

Montag, 7. Oktober 2013

[Berater](#) | [Versicherungen](#)

## BU-Prämienvergleich: Was nützt eine Police, die nicht leistet?

Stephan Kaiser, geschäftsführender Gesellschafter des Fuldaer Dienstleisters BU-Expertenservice, beschreibt im Interview Fallstricke in der Beratung zur Berufsunfähigkeit (BU), die Krux der Gesundheitsfragen und wo er bei den Produkten noch Verbesserungspotenzial sieht.



[1]

*“Oft wird nur nach reinem Prämienvergleich gekauft.”*

**Cash.: Was sind die größten Fehler, die bei der Auswahl einer BU <sup>[2]</sup> begangen werden – sowohl aus Berater- als auch aus Kundensicht?**

Kaiser: Statistiken der Versicherer sagen aus, dass derzeit die Höhe der beantragten monatlichen BU-Renten im Neugeschäft in der Hälfte der Fälle exakt 1.000 Euro beträgt. Das hört sich sehr nach pauschal verarbeiteten Angeboten an. Hier ist der richtige Beratungsansatz, 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.

Oft wird auch nur nach reinem Prämienvergleich gekauft; ein Prozedere, das heute sowohl Kunden als auch Berater gerne praktizieren. Nun gibt es in der Leistungsquote der Versicherer durchaus große Unterschiede; und da die Leistungsquote sicherlich eine wichtige Kalkulationsgrundlage darstellt, landet der Kunde dadurch des öfteren bei einem Versicherer mit vergleichsweise schlechter Leistungsquote – aber was nützt mir eine Police, wenn ich dann keine Leistungen bekomme?

**Worauf ist darüber hinaus besonders zu achten?**

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 2.500 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 das nicht und kann der heutige Student seinen Versicherungsschutz später aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr erhöhen, dann habe ich als Berater etwas falsch gemacht.

Weiterhin wird die Beantwortung der Gesundheitsfragen immer noch zu wenig ernst genommen. Hier nur das Bild des bösen Vermittlers, der unter allen Umständen an den Vertrag und an die Provision will, zu zeichnen, wäre falsch. Oft genug verschweigen oder verharmlosen auch die Kunden ihre Vorerkrankungen, um vermeintlichen Versicherungsschutz zu bekommen.

**Sehen Sie bei den Produkten noch Potenzial zur weiteren Differenzierung, etwa hinsichtlich des Bedingungswerks?**

In meinen Augen sind die Versicherungsbedingungen durchgängig auf sehr hohem, vielleicht sogar zu hohem, Niveau. Ich bezweifle, dass unter der Prämisse der Bezahlbarkeit – und Leistungsbereitschaft der Versicherer – noch wesentliche Bedingungsverbesserungen machbar und sinnvoll sind. Deshalb sind auch die derzeitigen Änderungen, mit denen einige Häuser werben, in Wirklichkeit mehr oder weniger bedeutungslose Gimmicks. Hier können als Beispiel die Infektionsklausel oder die Streiterei um den “mehr als altersgerechten Kräfteverfall” genannt werden.

Was die Flexibilität angeht ist die derzeitige Tendenz, verbesserte Nachversicherungsgarantien, die in bestimmten Umfängen sogar ereignisunabhängig sein können, anzubieten, positiv zu beurteilen und durchweg zu begrüßen.

**In welchen Bereichen müssen die Versicherer nachbessern?**

Bei vielen Versicherern könnten die Möglichkeiten verbessert werden, den Versicherungsschutz bei vorübergehenden finanziellen Schwierigkeiten, wie zum Beispiel Arbeitslosigkeit, kurzzeitig zu reduzieren und dann auch wieder ohne erneute Gesundheitsprüfung aufleben zu lassen.

*Interview: Lorenz Klein*



*Foto: BU-Expertenservice*

---

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2013/bu-rente/145597>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2013/10/BU-Kaiser.jpg>

[2] BU: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2013/bu-sinnvoll-fur-kinder/143809>

Copyright © 2013 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis