

Risikoschutz

# AN DIE FAMILIE DENKEN

Bei der Grundsicherung für Angehörige sollte es nicht bleiben. Was Premiumpakete bieten und was sie kosten



Das Leben ist kein Ponyhof“ ist einer der Lieblingsprüche von TV-Bürofiesling Stromberg. Leider hat er aber Recht. Denn umgangssprachlich übersetzt heißt das eigentlich nichts anderes, als dass es im Leben eben nicht immer so läuft, wie man es sich vorstellt oder gerne hätte. Das gilt sogar bis zum schlimmsten denkbaren Fall – dem eigenen Tod. Auch wenn sich das dann für einen selber nicht mehr ändern lässt, für die Hinterbliebenen macht es sehr wohl einen Unterschied, ob und wie man für diesen Fall der Fälle vorgesorgt hat. Das gilt vor allem finanziell. Denn die Familie muss mit der neuen Situation klarkommen. Wie ist jetzt der Haushalt zu bestreiten, wer kümmert sich um die Kinder, ist die Finanzierung ihrer Ausbildung gesichert, lassen sich die Darlehensraten fürs eigene Heim weiter bedienen und viele Fragen mehr gilt es zu klären. Gut, wenn man da bereits beizeiten an die Familie gedacht und sie abgesichert hat – mit einer Risikolebensversicherung.

Selten sind sich daher Verbraucherschützer wie Versicherungsbranche so einig: Diesen Schutz muss jeder haben, der Angehörige zu versorgen hat. Zumal es die Policen bereits für den kleinen Geldbeutel gibt. Schon ab drei Euro monatlich lässt sich für zehn Jahre eine Todesfallsumme von 100 000 Euro absichern. Auch für höhere Summen und längere Laufzeiten sind oft nicht mehr als zehn Euro pro Monat zu berappen. Stirbt der Versicherte während der Vertragslaufzeit, erhalten dann die Hinterbliebenen die vorher vereinbarte Summe ausbezahlt. Dabei sollte lieber großzügig als zu knapp kalkuliert werden, als grobe Faustregel gilt das drei- bis fünffache des Bruttojahreseinkommens. Achtung: Inflation dabei nicht vergessen. Und der Risikoschutz ist nicht nur für den Hauptverdiener der Familie Pflicht, auch wenn der andere Partner ausfällt, kann der Alltag oft nur mit erheblichem finanziellem Mehraufwand organisiert werden.

**Neue Variablen.** „Es gibt einen Trend zu immer weiteren Prämien-differenzierungen“, beobachtet dabei Michael Franke von der auf Versicherungen spezialisierten Ra-

ting-Agentur Franke und Bornberg. „So können Angaben zum Familienstatus, der beruflichen Ausbildung und sogar zum Wohneigentum Einfluss auf die Tarifierung haben.“ Diese Spezialisierung kann, muss aber nicht immer vorteilhaft sein. Wer etwa nicht in das günstige Versicherten-raster passt, hat dann teils Aufschläge zu zahlen. Insofern tut jeder gut daran, sich vor dem Vertragsschluss genau zu informieren, welche Unterschiede trotz des einfachen Grundprinzips bei den Policen vorhanden sind. Denn auch bei der reinen Grundsicherung muss es nicht bleiben. Teils bereits inklusive, teils für immer noch äußerst geringe Beiträge lässt sich nämlich auch ein aufgepepptes Premiumpaket des gewünschten Todesfallschutzes abschließen.

**Mehr Leistung.** Je nach Anbieter können solche Tarife dann mit zahlreichen weiteren Extras punkten. Neben einer möglichen Dynamisierung der Beiträge darf dann beispielsweise die Versicherungssumme zu bestimmten Anlässen ohne eine erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Dazu können etwa Heirat, Geburt oder Adoption von Kindern, der Bau oder Kauf selbst genutzter Immobilien, Gehaltserhöhungen, Studienabschluss oder die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit zählen. Im Klartext: Auch wenn der Kunde inzwischen ein deutlich schlechteres Risikoprofil aufweist, darf er in all diesen Fällen seinen Schutz im vereinbarten Rahmen weiter aufstocken.

Die Mehrleistung eines Premiumtarifs kann auch eine vorgezogene Todesfalleistung sein. Dann kann das Geld noch zu Lebzeiten des Versicherten ausgezahlt werden, wenn er mit einer absehbar geringen Lebenserwartung schwer erkrankt ist. Ebenso sind Zusatzgelder für Kleinkinder oder Baumaßnahmen bei einigen Anbietern im Leistungspaket enthalten. Und statt Einmalzahlung ist teils auch eine Verrentung wählbar. Welche Tarife der günstigen Direktversicherer insgesamt den besten Premiumschutz bieten, hat das DFSI Deutsche Finanz-Service Institut genauer untersucht und bewertet (s. unten und Seite 72). ■ ▶

WERNER MÜLLER

## So wurde getestet und bewertet

Für den Vergleich der Premiumtarife bei Risikolebensversicherungen wurden vom DFSI Deutschen Finanz-Service Institut bei den Direktanbietern per Fragebogen zahlreiche Detaildaten zu Leistungsmerkmalen, Vertragsbedingungen, Annahmekriterien und konkreten Zahlbeiträgen abgefragt. Die Ergebnisse sind in der Tabelle auf Seite 72 gegenübergestellt und durch die Vergabe von Punkten bewertet. Dabei wird in den ersten beiden Bereichen **Leistungsmerkmale** und **Vertragsoptionen** bei allen für die Kunden positiven Regelungen ein Punkt vergeben. Bei Abstufungen innerhalb einer Einzelfrage erhält die zweitbeste Regelung einen halben Punkt. Ist eine Leistung beziehungsweise Option nicht möglich, gibt es gar keinen Punkt. Nach dem gleichen Prinzip wird auch in den Bereichen **Antrag und Gesundheitsprüfung** sowie **Tarifierung** verfahren. Bei den **Rechenbeispielen** erhält der jeweils günstigste Anbieter drei Punkte, der zweite zwei Punkte und der teuerste einen Punkt. Dazu

werden die Monats- und Jahresbeiträge für 30-Jährige ermittelt, die 100 000 Euro absichern, Nichtraucher sind und Prämien für jeweils 10, 20 und 30 Jahre Laufzeit zahlen. Im ersten Fall handelt es sich um kaufmännische Angestellte, im zweiten um Dachdecker. Bewertet wird dann in beiden Beispielen die Durchschnittssumme. Zudem werden Punkte für die prozentuale Differenz zwischen den addierten Monatsbeiträgen und der Jahresprämie vergeben. Wer bei der monatlichen Zahlungsweise die geringsten prozentualen Aufschläge gegenüber dem günstigeren Jahresbeitrag erhebt, erhält drei Punkte, der nächste zwei, der teuerste einen. Für das **Ergebnis** werden schließlich alle der maximal 43 möglichen Punkte addiert und so der Anbieter mit der höchsten Gesamtpunktzahl zum Sieger gekürt. Den besten Premiumschutz bei Risikolebenspolice n der Direktversicherer bietet die Hannoversche vor Europa und CosmosDirekt.



Prüfkriterien	<b>CosmosDirekt</b> Tarif CRC	Punkte	<b>Europa</b> Tarif E-T2	Punkte	<b>Hannoversche</b> Tarif T1-Plus	Punkte
<b>1. Leistungsmerkmale</b>						
vorläufiger Versicherungsschutz	ja	1	ja	1	ja	1
Umtauschrecht ohne Gesundheitsfragen in KLV	nein	–	nein	–	ja	1
Nachversicherungsgarantie	ja	1	ja	1	ja	1
Verlängerung ohne Gesundheitsprüfung	ja	1	ja	1	ja	1
monatliche Kündigung möglich	ja	1	ja	1	ja	1
Teilkündigung möglich	ja	1	ja	1	ja	1
wann Teilkündigung möglich ist	jederzeit	1	jederzeit	1	jederzeit	1
vorgezogene Todesfallleistung	ja	1	ja	1	ja	1
Kinder-/Familienbonus	vorüberg. Erhöhung der urspr. VSU um 20% für 6 Monate ab Geb./Adopt.	1	kostenl. Erhö. der Todesf.-Leist. um 50% bei Geburt/Adopt. eines Kindes	1	ja	1
Baubonus	nein	–	nein	–	ja	1
Rentenoption	nein	–	auf Wunsch ist Todesfall-Leistung in sofort beg. Rentenvers. einzahlbar	1	ja	1
Gewinnverwendung	Beitragsverrechnung	1	Beitragsverrechnung	1	Sofortgutschrift	1
geringste Versicherungssumme	25 000 Euro	–	5000 Euro	1	20000 Euro	0,5
maximale Versicherungsdauer	45 Jahre	0,5	65 Jahre	1	45 Jahre	0,5
Minstdauer der Versicherung	5 Jahre	–	1 Jahr	1	3 Jahre	0,5
<b>2. Vertragsoptionen</b>						
Unfallzusatzversicherung	ja	1	nein	–	ja	1
Berufsunfähigkeitszusatzversicherung	nein	–	ja	1	ja	1
Erwerbsunfähigkeitszusatzversicherung	nein	–	ja	1	ja	1
Dynamik	ja	1	ja	1	ja	1
optional Risiko-LV mit fallender Vers.-Summe	nein	–	ja	1	nein	–
Partner-Risiko-LV	nein	–	nein	–	nein	–
<b>3. Antrag und Gesundheitsprüfung</b>						
Zeitraumbezug für Gesundheitsfragen zu Arztbesuchen, Erkrankungen, Unfällen usw.	5 Jahre	0,5	5 Jahre	0,5	5 Jahre	0,5
Zeitraumb. für Gesundheitsfr. zu station. Behandlungen	10 Jahre	–	5 Jahre	0,5	nicht verlangt	1
Zeitraumb. für Gesundheitsfr. zu Drogen/Alkohol	5 Jahre	0,5	10 Jahre	–	5 Jahre	0,5
Zeitraumbezug für Nichtraucherdefinition	12 Monate	1	12 Monate	1	12 Monate	1
Zeitraumbezug für Frage nach HIV-Infektion	unbefristet	–	unbefristet	–	unbefristet	–
Verzicht auf allgemeine Fragen nach Störungen und/oder Beschwerden	ja	1	ja	1	nein	–
Verzicht auf Frage nach abgelehnten, zurückgest. oder zu erschwerten Bed. angenomm. Verträgen bei anderen VU	ja	1	nein	–	ja	1
Verzicht auf Vorlage vorgenommener Gentests bei Versicherungssummen > 300 000 Euro	nein	–	nein	–	nein	–
Untersuchungsgrenze	400 000 Euro	0,5	300 000 Euro	–	300 000 Euro	–
<b>4. Tarifierung</b>						
Eintrittsalterberechnung	Kalenderjahr	–	Kalenderjahr	–	Echtjahr	1
Sterbetafel	unternehmenseigene Sterbetafel	1	DAV 2008 T	–	unternehmenseigene Sterbetafel	1
Differenzierung Raucher/Nichtraucher	ja	1	ja	1	ja	1
Differenzierung nach Beruf, Berufsstatus oder schulischer/beruflicher Qualifikation	ja	1	ja	1	nein	–
<b>5. Rechenbeispiele</b>						
10 J. Laufzeit kfm. Angestellte monatlich/jährlich	4,21/47,99 Euro	–	2,93/33,91 Euro	–	4,68/54,37 Euro	–
20 J. Laufzeit kfm. Angestellte monatlich/jährlich	6,21/70,67 Euro	–	4,35/50,14 Euro	–	6,57/76,12 Euro	–
30 J. Laufzeit kfm. Angestellte monatlich/jährlich	10,81/122,51 Euro	–	7,08/81,25 Euro	–	10,25/118,87 Euro	–
= Durchschnitt Zahlbeitrag monatlich/jährlich	7,08/80,39 Euro	2	4,79/55,10 Euro	3	7,17/83,12 Euro	1
10 J. Laufzeit Dachdecker monatlich/jährlich	7,58/86,38 Euro	–	11,38/130,45 Euro	–	4,68/54,37 Euro	–
20 J. Laufzeit Dachdecker monatlich/jährlich	11,18/127,21 Euro	–	13,01/149,10 Euro	–	6,57/76,12 Euro	–
30 J. Laufzeit Dachdecker monatlich/jährlich	19,47/220,51 Euro	–	16,36/187,33 Euro	–	10,25/118,87 Euro	–
= Durchschnitt Zahlbeitrag monatlich/jährlich	12,74/144,70 Euro	2	13,58/155,63 Euro	1	7,17/83,12 Euro	3
durchschnittl. Aufschlag für Monats- statt Jahresbeitrag	5,66%	1	4,49%	2	3,46%	3
<b>6. Ergebnis</b>						
<b>Gesamtpunktzahl</b>		<b>24,0</b>		<b>28,0</b>		<b>31,5</b>

Quellen: Angaben der Anbieter, DFSI

