

# Oh Gott – ein körperlich Tätiger!

Sie kennen das: Der frisch akquirierte Mandant, der Mensch hinter dem gekauften Datensatz, der Interessent, der Sie für sich entdeckt hat, läuft noch ohne Absicherung der Arbeitskraft durchs Leben. Das kann, das muss sich ändern. Alle sind sich einig – Berufs-Verbraucherschützer, Fachjournalisten und Kollegen: Eine Berufsunfähigkeitsversicherung muss her, nach den Haftpflichtversicherungen die Nummer zwei auf der Prioritätenliste sinnvoller Versicherungen für Erwerbstätige.



Autor: Matthias Helberg  
Versicherungsmakler, Osnabrück

Also werden wir diesen Mandanten schnell auf die dahin schmelzende Absicherung durch die Gesetzliche Rentenversicherung hinweisen, Versorgungslücke ausrechnen, Bedarf abstecken – ach, ja – und natürlich nach dem Beruf fragen. Maurer? Die einen werden nun unbedarft und in freudiger Erwartung ihren BU- Tarif- oder Vergleichsrechner füttern, anderen schwant es bereits: „Oh Gott - ein körperlich Tätiger!“

## ■ Unheilvolle Tendenz

In der Berufsunfähigkeitsversicherung gibt es seit einiger Zeit die bedauerliche und unheilvolle Tendenz, Akademikern Dumpingpreise zu offerieren auf Kosten anderer Berufsgruppen mit leichter oder gar schwerer körperlicher Tätigkeit. Ein Maurer muss inzwischen für eine Berufsunfähigkeitsversicherung teilweise den drei- bis mehr als fünffachen Beitrag eines Rechtsanwaltes bezahlen – beim

gleichen Versicherer. Noch schlechter vermittelbar: Endet kurzfristig nach Vertragsschluss die juristische Karriere als Taxifahrer, zahlt der Ex-Rechtsanwalt keinen höheren BU -Beitrag. Steigt der Maurer hingegen auf und übernimmt eines Tages statt körperlicher nur noch aufsichtführende Tätigkeiten, hat er keinen Anspruch auf günstigere Beiträge (ohne erneute Risikoprüfung). Das ist nicht nur aus Sicht eines Laien und der Öffentlichkeit paradox, ungerecht und unsozial. In dem Maße, in dem weiten Teilen der Bevölkerung nur noch eine private Absicherung zur adäquaten Existenzsicherung bleibt, wird die Versicherungswirtschaft Lösungen finden müssen, die allgemein als sozial und gerecht akzeptiert werden. Momentan entfernt sie sich davon eher. Lösungen müssen her. Aber das soll nicht Thema dieses Artikels sein.

Was macht man nun als Versicherungsmakler, wenn es um die Arbeitskraftabsicherung eines körperlich Tätigen, beispielsweise eines Maurers, geht: Nur eine „kleine BU“ vermitteln, damit

» Arbeitet man mit mehr als ein paar Anbietern zusammen, kann man derzeit durchaus noch die Überraschung erleben, dass sich unter den „günstigen“ Anbietern solche mit sehr hohem Bedingungsniveau befinden. «

sie bezahlbar bleibt? Oder gar gleich auf eine Unfallversicherung oder ein anderes Alternativprodukt umschwenken?

## ■ Vorteile einer Berufsunfähigkeitsversicherung

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung hebt sich durch die Summe von drei Faktoren klar positiv von allen anderen alternativen Absicherungsmöglichkeiten der Arbeitskraft ab:

1. Die gesundheitliche Ursache, die zur Berufsunfähigkeit führt, ist zumindest im Prinzip egal: Krankheit, Körperverletzung, oder Kräfteverfall;
2. Der Nachweis der Berufsunfähigkeit ist für den zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, zu erbringen. Das dürfte, zumindest bei einem Verzicht auf die abstrakte Verweisung, deutlich einfacher fallen, als der Nachweis auch für Verweiserberufe, oder gar gleich für alle Erwerbstätigkeiten;
3. Bleibt die gesundheitliche Einschränkung dauerhaft bestehen, ist der Betroffene (bei entsprechender Vertragsgestaltung) bis zum Eintritt in die Altersrente abgesichert.

Diese Umstände wird auch ein körperlich Tätiger als Vorteil für sich erkennen können. Demnach steht auch beim Maurer die Beratung zur Berufsunfähigkeitsversicherung im Mittelpunkt. Die Freude auf beiden Seiten kann allerdings kurz

währen, sobald sich herausstellt, dass für den 30-jährigen Maurer, der 1.500 EUR BU-Rente bis zum Endalter 67 absichern will, Garantiebeiträge zwischen 300 und 700 EUR monatlich zu Buche schlagen sollen. Selbst nach Sofortverrechnung der Überschüsse ergäben sich derzeit zu zahlende Monatsbeiträge zwischen 250 EUR und 450 EUR. Was gibt es nun für Stellschrauben, um den notwendigen Versicherungsschutz bezahlbarer zu machen?

### ■ Stellschrauben I

Eins vorab: Egal, wie fantasievoll wir nun vorgehen, das Ziel muss sein, eine sinnvolle Absicherung zu vermitteln. Damit kommen Vertragskonstellationen für eine Mini-Rente genau so wenig in Frage, wie Versicherungs- und Leistungsdauern, die vor dem 63. Lebensjahr enden sollen. Der Übergang zur Altersrente sollte möglichst nahtlos verlaufen können. Und auch im Fall der Berufsunfähigkeit muss ja vielleicht weiter für das Alter vorgesorgt werden? Nun gibt es Vorschläge, in solchen Fällen auf eine Art Basisabsicherung zurückzugreifen: Tarife ohne Verzicht auf die abstrakte Verweisung, oder gar ohne Leistungen für bestimmte Ursachen, wie psychische Erkrankungen. Beides widerspricht jedoch fundamental den drei oben genannten Hauptvorteilen einer verbraucherfreundlichen BU.

Gibt es andere Stellschrauben? Ich meine ja: Arbeitet man mit mehr als ein paar Anbietern zusammen, kann man derzeit durchaus noch die Überraschung erleben, dass sich unter den „günstigen“ Anbietern solche mit sehr hohem Bedingungs-niveau befinden. Reduziert man beispielsweise die Vertragsdauer von Endalter 67 auf die oben genannten 63, kommen weitere Anbieter in die Auswahl: Ja, ein Kompromiss: Wer mit 63 berufsunfähig ist, wäre es aller Voraussicht auch noch mit 67. Vier Jahre weni-

ger BU-Rente bedeutet in dem oben genannten Fall immerhin ein Verzicht auf 72.000 EUR. Das darf man seinen Kunden auch vorrechnen.

### ■ Stellschrauben II

Zusätzliche Stellschrauben, die nicht am Bedingungs-niveau kratzen:

- Warum nicht eine Karenzzeit durchrechnen, dass also die BU-Rente beispielsweise erst 6 Monate nach Eintritt der Berufsunfähigkeit beginnt? 6 Monate zu Beginn lassen sich im Zweifelsfall leichter überbrücken, als 5 Jahre am Ende.
- Weg vom Standardmodell 100% BU-Rente ab 50% Berufsunfähigkeit: Wer als Maurer berufsunfähig wird, wird das vermutlich nicht nur zu ziemlich genau 50%. Warum nicht eine andere Staffelregelung durchrechnen: Beispielsweise 100% BU-Rente erst ab 75% Berufsunfähigkeit? Auch das sicherlich ein Kompromiss; jedoch gilt auch hier, dass im Zweifelsfall 75% Berufsunfähigkeit leichter nachgewiesen werden können, als eine vollständige Erwerbsunfähigkeit.

Für unseren 30-jährigen Maurer, der 1.500 EUR BU-Rente nun bis zum Endalter 63 absichern will, bedeutet die Berücksichtigung dieser Stellschrauben immerhin, dass dadurch der in einem gesunden Verhältnis zum Garantiebeitrag zu zahlende Monatsbeitrag auf etwa 100 EUR reduziert werden kann: Für eine hochwertige Absicherung. Und wenn er aus Sicht des Versicherers noch gesund genug dafür ist.

### ■ Alternativen, die eigentlich keine sind

Erst dann, wenn ein Drehen an den Stellschrauben einer BU nicht die aus Kundensicht erforderliche Reduzierung der finanziellen Belastung erbringt, oder die

Gesundheitsverhältnisse keinen Abschluss ermöglichen, beschäftigen wir uns hier mit alternativen Absicherungen. Wobei das Wort alternativ eigentlich nicht zutreffend ist, „Absicherungsmöglichkeiten auf niedrigerem Niveau“ dürfte es besser umschreiben. Zunächst prüfen wir eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung zusammen mit einer guten Unfallversicherung: In unserem Beispiel kommen wir damit allerdings auf einen nahezu gleich hohen Beitrag. Demnach nicht besonders sinnvoll.

Noch eine Stufe niedriger landen wir bei den Funktionsinvaliditätsversicherungen, die eine Rente wegen durch einen Unfall verursachter erheblicher Invalidität, Pflegebedürftigkeit, dem Eintritt einiger weniger schwerer Krankheiten, oder dem Verlust bestimmter Grundfähigkeiten wie Sehen oder Hören versprechen. Das Absicherungsniveau ist dermaßen abgesenkt, dass sich bei in etwa gleicher Absicherungshöhe und -dauer ein Monatsbeitrag von etwa 40 EUR bis 50 EUR ergeben kann. Ob derlei Produkte sich für die Kunden tatsächlich als nützlich erweisen, wird sich in den nächsten Jahren meines Erachtens erst noch zeigen müssen. Aber vielleicht besser als nichts, man kann ja nie wissen?

Last but not least können wir natürlich auch Einzellösungen wie eine Grundfähigkeitsversicherung, eine Unfallversicherung, eine Pflegeversicherung oder individuelle Kombinationen daraus betrachten: Oft landen wir dabei jedoch ebenfalls in – aus Sicht der Betroffenen – erheblichen Beitragshöhen, bei einer ungleich schlechteren Absicherung, als durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Entscheiden muss der Kunde: Es ist sein Leben.

PS: Wie auch immer: Krankentagegeldversicherung nicht vergessen: Kostet nur einige Euro und hilft dem Kunden bereits erheblich ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit.