

procontra online

BU-Versicherer wollen kein Risiko

17.10.2012 | [Versicherungen](#) | [Top News](#) von Matthias Hundt

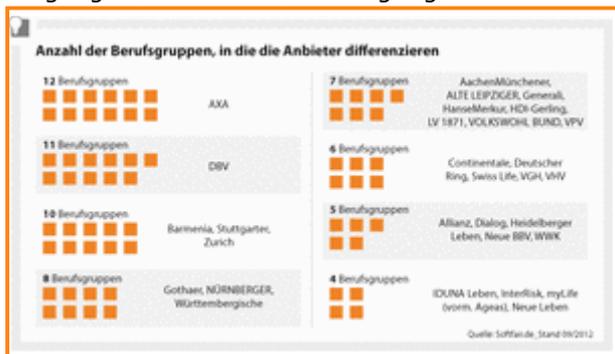


Die Anbieter umgarnen das weniger riskante BU-Geschäft und drehen dafür an der Preisschraube. Doch für die wirklich Bedürftigen dreht sich die Spirale in die falsche Richtung.

Was waren das noch für Zeiten. Der Makler saß mit seinem Kunden am Tisch und suchte nach einer passenden Berufsunfähigkeitspolice. Die entscheidende Frage hierbei war: Körperlich oder kaufmännisch tätig? „Schlechtes“ oder „gutes“ Risiko? Mit der Antwort kristallisierten sich direkt die Versicherer heraus, die für einen Vertrag infrage kamen. Das machte es für Makler überschaubar. Wie die diesjährige [procontra-Vermittlerstudie](#) ergab, gehört die BU-Police in der Maklerpraxis zu den wichtigsten Versicherungen. Und sie wird immer komplexer. So differenzieren die Versicherer heute deutlich stärker in ihren Berufsgruppen. „Es gibt den Trend der weiteren Untergruppierung. So wird etwa die Berufsgruppe 2 oftmals noch in 2++, 2+, 2 und 2- unterteilt“, erklärt Christoph Dittrich, Geschäftsführer der Softfair Analyse GmbH. In den Vergleichslösungen von Softfair finden sich so je Anbieter mittlerweile bis zu zwölf verschiedene Berufsgruppen eingespeist .

Kampf ums gute Risiko

Hinter dieser zunehmenden Ausdifferenzierung stecken nach Analystenmeinungen ein ganz bewusster Preiskampf und das Buhlen um die sogenannten guten Risiken. Nachdem in den vergangenen Jahren der Bedingungswettbewerb nahezu ausgereizt wurde, versucht man sich nun über die Prämie vom Markt abzuheben.



„Alle Gesellschaften kämpfen um die guten Risiken und bieten durch die Differenzierungen immer günstigere Tarife an. Dadurch verringert sich die Marge, die für eine entsprechende Risikostreuung gebraucht wird. Das führt dazu, dass höhere Risiken noch teurer werden und sich diese Zielgruppe den Schutz nicht mehr leisten kann“, erklärt Dittrich weiter. Auch Studien belegen, dass die Prämien gerade für Berufe wie Anwälte und Kaufleute günstiger geworden sind. Der

körperlich tätige Handwerker muss hingegen eine immer **höhere Prämie** zahlen. „Früher betrug der Risikoaufschlag zwischen Berufen mit niedrigen und hohen Risiken rund 100 Prozent. Heute liegt er oftmals bei 500 Prozent“, wertet Michael Franke, Geschäftsführer der Versicherungsanalysten Franke und Bornberg, seine Zahlen aus.

Ein eklatanter Missstand, wenn man bedenkt, dass gerade der Handwerker diesen Schutz bevorzugt braucht und für die Absicherung im Schnitt das geringere Einkommen zur Verfügung



hat. So muss er im Rechenbeispiel rund 8,5 Prozent seines Einkommens aufbringen, hingegen ist der Diplom-Betriebswirt schon mit weniger als 1,5 Prozent seines Einkommens abgesichert. Die Anbieterseite wehrt sich gegen den Vorwurf der Rosinenpickerei, bestreitet dabei aber nicht die Tendenz der Prämienentwicklung. „Man muss zugeben, dass sich die guten Risiken mittlerweile branchenweit günstiger versichern können und sich die Beiträge für die schlechten Risiken in den vergangenen Jahren erhöht haben“, räumt Christoph Laarmann, Aktuar der Barmenia-Leben, ein. Er sieht den Grund – ähnlich wie andere Anbieter – jedoch eher in der zunehmenden Möglichkeit beziehungsweise sogar Pflicht der risikoadäquateren Kalkulation der BU-Tarife. „Die Behauptung, Versicherer würden bestimmte Kundengruppen bewusst ausschließen, ist schlichtweg falsch“, widerspricht auch Ursula Roeben von der AXA. procontra sprach mit einer Reihe weiterer BU-Anbieter. Der Tenor blieb gleich: Wichtig sei vor allem die risikogerechte Kalkulation der Tarife. Und niemand wolle die höheren Risiken ausschließen.

[Sprungmarken: 2008 zahlte der vorgegebene Einzelhandelskaufmann einheitlich 73,62 Euro. Heute entscheidet die Bürotätigkeit über einen Preisunterschied von 136 Prozent. Dabei erhält das „bessere“ Risiko einen Preisvorteil von rund 30 Prozent, während das marginal schlechtere Risiko rund zwei Drittel mehr bezahlen muss]

Stellschrauben für den Makler

Die Praxis sieht anders aus. Makler stehen vor der größer werdenden Herausforderung für die körperlich tätige Klientel, einen bezahlbaren Schutz zu finden. „Solange der Markt die Prämie als wichtigstes und leider oft auch als einziges Kriterium anerkennt, wird dieser Trend weiter anhalten“, meint BU-Experte Holger Timmermann, der auf seiner Plattform ht-maklerservice.de Schulungen rund um das Thema Berufsunfähigkeit anbietet. Doch bevor diese Prämie überhaupt feststeht, müssen eine Reihe von Angaben gemacht werden, die durch die zunehmende Differenzierung immer wichtiger werden. Angestellt oder selbstständig? Schulabschluss, Ausbildung oder Studium? Personalverantwortung und aufsichtsführend oder nicht? Alles Angaben, die im BU-Antrag nicht unbedingt neu sind, jedoch im Zuge der stärkeren Berufsgruppen-Differenzierung immer prämierelevanter werden. Dabei sollten Makler die sogenannten Sprungmarken kennen.

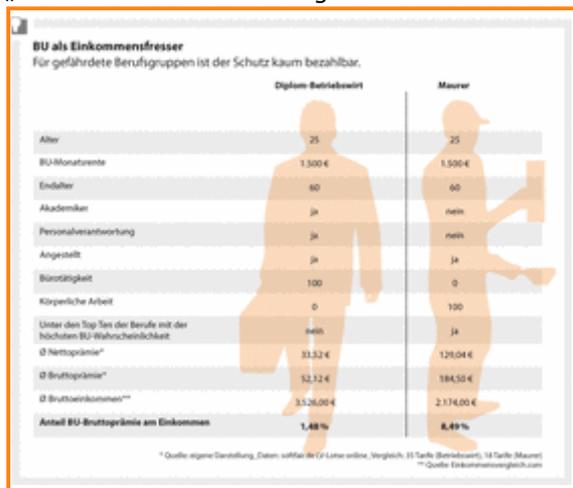
So zum Beispiel bei der Frage nach dem Anteil der Schreibtisch- oder Reisetätigkeit. Es ist für den Kunden sicher schwer einzuschätzen, ob er 76 oder 70 Prozent seiner Arbeitszeit am Schreibtisch verbringt. Doch diese Angabe entscheidet mitunter, ob sein Bruttobeitrag bei 52 oder 123 Euro liegt. „Ist dieser Einzelhandelskaufmann mit der geringeren Bürotätigkeit dann noch im Spirituosen- und Weinhandel tätig, so kostet sein Vertrag gleich stolze 167 Euro“, gibt Franke einen Einblick, wie eine Berufsgruppe, deren Bruttobeitrag 2008 einheitlich bei rund 74 Euro lag, heute in mehrere Untergruppen mit einer deutlich höher rangierenden Preisspanne

aufgeteilt wird.

Solche Sprungmarken variieren je nach Anbieter und können auch bei 80 oder 90 Prozent liegen. Ebenso bei der Frage der Reisetätigkeit, wo Beitragssprünge zum Beispiel bei 20 Prozent warten. Makler sollten sich hier nicht verleiten lassen, falsche – wenn auch kaum nachweisbare – Angaben zu machen. Auch Franke sieht in den Sprungmarken einen Anreiz zur „Optimierung“, weist aber gleichzeitig auf die Anzeigenpflichtverletzung hin, die auch bei falschen Angaben zur Tätigkeit greift. Marktführer Allianz räumt zwar ein, dass „die Überprüfung solcher Kriterien in den Übergangsbereichen eine Herausforderung darstellt“. Doch Makler sollten genau abschätzen, welche Angaben hier noch vertretbar sind. In jedem Fall ist es wichtig, diese Marken zu kennen.

Risikoausgleich in kleinen Gruppen

Die Unterteilung in immer mehr Berufsgruppen birgt auch für die Versicherer ein Stabilitätsrisiko. „Durch die Differenzierung entstehen immer mehr und immer kleinere Töpfe. Damit sinkt



automatisch der Risikoausgleich in diesen Gruppen“, konstatiert Franke. Auch die Allianz sieht die Gefahr eines schwindenden Risikoausgleichs, wenn in zu viele und zu kleine Gruppen unterteilt wird. Ein Mittel, um dieses Risiko aufzufangen, ist die Spanne zwischen Netto- und Bruttoprämie. „Dieses Verteuerungsrisiko lässt den Versicherern Spielraum, um den Beitrag zu erhöhen und auf Risiken einzelner Berufsgruppen zu reagieren“, so Katrin Wahl von der Allianz. Die Analysehäuser Franke und Bornberg und Softfair bestätigen gegenüber procontra, dass diese Spanne in der Vergangenheit größer geworden ist. Je nach

Anbieter liegt sie derzeit zwischen 12 und 122 Prozent. Die Entwicklungen auf dem BU-Markt sind hochbrisant. Franke und Bornberg überlegt sogar, ein Gegengewicht zu diesen Entwicklungen aufzubauen. So könnten die Differenzierungen nach Berufsgruppen zukünftig bewertungsrelevant werden, da hierin „ein ernsthaftes Stabilitätsproblem in der BU schlummert“.