

# Der Basisschutz

**Risiko-Lebensversicherung** | Gerade für Unternehmer und Selbständige ist ein vernünftiger Risikoschutz wichtig. Er sichert im Ernstfall die finanzielle Basis für Betrieb und Familie ab.

► **Das Geschäft mit der Angst** ist lukrativ. Versicherungen bieten Policen für fast jeden Albtraum: Unfall, Berufsunfähigkeit, Krankheit oder Tod. Nach Einschätzung von Verbraucherschützern sind viele dieser Angebote überflüssig, unzureichend oder zu teuer.

Aber nicht, wenn es um die existenzielle Grundsicherung geht, was für Unternehmer oder Selbständige mehr zutrifft als für Arbeitnehmer, die im Ernstfall vom sozialen Netz aufgefangen werden. Zu dieser Grundvorsorge gehört neben einer privaten Berufsunfähigkeitspolice fast immer eine Risiko-Lebensversicherung mit ausreichender Deckungssumme. Lilo Blunck, BdV-Geschäftsführerin, bringt die ganze Sache auf den Punkt: „Existenzielle Risiken können abgedeckt werden, die Angebote sind einfach und transparent, Preis-Leistungs-Vergleiche ziemlich simpel, weil die billigste Offer-

te oft auch die Beste ist.“ Nur: Einfache Risiko-Policen ohne Schnickschnack werden von Vermittlern, Maklern und Vertretern nur ungern verkauft, weil sie zu wenig Provision abwerfen. Sie bieten lieber den Risikoschutz kombiniert mit dem Vermögensaufbau an – was landläufig auch als Kapital-Lebensversicherung bekannt ist. Da winken dann dicke Provisionen wegen der während der Vertragslaufzeit insgesamt gezahlten Beiträge: immerhin um die vier Prozent. Was bei einer Kapitalversicherung mit 30 Jahren Vertragsdauer und 6000 Euro Jahresbeitrag gut 7000 Euro ausmacht. Bei einer Risiko-Police bekäme der Vermittler nur einen Bruchteil davon.

Das wiederum bringt Verbraucherschützer auf die Palme. „Risikoschutz und Geldanlage sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Die Kombination von beiden in ein und demselben Produkt, etwa in der



Teures Laster: **Raucher** zahlen höhere Beiträge.

Kapital-Lebensversicherung, halten wir nicht für sinnvoll“, kritisiert BdV-Frontfrau Blunck. Denn wer als Unternehmer Vermögen schaffen will, steckt sein Geld als Erstes in die eigene Firma. Falls dann noch etwas übrig ist, in Mietimmobilien, Bundesanleihen, Rentenfonds oder ein

## EINSCHÄTZUNG

### „Kostengünstige Alternative“



**Karl-Heinz Reimer (54) ist Gründer und Chef des Versicherungs-Analysehauses FSS online AG in Troisdorf.**

**hm:** Wem würden Sie eine Risiko-Police empfehlen?

**Reimer:** Gerade für jüngere Menschen, die als Hauptverdiener für eine Familie sorgen und noch keine ausreichenden finanziellen Reserven haben, ist eine Risiko-Lebensversicherung unabdingbar. Mit einem Jahresbeitrag von oft weniger als 100 Euro ist sie eine kostengünstige

Alternative zur Kapital-Lebensversicherung.

**hm:** Sollte man eine solche isoliert abschließen oder aber in Kombination etwa mit einer

Berufsunfähigkeits-Versicherung respektive gleich als kapitalbildende Police?

**Reimer:** Die Kombination mit einer Police für Berufsunfähigkeit ist eine sinnvolle Lösung. Man muss bedenken, dass heute fast jeder Fünfte seinen Beruf wegen Krankheit oder Unfall vor Erreichen des Rentenalters aufgeben muss. Die verbundene Risiko-Lebensversicherung wiederum ist für Partner, die sich gegenseitig absichern wollen, empfehlenswert. Diese Variante kann zwar billiger sein als die Einzelversicherung, dafür wird bei Tod des zuerst Sterbenden die Versicherungssumme nur einmal fällig. Für Unternehmen und Handwerker schließlich ist die Risikopolice sinnvoll, falls eine gegenseitige Absicherung mit dem Kompanion nötig ist. Denn der Verlust des Geschäftspartners oder des Geschäftsführers kann schwerste finanzielle Folgen haben.

**hm:** Nach welchen speziellen Kriterien sollten Interessenten die passende Versicherungsgesellschaft auswählen?

**Reimer:** Bei der Beurteilung des Preis-Leistungs-Verhältnisses spielen der Beitrag und die Todesfallleistung eine ausschlaggebende Rolle. Beide in Kombination mit der Vertragslaufzeit. Diese ist letztlich abhängig von der persönlichen Lebenssituation. Wichtig: Wer sich für eine kurze Laufzeit entscheidet und nach Vertragsabschluss weiterhin Versicherungsschutz braucht, muss mit höheren Beiträgen rechnen. Denn man ist älter bei einem neuen Vertragsabschluss. Zudem führt der Versicherer eine erneute Gesundheitsprüfung durch. Deshalb sollte man, falls ein längerfristiger Versicherungsschutz benötigt wird, die Laufzeit der Risiko-Lebensversicherung entsprechend gestalten.

paar Qualitätsaktien. „Eine Risiko-Lebensversicherung benötigt jeder, der wirtschaftliche Verantwortung trägt“, meint Finanzberater Matthias Helfesrieder. Das ist etwa der Handwerker, dessen Betrieb noch nicht aus dem Größten raus ist und der für den Ernstfall nicht nur Frau und Kinder, sondern auch einen Kompagnon absichern muss, damit die Firma nach einem Supergau weitergeführt werden kann. Jungunternehmer schließen eine Risiko-Police ab nach kostspieligen Investitionen: etwa dem Kauf einer Firmenimmobilie oder der Anschaffung neuer Maschinen.

### Schulden absichern

Risikovorsorge sollten aber auch junge Familienväter betreiben, die sich eine eigene Immobilie angeschafft haben. Verstirbt der Hauptverdiener, droht nicht selten die Zwangsverwertung des Objektes, weil die Frau weder die Zinsen noch die Tilgung des Hypotheken-Darlehens schultern kann. Mit der Zahlung aus einer Risiko-Police hingegen ließe sich das Häuschen schnell entschulden, so dass mietfreies Wohnen möglich ist. Dazu Max Herbst, Chef der Frankfurter Finanzberatung FMH: „Risikovorsorge ist nötig, sofern die staatlichen Leistungen im Ernstfall nicht reichen und/oder die Hinterbliebenen vor einem hohen Schuldenberg, beispielsweise nach dem Erwerb der eigenen vier Wände oder aber nach einer kostspieligen Investition, stehen.“ In puncto Leistungsumfang rät Herbst Arbeitnehmern zu einer Versicherungssumme von drei bis vier Jahres-Nettogehältern.

Bei Firmenchefs indes lässt sich die Frage nach einer ausreichenden finanziellen Vorsorge nicht so standardisiert beantworten. Hier hängt die Höhe der Garantieleistung, der vertraglich vereinbarten Versicherungssumme, von einer Reihe unterschiedlicher Kriterien ab. „Die sind allesamt dem Betrieb zuzuordnen. Dazu zählen in der Hauptsache das Ausmaß der Investition und der Anteil des nötigen Fremdkapitals“, so Herbst. Die Lobby der Assekuranten, der „Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft“ (GDV) hat nachgerechnet, dass die durchschnittliche Versicherungssumme bei Einzelpolicen gut

70000 Euro beträgt. Legt man die Empfehlung von Finanzexperte Herbst zugrunde, wonach Arbeitnehmer drei bis vier Netto-Jahresgehälter vereinbaren sollten, kommt schnell eine Deckungssumme von 150000 bis 200000 Euro zusammen. Bei Unternehmern werden es deutlich höhere Garantieleistungen sein. Die Höhe des monatlichen oder jährlichen Versicherungsbeitrags richtet sich nach dem Risiko, das eine Assekuranz tragen muss. Dies sind hauptsächlich die vereinbarte Todesfallleistung, die Laufzeit des Vertrages, das Geschlecht des Versicherungsnehmers, dessen Alter und Gesundheitszustand. Beispiel: Jüngere Nichtraucherinnen zahlen am we-

nigsten, ältere Raucher am meisten. Die Tarife: Zwei unterschiedliche Varianten sind üblich. Bei der einen garantiert der Risiko-Versicherer einen monatlichen oder jährlichen Höchstbeitrag. Oft nur ein theoretischer Wert, weil die tatsächliche Versicherungsprämie, der Zahlbeitrag, deutlich niedriger liegt. Denn bei Risiko-Policen werden durch die ertragsorientierte Investition der Beiträge Überschüsse erwirtschaftet. Die wiederum werden vom garantierten Höchstbeitrag abgezogen, so dass der Versicherungsnehmer teils spürbar weniger zahlt als in der Theorie möglich ist.

### Verschiedene Tarife prüfen

Der Fachbegriff lautet Beitragsverrechnung. Die Versicherungssumme, identisch mit der vertraglich vereinbarten Todesfallleistung, ändert sich während der Laufzeit nicht. Die Beiträge können schwanken – eben abhängig von der Überschussbeteiligung, die sich entsprechend dem Anlageerfolg des Versicherers ändern kann.

Tarif-Alternative sind über die gesamte Laufzeit des Versicherungsvertrages konstant hohe Beiträge und eine zugleich nicht garantierte Versicherungssumme. Diese kann von Jahr zu Jahr schwanken – abhängig von der Höhe der Überschussbeteiligung. Speziell für Handwerker ist dieser Tarif nicht die erste Wahl. Denn Angehörige oder Geschäftspartner müssen im Ernstfall mit einer bestimmten Versicherungssumme kalkulieren, um finanzielle Verpflichtungen abzulösen. Empfehlenswert ist fast immer jene Variante, bei der die Überschüsse mit dem Beitrag verrechnet werden, die Versicherungssumme, also die garantierte Todesfallleistung, unverändert bleibt. Ausnahme: Restschuldversicherung. Das ist eine Risiko-Police, mit peu à peu abnehmender Versicherungssumme (garantierter Todesfallleistung). Hintergrund: Vor allem bei Immobilien-Darlehen, auch bei Investitionskrediten, vereinbaren Gläubiger und Schuldner eine konstante oder anpassbare Tilgung. Dadurch sinkt die Restschuld stetig. Entsprechend kann sich auch die Todesfallleistung der Risiko-Police verringern. ■

Heinz-Josef Simons  
cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

#### ANGEBOTSÜBERBLICK

### Was die Policen kosten

**Vorgaben:** männlich, 35 Jahre, Nichtraucher, 30 Jahre Laufzeit

Versicherer	Brutto-Beitrag <sup>1)</sup>	Netto-Beitrag <sup>1)</sup>
<b>Todesfallleistung: 100 000 Euro</b>		
Legal & General	657,15	176,65
Cosmos	509,32	183,36
KarstadtQuelle	592,40	183,64
Ontos	453,00	190,26
Asstel	376,20	194,10

Versicherer	Brutto-Beitrag <sup>1)</sup>	Netto-Beitrag <sup>1)</sup>
<b>Todesfallleistung: 200 000 Euro</b>		
Legal & General	1302,65	341,66
Cosmos	998,93	359,61
KarstadtQuelle	1164,40	360,96
Asstel	740,40	376,20
Ontos	906,00	380,52

Versicherer	Brutto-Beitrag <sup>1)</sup>	Netto-Beitrag <sup>1)</sup>
<b>Todesfallleistung: 500 000 Euro</b>		
Asstel	1232,50	622,20
Legal & General	3239,15	836,66
Cosmos	2464,46	887,20
KarstadtQuelle	2880,40	892,92
Ontos	951,69	951,69

Versicherer	Brutto-Beitrag <sup>1)</sup>	Netto-Beitrag <sup>1)</sup>
<b>Todesfallleistung: 1000 000 Euro</b>		
Asstel	2453,10	1232,50
Legal & General	6466,65	1661,68
Cosmos	4928,91	1774,41
KarstadtQuelle	5740,40	1779,52
Europa	5264,60	1947,90

<sup>1)</sup> in Euro und pro Jahr, Quelle: www.fss-online.de, Stand: Mitte Juni 2008