

ALTERNATIVEN BEI BERUFSUNFÄHIGKEIT: MULTI-RISK-PRODUKTE



Wenn Kunden wegen Ausschlüssen oder gar Ablehnung keinen umfassenden Berufsunfähigkeitschutz erlangen, bedarf es neuer Lösungsvorschläge, wie in etwa der Absicherung über Multi-Risk-Produkte.

Der Königsweg in der berufsbildbezogenen Arbeitskraftabsicherung ist und bleibt die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), daran gibt es keinen Zweifel. Die eigene Arbeitskraft ist ein immenser Vermögenswert.

Wird sie nicht versichert, drohen horrende Einkommensverluste. Jedoch hat der Preiskampf der vergangenen Jahre, gepaart mit den immer feiner gegliederten Berufskatalogen einerseits und den deutlich restriktiveren Gesundheitsprüfungen der Anbieter andererseits, mittlerweile zur Folge, dass eine BU immer seltener platzierbar ist.

BESONDERHEITEN DER MULTI-RISK-PRODUKTE

Für die genannten Kunden stellt sich

die Frage nach alternativen Absicherungsformen, schließlich ist ein reduzierter Versicherungsumfang immer noch sinnvoller, als komplett auf einen Schutz zu verzichten.

Die Branche hat längst reagiert und moderne Produkte kreiert: Neue Erwerbsunfähigkeitsstarife, verbesserte Dread-Disease-Produkte oder die relativ neue Sparte der Funktionsinvaliditätsversicherungen (FIV), die inzwischen gerne auch Multi-Risk-Produkte genannt werden und sowohl von Lebensversicherern (MR-LV) – zum Beispiel Allianz, Volkswohl Bund, Cardea – als auch von Kompositversicherern (MR-UV) – zum Beispiel Axa, Barmenia, Janitos – angeboten werden.

Die Konzepte der Multi-Risk-Policen

unterscheiden sich schon hier wesentlich: Die MR-LV-Produkte sind im Wesentlichen eine Kombination aus einer „abgespeckten“ Dread-Disease-Absicherung (DD), verbunden mit einer Pflege- und Grundfähigkeitsrente (GF).

Im Gegensatz hierzu bündeln die MR-UV-Policen Unfall-, Pflege-, Grundfähigkeits- und Krebsrenten mit einem Organkonzept. Hierbei leisten die Krebsrenten bei Krebserkrankungen ab einem bestimmten Stadium und meist für eine befristete Zeit, das Organkonzept erbringt eine Rente, wenn wichtige Organe in einem definierten Mindestmaß irreversibel geschädigt sind.

GLEICHE BEZEICHNUNG, ANDERE LEISTUNGEN

Indes sind auch einzelne Module zwischen MR-UV sowie MR-LV, obwohl sie auf den ersten Blick gleich klingen, in ihrem Leistungsumfang different. Während etwa die MR-LV-Produkte in ihrem Grundfähigkeitsmodul die Leis-

tung bereits bei Verlust von 1 Grundfähigkeit versprechen, benötigt man im Grundfähigkeitsmodul der MR-UV den Verlust von mindestens 3, meist sogar 4 Grundfähigkeiten auf einmal.

Weiterhin unterscheiden sich die angebotenen Tarife innerhalb ihrer eigenen Sparte. Einige Beispiele hierzu:

▶ **Die Definitionen der einzelnen Grundfähigkeiten sind nicht einheitlich und auch die Liste der versicherten Grundfähigkeiten unterscheidet sich.**

▶ **In der MR-UV differieren die Gliedertaxen im Modul Unfallrente teils erheblich.**

▶ **Die Krebsrente in der MR-UV wird bei unterschiedlichen Mindeststadien unterschiedlich lange bezahlt.**

Ebenso bestehen Unterschiede zwischen LV-Kalkulation und UV-Kalkulation innerhalb dieser Produkte:

▶ **Die MR-LV haben die aus der Lebensversicherung bekannte Kalkulation mit Brutto- und Nettobeitrag mit den damit verbundenen eingeschränkten Beitragserhöhungsmöglichkeiten im Rahmen des § 163 VVG.**

▶ **Weiterhin sehen sie seitens des Versicherers keine Möglichkeit der vorzeitigen Kündigung vor.**

▶ **Die MR-UV sind technisch einjährig kalkuliert und können bei den meisten Produkten bedingungsgemäß bei entsprechendem Schadenverlauf angepasst oder vom Versicherer sogar gekündigt werden.**

WAS ALSO KANN GETAN WERDEN?

Nun stellt sich natürlich die Frage, wann man welches Produkt, eventuell auch noch in Verbindung mit anderen Ausweichprodukten wie Erwerbsunfähigkeitsversicherungen (EU) oder DD, verwenden sollte.

Vor dem Hintergrund, dass sich hier noch keine anbieterübergreifenden Marktstandards herausgebildet haben, bleibt am Ende nur der Weg des individuellen Checks der auf dem Markt vorhandenen einzelnen Module der Produktgeber – ein mühsamer Vergleich, der stets auf den spezifischen Versorgungsbedarf des Kunden abgestimmt werden muss.

EIN KONKRETES BEISPIEL ZUR ERLÄUTERUNG

In Deutschland verdienen geschätzt 1 Million Arbeitnehmer ihren Lohn als Kraftfahrer, sei es als Lkw-Fahrer, Taxifahrer, Busfahrer, Paketdienstfahrer, Auslieferungsfahrer usw.

Wenn man diese Arbeitnehmer in der BU versichern will, müssten sie in etwa 12 Prozent ihres durchschnittlichen Nettolohnes aufwenden, um eine vernünftige BU-Absicherung zu erhalten.

Das aber ist in der Regel viel zu teuer. Somit muss der geneigte Vermittler hier ein gutes Ausweichprodukt suchen. Unter den MR-LV-Produkten gibt es eines, das Autofahren als eine versicherte Grundfähigkeit versichert (Volkswohl Bund) und die Rente auskehrt, wenn die Fahrerlaubnis aus gesundheitlichen Gründen entzogen werden musste.

Eines haben die Ausweichprodukte MR, DD oder GF gemeinsam: Der mittlerweile häufigste Auslöser für Berufsunfähigkeit, der psychische Erkrankungskreis, ist bei allen nur sehr eingeschränkt versichert.

Kunden, die auf diese Absicherung Wert legen, finden in der EU eine relativ gute und bei vielen Berufen auch deutlich preisgünstigere Alternative, weil sehr oft eine psychische Erkrankung, die in der BU zur Leistung führt, auch in der EU den Leistungsfall auslöst.

FAZIT

Erste Wahl bei Absicherung der Arbeitskraft ist und bleibt die BU. Sollte dieser Schutz jedoch nicht möglich sein, gibt es inzwischen Alternativen, die, zumindest in geeigneter Kombination, ein breites Spektrum der Krankheiten, die eine BU auslösen, auch absichern können. **SK**

Stephan Kaiser

Geschäftsführer
BU-Expertenservice GmbH

