

15.01.2013

Finanzen Vorsorge + Versicherung Nachrichten

Berufsunfähigkeits-Policen

## **"Ein Fake, ein einziger Blödsinn"**

Viele Deutsche können sich wegen hoher Kosten nicht vor Berufsunfähigkeit schützen. Die Bundesregierung möchte das ändern. Doch Experten halten die Pläne für untauglich. Womit Versicherte jetzt rechnen müssen.

Viele Handwerker haben einen harten Job. Irgendwann machen der Rücken oder die Gelenke nicht mehr mit. Maurer oder Maler werden deshalb viel schneller berufsunfähig als Mathematiker oder Ingenieure.

Gerade für Handwerker wäre daher eine Berufsunfähigkeitsversicherung eine feine Sache. Doch oft bekommen Menschen in Berufen mit starker körperlicher Belastung gar keinen vernünftigen Schutz. Und wenn eine Versicherung doch dazu bereit ist, dann ist der Vertrag oft so teuer, dass viele ihn gar nicht erst abschließen.

An diesem Problem möchte die Regierung gerne etwas ändern. Deshalb plant sie, den Abschluss von Berufsunfähigkeitspolicen stärker zu fördern. Doch nach Ansicht von Experten wird das nun denkbar falsch umgesetzt.

Die Folge könnte sein: Denen, die solch eine Versicherung brauchen, bringt die neue Förderung wohl nichts. "Die Vorschläge sind ein Fake, ein einziger Blödsinn", schimpft dementsprechend Michael Franke, der Geschäftsführer des Analysehauses Franke und Bornberg GmbH in Hannover.

"Die im Gesetzentwurf gestellten Anforderungen verhindern das wichtigste Ziel: die Verfügbarkeit geförderter Vorsorge für möglichst viele Verbraucher, insbesondere für Verbraucher mit erhöhter Invalidisierungswahrscheinlichkeit", sagt der Branchenkenner.

Er hat eine Stellungnahme zum Entwurf des Gesetzes zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge (Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz - AltvVerbG) verfasst. Doch ob seine Kritik gehört wird? Da hat er wenig Hoffnung.

Schon heute sei die Berufsunfähigkeitsversicherung für körperlich Tätige kaum mehr bezahlbar, stellt Franke fest. Nun komme die Regierung mit Vorgaben, die willkürlich erschienen und in die falsche Richtung gingen. Was die Regierung nun festschreiben wolle, biete ein Großteil der angebotenen Berufsunfähigkeitsversicherungen bereits, so Franke.

"Nicht immer werden die guten Bedingungen eingehalten."

Wenn die Regierung sinnvolle Vorgaben in dieser Versicherungssparte machen wolle, müssten diese wesentlich umfangreicher sein. Der Grund: Die Branche ist findig und entdeckt schnell "Schlupflöcher". Zudem zeige seine 16jährige Erfahrung, dass solche Vorgaben zumindest jährlich überarbeitet werden müssten, um "Umgehungen" in Grenzen zu halten.

Aus seiner Sicht funktioniert der Wettbewerb in der Berufsunfähigkeitsversicherung im Grundsatz. Es gebe seit Jahren in diesem Bereich definitiv keine Probleme durch fehlende Produktqualität. Die große Lücke sieht Franke anderswo: Es fehle an einer funktionierenden Unterstützung der Versicherten im Leistungsfall. Denn: "Nicht immer werden die guten Bedingungen im Leistungsfall

eingehalten."

Statt die Produktqualität mehr schlecht als recht zu regeln, sollte die Regierung lieber Pflichtangaben zu Leistungsregulierungen und geführten Prozessen vorschreiben.

Nicht sinnvoll sei es auch, nur teure Berufsunfähigkeitsversicherungen zu fördern und als Alternative ausschließlich einen im wesentlichen unregulierten Erwerbsminderungsschutz zuzulassen. Die im Entwurf vorgesehene lebenslange Rentenzahlung führe zu einer deutlichen Verteuerung der Verträge.

Berufsgruppen, die häufiger als andere invalide werden, also etwa selbständige Handwerker, seien daher von einem solchen Schutz ausgeschlossen, benötigten ihn aber dringender als vorwiegend kaufmännisch Tätige. Um die gewünschten Anreize zu setzen, müssten geförderte Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen vor allem bezahlbar sein und nicht gerade diejenigen Erwerbstätigen ausschließen, die einen solchen Schutz besonders benötigen, fordert Franke.

Wenn die Regierung ihre Förderung dennoch umsetzt, so könnte dies ein gutes Geschäft für clevere Vermittler werden, fürchtet Franke. Denn die Verkäufer würden einfach bestehende Verträge in neue umwandeln. Dann könnten die Verbraucher zwar die Förderung abgreifen, doch ob auch ihr Versicherungsschutz besser oder auch günstiger wird, bezweifelt er. In jedem Fall dürfte an solchen Umdeckungen einer verdienen: Der Vertreter, der für den neuen Vertrag Provision kassiert.

Schmitt, Thomas