

Die Königsdisziplin



© alphaspirt - stock.adobe.com

Die Absicherung der persönlichen Arbeitskraft ist gleichermaßen für Arbeitnehmer, Beamte, Freiberufler und Selbstständige ein wichtiger Beitrag zu deren Existenzsicherung. Eine Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft fordert eine hohe Expertise des Vermittlers, da nicht nur die Versorgungsleistungen der sozialen Sicherungssysteme bewertet und der Absicherungsbedarf des Kunden ermittelt, sondern auch die geeigneten Vorsorgeinstrumente erläutert und der erforderliche Versicherungsschutz bedarfsbezogen eingerichtet werden muss. Sofern der Vermittler im Beratungsgespräch nur das Angebot einer Berufsunfähigkeitsversicherung präferiert, könnte dieser Beratungsansatz in vielen Fällen nicht ausreichen.

Arbeitsunfähigkeit vor Berufsunfähigkeit

Jeder Berufsunfähigkeit geht regelmäßig eine zumeist längere Arbeitsunfähigkeit voraus. Im Gegensatz zu einer Berufsunfähigkeit, die aus Sicht der Kunden ein abstraktes Ereignis darstellt, kennt jeder Kunde eine Arbeitsunfähigkeit aus eigener Erfahrung. Eine lästige Virusgrippe, eine Sehnenzerrung oder die Verletzung eines Gelenks beim Sport, eine Kreislaufschwäche oder auch Montezumas Rache können dazu führen, dass aus gesundheitlichen Gründen eine Auszeit erforderlich wird.

Dabei ist zu beachten, dass viele Arbeitnehmer und nicht wenige Freiberufler und Selbstständige für den Fall einer Arbeitsunfähigkeit nicht ausreichend oder auch gar nicht abgesichert sind. Während in der gesetzlichen Krankenversicherung versicherte Arbeitnehmer einen obligatorischen Anspruch auf Krankengeld haben, müssen gesetzlich krankenversicherte Freiberufler und Selbstständige eine Krankengeldabsicherung für den Fall der Arbeitsunfähigkeit mit einer Wahlerklärung bei ihrer Krankenkasse beantragen.

Versorgungslücke im Fall der Arbeitsunfähigkeit

Vor allem Arbeitnehmer mit einem Arbeitsentgelt über der Beitragsbemessungsgrenze oder auch Freiberufler und Selbstständige mit einem höheren Arbeitseinkommen werden als Versicherte der gesetzlichen Krankenversicherung im Fall der Arbeitsunfähigkeit mit einer durchaus sehr hohen Versorgungslücke konfrontiert.

Nachdem vor allem bei der Absicherung höherer Berufsunfähigkeitsrenten auch regelmäßig Angaben zur Einkommenssituation des Antragstellers erforderlich werden, kann die Luft für den Vermittler im Fall einer größeren Versorgungslücke durch eine längere Arbeitsunfähigkeit des Kunden sehr dünn werden. Hier wird sich der Vermittler den Vorwurf gefallen lassen müssen, dass der Hinweis auf eine mögliche Versorgungslücke im Fall der Arbeitsunfähigkeit in Kenntnis der Einkommenssituation seines Kunden unterblieben ist.

Selbst wenn bereits eine den Krankengeldanspruch flankierende oder eine substitutive Krankentagegeldversicherung besteht, sollte die Absicherung für den Fall einer Arbeitsunfähigkeit vom Versicherungsmakler routinemäßig überprüft und der Kunde gegebenenfalls über die erforderliche Anpassung des Versicherungsschutzes aufgeklärt werden.

Berufsunfähigkeitsversicherung und/oder ...?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist in der Mehrheit der Maklerbüros in Deutschland das gesetzte Vorsorgeinstrument für die Absicherung einer Einbuße der beruflichen Leistungsfähigkeit infolge Krankheit, Unfall oder eines mehr als altersgemäßen Kräfteverfalls. In den letzten Jahren haben sich allerdings zunehmend mehr Lebensversicherer mit alternativen Vorsorgeinstrumenten zur Absicherung der Arbeitskraft auf dem Versicherungsmarkt positioniert.



Ein Beispiel

Das durchschnittliche Nettoarbeitsentgelt des Arbeitnehmers Max Huber beziffert sich mit 72.000 Euro per anno. Der verheiratete Diplom-Ingenieur, Vater einer kleinen Tochter, hatte sich als Alleinverdiener für eine freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung entschieden. Im Fall einer über die Dauer der Entgeltfortzahlung hinausreichenden Arbeitsunfähigkeit beziffert sich der Krankengeldanspruch des Versicherten wie folgt:

70 % der BBG/GKV 2019 = (54.450,00 € x 70 %) : 360	105,88 €/Tag
./. Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung	9,85 €/Tag
./. Beitrag zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung	1,32 €/Tag
./. Beitrag zur sozialen Pflegepflichtversicherung	1,61 €/Tag
Krankengeld nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge	93,10 €/Tag

Setzt man das durchschnittliche Nettoarbeitsentgelt des Arbeitnehmers mit 200 Euro pro Tag ins Verhältnis zu seinem Krankengeld, so berechnet sich eine Versorgungslücke von 106,90 Euro pro Tag beziehungsweise von 3.276,60 Euro im Monat. Natürlich fällt diese Versorgungslücke bei einem Arbeitnehmer mit einem Arbeitsentgelt unterhalb der Beitragsbemessungsgrenze deutlich niedriger aus.

In der Mehrheit der Fälle wird sich aber auch hier ein Fehlbetrag bei einem Bezug von Krankengeld errechnen. Der Vermittler sollte dabei immer beachten, dass die meisten Arbeitnehmerkunden von diesem Leistungsfall gerade einmal 42 Tage entfernt sind.

Die Dread-Disease-, die Erwerbsunfähigkeits- und auch die Grundfähigkeitenversicherung nehmen jedoch in vielen Maklerbüros nur die Rolle der Mauerblümchen ein, die nur dann nachrangig angeboten werden, wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung aus gesundheitlichen oder Kostengründen nicht eingerichtet werden kann.


Ungeachtet der Tatsache, dass das Nachlegen eines alternativen Versicherungsinstruments unter Umständen auch beim Kunden Fragen über eine „Secondhandlösung“ aufwirft, wird eine Positionierung von Dread-Disease-, Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitenversicherung in der zweiten Reihe diesen Versicherungslösungen nicht gerecht. ▶

Einkommenschutz

Der Versicherungsmakler sollte auf keinen Fall über den Kopf seines Kunden hinweg eine Entscheidung bezüglich der einzusetzenden Versicherungslösung treffen. Nachdem alle Alternativen für eine Vorsorge thematisiert, Pro und Kontra vorgestellt worden sind, obliegt dem Kunden die Entscheidung, welche(s) Vorsorgeinstrument(e) er für seinen persönlichen Versicherungsschutz einsetzen möchte.

An dieser Stelle ist im Beratungsgespräch eine besonders hohe fachliche Kompetenz des Versicherungsmaklers gefordert. So müssen nicht nur alternative Versicherungslösungen, sondern auch unterschiedliche Versorgungsschichten erläutert, mögliche Störfälle, wie beispielsweise eine Arbeitslosigkeit des Arbeitnehmers, und Gewinneinbußen von selbstständig tätigen Kunden berücksichtigt, die steuerrechtliche Behandlung von Beitrags- und Leistungszahlungen erklärt und inhaltliche Unterschiede von Versicherungstarifen recherchiert werden.

Vor dem Hintergrund der Füllhornpolitik des deutschen Versicherungsmarktes stellt die Orientierung im dichten Dschungel biometrischer Versicherungslösungen eine wahre Herausforderung dar. Während eine dezidierte und vergleichende Prüfung von Berufsunfähigkeitsversicherungstarifen noch im Bereich des Möglichen liegt, werden auch im operativen Geschäft ambitioniert engagierte Versicherungsmakler bei den sehr kleinteiligen Tarifgrundlagen, Leistungsvoraussetzungen, Nachversicherungs- und Zusatzoptionen von Dread-Disease- und Grundfähigkeitenversicherungen gelegentlich an ihre zeitlichen Grenzen stoßen.

 **Vor dem Hintergrund der Füllhornpolitik des deutschen Versicherungsmarktes stellt die Orientierung im dichten Dschungel biometrischer Versicherungslösungen eine wahre Herausforderung dar.**

Tarifstudien setzen Haltepunkte für die Vorsorgeberatung

Der Aufgabe einer inhaltlichen Prüfung und Bewertung von Versicherungstarifen hat sich AssekuranZoom gestellt. Das von Brigitte Hicker, Geschäftsführerin der experten-netzwerk GmbH, und Alexander Schrehardt, Geschäftsführer der Consilium Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung mbH, gegründete Unternehmen hatte im Mai dieses Jahres seine erste Tarifstudie Grundfähigkeitenversicherung vorgestellt. Auf der Grundlage objektiver Kriterien wurden Tarifstrukturen, die Voraussetzungen für eine Leistungspflicht der Gesellschaften im Versicherungsfall, aber auch Fragen nach einem Wechsel in die Berufsunfähigkeitsversicherung, den Möglichkeiten für einen Ausbau des Versicherungsschutzes

während der Vertragslaufzeit und weitere Tarifmerkmale geprüft. Nachdem eine Tarifstudie immer nur eine Momentaufnahme in einem kontinuierlichen Entwicklungsprozess darstellen kann, ist im Oktober 2019 bereits das erste Update der Studie im Markt verfügbar.

In der aktualisierten Ausgabe der Studie werden nicht nur die Neueinführung, sondern auch die von einigen Gesellschaften vorgenommenen Tarifverbesserungen berücksichtigt. Mit der objektiven und vergleichenden Bewertung von Grundfähigkeitenversicherungstarifen sichert AssekuranZoom den Versicherungsmaklern wichtige Haltepunkte für die Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft.

An dieser Stelle ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass AssekuranZoom ein inhabergeführtes Unternehmen ist und alle Kosten für die Erstellung der Tarifstudie in vollem Umfang ohne eine Kostenbeteiligung Dritter von AssekuranZoom getragen werden. Während die Leistungsvoraussetzungen im Fall der Grundfähigkeitenversicherung noch vergleichsweise transparent sind, wird es bei der Dread-Disease-Versicherung schon richtig spannend.

Welcher Versicherungsmakler hat die Zeit, in den Versicherungsbedingungen die Leistungsvoraussetzungen bezüglich operativer Methoden, geforderter Laborwerte, defizitärer Organfunktionen oder ausgeschlossener Tumorstadien zu prüfen? Auch die Dread-Disease-Versicherung wird Gegenstand einer Tarifstudie von AssekuranZoom sein, sodass Versicherungsmakler auch für dieses Vorsorgeinstrument qualifizierte Bewertungskriterien an die Hand bekommen werden.

Absicherung des Pflegefallrisikos

Allerdings sollte auch das Risiko einer Pflegebedürftigkeit Gegenstand einer nachhaltigen Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft sein. Der regelmäßig vorgetragenen Aussage, dass Pflegebedürftigkeit nur im Alter eintritt und somit geeignete Vorsorgemaßnahmen bei jungen Kunden nicht thematisiert werden müssen, kann nur mit Nachdruck widersprochen werden.

Das Statistische Bundesamt bezifferte die Anzahlung der pflegebedürftigen Leistungsempfänger der sozialen und privaten Pflegeversicherung in seiner letzten Pflegestatistik zum Stichtag 31.12.2017 mit 3,41 Millionen. Von diesen Leistungsempfängern hatten 18,7 Prozent ihr 65. Lebensjahr noch nicht vollendet, das bedeutet, rund 638.000 Versicherte waren zum Zeitpunkt ihrer Pflegebedürftigkeit Kinder, Jugendliche oder standen nach ihrem Alter noch im aktiven Erwerbsleben.

Das Argument, dass eine Pflegebedürftigkeit des Versicherungsnehmers oder der versicherten Person auch einen Anspruch auf eine Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitenrente begründet, läuft an dieser Stelle ins Leere. Dies ist den oftmals unzureichenden Leistungsvoraussetzungen in den Versicherungsbedingungen, aber auch der Tatsache geschuldet, dass eine Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- oder auch eine Grundfähigkeitenrente eine Einkommensersatzleistung gewährleisten soll.

Der Tod des Allein- oder Hauptverdieners ist ein potenzieller Störfall und ein aus Vermittlersicht erkennbares Risiko, das im Beratungsgespräch auf jeden Fall angesprochen werden sollte.

Dabei wird das durchschnittliche Nettoeinkommen regelmäßig nur anteilig abgesichert, sodass die zusätzlichen Kosten für eine pflegerische Versorgung der versicherten Person mit den laufenden Rentenleistungen nicht gedeckt werden können. Auch für die Absicherung des Pflegefallrisikos junger Kunden bieten zwischenzeitlich sowohl private Kranken- als auch Lebensversicherer kostenschlanke Vorsorgelösungen an, die auch mit einem geringen Vorsorgebudget umgesetzt werden können. Eine temporäre Abkopplung der Alterungsrückstellungen in der Pfl egetagegeldversicherung oder Optionstarife, die eine Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsrente bei einem Versicherungsfall infolge Pflegebedürftigkeit der versicherten Person um zusätzliche Leistungen ergänzen, sind Vorsorgealternativen, die einem Kunden zumindest vorgestellt werden sollten.

Auch ein Todesfall führt zum Verlust der Arbeitskraft!

Natürlich spricht man nicht gerne über einen möglichen Worst Case, aber auch ein Todesfall und damit der Verlust des Einkommens des Verstorbenen kann eine Familie sehr schnell in eine finanzielle Schieflage führen. Vor allem bei jungen Familien mit kleinen Kindern wird regelmäßig ein Ehegatte oder Lebensgefährte für das Familieneinkommen verantwortlich zeichnen, während der Partner in die Verantwortung der Kinderbetreuung und Haushaltsführung eintritt.

Selbst wenn ein familiäres Engagement mit einer beruflichen Tätigkeit verknüpft werden kann, kommt es in vielen jungen Familien zur Aufgabenteilung. Der Tod des Allein- oder Hauptverdieners ist ein potenzieller Störfall und ein aus Vermittlersicht erkennbares Risiko, das im Beratungsgespräch auf jeden Fall angesprochen werden sollte. Mit einer konzeptionell richtig aufgesetzten Risikolebensversicherung, gegebenenfalls mit fallender Versicherungsleistung, kann der erforderliche Versicherungsschutz gegen geringen finanziellen Aufwand eingerichtet werden.

Selbstverständlich entscheidet nur der Kunde, welche Vorsorgemaßnahmen zur Absicherung seiner Arbeitskraft umgesetzt werden. Jede Empfehlung und auch die Kundenentscheidung ist vom Versicherungsmakler im Beratungsprotokoll festzuhalten und detailliert zu dokumentieren. Eine gewissenhafte Dokumentation beugt dabei nicht nur möglichen Schadenersatzforderungen vor, sondern ist auch für viele Kunden noch einmal eine Motivation, ihre abschlägige Entscheidung zu überdenken.



Die beiden Gesellschafter-Geschäftsführer Brigitte Hicker und Alexander Schrehardt

AssekuranZoom bietet Stufenkonzept für die Aus- und Weiterbildung

Die Anforderungen an eine qualifizierte Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft werden mit unterschiedlichen Versorgungsschichten, einer kaleidoskopartigen Tarifvielfalt, kleinteiligen Leistungsvoraussetzungen, aber auch mit nicht wenigen potenziellen Stolperfallen (siehe KT-BU-Übergang, experten Report Juli 2019) sehr hoch aufgelegt.

AssekuranZoom bietet ab Januar 2020 ein Stufenkonzept für die Aus- und Weiterbildung zum Themenkreis Absicherung biometrischer Risiken an. Für Berufsanfänger startet die Ausbildung mit den Grundlagen zur Absicherung der Arbeitskraft. Für Versicherungsmakler und -vermittler mit bereits langjähriger Berufserfahrung werden ausgewählte Themen, wie zum Beispiel die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken in der betrieblichen Altersversorgung, angeboten.

AssekuranZoom wird für alle Aus- und Weiterbildungsseminare eigene Dokumentationen/Arbeitshefte erstellen, in denen der Lehrstoff nicht nur für die Nacharbeit aufbereitet wird, sondern auch gesetzliche Änderungen, wichtige Tarifneuheiten und so weiter regelmäßig eingepflegt werden.

Über alle aktuellen Neuigkeiten und Themen wird AssekuranZoom im unternehmenseigenen Newsletter informieren. ■



AssekuranZoom GbR
Mail: team@assekuranzoom.de
Web: www.assekuranzoom.de