

IM FALL DER FÄLLE

Wer wirtschaftlich Verantwortung trägt, sollte für den Fall seines ungewollten Ablebens Vorkehrungen treffen, um seine Hinterbliebenen finanziell abzusichern. Eine Möglichkeit der Absicherung ist die klassische Risikolebensversicherung. Ihre Leistung bietet über die gesamte Vertragslaufzeit den Schutz einer konstanten Versicherungssumme.

Mit 7,7 Millionen Verträgen bei 24 Millionen Mehrpersonenhaushalte und rund 17 Millionen Einpersonenhaushalte nimmt die Risikolebensversicherung laut Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft 9,1 Prozent am Gesamtbestand im Segment Lebensversicherung ein. Nicht ganz jeder sechste Haushalt hat also einen Vertrag. Das ist nicht viel. Deutlich höher fällt die versicherte Summe aus. Diese lag im Jahr 2017 bei 686,8 Milliarden Euro (22,2 Prozent der gesamten versicherten Summe). Laut Check24 sichern Verbraucher in Deutschland ihren Todesfall im Schnitt mit einer Versicherungssumme in Höhe von 180.000 Euro ab. Im Vergleich zum Jahr 2016 ist die durchschnittliche Versicherungssumme um rund 15.000 Euro gestiegen. Dabei ist Risikolebensversicherung wichtiger als viele glauben. Und auch für kinderlose Paare durchaus sinnvoll. Falls ein Partner nach dem Tod des anderen den Lebensstandard nicht halten könnte, kann die vererbte Todesfallleistung diese Lücke ausgleichen. Das gilt erst recht für Paare ohne Trauschein, da beide keinen Anspruch auf Witwen- oder Witwer-Rente haben. Zudem können sich auch Geschäftspartner mit der Risikolebensversicherung gegenseitig absichern, was einem gemeinsamen Unternehmen für den Fall der Fälle Sicherheit gibt. Vor dem genannten Hintergründen ist es für nahezu jeden Personenkreis existenziell wichtig, sich mit dem Thema der Absicherung der Hinterbliebenen auseinanderzusetzen – auch wenn das verständlicherweise niemand gerne tut. Dennoch: Eine Risikolebensversicherung gehört zu den wirklich wichtigen Versicherungen.

Mittlerweile ist das Angebot umfangreich und die guten Produkte im Bereich der Risikolebensversicherung überzeugen insbesondere in Sachen Flexibilität. So lassen sich solche Tarife jederzeit an die Lebenssituation anpassen, etwa wenn sich Nachwuchs ankündigt oder eine Haus gekauft beziehungsweise gebaut wird. Wichtig ist zudem der Beitrag, also der Unterschied – die Lücke – zwischen Zahlbeitrag und möglichen Beitrag. Will der Kunde dagegen nur sein Ableben versichern und keine besonderen Leistungen, dann ist eine Risikolebensversicherung durchaus ein „schlanke“ Produkt.

Doch differenzieren sich die Produkte, die im Markt angeboten werden? Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) unterscheidet grob zwischen schlanken Basis- und Premiumpro-

dukten, die einen deutlich umfassenderen Leistungskatalog aufweisen. Natürlich bestimmen auch Beruf und Risikoneigung des Kunden den Beitrag. Doch wie so oft gilt auch bei Risikolebensversicherungen: Nicht immer ist das erste Angebot das beste. Erst ein genauer Vergleich zeigt, welche Risikolebensversicherung welche Leistungen zu welchem Preis anbietet.

Der Preis ist aber sicherlich ein wichtiges Entscheidungskriterium für die Verbraucher. Doch Vorsicht: Die oft in der Werbung angepriesenen Beiträge bekommen die meisten Interessenten gar nicht. So beziehen sich die günstigen Angebote oft auf einen Musterkunden – den idealtypischen Kunden gibt es jedoch nicht. Diese vermeintlichen Angebote sind daher für viele Interessenten nicht geeignet. Nicht jedes Angebot passt für jeden Verbraucher gleichermaßen. Es kann durchaus sein, dass Produkte, die auf den ersten Blick sehr günstig erscheinen, nicht immer das halten, was sie versprechen. Umgekehrt können sich solche Tarife, die zunächst nicht zu den preisgünstigsten gehören, für einzelne Kunden durchaus rechnen. Der Grund für die Preisunterschiede für die einzelnen Kunden liegt in den Risiken, die die Versicherungsgesellschaft absichert. Auch die Zielgruppe der Anbieter spielt eine Rolle.

Die oft in der Werbung angepriesenen Beiträge für Musterkunden bekommen die meisten Interessenten gar nicht

Bei den angebotenen Tarifen können Kunden zwischen einer „Basis“- und „Premium“-Version wählen. Die „Basis“-Variante sichert dabei das reine Todesfallrisiko ab. „Premium-Tarife“ dagegen warten mit zusätzlichen Optionen auf, wie beispielsweise eine Leistung bei schwerer Krankheit – auch bekannt als Dread Disease – vor dem Versterben oder eine nachträgliche Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung. Natürlich sind die Top-Tarife preislich höher angesiedelt. Wer allerdings während der Vertragslaufzeit eine umfassendere Flexibilität wünscht oder benötigt, sollte sich hierfür entscheiden. So bieten die Premium-Varianten etwa eine Laufzeitverlängerung ohne Gesundheitsprüfung, eine Umtauschoption in eine Lebens- oder Rentenversicherung sowie eine Nachversicherungsgarantie

Foto: IVFP



zum Beispiel bei Geburt, Heirat oder auch bei einigen Anbietern.

Bei Risikolebensversicherungen gibt es zwei Varianten, wie sich die Versicherungssumme gestalten lässt: Als konstante Versicherungssumme – bei dieser Variante bleibt die Versicherungssumme über die gesamte Laufzeit des Vertrags gleich. Beträgt die Versicherungssumme 300.000 Euro, erhalten die Hinterbliebenen diesen Betrag ausgezahlt, unabhängig davon, wann die versicherte Person während der Laufzeit des Vertrags stirbt. Ein Vertrag mit gleichbleibender Versicherungssumme ist die gängigste Variante der Risikolebensversicherung. Sie ist der Klassiker, um die Familie abzusichern. Oder als fallende Versicherungssumme: Diese Versicherungssumme ist auf einen Kredit angepasst, den Sie regelmäßig abzahlen. Die Versicherungssumme sinkt im gleichen Maße wie die Restschuld des Kredits. Diese Form der Risikolebensversicherung ist dafür gedacht, um eine Baufinanzierung abzusichern.

Der Berater stellt die Anträge anonym, so dass Tarifangebote ohne das Widerrufsrecht verglichen werden können

Die Höhe der Versicherungssumme einer Risikolebensversicherung hängt von den persönlichen Bedürfnissen ab und davon, was abgesichert werden muss. Geht es im Rahmen einer Baufinanzierung um einen Kredit, damit die Angehörigen im Todesfall nicht mit Schulden dastehen, sollte die Versicherungssumme zumindest die Restschuld tilgen. Oder die Familie absichern, hier ist der monatliche Bedarf gemeint, den die Familie nach dem Tod des Hauptverdieners benötigt. Ein Beispiel: Möchte ein Kunde die Familie über 20 Jahre mit einer monatlichen Rente von 1.000 Euro absichern, läge die Versicherungssumme bei 240.000 Euro. Bleibt noch die Frage, ob das Produkt komplex oder so simpel ist, dass man es online ohne Berater abschließen kann, wie gerne in der TV-Werbung suggeriert wird.

Unseres Erachtens kann und muss jeder selbst entscheiden, ob er Angebote online vergleicht oder einen Versicherungsberater beauftragt, der die Risikovoranfragen stellt. Beide Wege haben Vor- und Nachteile: Bei Onlinevergleichen können sie bei mehreren Versicherungen gleichzeitig einen Antrag stellen, müssen aber selbstständig an das Widerrufsrecht von innerhalb 30 Tagen bei den anderen Verträgen denken, wenn sie das beste Angebot gefunden haben. Der Versicherungsberater stellt Anträge anonym: Das bedeutet, er schickt ihre Unterlagen an verschiedene Versicherungen, um ein Angebot zu erhalten ohne ihren Namen zu nennen. So können viele Tarife verglichen werden ohne das Widerrufsrecht zu beachten.

Autor Frank Nobis ist Geschäftsführer des IVFP. Der Bankkaufmann, Dipl.-Betriebswirt (FH) und Certified Estate Planner war vor dem IVFP als verantwortlicher Direktor für den strategischen und operativen Aufbau der Financial Planner Organisation bei der Entrium Bank (heute ING-DiBa) zuständig.