

Wege, Ziele, Perspektiven



SONDERDRUCK

NEU: EURO am Sonntag, 01. Juni 2003
Berufsunfähigkeitsversicherungen
und Risiko-Lebensversicherungen mit
Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung

BERUFsunFÄHIGKEITS-VersICHERUNGEN

So vermeiden Sie den Finanz-Gau



gar keinen BU-Schutz mehr. Diesen 20 Millionen bleibt nur die Erwerbslosenabsicherung – und die reicht oft nicht einmal für die Miete. Statt mit 3000 Euro Bruttolohn müssen sie dann mit 997 Euro auskommen. Und selbst die bekommt nur, wer nicht mal mehr als Nachtwächter drei Stunden täglich arbeiten kann. Wer sich maximal sechs Stunden auf den Beinen halten kann, bekommt nur die Hälfte davon. Alle anderen gehen völlig leer aus.

Daher ist die BU-Police ein absolutes Muss, zumindest für Selbstständige, Angestellte und Arbeiter. „Auf viele Policen kann man leichter verzichten als auf den BU-Schutz“, sagt Frank Braun, Geschäftsführer des Bundes der Versicherten. Und kritisiert, dass sogar die Stiftung Finanztest bei dieser existenziellen Police patzt:

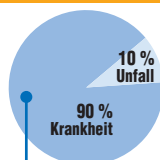
„Diese Absicherung im Versicherungs-Check des aktuellen Hefts nur Familien mit Kindern zu empfehlen, das ist verantwortungslos. Man kommt an der BU nicht vorbei, auch wenn viele junge Leute glauben, ein 5er-BMW sei wichtiger.“

Oft fehlt es ihnen noch an dem nötigen Problembewusstsein. „Meist

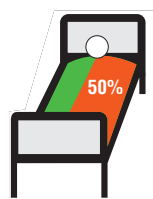
kommt das erst, wenn ein Kind unterwegs ist“, weiß Verbraucherschützer Wolfgang Scholl. „Dabei ist der Schutz auch für jeden Single elementar.“

Zumal die Absicherung günstiger zu haben ist, wenn man sie in möglichst jungen Jahren abschließt. Die in Rennlisten oft verglichenen Policen für 20- oder 25-Jährige sind deutlich billiger als die Beiträge für 30- →

WANN DIE VERSICHERUNG ZAHLEN MUSS



davon
37,9 % Muskel - Rücken
29,2 % Psyche - Nerven
10,0 % Herz - Kreislauf
5,8 % Krebs
17,1 % Sonstige



Arbeitskraftverlust
von mindestens
50 Prozent



Versicherung zahlt
die vereinbarte
Rente. Keine Ver-
weisung in andere
Berufe möglich.

Nur ein Zehntel der Leistungen geht auf Unfälle zurück, Unfallversicherungen taugen daher nicht als BU-Schutz. Geleistet wird meist, wenn man die bisherige Arbeit dauerhaft nur noch zu 50 Prozent ausüben kann. Springt der Versicherer mit Teilleistungen früher ein (etwa bei 33 Prozent), gibt's die volle Summe später (etwa bei 66 Prozent).

Bild: Meuritis

Für vieles haben Berufsanfänger Geld, doch bei der Absicherung ihrer Arbeitskraft sparen sie oft. Dabei muss die nicht viel kosten, kann aber Millionen wert sein. Doch die Verträge haben Tücken. Worauf Sie unbedingt achten sollten

von Ludwig Riepl

Marlies Geppert ist studierte Betriebswirtin, blond und ziemlich clever. Das zeigt sich schon daran, dass die 32-Jährige bald nach ihrem Berufsstart wusste, was ihre Arbeitskraft wert ist: Auf ein Leben gerechnet mindestens zwei Millionen Euro, bei entsprechender Karriere das Zehnfache. Ein Wert, den man sichern muss, denn jeder sechste Deutsche wird vor der Rente berufsunfähig. Also hat Marlies Geppert nicht lange gezögert und vor vier Jahren eine flexible Berufsunfähigkeits-Versicherung abgeschlossen.

So schlau sind aber nur wenige. Nur 1,2 Millionen Deutsche haben eine private Beruf-

sunfähigkeits-Versicherung (BU), 14,1 Millionen eine BU-Zusatzversicherung (BUZ) als Ergänzung zu einer anderen Police. Über 60 Prozent der Lohnempfänger sind überhaupt nicht abgesichert oder gehen davon aus, dass der Staat einspringt, wenn die eigene Leistungsfähigkeit aussetzt. Nach einer repräsentativen INRA-Umfrage im Auftrag von Finanzscout 24

glaubt das immer noch ein Drittel der Befragten. Dabei hat Rot-Grün im Schatten der Riester-Rente den gesetzlichen Berufsunfähigkeits-Schutz radikal zusammengestrichen. Wenn ein älterer Versicherter nicht mehr in seinem Beruf arbeiten kann, bekommt er rund die Hälfte weniger vom Staat als vor den Änderungen. Für alle nach 1960 Geborenen gibt es

Die richtige BU für Sie

Policen-Sparfüchse müssen genau hingucken. Denn oft gibt es fast gleichlautende Produkte. Und auch die Bruttoprämie ist wichtig. Die Nettoprämie gilt nur, so lange die Versicherungen die aktuellen Überschussbeteiligungen zahlen können. Die sinken derzeit aber.

BU-ZUSATZVERSICHERUNG mit Risikoleben

Gesellschaft	Produkt	Tarif	Monatsprämie (€)	
			brutto	netto
Neue Leben	BUZ Com BUZplus B 33.2	0 + BR - V. 4.80 (2003)	72,55	44,89
Europa Leben	BUZ 7e 8112	E - T 2 R + BUZ Top10 - V. 4.4	96,24	49,53
Thuringia Generali	BUZ zur RLV (EIZ902)	RLV + BUZ erweitert - V. 01.03	71,77	52,27
Schweizer Renten	BUZ (Bedingung. 3/03)	940 (945) + BUZ - V. 01.2003	86,87	59,06
DBV-Winterthur	BUZ 501	ML51+BUZ - V. 6.70 (2003)	88,98	60,47
Delta Lloyd/Berlini	BUZ MB437	RG/2003 + BUZ-Plus - V. 06.80	89,42	60,69
Dtsche Ärzteversich.	BUZ 21003215	D-T10-0 + BUZ - V. (VR) 5.7	88,62	61,71
Alte Leipziger	BUZ (mp 2500-04.03)	Ri10+BZ10 - V. 1.8.0 (2003)	91,71	61,74
Dialog Leben	BUZ Bbuz (incl.Optionen)	614/624 + BUZ - V. 04/2003	101,73	61,75
Allianz Leben	BUZ plus E5	LOTBTR-V 03.30 (2003)	84,12	62,00

Nur Policen mit FFF-Rating. Mann 30 Jahre, kaufm. Angestellt. kein Hochschulabschluss, Raucher, Laufzeit bis Endalter 65, Monatsrente 1000 Euro, Risiko-Lebensversicherung 25 000 Euro, Überschüsse werden mit Beiträgen verrechnet.

SELBSTÄNDIGE BU Die günstigsten Zehn

Gesellschaft	Produkt	Tarif	Monatsprämie (€)	
			brutto	netto
Neue Leben	Comfort UVplus - A 11.2	BUV - V. 4.80 (2003)	61,00	37,21
Thuringia Generali	SBU (EBO902)	BU - erw. - V.01.03 (2003)	58,00	43,86
Continental	SBU (04/2003) 7e.3410	B1 - V.4.4 (2003)	86,20	46,54
Dtsche Ärztevers.	21 005356 (Andere)	D-BV-2 inkl.Bonus - V. (VR) 5.7	48,73	48,73
Allianz Leben	E 356 (07) Plus	BU - V.03.30 (2003)	65,00	56,55
Dialog	ABSBU(incl. Optionen)	612(622) - V.04.2003	94,77	56,86
Alte Leipziger	mp 2300+TB SBUmp2310	BV 10 - V.1.8.0 (2003)	79,67	57,36
Axa Leben	SBU 21 005356	BV - 2 inkl.Bonus - V. (VR) 5.7	57,49	57,49
Neue Bayer. Beamt.	SBU mit erw. Leistng	1709 - V. 29.03 (2003)	83,32	58,32
DBV-Winterthur	SBU (BV) 250 (1)	MBV - V. 06.70 (2003)	81,27	60,95
Gerling Leben	TB + Erl-TB + AVB-D	BV 98 - V. 4.80 (2003)	81,44	61,06

Vorgaben wie oben, nur ohne Risiko-Lebensversicherung. Andere Altersgruppe (20/40 Jahre) im Fax-Abfruf.

len ist. Die volle Leistung wird dann aber erst bei 75 respektive 66 Prozent fällig. „Doch solche Tarife haben im Markt keine Bedeutung“, so Katrin Bornberg, Chefin der Rating-Agentur Franke & Bornberg. „Sie bringen für Kunden und Versicherung nur viel Stress. Dann wird einmal im Jahr um jeden Prozentpunkt gekämpft. Sinnvoller ist die Pauschalregelung.“

Neben dem Befund prüfen die Sachbearbeiter aber auch noch einmal genau nach, ob der Antragsteller nicht vielleicht doch gemogelt hat. Kommen die Schadenprüfer dabei einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht auf die Spur, geht der Kunde leer aus. Er hat dann all seine Prämien jahrelang umsonst gezahlt. Viele Gesellschaften verzichten allerdings nach einer gewissen Laufzeit auf solche Prüfungen. Doch diese Frist kann fünf oder sogar zehn Jahre betragen.

Es gibt keine andere Versicherung, bei der man so leicht Fehler macht. „Bei der BU gibt es so viele Fallstricke, dass es fast keiner schafft, ohne qualifizierte Beratung alles richtig zu machen“, sagt der Münchner Versicherungsmakler Bernhard Plückthun. Katrin Bornberg nimmt sich daher mit ihrer Firma Franke & Bornberg speziell BU-Verträge vor. Nur wer Kunden nicht durch vertrackte Konstruktionen überverteilt, bekommt das Gütesiegel „FFF“.

Doch ein aussagekräftiges Rating, das auch in den fünf Sternen von Morgen & Morgen zum Ausdruck kommen kann, ist erst der erste Schritt im Kampf gegen die vielen Fehler, die man auf der Suche nach der individuell besten BU im Alleingang fast zwangsläufig macht.

Häufig achtet der Versicherungswillige bei der Vorauswahl nicht genau auf den Tarif, der bei „EURO“, „Finanztest“ und Co so gut abgeschnitten hat.

„Viele Gesellschaften gehen mit ähnlich klingenden Tarifen auf Kundenfang“, warnt Verbraucherschützer Scholl. „Nicht selten steigen auch die Beiträge bald nach dem Test.“

Den nächsten Fehler machen viele bei der Antragstellung. Sie bewerben sich bei einem günstigen Anbieter. Folge: Wenn die Police teurer würde als gedacht, und sie diese daher nicht abschließen, müssen sie künftig angeben, dass sie bereits einen Antrag gestellt haben, der nicht zum Abschluss führte. „Aha“, sagt dann der Sachbearbeiter und schaut besonders kritisch hin. Scholl empfiehlt daher, nur Probeanträge zu stellen, dafür aber dann bei mehreren Gesellschaften. Solche Als-ob-Anfragen müssen nicht angegeben werden und zeigen doch, ob der Anbieter Heuschnupfen nur mit einem Aufschlag belegt oder gleich alle Allergien ausschließt. Auch Versicherungsprofi Plückthun macht das so: Er schreibt das Risiko seiner Kunden aus und wählt aus den Angeboten die attraktivsten.

Weiteres Problem: In einigen Verträgen ist die abstrakte Verweisung nicht ausgeschlossen. Die Versicherung kann auf eine Tätigkeit verweisen, die seiner Ausbildung und seinen verbliebenen Fähigkeiten angemessen ist – egal, ob er eine Stelle findet oder nicht.

Der nächste Fallstrick lauert bei den Vorerkrankungen. Manche bringt die Angst vor späterem Leistungsentzug dazu, sich durchchecken zu lassen. Das ist zwar edel, aber in dem Fall dumm. Geschickter ist es, nur den aktuellen Stand nach Arzt-Akten zu dokumentieren. Keinesfalls darf man dabei bagatellisieren, wie das Vermittler oft tun wollen. Das war auch der Fehler von Marlies Geppert. Sie muss jetzt trotz aller Cleverness um ihr Geld bangen, weil ihr ein Vermittler beim Abschluss riet, die Folgen eines Autounfalls als Gehirnerschütterung einzutragen und nicht als Wirbelsäulentrauma. <<

→ oder 40-jährige Neukunden. Dazu gibt es dann häufig bereits die ein oder andere Vorerkrankung, die die Police verteuert. Oft genügt schon ein Bänderriß, und der Versicherer verlangt einen Aufschlag. Oder er schließt nach einem schweren Sturz beim Skifahren jede Zahlung aus, falls die BU auf ein Wirbelsäulen-Problem zurückgeht.

Denn die Versicherungen prüfen genau – und das zwei Mal. Schon bei der Antragstellung muss der Kunde angeben, ob und welche Vorerkrankungen er hat. Der Sachbearbeiter prüft dann, ob und zu welchen Bedingungen der Kunde versichert werden kann. „Kaum einer bekommt

die Konditionen, die in Vergleichen immer aufgeführt sind“, sagt Scholl. Fast immer muss man mit Aufschlägen rechnen.

Doch hier zu mogeln, wäre fatal. Denn bevor der Kunde Geld sieht, muss der Versicherer seine Leistungspflicht erklären. Und das macht er niemals, ohne vorher noch einmal zwei Dinge genau geprüft zu haben: Einmal, ob die berufliche Leistungsfähigkeit des Kunden tatsächlich dauerhaft um mehr als die Hälfte vermindert ist. Das setzen die meisten Verträge für den Versicherungsfall voraus.

Es gibt daneben auch andere Vereinbarungen. Etwa die, dass bei einer Einschränkung der Arbeitsfähigkeit um mindestens 25 oder 33 Prozent anteilig zu zah-