

Das langsame Sterben der Berufsunfähigkeits-Versicherung

Quelle: Philip Wenzel - 29.04.2019

Die Berufsunfähigkeits- (BU-) Sparte hat ein gravierendes Problem, schreibt der Biometrie-Experte Philip Wenzel in seinem Gastbeitrag. Dies liege am Verhalten der Versicherer im Leistungsfall wie auch an den Hürden bei der Vertragsannahme und einer ausufernden Differenzierung. Lösungen fänden sich in mehr Unterstützung und Gesundheitsförderung.



Eine konsequente kundenorientierte Lösung gehe aber einen Schritt weiter: Nicht jedem Kunden muss eine BU-Versicherung vermittelt werden. Denn die, denen attraktive Produkte offenstehen, wären mit anderen Lösungen besser geschützt. Und die, die den BU-Schutz tatsächlich brauchen, hätten dann wieder bessere Angebote.

Oft ist es so, dass allen die vielen vorhandenen Probleme bekannt sind, aber keiner die Lösung erkennen mag – weil diese eben nicht angenehm ausfallen würde. Manchmal erkennt aber keiner die Lösung, weil ein falscher Blickwinkel eingenommen wird.

So verhält es sich auch bei der Berufsunfähigkeits- (BU-) Versicherung. Deren größtes Problem ist aus Sicht der Versicherer die schwache Marktdurchdringung; aus Sicht der Kunden sind es die gesundheitlichen und finanziellen Hürden bei der Vertragsannahme.

Tiefer sitzendes Imageproblem

Das Problem der Versicherer ist in erster Linie ein Imageproblem. Dem allgemein schlechten Ruf der Branche treten bereits Initiativen aus den Reihen der Vermittler entgegen, wie zum Beispiel [Zukunft für Finanzberatung e.V.](#) Der Verein versucht, in einem Onlineportal Stimmen zu positiven Kundenerfahrungen mit Versicherungen zu sammeln (VersicherungsJournal [31.10.2018](#)).

Das Imageproblem der Berufsunfähigkeits-Versicherung greift aber tiefer. Trotz zahlreicher Beweise durch selbst erhobene Statistiken der Versicherer – zuletzt sprach die Versicherungswirtschaft von einer Leistungsquote von 78% (VersicherungsJournal [26.11.2018](#)) – **hat die BU-Versicherung den Ruf, im Leistungsfall nicht zu zahlen.** Diese Befürchtung der Kunden ließe sich leicht und wirksam unterstreichen. Mittlerweile gibt es schon einige Versicherungsberater, die ihren Lebensunterhalt damit bestreiten, ihre Kunden bei der Beantragung im BU-Leistungsfall zu unterstützen.

Kompliziert im Leistungsfall

Die Unfallversicherung hat einen wesentlich besseren Ruf als die BU-Versicherung. Das liegt aber wahrscheinlich daran, dass sich alle auf den BU-Schutz konzentrieren und die Unfallversicherung außerhalb der Schusslinie liegt. Hinzu kommt, dass die Leistungsfälle in der Sparte Unfall viel seltener sind, weshalb in der Folge auch nicht so viel mediale Empörung aufkommen kann.

Der Leistungsfall ist in der Unfallversicherung aber ähnlich kompliziert. Der Versicherte muss eine Verletzung nachweisen und belegen, dass ein dauerhafter Schaden vorliegt. Dann errechnet sich die Leistung anhand der Gliedertaxe. Und hier verbirgt sich selbstverständlich auch Konfliktpotenzial, etwa in der Frage, ob die Invalidität nun 60% oder 65% beträgt. Bei der BU-Versicherung ist die Beantragung noch komplizierter. Denn die individuellen Tätigkeiten des Versicherten im Arbeitsalltag müssen mit dessen ebenso individuellen Ausprägungen der gesundheitlichen Einschränkung in Einklang gebracht werden. Das ist schon mal ungleich komplizierter, als ein Foto von der eingedellten Autotür einzuschicken.

Ein Weg: mehr Unterstützung

Des Weiteren muss eine Berufsunfähigkeit von mindestens 50% nachgewiesen werden. Und wer weiß schon, was berufsunfähig bedeutet? Also ist es nachvollziehbar, dass hier Unterstützung gebraucht wird, und auch, dass der Kunde alleine viel falsch machen kann. Das Imageproblem in der BU-Sparte ließe sich daher für den Versicherer in den Griff kriegen, wenn er mehr unabhängige Unterstützung im Leistungsfall anbieten würde. Dadurch würde der Druck auf die erzielbare Marge kurzfristig steigen, aber langfristig würde es viele Kosten durch langwierige Bearbeitung und eventuell anfallende Prozesskosten vermeiden. Mehr unabhängige Unterstützung im Leistungsfall würde den Ruf des Leistungsverweigerers in den eines Freund und Helfers wandeln.

Würde der Versicherer also die Unterstützung um ein umfassendes gesundheitliches Reha-management und berufliche Reintegrations-Maßnahmen erweitern, würde sich der Ruf des Leistungsverweigerers in den eines Freund und Helfers wandeln.

Gesundheitsförderung statt Ausschluss

Die gesundheitlichen Hürden bei der Vertragsannahme sind noch schwieriger zu beseitigen. Denn, wie oben schon angedeutet, der Druck auf die Marge ist in der BU-Versicherung enorm. Es gibt ein klassisches Red-Ocean-Szenario, in dem sich viele Wettbewerber in einem kleinen gesättigten Markt selbst zerfleischen. Alle wollen den gesunden Akademiker als Kunden. Je gesünder, desto günstiger lässt sich die Prämie kalkulieren. Das ist in meinen Augen auch in Ordnung. Der Versicherer hat zu Beginn nur ein einziges Mal die Möglichkeit zu prüfen, wie wahrscheinlich es ist, dass aus den bestehenden Vorerkrankungen ein Leistungsfall resultieren könnte. Diese Einschätzung wirkt sich dann für einen Zeitraum von 30 bis 40 Jahren aus. Es ist verständlich, dass der Versicherer da ganz genau hineinschaut.

Denkbar wäre es aber, mit gesundheitlichen Hürden kreativer umzugehen und Lösungen für Erkrankungen zu finden, die große Kollektive betreffen. Fettleibigkeit wäre ein solcher Fall. Anstatt höhere Zuschläge zu machen, wäre es möglich, den Kunden mit einem Fitnessstracker auszustatten und von einem Zuschlag abzusehen, wenn der Kunde es schafft, das Gewicht zu reduzieren – oder eben zu halten. Ähnliches wäre auch bei Rückenbeschwerden denkbar. Solange ein Trainingsprogramm eingehalten wird, entfällt der Ausschluss.

Wir Vermittler dürfen den Versicherern keinen Vorwurf machen, denn wir sind die Hauptschuldigen. Wir suchen den günstigsten Tarif am Markt.

Problem der Suche nach den günstigsten Tarifen

Das größte Problem für den Kunden, der kein gesunder Akademiker ist, ist aber die finanzielle Hürde. Durch die schon vielfach zurecht bejammerte Berufsgruppen-Differenzierung ist der BU-Schutz für die allermeisten Berufe nicht mehr bezahlbar.

Wir Vermittler dürfen den Versicherern aber keinen Vorwurf machen, denn wir sind die Hauptschuldigen. Wir suchen den günstigsten Tarif am Markt.

Und wenn der erste Anbieter anfängt, zwei Kollektive aufzumachen – eines günstig für die guten Risiken und eines teurer für die schlechten – dann werden wir bei diesem Versicherer alle guten Risiken eindecken. Die schlechten bringen wir zur Konkurrenz. Logisch, dass ein Wettbewerber dann nachzieht und vielleicht sogar ein drittes Kollektiv aufmacht und so weiter.

20 Berufsgruppen und mehr

Mittlerweile gibt es teilweise 20 Berufsgruppen und mehr. Um für die gesunden Akademiker attraktiver zu werden, bieten die Versicherer immer mehr zusätzliche Leistungen an. Das macht den Schutz für alle anderen Berufsgruppen noch teurer und die Schere zwischen bezahlbarem und sinnvollem Schutz geht immer weiter auseinander.

Eine brancheninterne Lösung ist nicht möglich, weil da das Kartellamt auf den Plan treten würde. Und eine politische Lösung kann niemand ernsthaft fordern. Die Politik hat sich vor bald 20 Jahren aus der Berufsunfähigkeits-Absicherung zurückgezogen und das hatte sicherlich einen guten Grund. Also, für die Politik.

Nicht jedem einen BU-Tarif verkaufen

Die Lösung des Problems ist einfach: Die Berufsunfähigkeits-Versicherung muss sterben. Und das Lustige ist: Sie tut es bereits.

Wir versichern Akademiker nicht mehr wirklich gegen Berufsunfähigkeit. Mit dem gleichen verkäuferischen Denkansatz könnte ich behaupten, dass meine Artikel die Leser vor Haiattacken bewahren. Denn ich vermute, dass keiner meiner Leser jemals von einem Hai angegriffen wurde.

Die Berufsunfähigkeits-Versicherung leistet selbstverständlich, wenn der Akademiker berufsunfähig ist. Aber er ist in diesem Fall der Fälle in jedem Beruf am allgemeinen Arbeitsmarkt berufsunfähig. Er wäre erwerbsunfähig, wenn er nur sechs Stunden am Tag arbeiten würde. Der Leistungsumfang ist sehr viel schwächer, als es eine BU-Versicherung bei einem Handwerker wäre.

Wenn wir nun versuchen würden, nicht jedem Kunden eine Berufsunfähigkeits-Versicherung zu verkaufen, sondern einfach den Schutz, den Akademiker heute schon haben, wäre wieder ein bezahlbarer Schutz für alle möglich.

Der neue Schutz sollte einfach sinnvoll die Ausgaben des Kunden absichern und ihn dabei unterstützen, wieder selbst seine Ausgaben decken zu können.

Kunden verweisen sich selbst

Wer einmal seinen Kunden gefragt hat, wird auch feststellen, dass die meisten davon sich vorstellen könnten umzuschulen, sollte es aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr weitergehen. Wieso sollten also die Kunden dafür bezahlen, dass der Versicherer nicht verweisen darf, wenn der Kunde sich regelmäßig selbst auf einen neuen Beruf verweist?

Und dieser günstige Schutz kann dann um das gesundheitliche und berufliche Rehamanagement erweitert werden. Auch eine verminderte temporäre Leistung, um die Lücke bei einer Umschulung zu decken, wäre denkbar.

Wichtig ist, dass der neue Schutz nicht mehr Berufsunfähigkeits-Versicherung heißt. Die Absicherung sollte zudem nicht mit dem Imageproblem und dem Problem der Berufsgruppen-Differenzierung starten. Es sollte einfach sinnvoll die Ausgaben des Kunden absichern und ihn dabei unterstützen, wieder selbst seine Ausgaben decken zu können.

Zum Schluss noch ein Wort an alle Freunde der Berufsunfähigkeits-Versicherung: Sie darf gerne für alle, die nicht umschulen wollen, bestehen bleiben. Eine sinnvolle Absicherung ist es aber nicht. Denn das Kollektiv sollte nicht jene mittragen, die nicht arbeiten wollen, sondern nur die, die nicht können.