

© ERIANTO – stock.adobe.com

Reicht eine **Todesfallabsicherung?**

Versicherungstipp. Die eigene Praxis ist oftmals nicht nur berufliches Ziel, sondern auch eine der größten Investitionen im Leben. Die Finanzierung erfolgt meist über langfristige Darlehen, vollumfänglich fremdfinanziert. Umso wichtiger ist es, das Risiko überlegt abzusichern.

Autor: Jan Siol



© Mindra – stock.adobe.com

Grundlage für die meisten Banken ist eine Todesfallabsicherung in Form einer Risiko-Lebensversicherung (Ri-LV), die in Höhe der Darlehenssumme abgeschlossen wird. Gleichwohl diese zu den kostengünstigeren Absicherungsformen zählt, entscheiden sich viele Existenzgründer für eine Variante mit linear fallender Versicherungssumme. Dabei bleiben meist wichtige Aspekte unberücksichtigt – etwa tilgungsfreie Zeiträume, Sonderkosten im Todesfall oder eine mögliche steuerliche Belastung der Erben. Ausschlaggebend für diese Entscheidung ist häufig der kurzfristige monatliche Beitrags-Spareffekt. Das könnte sich mit Blick auf mögliche schwere Krankheiten, Forderungen des Finanzamtes oder eine Vorfälligkeitsentschädigung als Fehleinschätzung entpuppen.

Exkurs: Eine Vorfälligkeitsentschädigung ist eine finanzielle Ausgleichszahlung, die eine Bank verlangt, wenn ein Kreditnehmer ein Darlehen vor dem vertraglich vereinbarten Ende – also „vorzeitig" – zurückzahlt. Sie dient der Bank als Entschädigung für entgangene Zinsen, da sie das Kapital früher zurückerhält und unter Umständen nicht sofort zu den gleichen Konditionen wieder anlegen kann. Dabei kommt es auch auf die festgelegte Berechnungsmethodik an, die in den Darlehensverträgen vereinbart wurde (Stichwort: Aktiv-Aktiv-Methode; Aktiv-Passiv-Methode).

Bei einer Darlehensabsicherung sind viele Faktoren zu berücksichtigen und die von der Mehrzahl der Banken verlangte fallende Ri-LV stellt nur eine rudimentäre Absicherung dar. Wer sich für eine Ri-LV entscheidet, sollte aufgrund der im Vergleich eher niedrigen Beiträge ruhig eine höhere Versicherungssumme festlegen (10–20 Prozent oberhalb der Darlehenssumme). Ob eine fallende, konstante oder eine Versicherung mit Verlängerungsoption gewählt wird, sollte vor dem Hintergrund der Beitragsunterschiede evaluiert werden.

Unerwarteter Schicksalsschlag

Es lohnt sich auch, die Beiträge mit dem monatlich zu entrichtenden Kapitaldienst zu vergleichen. Meist belaufen sich die Kosten für eine reine Todesfallabsicherung unter 1 Prozent des zu entrichtenden Kapitaldienstes. Der viel häufigere Grund, weshalb ein Finanzierungskonzept ins Wanken gerät, ist ein unerwarteter gesundheitlicher Schicksalsschlag. Vor allem in jungen Jahren, in denen (mit der Familiengründung) größere Investitionen getätigt und geplant werden, etwa eine Baufinanzierung, sollte darüber nachgedacht werden, ob der zu leistende Kapitaldienst gegen schwere Krankheiten abgesichert werden sollte.

Zudem ist dann meist noch kein Kapitalstock vorhanden, vielmehr die Ertragsseite vollständig von der eigenen Schaffenskraft abhängig. Eine längere Krankheitsperiode kann einen soliden Finanzplan als theoretisches Konstrukt enden und einen selbst gegenüber Gläubigern ins Hintertreffen geraten lassen. Laufende Praxiskosten, Finanzierungen oder ein langfristiger Mietvertrag können dann schlaflose Nächte bereiten.

„Eine längere Krankheitsperiode kann einen soliden Finanzplan als theoretisches Konstrukt enden lassen.“

Was also tun? Eine effektive Möglichkeit zur Absicherung solcher Szenarien ist die Dread-Disease-Police – eine Versicherung, die bei Diagnose einer bestimmten schweren Krankheit (etwa Krebs, MS, Schlaganfall) eine Kapitalzahlung leistet. Diese Auszahlung steht dem Versicherten frei zur Verfügung – etwa zur Deckung von Darlehensraten, medizinischen Sonderbehandlungen oder als Einkommensersatz. Die Beiträge sind – insbesondere in jungen Jahren – moderat und belasten den Kapitaldienst nur marginal, bieten aber im Ernstfall finanzielle Freiheiten.

Wichtig ist jedoch: Nicht alle Policen sind gleich. Die Definitionen schwerer Krankheiten, Wartezeiten und Leistungsausschlüsse unterscheiden sich teils erheblich zwischen den Anbietern. Eine unabhängige Beratung und ein fundierter Tarifvergleich sind essenziell. ■



Jan Siol
Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

ANZEIGE

busch-dentalshop.de

20% Rabatt im Shop!
bis 30.09.25

ZrO2

Kronentrennen leicht gemacht...

mit ZIRAMANT-Schleifern:

- Spezialdiamantierung
- effiziente Schneidleistung
- hohe Standzeit

Busch®
There is no substitute for quality