

Berufsunfähigkeitsversicherung

Die Frage aller Fragen

Dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung keine Kür sondern Pflicht ist – es spricht sich langsam herum in Deutschland. Dass dieses Thema aber auch etwas mit Steuern zu tun hat, erschließt sich auch vielen Vermittlern erst auf den zweiten Blick.

von Alexander Schrehardt

Die qualifizierte Berufsunfähigkeitsvorsorge ist für Arbeitnehmer, Freiberufler und Selbstständige zur eigenen Existenzsicherung unverzichtbar. Sogar zwischen Versicherern und Verbraucherschützern gibt es in diesem Punkt keinen Streit. Nachdem der Gesetzgeber alle drei Versorgungsschichten für die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken geöffnet hat, stehen Vermittler in der Kundenberatung allerdings regelmäßig vor der Frage, in welcher von ihnen der vom Kunden gewünschte Versicherungsschutz abgebildet werden soll.

Schließlich konkurrieren je nach Modell hohe steuerliche Vorteile mit einer möglichen Zulagenförderung und einer nahezu uneingeschränkten Gestaltungsfreiheit, so dass die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken unstrittig zu den Königsdisziplinen der Kundenberatung zählt.

Auf Kante genäht

Bereits bei der Einführung der kapitalgedeckten Basisversorgung hatte der Gesetzgeber im Alterseinkünftegesetz die Möglichkeit der Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken in Verbindung mit einer Basis-Rentenversicherung eingeräumt. Auch für den Fall, dass die kapitalgedeckte Altersversorgung in der Versorgungsschicht 1 über einen (Invest-)Sparvertrag aufgebaut werden soll, kann das Berufsunfähigkeitsrisiko in Verbindung mit einem steuerlich geförderten Altersvorsorgevertrag abgesichert werden.

Bei der Abbildung des Versicherungsschutzes ist darauf zu achten, dass der auf die Altersvorsorge entfallende Beitragsanteil mehr als die Hälfte des zu zahlenden Gesamtbeitrages ausmachen muss. Der Beitragsanteil für die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit wird dabei dem Altersvorsorgebeitrag zugerechnet.

Vor allem bei „auf Kante genähten“ Altersvorsorgeverträgen, bei denen das Beitragsverhältnis von Haupt- und Zu-

satzversicherung grenzwertig auf den um die Überschüsse geminderten Zahlbeitrag abgestellt wird, kann ein Störfall gleichermaßen für den Versicherungsnehmer und den Versicherungsmakler äußerst unangenehme Folgen haben. Sofern der Beitrag für die Berufsunfähigkeitsrente beispielsweise durch eine Änderung der Gewinnbeteiligung oder fortlaufende dynamische Anpassungen die magische Grenze von 50 Prozent des Gesamtbeitrages erreicht oder übersteigt, entfällt der Sonderausgabenabzug rückwirkend ab Versicherungsbeginn. Der Versicherungsnehmer muss dann unter Umständen für viele Jahre rückwirkend eine zumeist nicht unerhebliche Steuerschuld ausgleichen.

Vorsicht vor dem Rechenschieber

Wenn der Versicherungskunde mit Blick auf die Vorteile des Sonderausgabenabzugs sein Berufsunfähigkeitsrisiko in Verbindung mit einer Basis-Rentenversicherung absichern möchte, darf im Beratungsgespräch, wie auch im Beratungsprotokoll, der Hinweis auf die steuerliche Behandlung der Rentenzahlungen im Berufsunfähigkeitsfall nicht fehlen. Durch den Anstieg des steuerpflichtigen Anteils der Renten auf 100 Prozent bis zum Jahr 2040 reduziert sich nämlich unter Umständen der Versicherungsschutz bei einem hohen Berufsunfähigkeitsschutz oder beim Zusammentreffen der Berufsunfähigkeitsrenten mit anderen steuerbaren Einkünften in der nachsteuerlichen Betrachtung unter Umständen signifikant.

Der Versicherungsmakler ist sicherlich gut beraten, wenn er seinem Kunden die nachsteuerliche Entwicklung des Versicherungsschutzes in Abhängigkeit vom Kalenderjahr des Eintritts eines möglichen Leistungsfalls exemplarisch erläutert. Von einer konkreten Berechnung des aus der Einrichtung einer Basis-Rentenversicherung resultierenden Steuervorteils wie auch der auf den Einzelfall abgestellten Ermittlung der Steuerschuld bei Bezug der Versorgungsleistungen sollte der Versicherungsmakler jedoch in jedem Fall Abstand nehmen.

Das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz

Auch der Gesetzgeber schenkt der privaten Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken vermehrte Aufmerksamkeit. Mit dem am 31. Januar 2013 verabschiedeten Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz hat der Deutsche Bundestag die Möglichkeiten für eine Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken in Verbindung mit geförderten Altersvorsorgeverträgen ab dem Veranlagungszeitraum 2014 verbessert.

Während sich die gesetzliche Änderung im Fall der Riester-Rentenversicherung auf die Erhöhung des zulässigen Beitragsanteils für die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken von bislang 15 Prozent auf 20 Prozent des Gesamtbeitrages kapriziert, findet sich im Fall der Basis-Rentenversicherung ein Paukenschlag in der Gesetzesnovelle. Neben der bislang gültigen Regelung hat der Gesetzgeber als alternatives Vorsorgeinstrument eine selbstständige „Berufsunfähigkeitsversicherung“ mit einer lebenslangen Leistungszahlung in die Versorgungsschicht 1 aufgenommen.

Wurde im Gesetzesentwurf noch eine Berufsunfähigkeitsversicherung thematisiert, so findet sich in der Beschlussfassung des Gesetzes nur noch eine eingedampfte Absicherung für den Fall der teilweisen und vollständigen Erwerbsminderung des Versicherten wieder. Eine mögliche Verweisbarkeit des Versicherten unter Berücksichtigung der verbleibenden Leistungsfähigkeit mit Blick auf den allgemeinen Arbeitsmarkt rückt das neue Vorsorgeinstrument noch näher an geltendes Sozialrecht, so dass eine nachhaltige Akzeptanz im Versicherungsmarkt sehr kritisch zu sehen ist.

Entbehrt jeder Grundlage

Im Gegensatz zur Basis-Rentenversicherung kommt der „Riester-Rente“ bei der Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken nur eine untergeordnete Bedeutung zu. Dies begründet sich einerseits mit dem im Vergleich zur Basis-Rentenversicherung geringen förderfähigen Höchstbeitrag der „Riester-Rente“, aber auch mit dem bislang für die Zusatzversicherung zulässigen Beitragsanteil von 15 Prozent des Gesamtbeitrages.

Nachdem eine Riester-Rentenversicherung durch die Zahlung von nicht geförderten Altersvorsorgebeiträgen auch überspart werden kann, könnte auf diesem Wege auch ein summenmäßig höherer Versicherungsschutz für den Fall der



Berufsunfähigkeit abgebildet werden. Im Praxisalltag wird Freiberuflern und Selbstständigen mit einem mittelbaren Förderanspruch über ihren Ehepartner denn auch oftmals ein Übersparen ihrer Riester-Rentenversicherung mit Blick auf den Pfändungsschutz während der Ansparphase angeraten.

Leider entbehrt diese Empfehlung einer sachlichen Grundlage, im Insolvenzfall würde der Insolvenzverwalter das auf nicht geförderten Altersvorsorgebeiträgen basierende Versorgungskapital zur Insolvenzmasse ziehen. Auch die anteilige, aus nicht geförderten Altersvorsorgebeiträgen finanzierte Berufsunfähigkeitsrente wäre in diesem Fall der Insolvenzmasse zuzurechnen, so dass die angeratene Übersparung der Riester-Rentenversicherung in diesem Fall zur Haftungsfalle für den Vermittler mutieren würde.

Fatales Laissez-faire

Eine weitaus höhere Bedeutung kommt unter dem Blickwinkel der Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken der betrieblichen Altersversorgung zu. Das hierbei oftmals praktizierte Laissez-faire kann jedoch zu fatalen Haftungsfolgen führen. Nachdem der Arbeitgeber für die Erfüllung der seinem Arbeitnehmer zugesagten Versorgungsleistungen einsteht, können Fehler im Beratungsprozess oder bei der Einrichtung der betrieblichen Altersversorgung für den Arbeitgeber und nachfolgend für den Versicherungsmakler von haftungsrelevanter Bedeutung sein.

Der Gesetzgeber hat im Betriebsrentengesetz die Möglichkeit einer Zusage von Versorgungsleistungen wegen Alter,



Invalidität oder Tod einräumt. Nachdem der Gesetzgeber einen möglichen Versorgungsanspruch des Arbeitnehmers auf den Invaliditätsfall abstellt, sollte der Begriff der Invalidität in der Versorgungszusage in jedem Fall definiert werden. Er kann dabei im sozialrechtlichen Sinn (teilweise oder vollständige Erwerbsminderung nach § 43 Abs. 1 und 2 SGB VI; Berufsunfähigkeit § 240 Abs. 2 SGB VI) oder auch im versicherungsrechtlichen Sinn (§ 172 Abs. 2 VVG) definiert werden.

Nachdem die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken zu meist über einen versicherungsförmigen Durchführungsweg erfolgt beziehungsweise im Fall der Durchführungsweg Pensionszusage und Unterstützungskasse versicherungsförmig rückgedeckt wird, sollte die Invalidität des Arbeitnehmers sinnvollerweise auf die begriffliche Definition der Berufsunfähigkeit des korrespondierenden Versicherungsvertrages abgestellt werden. Sofern der Versicherungsvertrag, etwa die Direktversicherung oder die Rückdeckungsversicherung zu einer Pensionszusage, wegen Vorerkrankungen des Arbeitnehmers nur mit Leistungsausschlüssen vom Versicherer angenommen werden kann, sollten auch diese vertraglichen Erschwernisse in der arbeitsrechtlichen Versorgungszusage berücksichtigt werden.

An dieser Stelle darf jedoch nicht übersehen werden, dass die Einrichtung einer Versorgungszusage nicht dem originären Aufgabengebiet des Versicherungsmaklers zuzurechnen ist, sondern vielmehr den Tatbestand der Rechtsberatung erfüllt. Sofern der Versicherungsmakler eine unzureichende und mit Mängeln behaftete betriebliche Versorgungszusage einrichtet, kann sein Vermögensschaden-Haftpflichtversiche-

rer im Schadenfall mit Blick auf die nicht zulässige Rechtsberatung eine Regulierungszahlung verweigern.

Letzte Rettung neuer Vertrag

Wenn Berufsunfähigkeitsrisiken in Verbindung mit einer betrieblichen Altersversorgung abgesichert werden, sollte immer berücksichtigt werden, dass die betriebliche Altersversorgung als gesetzliches Schnittmengenmodell nicht nur versicherungsrechtliche, sondern auch arbeits-, sozial- und steuerrechtliche Fragestellungen berührt. Bereits bei der Einrichtung einer Berufsunfähigkeitsversorgung sollten daher auch mögliche Störfälle berücksichtigt werden.

Bei einem Wechsel des Arbeitsplatzes ist der neue Arbeitgeber nicht dazu verpflichtet, die bestehende Versorgungszusage zu übernehmen. Sofern der falsche Durchführungsweg gewählt wurde und der wichtige BU-Versicherungsschutz durch die fortlaufende Zahlung von privaten Eigenbeiträgen nicht konserviert werden kann, stellt sich als Alternative oftmals nur ein Neuabschluss zum Ausgleich der Versorgungslücke. Ein neues Eintrittsalter des Versicherten, ein anderer Gesundheitszustand und die seit 1. Januar 2013 für Männer nachteiligen Unisextarife führen dann im günstigsten Fall nur zu einer Erhöhung der laufenden Kosten für den Versicherungsschutz.

Auch die steuer- und sozialrechtliche Behandlung von Versicherungsleistungen aus einer betrieblichen Altersversorgung sollte mit dem begünstigten Arbeitnehmer vor Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung mit dem begünstigten Arbeitnehmer besprochen werden. Der Gesetzgeber hat den Versicherungsgesellschaften und Versorgungsträgern umfassende Informationspflichten vor Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung auferlegt (Anhang D Nr. 1 VAG).

Zu diesen Informationspflichten zählen auch allgemeine Angaben über die für die jeweilige Versorgungsart geltende Steuerregelung. Auch wenn diese Informationsverpflichtung den Versicherungsgesellschaften und Versorgungsträgern zukommt, sollte der Versicherungsmakler seinem Kunden die Grundsätze der steuerrechtlichen Behandlung der Versorgungsleistungen erläutern. Sofern Berufsunfähigkeitsleistungen beispielsweise aus einer nach § 3 Nr. 63 EStG abgeschlossenen Direktversicherung mit anderen steuerbaren Einkünften des Versorgungsberechtigten zusammentreffen, können die Versorgungsleistungen infolge der nachgelagerten Besteuerung unter Umständen signifikant gemindert werden.

Verheerende Folgen

In der Vergangenheit wurden betriebliche Pensionszusagen für (beherrschende) Gesellschafter-Geschäftsführer von

Kapitalgesellschaften regelmäßig nach dem Strickmuster 100:100:60 eingerichtet, die Versorgungszusage beinhaltet eine Alters- und Invaliditätsrente in gleicher Höhe sowie eine Hinterbliebenenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente. Beim Eintritt des Leistungsfalls, zum Beispiel bei einer leistungspflichtigen Berufsunfähigkeit des Geschäftsführers, kommt es zum sogenannten Bilanzsprung, das Unternehmen muss in seinen Bilanzen die aus der sofortigen Versorgungsverpflichtung resultierende Verbindlichkeit ausweisen.

Neben dem Barwert der Versorgungsverbindlichkeit muss jedoch auch die laufende Leistungszahlung aus der Rückdeckungsversicherung als Forderung gegen das Versicherungsunternehmen bilanziert werden. Während der Barwert der Pensionsverbindlichkeit in der Steuerbilanz mit einem Rechnungszins von sechs Prozent (§ 6a Abs. 3 Satz 3 EStG) ermittelt werden muss, ist der Barwert der Forderung nach aktueller Rechtsprechung des Bundesfinanzhofes auf der Grundlage des Rechnungszinssatzes des Versicherers zu ermitteln.

Sofern der versorgungsberechtigte Geschäftsführer bereits in jungen Jahren berufsunfähig wird, und die Pensionszusage mit einem Gehaltstrend und einer garantierten Rentensteigerung ausgestattet wurde, kann der in der Folge überschießende

Barwert der zu bilanzierenden Forderung das Unternehmen mit einer erheblichen Steuerschuld hoch belasten.

Kein Ei des Kolumbus

Die Tarifvielfalt und die damit verbundenen Gestaltungsmöglichkeiten bei der Abbildung einer „Berufsunfähigkeitsvorsorge“ erlauben in der Versorgungsschicht 3 ein nahezu uneingeschränktes Spiel auf der Klaviatur versicherungsförderiger Vorsorgelösungen. Neben dem Klassiker der Berufsunfähigkeits-(Zusatz-)Versicherung mit einer zeitlich befristeten oder lebenslangen Leistungszahlung stehen dem Versicherungsmakler mit der Dread-Disease-, der Grundfähigkeits-, der Multirenten- oder auch der Körperschutzversicherung eine Vielzahl von Tarifalternativen für eine qualifizierte Absicherung seines Kunden zur Verfügung.

Die kaleidoskopartige, für den Kunden vorteilhafte Tarifvielfalt stellt jedoch gleichzeitig an die Beratung des Versicherungsmaklers beträchtliche Ansprüche. Eine detaillierte Kenntnis der Tarifleistungen und vor allem der Besonderheiten der Versicherungsbedingungen legen die Messlatte für das Beratungsgespräch hoch. Mit der kritiklosen Substitution einer bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherung durch

BERATUNG SCHAFFT FREUNDE

Bei der Einrichtung einer Berufsunfähigkeitsversicherung sollte auch immer der Blick nach links und rechts gerichtet werden. Berät der Versicherungsmakler beispielsweise einen Arbeitnehmer mit einem wegen seines überdurchschnittlichen Arbeitseinkommens großen Absicherungsbedarf, so sollte in jedem Fall auch die Frage nach der bestehenden Krankenversicherung gestellt werden.

Sofern der Kunde als freiwillig Versicherter Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung ist, kann in den meisten Fällen eine unzureichende Absicherung für den Fall der Arbeitsunfähigkeit unterstellt werden. Eine flankierende Ergänzung des Anspruchs auf Krankengeld mit einer privaten Krankentagegeldversicherung sichert ihm nicht nur einen bedarfsgerechten Versicherungsschutz, sondern qualifiziert auch die Beratung durch den Versicherungsmakler.

Nachdem die deutsche Bevölkerung immer mehr überaltert und damit die Pflegefallproblematik zunehmend an Bedeutung gewinnt, sollte bei der Einrichtung einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch eine Pflegevorsorge des Kunden angesprochen und protokolliert werden. Nur wenige Kunden werden zeitgleich eine Berufsunfähigkeits- und eine Pflegevorsorge einrichten. Sofern der Versicherungsmakler aber auch die Pflegevorsorge thematisiert und auf den im Rahmen einer qualifizierten Berufsunfähigkeitsversicherung auch für den Pflegefall bestehenden, jedoch zeitlich befristeten Versicherungsschutz hinweist, zeichnet diese Vorgehensweise nicht nur die Beratungsqualität aus, sondern sichert auch thematische Inhalte für spätere Beratungsgespräche.

ein anderes Vorsorgeinstrument oder auch der Einrichtung einer Dread-Disease-Versicherung ohne nachvollziehbare Bedarfsermittlung bei der Wahl der Versicherungssumme wird der Anspruch nach einer qualifizierten Kundenberatung sicherlich nur sehr eingeschränkt erfüllt.

Neben der genauen Recherche des Vorsorgebedarfs und der Wünsche des Kunden kommt der Auswahl und gegebenenfalls der Kombination der geeigneten Vorsorgeinstrumente eine besondere Bedeutung zu. Die zunehmende Spezifizierung der Versicherungsbedingungen stellt dabei oftmals und für den Kunden und den Versicherungsmakler gleichermaßen eine nicht unerhebliche Hürde dar. Vermeintlich einfache und in der Umgangssprache häufig anzutreffende Begriffe finden in den Versicherungsbedingungen der verschiedenen Versicherungsgesellschaften eine oftmals höchst unterschiedliche Auslegung.

Bereits die Definition der einer Berufsunfähigkeit regelmäßig vorausgehenden Arbeitsunfähigkeit des Versicherten setzt hierfür ein Beispiel. Auch die Absicherung von schweren Erkrankungen sollte nicht unterschätzt werden, da im Volksmund vermeintlich eindeutig definierte Erkrankungen, also etwa der Herzinfarkt oder auch der Schlaganfall, in den Versicherungsbedingungen unterschiedlich umschrieben werden können.

Problemfall Psyche

Bei der Wahl des geeigneten Vorsorgeinstrumentes für die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos finden sich in der Maklerschaft zwischenzeitlich zwei Lager. Während ein Großteil die Berufsunfähigkeitsversicherung auch weiterhin präferiert, gewinnt die Dread-Disease-Versicherung zunehmend mehr Anhänger. Die steuerfreie Auszahlung der Versicherungsleistung als einmaliger Kapitalbetrag und die konkrete Definition von gelisteten schweren Krankheitsbildern als Leistungsgrundlage werden im Beratungsgespräch regelmäßig als Argumente angeführt.

Der Einsatz einer Dread-Disease-Versicherung als substitutives Vorsorgeinstrument sollte jedoch vor dem Hintergrund der über die Jahrzehnte veränderten BU-Leistungsstatistiken kritisch hinterfragt werden. Die starke Zunahme von psychischen Erkrankungen als Leistungsursache für eine Berufsunfähigkeit darf nämlich nicht unberücksichtigt bleiben.

Betrachtet man exemplarisch das größte Versichertenkollektiv, so weist die Deutsche Rentenversicherung im letzten Rentenzugangsbericht für das Kalenderjahr 2011 für 40,65 Prozent der erstmals ausbezahlten Erwerbsminderungsrenten eine psychische Erkrankung als Leistungsursache aus.

Vor allem bei den psychischen Erkrankungen kommen jedoch Dread-Disease-Versicherungen sehr schnell an ihre Leistungsgrenzen, da für psychische Krankheitsbilder entweder kein oder nur ein sehr eingeschränkter Versicherungsschutz besteht.

Besser mit Partner

Vor allem für Kunden mit einem überdurchschnittlichen Einkommen und entsprechend hohem Vorsorgebedarf kann eine Kombination der Versorgungsschichten bei der Einrichtung des Berufsunfähigkeitsschutzes von Vorteil sein. Mit der geschickten Verknüpfung einer Basis-Rentenversicherung mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung und beispielsweise einer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung kann für den Kunden eine Erhöhung seines Sonderausgabenabzugs bei einer gleichzeitig nachsteuerlichen Konstanz des Versicherungsschutzes generiert werden.

Sofern der Versicherungsmakler den Steuerberater seines Kunden bei der Bemessung der Aufteilung von Schicht-1- und Schicht-3-Vorsorge und der nachsteuerlichen Betrachtung des Leistungsbezugs zu fiktiven Leistungstichtagen in die Entscheidungsfindung einbindet, kann mit der Qualifikation seiner Beratung zeitgleich der Grundstein für weitere Geschäftskontakte gelegt werden. Auch die Thematisierung einer möglichen Unternehmens- und Privatinsolvenz betont vor allem bei freiberuflich und selbstständig tätigen Kunden nachhaltig das fachliche Know How des Versicherungsmaklers.

Über 30.000 Unternehmensinsolvenzen im Jahr 2011 unterstreichen die Bedeutung einer möglichst pfändungssicheren Ausgestaltung des wichtigen BU-Versicherungsschutzes, so dass vor allem freiberuflich und selbstständig tätige Kunden auch über die Möglichkeit der Umwandlung einer bestehenden Lebens- und Rentenversicherung mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung in einen pfändungsgeschützten Versicherungsvertrag nach § 167 VVG informiert werden sollten.

Der Anspruch an Qualität und Umfang einer Beratung zur Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken hat sich in den letzten Jahren zunehmend gewandelt. Die Anforderungen an den Versicherungsmakler sollten jedoch in jedem Fall als Chance gesehen und genutzt werden. Im Tränental des Rechnungszinses und nach der mit Einführung der Unisex-tarife vorerst letzten Installation eines Vertriebskatalysators durch den Gesetzgeber ist in der deutschen Versicherungswirtschaft wieder die Alltagsroutine eingekehrt. Mit der qualifizierten Beratung zu anspruchsvollen Versicherungsthemen kann jetzt beim Kunden gepunktet werden. Die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken ist diesen Königsdisziplinen mit Sicherheit zuzurechnen. ●