

Finanzielle Absicherung von Familie, Finanzierung und Geschäftspartnern

6. Dezember 2021



Ein Haus bauen, eine Familie gründen, der eigene Chef sein? Aber was ist, wenn etwas passiert? Wie kann ich sicherstellen, dass meine Familie im Falle meines Todes unser gerade erworbenes Haus weiterhin finanzieren kann? Wie kann ich über meinen Tod hinaus dafür sorgen, dass es meiner Familie gut geht und an nichts fehlt? Wie können wir unser gemeinschaftliches Unternehmen für den Fall des Todes einer Schlüsselperson absichern?

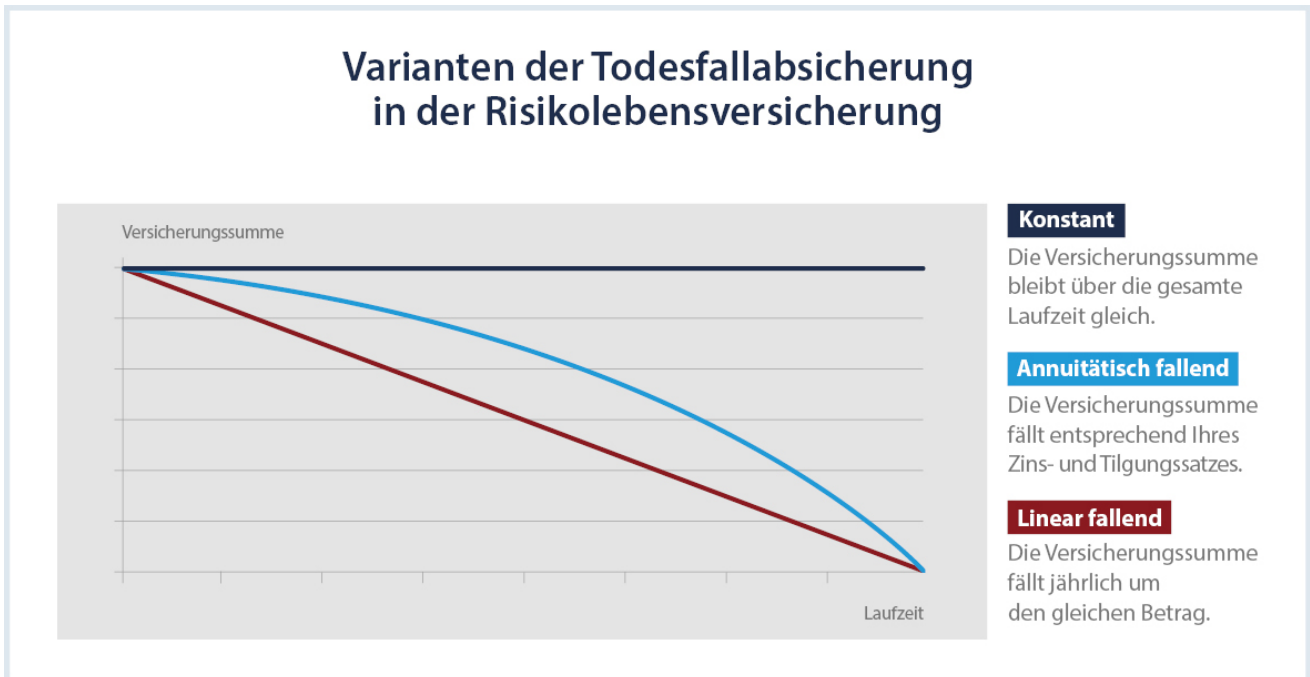
Jährlich sterben in Deutschland rund 940.000 Menschen: Ein Drittel der Todesfälle geht auf Erkrankungen des Herz-Kreislauf-Systems zurück, ein Viertel auf Krebserkrankungen (Quelle: Statistisches Bundesamt, Destatis). Jeder 11. Mensch stirbt vor seinem 67. Geburtstag.

Haben Sie einen Plan für den Worst Case? Bei einer Risikolebensversicherung steht die finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen bzw. der begünstigten Personen für den Fall des Versterbens des Versicherten im Fokus. Je nach Motiv gibt es passgenaue Lösungskonzepte – und das mit erheblichen Preisunterschieden.

Eine Risikolebensversicherung gibt es bereits für unter 100 € im Jahr.

Der Preis richtet sich unter anderem nach der Höhe der Versicherungssumme, der Versicherungsdauer, dem ausgeübten Beruf und eventuell riskanten Hobbys wie

Motorradfahren oder Fallschirmspringen. Raucher zahlen aufgrund ihres größeren Risikos höhere Beiträge.



Motiv: Schutz der Familie

„Ich möchte sichergehen, dass im Falle meines Versterbens mein Partner, meine Kinder und weitere Personen, die mir wichtig sind, finanziell versorgt sind.“

Die staatliche Unterstützung durch eine Witwen- und/oder Waisenrente ist so gering, dass eine Familie im Ernstfall kaum ohne eine entsprechende Risikoabsicherung weiterleben kann wie bisher, geschweige denn, das Studium der Kinder finanzieren oder die Hypothek einer Immobilie abzahlen kann. **Die Witwenrente beträgt im Durchschnitt weniger als 580 € und begünstigt nur verheiratete Paare bzw. Paare, die eine eingetragene Lebenspartnerschaft führen.**

In Familien mit Kindern sollte nicht nur der Hauptverdiener versichert werden. Auch im Todesfall des nicht in Vollzeit arbeitenden Elternteils entsteht eine finanzielle Lücke, da der Hauptverdiener entweder seine Arbeitszeit reduzieren muss oder die Kosten für eine Kinderbetreuung, Haushaltshilfe etc. zusätzlich anfallen.

Wichtig ist vor allem, die Versicherungssumme nicht zu niedrig anzusetzen. **Als Richtwert für die Höhe gilt das Vier- bis Fünffache des Jahresbruttoeinkommens des Versicherten.** Die Laufzeit ist je nach Motivlage anzusetzen.

So viel Geld fehlt im Todesfall

Alleinverdiener, 35 Jahre, verheiratet, 2 Kinder, Bruttoeinkommen: 4.300 €



Aktuelles monatliches Nettoeinkommen



Monatliches Nettoeinkommen im Todesfall



- Witwenrente*
- Waisenrente
- Versorgungslücke

Über 20 Jahre hat unsere Beispielfamilie eine Einkommenslücke in Höhe von 508.000 €**



Risikovorsorge

Eine Risikolebensversicherung für die Absicherung über **20 Jahre** kostet rund **35 € monatlich**. Die Versicherungssumme bleibt konstant.

* Für Ehepaare, die ein Kind erziehen, das noch nicht 18 Jahre alt ist, die nach dem 31.12.2001 geheiratet haben oder wenn beide Ehepartner nach dem 01.01.1968 geboren sind, gilt Folgendes: Die Witwenrente beträgt 55 % der Rente des Verstorbenen.
 ** Ohne Berücksichtigung der Inflation und Verzinsung, Wert gerundet

Steueroptimierte Überkreuzversicherung

Bei einer Überkreuzversicherung sind gleich zwei Personen versichert. Sie besteht aus zwei Verträgen, jeweils mit eigener Laufzeit und Versicherungssumme. Der Clou ist, dass im ersten Vertrag Person A Versicherungsnehmer ist und Person B die versicherte Person. Im zweiten Vertrag ist dieses Verhältnis umgekehrt – daher die Bezeichnung „über Kreuz“: Person B ist Versicherungsnehmer und Person A die versicherte Person. Es wird also jeweils das Leben des anderen versichert.

Überkreuzversicherung



Grundsätzlich unterliegt die Auszahlung einer Risikolebensversicherung nicht der Einkommenssteuer, wohl aber der Erbschaftsteuer. **Durch die intelligente Gestaltung als Überkreuzversicherung fällt keine Erbschaftsteuer an.** Stirbt die versicherte Person, ist die Auszahlung der Versicherungssumme kein Erbe für den Versicherungsnehmer, sondern eine Versicherungsleistung aus einem eigenen Vertrag.

Dieses Lösungskonzept ist auch ein ideales Modell, um jemanden abzusichern, mit dem man nicht verheiratet ist. Der steuerliche Freibetrag bei Ehepartnern liegt bei 500.000 € und bei Kindern bei 400.000 € – bei unverheirateten Partnern aber bei nur 20.000 €.

Überkreuzversicherungen sind flexibel: Wenn Sie sich für eine Risikolebensversicherung als Überkreuzversicherung entscheiden, müssen Sie nicht für beide Personen die gleichen Konditionen wählen. So ist es unter anderem möglich, verschiedene Laufzeiten zu wählen, verschiedene Versicherungssummen festzulegen oder eine fallende, steigende oder gleichbleibende Versicherungssumme zu wählen.

Diese Flexibilität hat viele Vorteile. Leben Sie bspw. in einer Partnerschaft, möchten nicht heiraten und einer von beiden verdient mehr? Dann wählen Sie für den Partner mit dem geringeren Einkommen eine kleinere Versicherungssumme. So sind die Beitragszahlungen dieses Vertrages entsprechend niedriger.

Motiv: Sicherheit für die Immobilienfinanzierung

Jede große Investition bringt die Frage nach der Absicherung mit sich. Insbesondere beim Kauf einer selbst genutzten Immobilie stellt sich eine ebenso sachliche wie emotionale Frage: Kann

der hinterbliebene Partner weiterhin die Darlehensraten bedienen, sodass es möglich ist, im Haus oder in der Eigentumswohnung wohnen zu bleiben?

Schicksalsschläge kommen meist plötzlich und man hat in der Regel keine Zeit, sich darauf einzustellen. Sie können jedoch dafür sorgen, dass im Fall der Fälle die Finanzen die kleinste Sorge Ihrer Angehörigen ist. Gerade bei großen Beträgen und langen Laufzeiten wie bei einer Baufinanzierung bildet die Absicherung für den Todesfall einen wichtigen Schutzmechanismus für die Hinterbliebenen. Davon ganz abgesehen erwarten die finanzierenden Banken häufig ohnehin einen Todesfallschutz zur Absicherung der Finanzierung.

Gut zu wissen



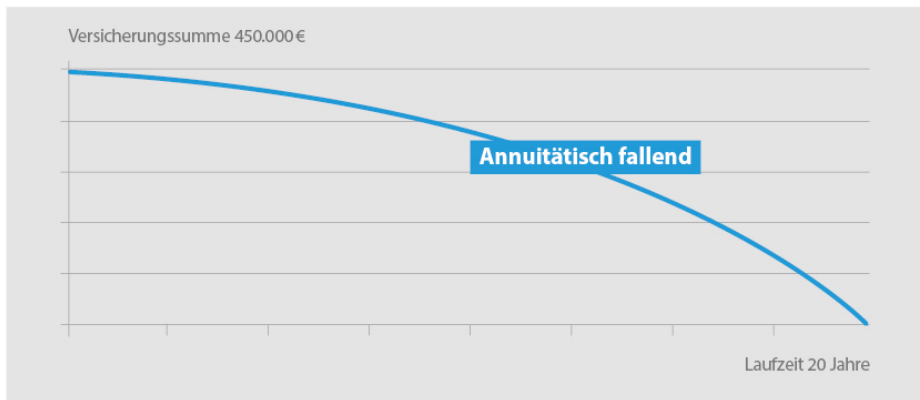
Innerhalb von 6 Monaten nach Unterzeichnung eines Darlehensvertrags bieten einige Versicherer die **Aufnahme mit einer deutlich vereinfachten Gesundheitsprüfung** an.

Grundsätzlich bleiben Kreditschulden auch nach dem Tod bestehen und gehen an die Erben über. Denn der Todesfall eines Darlehensnehmers begründet nicht automatisch ein Sonderkündigungsrecht, wodurch sich die Frage stellt, wie eine bestehende Restschuld zu begleichen ist. Besteht keinerlei Absicherung, muss die finanzierte Immobilie meist veräußert werden, um Restschulden begleichen zu können, und die Familie steht im schlimmsten Fall ohne Eigenheim da.

Mit einer Risikolebensversicherung erhalten die Hinterbliebenen bei Versterben der versicherten Person die vereinbarte Versicherungssumme ausgezahlt und können diese unter anderem zur Schuldentilgung nutzen. Entweder fällt die Versicherungssumme jährlich konstant um einen festen Betrag oder man vereinbart eine annuitätisch fallende Versicherungssumme, die prozentual auf Zins und Tilgung abgestimmt ist, sodass immer die sich verringernde Restschuld zu 100 % abgedeckt ist.

Beispiel für eine annuitätisch fallende Versicherungssumme

Versicherte Person: 31 Jahre, Nichtraucher



Zins 1,3%, Tilgung 2%, monatlicher Beitrag 16,44 €

Motiv: Absicherung von Geschäftspartnern

Partner, Geschäftsführer, Vorstände, leitende Angestellte und Spezialisten – Schlüsselkräfte und Leistungsträger sind in vielen Unternehmen nahezu unersetzlich. Im Todesfall eines „Keyman“ gehen ad hoc Wissen, Erfahrung, Kompetenz und langjährige Geschäftskontakte verloren. Muss ein Unternehmen auf den Einsatz und das Know-how eines wichtigen Mitarbeiters verzichten, kann das das ganze Unternehmen bedrohen, da die finanziellen Folgen erheblich sein können.

Risiken im Todesfall eines Keyman

- Umsatzeinbußen durch Projektausfälle (z. B. nicht abgeschlossene Aufträge, verpasste Ausschreibungen) und ggf. Schadenersatzansprüche
- Kosten für die Personalsuche sowie für eine qualifizierte Vertretung
- Gehalt eines neuen Mitarbeiters und Aufwand für dessen Einarbeitung (Stichwort: Onboarding)
- Laufende Kreditverpflichtungen

Den daraus entstehenden Liquiditätsbedarf können Sie absichern! Spezielle Keyman-Policen federn mit einer Soforthilfe in Form einer einmaligen Kapitalzahlung bei Tod oder auch schwerer Erkrankung das weitreichende finanzielle Risiko für Ihr Unternehmen ab.

Beispiel für die Absicherung einer Schlüsselperson

Versicherte Person: 38 Jahre, Nichtraucher

**Keyman-Police mit einer Laufzeit von 20 Jahren
mit einer Versicherungssumme von 100.000 €**

**96 €
jährlich**

Baustein Sofortleistung

Soll bereits bei **Diagnose einer schweren Erkrankung** (voraussichtliche Lebenserwartung unter 12 Monate) die Versicherungsleistung an das Unternehmen fließen, beträgt der Jahresbeitrag **rund 120€**.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Günstige Beiträge durch unseren unabhängigen Marktzugang
- Vorgezogene Todesfallleistung bei schweren Erkrankungen oder Pflegebedürftigkeit (optional)
- Nachversicherungsgarantie: Erhöhungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung (z. B. bei Heirat, Geburt eines Kindes, Immobilienerwerb)
- Sonderkonzepte bei Immobilienkauf mit vereinfachter Gesundheitsprüfung
- Flexible Tarifgestaltung mit konstanter, steigender oder fallender (linear und annuitätisch) Versicherungssumme
- Keine Brutto-Beitragserhöhungen (anbieterabhängig)
- Steuerfreie Auszahlung im Todesfall
- Überkreuzversicherung: Lösungskonzept ohne Erbschaftsteuer
- Kombination mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (optional)

Welches Motiv Sie auch haben: Als Spezialist für die Risikovorsorge ermitteln wir Ihren persönlichen Bedarf, um Ihren Hinterbliebenen im Fall der Fälle die finanzielle Unabhängigkeit zu bewahren. Wir verfügen auf Basis unserer ganzheitlichen Marktvergleiche über Zugang zu den führenden Anbietern und ermitteln die für Ihre individuelle Ausgangs- und Lebenssituation beste Absicherung. Profitieren Sie von unseren besonders günstigen Tarifen, insbesondere für Nichtraucher und spezielle Berufsgruppen wie z. B. Akademiker. Gerne stehen wir Ihnen für die Optimierung Ihrer individuellen Risikovorsorge zur Verfügung.