

Berufsunfähigkeitsversicherung:

Knifflige Klauseln sorgen für Missverständnisse - worauf Vermittler achten sollten

Von Michael Franke

Bei Verbraucherschützern gilt der Berufsunfähigkeitsschutz neben der Privathaftpflichtpolice als wichtigste Versicherung überhaupt, bei Fachleuten löst sie immer wieder Kontroversen aus. Kaum ein Versicherungsprodukt bietet eine ähnlich komplexe Materie, die immer wieder für Fragen und Missverständnisse sorgt.

Ein Beispiel dafür sind berufsbezogene Besonderheiten, die einige Produkte enthalten, andere wiederum nicht. Etwa die Infektionsklausel für Mediziner. Wenn Ärzte zum Infektionsrisiko für ihre Patienten werden, ist guter Rat teuer. Zieht der Arzt sich während seiner beruflichen Tätigkeit eine Viren- oder Bakterieninfektion zu, muss er sich vielfach entweder in einen anderen medizinischen Bereich versetzen lassen oder bekommt ein vollständiges beziehungsweise teilweises Berufsverbot. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung überbrückt diese Zeit finanziell, aber nur dann, wenn die Versicherungsbedin-

gungen der Police eine so genannte Infektionsklausel enthalten. Dies ist aber nur selten der Fall. Nur zehn der 76 von dem unabhängigen Analysehaus Franke und Bornberg aus Hannover untersuchten Tarife enthalten diese für Ärzte wichtige Klausel. Sie besagt, dass der Betroffene auch dann seine vereinbarten Leistungen erhält, wenn er zwar arbeiten könnte, aber wegen einer Infektion nicht darf.

Für Missverständnisse und Fragen sorgt auch dieses Thema: Ob und wann ist Kräfteverfall im Rahmen eines Berufsunfähigkeitsvertrages versichert? Vielfach wird angenommen, dass es für normalen, altersbedingten Kräfteverfall keinen Versicherungsschutz gibt. Soll der Kräfteverfall zur Leistungspflicht des Versicherers

führen, muss er danach also über das Normalmaß hinausgehen. Einige Versicherer sprechen jedoch im Kleingedruckten lediglich von „Kräfteverfall“ und behaupten, einen umfassenderen Versicherungsschutz zu bieten als Versicherer, die die Formulierung „mehr als altersentsprechender Kräfteverfall“ gewählt haben. Die Experten von Franke und Bornberg raten, sich auf derartige Behauptungen nicht zu verlassen. Verlässlich könne eine solche Klausel nur dann sein, wenn der Versicherer in seinen Bedingungen ausdrücklich klarstellt, dass er bereits altersbedingten Kräfteverfall versichert. Ein solches Beispiel gebe es aber bislang nicht.

Die mögliche Verweisung ist immer wieder zentrales Kriterium bei der Beurteilung von



Michael Franke
GF-Gesellschafter
Franke und Bornberg GmbH

Inhalte dieser Ausgabe:

(Bitte auf das Kapital klicken)

„Knifflige Klauseln sorgen für Mißverständnisse - worauf Vermittler achten sollten“ **Seite 2-3**

Continental BU-Vorsorge
„Premium: Berufliche Qualifikation zahlt sich aus“ **Seite 4-5**

AXA - Neues Lösungskonzept
„Existenzsicherung neu definiert“ **Seite 6-7**

PrismaBU
„Sorgenfrei mit zuverlässiger Vorsorge“ **Seite 8-9**

Dialog LV - SBU-solution®
„Niedrige Beiträge, Hohe Renten“ **Seite 10-11**

Haftungsausschluss:

Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Onlineveröffentlichung dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen oder Produkten.

BU-Verträgen. Geht es um die konkrete Verweisung, also die Verweisung auf eine vom Kunden nach Eintritt der Berufsunfähigkeit im „alten“ Beruf tatsächlich ausgeübte Tätigkeit, ist der zuvor ausgeübte Beruf bzw. die erreichte Lebensstellung entscheidend. Je spezialisierter und angesehenere die Tätigkeit ist, umso schwerer wird es, eine vergleichbare Tätigkeit zu finden, die der Ausbildung, Erfahrung und der bisherigen Lebensstellung des Betroffenen entspricht. Gelingt die Verweisung, kann man davon ausgehen, dass der Kunde in seiner neuen Tätigkeit weder spürbare finanzielle noch soziale Nachteile erleidet und auch keine Unter- oder Überforderungen hinnehmen muss.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob der Verzicht auf die konkrete Verweisung oder ihre Einschränkung bei hoch spezialisierten Berufen überhaupt erforderlich ist. Zumal die neue Tätigkeit freiwillig ausgeübt wird. Zu berücksichtigen ist, dass die konkrete Verweisung auch als Regulativ dazu dient, das Versichertenkollektiv vor unberechtigter Inanspruchnahme Einzelner zu schützen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf die Prämienkalkulation des Versicherers aus. Ein Verzicht oder eine weitgehende Einschränkung des Rechts auf konkrete Verweisung würde dazu führen, dass Kunden neben ihrer BU-Rente wei-

tere vergleichbare Einkünfte aus Arbeitsverhältnissen beziehen und sich nach Eintritt des versicherten Ereignisses finanziell besser stellen als davor.

Temporäre Tarife bieten im Leistungsfall BU-Schutz für einen festgelegten Zeitraum, beispielsweise für drei Jahre. Anschließend werden die Voraussetzungen für eine mögliche Erwerbsunfähigkeit geprüft. Weitere Leistungen gibt es also nach Ablauf der drei Jahre nur dann, wenn der Kunde erwerbsunfähig ist. Die Beiträge eines solchen Angebotes sind entsprechend niedriger als die eines klassischen BU-Vertrages. Hilfreich ist eine eventuell mitversicherte Assistance-Komponente, die



qualifizierte medizinische und berufliche Beratungsleistungen vermittelt. Temporäre Tarife sind zwar preiswerter, eignen sich aber nicht für jeden Kunden. Beruflich motivierte Versicherte können sich während

des BU-Leistungsbezuges um eine neue Erwerbstätigkeit kümmern. Sind die gesundheitlichen Einschränkungen anschließend so groß, dass keine Erwerbstätigkeit mehr möglich ist, werden weiterhin Versicherungsleistungen gezahlt. Kunden, die nur den „Worst Case“ absichern wollen, sind mit diesem Produkt also gut bedient. Wer allerdings befürchtet, das gewünschte Einkommen nur in seinem ausgeübten Beruf erzielen zu können, erhält mit einem temporären Tarif keine ausreichende Absicherung. Kunden, die mit einer Berufsunfähigkeitsabsicherung mögliche Behandlungskosten kompensieren oder eventuelle Darlehen entschulden wollen, sollten ebenfalls auf diese Tarifvariante verzichten.

Sorgfältige Analysen sorgen für hochwertige Beratung. Für den Makler ist es zudem wichtig, einen Preis- und Leistungsvergleich mit üblichen BU-Tarifen vorzunehmen. Nicht selten bekommt man bei einem anderen Anbieter einen BU-Schutz ohne temporäre Beschränkung zu vergleichbaren Preisen. Unterstützung bei Preis- und Leistungsvergleichen bietet beispielsweise das Analyse- und Beratungsprogramm fb-Xpert von Franke und Bornberg. Alle wichtigen Versicherer sind auf einen Klick mit Originalprämien, vorausgefüllten Anträgen und VVG-Dokumenten verfügbar. Informationen unter www.fb-xpert.de

Impressum

Verlag und Herausgeber:
wmd Verlag GmbH
Wieseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de

Geschäftsführung:
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka
Konzeption, Layout:
Matthias Heß, Tobias Strenk
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:
Matthias Heß
wmd Verlag GmbH
c/o SEL Selected Media OHG
Kattunbleiche 31a
22041 Hamburg
Tel: +49 (0)40 2841083-21
m.hess@wmd-verlag.de

Handelsregister: HRB 165643
Amtsgericht München
Steuer-Nummer: 139/142/50247
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages