

Versicherungen & Finanzen vom 5.11.2015

Wohin die Reise in der Berufsunfähigkeits-Versicherung geht

Mehr Masse an Versicherten statt noch mehr Klasse bei den Konditionen, darin waren sich die Vertriebsvorstände von Barmenia, die Bayerische und Ergo auf einer Podiumsdiskussion zur Berufsunfähigkeits-Versicherung im Rahmen der DKM einig. Im Blickpunkt standen auch die Beratung, die Zielgruppenorientierung und die Bestandskunden.

„Schneller, höher, weiter! – Was geht noch bei der BU, dem Altmeister der Arbeitskraftsicherung?“ Diese Frage hat Moderator Michael Franke, Geschäftsführer der [Franke und Bornberg GmbH](#), in der vergangenen Woche im Rahmen einer Podiumsdiskussion auf der Versicherungs- und Finanzmesse [DKM](#) in Dortmund gestellt.

Der Produkt-Analyst erinnerte daran, dass es schon echte Qualitätsprobleme in den Bedingungen der Berufsunfähigkeits- (BU) Versicherung gegeben habe. Manche Leistungen, die früher bestenfalls auf Highlight-Listen zu finden waren, seien heute Marktstandard.



Michael Franke (Bild: Meyer)

Als Beispiele nannte er Verzicht auf Ausschlüsse bei Kriegsereignissen, freie Arztwahl, Prüfung der Berufsunfähigkeit ausschließlich im Hinblick auf den zuletzt ausgeübten Beruf, weltweiten Versicherungsschutz, Verzicht auf Beitragserhöhungen und die Kündigungsmöglichkeit nach [§ 29 VVG](#) sowie die Infektionsklausel.

BU-Bedingungen auf Weltmeister-Niveau

Im internationalen Vergleich hätten die BU-Bedingungen inzwischen Weltmeister-Niveau erreicht, sagte Franke. Der Wettbewerb finde inzwischen weniger über die Bedingungen, sondern eher über den Preis statt. Die Schwächen des Produkts offenbarten sich bei den Ablehnungen von Leistungsanträgen.

Aktuell werde in 43 Prozent der Fälle der versicherte Grad der Berufsunfähigkeit nicht erreicht. 26 Prozent der Leistungsbegehren führten zu einer Anfechtung des Vertrages wegen Verletzung der

vorvertraglichen Anzeigepflicht und bei acht Prozent der Rentenanträge sei der Prognosezeitraum für die voraussichtliche Fortdauer der Berufsunfähigkeit nicht erfüllt, sagte Franke.

Die hohe Ablehnungsquote führt er auf die Überforderung der Versicherungsnehmer zurück. Nur in fünf Prozent der Leistungsfälle kümmerten sich die Vermittler um ihre Kunden, wunderte sich der Moderator.

Kein Bedarf für bessere Tarife, aber für mehr Versicherte

Stephan Schinnenburg, Vertriebsvorstand Makler, Banken und Kooperationen der [Ergo Beratung und Vertrieb AG](#), schätzt das Niveau der Versicherungs-Bedingungen ebenfalls hoch ein: „Ich sehe keine sinnvolle Verbesserung und keinen Markt für noch bessere BU-Tarife“.

Zudem würden alle Verbesserungen Geld kosten. Teurere Policen stünden jedoch dem Ziel entgegen, mehr in die Breite zu gehen. Es seien immer noch zu viele Menschen unversichert, sagte der Ergo-Manager.

Das sieht auch Franke so: „Zielgruppen zu erreichen ist wichtiger als weitere Bedingungs-Verbesserungen.“

Der Ergo-Maklervertriebschef hat auch die Bestandskunden im Visier. Deren BU-Policen oder Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen (BUZ) seien von den Summen her oft zu niedrig abgeschlossen worden oder hielten mit der Einkommen-Entwicklung nicht Schritt. Schinnenburg bekannte: „Bestandskunden werden zu wenig auf Erhöhungen angesprochen.“

Die Bayerische will Bestandskunden besser versichern

Martin Gräfer, Mitglied der Vorstände der Versicherungsgruppe [die Bayerische](#), sieht in einer produktunabhängigen vollumfänglichen Beratung zur Einkommenssicherung einen Weg zur besseren Absicherung der Berufstätigen.

Ein erhebliches Absatzpotenzial sieht Gräfer bei Bestandskunden. Viele ältere Versicherte hätten früher Verträge abgeschlossen, die heute nicht mehr zeitgemäß seien. Als Beispiel nannte er Policen, die für manche Berufsgruppen auf ein Endalter von 55 Jahren begrenzt seien.

Sein Haus arbeite daran, für diese Klientel ein Angebot zu entwickeln. Er räumte ein, dass dies nicht leicht sei und er noch keine fertige Lösung vorweisen könne.



V.l.n.r.: Martin Gräfer, Frank Lamsfuß, Stephan Schinnenburg (Bild: Meyer)

Auf die Klauseln kommt es an

Auch Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der [Barmenia Versicherungen](#), hat den speziellen Bedarf einzelner Zielgruppen im Blick. So sei für bestimmte Berufsgruppen eine Infektionsklausel wichtig. Dabei komme es auf die Formulierung der Klausel an. Wenn zum Beispiel ein behördliches Berufsverbot versichert sei, müsse beachtet werden, dass in 90 Prozent der Fälle nur ein teilweises Berufsverbot vorliege.

Franke pflichtete ihm bei: „In der Zielgruppen-Differenzierung ist noch richtig Musik drin. Hier geht es teilweise um Leistung oder Nichtleistung.“

Lamsfuß war außerdem wichtig darauf hinzuweisen, dass Berufsunfähige teilweise sehr alt würden. Deshalb müsse auch für den Fall einer Invalidität die Altersversorgung gesichert werden. Ferner müsse der Übergang vom Tagegeld bei einer vorübergehenden Erkrankung zur Rente bei einer dauerhaften Berufsunfähigkeit bedarfsgerecht gestaltet werden.

Claus-Peter Meyer