



Er hat den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Blick: Unternehmensgründer Oliver Ludwig, Kfz-Meister in Potsdam-Golm.

Schutz für den Chef

Berufsunfähigkeitsversicherung | Die eigene Arbeitskraft abzusichern ist für jeden Unternehmer unverzichtbar. Das Kleingedruckte in den Versicherungsverträgen ist aber keine leichte Kost.

► **Krank werden kann jeder.** Nur keiner möchte über die Konsequenzen nachdenken, wenn die eigene Arbeitskraft auf dem Spiel steht. Der 26-jährige Kfz-Meister Oliver Ludwig aus Potsdam ist da keine Ausnahme. Seit knapp einem Jahr ist der Existenzgründer selbständig. Seine Kfz-Werkstatt in Potsdam-Golm läuft gut – dank professioneller Unterstützung beim Start: Ludwig nutzt die Erfahrungen eines überwiegend aus KfW-Fördermitteln finanzierten Gründercoaches. Neben der Marktanalyse stehen auch Kundenakise und notwendige Versicherungen auf dem Programm.

Mit einer Betriebshaftpflichtpolice und einer Inhaltsversicherung für die Werkstatt hat Ludwig seine gewerblichen Risiken abgesichert. Die private Krankenversicherung und das Krankentagegeld sind die Grundabsicherung für den persönlichen Schutz. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist noch nicht dabei. „Man muss ja auch erst mal sehen, dass man seine Kosten niedrig hält und was

für einen Existenzgründer erschwinglich ist“, sagt der Kfz-Meister. Er verweist hier auf die Berufsgenossenschaft. „Dort bin ich zunächst mal unfallversichert, wenn bei der Arbeit irgendetwas passieren sollte.“ Was Ludwig außerdem zögern lässt, sind Medienberichte. „Tritt der Ernstfall ein, wird oft jahrelang mit dem Versicherer herumgestritten. Am Ende gibt es dann oft doch kein Geld. Das schreckt mich ehrlich gesagt ab.“ Trotzdem hat der Handwerksmeister den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Blick. „Man wird ja nicht jünger“, ist sich Ludwig bewusst.

Die Vertragsbedingungen

Trotz ausgeprägtem Kostenbewusstsein gerade bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung unverzichtbar. Denn sie sichert im Ernstfall, wenn man seinen Beruf wegen Krankheit oder Unfall nicht mehr ausüben kann, die finanzielle Ba-

sis ab. Die Versicherung zahlt dann eine Rente – in den meisten Fällen bis zum Alter von 65 Jahren, einzelne Anbieter inzwischen sogar bis 67 oder 70 Jahren. Die Beiträge richten sich nach Rentenhöhe und Vertragslaufzeit sowie nach Alter, Geschlecht, Gesundheitsstand und Gefahrengruppen (siehe Tabelle, Seite 69). Fliesenleger oder Dachdecker müssen wegen des erhöhten Gesundheitsrisikos für dieselbe Versicherungssumme bis zum Dreifachen mehr bezahlen als ein gleichaltriger Büroangestellter. Auch wer gesundheitlich vorbelastet ist mit Allergien, Sehschwäche oder einer Sportverletzung zahlt Risikozuschläge und hat es oft schwer, überhaupt einen Vertrag zu bekommen.

Direkt abgelehnt werden bestimmte Berufsgruppen von den Gesellschaften indes nicht mehr, weil die Versicherungsaufsichtsbehörde dagegen Einspruch erhoben hat. „Die Interessenten müssen aber unter Umständen die abstrakte Verweigerung schlucken“, sagt der unabhän-

Foto: Andreas Simon

die einzige Möglichkeit, das Risiko der Berufsunfähigkeit überhaupt abzuschließen“, sagt Schaarschmidt. Natürlich erwartet man, dass die Versicherung, wenn es drauf ankommt, dann auch zahlt. „Wir wissen, dass es hier bei einigen Gesellschaften Schwierigkeiten gibt und sich der etwas günstigere Preis am Ende in der Nichtgewährung der Leistung rächt“, so der Verbraucherschützer. Die Vertragsbedingungen legt jeder Anbieter für sich fest. „Die Gesellschaften unterscheiden sich hier erheblich. Das macht den Umgang mit dieser Police nicht leichter“, sagt Versicherungsberater Lüschen.

Ein wichtiger Punkt, der späteren Streit um eine Berufsunfähigkeitsrente ersparen kann, ist, wenn der Versicherte schon ein halbes Jahr Krankheit als Berufsunfähigkeit anerkennt. „Über einen solchen Passus erhält der betreffende Kunde – auch dann, wenn er noch nicht eindeutig für berufsunfähig erklärt wur-



Berufe mit hohem Risiko sind bei den Versicherern: Dachdecker, Fliesenleger, Maurer, Schornsteinfeger und Betonbauer.

de – schon eine Berufsunfähigkeitsrente“, erläutert Versicherungsberater Lüschen. Nicht wenige Gesellschaften dürften zwar Policen mit dieser Klausel in der Schublade haben, wollen sie aber nicht gern herausgeben, vermutet Lüschen.

„Der Unternehmer sollte versuchen, diesen Punkt in den Vertrag aufnehmen zu lassen.“ Lüschen rät seinen Klienten aus dem Handwerk zu einer sogenannten „Fifty-Fifty-Regelung“, bei der die volle Berufsunfähigkeitsrente ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit fließt. Um sich keine Nachteile einzuhandeln, sollte man sich vor Vertragsabschluss bei diesen komplexen Policen etwa zwei Monate Zeit für das Einholen und die Bewertung der Angebote lassen, empfiehlt Verbraucherschützer Schaarschmidt. Wer dennoch unsicher ist, muss sich beraten lassen: von den Verbraucherzentralen vor Ort, einem Versicherungsmakler oder von einem gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater.

Carla Fritz

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de



Eine 30-Punkte-Checkliste zur Berufsunfähigkeitsversicherung finden Sie unter: www.handwerk-magazin.de/bu

CHECKLISTE



Was Sie vor der Unterschrift prüfen müssen

Bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) steht die Leistung an erster Stelle – erst dann kommt der

Preis. Denn gute Konditionen zahlen sich im Ernstfall für den Versicherten aus – lesen Sie hier, was bei der BU wichtig ist.

Beratung. Grundsätzlich sollte man sich vor Vertragsabschluss unabhängig beraten lassen: bei den Verbraucherzentralen (kostenpflichtig) oder von gerichtlich zugelassenen Versicherungsberatern (gegen Honorar).

Gesundheitsfragen. Sie müssen im Antrag korrekt beantwortet werden, sonst riskiert man den Versicherungsschutz.

Leistung. Mindestens 1000 Euro BU-Rente vereinbaren – mit der Möglichkeit, später ohne erneute Gesundheitsprüfung aufzustocken. Wichtig ist die Nachversicherungsgarantie nach der Meisterprüfung, der Geburt eines Kindes oder einem Immobilienkauf.

Laufzeit. Mindestens bis zum 60. Lebensjahr, besser bis zum 65. Lebensjahr vereinbaren. Angebote bis zum 67. Lebensjahr kommen zunehmend auf den Markt.

Beitragsverrechnung. Hier werden anfallende Überschüsse mit dem Beitrag verrechnet. Die Prämie kann aber steigen, wenn die Versicherung mal nicht so gut verdient. Deshalb bei Vertragsabschluss Netto- und Bruttoprämie (höchstmöglicher Beitrag) vergleichen.

Kombination. Die BU nicht mit einer Kapitallebens- oder privaten Rentenversicherung koppeln. Die Angebote sind zu teuer und zu unflexibel. Nur die Kombination mit einer Risikolebensversicherung macht Sinn – gerade für Unternehmer mit Familie. Sie zahlt bei Tod des Hauptverdieners eine fest vereinbarte Summe. Nichtraucher zahlen bei dieser Variante im entsprechenden Tarif im Schnitt zehn Prozent weniger.

Beratungsprotokoll. Das Gespräch mit dem Versicherungsvermittler – oder -makler dokumentieren und unterschreiben lassen. Nicht das erstbeste Angebot unterschreiben, sondern zu Hause noch mal in Ruhe alle Punkte durchgehen. Wenn etwas im Vertrag nicht stimmt, sofort reklamieren.

Abstrakte Verweisung. Prüfen, ob die Versicherung auf diesen Punkt ausdrücklich verzichtet. Nach dieser Klausel können Betroffene auf einen gleichwertigen Beruf verwiesen werden. Auch wenn man dort keine Arbeit findet, zahlt die Versicherung dann keine BU-Rente. In neueren Verträgen greift jetzt mehrheitlich die konkrete Verweisung. Die Renten-

zahlung entfällt lediglich dann, wenn der Betroffene tatsächlich anderweitig arbeitet und dabei nicht weniger verdient als vorher.

Leistungsprüfung. Prüfen Sie im Vertrag, ob die Gesellschaft bei der Leistungsprüfung zu allererst von der Einschätzung des behandelnden Arztes ausgeht.

Klärung des Anspruchs. Der Versicherer sollte die Berufsunfähigkeitsrente ab Beginn der Berufsunfähigkeit und eventuell sogar rückwirkend zahlen. Die Klausel „erst nach Klärung des Anspruchs“ bringt im Ernstfall nur Nachteile für den Kunden.

Ausschluss. Die Leistung sollte auch fällig werden, wenn die Berufsunfähigkeit infolge von Verkehrsdelikten eintritt. Fahrlässige Verstöße sollten ausgeklammert sein.

Beitragsanpassung. Nur wenn der Versicherer ausdrücklich auf Beitragserhöhungen verzichtet, droht dem Kunden in Zukunft auch kein Nachschlag. Unter bestimmten Voraussetzungen – zum Beispiel bei gestiegenem Leistungsbedarf – kann eine spätere Nachkalkulation die Beiträge in die Höhe treiben.

gige Versicherungsberater Hans-Hermann Lüschen. Das heißt, Betroffene können auf einen gleichwertigen Beruf in einer neuen Branche verwiesen werden (siehe Checkliste, Seite 70)

Wie bei den Konditionen ziehen die Versicherer auch bei den Preisen an. „In den letzten sechs Jahren sind die Prämien für die Berufsunfähigkeitsversicherung teilweise deutlich gestiegen – zwischen 30 und 40 Prozent“, so Erik Schaarschmidt von der Verbraucherzentrale Brandenburg. Fliesenleger, die wegen häufiger Knieprobleme in die höchste Gefahrenklasse der Versicherer eingestuft werden, zahlen nach seiner Aussage für die Absicherung einer monatlichen Berufsunfähigkeits-Rente von 1000 Euro inzwischen eine Jahresprämie von 1600 Euro. Risikogruppen sind Dachdecker, Maurer, Schornsteinfeger und Betonbauer. Trotzdem sollte aber jeder diesen Schutz haben. „Und, für jüngere Jahrgänge ist dies

POLICEN-INHALT

Das sollte im Vertrag stehen

Nur ältere Versicherte bis Jahrgang 1960 bekommen noch eine gesetzliche Frührente. Für Jüngere ist eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) daher ein Muss.

Wann soll eine BU abgeschlossen werden? Möglichst frühzeitig. Junge und Gesunde zahlen deutlich weniger Prämie, ebenso Nichtraucher. Es gibt für junge Interessenten ohne Vorerkrankungen auch kaum oder keine Risikozuschläge. Die Aufnahmehürden sind weniger hoch. Eine Anbieter-Datenbank finden Sie unter www.gdv.de.

Wie findet man das richtige Angebot? Holen Sie mehrere Angebote bei verschiedenen Versicherungen gleichzeitig ein.

Was ist bei Erkrankungen? Sollten Sie eine Vorerkrankung haben, können Sie über eine kostenlose Risikoabfrage im Internet herausfinden, wie Versicherer Ihre Krankheit bewerten. Ein Angebot finden Sie zum Beispiel unter www.buforum24.de.

Wie hoch soll die BU-Rente sein? So hoch, dass man seine laufenden Ausgaben weiter bestreiten kann. Dazu gehören auch Altersvorsorgebeiträge, weil eine BU-Rentenzahlung spätestens zum 67. Lebensjahr endet.

Wenn die BU-Police zu teuer ist? Notfalls zweigleisig fahren und den Invaliditätsschutz splitten: je 500 Euro BU-Rente plus 500 Euro Unfallrente abschließen. Die Unfallrente ist deutlich günstiger als eine BU-Versicherung. Aber: Die Unfallpolice sichert nur Invalidität nach einem Unfall ab, nicht die Berufsunfähigkeit infolge einer Krankheit. Die Unfallpolice ist eine Notlösung für alle, die aus gesundheitlichen Gründen oder weil sie einer beruflichen Risikogruppe angehören, keinen BU-Schutz bekommen.

TARIF-VERGLEICH

Die verschiedenen Angebote in der Übersicht

BU-Angebote für zwei Modellkunden aus dem Handwerk:

Unsere Modellkunden sind zwei Existenzgründer, 25 Jahre, gesund, Nichtraucher. Sie schließen eine BU-Rente von 1000 Euro im Monat ab. Die volle Leistung soll ab mindestens 50 Prozent Berufsunfähigkeit bezahlt werden. In den Verträgen enthalten: Verzicht auf abstrakte Verweisung, Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung, BU-Rente auch rückwirkend, Verzicht auf Beitragserhöhung, kein Ausschluss von „fahrlässigen Verstößen“.

Im Vergleich von elf Tarifen von neun Versicherern nach hm-Vorgaben haben diese sechs Anbieter beim Preis-Leistungs-Verhältnis am besten abgeschnitten.

Viele Anbieter bieten die BU nur mit einer Risikolebensversicherung an. Die Todesfallsummen sind Mindestsummen. Die Beitragsunterschiede zum Solovertrag lassen sich vernachlässigen. Das Endalter variiert bei diesen beiden Modellkunden.

Für den Kfz-Meister geeignete Angebote

Versicherer	Tarif	max. Endalter in Jahren	Bruttobeitrag monatlich in Euro	Nettobeitrag monatlich in Euro	Bemerkungen (in Euro)
Ontos	Premium-BUZ	60	75,67	44,32	nur BUZ, VSU 25 000
Dt. Lebensversicher.	E 5	65	62,47	48,69	nur BUZ, VSU 35 000
Generali	BUZ	65	133,50	80,43	BUV
Condor	Comfort-BUZ	65	153,79	98,89	nur BUZ, VSU 7500
Universa	BUZ	67	163,82	100,13	nur BUZ, VSU 10 000
Alte Leipziger	BV10	65	135,78	111,33	BUV

Für den Heizung-Sanitär-Meister geeignete Angebote

Versicherer	Tarif	max. Endalter in Jahren	Bruttobeitrag monatlich in Euro	Nettobeitrag monatlich in Euro	Bemerkungen (in Euro)
Ontos	Premium-BUZ	60	75,67	44,32	nur BUZ, VSU 25 000
Dt. Lebensversicher.	E 5	65	62,47	48,69	nur BUZ, VSU 35 000
Generali	BUZ	60	91,70	55,25	BUV, nur bis EA 60
Condor	Comfort-BUZ	65	153,79	98,89	nur BUZ, VSU 7500
Universa	BUZ	67	163,82	100,13	nur BUZ, VSU 10 000
Alte Leipziger	BV10	65	135,78	111,33	BUV

BUV = Berufsunfähigkeitsversicherung (Solovertrag), BUZ = Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (in Kombination mit einer Risikolebensversicherung), EA = Endalter, VSU = Versicherungssumme
 Quelle: VERS Versicherungsberater-Gesellschaft mbH, Berlin

Stand: Juni 2009