

# Das unumstrittene Produkt

**BERUFSUNFÄHIGKEIT** An viele Versicherungsprodukte wird derzeit die Frage gestellt, ob sie noch die richtigen Antworten auf die Vorsorgewünsche der Menschen geben – nicht so die Berufsunfähigkeitsversicherung: Das Produkt wird uneingeschränkt empfohlen, was den Weg zum Abschluss aber nicht einfacher macht.

enn Stephan Kaiser zu einem Beratungsgespräch zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) einlädt, bekommt er nach eigener Auskunft immer mal wieder Sätze wie diese von seinen Gesprächspartnern zu hören: "Was soll mir denn passieren, dass ich meine Arbeit nicht mehr ausüben kann? Ich kann selbst im Rollstuhl zur Arbeit." Vor allem bei Menschen, die eine Bürotätigkeit ausüben, seien solchen Äußerungen keine Seltenheit, so Kaiser.

#### Jeder Vierte wird erwerbsunfähig

Aus Sicht des geschäftsführenden Gesellschafters des Fuldaer Dienstleisters BU-Expertenservice sind die meisten Erwerbstätigen in Deutschland noch immer nicht ausführlich zum Thema BU beraten worden. "Ihnen ist einfach nicht klar, dass nicht nur ein durch einen Unfall hervorgerufener Invaliditätsgrad Berufsunfähigkeit auslösen kann, sondern auch Krankheiten wie Schlaganfälle, Krebs



www.cash-online.de/bu-versicherung

oder psychische Erkrankungen", sagt Kaiser und ergänzt: "Dieses Risiko ist um ein Vielfaches höher als einen Unfall zu erleiden, und zudem vollkommen unabhängig vom ausgeübten Beruf."

Tatsächlich sind psychische Erkrankungen inzwischen der Hauptgrund, weshalb Menschen erwerbsunfähig werden. Bei den Männern wird die Diagnose "psychische Störungen" bereits bei mehr als jeder dritten Erwerbsunfähigkeitsrente (35,2 Prozent) gestellt – 1983 war dies erst bei 8,5 Prozent der Renten der Fall. Bei den Frauen verlief die Entwicklung sogar noch rasanter: Während vor 30 Jahren mit 8,7 Prozent nur unwesentlich mehr Fälle als bei den Männern registriert wurden, lag der Anteil im Jahr 2011 bereits bei 47 Prozent (siehe Grafik auf Seite 38).

Walter Botermann, Alte Leipziger: "Es entspricht nicht der Philosophie unseres Hauses, unterschiedlichen Berufsgruppen einen unterschiedlichen Versicherungsschutz anzubieten."

Poch auch wer glaubt, über eine stabile Psyche zur verfügen, sollte sich nicht zu sicher sein: Nach Angaben der Deutschen Rentenversicherung Bund haben insgesamt 178.497 gesetzlich Versicherte im Jahr 2012 (Zeitraum Januar bis November) erstmals eine Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit bezogen. Setzt man diese Zahl mit den Altersrentnern in Beziehung, so haben 23 Prozent der Empfänger von Versichertenrenten eine Frührente bezogen und 77 Prozent eine "reguläre" Altersrente. Im Klartext: Fast jeder vierte Arbeitnehmer erreicht gar nicht die Altersrente, sondern wird bereits vorher erwerbsunfähig.

hinter folgt mit weitem Abstand die betriebliche Altersvorsorge (bAV), die bei 48 Prozent im Fokus stehen wird (siehe Grafik auf Seite 42).

#### Makler als BU-Spezialisten gefragt

Die hohen Zustimmungswerte bei den genannten Produktbereichen sind darauf zurückzuführen, dass sich die unabhängigen Vermittler vermehrt auf diese spezialisieren.

Diese Entwicklung könnte sich für die Beraterschaft auszahlen, denn sowohl BU als auch bAV gelten als attraktive Produkte, teilt die Unternehmensberatung Towers Schwerpunkt auf den unabhängigen Vermittler legen, so Botermann.

Auch beim BU-Marktführer Allianz wird die Bedeutung des Maklergeschäfts hervorgehoben - ein Drittel des Neugeschäfts der Allianz Leben werde von unabhängigen Vertriebspartnern beigesteuert, sagt Jürgen Kempen, Leiter Maklerzentralbereich Allianz Leben/Allianz Private Krankenversicherung. Insgesamt sei im Maklervertrieb der Allianz Leben der Anteil an BU-Produkten im Neugeschäft gestiegen. Die unabhängigen Vermittler zeichnen sich laut Kempen durch fundiertes Know-how aus - zumal sie mehrere Versicherer im Portfolio haben und damit über eine entsprechende Marktübersicht verfügen.

Das Know-how der Vermittlerschaft dürfte auch künftig sehr gefragt sein, denn die erwerbstätigen Deutschen haben in Sachen BU-Absicherung einen immensen Nachholbedarf. Laut einer Analyse, die das Markforschungsunternehmen YouGov im Auftrag der Asstel, einem Direktversicherer des Gothaer Konzerns, durchgeführt hat, sind von den rund 41 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland 26 Millionen im Falle einer Arbeitsunfähigkeit nicht abgesichert. Aus Sicht von Marc Lüke, Geschäftsführer Produktmanagement bei Asstel, eine beunruhigende Erkenntnis, da der Staat seine unterstützenden Leistungen in Form der gesetzlichen Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrente stark reduziert habe.

## Erkrankungen der Psyche sind das größte Berufsunfähigkeitsrisiko

Krankheitsfolgen treten häufiger auf als Unfallrisiken: Fast jede zweite Erwerbsunfähigkeitsrente von Frauen ist auf "psychische Störungen" zurückzuführen (Angaben in Prozent). Quelle: Deutsche Rentenversicherung



"Praktisch jeder Erwerbstätige hat ein Invaliditätsrisiko", konstatiert Versicherungsexperte und Chefredakteur des Branchendienstes map-Report Manfred Poweleit. Diesen Satz werden sich auch viele unabhängige Versicherungsvermittler zu Herzen genommen haben, um ihren Kunden die Problematik klarzumachen. Bei den Maklern steht die BU unangefochten auf Platz eins im Produkt-Ranking, so das Ergebnis der "Maklertrendstudie 2012" der Basler-Tochter Maklermanagement AG.

Auf die Frage, bei welchen Produkten sie in den nächsten drei bis fünf Jahren ihren Verkaufsschwerpunkt sehen, nannten 79 Prozent der Befragten die Berufsunfähigkeitsversicherung, da-

Watson in Köln mit. Man erwarte daher. dass die Makler in den nächsten Jahren Marktanteile hinzugewinnen werden. Bei den Versicherern sieht man das offenbar genauso - zum Beispiel bei der Alten Leipziger, die gemessen an den BU-Beitragseinnahmen zu den fünf größten Anbietern in Deutschland gehört: "Für uns sind die Berufsunfähigkeitsversicherung und auch die betriebliche Altersversorgung bereits seit vielen Jahren wichtige Standbeine. Wir sehen ebenfalls den weiter wachsenden Trend und begrüßen deshalb eine Spezialisierung unabhängiger Vermittler auf diese Bereiche", sagt Alte-Leipziger-Vorstandschef Dr. Walter Botermann. Man werde auch in Zukunft den

#### BUZ-Renten häufig zu niedrig

Die volle Leistung der Erwerbsminderungsrente erhalten Betroffene, die nach 1961 geboren wurden, nur dann, wenn sie weniger als drei Stunden am Tag arbeiten können-und diese beträgt lediglich 38 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Wer noch zwischen drei und sechs Stunden arbeiten kann, erhält nur die halbe Erwerbsminderungsrente - und selbstverständlich auch nur dann, wenn zuvor der Antrag auf Erwerbsminderungsrente von den staatlichen Stellen genehmigt wurde: In 42 Prozent der Fälle kommt dieser allerdings mit dem Stempel "abgelehnt" zurück, zeigt eine Statistik der Deutschen Rentenversicherung von 2010. "Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist nicht zu unterschätzen", sagt Lüke, denn diese sichere ein geregeltes Einkommen, wenn das Gehalt krankheitsbedingt wegfalle. Die staatliche Unterstützung allein sei für den Lebensunterhalt unzureichend, so der Asstel-Manager.

# "BU-Angebot ist sehr ausgereift"

INTERVIEW Miriam Michelsen, Leiterin Vorsorge beim Finanzdienstleister MLP, konstatiert, dass der Trend zur Berufsgruppenerweiterung bei den Versicherern zu einer verstärkten Prämienspreizung führt.

Laut einer aktuellen Studie verfügen 26 Millionen deutsche Arbeitnehmer über keinen Versicherungsschutz gegen Berufsunfähigkeit. Wie zufrieden sind Sie angesichts dieses großen Marktpotenzials sowie im Hinblick auf die Einführung der Unisex-Tarife mit ihrem BU-Jahresendgeschäft 2012?

Michelsen: Es steht außer Frage, dass die BU-Absicherung eine der wichtigsten existenziellen Absicherungen ist. Deshalb gehört die Empfehlung, den Ausfall der eigenen Arbeitskraft adäquat abzusichern, zu unseren Beratungsstandards – unabhängig von der Unisex-Einführung. Mit der Quote der BU-Absicherung zum Jahresende sind wir zufrieden.

Mit welchen Kostensteigerungen müssen Männer und mit welchen Kostenentlastungen dürfen Frauen unter Unisex im BU-Markt rechnen?

Michelsen: Nach unseren Berechnungen wird beispielsweise ein 35-jähriger Mann bei Abschluss eines Unisex-Vertrags gegenüber einer Bisex-Kalkulation mit zehn Prozent höheren Beiträgen rechnen müssen. Eine gleichaltrige Frau könnte dagegen knapp zwei Prozent mit Unisex einsparen. Sehen Sie bei den Produkten noch Potenzial zur weiteren Differenzierung, etwa hinsichtlich des Bedingungswerks?

Michelsen: Das BU-Angebot ist heute sehr ausgereift – Unterschiede liegen aber im Detail der Verträge. Mit unserem qualitätsorientierten Partner- und Produktauswahlprozess stellen wir sicher, dass wir unseren Kunden im breiten Marktangebot bedarfsgerecht Verträge mit hochwertigem Bedingungswerk bieten können. Seit 2012 stellen wir unter den Anbietern eine zunehmende Differenzierung der Berufsgruppen fest. Dabei führen Kategorien wie Beruf, Anteil der körperlichen Tätigkeit und Führungsverantwortung zu einer größeren Spreizung bei der BU-Prämienkalkulation.



Miriam Michelsen, MLP: "Ein 35-jähriger Mann muss bei einem Unisex-BU-Vertrag mit zehn Prozent höheren Beiträgen rechnen."

Die risikoarmen Berufsgruppen werden durch die differenziertere Betrachtung tendenziell noch günstiger, wohingegen die höheren Risiken teurer werden.

Welche Entwicklung beobachten Sie im Bereich der BU-Varianten, die für Berufstätige mit schlechten Risiken infrage kämen?

Michelsen: Kunden in risikoreichen Berufsgruppen oder mit Vorerkrankungen stehen bei einem BU-Vertrag vor dem Problem höherer Prämien und eventuellen Ausschlüssen oder sie scheitern an der Gesundheitsprüfung, womit ihnen eine BU-Versicherung gänzlich verwehrt wird. In diesen Fällen macht je nach Bedarf eine Absicherung mittels einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Kombi-Rente oder Dread-Disease-Police Sinn.

Das Gespräch führte Lorenz Klein, Cash.

▶ Versicherungsfachmann Poweleit – in der Branche bekannt für seine pointierten und gern auch zugespitzten Aussagen – formuliert es so: "Die Zahlbeträge der gesetzlichen Rentenversicherungsträger reichen häufig gerade einmal für Großstadtmieten mit Nebenkosten aus." Vor diesem Hintergrund missfällt dem Diplom-Volkswirt besonders, "dass so wenig Berufsunfähigkeitsschutz verkauft wird". Dies sei "bei allen Bedingungs- und Leistungsproblemen in der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung" nicht einzusehen, schreibt Poweleit im August 2012 in seinem map-report.

Im Jahr 2011 lag der Bestand an BU-Policen - zusammen mit BU-Zusatzversicherungen (BUZ) - bei fast 17 Millionen. Bei den allermeisten Verträgen - rund 14 Millionen Verträge - handelt es sich um eine BUZ. Dabei ist der BU-Schutz an eine andere Hauptversicherung, etwa eine Lebens- oder Rentenversicherung gekoppelt. Unter Experten wird diese Kopplung immer wieder kritisiert. So moniert der mapreport, dass viele BUZ-Verträge nur als Beitragsbefreiung der Hauptversicherung konzipiert seien und daher keine echte BU-Rentenleistung beinhalten würden. Nach Auswertung von 82 Anbietern liegt die im Durchschnitt versicherte BUZ-Monatsrente für das Jahr 2011 bei nur 523 Euro. Experte Poweleit bezeichnet dieses Ergebnis als - so wörtlich - "grausam". Es zeige eindrucksvoll, wie hoch der Nachholbedarf der Branche in qualitativ hochwertiger Beratung sei.

Der Versicherer Deutsche Ärzte teilt sich im BUZ-Ranking den ersten Platz mit dem Direktversicherer Cosmos Direkt: Beide Anbieter weisen eine versicherte Durchschnittsrente von 1.025 Euro auf (siehe Grafik auf Seite 46). Der Saarbrücker Direktversicherer empfiehlt seinen Kunden als "Faustregel", dass sich die im Vertrag vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente am Lebensstandard des Versicherten orientieren und etwa 75 Prozent des letzten Nettoeinkommens abdecken sollte.

#### Frühes Absichern drückt Prämie

Während sich also Kunden mit einer versicherten Rente von 1.000 Euro in der BUZ bereits zu den Spitzenreitern zählen können, fallen die Renten bei den rund drei Millionen selbstständigen BU-Policen (SBU) in der Regel höher aus. Doch auch hier scheint die Zahl 1.000 ein wichtiger Orientierungspunkt zu sein, weiß BU-Berater Kaiser zu berichten: "Erst kürzlich teilte mir ein Versicherer mit, dass in der Hälfte der neu beantragten BU-Absicherungen eine monatliche BU-Rente in Höhe von exakt 1.000 Euro beantragt wird. Das hört sich sehr nach pauschal verabreichten Angeboten an." Eine Absicherung dieser Höhe sei bei einem monatlichen Nettoeinkommen von bis zu 1.200 oder 1.300 Euro zwar durchaus bedarfsgerecht. "Ich bezweifle aber, dass 50 Prozent aller Neuversicherten in genau diesem Verdienstbereich anzusiedeln sind", so Kaiser.

Der richtige Beratungsansatz ist nach Meinung des Diplom-Mathematikers, "dem Kunden ein in allen Kriterien wie Laufzeit, Höhe, Dynamik oder Karenzzeiten optimales Angebot zu unterbreiten und dann erst, falls dieses Angebot die finanziellen Möglichkeiten des Kunden übersteigt, durch gezielte Anpassungen den besten Kompromiss zu finden".

Ein Fehler sei außerdem, dass oft nur nach reinem Prämienvergleich gekauft werde, legt Kaiser nach, dies sei ein Prozedere, das heute sowohl Kunden als auch Berater gerne praktizieren würden. "Nun gibt es in der Leistungsquote der Versicherer durchaus große Unterschiede; und da die Leistungsquote sicherlich eine wichtige Kalkulationsgrundlage darstellt, landet der Kunde dadurch öfters bei einem Versicherer mit vergleichsweise schlechter Leistungsquote", kritisiert der BU-Experte und fragt rhetorisch: "Was nützt mir eine Police, wenn ich dann keine Leistungen bekomme?"

meist gesunde Kunden für einen langen Zeitraum an sich, im Gegenzug profitieren die Versicherten von günstigen Einstiegsprämien und sichern sich den wichtigen lebenslangen BU-Schutz - denn eine Auszubildende, die berufsunfähig wird, hat nicht einmal Anspruch auf die überschaubare staatliche Erwerbsminderungsrente. "Jeder sollte sich so früh wie möglich gegen einen Arbeitsausfall absichern. In jungen Jahren bestehen kaum Vorerkrankungen und die Wahrscheinlichkeit einer Invalidität ist sehr gering. Die Versicherungsprämie ist somit erheblich günstiger", erklärt Asstel-Manager Lüke. Allianz-Mann Kempen ergänzt: "Grundsätzlich gilt - und das bestätigen auch Verbraucherschützer: Die Absicherung gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit gehört zum wichtigsten Schutz, den jeder haben sollte. Man sollte sich so früh und gesund wie möglich um eine Berufsunfähigkeitsversicherung kümmern, denn je jünger und gesünder man ist, desto besser und günstiger sind die Versicherungsmöglichkeiten."

Endbeitrages, sodass erst ab dem achten Jahr der volle Beitrag zu zahlen ist. Positiv für den Versicherten: Die BU-Absicherung besteht schon von Anfang an in voller Höhe.

Zu bedenken ist allerdings auch, dass Startertarife durch den späteren Preisanstieg insgesamt teurer ausfallen können als herkömmliche Tarife. So hat Morgen & Morgen untersucht, ob die Startertarife auch insgesamt über die gesamte Laufzeit betrachtet günstiger ausfallen als die normalen BU-Tarife mit gleichbleibenden Beiträgen. Über einen Index wurde dazu die Relation des Beitrags zur versicherten BU-Rente im Verhältnis zum kompletten Tarifangebot am Markt bewertet.

Eine Erkenntnis nach der Auswertung der Resultate lautet: Ein normaler BU-Tarif mit 70 Euro Beitrag kann am Ende sehr wohl ein besseres Verhältnis von Beitrag und Rente darstellen als ein Startertarif mit 57 Euro. "Bei der BU gilt generell, einen kompetenten Versicherer mit einem guten Tarif, der auf die individuellen Bedürfnisse passt, zu finden", betont Schinnenburg.

## Berufsunfähigkeitsversicherungen sind das Top-Produkt für Makler

Berufsunfähigkeitsversicherungen spielen im Neugeschäft der Versicherungsmakler die mit Abstand größte Rolle. Quelle: Maklermanagement AG



Kaiser ist jetzt in seinem Element, es wird deutlich, dass die BU eine Herzensangelegenheit für ihn ist: "In vielen Fällen sind die tariflichen Möglichkeiten ein weit wichtigeres Auswahlkriterium als die Prämie. Wenn mir zum Beispiel ein Student erzählt, dass er jetzt schon eine Anstellung nach dem Studium in der Tasche hat und er dann als Ingenieur 3.000 Euro monatliche BU-Rente versichert haben möchte, dann empfehle ich eben einen Versicherer, der eine Nachversicherungsgarantie anbietet, die genau das und in genau dieser Höhe abbildet. Mache ich als Berater das nicht und kann der heutige Student seinen Versicherungsschutz später aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr erhöhen, dann habe ich als Berater etwas falsch gemacht."

Studenten und Auszubildende sind inzwischen zu einer begehrten Zielgruppe bei den Versicherern avanciert. Die Unternehmen binden auf diese Weise junge, zu-

Ein möglichst früher BU-Abschluss sollte immer das Ziel sein, meint auch Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer des Hofheimer Analysehauses Morgen & Morgen: "Der frühe Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ist in jedem Fall zu begrüßen. Die Versicherer bieten sogenannte Startertarife an, um gerade jungen Menschen den Einstieg mit anfänglich niedrigen Beiträgen zu erleichtern."

#### Starterpolicen vs. Normaltarife

Die Beiträge in den Startertarifen zeichnen sich dadurch aus, dass diese zu Beginn niedriger sind als in den Normaltarifen und in späteren Jahren automatisch ansteigen. Beispiel Allianz: Bei der "BU-Startpolice" des Münchner Versicherers zahlen junge Kunden in den ersten drei Jahren einen Beitrag in Höhe von 50 Prozent des Endbeitrages. In den folgenden fünf Jahren steigt dieser Beitrag um jeweils zehn Prozent des

#### **BU-Alternativen besser als nichts**

Doch was sich so einleuchtend anhört, lässt sich in der Praxis nicht immer problemlos umsetzen. So hat Berater Kaiser in den letzten Jahren einen deutlichen Trend dahingehend beobachtet, "dass immer mehr Anträge, selbst bei jüngeren Menschen, vom Versicherer nur mit Erschwernis, also Ausschluss oder Zuschlag", angenommen würden. "Es ist erstaunlich, wie viele junge Menschen heute schon eine daumenstarke Krankenakte haben", wundert sich Kaiser.

Arbeitnehmer, die das Thema BU-Absicherung zu lange vor sich herschieben, während ihre Krankenakte munter weiter wächst, laufen somit Gefahr, entweder gar keinen vollwertigen Schutz mehr zu erhalten oder sich nur zu hohen Prämien versichern zu können. "Kunden in risikoreichen Berufsgruppen oder mit Vorerkrankungen stehen bei einem BU-Vertrag vor dem Problem höherer Prämien und eventuellen Ausschlüssen oder sie scheitern an der Gesundheitsprüfung, womit ihnen eine BU-Versicherung gänzlich verwehrt wird", bestätigt Miriam Michelsen, Leiterin Vorsorge beim Finanzdienstleister MLP.

In diesen Fällen macht je nach Bedarf eine Absicherung mittels einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Kombi-Rente oder Schwere-Krankheiten-Versicherung (Dread-Disease-Police) Sinn, so die Empfehlung Michelsens. Auch BU-Experte Thorsten Rudnik vom Bund der Versicherten (BdV) meint: "Alternative Versicherungen sind besser als gar nichts." Der BdV-Vorstand kritisiert allerdings, dass viele Absicherungswillige gar keine andere Wahl hätten, als sich nach Alternativen umzuschauen, da sie sich einen vollwertigen BU-Schutz gar nicht mehr leisten könnten: "Insbesondere für handwerklich tätige Männer ist die BU jetzt schon zu teuer." Die Verbraucherschützer bezichtigen die Versicherer in diesem Zusammenhang gern der "Rosinenpickerei", das heißt, dass die Unternehmen gezielt um Kunden werben würden, die nicht körperlich arbeiten und damit ein geringeres Risiko haben, berufsunfähig zu werden.

Die Beschuldigten wehren sich gegen diesen Vorwurf: "Es steht außer Frage, dass riskantere Berufe einen höheren Beitrag nach sich ziehen. Natürlich wäre ein denkbarer Weg, den Versicherungsschutz für diesen Personenkreis qualitativ einzuschränken, um einen attraktiven Beitrag darzustellen. Diesen Weg gehen wir jedoch



Stephan Kaiser, BU-Expertenservice: "Oft sind die tariflichen Möglichkeiten ein weit wichtigeres Auswahlkriterium als die Prämie."

bewusst nicht", sagt Alte-Leipziger-Chef Botermann. Das Unternehmen biete allen Versicherten einen einheitlichen, qualitativ anerkannt hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz. "Es entspricht nicht der Philosophie unseres Hauses, unterschiedlichen Berufsgruppen einen unterschiedlichen Versicherungsschutz anzubieten. Denn: Was nützt ein geringerer Beitrag, wenn im Ernstfall aufgrund von Einschränkungen in den Bedingungen keine oder zu geringe Leistungen fließen?", fragt Botermann.

#### Neuentwicklung bei Versicherern

Auch von der Allianz kommt Widerspruch: Man biete für alle Berufe attraktive Versicherungslösungen an, heißt es aus München. "Als Marktführer, der in allen Regionen und Bevölkerungsschichten präsent ist, können und wollen wir es uns gar nicht erlauben, uns nur auf die "risikoärmeren" Berufe zu fokussieren", sagt Makler-Chef Kempen und verweist auf die neu entwickelte "Körperschutzpolice", die als eine Kombination aus Unfall-, Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherung daherkommt. Die Police wurde laut Kempen speziell auf körperlich (hart) arbeitende Menschen zugeschnitten und deckt neben essenziellen körperlichen und

# "Wir bieten für alle Berufsgruppen attraktive Lösungen"

INTERVIEW Jürgen Kempen, Leiter Maklerzentralbereich Allianz Lebensversicherung/Allianz Private Krankenversicherung, hebt die Bedeutung der unabhängigen Vermittler für die Allianz hervor und wehrt sich gegen den Vorwurf, dass körperlich hart arbeitende Menschen nur schwer an einen BU-Schutz kommen.

Mit welchen Kostensteigerungen müssen Männer und mit welchen Kostenentlastungen dürfen Frauen bei Ihnen unter Unisex im BU-Bereich der Allianz rechnen?

Kempen: Entscheidend bleibt auch in Zukunft allein der tatsächliche Bedarf einer entsprechenden Einkommenssicherung – unabhängig von den anstehenden Veränderungen durch Unisex. Männer müssen nach der Umstellung auf Unisex bei der Berufsunfähigkeitsabsicherung mit etwas höheren Preisen rechnen – in der Regel zwischen zwei und acht Prozent – und Frauen können sich über eine Reduzierung von einem bis fünf Prozent freuen.

Fürchten Sie, dass der BU-Absatz bei den Männern in 2013 leiden wird?

Kempen: Da auch nach der Umstellung der Tarife auf Unisex zum 21. Dezember 2012 die Berufsunfähigkeitsversicherung zu den wichtigsten Absicherungen gehört, werden Männer auch weiterhin einen entsprechenden Bedarf abdecken, sodass wir nicht mit einem Einbruch rechnen.

Die Unternehmensberatung Towers Watson erwartet, dass unabhängige Vermittler in den nächsten Jahren Marktanteile im BU-Vertrieb gewinnen werden. Wie haben Sie sich im Vertrieb darauf eingestellt?

Kempen: Das Maklergeschäft hat für Allianz Leben neben dem Ausschließlichkeitsvertrieb eine große Bedeutung.



Jürgen Kempen, Allianz: "Als Marktführer können und wollen wir es uns gar nicht erlauben, nur risikoarme Berufe abzusichern."

So sind die Makler in der betrieblichen Altersversorgung ein sehr starker Vertriebsweg. Ein Drittel des Neugeschäfts insgesamt von Allianz Leben steuern die unabhängigen Vertriebspartner bei. Bei der betrieblichen Altersversorgung liegt dieser Anteil sogar noch höher. Unabhängige Vermittler spezialisieren sich häufig beispielsweise auf die betriebliche Altersversorgung und zeichnen sich durch fundiertes Know-how aus. Zumal sie mehrere Versicherer im Portfolio haben und damit über eine entsprechende Marktübersicht verfügen.

Wie unterstützen Sie die Makler?

Kempen: Wir unterstützen die Makler beispielsweise durch unser Qualifizierungsangebot in der Allianz Maklerakademie, das von unseren Partnern sehr gut angenommen und bewertet wird. Auch unsere Maklerbetreuer bieten eine hervorragende Vertriebsunterstützung, die durch maßgeschneiderte Software und unser neu gestaltetes Maklerportal abgerundet wird.

Seit einiger Zeit verzeichnet der Markt einen verstärkten Wettbewerb um attraktive, risikoarme Berufe. Wie gehen Sie mit dem Vorwurf von Verbraucherschützern um, dass im Gegenzug ein Versicherungsschutz für riskantere Berufe schwerer zu bekommen sei oder nur zu höheren Kosten?

Kempen: Die Allianz bietet für alle Berufe attraktive Versicherungslösungen an. Als Marktführer, der in allen Regionen und Bevölkerungsschichten präsent ist, können und wollen wir es uns gar nicht erlauben, uns nur auf die von Ihnen genannten "risikoärmeren" Berufe zu fokussieren. Gerade mit Blick auf die von Ihnen genannten "riskanteren" Berufe haben wir unsere "Körperschutzpolice" entwickelt. Diese versichert wichtige Grundfähigkeiten sowie ernsthafte Erkrankungen und ist deutlich günstiger als eine Berufsunfähigkeitsversicherung.

Das Gespräch führte Lorenz Klein, Cash.

peistigen Fähigkeiten auch definierte schwere Erkrankungen ab. Zudem sei sie deutlich günstiger als eine Berufsunfähigkeitsversicherung, so Kempen. Im Vergleich mit einer sogenannten Funktionsinvaliditätsversicherung, die der Körperschutzpolice am ähnlichsten ist, gilt das Allianz-Produkt jedoch als recht teuer. Grund hierfür ist das Leistungsniveau: Die Allianz leistet bereits, wenn die Beeinträchtigungen mindestens zwölf Monate bestehen, diese müssen also nicht, wie in anderen Fällen, dauerhaft sein. Darüber hinaus reicht es aus, dass nur eine vertraglich festgelegte körperliche oder geistige Beeinträchtigung gegeben ist, damit das Geld an den Versicherten fließen kann.

Angesichts der Vielzahl neuer BU-Alternativen fällt es selbst den Experten nicht leicht, den Überblick zu behalten. Berater Kaiser mahnt entsprechend zur Vorsicht: "In letzter Zeit wurden einige Ersatzkonzepte, die eine Mixtur aus abgespeckter Grundfähigkeit, Dread Disease und Unfallrente darstellen, entwickelt. Diese sollten aber erst in Betracht gezogen werden, wenn eine BU nicht machbar ist; sie ist die einzige Versicherungsform, die das Berufsbild mit einem Krankheitsbild verbindet."

#### Neue Berufsgruppen im Fokus

Eine Herausforderung für den Vermittler ist nach Meinung Kaisers zudem die zunehmende Differenzierung der Berufsgruppen: "Leider hat in den letzten Jahren bei allen Versicherern der Trend eingesetzt, die Berufe in immer mehr Berufsgruppen zu unterteilen", beklagt der Berater. So gebe es bereits Anbieter, die elf Berufsgruppen unterscheiden, was nicht nur dem Vermittler "das Leben schwer" mache, so Kaiser, es gehe auch das Prinzip des zwischenwirtschaftlichen Risikoausgleichs (Solidaritätsprinzip) kaputt. Eine Trendumkehr ist aus seiner Sicht nicht möglich, da sich ein Versicherer, der wieder zu wenigen Berufsgruppen zurückkehre, einer negativen Risikoselektion aussetzen würde. Dadurch, dass so viele Berufsgruppen unterschieden werden, gebe es mittlerweile viele Berufsbilder, deren Prämienniveau unvertretbar hoch sei, sagt der BU-Fachmann. "In der Regel trifft das nicht die Besserverdiener. Wir erleben also durchaus, dass sich die vermeintlich "schlechten" Risiken nicht mehr oder nur sehr unzureichend gegen Berufsunfähigkeit versichern können. Und das sind leider sehr oft die, die diesen Schutz am dringendsten brauchen", so Kaiser und er wird noch deutlicher: "Die Prämiengestaltung einiger Versicherer lässt durchaus den Schluss zu, dass manchen Berufen nur "Risikoabwehrprämien" angeboten werden, wirklich versichern möchte man diese Berufe gar nicht."

#### Versicherer überarbeiten Tarife

Die Versicherungswirtschaft verteidigt die zunehmende Differenzierung der Berufsgruppen mit der Begründung, eine risikogerechtere Beitragskalkulation sicherzustellen. Eintrittswahrscheinlichkeiten und Risiken spielten bei der Prämienberechnung stets eine zentrale Rolle, das gelte für alle Arten von Versicherungen, so auch für die BU, betont Andrea Schölermann, Leiterin des Produktmanagements der Condor Lebensversicherung in Hamburg, ein Tochterunternehmen der R+V Versicherung. "Condor kann dank der Überarbeitung der BU aber auch sogenannten risikoreichen Berufsgruppen sehr attraktive Konditionen bieten. Diesen Aspekt haben wir bei der Neukalkulation für 2013 ganz bewusst berücksichtigt", sagt Schölermann.

Demnach sinken in der überarbeiteten BUZ der Condor mit nun acht Berufsgruppen beispielsweise für Mechatroniker, Elektriker, Dreher und Gärtner in 2013 die Prämien – und das trotz des Unisex-Urteils, das die Prämien für viele Männer ansteigen lässt, wie Schölermann betont. Bei der traditionell besonders stark im BU-Geschäft



Andrea Schölermann, Condor: "Wir bieten attraktive Konditionen für risikoreiche Berufe."

engagierten Nürnberger – rund ein Viertel aller gebuchten Bruttobeitragseinnahmen entfallen auf diesen Bereich – hat man sich entgegen dem Markttrend auf vier Berufsgruppen beschränkt.

"Eine noch stärkere Differenzierung sehen wir kritisch", sagt Nürnberger-Vorstand Dr. Wolf-Rüdiger Knocke. "Mit rund 1,2 Millionen Verträgen haben wir den zweitgrößten Bestand in Deutschland. Durch Bestandsauswertungen können wir sehen, dass die BU nicht so stark mit den Berufsgruppen korreliert, wie das gemeinhin angenommen wird, sondern vielmehr weitere Faktoren eine große Rolle spielen", so Knocke. Gleichwohl haben auch die Nürnberger Mitte 2012 eine BU-Alternative für handwerklich tätige Arbeitnehmer ("HandwerkerSchutz") ins Leben gerufen, die keine BU bekommen würden.

Bei den Dortmunder Versicherern Continentale und Volkswohlbund setzt man vor allem auf das Prinzip "Qualifikationsbonus". "In allen sechs Berufsgruppen haben wir risikogerecht kalkuliert, um unseren Bestand zu schützen. Für unsere Versicherungsnehmer lautet der Grundsatz: je besser die berufliche Qualifikation, umso günstiger sind die Beiträge", sagt Continentale-Vorstand Dr. Dr. Michael Fauser und erläutert dies anhand eines Beispiels. "Der Beruf Bäcker ist vordergründig ein risikoträchtiger Beruf, da es sich um eine schwere körperliche Tätigkeit handelt und wird somit in die teuerste Berufsgruppe eingestuft", so Fauser. Durch zusätzliche Merkmale wie Meisterprüfung, Leitungsfunktion (acht unterstellte Mitarbeiter) und 75 Prozent Bürotätigkeit werde eine Besserstufung in die nächst günstigere Berufsgruppe erreicht.

#### **Unisex spart Frauen kaum Geld**

Beim Volkswohlbund wurde die BU Mitte 2011 überarbeitet und in Zuge dessen auch die Einstufung nach Berufsgruppen präzisiert. Nun bestehe die Möglichkeit, dass potenzielle BU-Kunden sich über eine Fragensystematik "besser stellen", als ihre Tätigkeitsbezeichnung das eigentlich erwarten lässt, sagt Produktmanagerin Jennifer Klösel. Nicht nur Bürotätigkeit, sondern auch eine gute Ausbildung und Personalverantwortung senken laut Klösel das Risikopotenzial und damit die Beitragshöhe. Denkbar sei zudem eine Kombination der BU als temporäre BU mit einer EU. Auf diese Weise könne eine Beitragsersparnis bis zu 40 Prozent erzielt werden, erklärt Klösel.

Durch die Aufhebung der unterschiedlichen Versicherungstarife zwischen Männern und Frauen durch den Europäischen Gerichtshof (EuGh) zum 21. Dezember 2012 können künftig vor allem Frauen beim Neuabschluss sparen - wenn auch in deutlich bescheidenerem Rahmen als 40 Prozent. Für Männer haben sich hingegen die neu abgeschlossenen Tarife seitdem merklich verteuert: "Nach unseren Berechnungen wird beispielsweise ein 35-jähriger Mann bei Abschluss eines Unisex-Vertrags gegenüber einer Bisex-Kalkulation mit zehn Prozent höheren Beiträgen rechnen müssen. Eine gleichaltrige Frau könnte dagegen knapp zwei Prozent mit Unisex einsparen", erwartet MLP-Managerin Michelsen. Die Zahlen decken sich mit der Einschätzung der Nürnberger: Im konkreten Fall seien allerdings andere Beitragsentwicklungen möglich, so Vorstand Knocke.

Dass dem so ist, zeigen Detail-Berechnungen der Alte Leipziger: Bei dem Versicherer steigen die Beiträge unter Unisex nach eigenen Angaben für einen 30-jäh-

# BUZ-Renten liegen selten über 1.000 Euro

Versicherer mit den höchsten durchschnittlichen BUZ-Monatsrenten in Euro Quelle: map-report 811-813

Name	BUZ-Monatsrente		BUZ in % HV11		Anzahl Verträge	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Deutsche Ärzte	1.025	988	56,1	56,2	112.214	110.939
Cosmos	1.025	1.011	17,0	17,0	235.194	237.395
Alte Leipziger	973	921	22,1	21,8	249.027	232.451
Direkte Leben	895	890	2,4	2,4	3.196	3.268
Huk-Coburg	880	860	21,2	19,8	149.777	140.135
Credit Life International(vorm.) Ontos	870	629	12,6	15,8	6.234	7.424
Hannoversche	846	830	11,1	11,3	96.353	97.074
Swiss Life	829	809	47,0	44,6	411.630	396.828
Heidelberger Leben	817	763	14,9	14,9	66.124	67.554
Nürnberger Beamten	814	803	33,5	35,3	11.940	11.042

<sup>1)</sup> HV = Hauptversicherung

# "Eine gute Ausbildung senkt die Beitragshöhe"

**INTERVIEW** Jennifer Klösel, Produktmanagerin beim Dortmunder Versicherer Volkswohlbund, verzeichnet einen positiven Unisex-Effekt bei den Männern im BU-Jahresendgeschäft 2012.

Frau Klösel, wie zufrieden sind Sie mit Ihrem BU-Jahresendgeschäft und welche Rolle spielt dabei der "Unisex-Schlussverkauf" bei Männern?

Klösel: Wir sind sehr zufrieden. Zurzeit gehen mehr als doppelt so viele BU-Anträge täglich bei uns ein als sonst übers Jahr. Wir führen das auch auf den Unisex-Effekt zurück, denn während die Männerquote bei den Neuabschlüssen sonst bei 50 bis 60 Prozent liegt, kommen zurzeit fast 70 Prozent aller Anträge von Männern.

Mit welchen Kostensteigerungen müssen Männer ab dem 21. Dezember 2012 in der BU rechnen und welche Kostenentlastungen können Frauen erwarten?

Klösel: Grundsätzlich wird die BU für Frauen bis zu acht Prozent günstiger und für Männer bis zu zehn Prozent teurer. Als Folge davon dominieren vor dem 21. Dezember 2012 noch die Männer die Nachfrage, danach werden wohl die Frauen die Führung übernehmen, für die die BU ab dem Unisex-Stichtag günstiger wird.

Wird der BU-Absatz bei Männern leiden?

Klösel: Ich rechne damit, dass sich das Geschlechterverhältnis nach wenigen Wochen wieder auf Normal einpendelt, denn die BU bleibt eine existenzielle Vorsorge und damit für beide Geschlechter weiterhin interessant.



Jennifer Klösel, Volkswohlbund: "Potenzielle BU-Kunden können sich über eine Fragen-Systematik besserstellen."

Es wird erwartet, dass unabhängige Vermittler in den nächsten Jahren Marktanteile im BU-Vertrieb gewinnen werden. Wie haben Sie sich darauf eingestellt? Klösel: Als Maklerversicherer sind wir seit jeher auf die Wünsche und Bedürfnisse unabhängiger Vermittler eingerichtet. Auch bei uns sind die Berufsunfähigkeitsversicherung und die betriebliche

Altersversorgung als gefördertes Alters-

vorsorgeprodukt die größten Erfolgstreiber. Wir bieten unseren Vertriebspartnern sehr gute Produkte im Bereich der bAV und der Arbeitskraftabsicherung. Auch wir erwarten, dass Makler und freie Vermittler in Zukunft Marktanteile im Vertrieb gewinnen, aber in erster Linie, weil die Menschen mit der Beauftragung einer unabhängigen Finanzberatung eine sehr gute Wahl treffen. Sie entscheiden sich für einen Experten, der sie neutral berät, einen guten Marktüberblick hat und ihnen Produkte verschiedener Anbieter empfehlen kann, die am besten zu ihnen passen.

Seit einigen Monaten differenzieren die Versicherer verstärkt ihre Berufsgruppen. Wie haben Sie sich positioniert?

Klösel: Wir haben Mitte 2011 unsere BU überarbeitet und in dem Zusammenhang die Einstufung nach Berufsgruppen präzisiert. Jetzt besteht auch die Möglichkeit, dass potenzielle BU-Kunden sich über eine Fragensystematik "besser stellen", als ihre Tätigkeitsbezeichnung das eigentlich erwarten lässt. Die Fragen steuert das Angebotsprogramm selbstständig zu. Nicht nur Bürotätigkeit, sondern auch eine gute Ausbildung und Personalverantwortung senken das Risikopotenzial und damit die Beitragshöhe.

Das Gespräch führte Lorenz Klein, Cash.

rigen Mann mit Schlussalter 67 in den Berufsgruppen 1++ bis 2+ zwischen 0,5 Prozent und sechs Prozent, während in den Berufsgruppen 3 und 3+ eine Verminderung des Beitrags um bis zu zwei Prozent zu beobachten sei. "Für kaufmännische Berufe und Berufe mit akademischer Ausbildung werden die Beiträge für männliche Kunden also etwas teurer, für männliche Handwerker und körperlich Tätige etwas günstiger", heißt es aus Oberursel. Bei den weiblichen Kunden zeigen sich zudem folgende Auswirkungen: Die Beiträge für eine 30-jährige Frau mit Schlussalter 67 sinken in den Berufsgruppen 1++ bis 2+ zwischen zwei und neun Prozent, in den Berufsgruppen 3 und 3+ steigen sie hingegen um bis zu vier Prozent. Grund dafür, dass Frauen

nicht in jedem Fall von günstigeren Prämien profitieren, ist, dass in erster Linie der zu versichernde Beruf, das Eintrittsalter und die Versicherungsdauer für die Beitragshöhe ausschlaggebend sind.

#### Gutes BU-Jahresendgeschäft

Da es für die Männer seit dem 21. Dezember 2012 in der Regel teurer geworden ist, haben viele Versicherer gezielt mit einem BU-Abschluss vor dem Unisex-Stichtag geworben – offenbar mit Erfolg, wie die Rückmeldungen der Unternehmen zeigen: So teilt der Volkswohlbund mit, dass die Männerquote bei den BU-Neuabschlüssen im Jahresendgeschäft 2012 bei fast 70 Prozent liege – normal seien 50 bis 60 Prozent. "Wir führen das auch auf den Unisex-Ef-

fekt zurück", berichtet Produktmanagerin Klösel. Auch Alte-Leipziger-Chef Botermann zeigt sich mit den BU-Abschlusszahlen überaus zufrieden und bestätigt: "Impulse kamen dieses Jahr selbstverständlich auch aus dem Bisex-Schlussverkauf. Die Vorteile für männliche Kunden haben wir klar kommuniziert und weibliche Kunden konnten durch unsere Umtauschgarantie das wichtige Risiko BU noch in diesem Jahr ohne wirtschaftliche Nachteile absichern." Sehr stark nachgefragt wurde laut Botermann zudem die selbstständige BU sowie die steuerlich geförderte BU in Verbindung mit der Basisrente.

Bei Condor in Hamburg betont man, dass die "Comfort BUZ" auch 2012 zu den erfolgreichsten Produkte zählte und • es erneut einen "sehr kräftigen Zuwachs" im Neugeschäft gegeben habe. Aufgehellte Mienen auch bei der Nürnberger: "Mit dem Verlauf des BU-Geschäfts im abgelaufenen Jahr 2012 sind wir sehr zufrieden. Sowohl nach Stückzahlen als auch nach Beitragseinnahmen liegen wir deutlich über den Werten von 2011", berichtet Vorstand Knocke. Continentale-Vorstand Fauser spricht von einer "mehr als zufriedenstellenden" Entwicklung, die über den eigenen Erwartungen gelegen hätte und nicht nur den BU-Bereich betreffen würde. "Dabei freut es uns uns besonders, dass wir auch unseren Marktanteil gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern konnten", so Fauser. Dass die "Unisex-Verkaufsrallye 2012" zu einer Absatzeintrübung bei den Männern in 2013 führen könnte, glaubt man in Dortmund nicht. "Gerade im Bereich der BU rechnen

wir in 2013 mit einem stabilen Marktumfeld, was viele Maklerstudien belegen", heißt es bei der Continentale.

Auch bei Condor schaut man mit Optimismus auf das neue BU-Jahr: "Für 2013 sind wir nicht nur aufgrund der positiven Erfahrungen aus 2012 und des großen Absicherungsbedarfs optimistisch. Darüber hinaus haben wir unsere BUZ für das kommende Jahr weiter verbessert. Wir fürchten keinesfalls, dass der BU-Absatz 2013 bei Männern leiden wird. Im Gegenteil, wir erwarten bei Condor sogar eine weitere Steigerung des Neugeschäfts", prognostiziert Managerin Schölermann. Man setze 2013 ganz bewusst einen Schwerpunkt bei der BU beziehungsweise der bAV inklusive BU, weil viele Menschen dieses Risiko noch nicht abgesichert hätten.

Auch bei der Allianz zeigt man sich zuversichtlich. "Entscheidend bleibt auch in

Zukunft allein der tatsächliche Bedarf einer entsprechenden Einkommenssicherung unabhängig von den anstehenden Veränderungen durch Unisex", betont Jürgen Kempen. Dementsprechend rechne man auch nicht mit einem Geschäftseinbruch bei den Männern. Gleiches Bild bei der Nürnberger: Da der BU-Markt noch lange nicht gesättigt sei, rechne man auch in den nächsten Jahren mit einem guten Absatz bei Männern, sagt Vorstand Knocke. Jennifer Klösel vom Volkswohlbund sieht es sportlich: Als Folge des Unisex-Urteils würden vor dem 21. Dezember noch die Männer die Nachfrage dominieren, "danach werden wohl die Frauen die Führung übernehmen".

#### Wenig Potenzial bei Bedingungen

Umfassende Veränderungen im Bedingungswerk der Versicherer in 2013 sind nach Meinung von Branchenbeobachtern nicht zu erwarten: "Das BU-Angebot ist heute sehr ausgereift - Unterschiede liegen aber im Detail der Verträge", heißt es bei MLP. Auch Berater Kaiser konstatiert, dass sich die Versicherungsbedingungen "durchgängig auf sehr hohem Niveau" befänden. "Ich bezweifle, dass unter der Prämisse der Bezahlbarkeit sowie der Leistungsbereitschaft der Versicherer noch wesentliche Bedingungsverbesserungen machbar sind."

So findet sich etwa die "abstrakte Verweisung" bei guten Versicherern längst nicht mehr im Bedingungswerk. Dabei kann der Versicherer verlangen, dass der Kunde eine Tätigkeit wahrnimmt, die er trotz seiner Invalidität ausüben kann, wenn diese seiner Ausbildung und Erfahrung entspricht. Inzwischen bezieht sich die Prüfung aber fast nur noch auf den zuletzt ausgeübten Beruf.

Deshalb sind für Kaiser auch die derzeitigen Änderungen, mit denen einzelne Anbieter werben, "in Wirklichkeit mehr oder weniger bedeutungslose Gimmicks". Er begrüßt aber "die derzeitige Tendenz, verbesserte Nachversicherungsgarantien, die in bestimmten Umfängen sogar ereignisunabhängig sein können, anzubieten". Aber dann fällt dem Berater aus Fulda doch noch etwas ein: "Es könnten aber die Möglichkeiten, den Versicherungsschutz bei vorübergehenden finanziellen Schwierigkeiten, wie zum Beispiel Arbeitslosigkeit, kurzzeitig zu reduzieren und dann auch wieder ohne erneute Gesundheitsprüfung aufleben zu lassen, bei vielen Versicherern verbessert werden." Ein ganz so ruhiges Produkt wird die BU also auch im neuen Jahr nicht sein.

## Welche Alternativen es zur BU gibt

## **Private Unfallversicherung**

#### Vorteil:

 Absicherung ist günstiger als eine BU und auch bei Vorerkrankungen möglich.

#### Nachteil:

· Versicherung zahlt nur, wenn der Kunde durch einen Unfall invalide wird, nicht aber bei Krankheit.

#### Erwerbsunfähigkeitsversicherung Vorteil:

- EU ist dem BU-Schutz am ähnlichsten, dafür aber bis zu 40 Prozent günstiger als eine BU.
- Für Menschen mit risikoreichen Berufen und/oder Vorerkrankungen ist sie oft die einzige Absicherung.

#### Nachteil:

· Geld gibt es nur, wenn der Betroffene fast überhaupt nicht mehr arbeiten kann, die BU leistet bereits, wenn der Versicherte zu 50 Prozent nicht mehr arbeiten kann.

#### Schwere-Krankheiten-Versicherung (Dread Disease)

Versicherte erhalten Leistungen nur für im Vertrag festgeschriebene Krankheiten oder Ereignisse (z.B. Herzinfarkt, Schlaganfall, Verlust von Grundfähigkeiten (z.B. Sprache, Gehör).

#### Vorteil:

· Wenig Streitpotenzial, da Versicherungsfälle im Vertrag klar definiert sind. · Vertrag meist auch bei psychischen Vorerkrankungen noch möglich.

#### Nachteil:

· Bei Auftreten anderer Leiden geht der Versicherte leer aus.

# Grundfähigkeitsversicherung

#### Vorteil:

- Police ist günstiger als ein BU-Schutz und die Zugangshürden sind vergleichsweise niedrig.
- · Steht auch Menschen mit psychischen Problemen zur Verfügung.

#### Nachteil:

· Versicherer zahlt nur beim (meist vollständigen) Verlust der vertraglich definierten Grundfähigkeiten.

#### **Funktionsinvaliditätspolice**

Neueste BU-Alternative am Markt. Die Police vereint Elemente der Unfall-, Schwere-Krankheiten- und Grundfähigkeitsversicherung in sich.

#### Vorteil:

- Versicherung ist deutlich günstiger als eine BU.
- · Ein Zugang ist meist auch nach Vorerkrankungen möglich.

#### Nachteil:

- Schäden müssen in der Regel dauerhaft (nicht heilbar) sein.
- · Zum Teil strenge Anforderungen an das Eintreten des Versicherungsfalls.