



Seinen Beruf zwingungsweise nicht mehr ausüben zu können hat viele Gesichter. Rückenprobleme, Krebs, Herz-/Kreislaufprobleme, psychologische Erkrankungen – alles ist möglich und kommt viel früher als man denkt!

Berufsunfähigkeitsversicherung – ein wichtiger Schutz mit vielen Fragezeichen

Ohne Fachmann geht's nicht

Längst nicht mehr nur ein Los älterer Arbeitnehmer. Nach den Statistiken von **Allianz Leben** beträgt das Durchschnittsalter, wenn die Berufsunfähigkeit eintritt, gerade mal 44,8 Jahre. Dennoch ignorieren bislang immer noch viele das Risiko – denn vom Staat ist in solchen Fällen keine große Hilfe zu erwarten. Das Berufsunfähigkeitsrisiko ist somit zur Privatsache geworden. So entfiel mit der Rentenreform vor 6 Jahren für alle nach 1961 Geborenen der gesetzliche Versicherungsschutz gegen Berufsunfähigkeit. Der Angestellte, der z. B. 1975 geboren wurde, erhält dann nur noch eine halbe (ca. 17 % vom Bruttoeinkommen) oder volle (ca. 34 % vom Bruttoeinkommen) Erwerbsminderungsrente. Allerdings setzen die Zah-

lungen erst dann ein, wenn Ihr Kunde weniger als 6 Stunden pro Tag arbeiten kann, egal in welchem Beruf. Eine Rente, die finanziell nur als Notnagel gesehen werden kann. Mit durchschnittlich 750 Euro im Monat ist selbst der Höchstsatz der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente zum Leben zu wenig und zum Sterben zuviel.

Fakten, die verdeutlichen, dass eine leistungsfähige private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ein absolut notwendiges Produkt ist. Dennoch haben sich bis dato nur circa 20 % entschlossen, ihr Berufsunfähigkeitsrisiko mittels entsprechender Police abzusichern. „In der Tat kann man der Bevölkerung in Sachen BU einen eklatanten Nachhol-

bedarf attestieren. Vor allem, da der Berufsunfähigkeitsschutz – in unseren Augen – der Basisschutz schlechthin ist. Die Problematik wird auch dadurch verstärkt, dass Haushalte, die zumindest eine entsprechende Police abgeschlossen haben, im Durchschnitt viel zu niedrige Rentenleistungen versichert haben. Von einer Schließung der Versorgungslücke kann in weiten Teilen der Bevölkerung also keine Rede sein“, erläutert **Reinhard Kunz, Vorstandsmitglied der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.**

Bei der Auswahl einer BU wird geraten, nicht nur auf den Preis zu achten, sondern ebenso die Vertragsbedingungen im Auge zu haben. Doch ausgerechnet

der Beitrag und die nicht vorhandenen finanziellen Mittel sind es oft, die dann das wichtige Projekt „Berufsunfähigkeitsabsicherung“ scheitern lassen. „Ich muss doch schon für meine private Altersvorsorge mittels Riester, Rürup & Co. vorsorgen, da bleibt doch für einen BU-Schutz kein Geld mehr übrig“ sind die Aussagen, die Vermittler oft hören dürfen; so wird eine BU-Police oft als zu teures Luxusprodukt empfunden. „Natürlich sollte ein Vermittler im Kundeninteresse immer versuchen, die Versorgungslücke mit einem hochwertigen BU-Produkt abzudecken. Falls aber dafür das Geld nicht ausreicht, kommen alternative Produkte ins Spiel“, beschreibt Dietmar Bläsing, **Vertriebsvorstand beim VOLKSWOHL BUND**. Hierzu hat die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. eigens den AS-Konfigurator entwickelt. Mit diesem Beratungstool kann der Berater einen passgenauen Versicherungsschutz zusammenstellen, der dem Kunden-

budget und dem individuellen Risikoempfinden entspricht.

Die Generali hat Anfang 2007 mit SELEKTA Einkommensvorsorge smart ein Modell auf den Markt gebracht, das ohne Qualitätsabstriche in den Bedingungen in den ersten 10 Jahren eine Prämienreduktion – in den ersten 5 Jahren bis zu 60 % – gewährt, obwohl sogar eine nahtlos anschließende Pflegereinterversicherung mitgarantiert wird. „Der boomartige Absatzerfolg bestätigt die Richtigkeit dieser Strategie“, so Ekkehard Renz, **Produktmanager der Generali Versicherungen**.



Reinhard Kunz
Vorstandsmitglied
ALTE LEIPZIGER
Lebensversicherung a. G.



Dietmar Bläsing,
Vertriebsvorstand
VOLKSWOHL BUND

Auch die **Allianz Deutschland AG (ADAG)** hat sich verstärkt mit dem Thema Berufsunfähigkeit beschäftigt. „Insbesondere junge Leute sollten sich um eine entsprechende Vorsorge kümmern. Sie können mit einer unkomplizierten Gesundheitsprüfung und vergleichsweise günstigen Beiträgen bei der Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos rechnen. Auch für Existenzgründer halten wir interessante Tarife bereit, die einen reduzierten Beitragsbeitrag in der Startphase vorsehen“, so **Udo Rössler, Pressesprecher für den Bereich private Altersvorsorge in der Unter-**

Gewachsen aus eigener Kraft

Seit der Gründung im Jahre 1857 hat sich die **uniVersa Lebensversicherung a. G.** kontinuierlich zu einem modernen Finanzdienstleister entwickelt.

Im Unternehmensverbund mit der im Jahre 1843 gegründeten, ältesten privaten Krankenversicherung und der Allgemeine Versicherung werden innovative **Qualitätsprodukte** angeboten, die bei unabhängigen Vergleichen regelmäßig beste Bewertungen erhalten.

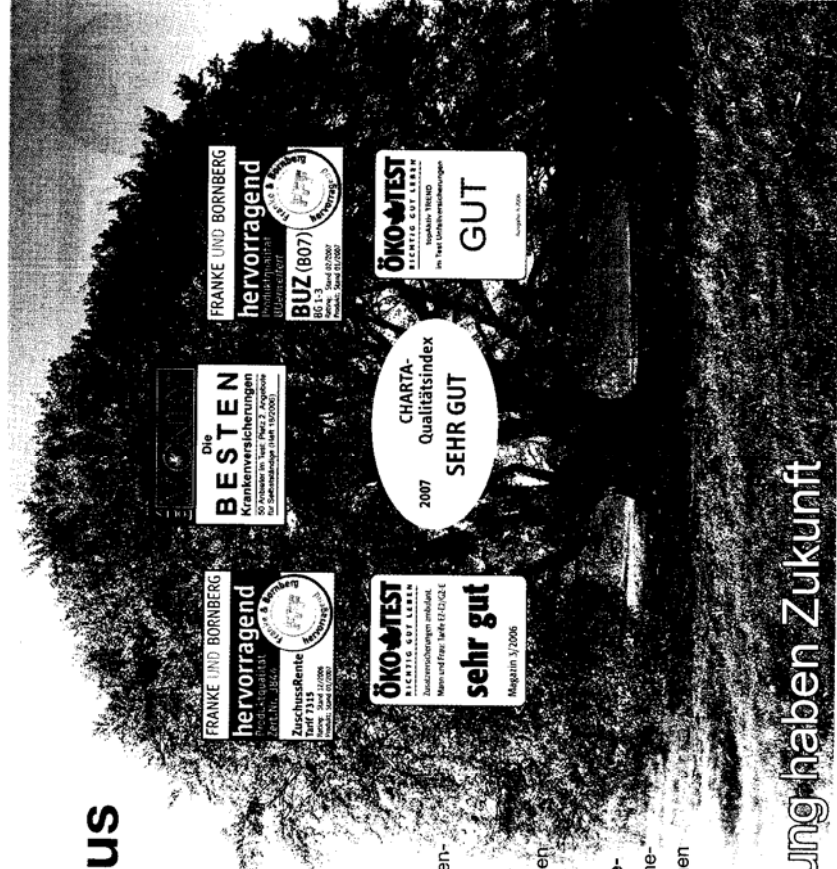
Ausgeprägte **Service- und Kundenorientierung** sowie die **Unabhängigkeit** als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit kennzeichnen die uniVersa als Qualitätsmarke.

150 Jahre Erfahrung haben Zukunft

 **uniVersa**
VERSICHERUNGEN

Sulzbacher Straße 1-7 • 90489 Nürnberg
Telefon: 0911/5307-0 • Fax: 0911/5307 1676
www.uniVersa.de • info@uniVersa.de

*Wachsen Sie
mit uns!*





Mit durchschnittlich 750 Euro im Monat ist selbst der Höchstsatz der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente zum Leben zu wenig und zum Sterben zuviel.

nehmerskommunikation der ADAG. Laut Angaben des Unternehmens ist die Nachfrage nach BU-Versicherungen oder einem ergänzendem BU-Schutz im Rahmen eines Rentenversicherungsvertrags deutlich gestiegen.



Udo Rössler,
Pressesprecher für
den Bereich private
Altersvorsorge, ADAG

BU in Kombination mit Rürup. Zunächst gilt es zu klären, ob der potenzielle Versicherte eine eigenständige Police oder eine BU-Absicherung als Zusatzpolice bspw. in Kombination mit einer Rürup-Rente abschließen möchte. Ein Vorteil der zweitgenannten Variante ist, dass der gesamte Beitrag steuersparend geltend gemacht werden kann. Demnach beteiligt sich der Staat nicht nur an der Altersvorsorge im Rahmen der Rürup-Förderung, sondern auch an der Absicherung im Fall einer Berufsunfähigkeit. Ein Vermittler sollte hierbei schauen, welchen „Typus“ er versichert. Die Trennung von Geldanlagen und Versicherung ist für manchen Verbraucherschützer ein wichtiger Grundsatz. Sollte ein Kunde diesem Bild entsprechen, dann wäre eine Mixvariante bei allen steuerlichen Vorteilen zu überdenken. Wer im Fall des Falles die BU-Rente in Anspruch nimmt, muss sie im Gegenzug auch voll ver-

steuern. Und dies lohnt sich eben nicht immer. Wieder ein Beleg dafür, dass ein guter BU-Schutz nicht ohne entsprechende professionelle Beratung abgeschlossen werden sollte.

Qualitätskriterien: Neben dem Verzicht auf die abstrakte Verweisung gibt es eine Vielzahl von Kriterien, die bedarfsorientiert untersucht werden müssen. So hält Dietmar Bläsing zudem die Nachversicherungsgarantie für wichtig: „Bestimmte Ereignisse wie der Familiennachwuchs oder die berufliche Entscheidung für eine Selbstständigkeit müssen nachträglich mitversicherbar sein, ohne dass eine erneute Gesundheitsprüfung fällig wird. Ebenso sollte eine verspätete Schadensmeldung vom Versicherer anerkannt werden“, erörtert der Vertriebsvorstand vom Volkswohl Bund. Und Udo Rössler ergänzt: „Neben interessanten Optionen, steuerlichen Aspekten und dem Preis des Versicherungsschutzes sollten Kunden bei Abschluss einer BU-Police aber vor allem auf die Bedingungen, die Kompetenz und Solidität des Anbieters und nachvollziehbare Antragsfragen achten.“

Unabhängige Beratung ist das A und O. „Kein Kunde sollte eine BU-Versicherung ohne die Hilfe eines erfahrenen Versicherungsvermittlers abschließen“, beschreibt Bläsing daher völlig zu Recht. Wenn Ihr Kunde sich für eine BU-Police entschieden hat, stehen ihm eine Vielzahl von Anbietern mit einer kaum überschaubaren Anzahl von Produkten und Tarifen mit den unterschiedlichsten Prei-

sen und Leistungen gegenüber. Sicherlich besteht immer die Möglichkeit, sich mittels Internet einen ersten notwendigen Überblick sowie wichtige Anhaltspunkte zu verschaffen, aber ohne fachkundiges Wissen kann ein Kunde schnell das ein oder andere wichtige Detail übersehen, was ihm im Fall der Fälle teuer zu stehen kommen kann. Der Online-Abschluss einer BU ohne kompetente Beratung ist demnach nicht zu empfehlen – das Thema ist komplex. Es gilt, viele Details zu beachten.

Falscher Versicherungsschutz ist immer die teuerste Lösung. „Die Ermittlung der Versorgungslücke für Höhe und Dauer des zusätzlichen Schutzes sowie die Auswahl sinnvoller Bedingungsmerkmale ist für das Medium Internet zu kompliziert. Im Übrigen ist es ein Trugschluss zu glauben, ein Online-Angebot wäre immer preiswerter als der Beratungsverkauf. Belegt durch unabhängige Vergleichsprogramme beweist dies die Generali seit Jahren“, erklärt Renz. Die richtige Absicherung gegen Berufsunfähigkeit kann eine Entscheidung über die finanzielle Existenz ganzer Familien bedeuten. „Solche Vorgänge mit einem derart komplexen Beratungsanspruch kann man nicht mal eben über das Internet abwickeln. Dazu gehört eine verantwortungsvolle Beratung unter Einbeziehung der finanziellen Gesamtsituation und der individuellen Lebensumstände“, berichtigt Bläsing. ■

MARC OEHME