

Sorgfältige Auswahl, saubere Dokumentation

Mit der Gretchen-Frage starten

Trotz ihrer Schwächen bei der Absicherung der Arbeitskraft kann die Unfallversicherung die Lösung sein. Die Empfehlung einer Unfallversicherung setzt eine umfassende Analyse des Bedarfs und der Möglichkeiten des Kunden voraus.



DER EXPERTE Michael Salzburg

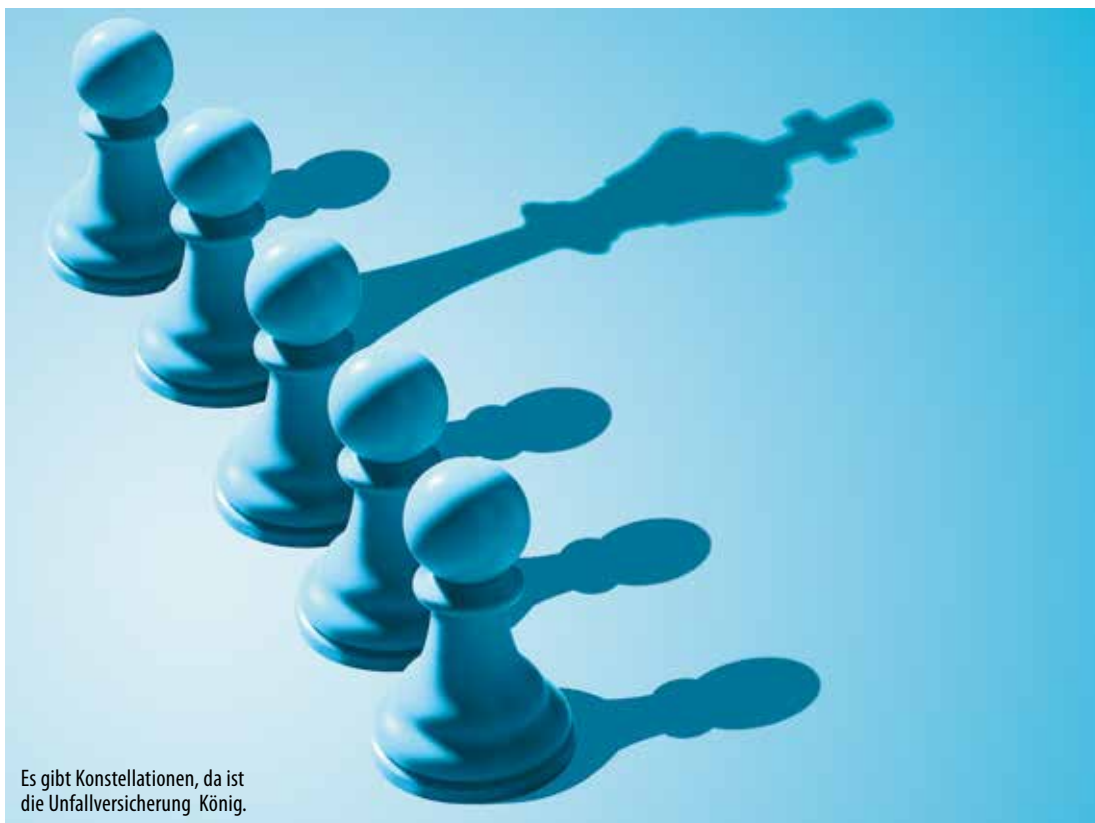
Geschäftsführender Gesellschafter der Maklerfirma Friedels Fairsicherungsbüro Langer & Salzburg GmbH, Berlin. Tätigkeit bei der Victoria und der Albingia VAG, zuletzt als Abteilungsleiter für das Privatkundengeschäft. Mitglied im Arbeitskreis Beratungsprozesse und im Berliner Arbeitskreis Maklerprozesse.

Es gibt durchaus einen Bedarf an Unfallversicherungen. Unfälle passieren – beispielsweise werden rund 300.000 Personen jährlich im Straßenverkehr verletzt. Die Versicherungswirtschaft zahlt jedes Jahr etwa drei Milliarden Euro an Unfallversicherte aus. Das Problem der Unfallversicherung ist, dass sie im Absicherungsbereich „invaliditätsbedingte Einkommensausfälle“ nur einen Bruchteil des Risikos abdeckt. Bekanntermaßen werden – je nach Statistik – 90 Prozent aller Fälle von Berufsunfähigkeit nicht durch Unfälle, sondern durch Erkrankungen verursacht.

Die Gretchen-Frage lautet also: „Kann ich einem Kunden ohne weiteres eine Unfallversicherung vermitteln oder muss ich ihn auf andere

Absicherungsmöglichkeiten für sein Risiko hinweisen, und welche wären das gegebenenfalls?“

Diese Frage sollte zusammen mit dem Beratungsanlass beurteilt werden. Die Vermittlung einer Unfallversicherung ohne Beratung über Alternativen dürfte opportun sein, wenn der Kunde eine nur kurzfristig bestehende Gefahrenlage absichern möchte – beispielsweise seine Bergtour. Lässt der Kunde aber erkennen, dass er für den Fall geschützt sein will, aus Invaliditätsgründen kein Einkommen mehr erzielen zu können, wäre es ein Beratungsfehler, Absicherungsalternativen nicht zu thematisieren. Selbst wenn der Kunde ausdrücklich wünscht, eine Unfallversicherung abzuschließen, ist der Makler als Experte verpflichtet, diesen Wunsch zu hinterfragen.



Es gibt Konstellationen, da ist die Unfallversicherung König.

Der Arbeitskreis Beratungsprozesse, der sich unter anderem das Ziel gesetzt hat, allgemein anerkannte Regeln für die Beratung in Versicherungs- und Finanzfragen zu etablieren (wie es sie in anderen Branchen schon längst gibt), formuliert das so:

„Bei der Absicherung der Arbeitskraft steht leistungsstarker Berufsunfähigkeitsschutz an erster Stelle. Erst wenn dieser aus gesundheitlichen oder finanziellen Gründen nicht möglich ist, kommen Alternativen zum Zug.“

Welche Alternativen stehen zur Verfügung?

Im Wesentlichen sind das:

- Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)
- Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU)
- Grundfähigkeitsversicherung
- Schwere-Krankheiten-Versicherung (Dread Disease)
- Funktionsinvaliditätsversicherung

Gegenspieler BU

Die folgenden Aussagen beziehen sich auf die „reinen“ Formen der genannten Versicherungsarten. Daneben gibt es zahlreiche Hybridpro-

Selbst wenn der Kunde ausdrücklich wünscht, eine Unfallversicherung abzuschließen, ist der Makler als Experte verpflichtet, diesen Wunsch zu hinterfragen.

dukte, die Elemente anderer Absicherungsarten enthalten, z.B. Schwere-Krankheitenversicherung mit EU-Baustein. Die Funktionsinvaliditätsversicherung ist ebenfalls keine eigene Sparte, sondern ein Hybridprodukt.

Die Erzielung von Einkommen ist bei den meisten Menschen an die Fähigkeit gebunden, ihren Beruf ausüben zu können. Da die Berufsunfähigkeitsversicherung auf genau diese Fähigkeit abstellt, ist sie das passende Instrument für die Absicherung. Gegenüber der Unfallversicherung hat sie allerdings auch einige Nachteile.

Kapitalleistungen: Beim Eintreten einer Invalidität kann es zu erheblichem einmaligen Kapitalbedarf kommen. Die Invalidität kann beispiels-

weise den Umbau einer Wohnung oder eines Kfz erfordern oder Aufwendungen für Heilmaßnahmen, die nicht von Krankenversicherern übernommen werden. Es gibt einige, wenige Tarife, die bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit einmalig Kapitalsummen leisten, dies aber nur in relativ geringer Höhe. Unfallversicherungen sehen die Übernahme solcher Kosten häufig explizit vor oder bieten zumindest eine Kapitalleistung, aus der selbige bezahlt werden können. Dies ist ein Vorteil – allerdings nur bei unfallbedingter Invalidität.

Assistance: Viele Unfallversicherungstarife beinhalten Assistance-Leistungen. Der Versicherer „kümmert sich“ im Schadenfall um die Kunden. Solche Dienste gibt es mit Ausnahme von Kostenbeteiligungen bei Umschulungs-/Umorganisationsmaßnahmen bei BU-Tarifen nicht.

Invaliditätsgrad: Leistungen aus einer BU-Versicherung erhält der Kunde üblicherweise erst bei einer Berufsunfähigkeit von mindestens 50 Prozent. Unfallversicherungen leisten auch bei ge-

ist, dass sie direkt auf die Fähigkeit abstellt, eine Erwerbstätigkeit ausüben zu können. In der Praxis spielt die im Verhältnis zur BU niedrigere Prämie einer EU bei der Abwägung, welche Art der Absicherung gewählt wird, nur bei Berufen mit schlechter Risikoeinstufung eine Rolle. Der Unterschied für die anderen Berufsgruppen ist nicht allzu groß, weil es Möglichkeiten gibt, die Prämie für eine BU z.B. über Vereinbarung von Karenzzeiten, entsprechend zu reduzieren. EU-Versicherungen finden daher eher Verwendung, wenn eine BU-Absicherung aufgrund von Vorerkrankungen oder der Art der ausgeübten Tätigkeit des Kunden nicht angeboten werden kann. Einige Versicherer bieten bei einer Ablehnung eines BU-Antrages automatisch die Alternative EU an, wenn dies möglich ist. Die Nachteile gegenüber einer Unfallversicherung entsprechen weitgehend den zuvor bei der BU genannten.

Alternative Grundfähigkeitsversicherung: Die Grundfähigkeitsversicherung stellt auf das Vorhandensein bestimmter körperlicher Fähigkeiten ab, die

„Kann ich einem Kunden ohne weiteres eine Unfallversicherung vermitteln oder muss ich ihn auf andere Absicherungsmöglichkeiten für sein Risiko hinweisen, und welche wären das gegebenenfalls?“

ringen Invaliditätsgraden. Diese Leistungen fallen systembedingt relativ niedrig aus. In der Beratung muss geklärt werden, ob für den Fall eines niedrigen Invaliditätsgrads ein Absicherungsbedarf besteht.

Kosten: BU-Versicherungen sind relativ teuer. Der erfreuliche Trend zu mehr Leistungen hat die Policen so verteuert, dass sich viele Kunden ihren benötigten Schutz nicht leisten können. Unfallversicherungsschutz ist wegen des eingeschränkten Deckungsumfangs preisgünstig und kann eine Alternative sein, wenn das Budget des Kunden eine BU-Absicherung nicht erlaubt.

Annahmepolitik: Außer mit hohen Beiträgen wird der Trend zu besseren BU-Bedingungen auch mit einer restriktiven Annahmepolitik bezahlt. Bei bestimmten Vorerkrankungen ist es praktisch unmöglich, BU-Versicherungsschutz zu erhalten. Bei der Unfallversicherung gibt es nur sehr wenige Vorerkrankungen, die einer Annahme eines Antrages im Wege stehen. Sie ist also für den betroffenen Personenkreis eine Möglichkeit, wenigstens einen Teil seines Risikos abzusichern.

Alternative EU: Der Vorteil einer EU-Versicherung

wesentlich für die Fähigkeit sind, einen Beruf oder überhaupt eine Erwerbstätigkeit ausüben zu können. Da sowohl der Verlust dieser Fähigkeiten infolge eines Unfalls als auch infolge von Krankheiten versichert ist, ist der Schutz deutlich umfangreicher als der einer Unfallversicherung. Im Unterschied zur BU- und EU-Absicherung sind hier aber die versicherten Fähigkeiten abschließend aufgeführt.

Psyche bleibt oft außen vor

Ist eine Ursache für die Unfähigkeit, einem Beruf oder einer Erwerbstätigkeit nachgehen zu können, nicht versichert, wird nicht geleistet. Die für Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit vielfach auslösenden psychischen Erkrankungen wie Depressionen, Burnout etc. sind regelmäßig nicht versichert. Die Grundfähigkeitsversicherung rangiert daher in der Rangliste der geeigneten Instrumente für die Absicherung der Erwerbskraft hinter der BU und EU, aber vor der Unfallversicherung.

Die Nachteile gegenüber einer Unfallversicherung entsprechen in abgemilderter Form denen

einer BU. Sprich: Es fehlen die einmalige Kapitalauszahlung, Assistance-Leistungen und auch Teilleistungen bei geringfügigen Beeinträchtigungen. Zudem sind Beiträge höher als die einer Unfallversicherung und die Gesundheitsprüfung ist strenger.

Alternative Schwere-Krankheiten-Versicherung: Sie ist nicht primär zur Absicherung der Erwerbsfähigkeit konzipiert, sondern soll den Kapitalbedarf bei Auftreten schwerer Erkrankungen decken. Dabei muss dieser Kapitalbedarf nicht einmal zwingend beim Erkrankten selbst bestehen: Schwere-Krankheiten-Versicherungen werden

„Es gibt durchaus einen Bedarf an Unfallversicherungen.“

häufig von Betrieben für ihre wichtigen Mitarbeiter abgeschlossen, um sich vor den finanziellen Folgen ihres Ausfallens zu schützen. Je nach Anbieter sind oft auch etliche Krankheiten versichert, die zu einem Verlust der Erwerbsfähigkeit

führen können. Wie die Unfallversicherung deckt die Schwere-Krankheiten-Versicherung einen Teil dieses Risikos ab und ist im Hinblick auf ihre Eignung ähnlich zu beurteilen. In reiner Form gibt es keine Überschneidungen mit einer Unfallversicherung, daher handelt es sich nicht um konkurrierende Produkte oder Alternativen.

Kombination, aber kein Ersatz

Da es sich bei der Funktionsinvaliditätsversicherung um eine Kombination aus Unfall-, Grundfähigkeits- und Schwere-Krankheiten-Versicherung

handelt, ist der Versicherungsschutz umfassender als der einer reinen Unfallversicherung, wobei sich die angebotenen Tarife stark unterscheiden. Aufgrund des meist nicht

sehr großen Preisunterschiedes können diese noch recht jungen Produkte eine interessante Alternative zur Unfallversicherung sein – ein gleichwertiger Ersatz für eine BU-Absicherung sind sie jedoch nicht. ■

➔ FAZIT

Es gibt Konstellationen, in denen die Vermittlung einer Unfallversicherung sinnvoll und angemessen sein kann. Wird sie zur Absicherung der Erwerbsfähigkeit eingesetzt, ist es wegen des geeigneteren Instrumentes Berufsunfähigkeitsversicherung ratsam, die Gründe der Empfehlung und Entscheidung sauber zu dokumentieren, um sie auch im Streitfall nachvollziehen zu können. Lässt das Budget des Kunden es zu, können die Schwächen einer Berufsunfähigkeitsversicherung gut durch eine ergänzende Unfallversicherung ausgeglichen werden.