

# RSV in der Kritik: Schuld ist der Vertrieb

Von Andreas Schwarz



Bildquelle: Petra Bork, pixello.de

**Der schlechte Ruf der Restkreditversicherung beruht in erster Linie auf Fehlern im Vertrieb. Die Versicherer müssen Deckungsinhalte und Kosten transparenter machen, Aufgabe der Berater ist es, auf die Unterschiede zur Risikolebensversicherung hinzuweisen – etwa die erweiterten Deckungsinhalte oder den Verzicht auf Gesundheitsfragen im Beratungsgespräch. Und mit verantwortungsvoller Kreditvergabe, mahnt Andreas Schwarz, können die Kreditinstitute auch dem Vorwurf entgegenwirken, die Restkreditversicherung sei nur eine zusätzliche Belastung, die die Verbraucher erst recht in die Überschuldung treibe. Das Produkt selbst, so Schwarz, sei jedenfalls besser als sein Ruf. Red.**

Nachdem die Restschuld- oder Raten-schutzversicherung (RSV) in England aufgrund überhöhter Prämien und Fehlern im Verkaufsprozess in der Kritik steht, mahnen auch hierzulande Stimmen vor dem Abschluss entsprechender Versicherungen. Dessen ungeachtet können Banken ihren Kunden in vielen Fällen eine RSV guten Gewissens empfehlen. Erstens zahlt sich der Abschluss für den Kunden oftmals aus, zweitens sind die Ausschlusskriterien oft weniger streng als etwa bei einer Risikolebensversicherung.

Der mediale Gegenwind für die Restschuldversicherung ist kein neues Phänomen. Banken und Versicherer sollten sich daher selbstkritisch die Frage stellen, inwiefern der schlechte Ruf auf eigenen Fehlern beruht.

Grundsätzlich ist die Idee einer Absicherung von Kreditraten aktueller und wichtiger denn je. Lebensrisiken wie Arbeitslosigkeit nehmen schon seit Jahren zu und viele Betroffene kommen deshalb in finanzielle Schwierigkeiten. Die Folgen können in mehrfacher Hinsicht unangenehm sein: Schnell kann ein Jobverlust oder die Scheidung einen Strich durch den Zahlungsplan machen. Die Herabstufung der Kreditwürdigkeit und der Verlust des Kreditgegenstands – seien es Auto oder Immobilie – bilden im Ernstfall den Anfang eines Teufelskreises für den Kreditnehmer.

Die Berater sollten daher ganz besonders im Fall von Einzelverdienern über mögliche Formen der Absicherung aufklären. Dazu gehört es, die Lebenssituation des potenziellen Kreditnehmers genau unter die Lupe zu nehmen und herauszufinden, welche Risiken die Kalkulation durchkreuzen könnten – und bei Bedarf die passen-

de Versicherung vorzuschlagen und mit einzuberechnen.

## Alternative Risikolebensversicherung?

Will sich ein Kreditnehmer gegen Zahlungsschwierigkeiten absichern, empfehlen viele Verbraucherschützer immer wieder die Risikolebensversicherung, meist vor allem aus Kostengründen. Den Raten-schutzversicherungen dagegen werfen die Experten ein schlechtes Preis-/Leistungsverhältnis und zu viele Ausschlusskriterien vor.

Hier sind jedoch die Versicherer gefragt, den Kunden Deckungsinhalte und Kosten transparenter zu machen. Denn in puncto Deckungsinhalte schneidet die Raten-schutzversicherung entgegen aller Kritik im Vergleich mit der Risikolebensversicherung besser ab.

■ Letztere zahlt Leistungen nur im Todesfall, sie bietet keinen Schutz bei Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit. Eine vollständige Absicherung des Kreditnehmers ist also häufig nicht gegeben – zumal alle Statistiken zeigen, dass die meisten Zahlungsschwierigkeiten im Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit oder langwierigen Krankheiten auftreten.

■ Eine RSV dagegen zahlt in allen beschriebenen Fällen und bietet somit ganz besonderen Schutz bei Immobilienfinanzie-

## Zum Autor

**Andreas Schwarz** ist Vorstand bei der Credit Life International N.V., Venlo.

rungen, weil gerade die Raten der eigenen vier Wände viele Bauherren überfordern, wenn es zu kritischen Situationen kommt. So versichert eine Ratenschutzversicherung die Hauptgründe für Überschuldung, also unverschuldete Arbeitslosigkeit, andauernde (lange) Krankheit und gegebenenfalls sogar eine Scheidung. Der Schutz der Hinterbliebenen durch eine Todesfallabsicherung ist zusätzlich gegeben. Wichtig ist jedoch, dass die Berater auf diese Unterschiede hinweisen und Kosten sowie Nutzen einer Restschuldsicherung verdeutlichen. Transparenz ist sicher ein gutes Mittel, um Kritik zukünftig zu vermeiden.

### RSV bietet weitergehenden Schutz

Zu dieser Transparenz gehört auch der offene Vergleich der Deckungsinhalte. Eine Ratenschutzversicherung zahlt in anderen und vor allem in mehr Fällen als die Risikolebensversicherung und ist immer dann sinnvoll, wenn der Kreditnehmer bei unvorhergesehenen Ereignissen nicht in der Lage ist, die Kreditraten weiterhin zu bedienen.

Dazu kommt, dass sie im Vergleich zur Lebensversicherung lediglich die schweren Krankheiten ausschließt, die innerhalb der letzten zwölf Monate vor dem Abschluss bekannt und behandelt wurden. Zudem gilt dieser Ausschluss meist nur für die ersten 24 Monate der Vertragslaufzeit. Beispiel: Resultiert ein Schaden aus einem Herzin-

farkt, der fünf Jahre vor Vertragsabschluss auftrat und in den letzten zwölf Monaten vor Vertragsabschluss nicht mehr behandelt werden musste, ist dieser durch die RSV versichert. Dagegen können Risikolebensversicherungen Vorerkrankungen nach der Gesundheitsprüfung ausschließen, sodass im Schadensfall nicht gezahlt werden muss.

Hinzu kommt, dass die Ausschlussklausel eine Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss überflüssig macht und es auch keine Risikozuschläge gibt bei Ratenschutzversicherungen. Nach den ersten zwei Jahren gelten daher in der Regel keine Ausschlusskriterien für Krankheiten. Die einzige Ausnahme können psychische Erkrankungen darstellen. Dies variiert je nach Ausgestaltung der Vertragsbedingungen.

Im Beratungsgespräch müssen daher keine heiklen Gesundheitsfragen beantwortet werden und der Kunde muss seinen Arzt nicht aufsuchen. Einer Risikolebensversicherung überlegen ist der Ratenschutz durch die Absicherung von mehr Risiken als nur Tod: So zahlen die Versicherer bei einer Arbeitsunfähigkeit oft ohne Zeitbegrenzung und im Fall von Arbeitslosigkeit immerhin meist zwölf Monate (in einigen Fällen auch länger), abhängig vom jeweiligen Tarif. Diese Unterschiede gilt es herauszustellen. Nur so können die Kunden fundiert entscheiden, welche Absiche-

rung sie benötigen und wie viel sie ihnen wert ist.

### Verantwortungsvolle Kreditvergabe liegt bei der Bank

Kritiker der Ratenschutzversicherung heben häufig hervor, dass Kreditnehmer Anschaffungen finanzieren, die sie besser unterlassen hätten. Eine zusätzliche Finanzierungsabsicherung hierzu wäre daher nur eine weitere Belastung. Hier gilt jedoch, dass die Kompetenz für eine verantwortungsvolle Kreditvergabe eindeutig bei den Banken liegt. Bei schlechter Bonität sollte eine Bank grundsätzlich keinen Kredit gewähren, egal ob sich der Kunde zusätzlich absichert oder nicht.

Denn der Ratenschutz kann Kreditnehmer nicht vor genereller Überschuldung und finanzieller Miswirtschaft schützen. Eine Absicherung per RSV ist eher ein Instrument für Kreditnehmer, die ihren Kredit verantwortungsbewusst aufnehmen und sich im Vorfeld genaue Gedanken darüber machen, was im Fall finanzieller Engpässe passiert. Banken sollten in ihrer Kundenberatung daher genau diese Aspekte herausarbeiten.

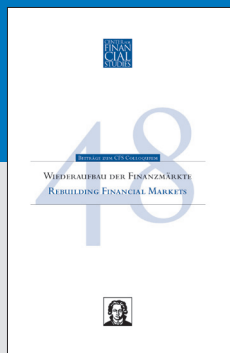
Die harsche Kritik an der Ratenschutz- oder Restschuldsicherung geht also größtenteils am Ziel vorbei. Die RSV versichert – gerade im Gegensatz zur stets empfohlenen Risikolebensversicherung – deutlich mehr Lebensrisiken und muss sich auch in puncto Ausschlusskriterien nicht dahinter verstecken. Zudem verlangt sie im Vorfeld auch keine Offenlegung der Krankenkarte. Dass der umfassende Schutz seinen Preis hat, steht außer Frage. Nach einer guten Beratung und mit umfassender Analyse seiner eigenen Situation, sollte daher jeder Kunde selbst beurteilen können, was ihm die Absicherung des bisherigen Lebensstandards wert ist. Hier liegt es also an den Kunden, sich zu informieren und an den Beratern, im Kundengespräch Chancen und Kosten transparent zu machen, um den Kunden damit eine fundierte Entscheidung zu ermöglichen. ■

## Wiederaufbau der Finanzmärkte

Beiträge zum CFS Colloquium, Band 48.  
Herausgegeben von Jan Pieter Krahen.  
2012. 122 Seiten, broschiert, 22,50 Euro.  
ISBN 978-3-8314-2619-5.

Mit Beiträgen von Josef Ackermann,  
Onno Ruding, Reto Francioni, Charles  
Goodhart, José Vinals, Axel Wieandt  
und Nout Wellink.

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt/Main  
Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21  
Telefax (069) 707 84 00 | vertrieb@kreditwesen.de



Jetzt neu in der Reihe!