

Risiko Berufsunfähigkeit

„Die unzureichende Absicherung liegt am Vermittler“

Viele Menschen sind nicht gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abgesichert. Oft, weil der BU-Schutz zu teuer ist. Makler sollten dieses Argument ihrer Kunden gegen eine BU-Police aber nicht einfach so stehen lassen, findet Versicherungsmakler Philip Wenzel. Er skizziert drei Möglichkeiten, wie Vermittler den Beitrag für die BU-Versicherung herunterschrauben können.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung erinnert derzeit ein wenig an einen Streber. Überall beste Noten, bei allen Lehrern beliebt, aber auf dem Pausenhof immer allein. Woran liegt es eigentlich, dass nur wenige und davon die meisten unzureichend abgesichert sind, obwohl die Produktqualität stetig steigt?

Ein großes Problem ist die falsche Wahrnehmung beim Kunden. Oder besser gesagt: Die fehlende Wahrnehmung. Niemand kennt jemanden, der berufsunfähig ist. Ich kenne Freunde und Bekannte, die psychische Probleme haben oder eine schwere Krankheit, eine Verletzung oder bei denen der Rücken nicht mehr mitmacht. Diese Leute können selbstverständlich alle nicht mehr arbeiten. Das weiß ich. Aber, dass sie zu mehr als 50 Prozent außerstande sind, in ihrem zuletzt ausgeübten Beruf so wie er in gesunden Tagen ausgestaltet war, aufgrund von Krankheit, Verletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, tätig zu sein, das weiß ich nicht.

Die Bedrohung ist zu abstrakt

Ich kann mir auch kaum was darunter vorstellen. Deswegen ist die Bedrohung auch eher abstrakt und wird weniger wahrgenommen, obwohl tatsächlich jeder vierte Berufstätige berufsunfähig wird. Diese Statistik gewinnt übrigens einiges an Schärfe, wenn man bedenkt, dass das Renteneintrittsalter bei 65 Jahren und ein paar Monaten liegt. Da die Wahrscheinlichkeit einer BU mit dem Alter zunimmt, ist logischerweise die Wahrscheinlichkeit für alle, die bis 67 arbeiten dürfen, noch höher.

Diejenigen, die das Risiko einer BU erkennen und sich informieren wollen, werden größtenteils fehlinformiert. Das liegt überwiegend daran, dass der Sensationsgehalt einer Meldung über einen armen kranken Menschen, der keine Leistung aus seiner Versicherung bekommt, schlicht höher ist, als wenn alles glatt läuft. Zu einem kleineren Teil mag es auch daran liegen, dass den heutigen Leistungsfällen aus der BU häufig noch alte Tarife mit schlechteren Bedingungen zugrunde liegen.

Die Standards sind hoch

Heute sind wir als Vermittler oder Berater in der komfortablen Lage, dass die Bedingungen der BU kaum noch diskutiert werden müssen, da beinahe alle Tarife die hohen Standards des Marktes

problemlos abbilden. Doch diese Qualität hat seinen Preis. Zumindest für die Berufe, die von dem Risiko am ehesten betroffen sind. Die Berufsgruppe 1++ kann sich den Premiumschutz ohne weiteres leisten und der Versicherer kann sein High-End-Produkt auch ohne Probleme so günstig anbieten, weil hier das Risiko eher gering ist.

Diese Berufsgruppendifferenzierung ist nicht mehr umkehrbar, da jeder Versicherer, der sie nicht oder auch nur weniger anwendet, sich einer negativen Selektion aussetzen würde, die wenigstens den Bestand, wenn nicht sogar das ganze Unternehmen gefährden könnte.

Die Vermittler sind schuld

Die Preissteigerung für den Großteil der Berufe durch die Berufsgruppendifferenzierung und die mangelnde Wahrnehmung erklären, warum die Zahl der Absicherungen der Berufsfähigkeit in keinem Verhältnis zu der Wahrscheinlichkeit des Risikos und dem damit verbundenen finanziellen Ausfall steht. Der Grund für die große Zahl an unzureichenden Absicherungen ist allerdings auf Vermittlerseite zu suchen.

Häufig ist der BU-Schutz ja zu teuer. Grundsätzlich gibt es bei Versicherungen dann drei Möglichkeiten, dem Kunden ein günstigeres, manchmal auch billigeres, Angebot zu unterbreiten. Bei jeder Variante fällt ein Teil des Risikos auf den Kunden zurück. Erste Möglichkeit ist eine Einschränkung des Leistungsumfanges. Da aber darauf hinberaten wurde, dass die BU die beste Lösung ist und abstrakte Verweisung den ganzen Schutz zunichte macht, ist es nun nicht mehr möglich zu argumentieren, dass eine Absicherung der Erwerbsminderung eine Alternative darstellen könnte.

Leistungsdauer kürzen

Eine sehr interessante zweite Variante ist die Kürzung der Leistungsdauer. Zwar verliere ich den Schutz genau an dem Ende, wo ich ihn immer wahrscheinlicher brauche, allerdings ist dieser Wegfall sehr gut kalkulierbar, weil ich genau weiß, bis wann ich versichert bin. Die Lücke zwischen dem Ende der Versicherung und dem Beginn der Altersrente muss ich privat füllen, weshalb ich in dieser Variante unterm Strich keine Ersparnis habe.

Die generell schlechteste Lösung ist eine Kürzung der Leistungshöhe. Während ich mich in der ersten Variante nur ärgere, wenn ich zwar berufsunfähig wäre, aber noch nicht erwerbsunfähig, in der zweiten nur dann, wenn ich spät und lange berufsunfähig werde, ärgere ich mich bei dieser Variante in jedem Fall. Die Berufsunfähigkeitsversicherung soll mir meinen Lebensstandard erhalten und der kostet einen gewissen Betrag. Setze ich die Absicherung niedriger an, kann ich meinen Lebensstandard nicht mehr

halten. Wenn ich eine Familie habe, setze ich hier einiges aufs Spiel. Aus der Sicht des Vermittlers ist dies aber die einfachste Lösung, da der Beitrag sich linear zur Rentenhöhe verändert.

Ein Taschenrechner genügt

Während ich bei den anderen Varianten zusätzlichen Beratungsaufwand habe und auch Wissen über Ausweich- und Ergänzungsprodukte beziehungsweise über gesetzliche Rentenansprüche benötige, braucht es hier nicht mehr als einen Taschenrechner.

Das optimale Ergebnis einer individuellen Risikoanalyse kann eine Absicherung der Grundfähigkeiten, eine Schwere-Krankheiten-Police oder eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung sein. Und bei der BU kann für den einen eine Infektionsklausel wichtig sein, für den anderen die Definition der Ausschlussklausel für den Auslandseinsatz und den nächsten eine fehlende Frage nach Hobbys im Antrag.



Wie auch in der Schule die Qualität der Schüler von der Qualität der Lehrer abhängt, so steht und fällt der passende Versicherungsschutz mit einer kompetenten Beratung, die sich an den individuellen Bedürfnissen des Kunden orientiert.

Über den Autoren: Philip Wenzel (Foto) ist Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (IHK) und hat das Spezialgebiet biometrische Risiken. Er arbeitet beim Maklerunternehmen [freche versicherungsmakler](#) GmbH & Co. KG in Kemnath. Weitere Infos finden Sie auch auf der [Facebook-Seite](#) und bei [Google+](#).

Dieser Artikel erschien am **18.03.2015** unter folgendem Link:

<http://www.pfefferminzia.de/risiko-berufsunaehigkeit-die-unzureichende-absicherung-liegt-am-vermittler-1426710644/>



Pfefferminzia.de
Für Versicherungsprofis

Der Pfefferminzia Newsletter - für Versicherungsprofis
www.pfefferminzia.de