

Sinnvolle Alternativen können sein:

Sie wollen Ihren Vertrag auflösen?

- ✓ Dann bieten wir Ihnen gerne mit unserem Kooperationspartner, der Winner AG, die **bessere** Alternative zur Kündigung: den Policen-Verkauf.
- ✓ Bei einem Verkauf Ihres Vertrags erhalten Sie Ihr **Geld schneller**, als bei einer Kündigung.
- ✓ Sie bekommen **mehr Geld** als von Ihrem Versicherer, und
- ✓ Sie behalten ggf. noch einen **verbleibenden Todesfallschutz**.

Sie sind noch unsicher, ob Sie Ihren Vertrag nicht doch lieber behalten?

- Dann können wir gemeinsam überlegen, welche Vertragsumstellung für Sie die richtige ist.

Sie wollen den Vertrag eigentlich behalten, benötigen vorübergehend aber Geld?

- In diesem Fall können Sie ein Policendarlehen aufnehmen.

Welches für Sie die richtige Alternative ist, finden wir gerne mit Ihnen in einem gemeinsamen Gespräch heraus.

Wir stehen Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung, wenn Sie sich in einer neuen Situation befinden und über die Auflösung Ihrer Lebensversicherung nachdenken.

Mit einem einfachen LV Check prüfen wir schnell und unkompliziert die Alternativen zur Kündigung.

Rufen Sie uns gerne an! Wir finden gemeinsam die beste Lösung für Sie.

Ihr Berater:

Lebensversicherung Erste Hilfe KIT

LV-CHECK



Machen Sie Ihre Lebensversicherung zu Geld.

winner

Es gibt viele gute Gründe, warum Sie sich für eine Lebensversicherung entschieden haben.

- Sie wollten für das Alter vorsorgen und Ihre Familie absichern – und das mit einem hohen Potenzial an Sicherheit.
- Deshalb haben Sie sich für ein Produkt mit einem Sparanteil, und einer Absicherung im Todesfall entschieden, das Ihnen zudem einen festen Zins über die gesamte Laufzeit garantiert.
- Doch Lebensversicherungen werden meistens für einen sehr langen Zeitraum abgeschlossen.
- Und Lebenssituationen ändern sich im Laufe der Zeit. Wünsche und Anforderungen machen es manchmal notwendig, über die bestehende Lebensversicherung neu nachzudenken.
- Etwa die Hälfte aller abgeschlossenen Versicherungsverträge wird nicht bis zum Ende weitergeführt, sondern beitragsfrei gestellt oder gekündigt.

Ist der Vertrag in der heutigen Situation noch die richtige Investition für mich?

Allein im Jahr 2016 wurden Lebensversicherungen im Wert von über 12 Mrd. Euro vorzeitig aufgelöst. (GDV)

Dabei gibt es heutzutage für Sie als Versicherungsnehmer vielfach bessere Alternativen als die Kündigung.



Kündigungs- und Verkaufsmotive

Aktuell oder früher Lebensversicherte, die schon eine Lebensversicherung gekündigt, verkauft oder dies erwogen haben.

	%	
Weil Lebensversicherungen immer weniger rentabel sind	33	
Weil Lebensversicherungen als Geldanlage nicht mehr sicher sind	22	
Um Schulden, Kredite abzubezahlen	21	
Um das Geld besser anzulegen (Aktien, Fonds)	14	
Für den Erwerb eines Hauses, Grundstücks, einer Wohnung	12	
Wegen Arbeitslosigkeit	12	
Um mich auf eine neue private Situation einzustellen	11	
Um mir einen privaten Wunsch zu erfüllen	11	
Für die Deckung unvorhergesehener Ausgaben	11	
Wegen Krankheit	9	
Wegen Aufgabe der Selbständigkeit	4	
Wegen der Hartz IV-Gesetze	2	
Um mich selbständig zu machen	2	

Basis: Bundesrepublik Deutschland, aktuell oder früher Lebensversicherte, die schon eine Lebensversicherung gekündigt, verkauft oder dies erwogen haben.
Quelle: IfD-Umfrage 11041. Juli 2015

Die Gründe für eine vorzeitige Auflösung sind vielfältig.

- Hauptsächlich wird das Kapital für andere Zwecke benötigt oder
- der Versicherungsschutz wird nicht mehr gebraucht, und Sie suchen eine andere auf Sie abgestimmte Kapitalanlage.