

Nachricht aus Versicherungen & Finanzen vom 20.2.2013

## Problematische Alternativen-Suche zur BU-Versicherung

**Ist die Berufsunfähigkeits-Versicherung unbezahlbar, beginnt die Suche nach passenden Alternativen. Erwerbsunfähigkeits-Versicherungen, Grundfähigkeitspolicen und Kombi-Produkte sind oft eine bessere Wahl als eine Berufsunfähigkeits-Police mit Mini-Rente, glauben Analysten.**



Michael Franke (Bild: Neuenhausen)

Die Berufsunfähigkeits- (BU-) Versicherung ist für viele Berufe mit einem hohen Anteil an körperlicher Tätigkeit sehr teuer geworden. Gleichzeitig verdienen Menschen in diesen Berufen meist weniger als Personen mit kaufmännischen Tätigkeiten. Deshalb ist eine BU zum Beispiel für Mauerer und Dachdecker oft unerschwinglich.

Wenn Vermittler es mit solchen Kunden zu tun haben, neigen sie dazu, lieber starke Abstriche bei der BU zu machen als auf alternative Produkte auszuweichen, hat Michael Franke, Geschäftsführer des Analysehauses [Franke und Bornberg GmbH](#), beobachtet.

„Bei Vermittlern gibt es eine Fixierung auf die Berufsunfähigkeits-Versicherung“, sagt er im Gespräch mit dem VersicherungsJournal. Die sei so stark ausgeprägt, dass manche Makler eher bereit sind, dem Kunden eine BU mit einer Minirente und Laufzeitbeschränkung zu vermitteln, damit die Police für ihn noch bezahlbar ist.

„Eine Erwerbsunfähigkeits-Police wäre hier eventuell die bessere Alternative“, so Franke. „Sie hat nicht zwingend ebenfalls eine Endalterbeschränkung und kostet nur die Hälfte.“

### Haftungsprobleme bei alternativen BU-Produkten

Alternative BU-Produkte sind für Vermittler ein schweres Thema. „Es gibt noch keinen standardisierten Entscheidungsbaum, an dem Vermittler sich orientieren könnten“, erklärt Franke. Zwar hat das Private Institut für Verbraucherfinanzen schon eine entsprechende Handlungsmatrix entwickelt. Doch die habe sich noch nicht im Markt etabliert, so Franke.

„Der Vermittler bewegt sich im eigenen Risiko“, sagt Franke. „Er läuft Gefahr, dass ihn Kunden wegen Falschberatung verklagen, weil sie meinen, dass eine andere Police besser für sie gewesen wäre.“

Alternativen vermeiden sei aber auch nicht hilfreich, denn das kann ebenfalls zu Haftungsproblemen führen. „Es bleibt nur, alle Alternativen aufzuzeigen, sie gut zu beschreiben und sich das Ganze vom Kunden gegenzeichnen zu lassen“, erklärt Franke. Er rät, dass sich Vermittler eine Hierarchie der Ausweichprodukte zulegen. Franke empfiehlt, folgende Policen der Reihe nach zu prüfen:

- Basis-BU: Wenn es unbedingt eine BU sein soll, um die Arbeitskraft abzusichern, empfiehlt Franke lieber Abstriche bei den Bedingungen zu machen und eventuell eine Verweisung auf andere Berufe zuzulassen als an der Rentenhöhe oder am Endalter zu drehen.
- Erwerbsunfähigkeits-Versicherung: Sie ist aus Frankes Sicht eine gute Alternative zur BU, weil sie wenigstens ansatzweise ein vergleichbares Leistungsspektrum hat, also bei körperlichen wie auch psychischen Gebrechen leistet. „Da sie auf keinen speziellen Beruf fokussiert ist, ist sie für Risikoberufe günstiger“, sagt er. Der Nachteil: Es ist nur eine Worst Case-Absicherung, die greift, wenn der Kunde so krank ist, dass er überhaupt keinem Beruf mehr ausüben kann. „Aber immer noch besser als eine BU auf Hartz IV-Niveau“, sagt Franke.
- Grundfähigkeits-Versicherung: Sie deckt den Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Hören ab. Hier müssen Vermittler genau hinschauen, denn die Leistungsvoraussetzungen sind sehr unterschiedlich. „Bei manchen Versicherern gilt es als leistungsauslösend, wenn der Kunde die Hände nicht mehr gebrauchen kann, andere verlangen den Verlust von zwei oder mehr Grundfähigkeiten wie den Verlust der Funktionen von Arm und Bein“, erklärt Franke.
- Unfallversicherung: Eine reine Unfallversicherung steht in der Hierarchie der BU-Alternativen ganz unten. Der Deckungsumfang ist äußerst gering. „Rund 90 Prozent der Berufsunfähigkeits-Ursachen, nämlich Krankheiten, bleiben außen vor“, sagt Franke.

### **Kombi-Produkte als Alternative**

Viele Versicherer bieten als Alternative zur BU Kombinationen aus mehreren Policen an. So hat die [Prisma Life](#)-Tochter [Cardea.Life](#) Anfang Januar die Multirisk-Police „Cardea Safety First“ auf den Markt gebracht, die fünf Policen kombiniert. Bei Verlust von Grundfähigkeiten, im Pflegefall und bei Unfallinvalidität erhält der Kunde eine Monatsrente. Bei Tod oder wenn ihn eine schwere Krankheit (Dread Disease) ereilt, gibt es eine Einmalzahlung.

„Trotz der vielen Leistungsbausteine ist die Police erschwinglicher als eine BU“, sagt Markus Brugger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Prisma Life. „Ein Maurer zahlt für eine Rente von 1.500 Euro nicht über 400 Euro wie bei der BU, sondern deutlich darunter“, sagt er. Das liege zum einen daran, dass durch die Bündelung von Produktbausteinen Überschneidungen bei Versicherungsleistungen ausgeschlossen und Verwaltungskosten reduziert werden könnten.

Ein Kunde, der einen Herzinfarkt erleidet, bekommt zum Beispiel eine Einmalzahlung aus dem Dread-Disease-Baustein, aber zusätzlich nur eine Monatsrente, auch wenn er gleichzeitig pflegedürftig geworden ist oder Grundfähigkeiten eingebüßt hat. Anders als die BU leiste die Kombi-Police nicht bei psychischen Erkrankungen, so Brugger. Zudem sind auch einige Erkrankungen des Bewegungsapparats, die zu keinem Verlust einer Grundfähigkeit führen, nicht abgedeckt.

Ähnliche Policen bieten auch die [Talanx](#)-Tochter [Targo Lebensversicherung AG](#) (Existenzschutz) und die [Barmenia](#) (Invaliditätsschutz Opti5plus) an. Vorreiter ist die [Allianz Deutschland AG](#) mit ihrer Körperschutzpolice, die Grundfähigkeits- und Dread Disease-Absicherung kombiniert.

### **Nicht zu viele Bausteine**

Franke hält Kombi-Produkte durchaus für empfehlenswert, warnt aber vor der Überfrachtung mit zu vielen Bausteinen, wenn sie als Alternative zur BU herhalten sollen. „Eine Versicherung gegen schwere Krankheiten hat nicht unbedingt mit der beruflichen Sphäre zu tun“, sagt er. So ist es möglich, dass ein Kunde ein halbes Jahr nach einem Herzinfarkt wieder arbeiten kann.

Zu viele Bausteine machten die Kombi-Produkte teurer als nötig und erforderten eine Ausweitung der Gesundheitsprüfung. „Es ist besser, nah an der Arbeitskraftabsicherung zu bleiben“, erklärt er. Er hält die Kombination von Unfall- und Grundfähigkeits-Versicherung für eine gute Alternative, wenn andere Produkte zu teuer sind.

[Friederike Krieger](#)

<http://www.versicherungsjournal.de/-114534.php>