bedeutung der BGH-Urteile für die Formulierung der Rückkaufswertklauseln in den ALB nach der VVG-Reform	96
III. Rechtslage für Altverträge	96
1. Der Begriff des Zeitwerts in § 176 Abs. 3 VVG a.F.	97
2. Die Auswirkungen der „Intransparenz“-Urteile des BGH auf den Rückkaufswert der Altverträge	99
B. Der Stornoabzug	100
I. Gesetzliche Regelung	100
II. Rechtfertigung des Stornoabzugs	101
1. Finanzierung überrechnungsmäßiger Abschlusskosten	101
2. Antiselektion	103
3. Entstehung weiterer Verwaltungskosten durch den Rückkauf	103
4. Begrenzung langfristiger Vermögensanlagen angesichts der Rückkaufsmöglichkeit	103

5. Ausgleich für Vorteile durch Kapitalanlage-Risikotragfähigkeit im Kollektiv	104
III. Anforderungen an die wirksame Vereinbarung des Stornoabzugs	105
C. Die Überschussbeteiligung	107
I. Der Begriff der Überschussbeteiligung	107
II. Die gesetzliche Regelung	108
III. Überschuss und Bewertungsreserven	109
1. Entstehung, Ermittlung und Verteilung des Überschusses	109
2. Entstehung, Ermittlung und Verteilung der Bewertungsreserven	110
IV. Überschussbeteiligung und ALB	112
V. Die Überschussbeteiligung bei Kündigung durch den Versicherungsnehmer	112
D. Die steuerlichen Folgen des Rückkaufs	113
E. Vergleich zwischen Zweitmarkt und Rückkauf	113
I. Vergleich des Zweitmarktpreises mit dem Rückkaufswert	114
II. Bewertung aus Sicht der verkaufsbereiten Versicherungsnehmer	115
III. Bewertung aus Sicht der Zweitmarktunternehmen	115
IV. Bewertung aus Sicht der Versicherungsunternehmen	115
KAPITEL 3 – DIE RECHTLICHE GESTALTUNG DES VERKAUFS EINER LEBENSVERSICHERUNGSPOLICE IN DEUTSCHLAND	119
A. Die bloße Einräumung eines Bezugsrechts	119
I. Maßgebliche Vorschriften für die Einräumung eines Bezugsrechts	119
II. Die Einschätzung <i>Siepraths</i>	120
III. Stellungnahme	121
B. Das Vertragsübernahmemodell	121
I. Die rechtliche Konstruktion der Vertragsübernahme	122
II. Die Einschätzung <i>Siepraths</i>	124
III. Stellungnahme	124
C. Die Kombination von Abtretung und Beitragszahlungsabrede („Treuhandmodell“)	125
I. Die rechtliche Konstruktion des „Treuhandmodells“	125

II. Die Einschätzung <i>Siepraths</i> und <i>Königs</i>	126
III. Stellungnahme	127
1. Auferlegung des Insolvenzrisikos	127
2. Bezeichnung als „Treuhandvertrag“	128
3. Verzögerung der Vertragsabwicklung?	130
D. Existenz einer Zustimmungspflicht des Versicherers im Rahmen der Vertragsübernahme	131
I. Die Verweigerung der Zustimmung als Verletzung einer vertraglichen Rücksichtspflicht gem. § 241 Abs. 2 BGB durch den Versicherer	131
II. Die Verweigerung der Zustimmung als unzulässige Rechtsausübung des Versicherers, § 242 BGB	135
1. Dogmatische Herleitung des Gedankens der unzulässigen Rechtsausübung	135
2. Verweigerung der Zustimmung als unzulässige Rechtsausübung	137
a) Interessen des Versicherers	138
aa) Kein Neuschuldner mit geringerer Bonität	139
bb) Stornogeschäft	139
cc) Verhinderung der Bündelung vieler Policen bei einem Schuldner	141
dd) Zwischenergebnis	141
b) Interessen des Versicherungsnehmers	142
c) Interessenabwägung	142
III. Zwischenergebnis	145
E. Abtretungsverbote	146
I. Abtretungsverbot bei bestehendem unwiderruflichen Bezugsrecht	146
II. Abtretungsverbot bei reinen Rentenversicherungen	146
III. Abtretungsverbot bei Kombination von Lebensversicherung und Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung	147
1. Meinungsstand	147
2. Stellungnahme	149
IV. Abtretungsverbot bei reinen Risikolebensversicherungen	150
V. Abtretungsverbote bei Direktversicherungen im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung	151
VI. Abtretungsverbot einer Versicherung, die im Rahmen des Versorgungsausgleichs abgeschlossen wurde	151
VII. Abtretungsverbot durch rechtsgeschäftliche Vereinbarung	152

1. Zulässigkeit der rechtsgeschäftlichen Vereinbarung eines Abtretungsverbot bei Lebensversicherungen	152
a) Rechtsprechung zur Vereinbarung von Abtretungsverboten in AGB	153
b) Stellungnahme	154
aa) Übertragbarkeit der Rechtsprechung?	154
bb) Interessenabwägung gem. § 307 Abs. 1 BGB	155
2. Ergebnis	156
F. Zusammenfassung	157
KAPITEL 4 – EXISTENZ EINER INFORMATIONSPFLICHT ÜBER DEN ZWEITMARKT IN DEUTSCHLAND	159
A. Begriff der Informationspflicht	160
B. Ökonomische Notwendigkeit einer Zweitmarkt-Informationspflicht	161
I. Die Auswirkungen des Zweitmarktes auf die Rückkaufswerte	161
II. Marktversagen aufgrund unvollständiger Information	163
III. Schaffung von Markttransparenz durch eine Informationspflicht	164
IV. Geringe Informationskosten für Versicherer, Sachwalter und Sicherungsnehmer	164
V. Ergebnis	165
C. Informationspflicht des Versicherers	165
I. Dogmatische Grundlage	166
1. Vertragliche Hauptleistungspflicht aus selbstständigem Beratungsvertrag	166
2. Schutzpflicht aus vorvertraglichem Schuldverhältnis	167
3. Vertragliche Nebenpflicht des Versicherungsvertrags	168
II. Materielle Voraussetzungen	168
1. Erkennbares erhebliches Informationsbedürfnis des Versicherungsnehmers	169
2. Möglichkeit und Zumutbarkeit der Information für den Versicherer	170
3. Objektiv konkreter Anlass für Information bei Informationspflicht nach Vertragsschluss	171
III. Richtlinienkonformität der Zweitmarkt-Informationspflicht	172

IV. Ergebnis	174
D. Informationspflicht des Versicherungsvermittlers und des Versicherungsberaters	174
I. Abgrenzung Versicherungsvertreter – Versicherungsmakler – Versicherungsberater	174
II. Informationspflicht des Versicherungsvertreters	175
1. Selbstständige Pflicht aus § 61 Abs. 1 VVG	175
2. Schutzpflicht als Dritter aus vorvertraglichem Schuldverhältnis, § 311 Abs. 3 BGB	176
3. Ergebnis	177
III. Informationspflicht des Versicherungsmaklers	177
1. Vertragliche Hauptleistungspflicht aus Maklervertrag	177
2. Materielle Voraussetzungen der Informationspflicht	178
3. Ergebnis	179
IV. Informationspflicht des Versicherungsberaters	180
E. Informationspflicht des Steuerberaters	180
F. Informationspflicht des Rechtsanwalts	181
G. Rechtsfolgen der Verletzung der Informationspflicht	181
I. Schadensersatzpflicht nach § 280 Abs. 1 BGB (ggf. i.V.m. §§ 311 Abs. 2, 241 Abs. 2 BGB)	181
II. Verjährung	182
III. Verhältnis der Schadensersatzpflichtigen untereinander	182
H. Zusammenfassung	183
WESENTLICHE ERGEBNISSE	185
ANHANG	189
LITERATURVERZEICHNIS	193

Einleitung

A. Einführung in die Problematik

Mehr als jede zweite Lebensversicherung in Deutschland wird laut Schätzungen verschiedener Autoren vorzeitig beendet.¹ Allein im Jahr 2007 zahlten deutsche Versicherer 12,1 Milliarden Euro vorzeitig an Kunden aus.² Eine Kündigung der Lebensversicherung vor Erreichen des vereinbarten Ablauftermins ist für den Versicherungsnehmer aber mit erheblichen finanziellen Einbußen verbunden, da der Rückkaufswert, den der Versicherer im Stornofall auszahlen muss, geringer ist als der wirkliche Wert (sog. „innerer Wert“) der Police. Nach Beispielsrechnungen von Adams³ müssen Versicherungsnehmer an ihrem Lebensversicherungsvertrag im Durchschnitt mindestens neun Jahre festhalten, um wenigstens die eingezahlten Sparbeträge wieder zu erhalten.

Diese Lücke zwischen innerem Wert und Rückkaufswert der Police führte zur Entstehung des Zweitmarktes für Lebensversicherungen. Die auf diesem Markt agierenden Unternehmen werben für einen Verkauf der Police als eine „bessere Alternative zum Storno“⁴. Ihr Geschäftsmodell besteht darin, Policen von solchen Versicherungsnehmern zu kaufen, die ihren Vertrag anderenfalls stornieren würden. Die versicherte Person bleibt dabei gleich. Der Käufer tritt entweder vollständig als neuer Versicherungsnehmer in den Versicherungsvertrag ein oder ihm werden vom Verkäufer sämtliche Rechte aus dem Versicherungsvertrag abgetreten und er verpflichtet sich im Gegenzug, die künftigen Prämien zu zahlen.

Der Vorteil für den Verkäufer ergibt sich daraus, dass der ihm gebotene Kaufpreis ca. 6 % höher ist als der Rückkaufswert, in Einzelfällen sogar bis zu 12 %.⁵ Die Wertschöpfung des Käufers dagegen besteht darin, Policen nach vorgegebenen Kriterien am Markt anzukaufen, diese unter Renditegesichtspunkten zu optimieren und in größeren Paketen an Investoren weiterzuverkaufen. Dabei kooperieren die Ankaufsunternehmen mit Emis-

¹ Vgl. BGH VersR 2005, 1565 Tz. 59 unter Hinweis auf VW 2004, 1884; VW 2005, 419 [988]; FAZ vom 25.11.2004, S. 15.

² GDV, Statistisches Taschenbuch 2008, S. 27.

³ Adams, NVersZ 2000, 49, 53 f.; Adams, ZIP 1997, 1857, 1860.

⁴ Vgl. cash.life AG, Geschäftsbericht 2007, S. 22.

⁵ Kellenbenz, Versicherungsmagazin 07/2008, S. 34.

sionshäusern, die geschlossene Fonds für Zweitmarkt-Lebensversicherungen auflegen. Zumeist übernimmt es das Ankaufsunternehmen, die Policen zu strukturieren, nach den Vorgaben der Investoren zu Portfolios zu bündeln und zu verwalten.

Die Gründe für eine vorzeitige Beendigung sind vielfältig. Hauptgrund ist laut einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach⁶ im Auftrag von cash.life der Wunsch, Schulden zu tilgen (36 % der Befragten), gefolgt von den Gründen Scheidung (14 %) und Arbeitslosigkeit (18 %). All diese Gründe haben gemeinsam, dass sich der stornierungswillige Versicherungsnehmer in einer Situation akuten Geldmangels befindet. Für 14 % der Befragten war das Motiv, das Geld gewinnbringender anlegen zu wollen, für den Kündigungswunsch ausschlaggebend.

Der Zweitmarkt als Alternative zur Kündigung der Police kommt aber nicht für alle Versicherungsnehmer in Betracht, denn nicht alle Policen sind zum Ankauf geeignet. Die Zweitmarktunternehmen prüfen jeden einzelnen Versicherungsvertrag auf seine Eignung für den Zweitmarkt. Das Geschäftsmodell basiert auf Renditedifferenzen: Nach Abzug aller Kosten muss vom Gewinn der aufgekauften Versicherungsverträge eine für Investoren attraktive Rendite verbleiben, die mit anderen risikoarmen Kapitalmarktprodukten konkurrieren kann. Das ankaufbare Volumen schwankt also mit der Attraktivität der durchschnittlichen Policenrenditen im Vergleich zu alternativen Anlageprodukten.⁷

Das Marktvolumen der auf dem deutschen Zweitmarkt gehandelten Policen betrug 2007 nach Schätzungen des Bundesverbands für Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen e.V. (BVZL) ca. 1,4 Milliarden Euro. Die Finanzmarktkrise ist jedoch am Lebensversicherungszweitmarkt nicht spurlos vorüber gegangen. Die aktuellen Verwerfungen an den Kapitalmärkten wirken sich negativ auf den Anlageerfolg der Lebensversicherer aus. Gleichzeitig haben die Banken die Vergabe von Krediten stark eingeschränkt, so dass der Zweitmarkt nicht von den mittlerweile wieder geringen Refinanzierungskosten profitieren kann. Zusätzlich leidet die Branche darunter, dass derzeit keine geschlossenen Fonds für gebrauchte Lebensversicherungen neu aufgelegt werden, womit der Hauptabsatzkanal der Ankaufsunternehmen weggefallen ist.

⁶ Allensbach Archiv 2006, IfD-Umfrage 7086, zit. nach Sieprath, S. 4.

⁷ Cash.life, Quartalsbericht 3.2008, S. 8.

Ursache dafür ist zum einen, dass die Überschussbeteiligungen der Versicherer und damit die Renditen der Policen auf einem äußerst niedrigen Niveau liegen. Dies wirkt sich negativ auf die Renditen der bestehenden geschlossenen Lebensversicherungsfonds aus. Zum anderen hat das Image der Branche für geschlossene Fonds unter der vorzeitigen Liquidation mehrerer Fonds des Emissionshauses König & Cie. gelitten.⁸ Die Branche wird sich daher zunächst auf Umsatzrückgänge einstellen müssen. Im Jahr 2008 wurden Policen im Wert von rund 500 Mio. Euro auf dem deutschen Zweitmarkt gehandelt.⁹

Auch in anderen Ländern gibt es einen Zweitmarkt für Lebensversicherungen. Neben den etablierten Märkten in Großbritannien und den USA existieren beispielsweise auch in Japan, den Beneluxstaaten, Neuseeland und Italien Ansätze eines Zweitmarktes für Lebensversicherungen. Diese Untersuchung beschränkt sich allerdings auf die genannten drei etablierten Märkte, da in den anderen Ländern der Zweitmarkt für Lebensversicherungen noch in den Kinderschuhen steckt und die Quellenlage entsprechend dünn ist.

B. Gang der Untersuchung

Die Arbeit gliedert sich in vier Kapitel. Im ersten Kapitel soll im Rahmen einer rechtsvergleichenden Analyse herausgearbeitet werden, inwieweit sich die gesetzlichen Regelungen in Deutschland, den USA und Großbritannien voneinander unterscheiden und was mögliche Ursachen dafür sein können.

Im zweiten Kapitel der Arbeit soll untersucht werden, ob und inwieweit ein Verkauf auf dem Zweitmarkt im Vergleich zur Kündigung der Versicherung vorteilhaft für die beteiligten Parteien ist.

Ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit (Kapitel 3) befasst sich mit der Frage, wie die Übertragung der Police rechtlich zu gestalten ist, um ein für alle Beteiligten zufrieden stellendes Ergebnis zu erzielen. Hierbei wird auch untersucht, ob der Versicherer eine Rechtspflicht hat, der Vertragsübernahme durch einen Policenaufkäufer zuzustimmen.

⁸ Cash.life, Quartalsbericht 3.2008, S. 4.

⁹ Cash.life, Halbjahresfinanzbericht zum 30. Juni 2009, S. 2.

Im vierten Kapitel wird der Frage nachgegangen, ob es bereits nach geltendem Recht eine Rechtspflicht des Versicherers, des Versicherungsvermittlers sowie weiterer Sachwalter gibt, den kündigungswilligen Versicherungsnehmer darüber zu informieren, dass er möglicherweise seine Police auf dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen verkaufen kann.