

Die Todesfallversicherung schafft zusätzliche Anlagemöglichkeiten

Der ursprüngliche Zweck der Todesfallversicherung besteht darin, seiner Familie Schutz zu bieten, falls einem etwas zustossen sollte. Das ist aber nur eine von mehreren Einsatzmöglichkeiten. Wer eine solche Police geschickt einsetzt, kann sie auch in der Anlage nutzen.



Von Olivier Michel
AXA Winterthur, Mediensprecher

Wahrscheinlich geht es Ihnen auch so: Auf die Frage, wer eine Todesfallrisikoversicherung braucht, fällt Ihnen spontan der Familienvater ein, der seine Liebsten finanziell schützen will für den Fall, dass ihm etwas Schlimmes zustossen sollte. Das erstaunt nicht, denn genau dafür wird die Todesfallversicherung in den allermeisten Fällen eingesetzt.

Entsprechend häufig wird diese Form von Versicherungsschutz denn auch mit einem Zusatz für den Fall von Invalidität kombiniert. Und oft folgt, ein paar Jahre später, wenn das Einkommen gestiegen ist und die Themen Altersvorsorge und Steueroptimierung an Bedeutung zunehmen, der Wechsel zu einer Police, die auch einen Sparanteil enthält. Damit mutiert die «einfache» Todesfallversicherung schrittweise zu einem umfassenden Vorsorgeinstrument.

Der Einsatz einer Todesfallversicherung zum Schutze des Lebenspartners, der Lebenspartnerin oder der Kinder liegt auf der Hand. In den letzten Jahrzehnten hat dies sogar noch an Bedeutung zugenommen. Warum? Insbesondere bei nicht verheirateten Paaren bietet sie eine gute Möglichkeit, die richtigen Leute damit zu schützen. Denn die Todesfallversicherung zählt zu ihren Eigenschaften die sogenannte «freie Begünstigung». Das heisst konkret: Während nach dem Erbrecht zuerst die eigenen Verwandten einen Anspruch auf das Vermögen der verstorbenen Person geltend machen können, kann die durch eine Todesfallpolice versicherte Person – abgesehen von ganz wenigen Einschränkungen – frei entscheiden, wer bei ihrem Tod die begünstigte Person sein soll.

Die Todesfallversicherung hat einige interessante Eigenschaften

Doch mit dem Schutz der eigenen Kleinfamilie sind die Möglichkeiten der Todesfallversicherung noch lange nicht ausgeschöpft. Denn sie hat noch weitere Eigenschaften, die sie mit einer klassischen Lebensversicherung teilt. Die sieben wichtigsten in Kürze:

- **Steuervorteile:** In der gebundenen Vorsorge können die Prämien bis zu den gesetzlichen Höchstlimiten vom Einkommen abgezogen werden. Bei Policen im Rahmen der gebundenen Vorsorge ist allerdings die gesetzliche Erbfolge vorgeschrieben.
- **In der freien Vorsorge** können die Begünstigten (z.B. der Konkubinatspartner) frei bestimmt werden.
- **Prämienbefreiung bei Erwerbsunfähigkeit:** Wird die versicherte Person infolge Krankheit oder Unfall erwerbsunfähig, übernimmt der Versicherer die Prämienzahlung bis zum Vertragsablauf.

- **Verpfändung:** Eine Todesfallversicherung kann im Bedarfsfall verpfändet werden und somit als Kreditinstrument dienen.
- **Erbschaftsprivileg:** Eine wenig bekannte, aber vor allem für Selbständigerwerbende sehr wichtige Eigenschaft. Das sogenannte Erbschaftsprivileg in der Lebensversicherung bedeutet, dass die Erben die Leistungen im Todesfall auch dann erhalten, wenn sie die Erbschaft des Versicherten ausschlagen.
- **Konkursprivileg:** Auch dieses ist ein wichtiges Absicherungsinstrument: Die Versicherung kommt der Familie auch dann zugute, wenn der Versicherungsnehmer in Konkurs geraten sollte; ein Vorteil, der wiederum bei Selbständigerwerbenden besonders ins Gewicht fällt.
- **Überschussanteile:** Zusätzlich zur fix vereinbarten Todesfallsumme, aber auch am Ende der Vertragsdauer zahlt die Gesellschaft bei gutem Geschäftsergebnis Überschussanteile aus, die auf einem separaten Konto angesammelt und verzinst werden.

All diese Eigenschaften machen die Todesfallversicherung (wie die Lebensversicherung auch) zu einem in vielen Situationen einsetzbaren Instrument. Denn sie bietet Vorteile, die Sie in dieser Zusammensetzung bei keinem Sparkonto oder bei keiner anderen Anlagemöglichkeit finden können.

Sichern Sie Ihre Hypothek mit einer Todesfallversicherung

Wir alle wissen: Wenn die Kinder gerade mit dem Zur-Schule-Gehen beginnen, ist der Traum nach einem Eigenheim am grössten. Doch in dieser Phase sind die Eheleute noch längst nicht auf der obersten Sprosse ihrer Karriereleiter angelangt. Und demen-

sprechend sind die finanziellen Möglichkeiten noch nicht so, dass sich dieser Traum erfüllen lässt.

Um trotzdem zu einer Hypothek zu kommen und sich den Wunsch nach einem Eigenheim erfüllen zu können, kann eine Todesfallversicherung das richtige Instrument sein. Sie wird in einer solchen Situation in der Regel mit einem abnehmenden Todesfallkapital abgeschlossen und mit einem Abzahlungsplan kombiniert. Kurz: Die Bank hat so die Gewissheit, dass sie jenen Anteil des Kapitals, der über den zulässigen Rahmen bei den Hypotheken geht, auch im Falle des Ablebens der versicherten Person erhält. Selbstverständlich lässt sich diese Form des Kapitalschutzes auch erweitern. Etwa so, dass der überlebende Partner das Haus weiter bewohnen kann, ohne neben der Trauer auch noch einen finanziellen Engpass bewältigen zu müssen.

Nutzen Sie die

Todesfallversicherung in der Anlage

Diese Form von Sicherheit kann natürlich auch bei anderen Formen von Krediten eingesetzt werden. So kommen Sie, etwa wenn Sie sich selbständig machen oder eine eigene Firma gründen wollen, mit einer Todesfallversicherung als Deckung viel eher zu einem Kredit als wenn Sie keine oder nur wenig Sicherheiten zu bieten haben. Es lohnt sich auf jeden Fall, bei Kreditverhandlungen auch an diese Option zu denken.

Doch sei es, dass Sie einen Kredit für Investitionen in Ihre Einzelfirma benötigen, sei es, dass Sie ihn für die Überbrückung einer längeren Aufbau- oder Umbauphase im Geschäft brauchen, wichtig ist in solchen Situationen, dass Sie einen guten Business- und einen realistischen Abzahlungsplan vorlegen können. In diesen Plänen sollten Sie immer auch ein Worst-case-Szenario vorgesehen und berechnet haben. Denn dies ist für den Banker ein klares Zeichen Ihrer Seriosität. So ermöglicht die Todesfallversicherung eine Anlage in Ihre eigene Firma.

Verringern Sie die Risiken für Ihr Unternehmen

Eine weitere Möglichkeit für den Einsatz einer Todesfallversicherung zur

Die Police als Ansporn für künftige Nichtraucher

Hand aufs Herz: Wer weiss nicht, dass rauchen gefährlich ist? Heute steht es – vom Gesetzgeber vorgeschrieben – auf jedem Päckchen Zigaretten: «Rauchen ist tödlich». Untersuchungen belegen dies schon seit längerem. So ist zum Beispiel das Risiko, dass ein 40-jähriger Mann stirbt, bevor er seinen 41. Geburtstag erlebt, bei Rauchern mehr als doppelt so hoch als bei Nichtrauchern.

Versicherungsgesellschaften, die Policen gegen das Todesfallrisiko zeichnen, sind deshalb dazu übergegangen, die Prämien für Personen mit kleinerem Sterblichkeitsrisiko zu senken und die Prämien für Leute mit höheren Risiken anzuheben. Die Fachleute sprechen in diesem Zusammenhang von «risikobasierter Tarifierung». Konkret: Bei gewissen Gesellschaften wird unterschieden zwischen Rauchern, Nichtrauchern und Leichtrauchern, bei anderen gibt es nur die Unterscheidung des Entweder-Oder.

Oft wird in der Öffentlichkeit in diesem Zusammenhang davon gesprochen, dass diese Entwicklung zu einer «Entsolidarisierung» der Gesellschaft führe. Ebenso kann man von einer Individualisierung sprechen, womit dasselbe Phänomen einfach nur aus einer anderen Perspektive beleuchtet wird. Tatsache ist, dass damit Leute, die ein höheres Risiko eingehen, eine entsprechend höhere Prämie bezahlen.

Diesen Umstand kann man auch zu seinen Gunsten ausnützen: Ein Raucher, der sich beim Abschluss einer Todesfallrisikopolicy bewusst wird, dass er deshalb mehr Prämie bezahlen muss, kann dies auch als Anlass nutzen, das Rauchen einzustellen. Drei Jahre später (oder je nachdem, wie lange die rauchfreie Phase dauern muss, damit die Voraussetzung erfüllt ist, um bei der entsprechenden Versicherungsgesellschaft als Nichtraucher akzeptiert zu werden) kann er die Police ausgeben lassen und eine neue zum günstigeren Tarif beantragen. Auch dies kann ein Ansporn sein, vom Rauchen wegzukommen.

Erhöhung der Sicherheit im Geschäftsleben ist das Versichern von Schlüsselpersonen. Ein Beispiel: Sie gründen eine Kleinstfirma. Sie sind Spezialist für Erbrecht, Ihr Partner ist Experte in Steuersachen und sie fokussieren sich auf die Beratung vermögender Kunden in bezug auf die optimale Platzierung ihres Kapitals, inklusive Standortwahl und mögliche Nachfolgeregelung.

Wenn einer der beiden stirbt, ist dieses Geschäftsmodell ernsthaft in Frage gestellt. Auch hier kann eine gegenseitig abgeschlossene Todesfallversicherung «auf zwei Leben» helfen, die Situation zu überbrücken. Sei es, dass Sie die Suche nach einem neuen Partner finanzieren können, sei es, dass Sie jemanden mit dem entsprechenden Know-how suchen und anstellen lassen, oder sei es, dass Sie das Geld einsetzen, um ein neues Geschäftsmodell zu entwickeln.

Und zuletzt noch eine weitere Möglichkeit, im Zusammenhang mit

Ihrem Geschäft eine Todesfallversicherung einzusetzen: Wenn Sie Ihr Geschäft Ihrer Tochter oder Ihrem Sohn übergeben wollen und die anderen Geschwister im Hinblick auf erbrechtliche Vorschriften ausgezahlt werden müssen. Auch diese Situation lässt sich mit einem Vertrag regeln, der einen Abzahlungsmodus vorsieht – verbunden mit einer Todesfallpolicy, welche diese Zahlungen auch im Falle des Ablebens des künftigen Firmenchefs sicherstellt.

Gleiches gilt natürlich auch für entsprechende Situationen bei der korrekten Verteilung des Erbes. Wenn es etwa darum geht, Geschwister, die an einer Immobilie nicht interessiert sind, zugunsten jenes Kindes auszuzahlen, das gerne weiter im Elternhaus wohnen möchte. Womit sich der Kreis schliesst – und wir wieder beim ursprünglichen Zweck der Todesfallversicherung angelangt sind: Die Familie zu schützen.

www.axa-winterthur.ch ●