



## Niedrige Beiträge für Todesfallschutz führen oft in die Irre

Risiko-Lebensversicherungen müssen günstig sein. Oftmals entpuppen sich niedrige Beiträge als „Schaufensterpreise“, weil die Annahmen nicht zutreffen. „Premium“-Tarife können sich für Verbraucher lohnen, die eine stärkere „Personalisierung“ ihres Hinterbliebenenschutzes wünschen. *von Kay Schelauske*

**R**isiko-Lebensversicherungen rücken für immer mehr Menschen in den Mittelpunkt ihrer finanziellen Risikoabsicherung. Dies hat vor allem zwei Gründe: Erstens gibt es immer mehr junge Familien. Darauf lässt der seit fünf Jahren fortwährende Anstieg von Geburten schließen. In ihrer jüngsten Auswertung zählten die Statistiker für das Jahr 2015 ein Niveau, wie es in Deutschland zuletzt zur Jahrtausendwende vorherrschte: über 737.000 Neugeborene erblickten das Licht der Welt. Zweitens erweist sich das anhaltende Niedrigzinsniveau gerade für jene als Segen, die sich ihren

Wunsch von den eigenen vier Wänden erfüllen wollen. Denn die Finanzierungsbedingungen bei Banken sind günstig. Beide Zielgruppen brauchen diesen Versicherungsschutz zur finanziellen Absicherung und sind daher die wesentlichen Adressaten von Risiko-Lebensversicherungen.

Der Blick auf die Entwicklung des Neugeschäfts zeigt dennoch ein anderes Bild: Wurden im Jahr 2005 noch 738.700 Risiko-Lebensversicherungen abgeschlossen, waren es 2016 lediglich knapp 538.000 Verträge (siehe Grafik rechts). Das passt nicht zusammen.

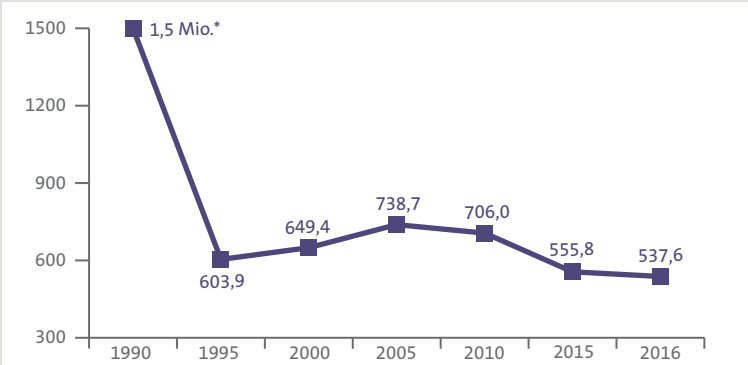
„Offenbar besteht für diesen Produktbereich noch ein großer Beratungsbedarf“, sagt Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP). Der Kerninhalt dieser Police ist schnell erklärt: Die vertraglich Begünstigten erhalten die vereinbarte gewöhnlich große Kapitalsumme für den Fall, dass der Versicherungsnehmer frühzeitig verstirbt. Für diesen Hinterbliebenenschutz zahlt üblicherweise der Hauptverdiener einen vergleichsweise geringen monatlichen Beitrag. Da der Leistungsfall – anders als bspw. bei der Berufsunfähigkeitsversicherung – klar definiert ist, läuft die Produktauswahl in der Regel über den Preis der Versicherung, also die monatlichen Beiträge. Genau das greift nach Erfahrungen des IVFP-Geschäftsführers oftmals zu kurz.

Grund 1: Die persönliche Bedarfssituation. Durch Premiumtarife wollen sich Versicherer zwar im hart umkämpften Wettbewerb abheben. Gleichwohl können Verbraucher ihren Todesfallschutz auf diese Weise stärker „personalisieren“. Zum guten Ton gehört längst die Bereitstellung einer Nachversicherungsgarantie. Sie ermöglicht dem Versicherungsnehmer ein Aufstocken des Versicherungsschutzes, teils sogar, ohne dass bestimmte Anlässe wie Heirat oder Geburt eines Kindes eintreten müssen. Ebenso kann der Verbraucher die Flexibilität teils durch die Option einer Laufzeitenverlängerung ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. Darüber hinaus lässt sich der Versicherungsschutz auf schwere Krankheiten ausweiten. So bieten bspw. Canada Life und Zurich eine vorgezogene Auszahlung für den Fall an, dass der Versicherungsnehmer die ärztliche Diagnose erhält, innerhalb von maximal zwölf Monaten an einer solchen Erkrankung zu versterben. Die Allianz gewährt zudem bei Unfalltod eine Zusatzleistung in Höhe von 30.000 Euro.

Da die Anforderungen an die Höhe des Hinterbliebenenschutzes und die Belastung durch Beitragskosten in der

## SINKENDES INTERESSE AN RISIKO-LEBENSVERSICHERUNGEN

Eingelöster Neuzugang in 1000 Stück



\*Seit 1995 werden Restschuldversicherungen separat ausgewiesen.

Quelle: GDV

Praxis unterschiedlich ausfallen, lohnt sich ein Blick auf die angebotenen Verläufe von Versicherungssummen und Beitragszahlungen. „Der größere Teil unserer Kunden entscheidet sich für die konstante Beitragszahlung. Rund jeder fünfte wählt die risikoadäquate Kalkulation“, sagt Lutz Gronemeyer,

Senior-Produktmanager bei der Dialog Lebensversicherung. Letztgenannte Variante ermöglicht es dem Versicherungsnehmer, die Prämien dem im Zeitverlauf steigenden Todesfallrisiko über die gesamte Laufzeit hinweg anzupassen. Dadurch fallen die Beiträge zu Anfang geringer aus, steigen aber

mit zunehmendem Alter jährlich an. Das soll den Einstieg für junge Familien und Berufseinsteiger erleichtern, die auf diese Weise die Beitragsbelastungen erst einmal senken können. „Im letzten Jahr wurden rund 80 Prozent der Verträge mit konstanter Todesfallsumme und etwa 20 Prozent mit variabler Todesfallsumme poliziert“, gibt Jürgen Bierbaum, Vorstandmitglied der mit der Alten Leipziger verbundenen Halleschen Krankenversicherung, einen Trend hinsichtlich der favorisierten Versicherungssummen-Verläufe wieder. Neben einem kontinuierlich fallenden bietet der Versicherer als drittes ein 3-Phasen-Modell an, bei dem sich drei unterschiedliche Summen miteinander kombinieren lassen. Die Dialog bietet als dritte Möglichkeit einen auf die Immobilienfinanzierung angepassten Verlauf an.

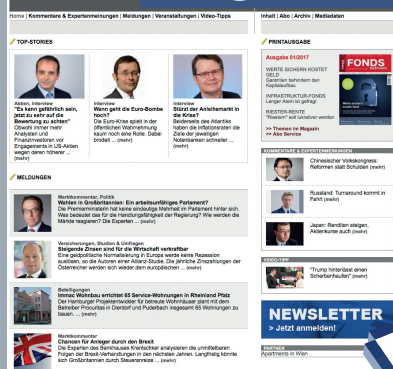
„Familien sollten keinesfalls vergessen, dass nicht nur der Hauptverdiener abgesichert werden sollte, sondern auch der Partner, der ganz oder über-

Mit dem FONDS exklusiv

## NEWSLETTER

bleiben Sie bis zur nächsten Print-Ausgabe

# TOP-INFORMIERT!



Jetzt anmelden auf:

**www.fondsexklusiv.de**

unter NEWSLETTER

## DIE BESTEN RISIKO-LEBENSVERSICHERUNGEN (NICHTRAUCHER-TARIFE)

Unternehmen	Tarif	Gesamtnote	monatlicher Zahlbeitrag	monatlicher Bruttobeitrag
Nichtraucher-Basistarife für einen 30-jährigen kaufmännisch Berufstätigen				
Deutsche LV	Risiko-LV	1,3	7,60 €	11,70 €
Dialog LV	RISK-vario®	1,3	10,07 €	16,25 €
Stuttgarter LV	Risikoversicherung	1,3	9,41 €	12,55 €
HanseMerkur LV	Risiko-LV Risiko Care	1,3	16,22 €	24,95 €
Nichtraucher-Premiumtarife für einen 30-jährigen kaufmännisch Berufstätigen				
Allianz LV	Allianz Risiko-LV Plus	1,1	10,23 €	15,74 €
Bayern-Versicherung LV	RisikoLeben	1,2	16,84 €	26,62 €
Öffentliche LV Berlin Brandenburg	RisikoLeben	1,2	21,37 €	26,62 €
HUK-Coburg-LV	Risiko-LV Premium	1,2	11,44 €	20,79 €
Nichtraucher-Basistarife für einen 30-jährigen handwerklich Berufstätigen				
Alte Leipziger LV	RiskAL – Risiko-LV	1,2	14,92 €	22,96 €
Stuttgarter LV	Risikoversicherung	1,2	11,14 €	14,85 €
Deutsche LV	Risiko-LV	1,3	12,88 €	19,81 €
Dialog LV	Risk-vario	1,3	10,07 €	16,25 €
HanseMerkur LV	Risiko-LV Risiko Care	1,3	16,22 €	24,95 €
Nichtraucher-Premiumtarife für einen 30-jährigen handwerklich Berufstätigen				
Allianz LV	Allianz Risiko-LV Plus	1,1	17,45 €	26,84 €
Württembergische LV	Risiko-LV Premium	1,3	17,22 €	26,91 €
HUK-Coburg-LV	Risiko-LV Premium	1,3	15,12 €	27,48 €
Dialog LV	Risk-vario Premium	1,3	10,91 €	17,59 €

Die Reihenfolge der Versicherer in den Tabellen basiert auf der Gesamtnote, die anhand von vier Teilbereichsnoten in den Bereichen Unternehmensqualität, Preis-Leistung, Flexibilität und Transparenz ermittelt wurde. Die angenommene Versicherungssumme beträgt 150.000 Euro.  
Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

wiegend die Kinder versorgt“, weist Nobis auf ein weiteres Kriterium bei der Gestaltung der Risikoabsicherung hin. Fällt nämlich die Betreuungsperson aus, entstehen gewöhnlich Kosten für die Kinderbetreuung oder der Hauptverdiener muss seine Arbeitszeit reduzieren. „Bei der Absicherung von zwei versicherten Personen wird die Todesfallsumme dann fällig, wenn eine der beiden Personen verstirbt. Dann erlischt die Versicherung. Auch wenn beide gleichzeitig sterben, wird die Todesfallsumme nur einmal fällig“, beschreibt Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter Lebensversicherung, die angebotene Variante. Vergleichbar ist der Baustein bei der HanseMerkur und der Dialog gestaltet. Letztgenannter Anbieter erweitert den Kreis der „verbundenen Leben“ auf bis zu neun Personen. Auch hier wird die Versicherungssumme ausbezahlt und der Vertrag endet, sobald eine der

versicherten Personen verstirbt. Die Überlebenden haben dann die Option, eine Anschlussversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen. „Sterben mehrere Personen aufgrund desselben Ereignisses, zum Beispiel einem Autounfall, innerhalb eines Monats, wird im Normal-Tarif die Summe einmalig fällig. In der Premium-Variante zahlen wir die Versicherungssumme für jede verstorbene Person aus“, ergänzt Gronemeyer.

Grund 2: Die individuelle Preisgestaltung. Nach Marktbeobachtungen des IVFP wurden in den Allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB) über Jahre hinweg immer neue Tarifmerkmale aufgenommen. Das Ziel der Versicherer: Über eine stärkere Differenzierung gezielt bei risikoärmeren Kundengruppen als preisgünstiger Anbieter punkten. Während bei der Kfz-Versicherung Wenigfahrer und Garagenparker Preisvorteile erzielen,

sind es bei der Risiko-LV Nichtraucher, Akademiker und gesunde Menschen, vergleichen die Produktexperten. Das IVFP hat die aktuellen Tarife unter die Lupe genommen und – gewichtet nach den vier Teilbereichen Unternehmensqualität, Flexibilität (jeweils 20 Prozent), Preis-Leistung (50 Prozent) sowie Transparenz und Service (zehn Prozent) – dann auf der Basis einer Versicherungssumme von 150.000 Euro bewertet (siehe Tabelle). Die Preisspannen sind gewaltig: Bei handwerklich Tätigen liege sie bei monatlichen Beitragskosten zwischen 7,60 und 110 Euro.

Nicht nur Nichtraucher zahlen deutlich geringere Beiträge, sondern auch Akademiker. So erhöht die Alte Leipziger ihre Überschussbeteiligung bei dieser Personengruppe um acht Punkte auf 43 Prozent. „Statistisch betrachtet hat der Bildungsgrad Einfluss auf die Lebenserwartung. Denn im Durch-

schnitt leben Akademiker länger als Personen ohne Hochschulabschluss“, begründet Bierbaum. „Wenn der Kunde nicht raucht, einen normalen Body-Maß-Index hat und einen risikoarmen Beruf ausübt, wird er durch günstigere Prämien belohnt“, sagt der Experte der Stuttgarter.

„Die oft in der Werbung angepriesenen Beiträge bekommen die meisten Interessenten gar nicht“, beschreibt Nobis die Problematik von „Schaufensterpreisen“. Denn die günstigen Offerten beziehen sich oft auf einen idealtypischen Kunden, den es in der Praxis aber nur selten gibt. „Produkte, die auf den ersten Blick sehr günstig erscheinen, können nicht immer das halten, was sie versprechen. Umgekehrt können sich solche Tarife, die zunächst nicht zu den preisgünstigsten gehören, für einzelne Kunden durchaus rechnen“, erläutert der IVFP-Geschäftsführer. Reine Preisvergleiche können daher schnell in die Irre führen. Mithilfe von Ratings, die auch auf Basis anderer Kriterien ermittelt werden, lässt sich zumindest die Produktauswahl eingrenzen. Eine individuelle Bedarfsanalyse können sie gleichwohl nicht ersetzen.

#### „Zahlbeitrag könnte sich erhöhen“

Bevor die Entscheidung für einen Produkttarif fällt, ist es ratsam, auch einen Blick auf die Differenz zwischen dem Nettobeitrag, also dem aktuellen Zahlbetrag, und dem ausgewiesenen Bruttobeitrag zu werfen. In den zurückliegenden vier Jahren hat das Analysehaus eine leichte Verringerung dieses sogenannten Spreads ermittelt. Entscheidend für den weiteren Verlauf sei die Entwicklung der Überschüsse und der tatsächlichen Todesfälle. Die Versicherer halten eine weitere Angleichung dieser Differenz angesichts nachhaltig ausgerichteter Kalkulationen für unwahrscheinlich. Nobis gibt jedoch zu bedenken: „Da sich die Überschusssituation aufgrund der Niedrigzinsphase auch bei Risikoversicherungen verschlechtert, sollte man für die Zukunft damit rechnen, dass sich der tatsächliche Zahlbeitrag in Richtung Bruttobeitrag annähert.“ Dieser Effekt könne jedoch abgeschwächt werden, wenn weniger Todesfälle eintreten als von den Produktanbietern kalkuliert wurden.

#### AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Das Neugeschäft bei Risiko-Lebensversicherungen ist rückläufig, obwohl der Bedarf zunehmen müsste. Bei der Produktauswahl sollte nicht nur auf den günstigsten Preis geachtet werden. Denn der Hinterbliebenenschutz lässt sich durch „Premium-Leistungen“ bedarfsgerecht gestalten. Zudem orientieren sich Preisangebote oft an Idealkunden, die es kaum gibt. Ein aktuelles Rating liefert einen Marktüberblick und wichtige Impulse bei der Bewertung dieser reinen Risikoversicherungen. Kapital wird hier nicht gebildet.

## IMPRESSUM

**MEDIENINHABER UND REDAKTION**  
FONDSMAGAZIN Verlagsgesellschaft m.b.H.  
Donaufelder Straße 247, 1220 Wien  
Tel.: +43 1 713 70 50, Fax: DW 40  
ISDN: +43 1 713 71 61  
E-MAIL: office@fondsverlag.com

**HERAUSGEBER**  
Mag. Gerald Schröter

**GESCHÄFTSFÜHRUNG**  
Mag. Gerald Schröter

**CHEFREDAKTION**  
Dipl.-Volkswirt Kay Schelauske

**CHEF VOM DIENST**  
Andreas Berger

**SEKRETARIAT**  
Michaela Oprea

**GRAFISCHES KONZEPT & PRODUKTION**  
Mario Groschner

**AUTOREN**  
Dirk Arning, Björn Drescher, Dr. Leo Fischer,  
Mag. Raja Korinek, Thomas Müller,  
Wolfgang Regner und Kay Schelauske

**SALES- UND VERLAGSCOACH**  
Michael Görner

**MARKETING/SALES**  
Mag. Danja Bauer (Tel.: +43 1 713 70 50-13)  
Alexander Löbner (Tel.: +43 1 713 70 50-12)

**ANZEIGENPREISE**  
Preisliste: 01/2015

**DRUCK UND HERSTELLUNG**  
Druckerei Berger  
Wiener Straße 80, A-3580 Horn

**VERTRIEB**  
DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH  
Postfach 57 04 12, D-22773 Hamburg  
www.dpv.de

**ERSCHEINUNGSWEISE:** vierteljährlich

**PREIS:** 3,00 Euro (inkl. MwSt.); CH: 4,70 sfr  
**Abo:** 4 Ausgaben zum Preis von 11,00 Euro  
**Abo-Service:** Tel: 030 61105-281

ISSN 1609-9370

#### HINWEIS

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für vertrauenswürdig hält, eine Haftung für deren Richtigkeit kann die Redaktion jedoch nicht übernehmen. Jeglicher Haftungsanspruch muss daher grundsätzlich abgelehnt werden. Die in FONDS exklusiv gemachten Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine Aufforderung zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

#### COPYRIGHT 2017

Für alle Beiträge und Tabellen bei FONDS exklusiv sind sämtliche Rechte vorbehalten: Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internet-Seiten auch auszugsweise nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags.