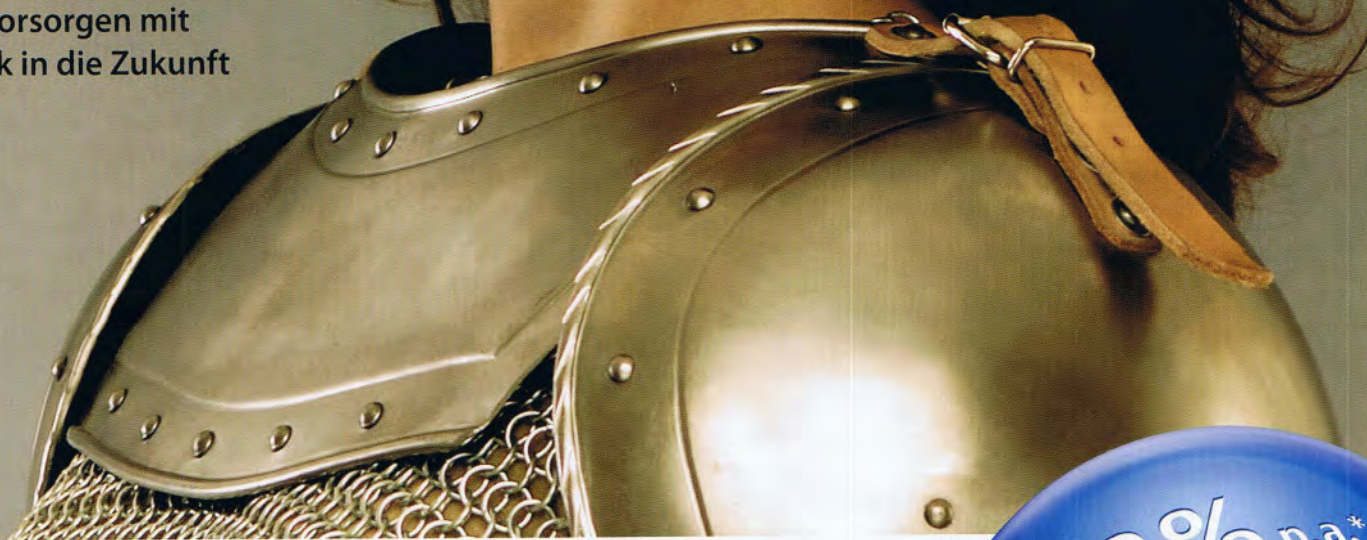


Die Fachzeitschrift für Finanzprofis

proontra

Gut gerüstet fürs Alter?

Richtig vorsorgen mit dem Blick in die Zukunft



Investmentfonds Renditejäger – warum man mit Kleinen groß rauskommt

Immobilien Se vende – Spaniens Immobilien stehen vor dem Ende

Versicherungen Vorsicht! Warum die BU oft viel kostet und wenig bringt

13,9% p.a.*
„Läuft doch ...“

Auf der Hut

■ Fortgeschrittene Bandscheibendegeneration und Bandscheibenvorfall – und damit Schlussstrich unter das Berufsleben für einen Elektroingenieur aus Süddeutschland. Diagnose „Mehlstauballergie“ und damit berufliches Aus für einen selbständigen Bäckermeister aus dem norddeutschen Raum. Borreliose mit Erschöpfungszuständen bis hin zur Depression nach einem Zeckenbiss – das Ende der beruflichen Laufbahn für einen angestellten Unternehmensberater. Drei von etwa 200.000 Erwerbstätigen jährlich, die ihren Beruf aus gesundheitlichen Gründen an den Nagel hängen müssen. Marktforscher gehen davon aus, dass jeder Vierte im Verlauf seines Erwerbslebens berufs- oder erwerbsunfähig wird. Wer sich hier allein auf den Staat verlässt, ist oft verlassen. Kaum eine andere Versicherung wird daher so dringlich empfohlen wie die Berufsunfähigkeitspolice. Da sind sich Versicherer und Verbraucherschützer ausnahmsweise einmal einig. Bei kaum einer anderen Versicherung sind jedoch die Annahmehürden so hoch. Vermittler können ein Lied davon singen – gar nicht so einfach, seinen Kandidaten bei der Gesellschaft durchzu-

Es trifft erschreckend viele: Wenn der Körper nicht mehr kann, muss der Job an den Nagel gehängt werden. **Doch wer zahlt im Schadensfall?** Bei kaum einer anderen Versicherung sind die Annahmehürden so hoch wie bei der BU. Kommt es doch zum Abschluss, treten viele Kunden in gefährliche Fallen. Vorsicht ist geboten.

„Sobald da irgendwelche Wehwehchen auftauchen, wird es schwierig.“

Invalidität privat absichern – welche Versicherung was leistet

Absicherung von Invalidität	Ausweichvarianten			Berufsunfähigkeitsversicherung	
	private Unfallversicherung	private Erwerbsunfähigkeitsversicherung	Dread-Disease-Police		
Zahlung/Leistung	größere Summe/je nach Tarif auch als Rente auszahlbar	monatl. Rente	monatliche Rente	größere Summe	monatliche Rente
Unter welcher Voraussetzung?	bei Invalidität nach einem Unfall (Prozentregelung- abhängig von Gliedertaxe)	bei Invalidität nach einem Unfall (Prozentregelung)	wenn der Betroffene infolge Krankheit/Unfall überhaupt nicht mehr arbeiten kann (max. Restarbeitsvermögen v. zwei Stunden pro Tag)	bei bestimmten schweren Krankheiten	wenn der Betroffene infolge Krankheit/Unfall nicht mehr in seinem Beruf arbeiten kann (Prozentregelung)
Wie lange?	einmalig/Rente bis abgezinstes Kapital aufgebraucht ist	lebenslang	bis zur Rente	einmalig	bis zur Rente/max. bis Alter 70

Unverzichtbarer Schutz

Selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung: Bestand			
Jahr	Anzahl	Lfd. Beitrag in Tsd. €	Versicherungs-Summe in Mio. €
Ende 1999	472.601	234.692	50.555
Ende 2000	615.281	317.790	68.146
Ende 2001	1.028.993	549.619	111.879
Ende 2002	1.265.327	712.458	140.494
Ende 2003	1.485.153	871.458	169.654
Ende 2004	1.739.974	1.065.326	205.124
Ende 2005	1.908.710	1.175.577	229.225
Ende 2006	2.078.155	1.325.410	255.727

Zusatzversicherungen: Berufsunfähigkeits- oder Invalidität (Bestand)			
Jahr	Anzahl	Lfd. Beitrag für ein Jahr in Tsd. €	Versicherungs-Summe in Mio. €
Ende 1999	12.804,10		672.958,10
Ende 2000	12.903,90	Erstmals für 2002 erfasst	704.947,40
Ende 2001	13.784,00		790.233,80
Ende 2002	14.236,10	3.385,80	846.402,90
Ende 2003	14.807,00	3.730,80	909.477,10
Ende 2004	15.372,10	4.068,50	968.917,90
Ende 2005	15.206,10	4.148,60	970.531,80
Ende 2006	15.076,20	4.260,00	988.198,00

Quelle: GDV

Um die 17 Millionen Berufsunfähigkeitspolice liegen derzeit in bundesdeutschen Schubladen.

Das Gros als Zusatzversicherung zu einer Lebens- oder Rentenversicherung. Mehrere Milliarden Euro lassen sich die Bundesbürger diese Existenz sichernde Vorsorge insgesamt kosten. Die gesetzlichen Leistungen bei Invalidität sind allenfalls noch ein symbolischer Akt, wenn überhaupt noch Anspruch darauf besteht.

bringen. „Überhaupt an einen Vertrag zu kommen ist häufig das Hauptproblem“, sagt Versicherungsmakler Christian Oppermann aus Weimar. „Sehr viele Gesellschaften wollen vorrangig die jungen gesunden Kunden. Sobald da irgendwelche Wehwechen auftauchen, wird es schwierig. Manches ist im Einzelfall nachvollziehbar. Manches gar nicht.“ – „Nachdem die Versicherer bestimmte Klauseln auf der Leistungsseite verbessert haben, schauen sie jetzt vorab noch schärfer auf das Risiko“, beobachtet der gerichtlich zugelassene Versicherungsberater Hans-Hermann Lüschen. Und Versicherungsmakler Oppermann fügt hinzu: „Die Gesellschaften differenzieren ja schon generell durch ihre Tarifierung – welche Berufsgruppen sie haben wollen und welche nicht. Gerade bei handwerklichen Berufen unterscheiden sich die

Beiträge enorm. Unterschiede von 100 Prozent sind dabei das Minimum.“ Berufsgruppen mit schwerer körperlicher Tätigkeit und hoher Unfallgefahr müssen für den gleichen BU-Schutz wesentlich mehr hinblättern als die „guten Risiken“ wie Ärzte, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und andere Akademiker. Eingestuft in die niedrigste Risikogruppe eins im meist vierstufigen Risikoraster der Gesellschaften zahlen sie oftmals mehrere hundert Euro weniger als zum Beispiel der Malermeister aus der höchsten Risikogruppe vier. Buchhalter, Bankkaufleute und Sachbearbeiter finden sich meist in Gruppe zwei als normales Risiko wieder. Verkäufer, Feinmechaniker und ähnliche Berufsgrup-

pen mit überwiegend handwerklicher bzw. körperlicher Tätigkeit landen ohne besondere Unfallgefahr nach dieser Einteilung in Gruppe drei – erhöhtes Risiko. Jede Gesellschaft hat allerdings ihre eigenen Vorstellungen davon, welche Berufe besonders gefährlich sind und welche weniger. Risikozuschläge als gängige Praxis, die man wohl oder übel akzeptieren muss. Aber wer will und kann sich das leisten? „Ein guter Berufsunfähigkeitsschutz mit hoher Rente geht erheblich ins Geld. Wenn dazu noch Zuschläge wegen Berufs- und Krankheitsrisiken kommen, wird die Berufsunfähigkeitspolice unter Umständen unbezahlbar“, so Lüschen. Minirenten von wenigen hundert

Euro zu vereinbaren kann auch nicht im Sinne des Erfinders sein. Der Versicherungsberater rät seinen Klienten deshalb in letzter Zeit schon öfter mal

Hans-Hermann Lüschen, Versicherungsberater

„Ich bin unheimlich auf Krawall gebürstet, wenn ich so etwas lese.“

beim Invaliditätsschutz zu splitten. Zum Beispiel jeweils 1.000 Euro Berufsunfähigkeits- und Unfallrente für einen Selbständigen. Nach seinen Recherchen bieten derzeit allerdings nur etwa 30 Prozent der Gesellschaften eine Unfallrente – und dann meist auch nur im Kombipack mit der üblichen Summenversicherung. Bei etwa 20 Gesellschaften gibt es die Unfallrente auch solo. Die meisten zahlen ab 50 Prozent Invalidität, eine Hand voll auch schon ab 20 Prozent. Doch in vielen Fällen schaffen die Kandidaten ja die Aufnahmeprüfung bei der Gesellschaft erst gar nicht. In bestimmten gewerblichen Berufen können die Ablehnungsquoten durchaus 30 bis 40 Prozent

Infotipp

Der Markt für Berufsunfähigkeitspolice bleibt – nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Neujustierung der staatlichen Sozialsysteme – in Bewegung. Nützliche Infos für den Bedingungs-Check unter: www.buz-bedingungen.de. Hilfreich auch für Leute vom Fach der Ratgeber „Berufsunfähigkeit gezielt absichern“ der Verbraucherzentralen und der Stiftung Warentest, Bestellung im Internet unter: www.vzbv.de

Ursachen der Frühberentung 2005

Quelle: Deutsche Rentenversicherung Rentenzugang 2005

Psychische Erkrankungen sind der häufigste Grund für das Aus im Job, gefolgt von Erkrankungen am Skelett und Bewegungsapparat. Aber auch Herz-Kreislauf-Probleme sowie Krebs sind oft Auslöser.

Rentenzugang wegen verminderter Erwerbsfähigkeit
RV insgesamt - Männer und Frauen - West und Ost

erreichen. Und dann hilft oft auch der gute Rat nicht mehr, es doch bei einer anderen Gesellschaft zu versuchen. „Oberhalb der dreißig ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass der Betreffende aus gesundheitlichen Gründen entweder abgelehnt oder der Vertrag mit einem Zuschlag oder/und Ausschlüssen belegt wird“, so Lüschen. Sich auf Leistungsausschlüsse einzulassen – für ihn ein fauler Kompromiss: „In der Regel sind sie so gestrickt, dass der Betreffende letztlich gar keinen Versicherungsschutz mehr hat.“ Beispiel: Der Bewegungsapparat wird ausgeschlossen und alle Krankheiten, die damit in kausalem Zusammenhang stehen. „Das ist dehnbar und lässt sich fast immer irgendwie zu jeder Erkrankung hinziehen“, meint der Versicherungsberater. Allenfalls bei einem Leistungsausschluss bezogen auf eine einzelne, klar umrissene Erkrankung, etwa an Arm oder Bein, würde er vielleicht mitgehen.

In wieder anderen Fällen stellt die Gesellschaft den Antrag auf Berufsunfähigkeitsschutz für gewisse Zeit zurück. „Das Antwortschreiben vom Hausarzt an den Versicherer war dann wahrscheinlich vieldeutig“, so die Erfahrung von Versicherungsberater Lüschen. „Alles ist möglich. Vielleicht sind die erwähnten Beschwerden bald wieder weg. Vielleicht wird es bald noch schlimmer.“ Formulierungen in diesem Sinn sind fast schon Usus“, meint er. Seinen Mandanten rät er auch hier, sich fürs erste mit einer Unfallpolice zu behelfen. Bis zur Nachprüfung des Versicherers in ein oder zwei Jahren. Eine Alternative könnte das Ausweichen auf eine Dread-Disease-Police, wenn der eigene Kandidat laufend abgeblitzt ist, bieten. Aus Lüschen's Sicht ist dies

allenfalls in ganz wenigen Ausnahmefällen denkbar und im Einzelfall dann sehr genau zu prüfen. Im Prospekt steht zum Beispiel: Die Gesellschaft zahlt bei Bypass-Operation. Im Vertrag werden daraus drei Bypässe. „Nur“ zwei Bypässe sind dann kein Zahlungsgrund. „Ich bin unheimlich auf Kra-wall gebürstet, wenn ich so etwas lese“, so der Versicherungsberater.

Bleibe im Weiteren noch der Erwerbsunfähigkeitsschutz. Makler Oppermann greift darauf zurück, wenn alle anderen Möglichkeiten ausgereizt sind. Lüschen bleibt auch da zurückhaltend: „Hier muss man schon fast ganz kampfunfähig sein, damit die Police greift.“ Dafür noch Geld zahlen ist für ihn schon fast nicht mehr empfehlenswert. Finanzieller Aufwand und theoretisch angenommener Schaden stehen für ihn in keinem Verhältnis. Hier werde etwas versichert, was es nachher überhaupt nicht mehr gebe – nur noch auf dem Papier. „Irgendwann kommen wir noch so weit, dass wir Mühlsteine unter Wasser gegen Feuer versichern“, so Lüschen. Die Entscheidung liege aber letztlich beim Kunden. Er muss über alle Möglichkeiten aufgeklärt werden. So verlangt es das neue EU-Vermittlerrecht, das seit 22. Mai auch hierzulande gilt und die Beratung nicht gerade einfacher macht. **o cfr**

pro	contra
Berufsunfähigkeitsversicherung	
umfassender Schutz bei Invalidität infolge Krankheit und Unfall	durch Risikozuschläge sehr teuer
schließt Lücke im gesetzlichen Schutz	hohe Ablehnungsquote

„Zahlt im Leistungsfall doch sowieso nicht!“



Thomas Timmel,
Maklersozietät
Jobusch Timmel & Partner

procontra: Warum haben Sie sich für diese Produktlinie entschieden?

Thomas Timmel: Weil es sich um die wichtigste Versicherung nach der Privathaftpflichtversicherung handelt.

procontra: Wie akquirieren Sie diese Zielgruppe?

Timmel: Aufgrund jahrelanger Maklertätigkeit leben wir hauptsächlich von Empfehlungen und dem gutem Ruf unserer Dienstleistungen.

procontra: Welche Kundeneinwände hören Sie öfter und wie reagieren Sie darauf?

Timmel: Die Aussage „Zahlt im Leistungsfall doch sowieso nicht!“ Es lässt sich anhand von Erläuterung der verschiedenen Bedingungswerke klar nachweisen, dass dies nicht der Fall ist. Allzu oft wird auch die BU vom Verbraucher mit der Unfallversicherung verwechselt. In der eigenen Mandantschaft haben wir bereits Leistungsfälle, die unproblematisch abgewickelt wurden.

procontra: Welche Verkaufsempfehlungen zu dieser Produktlinie geben Sie Kollegen?

Timmel: Wir richten uns nach den individuellen Wünschen und Möglichkeiten des Interessenten, unter Berücksichtigung der Ratings und Rankings der renommierten Agenturen, um für den Mandanten die beste Empfehlung auszusprechen.

procontra: Ihr ganz persönlicher Tipp?

Timmel: Wir vermitteln ausschließlich Gesellschaften, die nur ausgezeichnet bewertet worden sind und die über eine langjährige Erfahrung im BU-Geschäft verfügen sowie anhand ihrer Unternehmenskennzahlen für die Zukunft gut gewappnet sind.