



Steigende BU-Risiken absichern

Die Versicherer verbessern ihre Leistungen. Der Gesetzgeber sorgt für manche Klarstellung. Vor allem: Der BU-Schutz muss nicht immer teuer sein. Entscheidend ist, jetzt einzusteigen. Denn das Risiko, berufsunfähig zu werden, steigt.

von Kay Schelauke

Jeder Arbeitnehmer und jeder Selbstständige braucht eine finanzielle Absicherung bei Berufsunfähigkeit (BU). Erfreulicherweise spricht sich dies immer mehr herum. Denn die folgenden Fakten sprechen eine klare Sprache. Erstens: Mit dem Ausfall des Erwerbseinkommens versiegt die finanzielle Lebensquelle. Aufgrund der geringen Leistungshöhe bieten die staatlichen Hilfen keinen ausreichenden Ersatz. Außerdem werden sie nur bei voller oder teilweiser Erwerbsunfähigkeit gewährt. Das heißt, wer seinen Beruf nicht mehr ausüben, aber in einem bestimmten Umfang noch arbeiten kann, geht leer aus. Zweitens: Aus dem Erwerbseinkommen wird zumeist der Aufbau der Altersvorsorge finanziert. Fällt das Einkommen aus, geht auch

die Vorsorge haden. Bestehen dann keine weiteren Rücklagen, wartet bei Rentenbeginn kein genüsslicher Lebensabend. Vielmehr droht der soziale Absturz mit allen persönlichen Folgen.

Nicht zu vergessen das steigende Risiko, selbst berufsunfähig zu werden: Jedes Jahr erleiden rund 280.000 Menschen in Deutschland dieses Schicksal. Jeden vierten Beschäftigten trifft es vor Eintritt ins Rentenalter, wie Erhebungen des Allensbacher Instituts für Demoskopie ergeben haben. Die Ursachen für die Berufsunfähigkeit liegen weniger in Unfällen begründet. Vielmehr sind es Beeinträchtigungen des Körpers und der Psyche, die uns im Verlauf des Berufslebens aus der Bahn werfen können (siehe Grafik).

Jüngste gesetzliche Reformen beim Versicherungsvertragsgesetz (VVG) haben zu Verbesserungen für die Versicherten geführt, bedeuten teils aber auch einen Rückschritt. Durch ein neues „BU-Leitbild“ ist jetzt rechtlich eindeutig formuliert: Berufsunfähig ist, wer seinen zuletzt ausgeübten Beruf ganz oder teilweise voraussichtlich auf Dauer nicht mehr ausüben kann. Begründet kann dies durch eine Krankheit, Körperverletzung oder einen altersbedingten Kräfteverfall sein. Für den Versicherten ist entscheidend, dass er im Leistungsfall nicht auf einen anderen Beruf verwiesen werden kann. Nach Einschätzung der anerkannten Ratingagentur Franke & Bornberg ist dies beim Gros der Anbieter zwar inzwischen Standard. Dennoch gebe es nach wie vor Ge-

sellschaften die gleichzeitig Produkttarife anbieten, die den Versicherten im Ernstfall verweisen können.

Besser gestellt ist der Versicherte bei den „vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzungen“. Dreh- und Angelpunkt sind hier die Fragen zur Gesundheitsprüfung bei der Antragstellung. Bei grob fahrlässigem Handeln des Versicherten kann der Versicherer nach wie vor in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit vom Vertrag zurücktreten, bei Vorsatz oder Arglist innerhalb von zehn Jahren. „Nach der VVG-Reform ist der Versicherer gefordert, alle relevanten Tatbestände in Textform zu erfragen“, sagt Michael Franke, Geschäftsführer der Ratingagentur Franke & Bornberg. Bleibt dennoch eine für den Leistungsfall relevante Erkrankung unerwähnt, weil nicht danach gefragt wurde, muss die Gesellschaft in der Regel die BU-Rente zahlen. Je



RÜDIGER R. BURCHARDI, Dialog

nachdem, wie die Verschuldensfrage zu bewerten ist, bezieht sich die Leistungspflicht dann aber nur auf den aktuellen Leistungsfall. Für die Zukunft kann der Versicherer dann den Vertrag kündigen oder anpassen. Da eine Berufsunfähigkeit in der Praxis häufig

nach einer „Reaktivierungsphase“ erneut auftritt, wäre der Versicherte dann ohne Versicherungsschutz.

Es ist eine Ermessensfrage, ob der Versicherte vorsätzlich, (leicht) fahrlässig oder schuldlos gehandelt hat. Letztgenanntes wird dann angenommen, wenn der Versicherungsnehmer die Anzeigepflichtverletzung nicht zu vertreten hat, weil er beispielsweise die Fragestellung in der Gesundheitsprüfung nicht verstanden hat. „In einem solchen Fall sollte der Versicherer trotzdem seine BU-Leistung erbringen. Die Gesellschaften mit einem Top-Rating tun dies“, betont Franke.

„Wir prüfen bei Antragstellung vergleichsweise streng“, betont Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dialog Lebensversicherung. Dadurch will der Versicherer gewährleisten, dass der Versicherte im

Leistungsfall auch tatsächlich seine BU-Rente erhält. Die stark im BU-Geschäft engagierte Gesellschaft hat mit „SBU-Start“ eine „technisch einjährig kalkulierte Versicherung“ herausgebracht. Charakteristisch: Die Beitragshöhe wird nur an dem tatsächlich vorhandenen Risiko des Versicherten bemessen, Altersrückstellungen werden nicht gebildet. Dadurch fallen die Beiträge anfänglich vergleichsweise niedrig aus, steigen aber mit den Jahren langsam an. „In den ersten 25 Jahren fallen die Beiträge deutlich niedriger als beim normal kalkulierten SBU-Tarif aus, unter Einbeziehung der Ersparnisse sind es sogar 34 Jahre“, betont der Vertriebsvorstand. Diesen Kostenvorteil kann der Versicherte für die Altersvorsorge nutzen. Der Versicherer hat hierfür das „Biometrische Optimierungsmodell“ herausgebracht, das den Aufbau einer Rente mit der Absicherung bei Todesfall und Berufsunfähigkeit kombiniert und es ermöglicht, den Versicherungsschutz aller drei Bereiche im Zeitverlauf an die sich ändernden Bedürfnissen des Versicherten anzupassen. Burchardi: „Die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BUZ) verliert dadurch erheblich an Bedeutung.“