

Berufsunfähigkeit - Sicherheit für den Fall der Fälle

Rund 250.000 Arbeitnehmer müssen jedes Jahr ihr Berufsleben aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aufgeben. Nur jeder dritte Betroffene ist durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung ausreichend vor dem finanziellen Absturz geschützt. Der Beratungsbedarf ist enorm. Cash. hat den Markt unter die Lupe genommen.

Jörg Droste

Der Sommerurlaub in den italienischen Dolomiten geht zu Ende. Gemeinsam mit seiner Frau und seinen beiden Kindern spaziert Dirk Rumat am letzten Abend noch einmal durch das beschauliche Bergdörfchen Mareit in der Nähe von Sterzing. Den weinroten VW-Transporter auf der schmalen, kurvenreichen Straße hinter sich hört und sieht der Familienvater nicht. Als Rumat wieder aufwacht, liegt er im Krankenhaus. Mit schweren Verletzungen an Armen und Beinen.

Es folgen Operation, Rücktransport nach Deutschland, Nachbehandlungen. Trotz Rehabilitation kann Rumat seinen Beruf als Chemiker aufgrund bleibender Behinderungen an Armen und Beinen nicht mehr ausüben. Rumat ist beileibe kein Einzelfall: Jedes Jahr werden in Deutschland rund 250.000 Frauen und Männer berufsunfähig. "Jeder Vierte scheidet vor Erreichen der Altersgrenze wegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit aus dem Berufsleben aus", sagt **Frank Martens**, Produktmanager Berufsunfähigkeitsversicherungen bei der Aspecta Lebensversicherung AG, Hamburg.

Der Ausfall der Arbeitskraft zieht in der Regel einen tiefen finanziellen Absturz nach sich: Für alle nach dem 1. Januar 1961 Geborenen zahlt der Staat keine Berufsunfähigkeitsrente mehr. An deren Stelle (siehe **Cash**. 5/2002) ist seit Januar 2001 eine mehrstufige Erwerbsminderungsrente getreten, die abhängig von der ärztlich festgestellten Leistungsfähigkeit gewährt wird.

Der bisher ausgeübte Beruf spielt dabei keine Rolle. Die Folge: Im Falle des 36-jährigen promovierten Chemikers Rumat, der noch fünf Stunden täglich eingeschränkt einsatzfähig ist, kommt beispielsweise auch ein Job als Pfortner oder Telefonist in Frage. Volle Rentenbezüge erhält nämlich nur derjenige, der nicht mehr in der Lage ist, länger als drei Stunden täglich einer Berufstätigkeit nachzugehen. Wer zwischen drei bis sechs Stunden arbeiten kann, bezieht eine halbe Rente. "Für Rumat, der zuvor über ein monatliches Nettoeinkommen von 2.834 Euro verfügte, verbleiben also als halbe Erwerbsminderungsrente rund 594 Euro", rechnet **Jürgen Walter**, Direktor Produktmarketing Leben bei Gerling Firmen- und Privat-Service AG, Wiesbaden, vor.

Erschreckend ist vor diesem Hintergrund das Ergebnis einer aktuellen Umfrage, die das Münchener Meinungsforschungsinstitut Infratest Burke im Auftrag der Allianz Lebensversicherungs AG, Stuttgart, durchgeführt hat: Rund 80 Prozent aller Berufstätigen in Deutschland sind demnach die rigiden Leistungsänderungen in der gesetzlichen Absicherung gar nicht oder nur in geringem Maße bekannt. "Diese Unkenntnis der Bevölkerung über die Versorgungslücke ist geradezu beängstigend", bekräftigt Walter.

Hohes Kundenpotenzial

Abhilfe kann eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) schaffen, die gegen die erheblichen finanziellen Einbußen im Falle einer Invalidität und dem damit verbundenen vorzeitigen Ausscheiden aus dem Beruf absichern soll.

Eine Marktstudie des Münchener Forsa-Instituts von Ende 2002 ergab, dass rund 67 Prozent aller Berufstätigen unter 42 Jahren bislang noch keine BU-Police abgeschlossen haben. Besonders hoch ist der Anteil bei Frauen.

Die Kehrseite der Medaille: Das Kundenpotenzial für Berufsunfähigkeitsversicherungen ist riesig. Und das Geschäft läuft bereits an. Nach Angaben des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), Berlin, stieg die Zahl der verkauften BU-Polices (eingelöster Neuzugang für das gesamte Jahr) von 184.000 im Jahr 2000 auf rund 321.500 in 2002. Das entspricht einer Steigerung um satte 74 Prozent.

Manfred Poweleit, Herausgeber des Artlenburger Branchendienstes "map-report", prophezeit vor diesem Hintergrund dem Versicherungsmarkt eine Beitragssumme in Höhe von 24 Milliarden Euro - unter der Annahme, dass alle Berufstätigen eine private BU abschließen würden. Eine etwas zu optimistische Prognose für **Ursula Schwarz**, Pressesprecherin der WWK Lebensversicherung a.G., München. Dennoch sieht auch sie ein gewaltiges Potenzial: "In diesem Jahrzehnt halten wir ein Beitragsvolumen zwischen zehn und zwölf Milliarden Euro für durchaus realistisch."

Das richtige Angebot

Um sich gegen Berufsunfähigkeit abzusichern, bieten die Assekuranzen gleich mehrere Varianten an. Bei der ersten Variante wird eine Risikolebensversicherung mit einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BUZ) gekoppelt. Diese Police eignet sich für diejenigen, die neben dem Risiko der Berufsunfähigkeit auch das Todesfallrisiko und damit beispielsweise die Familie absichern wollen.

Die zweite Variante bietet Kunden die Möglichkeit, zwischen einer kapitalbildenden oder einer fondsgebundenen Lebensversicherung mit angeschlossener BUZ auszuwählen. Sie ist insbesondere Verbrauchern zu empfehlen, die neben dem Risiko der Berufsunfähigkeit auch die Altersversorgung über eine Lebens- oder Rentenversicherung versichern wollen.

Wird diese Variante gewählt, sollten aufgrund der Beitragshöhe unbedingt kundenfreundliche Regelungen für den Fall von Zahlungsschwierigkeiten, etwa durch Arbeitslosigkeit, vertraglich geregelt sein. Variante Drei ist die selbstständige BU. Sie sichert ausschließlich das Risiko einer Berufsunfähigkeit ab. Dabei lohnt ein Preisvergleich mit der Risikoversicherung mit BUZ, die - abhängig vom Anbieter, Produkt und Tarif - unter Umständen günstiger sein kann.

Gegenwärtig stehen mehr als 100 Assekuranzen mit einer Vielzahl von BU-Policen und -Tarifen im Wettbewerb. "Angesichts von allein rund 180 verschiedenen Produktangeboten laufen Verbraucher wie auch Berater Gefahr, die Übersicht zu verlieren", sagt **Michael Franke**, Geschäftsführer der Rating-Agentur Franke & Bornberg, Hannover.

Erschwerend kommt zudem hinzu, dass für BU-Policen keine einheitlichen Produktstandards existieren. So bieten einige Gesellschaften gleich zwei oder drei unterschiedliche Tarife an, was die Wahl der adäquaten Police nicht gerade leichter macht. Der umfassende Vergleich der Produkte ist unabdingbar und sollte deshalb nur von spezialisierten Beratungsunternehmen vorgenommen werden.

Berater und Vermittler können sich zudem die Arbeit erleichtern, indem sie Ratings renommierter Gesellschaften wie beispielsweise von "map-report", Morgen & Morgen oder von Franke & Bornberg für eine Vorauswahl heranziehen.

80 Prozent des Nettoehalts

Unerlässlich ist es jedoch, vor dem Abschluss einer BU zunächst den individuellen Absicherungs-Bedarf festzustellen. "Als erstes sollte aufgeschlüsselt werden, wie hoch die persönliche Versorgungslücke bei Berufsunfähigkeit ist und was der Kunde zur Sicherung seines persönlichen Lebensstandards benötigt", sagt Aspecta-Mann Martens. Dabei müssen etwa Kosten wie Miete oder Steuern für den Pkw, aber auch die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten eingeplant werden.

Bei der Frage, wie hoch die Absicherung für den Kunden sein sollte, halten sich viele Versicherer indes bedeckt. Klartext spricht hingegen Assekuranz-Experte Franke: "Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte zwischen 75 und 80 Prozent des letzten Nettoehalts abdecken. Eine 100-prozentige Absicherung ist kostenmäßig nicht attraktiv und wenig sinnvoll."

Qualität hat ihren Preis

So vielseitig die Produktangebote, so gewaltig sind die Preisunterschiede: Für einen 30-jährigen Angestellten, der mit einer - beispielsweise von Franke & Bornberg hervorragend bewerteten - BU-Leistung in Höhe von 1.000 Euro rechnen kann, differieren die Brutto-Beiträge zwischen 58 und 83 Euro monatlich. Dennoch sind sich die Experten einig: Kunden sollten bei einer BU nicht in erster Linie auf den Preis schauen. "Entscheidendes Kriterium für die Auswahl des geeigneten Versicherungsvertrages ist die Qualität der Versicherungsbedingungen", sagt Franke. Damit können im Leistungsfall unliebsame Überraschungen wie die Verweigerung der Zahlung vermieden werden.

Neue Produktstrategien

Um neue Kundenkreise zu gewinnen, setzen die Assekuranzen zunehmend auf Fondsprodukte. Vorreiter war die Nürnberger Versicherungsgruppe, die ab 1998 eine Investment-Berufsunfähigkeitsversicherung mit großem Erfolg absetzen konnte. Nun ziehen andere Anbieter mit verbesserten Produkten nach. "Die Kunden wollen auch im Bereich der BU innovative Produkte, die Sicherheit, Flexibilität und Vermögensaufbau kombinieren", sagt Gerling-Mann Walter. Aus diesem Grund hat Gerling Leben ihre Ego-BU-Produktpalette um eine reine fondsgebundene Police erweitert. Dabei werden - erstmalig in Deutschland - die Kundenbeiträge vollständig in Investmentfonds investiert.

Aus dem Fonds werden dann die Risikobeiträge für die jeweilige Versorgung entnommen. "Für jedes Jahr werden die Prämien neu berechnet und angepasst", erklärt Walter. Die Berechnungsgrundlage für die zukünftigen Beiträge würden aber bereits zu Vertragsbeginn festgelegt. So lassen sich altersgerechte Prämien darstellen. Novum: Erstmals lassen sich zwei Personen mit einer Police absichern.

Einen anderen Ansatz verfolgt der kanadische Lebensversicherer Canada Life. Die Gesellschaft bietet über ihre deutsche Dependence Canada Life Assurance Europe, Köln, hierzulande als Alternative zur BU die so genannte Grundfähigkeitsversicherung an.

Das Besondere: Im Unterschied zur BU greift die Police unabhängig davon, ob der Beruf künftig wieder ganz oder teilweise ausgeübt wird. "Ausschlaggebend für die Grundfähigkeitsrente ist, ob die betroffene Person bestimmte Fähigkeiten aufgrund von Krankheit, Kräfteverfall oder eines Unfalls verliert", erklärt **Bernhard Rapp**, Direktor Produktmanagement bei Canada Life.

Und sogar die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung (bAV) lassen sich mit einer BU-Police koppeln. "Die Vorteile liegen in der Steuer- und Sozialversicherungsersparnis, denn die BU-Prämie wird nicht aus dem Nettoehalt, sondern aus dem Bruttoehalt gezahlt", sagt **Carsten Maser**, Unternehmenssprecher der auf den Vertrieb von bAV-Produkten spezialisierten SM Wirtschaftsberatungs AG, Sindelfingen.

Wie wichtig die richtige Absicherung ist, erfuhr auch Dirk Rumat. Er hatte sich gut beraten lassen und eine BU-Police mit einer monatlichen Leistung von 2.000 Euro abgeschlossen. Für den Fall der Fälle.