



Foto: iStock / aluxum

# ***Risikoleben modern***

*Die Produktklasse RLV bei Abschluss einer Immobilien- und Praxenfinanzierung mit vereinfachter Gesundheitsprüfung*



Foto: iStock / gradyree

## Die Risikoleben im Jahr 2018

Die Risikolebensversicherung (RLV) ist ein Eckpfeiler wirtschaftlichen Handelns in Deutschland. Mit ihr sichern Kunden ihre engsten Familienangehörigen oder auch Geschäftspartner und Unternehmen ab.

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. Rund 7,7 Millionen Policen (2016) bestehen in Deutschland.

Dabei gibt es mehrere grundsätzliche Varianten:

### **Policen mit konstanter Versicherungssumme:**

Die vereinbarte Versicherungssumme verändert sich über die gesamte Laufzeit hinweg nicht.

**Motive:** Absicherung von Familie und Hinterbliebenen

### **Policen mit fallender Versicherungssumme:**

Die Versicherungssumme sinkt jährlich, entsprechend der Vereinbarung im Tilgungsplan oder dem Kreditverlauf.

**Motive:** Abzahlung eines größeren (Bau-)Kredits, dies geht einher mit immer kleiner werdenden Schulden.

### **Partner-Risikolebensversicherung:**

Ein Vertrag, ein Beitrag, aber zwei versicherte Personen. Wird einmalig ausbezahlt, wenn einer der Versicherten stirbt

**Motive:** Paare, die keine Kinder haben und Geschäftspartner können sich so gegenseitig absichern.

### **Risikolebensversicherung über Kreuz:**

Zwei Verträge, versicherte Person ist jeweils der Andere. Sterben beide, wird die Versicherungssumme zwei mal an die Hinterbliebenen ausgezahlt.

**Motive:** Wie bei Partner-RLV, nur fällt hier keine Erbschaftsteuer an.

Zusatzbausteine erweitern den Basisschutz zum Beispiel um eine **Beitragsübernahme bei Berufsunfähigkeit** oder eine **Dynamik-Option**.

Im Leben eines jeden Menschen kommt es zu größeren Anschaffungen, die nicht aus Erspartem beglichen werden können. Dazu zählt insbesondere der Kauf und die Finanzierung einer Immobilie. Banken koppeln die Kreditvergabe an Sicherheiten und verlangen häufig eine Versicherung für den Todesfall des Kreditnehmers.

Diese Zielgruppe ist von zentraler Bedeutung für Vermittler. Sie besteht in der Regel aus zwei verschiedenen Kundentypen mit unterschiedlichen Motiven.



Foto: iStock/Wavebreakmedia



Foto: iStock/sturti

## Die Top-Zielgruppen

### Zielgruppe 1: Immobilienfinanzierer

Personen, die ein Haus bauen oder eine Immobilie erwerben.

*Lukas L. ist 29 Jahre alt und arbeitet als Lagerist. Er hat vor einem Jahr geheiratet, seine Frau, als Angestellte in einem Kosmetiksalon ebenfalls berufstätig, ist mit Zwillingen schwanger. Lukas L. will die noch immer anhaltende Niedrigzinsphase nutzen, um sich den Traum vom eigenen Heim zu erfüllen. Die Familie möchte Werte schaffen. Bei der örtlichen Sparkasse ist man bereit, ihnen ein Darlehen über 150.000 Euro zu gewähren, will den Kredit aber an eine Risikolebensversicherung für beide Ehepartner zur Absicherung koppeln. Lukas L. fragt zur Sicherheit einen unabhängigen Makler, ob diese Kredit- und Versicherungskonditionen wirklich die besten am Markt sind. Der Makler findet noch eine günstigere Variante.*

### Zielgruppe 2: Praxisfinanzierer

Ärzte und Zahnärzte, die sich mit einer Praxis selbstständig machen möchten.

*Arndt S. (34) arbeitet in einem Hamburger Krankenhaus als Assistenzarzt in der Radiologie. Schon immer hatte er den Wunsch, sich nach der Ausbildung selbstständig zu machen. Keine schlechte Idee, denn Arztpraxen sind von der Konjunktur weitgehend unabhängig. Im nahen Pinneberg sucht ein Kollege aus Altersgründen einen Nachfolger. Arndt S. kann Praxis und Patientenstamm übernehmen, benötigt dazu aber 50.000 Euro Ablöse. Des Weiteren rechnet er mit weiteren 50.000 Euro Investitionen, um die Ausstattung der Praxis auf den neuesten Stand zu bringen. Sein Versicherungsmakler eruiert die günstigsten Kreditmöglichkeiten. Das Darlehen ist an den Abschluss einer Risikolebensversicherung gekoppelt. Der Makler hat nun die Aufgabe, eine solche RLV mit bestmöglichen Konditionen zu finden.*



Foto: iStock/demaerre

## *Der Knackpunkt*

Dadurch, dass die Kreditvergabe für größere Anschaffungen geradezu fest an den gleichzeitigen Abschluss einer RLV gekoppelt ist, haben Vermittler in der Beratung ihrer Kunden die Aufgabe, für einen entsprechenden Abschluss zu sorgen. Doch eine RLV ist normalerweise keine Versicherung, die rasch und einfach abgeschlossen werden kann.

Die Versicherer möchten ganz genau wissen, wen sie versichern und stellen entsprechend umfangreiche Gesundheitsfragen, die dezidiert und wahrhaftig beantwortet werden müssen. Oftmals bitten Kunden ihren Berater hier um Hilfe, weil die Gesundheitsfragen

schwierig zu verstehen sind. Bei Unwägbarkeiten, welche Vorerkrankungen angegeben werden müssen, muss sogar beim Versicherer nachgefragt werden.

All dies macht die Kopplung zu einem aufwändigen und nervenaufreibenden Geschäft. Nicht wenige Berater kommen zu der Ansicht, dass sich dieser Aufwand nicht lohnt und bieten dem Kunden daher in dieser Frage keine Hilfe an. Ihnen entgehen daher sichere Abschlüsse und sie laufen Gefahr, das Kundenvertrauen dauerhaft zu untergraben.

Das ist keine sinnvolle Lösung.



Foto: iStock/Nomad

## Die Lösung

Seit kurzem gibt es Anbieter im Markt, die das Procedere eines RLV-Abschlusses bei gleichzeitigem Abschluss einer Immobilien- oder Praxenfinanzierung deutlich vereinfachen. Denn im Grunde genommen reichen zwei Gesundheitsfragen.

1. Sind Sie voll arbeitsfähig und waren Sie in den letzten zwei Jahren nicht länger als vier Wochen ununterbrochen arbeitsunfähig?
2. Sind in den letzten zwei Jahren folgende Erkrankungen festgestellt oder behandelt worden: Herz-Kreislaufkrankungen, Krebs, Schlaganfall, Chronische Nierenerkrankung, Chronische Magen- oder Darmerkrankung, Diabetes, Lebererkrankungen, psychische oder neurologische Erkrankungen, Erkrankungen der Atemwege, HIV-Infektion/AIDS?

Wenn der Kunde die erste Frage mit „Ja“ und die zweite Frage mit „Nein“ beantworten kann, kommt die vereinfachte Gesundheitsprüfung bei ihm zur Anwendung.

Berater müssen vor Verwendung des Antrags mit den verkürzten Gesundheitsfragen lediglich folgende Faktoren bei Ihren Kunden checken:

- Die Risiko-Lebensversicherung dient der Besicherung eines Hypothekendarlehens für den Bau/Neuerwerb einer Immobilie oder einer Arztpraxis.
- Der Darlehensvertrag wurde innerhalb der letzten sechs Monate vor Antragstellung geschlossen. (Kopie des Darlehensvertrages als Nachweis)
- Die versicherte Person ist der Darlehensnehmer.
- Der Todesfallschutz entspricht maximal der Höhe des Darlehens, jedoch höchstens 400.000 Euro einschließlich Vorversicherungen bei der Hannoverschen aus den letzten fünf Jahren.
- Das Eintrittsalter der versicherten Person beträgt maximal 45 Jahre.

Wenn diese Kriterien erfüllt sind, kann die vereinfachte Gesundheitsprüfung bei der Hannoverschen für alle vier ihrer RLV-Tarifgruppen angewendet werden. Vermittler und Kunde sparen viel Zeit und Nerven.



Foto: iStock/microgen

## Der Weg

Berater müssen bei Beratung und Abschluss einer RLV auf folgende Kriterien achten:

### Ausdauer

Erklären Sie Ihrem Kunden das Antragsverfahren, damit er bei Verzögerungen nicht abspringt. Die Verwendung von Tarifen mit stark vereinfachter Gesundheitsprüfung verkürzt die Bearbeitungsdauer enorm.

### 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.

### 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.



Foto: iStock / Georgijevic

## Die Beratung

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.

*Eine Kooperation zwischen:*



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