

Pressestimmen über Hoesch & Partner

Medium

Datum/Ausgabe

Handelsblatt

01./02.04.2011

ANLEGER-AKADEMIE

Risiko Berufsunfähigkeit

Wer sich nicht frühzeitig gegen Invaliditätsversicherung, riskiert seine Existenz. Doch nicht jede Police bietet ausreichenden Schutz.

Jörg Hackhausen, Jens Hagen
Frankfurt, Düsseldorf

Niemand mag daran denken, treffen kann es jeden: eine Krankheit, die von heute auf morgen das Leben verändert. Schnell wieder auf die Beine kommen, ist der erste Wunsch. Aber auch weitere Fragen drängen sich auf: Bin ich finanziell abgesichert? Und ist die Familie versorgt, wenn ich längere Zeit krank bin oder nicht mehr in meinem Beruf arbeiten kann?

Wer nicht versichert ist, riskiert bei Invalidität seine Existenz. Die Un-

terstützung vom Staat reicht nicht aus, im Schnitt erhalten nach 1961 geborene Männer eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente von 800 Euro pro Monat, Frauen knapp 700 Euro. Viel zu wenig, um den gewohnten Lebensstandard halten zu können. Dabei ereilt das Risiko Berufsunfähigkeit nicht nur einige Wenige - rund 1,5 Millionen Deutsche sind betroffen. Doch selbst wer eine Versicherung gegen Berufsunfähigkeit abgeschlossen hat, ist nicht immer auf der sicheren Seite. Die Tücken stecken im Detail.

Das Handelsblatt hat in Zusammenarbeit mit dem Financial Planning Standard Board Deutschlands (FPSB) ausgerechnet, wie sich solche Schicksalsschläge auf die Finanzplanung auswirken. Die Ergebnisse stellen wir anhand eines Fallbeispiels - Familie Mustermann - in einer wöchentlichen Serie vor. Peter Mustermann ist 47 Jahre alt. Als Bereichsleiter bei einer mittelständischen AG in Baden-Württemberg liegt sein Bruttojahres-

gehalt bei 175 000 Euro. Die drei Jahre jüngere Ehefrau arbeitet halbtags als Lehrerin an einer Realschule. Rechnet man ihren Verdienst hinzu, kommt die Familie auf ein Jahreseinkommen von 197 000 Euro. Im Haushalt leben außerdem zwei Kinder, die noch zur Schule gehen.

Für den Fall, dass er eines Tages

nicht mehr arbeiten kann, hat Mustermann schon früh eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen - die würde im Ernstfall mit 1500 Euro monatlich einspringen. Hinzu kommt eine Kapitallebensversicherung, die auch einen Schutz gegen Berufsunfähigkeit enthält - diese brächte Mustermann noch einmal 1000 Euro im Monat. Auf den ersten Blick scheint Mustermann abgesichert zu sein.

Doch im Verhältnis zu den Rechnungen, die er begleichen muss, reicht der Schutz nicht aus. In unserem Musterbeispiel gehen wir von monatlichen Ausgaben in Höhe von über 6000 Euro für Miete, Lebenshaltung und andere laufende Kosten aus. Zwar würde Mustermann im Fall der Berufsunfähigkeit seinen Konsum reduzieren, dafür könnten dann aber Pflegekosten voll zuschlagen. Sollte Mustermann seinen Beruf eines Tages nicht mehr ausüben können, wäre das für die Familie fatal. Sie würde nach Berechnungen des FPSB rund 50 000 Euro mehr ausgeben, als sie zur Verfügung hat - und zwar Jahr für Jahr.

Was Mustermann aus den Augen verloren hat: Die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit sollte im Laufe der

SERIE: FINANZPLANUNG

Überblick Mit zunehmendem Alter, beruflichem Aufstieg und familiären Verpflichtungen fällt es immer schwerer, den Überblick über die Finanzen zu behalten. In sechs Teilen zeigt die Serie „Professionelle Finanzplanung“, worauf Sie achten sollten.

Vorsorge Heute geht es um die Absicherung gesundheitlicher Risiken. Der dritte Teil am Freitag in zwei Wochen handelt von der Finanzplanung für das Alter.

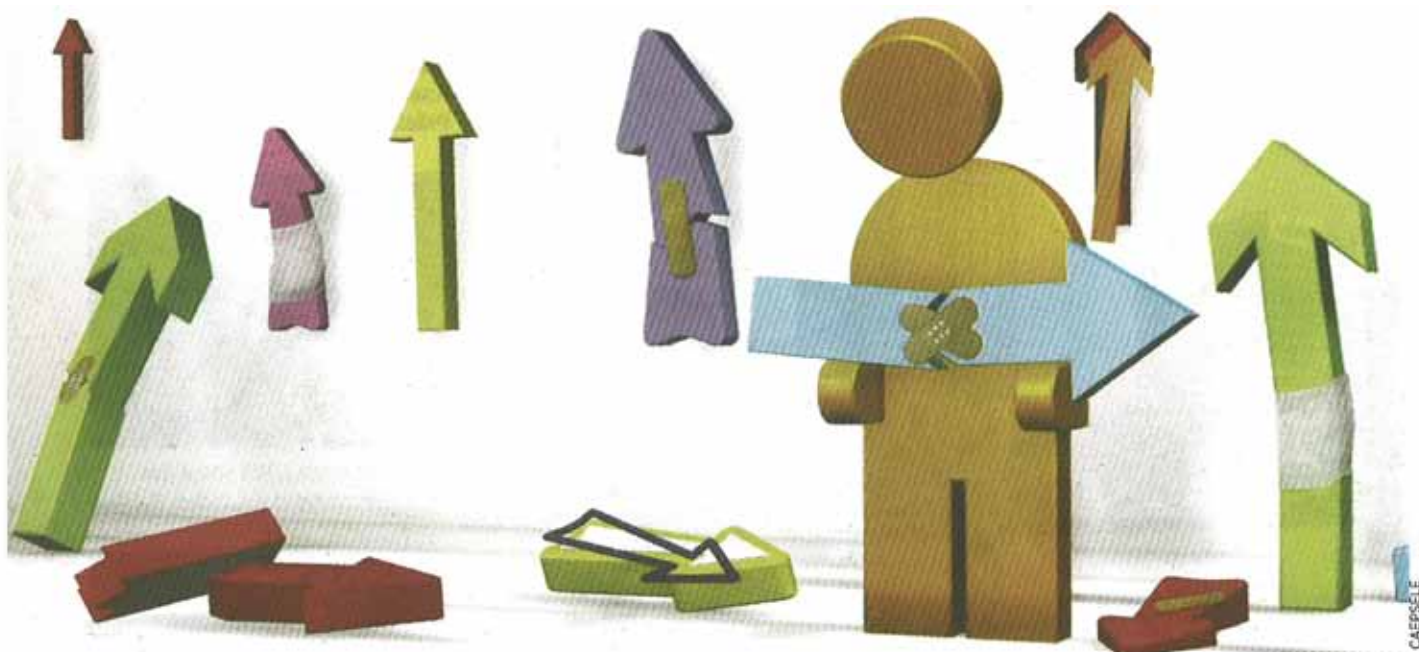
Pressestimmen über Hoesch & Partner

Medium

Handelsblatt

Datum/Ausgabe

01./02.04.2011



Zeit angepasst werden. „Viele wiegen sich in einer Scheinsicherheit. Sie schließen die Versicherung nach dem Berufseinstieg ab, vergessen dann aber, dass sich das Einkommen und der Lebensstandard weiterentwickeln“, sagt Arndt Stiegeler, Vorstand des FPSB. Dabei sind in jungen Jahren abgeschlossene Tarife deut-

lich günstiger; man kann beispielsweise mit einem dynamischen Vertrag vereinbaren, die Beiträge mit zunehmendem Alter aufzustocken.

Für Mustermann wird es mit Ende 40 gar nicht so einfach, eine zusätzliche Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, erklärt Stefanie Kühn, unabhängige Honorarberater-

in aus Bayern. Zum einen wäre eine Police in seinem Alter sehr teuer. Sie würde laut Kühn mindestens 100 bis 130 Euro im Monat kosten, um im Ernstfall einen zusätzlichen Schutz in Höhe von 2000 Euro zu bieten. Zum anderen müsste er die Gesundheitsfragen akkurat beantworten. Dabei komme es oft zu Ausschlüssen

Pressestimmen über Hoesch & Partner

Medium

Handelsblatt

Datum/Ausgabe

01./02.04.2011

Fallstricke: Die Tücken stecken im Detail

oder gar Ablehnungen. Die Eheleute sollten sich nach Ansicht der Beraterin zunächst überlegen, ob die Frau eine Vollzeitstelle annehmen könnte oder andere Einschränkungen möglich wären.

„Eine weitere Einsparungsmöglichkeit wäre der Abschluss einer Erwerbsunfähigkeitspolice oder einer Grundfähigkeitspolice. Diese Policen sind günstiger, die Hürde eine Leistung zu bekommen, allerdings auch deutlich höher“, sagt Michael Reeg, Versicherungsmakler von Hoesch & Partner. Denn eine Berufsunfähigkeitspolice greift schon, wenn der konkrete Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Erwerbsunfähig ist jemand nur dann, wenn er auch in anderen Berufen nicht mehr einsatzfähig ist.

Als letzte Alternative oder Notlösung bliebe eine sogenannte „Dread-Disease-Police“. Mit dieser Art der Versicherung lassen sich klar definierte Risiken wie zum Beispiel Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall absichern. Im Gegensatz zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung wird im Ernstfall keine monatliche Rente ausgezahlt, sondern ein vereinbarter Betrag - egal ob der Versicherte noch arbeiten kann oder nicht.

» Gefährliche Lücken

Versicherung ist nicht gleich Versicherung. Bei der Suche nach dem optimalen Schutz hilft ein Marktvergleich, wie ihn etwa das Analysehaus Morgen & Morgen einmal im Jahr veröffentlicht. Im Detail können sich die Policen enorm unterscheiden. Die Koppelung an eine Kapitallebensversicherung halten Verbraucherschützer nicht für empfehlenswert. Doch auch die als reine Berufsunfähigkeitsversicherungen angebotenen Verträge weisen mitunter gefährliche Lücken auf. Im Leistungsfall verweigern manche Gesellschaften die Zahlung und springen beispielsweise nur dann ein, wenn der Versicherte in keinem anderen Beruf mehr arbeiten kann. Die sogenannte „Abstrakte Verweisung“ sorgt dafür, dass Versicherer nicht zahlen, wenn beispielsweise Handwerker noch als Verkäufer in einem Baumarkt arbeiten können.

» Zweifelhafte Ablehnungen

Da es für die Gesellschaften um viel Geld geht, steht die Branche im Ruf, bei der Prüfung der Anträge besonders genau hinzuschauen. „Mehr als jeder vierte Antrag auf

Berufsunfähigkeit wird von den Gesellschaften abgelehnt“, sagt Martin Zsohar, Geschäftsführer von Morgen & Morgen. In solchen Fällen bleibt dem Kunden häufig nur der Gang vors Gericht. Die Statistik zeigt: Ein Gros der Ablehnungen ist nicht eindeutig rechtens. In jedem dritten Fall geht der Versicherer zwar als Sieger hervor. Die Kläger gewinnen aber in fast zehn Prozent der Fälle, und mehr als die Hälfte der Auseinandersetzungen endet mit einer Einigung. Die Gerichte forcieren aktuell solche Vergleiche.

» Unklare Prognose

Von entscheidender Bedeutung ist im Leistungsfall ein verkürzter Prognosezeitraum des Arztes. „Viele Mediziner tun sich schwer, eine Berufsunfähigkeit für die nächsten Jahre zu prognostizieren“, sagt Georg Pitzl, Versicherungsberater der River Vorsorge- und Versicherungsberatung in Mering. Der Patient könnte ja nach einigen Monaten wieder arbeitsfähig sein. Faire Versicherer zahlen die Rente daher schon, wenn der Arzt eine entsprechende Prognose für mindestens sechs Monate stellt.