



Besser mit Schirm:
Auch die einfache Kapuze schützt vor Regen, aber ein Schirm hat deutlichen Mehrwert

Risikoschutz

DAS MEHR AN SICH ERHEIT

Eine Risikopolice sichert die Familie für den Todesfall ab. Der reine Grundschutz ist zwar gut, aber Premiumtarife sind besser – was sie bieten, was sie kosten

Gegen Regen hilft keine Wettervorhersage, sondern nur ein Regenschirm“, weiß ein altes Sprichwort. Und was der Volksmund sagt, ist meist wahr gesprochen. So auch beim höchst persönlichen Risiko: Niemand kann genau wissen, wann es mit seinem Leben vorbei ist. Aber damit die Familie und andere Angehörige dann nicht vor existenzbedrohenden finanziellen Belastungen stehen, lässt sich schon beizeiten dafür vorsorgen. Dabei bietet eine Risikopolice für den Todesfall das Gleiche wie ein Regenschirm bei nassem Wetter: Der vorbereitete Schutz ist sofort zur Hand, wenn der Ernstfall eintreten sollte.

Große Leistungen für kleines Geld. Denn bei einer Risikolebensversicherung zahlt das Versicherungsunternehmen die von vornherein vereinbarte Summe an die im Vertrag benannten Begünstigten aus. Damit diese weiter etwa die täglichen Lebenshaltungskosten aufbringen, Miete zahlen, Kinder versorgen sowie deren Ausbildung finanzieren oder laufende Kredite fürs Eigenheim bedie-

nen können. Solch eine Absicherung ist deshalb für alle Bundesbürger, die Angehörige zu versorgen oder Darlehen aufgenommen haben, eigentlich Pflicht. Da sind sich ausnahmsweise sogar Verbraucherschützer, Experten, Politik und Versicherer einig.

Zumal der Schutz gar nicht mal teuer ist. Mit einem Kaffee, einem Eisbecher oder einem Bier weniger im Monat lässt sich die Familie bereits finanziell absichern. Denn schon ab drei Euro monatlich gibt es Policen für zehn Jahre mit einer Todesfallsumme von 100 000 Euro. Doch auch höhere Summen und längere Versicherungszeiten kosten oft nicht mehr als zehn Euro pro Monat. Das müsste es eigentlich jedem wert sein. Daher gilt bei der Policenwahl grundsätzlich: Lieber großzügig kalkulieren als zu knapp (s. Spalte rechts unten). Zumal die Leistungen aus solchen Risikopolicen nicht einkommensteuerepflichtig sind. Die ausgezahlten Gelder stehen den Begünstigten also in der Regel netto zur Verfügung.

Extras, die es wert sind. Wer aber ergänzend noch bessere Leistungen erwartet und dabei möglichst flexibel bleiben will, der kann auf spezielle Premiumtarife zurückgreifen. Die bieten beispielsweise Nachversicherungsgarantien oder Verlängerungsoptionen. Dann dürfen die Versicherungssumme oder die Laufzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung nachträglich erhöht werden, etwa bei Heirat, Geburt eines Kindes, Kauf des Eigenheims, Abschluss des Studiums oder zum Start der Selbstständigkeit. Je nach konkreter Klausel und Versicherung ist dann also der Schutzzumfang erweiterbar – auch wenn sich das Risiko proﬁl des Versicherten inzwischen verschlechtert haben sollte. Außerdem können die Tarife bestimmte Familien- und Bauboni, spezielle Rentenoptionen oder vorgezogene Todesfallleistungen beinhalten.

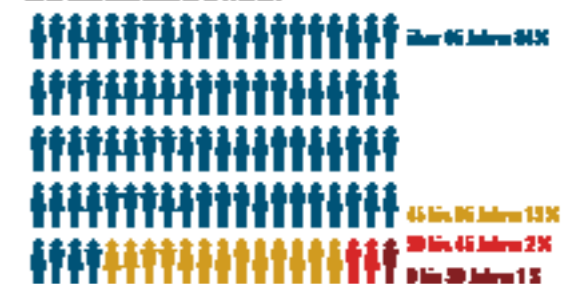
Details zu dem Plus an Leistungen, den flexibleren Tarifregelungen und den kundenfreundlicheren Klauseln der Premiumpakete sind auf den folgenden Seiten zu finden. Das DFSI Deutsche Finanz-Service Institut hat dort für FOCUS-MONEY die entsprechenden Angebote der kostengünstigen Direktversicherer untersucht und bewertet. ■▷

WERNER MÜLLER

Früher Tod möglich

Etwa jeder sechste Bundesbürger stirbt bereits vor dem 65. Lebensjahr. Daher gilt es, beim Risikoschutz lieber auf Nummer sicher zu gehen

Verteilung der Todesfälle in Deutschland 2012 nach Altersstufen in Prozent

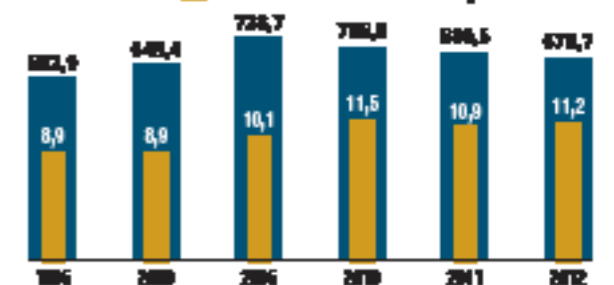


Quelle: Statistisches Bundesamt, GDV

Finanziell vorgesorgt

Am einfachsten und besten lassen sich Angehörige vor den finanziellen Folgen des Todesfalls mit einer Risikopolice schützen. Das machen viele Deutsche auch bereits

Was abgeschlossene Fiktivkontrakte zeigen Anzahl in Tausend Anteil an allen Lebensversicherungen in Prozent



Quelle: GDV

Worauf beim Abschluss einer Risikopolice zu achten ist

- **Ausreichende Summe.** Nicht bei der Versicherungssumme knausern. Als Faustregel gilt das Drei- bis Fünffache des Bruttojahreseinkommens. Inflation berücksichtigen und daher Dynamik vereinbaren.
- **Lange Laufzeit.** Die Dauer des Versicherungsschutzes großzügig kalkulieren. Besser, die Police läuft etwas länger.
- **Ehrlich antworten.** Die Gesundheitsfragen im Antrag wahrheitsgemäß beantworten. Sonst kann die Versicherung später die Leistung verweigern.
- **Zuschlag überprüfen.** Eventuell vom Anbieter verlangte Beitragszuschläge regelmäßig überprüfen und bei Änderungen deren Wegfall verlangen.
- **An den Partner denken.** Nicht nur den Hauptverdiener absichern, auch wer sich um Kinder und Haushalt kümmert, sollte versichert sein, denn Ersatz ist teuer.
- **Flexibel bleiben.** An Nachversicherungsoptionen und ergänzenden Schutzzumfang denken.



So wurde bewertet

Das DFSI Deutsche Finanz-Service Institut hat die verschiedenen Premiumangebote der Direktversicherer eingehend untersucht und verglichen. Dazu wurden zahlreiche Detaildaten zu den Tarifen mit Leistungsplus erfragt. Die Bewertung erfolgte dann in folgenden Kategorien: Für umfangreichere **Leistungsmerkmale** gibt es jeweils einen Punkt. Wer passen muss, erhält keinen. Bei der Mindestversicherungssumme und den Grenzen für die Versicherungsdauer gibt es zusätzliche Abstufungen, die jeweils auch einen halben Punkt wert sein können. Die erweiterten **Vertragsoptionen** sind wieder nach dem Ja-Nein-Schema bewertet. Bei der Kategorie **Antrag und Gesundheitsprüfung** geht es vor allem um die Fairness und Kundenfreundlichkeit beim Vertragsschluss. Die Zeitraum-Fragen sind abgestuft entweder mit einem, einem halben oder keinem Punkt versehen. Wer auf bestimmte Antragsfragen verzichtet, erhält zudem einen Punkt. Auch die **Tarifierung** folgt grundsätzlich dem Ein-Punkt-Schema. Dagegen gilt für die **Rechenbeispiele** jeweils ein Durchschnittsbeitrag, der aus Angeboten für 10, 20 und 30 Jahren Laufzeit ermittelt wird. Für den günstigsten Beitrag gibt es zwei Punkte, wer maximal 20 Prozent teurer ist, erhält einen Punkt und bis höchstens 50 teurer gibt es noch einen halben Punkt. Jeweils in den Fällen Raucher oder Nichtraucher, kaufmännische Angestellte oder Dachdecker sowie Monats- und Jahresbeitrag. Im **Ergebnis** werden schließlich alle Punkte addiert, maximal sind 51 Punkte zu erreichen. Im Test gewinnt so die Hannoversche klar vor Ergo Direkt und Asstel.

Prüfkriterien	Asstel AQK8PK (Classic) bzw. AQK8PK (Easy-Start) Punkte	CosmosDirekt Comfort-Schutz Tarif CRC Punkte	Ergo Direkt Tarif P6A Punkte	Europa Tarif E-T2 Premium Punkte	Hannoversche Tarif T1-Plus Punkte	WGV Tarif R5/R6 Optimal Punkte
1. Leistungsmerkmale						
vorläufiger Versicherungsschutz	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
Umtauschrecht ohne Gesundheitsfragen in KLV	ja 1	nein -	nein -	nein -	ja 1	nein -
Nachversicherungsgarantie	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
Verlängerung ohne Gesundheitsprüfung	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
monatliche Kündigung möglich	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
Teilkündigung möglich	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
wann Teilkündigung möglich ist	jederzeit 1	jederzeit 1	jederzeit 1	jederzeit 1	jederzeit 1	jederzeit 1
vorgezogene Todesfallleistung	ja 1	ja 1	nein -	ja 1	ja 1	ja 1
Kinder-/Familienbonus	ja 1	vorübergeh. Erhö. urspr. VSU um 20% für 6 Mon. ab Geb./Adopt. 1	nein -	kostenl. Erhö. der Todesf.-Leist. um 50% bei Geburt/Adopt. eines Kindes 1	ja 1	ja, bei Tod der VP gibt es pro Kind unter 7 Jahren zusätzlich 2500 Euro 1
Baubonus	ja 1	nein -	nein -	nein -	ja 1	nein -
Rentenoption	ja, auf Wunsch Kapital als Rente an Hinterbliebene auszahlbar 1	nein -	nein -	ja, auf Wunsch ist Todesfallleistung in sofort beg. Rentenvers. umwandelbar 1	ja 1	nein -
Gewinnverwendung	wahlw. Beitragsverr. o. Todesfallbon. 1	Beitragsverrechnung 1	Beitragsverrechnung 1	Beitragsverrechnung 1	Sofortgutschrift 1	Beitragsverrechnung 1
Mindestversicherungssumme	5000 Euro 1	25000 Euro -	15000 Euro 0,5	5000 Euro 1	20000 Euro 0,5	20000 Euro 0,5
maximale Versicherungsdauer	50 Jahre 0,5	45 Jahre 0,5	40 Jahre 0,5	60 Jahre 1	45 Jahre 0,5	45 Jahre 0,5
Mindestdauer der Versicherung	1 Jahr 1	5 Jahre -	5 Jahre -	1 Jahr 1	3 Jahre 0,5	2 Jahre 0,5
2. Vertragsoptionen						
Unfallzusatzversicherung	ja 1	ja 1	nein -	nein -	ja 1	ja 1
Berufsunfähigkeitszusatzversicherung	ja 1	nein -	nein -	ja 1	ja 1	ja 1
Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung	nein -	nein -	nein -	ja 1	ja 1	nein -
Dynamik	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
optional Risiko-LV mit fallender Vers.-Summe	nein -	nein -	nein -	ja 1	ja 1	nein -
Partner-Risiko-LV	nein -	nein -	nein -	nein -	ja 1	nein -
3. Antrag und Gesundheitsprüfung						
Zeitraumbezug für Gesundheitsfragen zu Arztbesuchen, Erkrankungen, Unfällen usw.	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5
Zeitraumb. für Gesundheitsfr. zu station. Behandlungen	10 Jahre -	10 Jahre -	10 Jahre -	5 Jahre 0,5	10 Jahre -	10 Jahre -
Zeitraumb. für Gesundheitsfr. zu Drogen/Alkohol	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	5 Jahre 0,5	10 Jahre -	5 Jahre 0,5	10 Jahre -
Zeitraumbezug für Nichtraucherdefinition	12 Monate 1	12 Monate 1	12 Monate 1	12 Monate 1	12 Monate 1	12 Monate 1
Zeitraumbezug für Frage nach HIV-Infektion	unbefristet -	unbefristet -	unbefristet -	unbefristet -	5 Jahre 1	unbefristet -
Verzicht auf allgemeine Fragen nach Störungen und/oder Beschwerden	ja 1	ja 1	nein -	ja 1	nein -	nein -
Verzicht auf Frage nach abgelehnten, zurückgest. oder zu erschwerten Bed. angenomm. Verträgen bei anderen VU	ja 1	ja 1	nein -	nein -	ja 1	ja 1
Verzicht auf Vorlage vorgenommener Gentests bei Versicherungssummen > 300000 Euro	ja 1	nein -	nein -	nein -	nein -	nein -
Untersuchungsgrenze	300000 Euro 0,5	400000 Euro 1	300000 Euro 0,5	300000 Euro 0,5	300000 Euro 0,5	300000 Euro 0,5
4. Tarifierung						
Eintrittsalterberechnung	Echtjahr 1	Kalenderjahr -	Echtjahr 1	Kalenderjahr -	Echtjahr 1	Kalenderjahr -
Sterbetafel	Basistafel DAV 2008 T -	unternehmenseigene Sterbetafel 1	eigene Tafel auf Basis DAV 2008 T -	unternehmenseigene Sterbetafel 1	unternehmenseigene Sterbetafel 1	unternehmenseigene Sterbetafel 1
Differenzierung Raucher/Nichtraucher	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1	ja 1
Differenzierung nach Beruf, Berufsstatus oder schulischer/beruflicher Qualifikation	ja 1	ja 1	nein -	ja 1	nein -	nein -
Beitragsermäßigung	ja 1	nein -	nein -	nein -	ja 1	nein -
5. Rechenbeispiele						
Nichtrauch. KFM durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. monatlich	6,80 Euro 0,5	7,08 Euro 0,5	4,99 Euro 2	5,74 Euro 1	6,69 Euro 0,5	6,19 Euro 0,5
Nichtrauch. Dachdeck. durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. monatl.	8,40 Euro -	12,74 Euro -	4,99 Euro 2	14,84 Euro -	6,69 Euro 0,5	8,73 Euro -
Nichtrauch. KFM durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. jährlich	79,07 Euro 0,5	80,39 Euro 0,5	57,26 Euro 2	66,12 Euro 1	77,62 Euro 0,5	70,72 Euro 0,5
Nichtrauch. Dachdeck. durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. jährlich	97,63 Euro -	144,70 Euro -	57,26 Euro 2	170,08 Euro -	77,62 Euro 0,5	100,72 Euro -
Raucher KFM durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. monatlich	16,00 Euro 0,5	16,30 Euro 0,5	11,54 Euro 2	12,36 Euro 1	16,54 Euro 0,5	13,39 Euro 1
Raucher Dachdecker durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. monatl.	20,40 Euro -	21,96 Euro -	11,54 Euro 2	23,87 Euro -	16,54 Euro 0,5	15,93 Euro 0,5
Raucher KFM durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. jährlich	186,43 Euro 0,5	185,04 Euro 0,5	131,77 Euro 2	141,71 Euro 1	191,75 Euro 0,5	153,02 Euro 1
Raucher Dachdecker durchschn. Zahlbeitr. 10/20/30 J. jährlich	236,93 Euro -	249,35 Euro -	131,77 Euro 2	273,25 Euro -	191,75 Euro 0,5	183,02 Euro 0,5
6. Ergebnis						
Gesamtpunktzahl	29	21,5	29,5	27,5	32	22,5

Quellen: Angaben der Anbieter, DFSI