

# Viele Optionen für geringe Prämien

Häuslebauer und Familien erhalten einen Hinterbliebenenschutz schon für relativ geringe Prämien. Der alleinige Blick auf die Kosten greift jedoch oft zu kurz. Die Versicherungssummen und Prämienzahlungen lassen sich ebenso den Bedürfnissen anpassen wie Dauer und Umfang des Versicherungsschutzes.

von Kay Schelauske



Versicherungen müssen nicht viel Geld kosten. „In Österreich herrscht immer noch die Meinung vor, dass der Ablebensschutz deutlich teurer ist“, sagt Roland Hafner. „In der Beratung zeigen sich die Kunden oftmals überrascht, dass die Kosten unerwartet niedrig sind“, berichtet der Geschäftsführer von BestensVersichert.at von seinen Erfahrungen. In acht von zehn Fällen werden Ablebensversicherungen für Immobilienfinanzierungen benötigt. Dies verwundert nicht. Erweist sich doch das anhaltende Niedrigzinsniveau gerade für jene als Segen, die sich ihren Wunsch von den eigenen vier Wänden erfüllen wollen. Denn die Finanzierungsbedingungen bei Banken sind vergleichsweise günstig.

Die verbleibenden Nachfragen kommen zumeist von jungen Familien, die sich finanziell für den Fall absichern möchten, dass der Mann und/oder die Frau frühzeitig versterben. Im Er-

gebnis kann sich die Versicherungswirtschaft seit zwei Jahren über deutlich gestiegene Versicherungssummen und Vertragszahlen im Neugeschäft freuen. Allerdings fällt der Anteil des Ablebensschutzes am gesamten Prämienvolumen im Leben-Geschäft mit 5,5 Prozent gering aus (s. Grafiken).

Die Funktionsweise dieses Versicherungsschutzes ist schnell erklärt: Die vertraglich Begünstigten erhalten die vereinbarte gewöhnlich große Kapitalsumme, sobald der Versicherungsnehmer verstirbt. Da der Leistungsfall – anders als bspw. bei der Berufsunfähigkeitsversicherung – klar definiert ist, läuft die Produktauswahl in der Regel über den Preis der Versicherung, also die monatlichen Prämien. Deren Höhe ist zwar ein zentrales Auswahlkriterium, aber eben nicht das einzige.

Dies zeigt sich bspw. bei Immobilienfinanzierungen. Hier überzeugen Hafner besonders die im Marktvergleich

große Anzahl an Gestaltungsvarianten bei der Dialog Lebensversicherung. Der Versicherer bietet für seinen Tarif „Risk-vario“ neben drei Beitragszahlungsarten insgesamt sechs verschiedene Versicherungssummenverläufe an. Zum Beispiel lässt sich die Versicherungssumme mit Blick auf Finanzierungen an den Verlauf eines Annuitätendarlehens exakt anpassen oder frei gestalten, indem bei Vertragsabschluss jährlich veränderte Versicherungssummen festgelegt werden.

Die Anforderungen an die Höhe des Hinterbliebenenschutzes und die monatliche Prämienbelastung können auch bei anderen Zielsetzungen durchaus unterschiedlich ausfallen. Damit gerade junge Familien ihren Absicherungsbedarf nicht aufgrund eines begrenzten Budgets runterschrauben müssen, bietet die Dialog einen risikoadäquaten Tarif an: Hier passt sich die Prämienhöhe dem im Zeitverlauf steigenden Todesfallrisiko über die gesam-

te Laufzeit hinweg an. Dadurch fallen die Beiträge zu Anfang geringer aus, steigen aber mit zunehmendem Alter jährlich an, bis dann möglicherweise die Wechselgarantie in einen konstanten Beitragsverlauf genutzt wird. „Der größere Teil unserer Kunden entscheidet sich für die konstante Beitragszahlung. Rund jeder fünfte wählt die risikoadäquate Kalkulation“, sagt Lutz Gronemeyer, Senior-Produktmanager bei dem Versicherer. Die Höhe des Hinterbliebenenschutzes muss, so der Geschäftsführer des Internet-Portals, stets individuell ermittelt werden. In jedem Fall sollten der Einkommensausfall, die Kreditbesicherung und die Begräbniskosten abgedeckt sein, „die oftmals bis zu 10.000 Euro ausmachen können“.

Interessant kann ein „verbundener“ Hinterbliebenenschutz sein. Diese Option ist laut Hafner z. B. sinnvoll, wenn beide Partner als Hauptschuldner im Kreditvertrag benannt sind. „Der Leistungsfall wird ausgelöst, sobald eine der beiden Personen verstirbt, sodass dann der Kredit bezahlt werden kann“, ergänzt der Geschäftsführer. Ebenso ist es für Familien sinnvoll, dass nicht nur der Hauptverdiener abgesichert wird, sondern auch der Partner, der die Kinder versorgt. Fällt nämlich die Betreuungsperson

„Die Kunden zeigen sich oftmals überrascht, dass die Kosten unerwartet niedrig sind.“

ROLAND HAFNER,  
BestensVersichert.at

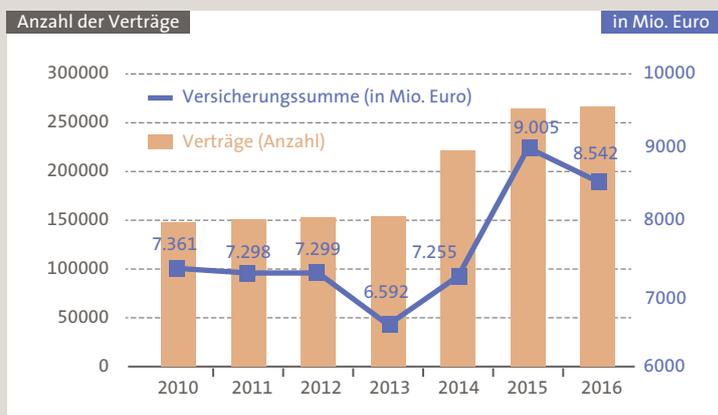


aus, entstehen hierfür gewöhnlich Kosten oder der Hauptverdiener muss seine Arbeitszeit reduzieren. Die Dialog nimmt sogar bis zu neun Personen in einen Vertrag auf. Die Hinterbliebenen haben dann im Leistungsfall die Option, eine Anschlussversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen. „Sterben mehrere Personen aufgrund desselben Ereignisses, zum Beispiel einem Autounfall, innerhalb eines Monats, wird im Normaltarif die Summe einmalig fällig. In der Premium-Variante zahlen wir die Versicherungssumme für jede verstorbene Person aus“, sagt Gronemeyer.

Allerdings gibt es bei den „Verbundenen Leben“ drei mögliche Haken, die bedacht sein sollten. 1. Die gesamte Prämie kann z. B. bei unterschiedlichen Risikosituationen der gegenseitig abgesicherten Personen höher ausfallen, als wenn beide Partner einen separaten Vertrag abschließen. „Diesen Fall haben wir in der Vergangenheit öfter gehabt“, sagt Hafner. 2. Sind die Einkommen der beiden versicherten Personen unterschiedlich hoch, fällt der Absicherungsbedarf oftmals unterschiedlich hoch aus. 3. Im Zuge einer Scheidung, die alles andere als selten vorkommt, könnten die Absicherungskosten im Zuge der Trennung spürbar in die Höhe steigen. Wird nämlich der bestehende Vertrag vor diesem Hintergrund gekündigt, kann ein erneuter Versicherungsschutz deutlich teurer werden. Dies ist gewöhnlich der Fall, wenn die versicherte Person in der Zwischenzeit erkrankt ist, weil sich dies nachteilig auf die Risikokalkulation des neuen Vertrags auswirken kann.

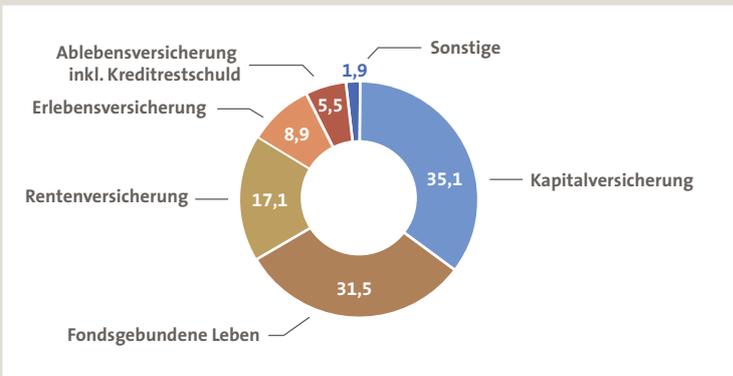
Einen Blick wert sind auch die vielfach gebotenen Flexibilitäten. So kann der Versicherungsnehmer bspw. durch „Nachversicherungsoptionen“ seinen Versicherungsschutz bei bestimmten Anlässen wie Heirat oder Geburt eines Kindes aufstocken. Ebenso gibt es Ver-

**STIEGENDE NACHFRAGE NACH ABLEBENSVERSICHERUNGEN**



\*inkl. Kreditrestschuld, Vertragsänderungen, Quelle: VVO

**PRÄMIENANTEILE IM LEBEN-GESCHÄFT (IN %)**



Stand 2016, Quelle: VVO

längerungsoptionen, ohne dass eine erneute Gesundheitsprüfung nötig ist. Teils lässt sich auch eine vorgezogene Leistung für den Fall vereinbaren, dass der Versicherungsnehmer die Diagnose erhält, an einer unheilbaren schweren Krankheit mit einer restlichen Lebensdauer von bis zu einem Jahr erkrankt zu sein.

Die Nürnberger hat diese Mehrwerte bei ihrer neuen Risikoversicherung in die „Plus-Variante“ gepackt. Der zweite Produkttarif ist fokussierter und damit kostengünstiger. Das Ziel des Versicherers: durch eine Risikoversicherung mit einem erstklassigen Preis-/Leistungsverhältnis zu einem präferierten Anbieter in Österreich aufzusteigen. Für die Neuausrichtung hat der Versicherer die Tarifberechnung von der bisherigen Freizeit- und Berufsrisikoliste auf die Berufsliste aus der Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherung umgestellt. Für Benutzer der Vertriebssoftware wird dadurch die Handhabung wesentlich vereinfacht, sagt Produktmanagerin Barbara Neumayr.

Neben der beruflichen Tätigkeit sind auch hier vor allem der Body-Maß-Index (BMI) und das Raucher- bzw. Nichtraucherverhalten maßgeblich. „Bei der konkreten Prämienberechnung spielen zusätzlich das Alter der versicherten Person und die Laufzeit eine Rolle“, so Neumayr.

Bislang sind laut Hafner bei den Nichtraucher-Tarifen die Dialog und die Europa Versicherung marktführend. „Beide Anbieter bieten auch sehr gute Rechen-Tools, mit denen sich bei korrekter Eingabe der persönlichen Daten sehr aussagekräftige Prämien ermitteln lassen“, ergänzt der geprüfte Vermögens-, Versicherungs- und Bausparberater. Keine Frage, die Prämienhöhe ist immer ein individuelles Ergebnis, das besonders für Raucher generell schlechter ausfällt.

Bevor die Entscheidung für einen Produkttarif fällt, ist es ratsam, einen Blick auf die Differenz zwischen dem ausgewiesenen Bruttobeitrag und dem Nettobeitrag, also dem aktuellen Zahlbetrag, zu werfen. Denn Letzterer könnte im Zeitverlauf angehoben werden. „In der Vergangenheit haben wir diese Situation schon mehrfach gehabt“, sagt der Geschäftsführer und verweist auf die WWK und die Uniqa. Bei Letztgenannter machte die Erhöhung rund zehn Prozent aus, berichtet Hafner aus eigenen Erfahrungen. Begründet wurde der Schritt damit, dass mehr Ablebensleistungen ausgezahlt wurden als ursprünglich kalkuliert.

„In der Vergangenheit haben wir diese Situation schon mehrfach gehabt“, sagt der Geschäftsführer und verweist auf die WWK und die Uniqa. Bei Letztgenannter machte die Erhöhung rund zehn Prozent aus, berichtet Hafner aus eigenen Erfahrungen. Begründet wurde der Schritt damit, dass mehr Ablebensleistungen ausgezahlt wurden als ursprünglich kalkuliert.

Außerdem gibt es Marktbeobachter, die eine Angleichung des sogenannten Spreads aufgrund der verschlechterten Überschussituation infolge der Niedrigzinsphase für möglich halten. „Unser Haus hat eine Sondervereinbarung mit der Dialog getroffen, dass sie auf das Recht der Beitragserhöhung verzichtet“, ergänzt der Geschäftsführer von bestensversichert.at.

Wer allerdings dort eine Ablebensversicherung online abschließen will, wird enttäuscht. Entsprechende Planungen wurden aufgrund der Klage des Fachverbandes der Versicherungsmakler gegen das Online-Vergleichsportal durchblicker.at erstmal auf Eis gelegt, erläutert Hafner, der auch die Seite Bausparshop24.at betreibt. „Dort haben wir schon mehrere tausend Verträge online abgeschlossen“, sagt er, verweist aber darauf, dass es im Gegensatz zu Ablebensversicherungen weder eine Beratungspflicht, noch ein Beratungsprotokoll gibt. Aus seiner Sicht muss die Beratung nicht zwingend face-to-face sein, sondern kann über erklärende Mails und Telefonate laufen und abgewickelt werden. „Wir haben ja Kunden aus ganz Österreich“, betont Hafner. Bei der Dialog sieht man das anders: Da Ablebensversicherungen, wie alle biometrischen Versicherungen, als hoch erklärungsbedürftige Produkte eingestuft werden, führe für den Kunden der beste Weg zu einer optimalen Lösung über den unabhängigen Vermittler.

**AUF DEN PUNKT GEBRACHT**

Für die Hinterbliebenen ist der plötzliche Tod eines Familienmitglieds schmerzlich. Gerade deshalb ist es hilfreich, wenn ein solcher Ernstfall zumindest finanziell keine großen Löcher reißt. Das gilt angesichts der zumeist hohen Belastungen besonders bei Immobilienfinanzierungen. Bei der Produktauswahl ist zumeist die Prämienhöhe im Fokus. Zu Recht. Dennoch ist es oft sinnvoll, Optionen zu nutzen, um den Hinterbliebenenschutz an die Kundenbedürfnisse anzupassen.