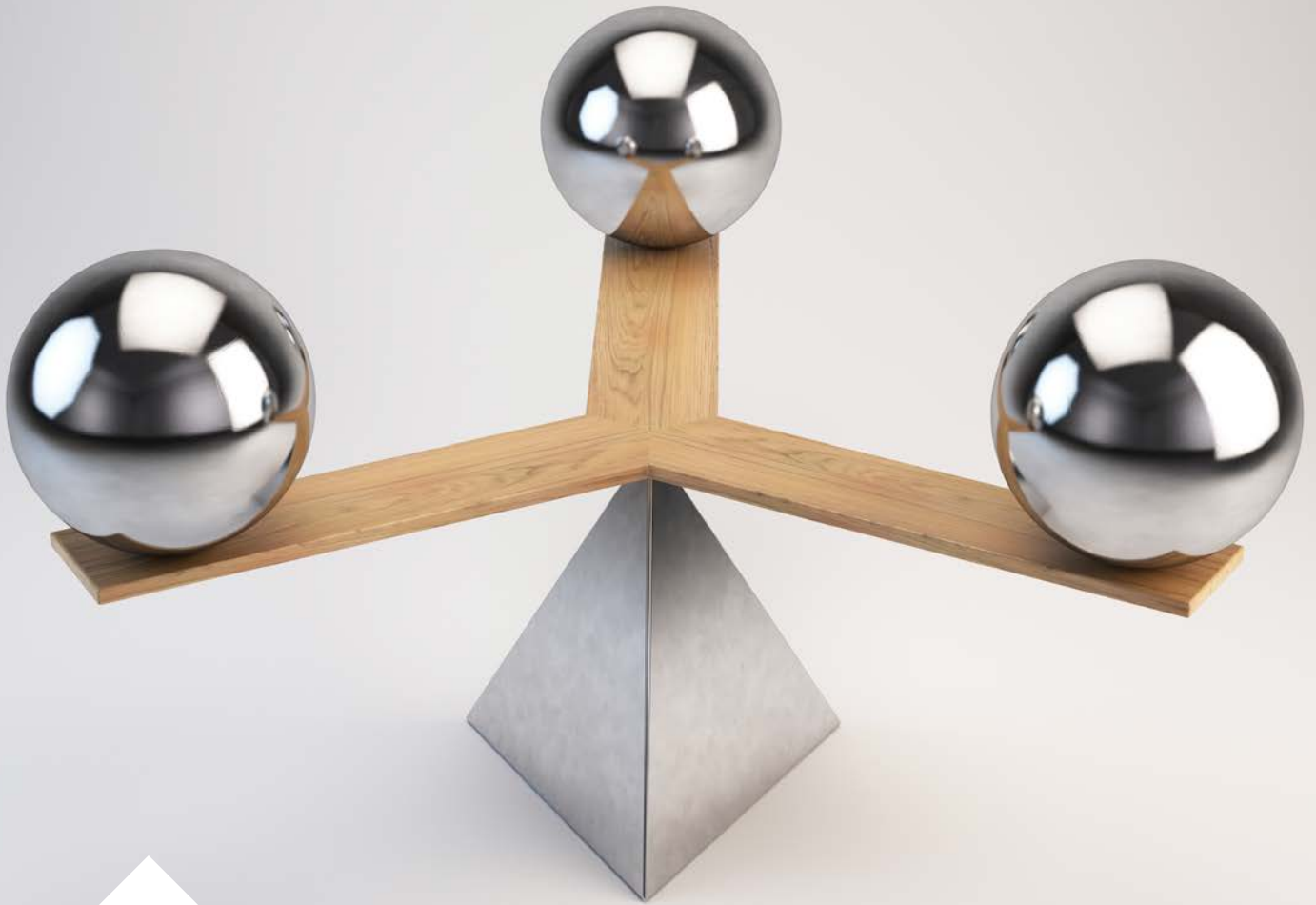




# ***Auf Nummer sicher***

*Was Vermittler zu  
Risikolebensversicherungen wissen müssen*



# *Risikolebensversicherungen in Deutschland*

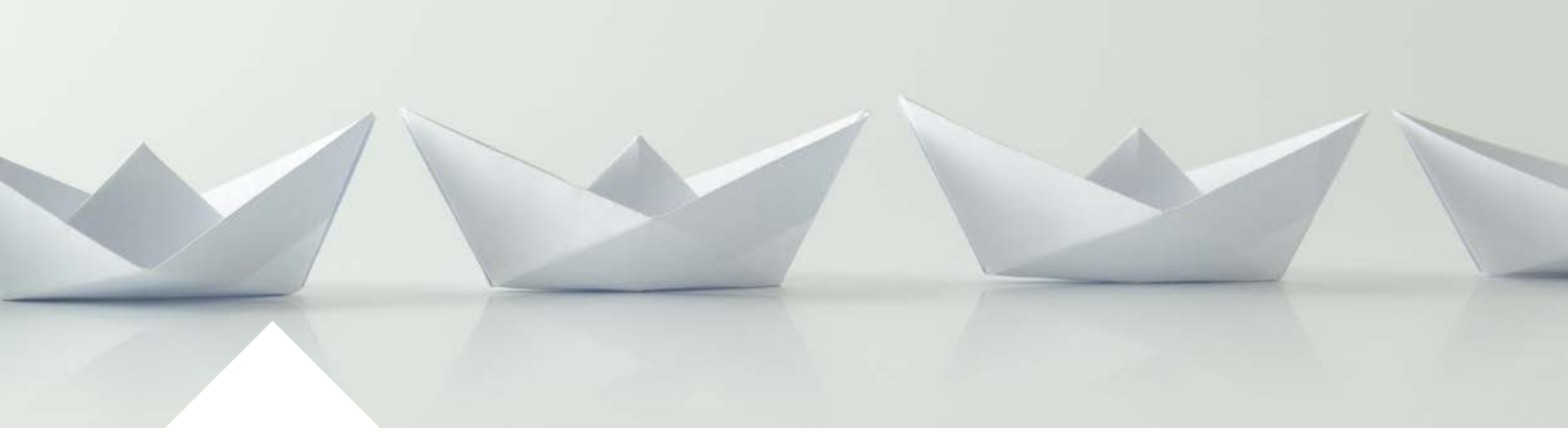
Risikolebensversicherungen (RLV) decken einen existenziell wichtigen Bedarf ab und gehören zum Standardportfolio eines versierten Versicherungsmaklers. Rund 7,6 Millionen Policen (2014) bestehen in Deutschland. Nahezu alle Versicherer bieten die RLV in verschiedenen Tarifabstufungen an. Einer der größten Anbieter nach Neugeschäft ist der Direktversicherer Hannoversche.

Der Bedarf ist vorhanden: Jeder achte Deutsche wird nicht älter als 60 Jahre und jeder fünfte erreicht nicht das Renteneintrittsalter von 67 Jahren. Für Männer ist das Risiko eines frühen Todes besonders hoch: Jeder neunte stirbt vor dem 55. Lebensjahr, jeder vierte vor dem 67. Lebensjahr. Stirbt der Hauptverdiener der Familie, entstehen schnell finanzielle Engpässe. Miete, Neben- und Heizkosten, Lebensmittel, Kleidung, die Ausbildung der Kinder und das Auto müssen weiterhin bezahlt werden. Freizeitaktivitäten und Urlaub sind kaum noch finanzierbar.

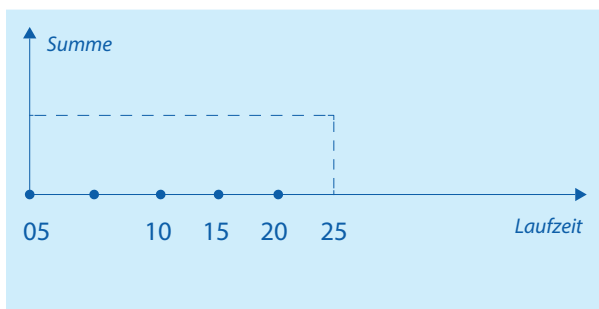
Ein weiteres Motiv sind größere Anschaffungen wie der Kauf und die Finanzierung einer Immobilie oder der Abschluss eines größeren Kredits. Hier verlangen Banken Sicherheiten und häufig eine Versicherung für den Todesfall des Kreditnehmers.

Die Risikolebensversicherung zählt zu den Individualversicherungen. Im Falle des Todes der versicherten Person erhalten die im Vertrag begünstigten Personen die vereinbarte Versicherungssumme. Mit der RLV sichern Kunden in der Regel ihre engsten Familienangehörigen finanziell ab. Begünstigte können aber auch Geschäftspartner, Unternehmen oder Vereine sein.

Die Höhe der Beiträge wird anhand verschiedener Kriterien kalkuliert, die das Todesfallrisiko des Versicherten beeinflussen können. Dazu zählen unter anderem Alter, Gesundheitszustand, Rauchereigenschaft sowie Freizeitrisiken und sowohl Länge der Laufzeit als auch Höhe der Versicherungssumme.



# Arten der Risikolebensversicherung



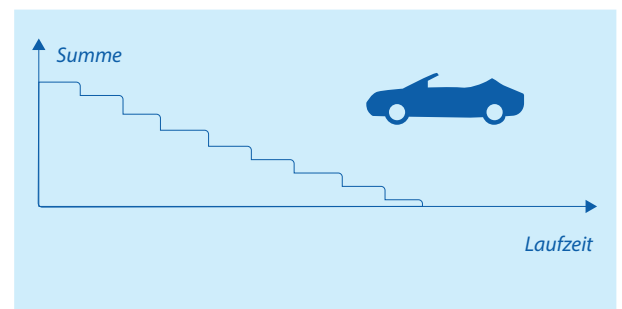
## RLV-Tarife mit konstanter Versicherungssumme *Klassische Risikolebensversicherung*

Diese Versicherung leistet im Todesfall der versicherten Person. Sie bietet einen unerlässlichen Hinterbliebenenschutz für Familienmitglieder, Geschäftspartner und andere Personen, deren finanzielle Sicherheit gewährleistet werden soll. Als Zielgruppen gelten Alleinerziehende, Familien und Lebenspartnerschaften.

### *Verbundene Risikolebensversicherung*

Zur gegenseitigen Vorsorge für den Todesfall beider Lebenspartner wird eine Versicherung auf zwei Leben abgeschlossen. Die Versicherungssumme wird einmalig ausgezahlt, wenn einer der beiden Versicherten stirbt. Als Zielgruppen gelten Ehe-/Lebenspartner und Familien.

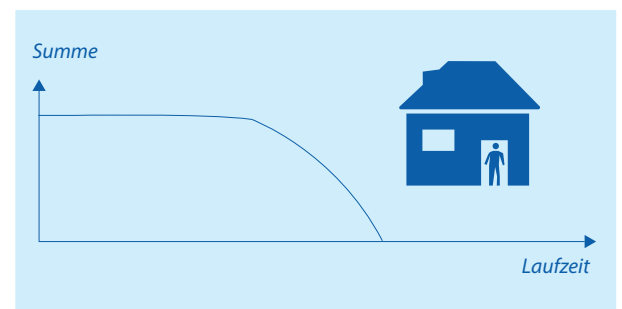
Großer Vorteil eines Partner-Tarifs sind die günstigeren Beiträge. Alternative hierzu wären zwei eigenständige RLV-Policen, die „über Kreuz“ abgeschlossen werden.



## RLV-Tarife mit fallender Versicherungssumme *Fallende Risikolebensversicherung*

Dieser RLV-Typus sichert Kreditverbindlichkeiten wie zum Beispiel Ratenkredite ab. Die Versicherungssumme reduziert sich dabei um einen jährlich gleichbleibenden Betrag. Zielgruppen sind in erster Linie Kreditnehmer.

### *Restschuldversicherung*



Die Höhe der Versicherungssumme orientiert sich an der Restschuld.

Sie fällt nach Zins und Tilgung und passt sich jährlich der bestehenden Restsumme an. Anfangs reduziert sich die Versicherungssumme wenig, in den letzten Jahren stark. Zielgruppe: Bauherren

Einige Tarife mit fallender Summe können auch eine tilgungsfreie Startphase bei Baukrediten berücksichtigen. Erst mit Beginn der Tilgung reduziert sich die Versicherungssumme. Da die Restschuld durch Tilgung mit der Zeit sinkt, sinken häufig auch die Beiträge der Versicherung.



# Worauf müssen Berater besonders achten?

Im Schnitt sichern deutsche Verbraucher über eine RLV für den Hinterbliebenenschutz nach einer Studie des Onlineportals Check24 rund 149.000 Euro ab. Laut der Untersuchung ist die durchschnittlich beantragte Versicherungssumme in der RLV 65 Prozent geringer als die tatsächlich benötigte Versicherungssumme.

## **Absicherungshöhe**

Experten empfehlen eine Versicherungssumme mindestens in Höhe des drei- bis fünffachen Bruttojahreseinkommens des Hauptverdieners.

## **Begünstigte**

Nur den Hauptverdiener abzusichern greift häufig zu kurz. Wenn Kinder in der Familie sind, sollte auch der Partner versichert sein. Denn wenn derjenige, der die Kinder betreut, verstirbt, muss eine entsprechende Kinderbetreuung finanziert werden.

## **Laufzeit**

Kalkulieren Sie die Dauer des Versicherungsschutzes großzügig und nicht zu knapp. Im Zweifel können Sie die Versicherung problemlos kündigen, wenn Sie sie nicht benötigen.

„Viele Menschen sichern eine zu geringe Todesfallsumme ab. Das ist einer der größten Fehler beim Abschluss einer Risikolebensversicherung“, sagt Dr. Frank Bachmann, Leiter B2B-Vertrieb beim Biometricspezialisten Hannover-sche. Versierte Berater beziehen daher folgende Punkte in ihre Empfehlung für eine Risikolebensversicherung ein:

## **Sorgfalt**

Die Gesundheitsfragen müssen im Antrag wahrheitsgemäß beantwortet werden. Ansonsten kann den Hinterbliebenen im Todesfall des Versicherten die Leistung verweigert werden.

## **Zuschlag**

Anbieter verlangen mitunter aus verschiedenen Gründen Beitragszuschläge. Helfen Sie Ihrem Kunden bei der Prüfung dieser Zuschläge.

## **Flexibilität**

Welche Nachversicherungsoptionen und welchen ergänzenden Schutzzumfang bieten die RLV-Tarife für Ihren Kunden? Lebensumstände können sich ändern, daher sind hier flexible Konditionen wichtig. Gegebenenfalls reicht eine Basisabsicherung nicht aus. Daher sollte immer bei einer Beratung geprüft werden, ob eine Premium- oder auch Plus-Variante dem Kundenbedarf nicht besser entspricht.



## Empfehlungen für den Abschluss einer RLV

	Familienabsicherung			Kreditabsicherung	
	Hauptverdiener	Hausmann/ Hausfrau	Lebens-/ Ehepartner	Bauherren/ Kreditnehmer	Geschäftsführer
Mindestversicherungssumme	Das 4- bis 5-Fache des Jahresbruttoeinkommens	24.000 Euro x Laufzeit*	Das 3-Fache des Jahresbruttoeinkommens	Aktuelle Darlehenssumme	Aktuelle Verbindlichkeiten
Laufzeit	Bis zum Ende der Ausbildung/ des Studiums der Kinder (ca. 25. Lebensjahr)	Bis das jüngste Kind sich z. T. selbst versorgen kann (ca. 16. Lebensjahr)	Individuell – spätestens bis zum Renteneintrittsalter (Endalter 65–67 Jahre)	Bis das Darlehen vollständig abgezahlt ist	Bis zur Tilgung der Verbindlichkeiten

\*Jährliche Kosten für Haushaltshilfe und Kinderbetreuung x Laufzeit

In der Regel gibt es viele RLV-Tarife in unterschiedlich leistungsstarken Varianten. Eine höherwertige Absicherung muss dabei nicht teuer sein. Neben den klassischen Tarifen gibt es Premiumtarife mit besonderen Leistungsmerkmalen.

Insbesondere diese **Premiumtarife der Versicherer** lohnen eine nähere Betrachtung. Sie bieten mehr Fle-

xibilität bei Nachversicherungsgarantien oder Verlängerungsoptionen. Die Versicherungssumme oder die Laufzeit kann dann ohne erneute Gesundheitsprüfung nachträglich erhöht werden, etwa bei Heirat, Geburt eines Kindes oder dem Kauf einer Immobilie. Je nach Vertrag sind zudem Familien- oder Bauboni, spezielle Rentenoptionen oder vorgezogene Todesfallleistungen eingeschlossen.





## Die Frage der Erbschaftsteuer

Berater sollten vor Abschluss der Risikolebensversicherung prüfen, wie die Auszahlung im Todesfall erfolgt und welche erbschaftsrechtlichen Konsequenzen dies hat. Mit einer klugen Wahl kann vermieden werden, dass für die Hinterbliebenen Erbschaftsteuer anfällt. Hierzu muss zwischen Versicherungsnehmer (wer bezahlt die Beiträge?), versicherter Person (wessen Tod ist abgesichert?) und Bezugsberechtigtem (wer erhält die Absicherungssumme im Leistungsfall?) unterschieden werden.

Sind Versicherungsnehmer, versicherte Person und Bezugsberechtigter identisch, fällt die Versicherungssumme im Leistungsfall in den Nachlass. Ist eine andere Person begünstigt, wird die Versicherungssumme direkt an diese ausgezahlt. Bei beiden Varianten ist die Auszahlung nur dann steuerfrei, wenn die Erbschaftsteuerfreibeträge (bei Ehegatten 500.000 Euro zuzüglich Versorgungsfreibetrag) nicht überschritten werden. Das kann allerdings schnell der Fall sein, wenn zum Beispiel auch eine Immobilie vererbt wird.

**Beispiel 1:** Versicherungsnehmer und Versicherter ist Herr Wächter. Bezugsberechtigt ist seine Lebenspartnerin. Stirbt Herr Wächter, erhält seine Partnerin die Versicherungsleistung als Bezugsberechtigte. Es handelt sich um einen Erwerb von Todes wegen, der unter das Erbschaftsteuergesetz fällt. War Herr Wächter nicht mit seiner Partnerin verheiratet, so muss sie nach Abzug des geringen Freibetrages von 20.000 Euro (und etwaiger sonstiger Freibeträge) mit mindestens 30 % Erbschaftsteuer rechnen.

**Beispiel 2:** Versicherungsnehmerin und Bezugsberechtigte ist Frau Meier. Versicherter ist Herr Wächter, ihr Lebenspartner. Stirbt Herr Wächter, erhält Frau Meier die Versicherungsleistung aus einem von ihr selbst abgeschlossenen und mit eigenen Beiträgen bezahlten Versicherungsvertrag. Die Versicherungsleistung stammt dann aus ihrem eigenen Recht und gilt nicht als Erwerb von Todes wegen. Folge: Erbschaftsteuer fällt nicht an.

**Beispiel 3:** Genau umgekehrt wird vorgegangen, wenn die Partner sich gegenseitig steuergünstig absichern wollen: Herr Wächter schließt als Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter einen getrennten Versicherungsvertrag ab; Frau Meier ist versicherte Person. Das Ergebnis ist analog zu Beispiel 2: Stirbt Frau Meier, erhält Herr Wächter die Versicherungsleistung aus einem von ihm selbst abgeschlossenen und mit eigenen Beiträgen bezahlten Versicherungsvertrag. Erbschaftsteuer fällt nicht an.

Für den Fall, dass der Versicherungsnehmer den Versicherten nicht überlebt, kann man Vorsorge treffen und bei Vertragsabschluss eine Vereinbarung treffen. So könnte in unserem Beispiel 2 bei vorzeitigem Tod von Frau Meier die Stellung des Versicherungsnehmers auf Herrn Wächter übergehen. Damit entsteht die Situation aus Beispiel 1: Versicherungsnehmer und Versicherter sind personengleich. Eine solche Übertragung der Versicherungsnehmer-Eigenschaft muss der Versicherer dem zuständigen Finanzamt anzeigen, das prüft, ob bereits bei Übertragung Erbschaftsteuer anfällt.

Mit einer verbundenen Risikolebensversicherung (Partner-Versicherung) lässt sich ein gewünschtes steuerliches Ergebnis leider nicht so eindeutig erzielen wie mit getrennten Verträgen auf jeweils ein Leben. Stirbt hier einer der beiden Partner, so bekommt der überlebende Partner die Versicherungssumme ausgezahlt. Steuerlich ist hier zu beachten, dass eine Auszahlung erbschaftsteuerpflichtig wird, wenn sie nicht an den Versicherungsnehmer ausgezahlt wird. Ist diese Person verstorben, so fällt für den Partner in voller Höhe Erbschaftsteuer an. Darum kann es von Fall zu Fall vorteilhafter sein, statt einer Partner-Versicherung zwei getrennte Lebensversicherungen abzuschließen.

Wichtig ist in jedem Fall, dass die Beiträge tatsächlich vom jeweiligen Versicherungsnehmer gezahlt werden, damit das Finanzamt später nicht bezweifeln kann, dass die Versicherungsleistung aus eigenem Recht entstanden ist.



## Wie erkennt der Berater Kaufsignale beim Kunden?

Versierte Berater achten bei jeder Zielgruppe auf Kaufsignale beim Kunden während des Beratungsgesprächs. Auch wenn es dort zunächst eigentlich um einen anderen Absicherungswunsch geht, erfassen Makler im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung Signale, die auf einen möglichen Beratungsbedarf für eine Risikolebensversicherung hinweisen.

Mit nur einer Frage lässt sich dies eruieren:

### **Bei Haus- oder Wohnungsbesitzern**

Ist Ihr Darlehen in der Darlehenshöhe und Laufzeit vollständig abgesichert?

### **Bei Ehe- oder Lebenspartnern**

Ist Ihr Partner für den Fall des Todes optimal abgesichert, um Miete, Wohnnebenkosten, Darlehen, Auto und weitere anfallende Kosten selbst zu tragen?

### **Bei Eltern mit noch nicht erwachsenen Kindern**

Sind Sie als Hauptverdiener und Ihr/e Ehefrau/Ehemann als Hausfrau/Hausmann ausreichend abgesichert, um Ihre Kinder in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung zu unterstützen?

### **Bei Geschäftsführern eines Unternehmens**

Ist Ihr eigenes Unternehmen oder Ihr Geschäftspartner für den Todesfall gegen anfallende wirtschaftliche Risiken abgesichert?

Ein Nein oder ein zweifelndes Zögern bei der Antwort auf eine dieser Fragen eröffnet dem Makler einen Ansatz für eine nachhaltige Beratung zur Risikoabsicherung und eventuell weiteres Cross-Selling-Potenzial.

RLV werden auch gern kombiniert eingesetzt: Zur Absicherung einer Immobilie und der Familie kommen zum Beispiel zwei getrennte Versicherungsverträge zum Tragen. Die Immobilie wird über einen Tarif mit fallender Versicherungssumme abgesichert.

Damit kann die Familie im Todesfall im Haus bleiben, die Lebenshaltungskosten sowie die Ausbildung der Kinder müssen im Anschluss jedoch vom Partner alleine getragen werden. Ein zusätzlicher Vertrag mit konstanter Versicherungssumme sichert auch den Partner ab.





## *Produktneuheit: Risikoleben und Dread Disease kombiniert*

Eine Schwäche von Risikolebensversicherungen ist, dass sie nur für den schlimmsten Fall – den Tod des Versicherten – eine Leistung bieten.

Das Risiko, schwer zu erkranken, ist höher, als viele denken. Nahezu jeder kennt so ein Schicksal in der eigenen Familie oder im engen Bekanntenkreis. Nach Schätzungen erkrankten allein 2015 eine halbe Million Menschen neu an Krebs. Der Schlaganfall ist in Deutschland die dritthäufigste Todesursache. Alle drei Minuten ereignet sich in Deutschland ein neuer Schlaganfall, alle neun Minuten stirbt ein Schlaganfall-Patient.

Als erste deutsche Lebensversicherung bietet die Hannoversche eine Produktkombination aus Risikolebensversicherung (RLV) und einer Versicherung für den Fall schwerer Erkrankungen (Dread Disease).

Die **„Risikoversicherung Exklusiv“** ist ein Premiuntarif der Hannoverschen und bietet neben dem Todesfallschutz und flexiblen Vorteilen wie vorgezogene Todesfalleistung, Nachversicherungsgarantie, Verlängerungsoption und Bau-Bonus weitere Sofortleistungen im Falle schwerer Erkrankungen. So werden 10 Prozent der Versicherungssumme bei Diagnose Krebs sowie Diagnose Herzinfarkt und Schlaganfall geleistet.

Diese Leistung ist unabhängig von dem Todesfallschutz, der weiterhin in voller Höhe besteht. „Mit diesen neuen Sofortleistungen sichern sich betroffene Kunden neben der Hinterbliebenenabsicherung eine zusätzliche finanzielle Hilfe, beispielsweise für Einkommensausfälle, eine Behandlung durch Spezialisten oder für alternative Behandlungsmethoden und Medikamente, die durch die Krankenkasse nicht gedeckt sind“, betont Dr. Frank Bachmann, Leiter B2B-Vertrieb beim Biometriespezialisten Hannoversche. Das Produkt wurde denn auch in diesem Frühjahr als beste Versicherungsinnovation im branchenübergreifenden Wettbewerb „YouGov Kunden-Innovation 2016“ ausgezeichnet.

*Mehr Infos unter [www.hannoversche-partner.de](http://www.hannoversche-partner.de)*





*Eine Kooperation zwischen:*

**& proontra**  
**// HANNOVERSCHER**  
**EINFACH. BESSER. DIREKT.**