

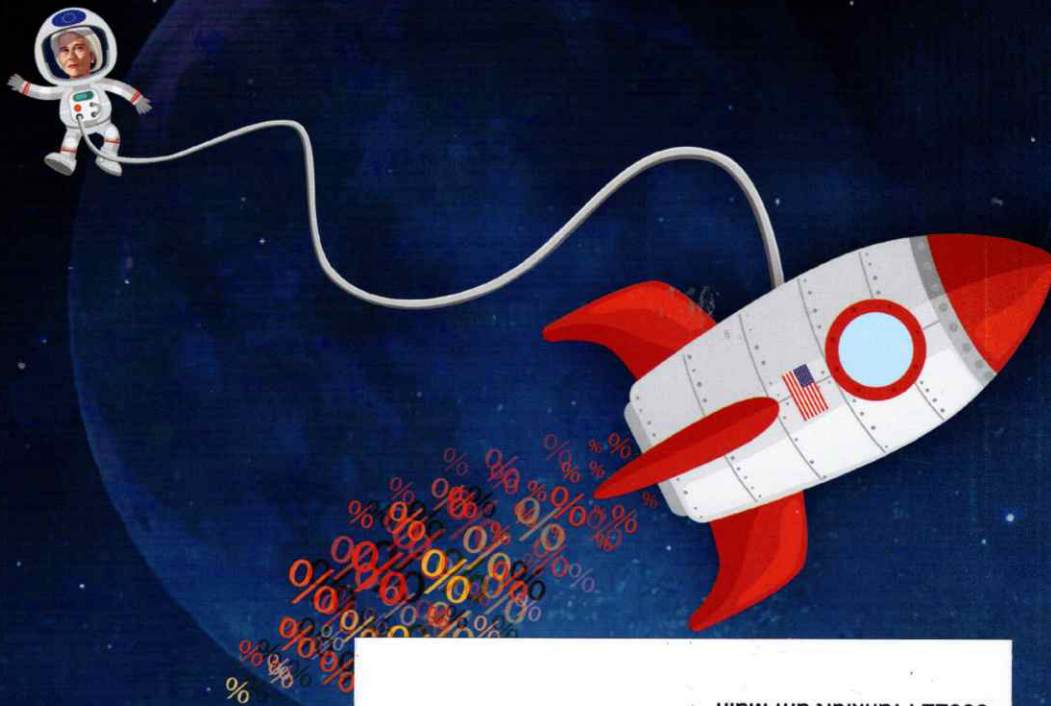
DAS INVESTMENT

KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

Fonds: Anleihenstrategien erfahren auch im ETF-Mantel wieder regen Anlegerzuspruch ▶ S. 16

Gespräch: Peter Brodehser, DWS, über die Vorteile seines neuen Infrastruktur-Sondervermögens ▶ S. 24

Berater: Wie erfolgreich der Gesetzgeber mit der Nachhaltigkeitsabfrage die Branche auf Grün trimmt ▶ S. 62



Edelstoff Media GmbH, Goldbekplatz 3, 22303 Hamburg
ZKZ 49786, PVSt+4, DPAG, Entgelt bezahlt
#A00000187488#1
0190*
Frederik Borchardt
Versicherungsmakler
Schlosserstr. 23
60322 Frankfurt am Main

RENDITEPLUS

SPÄTZÜNDER

Viele Anlageklassen ächzen infolge der Zinswende. Nicht so Fondsrenten: Sie können bei gleichem Risiko nun mehr Rendite liefern. Alles über die neuen Möglichkeiten erfahren Sie ab ▶ S. 48

UPDATE MIT KUNDENNUTZEN

Der DAS INVESTMENT-Experte Frederik Borchardt erklärt, warum die meisten Nachjustierungen der Hannoverschen bei ihrer Risikolebensversicherung – etwa die Anhebung der vorgezogenen Todesfallleistung im Basistarif, verbesserte Nachversicherungsgarantien und ein neuer Pflegebaustein – sinnvoll sind

ZU DEN LEISTUNGSVERBESSERUNGEN

der überarbeiteten Risikolebensversicherung zählt die Anhebung der vorgezogenen Todesfallleistung auf dauerhaft 100 Prozent im Basis-Tarif (vorher: 25 Prozent) bei schwerer Krankheit mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten. Sie ist für Angehörige eine besonders wichtige Leistung, falls sie durch Pflegekosten oder einen Arbeitsplatzverlust stark finanziell belastet sind. Dass der vorläufige Versicherungsschutz in allen Varianten deutlich erhöht wurde, hat ebenfalls einen hohen Kundennutzen: im Basis-Tarif auf bis zu 200.000 Euro, im Plus-Tarif auf bis zu 250.000 Euro und im Exklusiv-Tarif auf bis zu 300.000 Euro. Am Markt sind häufig Summen von maximal nur 100.000 Euro anzutreffen. Die Hannoversche hat auch die Widerrufsfrist von den gesetzlich geregelten 30 Tagen bei Lebensversicherungen auf 60 Tage verlängert. Den praktischen Nutzen sehen wir aber als gering an. Widerrufe kommen bei guter Beratung und Abklärung der

Versicherbarkeit durch Risikovorabfragen sehr selten vor. Und wenn, dann reichen auch 30 Tage.

UNGEWÖHNLICHER PFLEGEBAUSTEIN

Neu eingeführt in den Tarifvarianten Plus und Exklusiv wird der Baustein „Pflegeabsicherung“. Damit erhöht sich die Versicherungssumme um 10 Prozent, wenn die versicherte Person vor Eintritt des Leistungsfalls einen nahen Angehörigen gepflegt hat. Mit dieser Konstruktion geht die Hannoversche einen etwas anderen Weg als die Konkurrenz, die leistet, wenn die versicherte Person pflegebedürftig wird. Ein interessanter Ansatz, der nach unserer Wahrnehmung neu am Markt ist.

VERBESSERTE NACHVERSICHERUNG

Entscheidend bei Vertragsanpassungen sind die Flexibilität und der Verzicht auf eine erneute Prüfung des Risikos, insbesondere des Gesundheitszustands. Die Erhöhung der Versicherung kann nun innerhalb von zwölf anstatt zuvor sechs Monaten nach Eintritt eines Ereignisses erfolgen. Aus unserem Berateralltag können wir den Nutzen einer langen Frist bestätigen. Oft ist es so, dass Kunden nach den typischen Ereignissen (Geburt eines Kindes, Immobilienerwerb, Heirat etc.) zuletzt daran denken, ihre Versicherungsverträge anzupassen. Zwölf Monate liegen über dem Marktstandard. Die Anhebung des maximalen Alters zum Zeitpunkt der Erhöhung auf 50 ist ebenfalls eine Verbesserung und Anpassung an die Mitbewerber. Weiter wurden die Grenzen der Erhöhung angepasst: Es können nun 50.000 statt 30.000 Euro je Erhöhung abgeschlossen werden und maximal 150.000 statt zuvor 100.000 Euro. Als neue Nachversicherungsereignisse wurden aufgenommen: Tod des Partners einer Lebenspartnerschaft, Installation inklusive Finanzierung einer Solaranlage und die Renovierung inklusive Finan-

zierung nach KfW-Standard. Wichtig ist die Betrachtung der Begrenzung der Gesamtversicherungssumme. Im Gegensatz zu anderen Anbietern am Markt, die teilweise nur 300.000 Euro zulassen, ist bei der VHV-Tochter eine Erhöhung auf bis zu 550.000 Euro über drei ereignisgebundene Nachversicherungen möglich.

PREISANPASSUNGEN NACHRANGIG

In rund 30 Prozent der Modellfälle gibt es laut der Hannoverschen eine preisliche Verbesserung. Dabei handelt es sich um Rauchertarife und fallende Risikolebensversicherungen. Die durchschnittliche preisliche Reduktion liegt laut Anbieter bei circa 2 Prozent. Für uns bleibt in diesem Zusammenhang etwas nebulös, wen es genau betrifft. Aber egal, denn vom Preis-Leistungs-Verhältnis hat der Versicherer auch vor dem Update in dieser Produktparte bereits überzeugt.

DAS FAZIT

In unserem Berateralltag spielt die Risikoleben der Hannoverschen vor allem aufgrund der Aktionen mit vereinfachter Gesundheitsprüfung für junge Leute, bei Immobilienfinanzierung und für junge Eltern eine Rolle. Die hierüber versicherbaren Versicherungssummen waren und sind im Marktvergleich gut, die Gesundheitsfragen für viele unserer Kunden passend. Zudem hatte der Versicherer die Bedingungen für Immobilienfinanzierer erst Anfang 2023 verbessert. Das September-Update besteht aus vielen kleinen Nachjustierungen. Damit ist es der Hannoverschen gelungen, ihre Position und Relevanz am Markt zu konsolidieren. |



Die Schwerpunkte von Autor und Makler **Frederik Borchardt** sind Arbeitskraftabsicherung, Krankenversicherung und Risikoleben. Er ist designierter neuer Inhaber der Agentur Borchardt Versicherungsmakler in Hamburg.

Angehörige im Blick: Für die langfristige Absicherung der eigenen Familie ist die Risiko-
lebensversicherung gedacht

