

# Die richtige Lösung finden

## Absicherung gegen Einschränkungen der Erwerbsfähigkeit (Teil 2)

In »report psychologie«, Heft 4 haben wir in das Thema eingeführt und verschiedene Absicherungsmöglichkeiten zunächst aufgelistet. In dieser Ausgabe soll es darum gehen, zu beschreiben, wie eine private Berufsunfähigkeitsabsicherung aussehen kann und wie man für sich zu der optimalen Lösung kommt. Den richtigen Anbieter zu finden und eine bedarfsgerechte Absicherung gegen Berufsunfähigkeit zu realisieren, ist u.a. aus folgenden Gründen nicht ganz einfach:

1. Für eine bedarfsgerechte Absicherung sind die Aufnahme der aktuellen Versorgungssituation und die Ermittlung der Versorgungslücke erforderlich – eine komplexe Thematik.
2. Die am Markt erhältlichen Produkte zur Berufsunfähigkeitsabsicherung unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich der zugrunde liegenden Bedingungen oft deutlich.
3. Von Bedeutung im Entscheidungsprozess ist auch die Wahl des richtigen Anbieters, da die Marktteilnehmer sich hinsichtlich finanzieller Stärke und Erfahrung im Umgang mit dem Risiko (Risikoprüfung und Leistungsfallabwicklung) stark unterscheiden.

### Bedarfsermittlung – Versorgungslücke definieren

Die Festlegung der Versicherungssumme auf der Basis einer Beitragsvorgabe im Sinne von »Mehr kann ich mir nicht leisten« wird in der Regel nicht zur Deckung des tatsächlichen Bedarfs führen. Sicher gibt es Faustformeln, die häufig angewandt werden, aber eine optimale Absicherung wird man nur dann erreichen, wenn die Aufnahme der aktuellen Versorgungssituation erfolgt. Dabei sind zwei Ebenen bedeutsam:

Ebene 1 – Analyse der bereits vorhandenen Absicherungen gegen Einschränkungen in der Erwerbsfähigkeit und Ermittlung fortlaufender Einnahmen, die nicht von der eigenen Arbeitskraft abhängen. Dazu gehören z.B.:

- Ansprüche aus der gesetzlichen Rentenversicherung bzw. der Beamtenversorgung
- Ansprüche aus einer betrieblichen Altersversorgung
- Ansprüche aus einem berufsständischen Versorgungswerk
- Ansprüche aus vorhandenen privaten BU-Absicherungen
- Mieteinnahmen aus Immobilienbesitz
- Einnahmen aus Kapitalanlagen oder Unternehmensbeteiligungen etc.

Ebene 2 – Zusammenstellung aller laufenden finanziellen Verpflichtungen, wie z.B.:

- Lebenshaltungskosten
- Versicherungsbeiträge
- Aufwendungen für Wohnen und Mobilität
- Kredittilgungen
- Aufwendungen für die Ausbildung von Kindern u.Ä.

Aus dem Saldo beider Ebenen lässt sich die Versorgungslücke konkreter bestimmen als mit vagen Schätzungen. Für Verheiratete oder in einer Partnerschaft lebende Menschen sind dabei auch die genannten Informationen des jeweiligen Partners mit zu berücksichtigen.

### Anbieter- und Produktauswahl

In Deutschland sind rund 100 Lebensversicherer tätig, und die meisten bieten auch Berufsunfähigkeitsversicherungen zum Teil in verschiedenen Produktausprägungen an. Die Wahl des richtigen Anbieters und Produktes bereitet dem Laien einige Schwierigkeiten. Insofern kann nur dringend von eigenen Versuchen der Anbieter- und Produktauswahl abgeraten werden. Denn oft wird hier schlussendlich ausschließlich auf Basis des Preises entschieden. Dabei wird angenommen, dass alle Produkte vergleichbar sind. Vorsorgeexperten berücksichtigen dagegen bei der Produkt- und Anbieterauswahl eine Vielzahl von Faktoren und nutzen professionelle Systeme, um eine solide Absicherung zu erreichen. Dazu gehören z.B.

- Umfassende Bedingungsanalysen, da es extreme Unterschiede am Markt gibt. Versicherungsexperten können hier auf leistungsfähige Vergleichsprogramme zurückgreifen und haben Zugang zu Ratings, die die Qualität der Bedingungen bewerten. Wichtige Qualitätsmerkmale eines Bedingungswerkes sind z.B. Verzicht auf die abstrakte Verweisung, Verzicht auf die Arztanordnungsklausel oder das Fehlen von Sanktionen bei verspäteter Anzeige des Versicherungsfalles.

- Eignung eines Produktes im Hinblick auf die Erfüllbarkeit individueller Anforderungen, wie z.B. gewünschtes Schlussalter, Anpassungs- und Dynamisierungsmöglichkeiten, Beitragsflexibilität.

- Berücksichtigung der Kompetenz eines Versicherers im Umgang mit dem Risiko Berufsunfähigkeit. Die Kompetenz wird dabei z.B. durch die Bestandsgröße, die durchschnittlich versicherte Rente je Vertrag, die zeitliche Erfahrung mit dem Risiko, die Prozessquote oder die fachliche Kompetenz der Mitarbeiter der Risikoprüfung und Leistungsfallbearbeitung bestimmt. Auch die finanzielle Stärke eines Unternehmens ist von Bedeutung für die dauerhafte Erfüllbarkeit der Verträge.

- Wichtig ist auch die Bewertung der verwendeten Anträge im Hinblick auf die Kundenfreundlichkeit. Dabei spielen im Interesse der Vertragssicherheit Kriterien wie die Klarheit und Verständlichkeit der Gesundheitsfragen oder der Zeitraum, auf den bei den Gesundheitsfragen abgestellt wird, eine wichtige Rolle. Dies ist bedeutsam, weil die falsche oder unzureichende Beantwortung von Fragen zum gesundheitlichen Risiko der zu versichernden Person im Leistungsfall dazu führen kann, dass der Versicherer die Leistung verweigert.

### Zwischenfazit:

Die Thematik ist vielschichtig und komplex. Für die Absicherung dieses existenziellen Risikos sind vielfältige Kriterien und Parameter heranzuziehen; dazu bedarf es aufgrund der Komplexität der angebotenen Produkte umfangreichen Fachwissens. Auch in den Medien publizierte Berichte zu dieser Problematik sind im besten Fall eine gute Vorabinformation, bevor man sich Expertenunterstützung holt, ersetzen diese aber nicht.

Im nächsten Heft werden wir ergänzende Produkte zur Absicherung von Einschränkungen der Erwerbsfähigkeit vorstellen und auf einige spezifische Aspekte beim Abschluss von Berufsunfähigkeitsversicherungen eingehen.

Dr. Michael Marek