

Arbeitskraft absichern, Armut vermeiden

Nach Artikel 23 der „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte“ wird das Recht auf Arbeit als elementares Menschenrecht betrachtet. Arbeiten zu können kann demgegenüber nicht als Recht gefordert werden, ist aber für fast alle Menschen die Basis der gesamten wirtschaftlichen Lebensplanung. Da zudem rund jeder vierte Erwerbstätige seine Arbeitskraft durch Krankheit oder Unfall vor Erreichen der gesetzlichen Altersgrenze verliert, gilt Versicherungsschutz für die wirtschaftlichen Folgen eines krankheitsbedingten Verlustes der Arbeitskraft unumstritten als elementar.

Dennoch zeigen Umfrageergebnisse ein nahezu einheitliches Bild: nur rund 25% der Erwerbstätigen haben einen privaten Schutz gegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit. Und selbst vorhandene Verträge sind oft der Höhe nach nicht ausreichend dimensioniert.

Was sind die Gründe für diese Unterversorgung?

Viele Menschen machen sich nicht klar, dass ihre Lebensplanung auf einer uneingeschränkten Arbeitskraft aufgebaut ist. Verliert man dieses wertvolle Gut, lösen sich viele Ziele schlagartig in Luft auf. Auch der ersehnte sorgenfreie Ruhestand. Die Höhe der gesetzlichen Ansprüche wird regelmäßig überschätzt. Wenn man Glück hat, rutscht man dabei nicht in die Grundsicherung ab. Andererseits ist durch Umfragen belegt, dass bei der Mehrheit der Befragten das Erfordernis einer privaten Vorsorge durchaus bekannt ist.

Das Risiko, die eigene Arbeitskraft zu verlieren, wird gerne verdrängt, denn die meisten Menschen beschäftigen sich ungern mit dem Gedanken schwer zu erkranken. Aber selbst für Menschen, die sich absichern wollen, gibt es zwei große Hürden: ein Schutz der Arbeitskraft ist dem Risiko entsprechend nicht gerade günstig. Sofern es am Geld nicht mangelt, stehen oft aktuelle oder frühere Erkrankungen im Wege, denn die Versicherer prüfen die gesundheitlichen Verhältnisse vor einem Vertragsabschluss.

Die Menschen aus dem Blick verloren

Weder ein knappes Budget, noch Vorerkrankungen müssen ein „Showstopper“ sein, dafür gibt es Lösungen. Tatsächlich sind eine verfehlte Qualitätsdiskussion und falsch verstandener Verbraucherschutz die Hauptprobleme, denn in den letzten 20 Jahren stand allein die Produktoptimierung und nicht der Mensch im Vordergrund. Der deutsche Markt ist durchweg fixiert auf nur eine der möglichen Absicherungsformen der Arbeitskraft: die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die hier qualitativ ohne Zweifel die Königsklasse darstellt. Allerdings auch in der Beitragshöhe. Und selbst in dieser Königsklasse werden ständig noch weitergehende und zudem preistreibende Zusatzklauseln gefordert.

Die Absicherung der Arbeitskraft tritt auf der Stelle

Auch aus diesen Gründen tritt der Markt der Arbeitskraftsicherung seit Jahren auf der Stelle. Die Anzahl der bestehenden Verträge stagniert seit 2004, obwohl rund 75 Prozent der Erwerbstätigen nicht gegen dieses existenzielle Risiko abgesichert sind.

Alternative Produktlösungen könnten vielen dieser Menschen einen guten Schutz bieten, werden aber auch vom Verbraucherschutz oft abgelehnt, mit der Begründung „grundsätzlich weniger geeignet“ zu sein, „Einkommensausfälle durch Krankheit zu kompensieren, da die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit nicht versichert sind.“ (Quelle: Bund der Versicherten, <https://www.bundderversicherten.de/Berufsunfaehigkeit>)

Michael Franke, Beitrag erschienen in der FAZ vom 03.06.2015, Verlagsspezial

Dabei sind solche pauschalen Aussagen grundsätzlich falsch, denn beispielsweise die private Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) schließt ebenso wie die BU keine Erkrankungen aus. Unterschiedlich sind aber die Leistungsvoraussetzungen hinsichtlich des Tätigkeitsbezugs. Reicht es bei der BU, den eigenen Beruf zu 50% nicht mehr ausüben zu können, tritt an diese Stelle bei der EU der Verlust der Fähigkeit, täglich mindestens drei Stunden irgendeiner Erwerbstätigkeit nachzugehen.

Wem nutzt aber das Streben nach dem bestmöglichen Produkt, wenn es tatsächlich für die Mehrheit der Erwerbstätigen nicht erreichbar ist? So wird ein Verbraucherschutz für gut verdienende Akademiker mit niedrigen BU-Risiken betrieben, nicht aber für die Erwerbstätigen, die den Schutz viel dringender benötigen.

Die private Erwerbsunfähigkeitsversicherung wird unterschätzt
Tatsächlich lässt sich leicht nachweisen, dass die private EU geeignet ist, vielen Menschen einen wirtschaftlichen oder sozialen Abstieg im Krankheitsfall zu ersparen. Derzeit werden täglich rund 80 neue Berufsunfähigkeitsrenten zugesagt, demgegenüber stehen täglich rund 500 neue gesetzliche Erwerbsminderungsrenten (EMI), die aber der Höhe nach nicht ausreichend sind. Würde ergänzend zu der BU beispielsweise die private EU aktiv angeboten, so kämen unter realistischen Annahmen zu den derzeit rund 80 Berufsunfähigkeitsrenten noch täglich rund 200 Erwerbsunfähigkeitsrenten hinzu. Jeder, der Produkte wie die EU pauschal abqualifiziert, muss sich diese Zahlen vor Augen halten.

Ein Zukunfts-Konzept zur Absicherung der Arbeitskraft
Neben der BU müssen also weitere Produkte zur Arbeitskraftabsicherung, wie die private EU, etabliert werden, um vielen Menschen eine reale Chance auf eine Absicherung zu bieten. Zudem darf Arbeitskraftabsicherung nicht isoliert betrachtet werden. Es gilt die gesamte Vorsorgesituation im Blick zu behalten, denn die höchste Wahrscheinlichkeit hat nicht der Verlust der Arbeitskraft, sondern ein langes Leben. Hinzu kommen Risiken wie der Todesfall eines Versorgers oder Pflegebedürftigkeit. Da man nicht vorhersehen kann, welche Risiken den Einzelnen treffen, sollten Verbraucher nach dem Gesetz der Wahrscheinlichkeiten nicht die gesamte Liquidität auf eine Karte setzen.

Entscheidend ist dabei, zunächst ein individuelles „Risiko-Profil“ zu ermitteln, um dieses Profil dann mit passenden Produktprofilen abzugleichen. Hierbei sind die Liquidität, der Gesundheitszustand, die berufliche Tätigkeit, die familiäre Situation und die Wünsche für einen zumindest wirtschaftlich sorgenfreien Ruhestand zu berücksichtigen.

Zu 100% können nur wenige die Risiken des Lebens absichern. Ein guter Risikomix steht daher in der Priorität vor der Wahl einzelner Produkte mit Höchstleistungen.

Stabilität ist auf lange Sicht ein entscheidendes Kriterium
Ein wichtiger Punkt darf bei allen Überlegungen nicht zu kurz kommen: letztlich ist jedes Produkt erst dann gut, wenn die Kalkulation wirtschaftlich tragfähig ist. Dabei spielt auch der Anbieter hinter dem Produkt eine wichtige Rolle. Stabilität ist bei Verträgen mit Laufzeiten von vielen Jahrzehnten eine entscheidende Qualitätskomponente.