

100 000 € Absicherung

Der beste

# RISIKO- SCHUTZ

- **Steuerfrei**
- **Für nur 5€ monatlich**
- **100% sicher**





# Günstiger Schutz

Wer weiß schon heute, was das Leben morgen bringt. Da kann ein tragischer Schicksalsschlag rasch alle Planungen über den Haufen werfen. Oft kommen dann zu den menschlichen Tragödien noch massive finanzielle Probleme hinzu. Wohl dem, der dafür beizeiten vorgesorgt hat. Günstige Beiträge und umfangreichen Schutz für die Hinterbliebenen – das leistet eine Risikolebensversicherung. Sie zahlt eine vereinbarte Geldsumme, falls die versicherte Person stirbt. Wer seine Angehörigen für den Ernstfall absichern möchte, für den ist eine solche Police unverzichtbar. FOCUS-MONEY zeigt deshalb in diesem Booklet, worauf bei der individuellen Tarifwahl zu achten ist und welche konkreten Angebote den besten Schutz bieten.

## Überblick 4

Warum eine Risikolebensversicherung für die meisten Menschen so enorm wichtig ist und was bei der Auswahl und dem Abschluss einer individuell passenden Police zu beachten ist

## Top-Policen 12

Die besten Angebote für Männer und Frauen mit Laufzeiten von zehn, 20 oder 30 Jahren, wobei die Finanzstärke der Gesellschaft sowie die Brutto- und Nettobeiträge des konkreten Tarifs zu den entscheidenden Kriterien zählen

Redaktion: Werner Müller,  
Ursula Stohner

Titel: Fotolia

Fotos: Dreamstime, iStockphoto (2)



**Familie:** rundum sicher fühlen dank guter Vorsorge

### **Unverzichtbare Absicherung für wenig Geld**

**D**en Partner fürs Leben finden, eine Familie gründen, in den eigenen vier Wänden wohnen – das wünschen sich die allermeisten Bundesbürger. Doch ganz gleich, ob als Ziel nur einer dieser Träume

verwirklicht wird oder gar alle gemeinsam: Man sollte sich auch der Verantwortung bewusst sein, die damit verbunden ist. Denn was wird aus den Angehörigen, wenn man selbst einmal nicht mehr le-

ben sollte? Können sie finanziell auf eigenen Beinen stehen, reicht es für den alltäglichen Lebensunterhalt, ist die Ausbildung der Kinder gesichert oder das Darlehen fürs Eigenheim abbezahlt?

**Auf der sicheren Seite.** Verbraucherschützer von Schleswig-Holstein bis Bayern sind sich daher einig: Wer Hinterbliebene zu versorgen hat oder hohe Kredite absichern muss, für den ist eine Risikolebensversicherung Pflicht. Sie ist bereits für geringe Beiträge zu haben und zahlt im Todesfall die vereinbarte Versicherungssumme an die Begünstigten aus. Das ist leider häufiger der Fall, als man gemeinhin wahrhaben will. So sterben rund ein Viertel aller Männer vor dem Erreichen des 65. Lebensjahrs. Bei Frauen sind es mit elf Prozent zwar deutlich weniger, aber das Risiko ist immer noch hoch.

Und noch etwas gilt es zu bedenken: Es reicht meist nicht, allein für den Tod des Hauptverdieners vorzusorgen. Denn ►

## Prämienberechnung

### Gesundheit zahlt sich aus

Neben Laufzeit und Versicherungssumme des Vertrags ist für die Prämienkalkulation vor allem das persönliche Risikoprofil des Kunden entscheidend:

- **Gesundheit:** Je höher das individuelle Todesfallrisiko ist, desto höhere Beiträge verlangen die Versicherer. Kranke zahlen daher mehr als Gesunde, Raucher mehr als Nichtraucher, Ältere mehr als Junge und Männer grundsätzlich mehr als Frauen, weil sie rein statistisch früher sterben.
- **Risikoberufe und -hobbys:** Kunden mit gefährlichen Arbeitsstellen wie etwa Bergführer oder Taucher müssen mit Preisauflagen rechnen. Gleiches gilt aber auch für erhöhte Risiken in der Freizeit, etwa beim Drachenfliegen, Fallschirmspringen oder Motorradrennen.
- **Zuschlag oder Ausschluss:** Meist wird für solche Risiken ein Zuschlag verlangt, manchmal werden sie aber auch ganz vom Schutzzumfang ausgenommen.

stirbt der andere Partner, kann der Überlebende Beruf und Familie oft nur schwer miteinander vereinbaren. Um den Alltag zu meistern, sind Hilfskräfte für Kinderbetreuung und Haushalt nötig. Die kosten aber Geld. Deshalb sollten beide Partner vorsorgen.

Dafür können sie zwei separate Verträge abschließen oder eine Risikopolice „auf verbundene Leben“. In dem Fall sind zwar beide Partner versichert, aber die Summe wird nur einmal fällig, nämlich beim Tod des zuerst Sterbenden. Der Überlebende hat danach also keinen Schutz mehr. Oft empfiehlt sich daher eher die separate Variante. Die Auszahlung aus einer Risikopolice ist zwar einkommensteuerfrei, aber es kann für den Leistungsempfänger Erbschaftsteuer anfallen – keine Seltenheit,

**Junges Paar:** sollte sich gemeinsam oder gegenseitig absichern

da die Versicherungssummen in der Regel sehr hoch sind. Paare, die den Fiskus ganz leer ausgehen lassen wollen, können sich dafür „über Kreuz“ versichern (s. rechts).

**Individueller Bedarf.** Die Höhe der Versicherungssumme und die Vertragsdauer der Police hängen ganz von den persönlichen Bedürfnissen ab. Entscheidende Faktoren sind die familiären Verhältnisse wie Anzahl und Alter der Kinder sowie die finanzielle Situation, also etwa Kredit- ▶



### Den Fiskus ausbremsen

Wer seinen Partner – sowohl bei unverheirateten als auch bei Ehepaaren – für den Todesfall absichern will, kann die Auszahlung der Risiko-LV komplett steuerfrei ermöglichen. Der Dreh: Anders als üblich schließt nicht derjenige Partner die Police ab, der sein eigenes Leben versichern will, sondern derjenige, der im Todesfall das Geld bekommt. Dieser versichert aber nicht sein eigenes Leben, sondern das des anderen Partners. Stirbt jener, erhält der Policeninhaber die Todesfallsumme steuerfrei. Wichtig ist aber, dass derjenige, der die Versicherung abgeschlossen hat, die Beiträge auch selbst bezahlt.

Auf diese Art und Weise können beide Partner auch „über Kreuz“ jeweils das Leben des anderen versichern. Dann muss der Überlebende die Auszahlung der Versicherungsleistung nicht versteuern. Neben der steuerfreien Auszahlung aus der eigenen Police erbt er aber meist ja auch die weiterlaufende Police des anderen, mit dem sein eigenes Leben versichert ist. Auch für diese Police fällt keine Erbschaftsteuer an.

### Über Kreuz versichern

Bei einer normalen Absicherung ist die Auszahlung erbschaftsteuerpflichtig ...

„normale“ LV	
Auszahlung	300 000
./. Freibetrag Partner <sup>1)</sup>	20 000
Bemessungsgrundlage	280 000
<b>fällige Steuer (StfKl. III: 30%)</b>	<b>84 000</b>

... bei der Über-Kreuz-Police fällt aber keine Erbschaftsteuer für die Auszahlung an. Auch der geerbte zweite Vertrag bleibt steuerfrei.

Über-Kreuz-Police	
Auszahlung	300 000
Erbschaftsteuer	0
<b>laufender Vertrag:</b>	
kein Rückkaufswert	0
<b>fällige Steuer</b>	<b>0</b>

in Euro; <sup>1)</sup>unverheiratet, Ehegatten 500 000

verpflichtungen und bereits vorhandene Rücklagen. Grundsätzlich sollte die Versicherungssumme eher großzügig gewählt werden. Als grobe Faustformel gilt das Drei- bis Fünffache des Bruttojahreseinkommens. Vorsicht: die schleichende Geldentwertung durch Inflation berücksichtigen. Dazu lässt sich beispielsweise auch eine dynamische Steigerung vereinbaren.

**Flexibilität ist Trumpf.** Die Vertragsdauer sollte eher langfristig angelegt werden, um auf die Wechselfälle des Lebens vorbereitet zu sein. Wer weiß schon, wie sich die persönlichen Lebensumstände in den nächsten Jahrzehnten entwickeln. Um flexibel zu bleiben, kann eine im Vertrag vereinbarte Nachversicherungsgarantie sinnvoll sein. Das bedeutet, der Kunde darf bei bestimmten Ereignissen wie beispielsweise Hochzeit, Geburt eines Kindes oder beim Erwerb eines Hauses den Versicherungsschutz erhöhen oder die Laufzeit verlängern. Der Clou dabei: Die Anpassung erfolgt oh-

**Geldscheine:** Erzielte Überschüsse kommen den Kunden zugute

ne erneute Gesundheitsprüfung. Der Versicherte bekommt also den verbesserten Schutz, selbst wenn sich sein Risikoprofil etwa krankheitsbedingt inzwischen erhöht hat. Denn für die Prämienkalkulation spielen auch die personenbezogenen Merkmale des Kunden eine entscheidende Rolle (s. Seite 5). Eine Reduzierung der Versicherungsleistung ist dagegen stets möglich und auch sinnvoll, wenn sich die wirtschaftliche Situation nachhaltig entspannt hat. Zum Beispiel weil der Nachwuchs inzwischen finanziell auf eigenen Beinen stehen ►

### Wohin die Gewinne fließen

Da die Versicherer bei der Tarifikalkulation sehr große Sicherheitspolster einplanen, entstehen auch in der Risikolebensversicherung Überschüsse. Diese werden an die Kunden weitergegeben. Teils dürfen sie die Verwendungsart dieser Beteiligung selbst wählen, teils ist das aber auch im Tarif fest vorgeschrieben:

#### Beitragsverrechnung

Bei den allermeisten Risiko-Tarifen ist es üblich, dass die erwirtschafteten Überschüsse dazu verwendet werden, sofort die Beiträge zu senken. Bei dieser Beitragsverrechnung ist zwischen dem Brutto- und dem Nettobeitrag zu unterscheiden. Der Bruttobeitrag ist die eigentlich für den Tarif und Kunden kalkulierte Prämie. Diese ist garantiert, teurer kann es nicht werden. Die jährlichen Überschüsse senken nun den tatsächlich vom Kunden zu zahlenden Beitrag – auf die Nettoprämie. In der Regel ist der Nettobeitrag entscheidend, diese Prämie muss der Versicherte zah-

len. Liegt zwischen brutto und netto aber eine sehr große Differenz, ist der Tarif eher anfällig für Erhöhungen. Denn der Nettobeitrag wird jährlich neu festgelegt. Sinken die Überschüsse, steigt die tatsächlich zu zahlende Prämie – im Extremfall sogar bis zum Bruttobeitrag. Das ist zwar eher selten, dennoch mussten in der Vergangenheit immer wieder mal Gesellschaften den Nettobeitrag anheben.

#### Todesfallsumme erhöhen

Eine andere Variante sieht vor, dass mit den Überschüssen die Auszahlung im Todesfall größer wird. Anders als bei der Beitragsverrechnung ist die vereinbarte Todesfallsumme dann also nicht garantiert, sondern kann auch schwanken.

#### Verzinsliche Ansammlung

Bei wenigen Versicherungsunternehmen ist es möglich, die Überschüsse auch beim Versicherer anzusparen und zu verzinsen. Der so angesparte Betrag wird später ausgezahlt.

## ÜBERBLICK



**Bungee-Jumping:** Gefährliche Hobbys verteuern den Beitrag

kann oder eine Erbschaft anfiel. Wird gar keine Absicherung mehr benötigt, kann der Vertrag jederzeit zum Ende des laufenden Versicherungsjahrs gekündigt werden, bei unterjähriger Zahlungsweise auch in kürzeren Fristen.

Kunden, die gleichzeitig ihre Arbeitskraft mit absichern wollen, können die Risikopolice auch mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) kombinieren. Das ist zwar deutlich teurer als der einfache Todesfallschutz, oft aber günstiger als zwei separate Verträge.

**Bester Schutz.** Grundsätzlich ist eine Risikopolice nämlich bereits für kleines Geld zu haben. Denn es handelt sich um eine reine Todesfallabsicherung, ein teurer Sparvorgang ist nicht daran gekoppelt. FOCUS-MONEY hat anhand eines Beispielfalls (30-jähriger Nichtraucher, 100 000 Euro Versicherungssumme) die besten Tarife herausgefiltert – jeweils für eine Laufzeit von zehn, 20 und 30 Jahren. In die Gesamtbewertung fließen die Finanzstärke (s. rechts) zu 20 Prozent und die Brutto- sowie Netto-Jahresprämien (s. auch S. 9) zu je 40 Prozent ein. Die Ergebnisse sind ab Seite 12 zu finden – dargestellt werden die Top Ten in jeder Kategorie. ■

### Auf die Bonität kommt es an

Versicherungen müssen vor allem eins sein: sicher. Gerade in Krisenzeiten wie heute zeigt sich, wie wichtig dafür die Finanzstärke der Gesellschaft ist. Der Kunde muss sich darauf verlassen können, dass er die versprochenen Zahlungen auch tatsächlich erhält – selbst wenn diese erst in ein paar Jahren oder sogar Jahrzehnten fällig werden. Eine nachhaltige Kapitalkraft des Versicherers bietet dafür gute Anhaltspunkte.

Ob die Bonität des Unternehmens solide ist und die Zahlungsverpflichtungen eingehalten werden können, kontrolliert in Deutschland regelmäßig die Finanzaufsicht BaFin. Die

Ergebnisse werden aber nicht veröffentlicht. Nur gut, dass die Versicherungsunternehmen auch von einer Reihe international renommierter Rating-Agenturen laufend unter die Lupe genommen werden. Diese Analysehäuser wie Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's oder AM Best veröffentlichen regelmäßig ihre Einschätzungen in Form von Rating-Noten (s. unten). Erhält eine Versicherung dort gute Noten, ist bei Risikopolicen etwa eine Anpassung des Nettobeitrags in Richtung des Bruttobeitrags weniger wahrscheinlich. Für den FOCUS-MONEY-Test zählt jeweils nur die beste Rating-Note – aber erst ab BBB– aufwärts.

### Rating-Stufen

Die Prüfer geben Noten von AAA (Aaa) bis D. Nur Gesellschaften mit einem noch als sicher geltenden Rating von BBB– (Baa3) und besser werden im Test berücksichtigt.

S & P, Fitch, AM Best	Moody's	Bedeutung
AAA	Aaa	außergewöhnlich stark
AA+, AA, AA–	Aa1, Aa2, Aa3	sehr stark
A+, A, A–	A1, A2, A3	stark
BBB+, BBB, BBB–	Baa1, Baa2, Baa3	gut

Quellen: Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

## Die besten Kurzläufer der Risikopolicen

Versicherer, die ihre Policen über Makler, freie Vermittler oder einen eigenen Vertrieb anbieten, sind von Kunden zu bevorzugen, die noch

nicht so genau über das Produkt informiert sind und auf Beratungsangebote Wert legen. Den besten Tarif solcher Service-Versicherer –

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
1	Allianz	LO	AA	1,25
2	PrismaLife	PrismaVita R1	A–	2,5
3	Generali	Tarif RI 09	AA	1,25
4	HUK-Coburg	W	BBBpi	3,25
5	Neue Bayerische Beamten	10750 M	BBBq	3,25
6	Dialog	RISK-vario	Aa3 (AA–)	1,5
7	Zurich Deutscher Herold	Risikopremium	A1 (A+)	2
8	Gothaer	MM8M	A	2,25
9	WWK	H02M	A+	2
10	Basler	Bonavita Klassik	A–	2,5

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A– = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB– = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (20-Euro-Schritte): bis 70 Euro = 1, bis 90 Euro ligung nicht garantiert; <sup>4)</sup>Notenstufen (12-Euro-Schritte): bis 47 Euro = 1, bis 59 Euro = 1,5, bis 71 Euro Nettobeitrag; <sup>6)</sup>Durchschnitt über die Laufzeit (Diskontierungssatz 4,7%) ohne Krankheitshistorie;



sogar im Vergleich mit günstigen Direktversicherern (s. Seite 14) – bietet im Beispielfall mit zehnjähriger Laufzeit die Allianz.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>4)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich	
					Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
86,28	1,5	70,75	2	1,65	60,75	49,81
61,95 <sup>6)</sup>	1	61,95 <sup>6)</sup>	2	1,70	39,80 <sup>6)</sup>	39,80 <sup>6)</sup>
92,16	2	70,04	2	1,85	– <sup>7)</sup>	– <sup>7)</sup>
109,16	2	58,95	1,5	2,05	70,41	38,03
123,00	2,5	73,80	2,5	2,65	90,00	54,00
174,78	4	69,91	2	2,70	126,19	50,48
168,56	3,5	75,85	2,5	2,80	122,44	61,22
124,90	2,5	100,10	3,5	2,85	90,90	73,50
191,10	4,5	70,71	2	3,00	129,75	48,01
113,02	2,5	107,37	4	3,10	67,22	63,86

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; = 1,5, bis 110 Euro = 2, bis 130 Euro = 2,5, bis 150 Euro = 3 usw.; <sup>2)</sup>Leistungen aus der Überschussbeteiligung = 2, bis 83 Euro = 2,5, bis 95 Euro = 3 usw.; <sup>3)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % <sup>7)</sup>Mindestbeitrag von 60 Euro p.a. unterschritten

## Günstig und gut auf kurze Distanz

Direktversicherer sind eher für informierte Kunden geeignet, die bereits grob über Bedarf und Produkt Bescheid wissen und sich alle relevanten Zusatzinformationen im Inter-

net besorgen. Weil sie meist keinen eigenen Außendienst unterhalten, haben sie in der Regel eine schlankere Kostenstruktur, wodurch auch die Prämien oft günstiger sind als bei

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
1	Direkte Leben	Risiko Leben Plus	A-	2,5
2	WGV-Schwäbische	R1M	BBBq	3,25
3	CosmosDirekt	CR (M)	AA	1,25
4	Europa	E-T2	Aq	2,25
4	Hannoversche Leben	T1M N	A	2,25
5	KarstadtQuelle	L6	A+	2
6	Ontos	TGN008	BBBq	3,25
7	Legal & General	RL	AA+	1
8	InterRisk	SR1N	BBBq	3,25

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A- = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB- = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (20-Euro-Schritte): bis 70 Euro = 1, bis 90 Euro der Überschussbeteiligung nicht garantiert; <sup>3)</sup>Notenstufen (12-Euro-Schritte): bis 47 Euro = 1, bis 59 Euro <sup>3)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % Nettobeitrag



klassischen Maklerversicherern. Sieger im Beispielfall mit zehnjähriger Laufzeit ist die Direkte Leben, der Direktversicherer der Stuttgarter Versicherungsgruppe.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>4)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich	
					Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
82,61	1,5	49,57	1,5	<b>1,70</b>	53,35	32,01
90,52	2	46,17	1	<b>1,85</b>	52,18	29,74
140,46	3	50,57	1,5	<b>2,05</b>	98,54	35,47
147,06	3	54,41	1,5	<b>2,25</b>	94,01	39,48
137,00	3	54,80	1,5	<b>2,25</b>	96,00	38,40
175,40	4	54,37	1,5	<b>2,60</b>	115,40	35,77
156,00	3,5	65,52	2	<b>2,85</b>	112,00	47,04
185,25	4	93,15	3	<b>3,00</b>	109,45	93,15
194,90	4,5	58,40	1,5	<b>3,05</b>	112,20	37,40

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; = 1,5, bis 110 Euro = 2, bis 130 Euro = 2,5, bis 150 Euro = 3, bis 170 Euro = 3,5 usw.; <sup>3)</sup>Leistungen aus = 1,5, bis 71 Euro = 2, bis 83 Euro = 2,5, bis 95 Euro = 3, bis 107 Euro = 3,5 usw.;

## Innovatives aus Liechtenstein

Sieger bei den Maklerversicherern mit Policen über eine 20-jährige Laufzeit wird die in Liechtenstein ansässige PrismaLife. Bei dem

Tarif wird der Beitrag gemäß dem Alter der versicherten Person auf Jahresbasis kalkuliert. Folge: Anfangs sind die Prämien sehr

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
<b>1</b>	PrismaLife	PrismaVita R1	A-	2,5
<b>2</b>	Allianz	LO	AA	1,25
<b>3</b>	Generali	Tarif RI 09	AA	1,25
<b>4</b>	HUK-Coburg	W	BBBpi	3,25
<b>5</b>	Gothaer	MM8M	A	2,25
<b>5</b>	Neue Bayerische Beamten	10750 M	BBBq	3,25
<b>6</b>	Dialog	RISK-vario	Aa3 (AA-)	1,5
<b>7</b>	WWK	H02M	A+	2
<b>7</b>	Zurich Deutscher Herold	Risikopremium	A1 (A+)	2
<b>8</b>	Hamburg-Mannheimer	RIS908031ZK	AA-	1,5

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A- = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB- = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (25-Euro-Schritte): bis 115 Euro = 1, bis 140 aus der Überschussbeteiligung nicht garantiert; <sup>4)</sup>Notenstufen (15-Euro-Schritte): bis 70 Euro = 1, bis 85 <sup>5)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % Nettobeitrag; <sup>6)</sup>Durchschnitt über die Lauf-



niedrig, später werden sie höher. Für den Vergleichstest wird daher der Durchschnittswert über die gesamte Laufzeit herangezogen.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>1)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
84,25 <sup>6)</sup>	1	84,25 <sup>6)</sup>	1,5	1,5	55,01 <sup>6)</sup>	55,01 <sup>6)</sup>
120,58	1,5	98,88	2	1,65	85,84	70,39
149,76	2	113,82	2,5	2,05	92,16	70,04
175,52	2,5	86,01	2	2,45	126,94	62,21
164,90	2	131,30	3,5	2,65	124,60	99,80
169,00	2,5	101,40	2,5	2,65	126,00	75,60
248,91	4	99,56	2	2,7	168,68	67,47
255,12	4	94,39	2	2,8	181,77	67,25
239,70	3,5	107,86	2,5	2,8	168,55	84,27
170,29	2,5	151,57	4	2,9	134,14	119,38

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; Euro = 1,5, bis 165 Euro = 2, bis 190 Euro = 2,5, bis 215 Euro = 3, bis 240 Euro = 3,5 usw.; <sup>3)</sup>Leistungen Euro = 1,5, bis 100 Euro = 2, bis 115 Euro = 2,5, bis 130 Euro = 3, bis 145 Euro = 3,5 usw.; zeit (Diskontierungssatz 4,7 %) ohne Krankheitsgeschichte

## Schwaben in der Mitteldistanz vorn

Bei den Gesellschaften, die vor allem informierte Kundengruppen ansprechen, sind erneut zwei schwäbische Versicherer vorn – diesmal jedoch in umgekehrter Reihenfolge.

Konnte bei der zehnjährigen Laufzeit (s. Seite 14) noch die Direkte Leben triumphieren, die zwar in Frankfurt ansässig ist, aber zur Stuttgarter Versicherungsgruppe gehört, ist nun

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
1	WGV-Schwäbische	R1M	BBBq	3,25
2	Direkte Leben	Risiko Leben Plus	A–	2,5
3	CosmosDirekt	CR (M)	AA	1,25
3	Hannoversche Leben	T1M N	A	2,25
4	Europa	E-T2	Aq	2,25
5	Ontos	TGN008	BBBq	3,25
6	KarstadtQuelle	L6	A+	2
7	Legal & General	RL	AA+	1
8	InterRisk	SR1N	BBBq	3,25

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A– = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB– = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (25-Euro-Schritte): bis 115 Euro = 1, bis 140 aus der Überschussbeteiligung nicht garantiert; <sup>4)</sup>Notenstufen (15-Euro-Schritte): bis 70 Euro = 1, bis 85 <sup>3)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % Nettobeitrag



im Beispielfall mit einer 20-jährigen Laufzeit die WGV-Schwäbische der Sieger. Das Unternehmen hat seine Wurzeln in Stuttgart, ist aber trotzdem bundesweit tätig.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>4)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich	
					Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
135,31	1,5	69,01	1	1,65	89,81	51,19
119,85	1,5	71,91	1,5	1,7	84,55	50,73
195,55	3	76,27	1,5	2,05	139,09	54,24
189,00	2,5	75,60	1,5	2,05	134,00	53,60
204,34	3	75,60	1,5	2,25	141,01	59,22
202,00	3	84,84	1,5	2,45	149,00	62,58
241,40	4	74,83	1,5	2,6	168,40	52,20
272,15	4,5	94,65	2	2,8	156,06	93,15
297,00	5	89,10	2	3,45	170,01	56,70

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; Euro = 1,5, bis 165 Euro = 2, bis 190 Euro = 2,5, bis 215 Euro = 3, bis 240 Euro = 3,5 usw.; <sup>3)</sup>Leistungen Euro = 1,5, bis 100 Euro = 2, bis 115 Euro = 2,5, bis 130 Euro = 3, bis 145 Euro = 3,5 usw.;

## Die besten Policen auf lange Sicht

Auch bei den 30 Jahre laufenden Policen kommen die insgesamt besten Tarife wieder von den Maklerversicherern. Erneut schlagen Pris-

maLife und Allianz in der Gesamtnote die Konkurrenz der Direktversicherer. Es siegt die PrismaLife mit ihrem über die gesamte Laufzeit

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
1	PrismaLife	PrismaVita R1	A-	2,5
2	Allianz	LO	AA	1,25
3	Generali	Tarif RI 09	AA	1,25
4	Hamburg-Mannheimer	RIS908031ZK	AA-	1,5
5	Gothaer	MM8M	A	2,25
5	HUK-Coburg	W	BBBpi	3,25
5	Neue Bayerische Beamten	10750 M	BBBq	3,25
6	Victoria	RIS108001UK	AA-	1,5
7	Zurich Deutscher Herold	Risikopremium	A1 (A+)	2
8	Dialog	RISK-vario	Aa3 (AA-)	1,5

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB- = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (50-Euro-Schritte): bis 150 Euro = 1, bis 200 aus der Überschussbeteiligung nicht garantiert; <sup>4)</sup>Notenstufen (25-Euro-Schritte): bis 115 Euro = 1, bis <sup>5)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % Nettobeitrag; <sup>6)</sup>Durchschnitt über die Lauf-



kalkulierten Produkt. Die besondere Berechnung hat auch zur Folge, dass Brutto- und Nettobeitrag gleich hoch angegeben werden.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>4)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
129,07 <sup>6)</sup>	1	129,07 <sup>6)</sup>	1,5	1,5	82,58 <sup>6)</sup>	82,58 <sup>6)</sup>
198,08	1,5	162,43	2	1,65	135,38	111,01
276,48	2,5	210,12	3	2,45	172,60	131,33
244,82	2	217,94	3,5	2,5	194,49	173,13
258,30	2,5	204,10	3	2,65	187,00	148,50
317,29	3	152,30	2	2,65	226,88	108,91
273,00	2,5	171,99	2,5	2,65	193,00	121,59
291,14	2,5	232,94	3,5	2,7	230,75	184,55
386,89	3,5	174,10	2,5	2,8	246,17	123,08
422,84	4	169,14	2,5	2,9	251,25	100,50

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; Euro = 1,5, bis 250 Euro = 2, bis 300 Euro = 2,5, bis 350 Euro = 3, bis 400 Euro = 3,5 usw.; <sup>3)</sup>Leistungen 140 Euro = 1,5, bis 165 Euro = 2, bis 190 Euro = 2,5, bis 215 Euro = 3, bis 240 Euro = 3,5 usw.; zeit (Diskontierungssatz 4,7%) ohne Krankheitsgeschichte

## Zwei erste Plätze bei den Langläufern

Der Beispielfall mit 30-jähriger Laufzeit führt bei den Direktversicherern zu einem geteilten ersten Platz. Während die Hannoversche Leben mit der besseren Finanzstärke punk-

ten kann, überzeugt die WGV-Schwäbische mit dem günstigeren Bruttobeitrag. Der zu zahlende Nettobeitrag ist bei der Hannoverschen Leben zwar geringfügig günstiger, fällt

	Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke	Note Finanzstärke <sup>1)</sup>
1	Hannoversche Leben	T1M N	A	2,25
1	WGV-Schwäbische	R1M	BBBq	3,25
2	Direkte Leben	Risiko Leben Plus	A-	2,5
3	CosmosDirekt	CR (M)	AA	1,25
4	Europa	E-T2	Aq	2,25
5	KarstadtQuelle	L6	A+	2
5	Legal & General	RL	AA+	1
6	Ontos	TGN008	BBBq	3,25
7	InterRisk	SR1N	BBBq	3,25

Fall: Mann, Nichtraucher, 30 Jahre, 100000 Euro Versicherungssumme, Laufzeit 10 Jahre, Überschuss-A- = 2,5; BBB+ = 3; BBB = 3,25; BBB- = 3,5; <sup>2)</sup>Notenstufen (50-Euro-Schritte): bis 150 Euro = 1, bis 200 aus der Überschussbeteiligung nicht garantiert; <sup>4)</sup>Notenstufen (25-Euro-Schritte): bis 115 Euro = 1, bis <sup>3)</sup>Gewichtung: 20 % Finanzstärke, 40 % Bruttobeitrag, 40 % Nettobeitrag



aber dennoch in die gleiche Notenstufe. Das Ergebnis daher: eine Gesamtnote von 1,85 für beide Anbieter und der gemeinsame Platz auf dem Siegerpodest.

Mann brutto p.a.	Note brutto <sup>2)</sup>	Mann netto p.a. <sup>3)</sup>	Note netto <sup>4)</sup>	Note gesamt <sup>5)</sup>	nachrichtlich	
					Frau brutto p.a.	Frau netto p.a. <sup>3)</sup>
281,00	2,5	112,40	1	1,85	179,00	71,60
239,46	2	114,94	1	1,85	159,55	86,16
206,16	2	123,70	1,5	1,9	142,25	85,35
325,25	3	117,09	1,5	2,05	214,36	77,17
336,16	3	124,38	1,5	2,25	220,54	92,62
389,40	3,5	120,71	1,5	2,4	255,40	79,17
430,95	4	119,65	1,5	2,4	230,55	93,15
307,00	3	128,94	1,5	2,45	212,00	89,04
502,40	5	150,70	2	3,45	265,80	88,60

Quellen: Franke & Bornberg, Fitch Ratings, Moody's, Standard & Poor's, AM Best

verwendung zur Beitragsreduktion; in Euro; <sup>1)</sup>Noten: AA+ = 1; AA = 1,25; AA- = 1,5; A+ = 2; A = 2,25; Euro = 1,5, bis 250 Euro = 2, bis 300 Euro = 2,5, bis 350 Euro = 3, bis 400 Euro = 3,5 usw.; <sup>3)</sup>Leistungen 140 Euro = 1,5, bis 165 Euro = 2, bis 190 Euro = 2,5, bis 215 Euro = 3, bis 240 Euro = 3,5 usw.;



PrismaVita – die Risiko-Lebensversicherung.  
Weil Sie nichts mehr lieben als Ihr Leben und Ihre Lieben.  
Schützen Sie Ihr Liebstes!

