



Halber Preis – volle Leistung?

BU-Einsteigertarife für Berufsstarter etablieren sich am Markt und stellen für Makler eine Herausforderung dar. Vergleichen wird noch schwieriger, bedarfsgerecht Beraten noch aufwendiger.

 Carla Fritz

■ Analysen und Umfragen zur Notwendigkeit von Berufsunfähigkeitsschutz und seiner schwachen Verbreitung vor allem unter jungen Leuten müssen an dieser Stelle nicht mehr zitiert werden. Das Dilemma ist bekannt. Die Branche hat dies auch erkannt und kontert vermehrt mit neuen Einstiegtarifen für Berufsstarter. Von Angeboten älteren Datums für die junge Zielgruppe weiß man noch, dass sie zwar preisgünstiger waren, jedoch zulasten einer abgespeckten Rentenleistung in den Anfangsjahren. Die neuen Angebote bieten vom

ersten Tag an vollen BU-Schutz, anfänglich zu einem deutlich geringeren Preis als im vergleichbaren Normaltarif der Gesellschaft. Dafür ist später ein höherer Beitrag fällig. Eine Gesundheitsprüfung findet in der Regel nicht noch einmal statt. So weit der gemeinsame Nenner, auf den sich die Angebote bringen lassen. „Als Einstiegtarif würden wir unser Angebot allerdings nicht bezeichnen“, sagt Hans-Jürgen Danzmann von der Dialog. „Denn es gibt keine zeitlichen Befristungen oder qualitativen Einschränkungen gegenüber dem Normaltarif, der Vertrag kann bis zum Rentenalter abgeschlossen werden.“

Demgegenüber zieht zum Beispiel die Continentale den Strich für Einsteiger bei maximal 30 Jahren. Bis höchstens 35 Jahre kann man dann einen vergünstigten Beitrag zahlen.

Zwei Modelle in vielen Varianten. Die beiden Anbieter – von derzeit ungefähr 20 – stehen zugleich für die zwei großen unterschiedlichen Einstiegermodelle am BU-Markt, die dann weiterhin stark in sich gefächert sind.

Beim ersten Modell mit Altersbegrenzung nach oben erhöht sich der anfänglich niedrigere Preis in Sprüngen bis zu der Summe, die der junge Kunde für den Rest der Laufzeit zahlt. Diese Preishürden warten teils nach einem, drei, fünf bis hin zu 15 Jahren. Bei einigen Gesellschaften – dazu gehört zum Beispiel die Continentale – können Kunden weitestgehend selbst steuern, ab welchem Zeitpunkt sie mehr zahlen beziehungsweise in den endgültigen Tarif wechseln wollen. Das ermöglicht eine flexible Anpassung an die eigenen Gehaltsentwicklungen.

„Hier gibt es sehr unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten“, erklärt Joachim Geiberger von Morgen & Morgen. „Manche Gesellschaften arbeiten mit festen Folgebeiträgen, andere nicht. Auch die Laufzeiten können variieren.“ Der Anfangsbeitrag liegt über den Daumen gepeilt bei einem Drittel oder auch der Hälfte des späteren endgültigen Beitrags.

Beim zweiten – altersunabhängig zugänglichen – Modell steigt der Beitrag faktisch fast über die gesamte Laufzeit allmählich an. Es sind technisch einjährige Verträge, die Prämien folglich jeweils immer genauso hoch wie das aktuell kalkulierte Risiko. „Erst kurz vor Laufzeitende, wenn der Versicherte ohnehin nur noch über einen kurzen Zeitraum leisten muss, geht die Beitragskurve wieder leicht nach unten“, erläutert der M&M-Geschäftsführer.

Kein „Schnäppchenangebot“: Eins bleibt bei dem einen wie dem anderen Modell dabei unbenommen: Für das Geld, das der Kunde am Anfang spart, muss er am Ende mehr zahlen. „Bei den befristeten Einstiegtarifen liegt der finale Beitrag im Durchschnitt schätzungsweise 10 Prozent über dem, den der Kunde sonst im Normaltarif zu zahlen hätte“, sagt Geiberger. Je länger die Rabattstrecke, umso höher später der endgültige Beitrag.

Extrem teuer wird es nach den Berechnungen des Analysehauses bei den technisch einjährigen Tarifen meist für Kunden im Al-

Top Ten der BU-Startertarife

sortiert nach dem M&M-BU-Index; Beiträge auf 10 Cent gerundet

Anbieter	Tarif	monatl. Zahlbeitrag im 1. Jahr (€)	monatl. Zahlbeitrag im 10. Jahr (€)	M&M-BU-Index
Nürnberg	SBU2700FC	17,50	36,10	1,0
Swiss Life	BU 4U (Tarif 943 Ausbildungstarif)	24,00	35,30	1,1
InterRisk	EcoPlan XL (3 Intervalle)	9,40	13,40	1,2
Barmenia	SoloBU	9,50	15,30	1,3
Europa	E-B1 starterVorsorge Premium	14,10	45,00	1,4
Gothaer	BU13 ST (Premium) - Familie	21,70	44,00	1,4
HanseMerkur	SBU 2013 M	21,70	43,30	1,4
HDI*	EGO Young	12,80	47,70	1,4
Continental	B1 starterVorsorge BU Premium	15,10	49,20	1,5
Generali	SBU 13 smart (Tarifstufe N)	20,10	40,20	1,5

Quelle: Morgen & Morgen GmbH, Stand: MMOffice 3.01.002, Januar 2014, ID L14009 * HDI-Versicherungssumme: 5.000 €
 Vorgaben: Alter: 18 Jahre, Nichtraucher/-in, Azubi Einzelhandelskaufmann (100 % Bütrotätigkeit),
 Versicherungsdauer und Leistungsdauer: 49 Jahre, minimaler Todesfallschutz, 1.000 € garantierte mtl. BU-Rente, monatliche Zahlweise,
 Überschussystem: Sofortrabatt, Dauer der Anfangsbeitragsminderung: mindestens 5 Jahre, 5 Sterne im M&M-BU-Rating

ter zwischen 55 und 65 Jahren, wenn auch das Risiko, berufs unfähig zu werden, erhöht ist. Monatsbeiträge in der Größenordnung von 150 oder 160 Euro fallen hier leicht an. Verantwortungsvolle Makler weisen bereits beim Abschluss auf die finanziellen Spätfolgen hin und werben nicht nur mit dem günstigen Einstiegspreis.

Insbesondere an diesem Punkt entzündet sich die Kritik von Verbraucherschützern, die hier von „Ballontarifen“ sprechen. „Der Kunde kann jederzeit in den fest kalkulierten Tarif auch ohne erneute Gesundheitsprüfung umsteigen“, argumentiert Danzmann.

„Ich sehe Einsteigertarife eher als Notlösung. Der Rabatt sollte wirklich nur für kurze

Zeit in Anspruch genommen werden, wenn es die Finanzen nicht anders zulassen“, so sieht und empfiehlt es gelegentlich auch Versicherungsberater Hans-Hermann Lüschen. Bei einem angehenden Existenzgründer zum Beispiel, der die Meisterschule besucht, könne es durchaus sinnvoll sein, für ein oder zwei Jahre eine Reduzierung der Beiträge einzubauen.

Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen. Bei einem Vergleich sollten Makler nicht nur den Anfangsbeitrag ansetzen. „Man muss schon den kompletten Beitragsverlauf im Blick haben“, meint Geiberger mit Bezug auf den M&M-BU-Index, der das Verhältnis von Beiträgen zu Leistungen auf einer Skala von

1 „sehr gut“ bis 6 „sehr schlecht“ bewertet. Verglichen werden dabei unterschiedliche Tarife mit gegebenenfalls unterschiedlichen Beitragsverläufen, die möglicherweise auch unterschiedliche Rentenverläufe haben. Dabei werden Einsteigertarife sowohl untereinander wie auch mit Normaltarifen verglichen.

Einsteigertarife rechnen sich demnach nicht immer. „Unter Umständen kann es sinnvoller sein, einen extrem günstigen Normaltarif mit konstantem Beitrag abzuschließen“, so Geiberger. „Manchmal sind beide Beiträge auch schon zu Beginn gleich.“ Hinzu komme, dass Beitrag und Beitragsverlauf sich auch berufsbedingt unterscheiden können. Hier müsse man sich schon viele Ergebnisse ansehen. Das Bedingungsrating dabei natürlich immer eingeschlossen. „Die Einsteigertarife sind im ohnehin schon sehr komplexen Feld der BU noch einmal eine Steigerung“, befindet der Analyst. Das fordert Makler und Vermittler, um für ihre Kunden das passende Produkt zu finden. ○

pro

➤
 Anfänglicher Prämienrabatt bei vollem Schutz
 Teils variable Laufzeiten der Rabatte
 Lösung für junge Leute mit wenig Geld

➤

⬅
 Später teurer als Tarif mit konstantem Beitrag
 Schwer vergleichbar untereinander und mit Normaltarifen
 Spätere Belastung nicht sofort erkennbar

contra