



aus:
Wirtschaftswoche
 43/2004, S. 133f



Von Januar an sinkt die Steuer auf private Berufsunfähigkeitsrenten, gleichzeitig fällt ein anderer Steuervorteil weg. Daher lohnt es, sich jetzt gegen das Finanzrisiko Invalidität abzusichern.

LÜCKEN FÜLLEN

Der Biss eines Tigers beendete die schillernde Karriere von Roy Horn. Nach den klassischen Kriterien ist der Showstar aus Las Vegas seit dem

Zwischenfall berufsunfähig. Zumindest finanziell kann der millionenschwere Magier, der derzeit auf den Rollstuhl angewiesen ist, das verkraften. Vielen Arbeitnehmern und Selbstständigen dagegen fehlen die finanziellen Rücklagen, um eine vorübergehende oder dauerhafte Berufsunfähigkeit zu überbrücken.

Zudem werden Beschäftigte in Deutschland immer früher invalide (siehe Grafik). Damit bleibt ihnen weniger Zeit, ein ausreichend dickes Kapitalpolster zu bilden. So sank das Durchschnittsalter beim Einstieg in die staatliche Erwerbsminderungsrente bei Männern von 57,7 Jahren 1970 auf inzwischen 50,9 Jahre.

VOM STAAT haben die Betroffenen wenig zu erwarten. Seit die Bundesregierung 2001 die neue Erwerbsminderungsrente einführte, haben sehr viel weniger berufsunfähige Beschäftigte eine Chance auf ein Zubrot aus der Rentenkasse. Anders als bis Ende 2000 üblich, erhalten invalide Versicherte keine Rente mehr, wenn sie zwar medizinisch in der Lage sind, einen Vollzeit-Job auszuüben, aber keine realistische Aussicht auf einen neuen Arbeitsplatz haben.

Selbst wer als Antragsteller nicht durch den Rost fällt, kann allenfalls mit Minirenten rechnen. Momentan beträgt die durchschnittliche Rente bei voller Erwerbsminderung nur 777 Euro monatlich. Voll erwerbsgemindert sind Versicherte, die weniger als drei Stunden pro Tag arbeiten können - egal in welchem Beruf. Wer nach Ansicht der Ärzte noch drei bis sechs Stunden am Tag arbeiten kann, also nur teilweise erwerbsgemindert ist, bekommt im Durchschnitt lediglich 447 Euro pro Monat.

Dieses Almosen reicht kaum aus, um die Verdienstauffälle nach dem Verlust des alten Arbeitsplatzes auszugleichen. Private Berufsunfähigkeitspolice (BU) können diese Lücke füllen. Sie zahlen dem berufsunfähigen Arbeitnehmer für die Dauer der Invalidität eine monatliche Rente. Gerade für Familienernährer ist diese Versicherung

damit eine der wichtigsten überhaupt. Doch nur ein Teil der deutschen Beschäftigten hat eine Police: Die 38 Millionen Berufstätigen haben bisher erst 16 Millionen Verträge unterschrieben.

Rund 90 Prozent dieser Versicherungen sind als Zusatzpolice an eine Risiko- oder Kapitallebensversicherung angedockt. Insbesondere die Kombination mit der Risikolebensversicherung ist kostengünstig. Bisher galt die Regel, dass die Prämien für solche Kombipolice deutlich niedriger sind als für eigenständige BU-Versicherungen. „Mittlerweile bieten aber viele Versicherungen den Berufsunfähigkeitschutz auch solo preiswert an“, sagt Joachim Geiberger, Geschäftsführer der Ratingagentur Morgen & Morgen. Wer auf eine Lebensversicherung verzichten kann, weil er keine Angehörigen abzusichern hat, fährt damit häufig besser.

Das Komplizierte: Den für jeden Kunden optimalen Anbieter gibt es nicht, wie die Beispielrechnungen der Ratingagentur FSS-Online belegen (siehe Tabelle Seite 134). Während ein 30-jähriger Maschinenbauingenieur mit einer eigenständigen Police von Generali mit 17,52 Euro Monatsprämie am günstigsten fährt, ist die gleichaltrige Unternehmensberaterin mit der Kombipolice von der **Nürnberger**, die sie 15,20 Euro im Monat kostet, besser bedient. Dass Frauen häufig mit der Kombilösung besser fahren, liegt an ihrem geringeren Risiko-

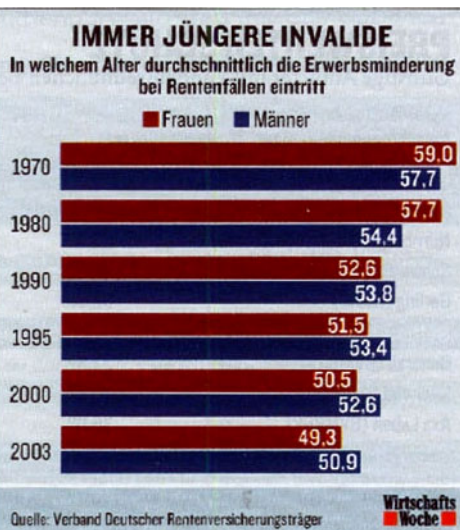
beitrag, weil sie eine längere Lebenserwartung als Männer haben.

Je nach Alter, Beruf, Geschlecht und Vorerkrankungen ist mal die eine und mal die andere Versicherung günstiger. Wer sich unabhängig von einem Vermittler informieren will, kann dies beispielsweise über Tarifrechner im Internet wie dem von FSS-Online tun.

Mindestens ebenso wichtig wie die Prämienhöhe sind für die Auswahl der passenden Police eine Vielzahl von Vertragsklauseln (siehe Kasten Seite 134). Je kundenfreundlicher die Bedingungen im Vertragswerk formuliert sind, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Versicherte, wenn er denn berufsunfähig wird, sein Geld ohne größeren Ärger und Zeitverlust bekommt.

An erster Stelle steht ein erleichterter Nachweis der Berufsunfähigkeit. Darüber, ob ein Versicherter im Sinne der Vertragsbedingungen berufsunfähig ist, wird häufig gestritten. Die Versicherungen versuchen die Prüfung von ärztlichen Gutachten in die Länge zu ziehen und auf Zeit zu spielen, während der invalide Arbeitnehmer ohne Einkünfte dasteht. Um solche misslichen Situationen zu vermeiden, sollten im Vertrag Automatismen stehen, die das Unternehmen zur Zahlung zwingen. Üblich ist beispielsweise, dass nach sechsmonatiger ärztlich bescheinigter Arbeitsunfähigkeit die erste Rentenzahlung fällig wird.

EIN WEITERER HÄUFIGER STREITPUNKT ist die Frage nach der Gesundheit des Versicherten. Vor Vertragsabschluss ist der Versicherte verpflichtet, alle Vorerkrankungen anzugeben. Kaum einer hat jedoch eine vollständige Krankenakte über seine gesamte Lebensspanne zur Hand - da gerät schnell etwas in Vergessenheit. Findet die Versicherung heraus, dass ihr Vertragspartner etwas aus seiner Krankengeschichte weggelassen hat, kann sie den Vertrag kündigen. Der berufsunfähige Versicherte verliert dann seinen Rentenanspruch und die Prämien sind auch futsch. Kundenfreundliche Versicherungen beschränken daher



VERTRAGSKLAUSELN

KEINE PRÄMIE WERT

Die Versicherungen halten sich in den Verträgen für Berufsunfähigkeitspolicen jede Menge versteckter Hin

tertürchen offen, um später nicht zahlen zu müssen. Es gibt allerdings auch kundenfreundliche Versicherungen, die auf diese Fallen im Kleingedruckten verzichten. **ABSTRAKTE VERWEISUNG:** Versicherungen können die Rentenzahlung verweigern und ihre berufsunfähigen Kunden abstrakt auf eine andere Beschäftigung verweisen, auch wenn real kein geeigneter Arbeitsplatz vorhanden ist. Versicherte sollten daher nur Verträge abschließen, die auf eine abstrakte Verweisung verzichten.

AUSSTIEGSKLAUSEL: Besonders gefährlich ist das Kündigungsrecht nach Paragraph 41

Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Diese Rechtsvorschrift erlaubt es der Versicherung, aus dem Vertrag auszusteigen, wenn der Versicherte bei Abschluss ohne sein Wissen bereits erkrankt war. Mit dieser Klausel kann der Betroffene ohne eigenes Verschulden seinen Versicherungsschutz verlieren. Poli



cen, die sich auf Paragraph 41 bei ufen sollen Versicherte daher meiden. **KARENZZEIT:** Ein Teil der Anbieter zahlt erst nach sechs Monaten ununterbrochener Berufsunfähigkeit. Andere Gesellschaften überweisen die Rente schon bei Eintritt der Invalidität, wenn diese voraussichtlich mindestens sechs Monate anhalten wird. **NACHVERSICHERUNGSGARANTIE:** Versicherte sollten Verträge wählen, die es ihnen ermöglichen, ohne erneute Gesundheitsprüfung die Rentenhöhe an das gestiegene Einkommen anzupassen.

UMSCHULUNGSPFLICHT: Oft ist die Rentenzahlung an eine Pflicht zur beruflichen Umschulung verknüpft. Ist diese Ausbildungsmaßnahme erfolgreich abgeschlossen, erlischt die Zahlungspflicht, egal, ob der Versicherte einen neuen Job bekommt oder nicht. Solche Knebelverträge sind keine Prämie wert.

VORERKRANKUNGEN: Vor Vertragsabschluss muss der Kunde alle bisherigen Vorerkrankungen mitteilen. Lässt er dabei Lücken, kann der Versicherer vom Vertrag zurücktreten. Kundenfreundliche Anbieter beschränken die Anzeigepflicht für Krankheiten auf die vergangenen fünf Jahre. Befristet sollte auch das Rücktrittsrecht der Versicherung wegen unvollständiger Gesundheitsangaben sein. Üblich sind fünf Jahre nach Beginn des Versicherungsschutzes.

MAG

die Nachweispflicht für frühere Erkrankungen auf die vergangenen fünf Jahre.

Selbst wenn die Versicherung in diesem Punkt nichts zu mäkeln hat, heißt das noch lange nicht, dass der Versicherte sein Geld bekommt. Die Gesellschaften haben noch eine Wunderwaffe im Arsenal: die abstrakte Verweisung. Eine Versicherung, die eine solche Klausel in ihren Vertrag schreibt, kann von ihrem berufsunfähigen Kunden verlangen, sich einen anderen Job zu suchen, der seinen Fähigkeiten entspricht - und zwar selbst dann, wenn solch ein Arbeitsplatz nur theoretisch vorhanden ist. Unabhängig davon, ob der Versicherte seinen Lebensunterhalt wieder mit Arbeit finanzieren kann oder nicht, fließt kein Geld. „Ein Drittel aller Versicherungen wenden die abstrakte Verweisung noch an“, kritisiert Geiberger.

Auch Versicherer, die kundenfreundlichere Konditionen anbieten, sind keine Altruisten. Je kulanter das Vertragswerk, desto stärker sieben die Anbieter ihre Kunden aus. Wer schon Vorerkrankungen mit sich schleppt, hat es meist schwer, eine kundenfreundliche Police abzuschließen. Dem Kunden bleibt dann nur der Gang zu einem anderen Anbieter. Das hat allerdings Grenzen: Wer bereits

das 40. Lebensjahr erreicht hat, an der Wirbelsäule erkrankt ist oder in psychiatrischer Behandlung war, für den lohnt sich die Suche nach einer BU-Police nicht mehr. Kaum eine Versicherung wird einen solchen Versicherten noch annehmen - und wenn, dann nur zu horrenden Prämien. Dann ist es besser, finanzielle Polster anzusparen.

Doch auch wer bereits eine BU-Police besitzt, kann sich im Falle der Invalidität in eine finanzielle Bedrouille bringen, denn viele Versicherte haben eine zu geringe Rente vereinbart. Der Branchendienst Map-Report errechnete, dass sich der durch-

schnittliche Anspruch derzeit bei etwa 460 Euro bewegt, also weniger als die staatliche Rente.

Dabei lohnt sich die Versicherungsprämie auch vor dem Finanzamt, denn der steuerpflichtige Teil der privaten Berufsunfähigkeitsrente sinkt von 2005 an. Wer beispielsweise zehn Jahre lang eine BU-Rente erhält, musste bisher 19 Prozent davon versteuern - künftig sind es nur noch 12 Prozent. „Dies gilt unabhängig davon, ob bereits BU-Renten gezahlt werden oder der Vertrag erst später abgeschlossen wird“, sagt Andre Dembski, Steuerexperte des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente dagegen ist von 2005 an zur Hälfte steuerpflichtig.

NOCH MEHR STEUERN SPAREN VERSICHERTE, wenn sie ihren BU-Schutz als Zusatz zu ihrer Direktversicherung über ihren Arbeitgeber abschließen. Die Beiträge fließen in diesem Fall direkt vom Bruttolohn in die Police und unterliegen nur einer Pauschalsteuer von 20 Prozent. Achtung: Dieses Modell gilt nur noch bis Jahresende. Im kommenden Jahr wird die Pauschalsteuer für alle neuen Verträge abgeschafft. Nur alte Policen genießen noch Bestandsschutz.

Zwar ist das Modell Direktversicherung plus Berufsunfähigkeitsschutz steuerlich attraktiv, hat aber den Haken, dass der Arbeitnehmer an den Versicherer des Arbeitgebers gebunden ist. So gut die Direktversicherung sein mag, so schlecht kann im Einzelfall das Vertragswerk der Zusatzpolice gegen Berufsunfähigkeit sein.

MARTIN GERTH

KONTEXT

■ Weitere Informationen zu Ratings und Tarifen von Berufsunfähigkeitsversicherungen sind unter den Internetadressen www.fss-online.de, www.morgenundmorgen.de sowie www.franke-bornberg.de und im Ratgeber „Berufsunfähigkeit gezielt absichern“ (ISBN 3-933705-22-3) der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen zu finden.

PREISWERTER SCHUTZ

Günstige Anbieter mit kundenfreundlichen Bedingungen¹

Versicherter A: Maschinenbauingenieur, 30, Nichtraucher ²		Versicherte B: Unternehmensberaterin, 30, Nichtraucherin ²	
Berufsunfähigkeitszusatzversicherung			
Anbieter (Tarif)	Monatliche Prämie ³	Anbieter (Tarif)	Monatliche Prämie ³
Nürnberger Comfort (N2104M)	20,17	Nürnberger Comfort (N2104F)	15,20
Schweizerische Leben (940)	27,61	Gerling (KL7F)	21,25
Gerling (KL7M)	32,00	Schweizerische Leben (945)	22,06
Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung			
Generali (BVMBG1)	17,52	Gerling (BV-F BGA)	19,58
Inter (ML01NBG1)	20,77	Axa Leben (BVFBG1)	21,07
Axa Leben (BVMBG2)	26,09	Allianz (SBUFBG2)	22,92

¹ dazu gehören unter anderem: Verzicht auf abstrakte Verweisung und auf Kündigung bei unverschuldetem Verletzen der vorvertraglichen Anzeigepflicht von Erkrankungen; ² alle Verträge laufen über 30 Jahre; die vereinbarte Rente beträgt 1500 Euro pro Monat; die Zusatzpolice ist an eine Risikolebensversicherung gekoppelt; ³ abzüglich Überschüsse in Euro; Quelle: FSS-Online