KATHRIN GOTTHOLD

Beim Online-Abschluss zahlen Raucher mehr

Studie: Deutliche Preisunterschiede bei Risikolebenspolicen

Der Tod eines geliebten Menschen, eines Elternteils ist immer schlimm. Etwas, das in der Zeit der Trauer wirklich niemand braucht, sind zusätzlich finanzielle Sorgen. Doch gerade wenn Kinder noch klein sind und das verstorbene Elternteil mit seinem Einkommen die Familie hauptsächlich versorgte, kann der Tod die Hinterbliebenen in schwere Bedrängnis bringen. Für solche Fälle sorgen viele mit einer Risikolebensversicherung vor. Jedoch ist das Angebot an Versicherungsverträgen der Gesellschaften groß und unübersichtlich – und nicht jedes Angebot ist für jeden Kunden gleichermaßen geeignet, resümiert das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) in einem aktuellen Rating, das der „Welt“ vorab vorliegt.

80 Tarife von 61 Anbietern haben die Versicherungsexperten anhand von rund 70 Kriterien untersucht. Das unrühmliche Ergebnis: „Je nach den persönlichen Voraussetzungen des Kunden unterscheiden sich die Preise erheblich“, sagt Frank Nobis, Geschäftsführer des Instituts. Das bedeute, es gibt sie nicht, „die passende Risikolebensversicherung für alle“. Besonders ärgerlich für preisbewusste Kunden: Die oft in der Werbung angepriesenen günstigen Beiträge bekommen die meisten Versicherungswilligen gar nicht. „Die Dumping-Beiträge beziehen sich häufig auf Musterkunden – aber den idealtypischen Kunden gibt es ebenso wenig wie die idealtypische Risikolebensversicherung“, sagt Nobis.

Im Gegenteil würden besonders Tarife, die auf den ersten Blick als besonders günstig erscheinen, preislich nicht halten, was sie versprechen, sagt Nobis: „Umgekehrt sehen wir, dass sich Tarife, die zunächst nicht zu den preisgünstigsten gehören, durchaus rechnen können.“

Der Grund für die Preisunterschiede für einzelne Kunden liegt in den Risiken, die die Versicherungsgesellschaft absichert - und auf die Zielgruppe, erklärt der Versicherungsexperte. Das Risiko, das bei einer Risikolebensversicherung abgesichert wird, ist der Todesfall. Doch je nachdem, auf welche Kunden es der Versicherer anlegt, variieren die Beiträge deutlich.

Unterschiede lassen sich insbesondere zwischen Direktversicherern, die ihre Verträge online anbieten, und sogenannten Bankenversicherern, die Policen über Bankenschalter vertreiben, erkennen. Bankenversicherer, so Nobis, stellen eher Mischkalkulationen an als Direktversicherer - im Ergebnis kann das bedeuten, dass Menschen, die ein hohes Risiko, frühzeitig zu versterben mitbringen, bei einem Bankenversicherer günstiger versorgt sind. „Das liegt vor allem an der Verkaufsstrategie“, sagt Nobis: „Wie soll der Bankangestellte auf dem Land einem Handwerker erklären, weshalb dessen Versicherungsvertrag deutlich teurer ist als der Vertrag eines Angestellten?“ Bei Direktversicherungen mit anonymen Kunden und anonymen Verkaufsständen bleibe dieser Faktor außen vor.

Die niedrigsten Preise auf Plattformen für Versicherungsvergleiche, wie sie beispielsweise bei Check24, transparo.de oder auch financescout24.de angeboten werden, haben meistens Direktversicherer. Am Beispiel der Direktversicherung Europa und dem Bankenversicherer R+V hat das Institut errechnet, wie groß die Unterschiede sind (siehe Grafik). Im Basistarif, in dem zum Beispiel keine vorzeitige Geldleistung ausgeschüttet wird, erhält ein 40-jähriger Versicherungskunde, der Nichtraucher und Angestellter ist bei einer Laufzeit von 25 Jahren einen Risikolebensschutz für 18,53 im Monat (netto). Für den vergleichbaren Schutz bezahle der Kunde bei der R+V 38,63 Euro (netto).

Jedoch für einen Kunden mit höherem Risikopotenzial - etwa einen Handwerker, der zugleich Raucher ist - erweise sich im Beispiel der Direktversicherer als teurer: Bei R+V zahlt der Kunde 60,86 Euro – und damit genau so viel wie ein Angestellter, der raucht. Bei Europa hingegen zahlt der Handwerker 62,90 Euro, der Angestellte nur 43,35 Euro.

Die Analyse des IVFP zeigt vor allem, dass bei Risikolebensversicherungen nichts über den Vergleich geht. Wer bei einer Risikolebensversicherung als Begünstigter eingesetzt ist, erhält nach dem Tod des Versicherten eine Kapitalzahlung. „Die Risikolebensversicherung ist keine kapitalbildende Lebensversicherung“, räumt Sascha Straub von der Verbraucherzentrale Bayern mit einem weit verbreiteten Irrtum auf.

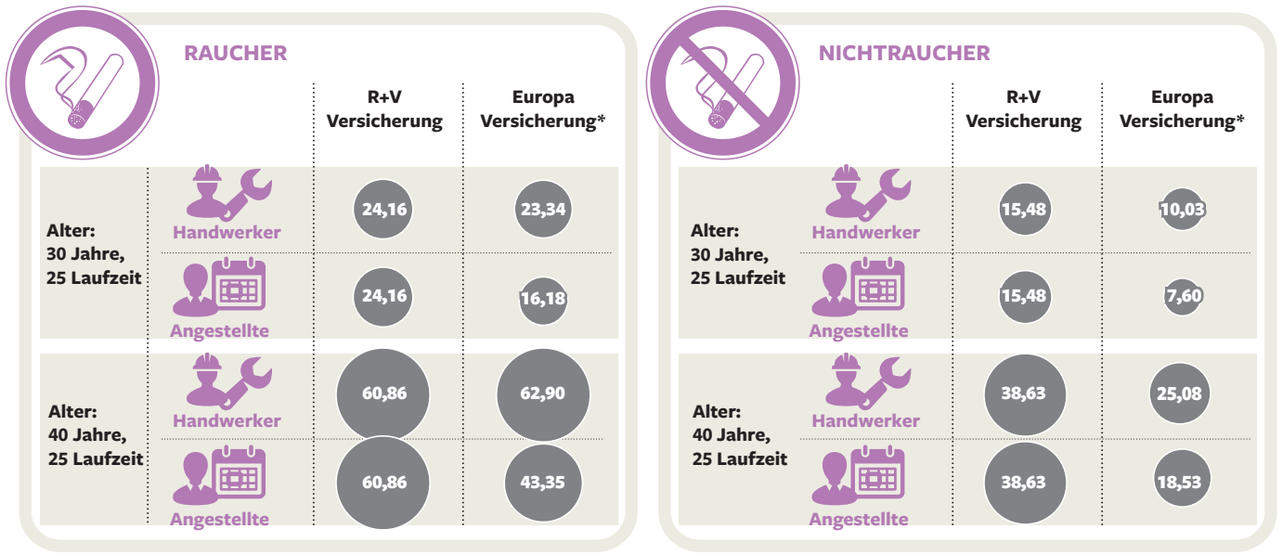
Wie hoch die Summe ist, die abgesichert werden sollte, kommt auf die Situation an. Straub empfiehlt kinderlosen Paaren ein bis zwei Jahresnettoeinkommen. Bei Familien sollten es zwei bis vier Jahresnettoeinkommen sein, vielleicht auch mehr, wenn die Kinder noch klein sind. „Die Risikolebensversicherung stellt eine Übergangslösung dar“, sagt Straub. Sie diene dazu, den Hinterbliebenen einen Neuanfang möglich zu machen. Stefan Albers, Präsident des Bundesverbands der Versicherungsberater empfiehlt einer Familie mit einem Hauptverdiener und zwei Kindern im Alter von drei bis fünf Jahren eine Versicherungssumme von 500.000 Euro. „Damit wäre dann ungefähr der Unterhalt bis zum 18. Lebensjahr abgedeckt.“

Beim Vertragsabschluss muss der Versicherte Fragen zu seiner Gesundheit beantworten, genau wie für eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Größe und Gewicht spielen genauso eine Rolle wie die Information, ob der Kunde lebensgefährliche Sportarten ausübt. Wichtig ist auch die Frage, ob man Raucher oder Nichtraucher ist. „Als Nichtraucher gilt man, wenn man zwölf Monate vor Vertragsabschluss keine Zigarette mehr geraucht hat“, sagt Straub. Auch Menschen, die nur auf Partys rauchen, sind Raucher.

Falsche Angaben können dazu führen, dass der Versicherer im Todesfall nicht oder nur teilweise zahlt, wenn der Versicherer dem Kunden vorwirft, eine vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt zu haben. Bei einem Selbstmord des Kunden innerhalb ersten drei Vertragsjahre müssen Gesellschaften in der Regel ebenfalls nicht zahlen. *mit dpa*

BEITRÄGE FÜR RISIKOLEBENSVERSICHERUNGEN

Beispielrechnung Bankenversicherer R+V vs. Direktversicherer Europa, Netto-Preise in Euro



DIE WELT INFOGRAFIK

*zuzüglich Zuschläge bei Amateurboxen und Motorradfahren

QUELLE: INSTITUT FÜR VORSORGE UND FINANZPLANUNG