

Invaliditätsabsicherungen

Konkurrenz für die klassische BU

Bei der Absicherung der Arbeitskraft dominiert die Berufsunfähigkeitsversicherung, aber auch alternative Konzepte haben ihre Berechtigung.

Ein Fall aus dem realen Leben: Ein Gastwirt konnte aufgrund von im Beruf erworbenen Knie- und Wirbelsäulenschäden weder lange stehen noch schwer heben. Kellnern im Restaurant und Einkaufen auf dem Großmarkt waren nicht mehr drin. Trotzdem lehnte seine Berufsunfähigkeitsversicherung eine Leistung ab. Er könne noch als Koch arbeiten, lautete die Begründung. Obwohl das vom Versicherten angerufene Oberlandesgericht Hamm (Az.: 20 U 174/04) dieses Ansinnen des Versicherers verwarf – schließlich stehen Köche am Herd und müssen schwere Töpfe und Pfannen heben – ging der Kläger leer aus. Er könne ja seine Wirtschaft umorganisieren und etwa Hilfskräfte als Kellner und Einkäufer einstellen und diese – ver-

mutlich im Sitzen vom Stammtisch aus – dirigieren und beaufsichtigen, so das Gericht.

Da war sie wieder mal zugeschnappt, die „Umorganisationsfalle“, die vor allem Selbstständige mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) trifft. Auch eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) hätte dem Gastwirt nicht geholfen, schließlich war er ja noch nicht vollständig invalide.

BU etablierte sich langsam, aber nachhaltig

Dieses Beispiel zeigt die Grenzen der BU-Versicherung auf. Viele Vermittler können ein Lied davon singen. Oftmals gibt es bereits bei der Antragstellung Probleme, weil der Versicherer aufgrund des Gesundheitszustandes oder des Berufs Zuschläge verlangt. Trotzdem werden 92 Prozent der Anträge zur Normalprämie angenommen,

behauptet die Versicherungswirtschaft, fünf bis sieben Prozent der Antragsteller müssten Prämienaufschläge akzeptieren und nur ein bis zwei Prozent der Anträge würden abgelehnt. Die Dunkelziffer dürfte höher sein, wenn man „Probeanträge“ und unverbindliche Anfragen von Vermittlern mitberücksichtigt.

Die BU-Versicherung zählt dennoch ohne Zweifel zu den wichtigsten Versicherungen. Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit gehören immer noch zu den unterschätzten Risiken. Betroffen sein kann jeder. Im Durchschnitt, so die Statistik der Deutschen Rentenversicherung, sind die Frührentner noch nicht einmal 50 Jahre alt. Als wichtigste BU-Ursachen gelten Erkrankungen der Psyche, des Bewegungsapparates, von Herz und Kreislauf sowie Krebs.

Nach zähem Anlauf hat sich diese Sparte der Lebensversicherung ab Beginn der 90er Jahre zunehmend durchgesetzt. Nachdem der Staat im Jahr 2001 die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente gestri-



Hans Pfeifer,
freier Journalist, Ahrensfelde

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Wie wichtig die Absicherung der Arbeitskraft ist.
- Die wichtigsten Trends bei BU-Versicherungen.
- Welche Alternativen es zum BU-Schutz gibt.



Bild: Anyka - Fotolia.com

chen hatte, setzte ein BU-Boom ein. Gut 17 Millionen Deutsche haben bisher eine BU-Versicherung abgeschlossen, entweder als selbstständige Versicherung (SBU) oder als Zusatzversicherung zu Lebensversicherungen (BUZ). Der Versicherer zahlt eine bei Vertragsabschluss vereinbarte monatliche Rente für den Fall, dass der Versicherte während der Laufzeit des Vertrages berufsunfähig wird, das heißt wenn er zu mindestens 50 Prozent nicht mehr in der Lage ist, seinem ausgeübten Beruf nachzugehen. Ob Unfall oder Krankheit die Ursache dafür ist, spielt keine Rolle.

Davon zu unterscheiden ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, deren Leistungen erst bei 100 Prozent Invalidität einsetzen, also wenn der Versicherte gesundheitsbedingt überhaupt nicht mehr in der Lage ist, seinen Beruf auszuüben.

Trends bei BU-Versicherungen

In der Vergangenheit haben sich Legionen von Produktanbietern, Ratingagenturen und Verbraucherschützern an den BU-Konditionen „abgearbeitet“. Im Mittelpunkt stand die abstrakte Verweisung, bei der die Versicherer auf einen

anderen Beruf verweisen konnten, den Versicherte mit Invaliditätsgraden von 50plus theoretisch noch ausüben könnten. Das gehört inzwischen zum Versicherungs-Alteisen. Allerdings müssen sich Selbstständige und Freiberufler – siehe Beispiel oben – generell darauf verweisen lassen, dass sie ihren Betrieb in einem zumutbaren Rahmen umorganisieren können.

Deshalb geht diese Zielgruppe beim BU-Schutz meist leer aus, weshalb viele Vermittler in solchen Fällen zur EU-Versicherung raten. Deren Schutz ist zwar geringer, dafür aber billiger und im absoluten Ernstfall nicht vergeblich gewesen.

Neben dem Verzicht auf abstrakte Verweisungen zählen weitere Klauseln wie die Anerkennung der ärztlichen Sechsmonatsprognose der voraussichtlichen Berufsunfähigkeit, rückwirkende Leistungen, transparente Antragsfragen, eingeschränkte Rücktrittsrechte des Versicherers und unbefristete Anerkennnisse sowie Nachversicherungsgarantien zu den „Knackpunkten“, an denen verbraucherfreundliche BU-Bedingungen am Markt gemessen werden. Das jüngste BU-Rating von Morgen & Morgen bescheinigt 32 Versicherern Höchstnoten,

beim vorangegangenen Rating waren es erst elf.

Über die Jahre hinweg sind die BU-Versicherungen zu einem Hochleistungsprodukt mutiert. Mit dem Effekt, dass sie für viele Kunden zu teuer geworden ist und ihre Verbreitung stagniert. Das Neugeschäft 2008 war rückläufig. Deshalb hat inzwischen ein gegenläufiger Trend eingesetzt. BU-Versicherungen werden einfacher und preiswerter. Viele Anbieter haben auf mehrere Produktlinien aufgesplittet, neben Luxus- und Komfortvarianten gibt es auch Basis-BU-Policen.

Am Markt vertreten sind Produkte mit befristetem BU-Schutz bei voller EU-Versicherung, Policen mit Trennung von Leistungs- und Versicherungsdauer, abgesenkte Beiträge beim Eintrittsalter bis 29 Jahre sowie Tarife mit einjährig kalkulierten Prämien. Weitere Trends bei den BU-Policen sind in den zunehmenden Angeboten für Hausfrauen, Schüler, Auszubildende und Studenten zu sehen. Denn gerade der Start ins Berufsleben sollte abgesichert werden und in jungen Jahren ist der Risikoschutz sehr preiswert.

Die wachsende Tarifvielfalt stellt erhöhte Anforderungen an die Vermittler sowie die Qualität ihrer Beratung, denn die meisten Kunden sind im üppig wuchernden Tarifschunzel überfordert.

Versicherungsfall Krankheit

Deutschland ist BU-Land. Im angelsächsischen Raum hingegen hat eine andere Art der Invaliditätsabsicherung Tradition: die Versicherung gegen schwere Krankheit (Dread Disease, DD). Und auch hierzulande fehlt es nicht an Versuchen, die DD-Policen zu etablieren. Als erster – wen wundert's – war damit der inzwischen im HDI-Gerling-Leben-Imperium aufgegangene kleine britischstämmige Versicherer Equity & Law in den 90er Jahren auf den Markt gekommen. Anders als bei BU oder EU zahlt der Versicherer bei DD nicht nach Invalidität, sondern bei Eintritt definierter

BERUF SUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNGEN: DER MARKT

Bestand: ca. 2,3 Mio. Selbstständige BU
ca. 15 Mio. BU-Zusatzversicherungen

Durchschnittliche Versicherungssummen: 117.750 Euro (SBU)
66.900 Euro (BUZ)

Neugeschäftspotenzial p. a. rund 360.000 Verträge (SBU)
Marktführer (verdiente Bruttobeiträge): Allianz, Aachen-Münchener,
Alte Leipziger, Swiss Life, Debeka

Quellen: GDV, map-Report, eigene Berechnungen

schwerer Krankheiten wie Herzinfarkt, Krebs, Schlaganfall, Diabetes, multipler Sklerose usw. eine vereinbarte Kapitalsumme. Am Markt reicht die Spanne von vier bis zu 36 versicherten Krankheiten.

Erfolg von DD ist noch mäßig

Die DD erweist sich in vielen Fällen als unkomplizierter und nützlicher für die Betroffenen als BU-/EU-Policen. Auseinandersetzungen zwischen Versicherten und Versicherer über den Grad und die Dauer der Invalidität sowie die Fähigkeit zur Berufsausübung kann es nicht geben, denn der Versicherungsfall ist der Eintritt der versicherten Krankheit. Die Versicherungssumme steht dem Versicherten zur freien Verfügung, unabhängig davon, ob er seiner ursprünglichen oder überhaupt einer Arbeit noch nachgehen kann oder will.

Mit der Versicherungssumme können die Betroffenen medizinische Behandlungen und Reha-Maßnahmen ebenso finanzieren wie den behindertengerechten Umbau der Wohnung oder des Autos. Eine Umorganisationspflicht für Selbstständige und Freiberufler, wie bei der BU-Versicherung, kennt die DD nicht.

Der Erfolg auf dem deutschen Markt ist dennoch mäßig. Anbieter sind – mit wenigen Ausnahmen – vor allem kleine oder aus dem Ausland stammende Versicherer. Allerdings hat sich in jüngster Zeit ein Trend gezeigt, die DD im

„Huckepackverfahren“ mit anderen Policen zu etablieren. So kommen DD-Elemente im Gefolge von BU-, Unfall-, Risikolebens- und Pflegepolicen daher.

Versicherungsfall Verlust von Grundfähigkeiten

Das trifft überwiegend auch auf die jüngste Invaliditätsversicherung zu, die Grundfähigkeitsversicherung (GFV). Die Grundfähigkeitsversicherung hätte übrigens im Falle des eingangs genannten invaliden Gastwirts ohne Umstände gezahlt. Eine GFV vereinfacht das Verfahren im Versicherungsfall erheblich. Die Versicherung leistet, wenn der Versicherte bestimmte körperliche Fähigkeiten nicht mehr ausüben kann. Zum Versicherungsfall gehören wie im erwähnten Fall die Einbußen der Grundfähigkeiten „Heben“ oder „Stehen“, genauso wie „Sehen“, „Sprechen“, „Hören“, „Sitzen“ oder „Autofahren“ und der Verlust einer Reihe weiterer Grundfähigkeiten.

Ob der Verlust Ergebnis einer Erkrankung oder eines Unfalls ist, spielt dabei keine Rolle. Die Versicherung zahlt unabhängig davon, ob oder bis zu welchem Grad der Versicherte noch beruflich tätig sein kann. Die Leistung wird als Rente erbracht. Relativ klare Beurteilungskriterien, Möglichkeit der lebenslangen Absicherung, Leistungsanspruch unabhängig vom Berufsbild sowie keinerlei Verweisungen oder Umorganisationspflichten

sind die Vorteile dieser neuen Versicherungsart. Daneben bestehen Preisvorteile, insbesondere bei Risikoberufen.

In der Regel tritt die GFV als Grundfähigkeits-Zusatzversicherung (GFZ) zu Unfall- und Pflege-Tarifen in Erscheinung, aber auch als Hauptversicherung ist sie auf dem Markt. Das Grundprinzip der GFV, bei der die Ausübung von Grundfähigkeiten oder von „Aktivitäten des täglichen Lebens“ – Activities of daily living (ADL) maßgeblich für den Versicherungsfall ist, gewinnt gegenwärtig vor allem bei den privaten Pflegerentenversicherungen an Boden.

Dread-Disease- und Grundfähigkeits-Versicherungen bieten sich heute vor allem als Alternative für Kunden an, die keinen Berufsunfähigkeitsschutz erhalten oder für die – wie Selbstständige und Freiberufler – der BU-Schutz im Ernstfall wirkungslos ist.

Darüber hinaus wird die Bedeutung von Alternativen schon allein deshalb zunehmen, weil Krankheiten oder Unfälle wegen des medizinischen Fortschritts immer seltener zu Erwerbs- oder Berufsunfähigkeit führen. Und schließlich wird der weitere Abbau der Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung dazu führen, dass immer mehr Kunden vorsorgen möchten, um sich im Fall von Invalidität und Krankheit angemessene medizinische Behandlung leisten zu können.

BU-Geschäft soll nicht kannibalisiert werden

Die meisten deutschen Versicherer tun sich bisher schwer mit Dread-Disease-Versicherungen, noch mehr mit Grundfähigkeitspolicen. Sie wollen vor allem ihr BU-Geschäft nicht kannibalisieren. Das wird sich ändern, wie ein Blick auf den britischen Versicherungsmarkt zeigt.

Dort werden im Neugeschäft inzwischen ungefähr fünfmal so viel DD-Policen wie BU-Verträge abgeschlossen. Makler sollten sich schon aus Haftungsgründen nicht auf EU/BU beschränken, wenn Kunden die Absicherung der Arbeitskraft wünschen. ■