

Montag, 14. Oktober 2013

[Berater](#) | [Versicherungen](#)

## “Kampf um gute BU-Risiken führt zu Verdrängungsgeschäft”

Stephan Kaiser, geschäftsführender Gesellschafter des Fuldaer Dienstleisters BU-Expertenservice, äußert sich im Interview zu den negativen Konsequenzen der ausufernden Berufsgruppenlandschaft, der stagnierenden Absicherungsquote und zur Diskussion um eine staatliche BU-Absicherung.



[1]

*“Die Einführung einer staatlich geförderten privaten BU-Absicherung mit Kontrahierungszwang analog zum Pflege-Bahr könnte im Bereich des politisch Möglichen liegen.”*

**Cash.: Seit einigen Monaten verzeichnet der [BU-Markt](#) <sup>[2]</sup> einen verstärkten Wettbewerb um risikoarme Berufe. Wie bewerten Sie das?**

Kaiser: Leider hat in den letzten Jahren bei allen Versicherern der Trend eingesetzt, die Berufe in immer mehr Berufsgruppen zu unterteilen – hier gibt es ja bereits Anbieter, die 14 Berufsgruppen unterscheiden.

**Was genau missfällt Ihnen daran?**

Diese Entwicklung macht nicht nur dem Vermittler das Leben schwer, es geht auch das Prinzip des zwischenwirtschaftlichen Risikoausgleichs, das sogenannte Solidaritätsprinzip, kaputt. Leider ist dieser Trend aus meiner Sicht nicht umkehrbar, da sich ein Versicherer, der wieder zu wenigen Berufsgruppen zurückgeht, einer negativen Risikoselektion aussetzen würde.

Dadurch, dass so viele Berufsgruppen unterschieden werden, gibt es natürlich mittlerweile viele Berufsbilder, deren Prämienniveau unvertretbar hoch ist. In der Regel trifft das nicht die Besserverdiener. Wir erleben also durchaus, dass sich die vermeintlich “schlechten” Risiken nicht mehr oder nur sehr unzureichend gegen Berufsunfähigkeit versichern können. Und das sind leider sehr oft die, die diesen Schutz am dringendsten benötigen.

**Müssen sich diese Menschen am Ende mit einem “BU-Schutz-Light” begnügen?**

Die Prämiengestaltung einiger Versicherer lässt durchaus den Schluss zu, dass manchen Berufen nur “Risikoabwehrprämien” angeboten werden, wirklich versichern möchte man diese Berufe gar nicht.

Bleibt nur die Frage, ob die derzeitige Einpreisung der Versicherer getreu dem Motto “Büro ist preiswert, Handwerk ist teuer” wirklich risikogerecht ist. Ich bezweifle, dass der Installateur ein wesentlich höheres BU-Risiko hat als ein Sozialversicherungs-Fachangestellter.

Letzterer hat mittlerweile nicht nur überproportional oft mit psychischen Erkrankungen zu kämpfen, er weiß auch, welche Knöpfe er drücken muss, um Leistungen zu bekommen – ein Vorteil, den der Installateur nicht hat.

**Welche weiteren Marktentwicklungen sehen Sie kritisch?**

Auf der anderen Seite häufen sich die Angebote, eine (niedrige) Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) ohne jeglicher – oder zumindest mit einer sehr reduzierten – Gesundheitsprüfung abschließen zu können.

Auch wurden in letzter Zeit einige Ersatzkonzepte, die eine Mixtur aus abgespeckter Grundfähigkeit, Dread Disease und Unfallrente darstellen, entwickelt. Diese sollten aber erst in Betracht gezogen werden, wenn eine BU nicht machbar ist; sie ist die einzige Versicherungsform, die das Berufsbild mit einem Krankheitsbild verbindet.

### **Nach Einschätzung des Analysehauses Franke und Bornberg hat sich die BU-Absicherungsquote von Erwerbstätigen in den letzten Jahren nicht erhöht. Rund zwei Drittel der Menschen verzichten darauf. Stoßen die Berater gewissermaßen an eine "gläserne Decke"?**

Das ist aufgrund der Zahlen nicht von der Hand zu weisen. Die Gründe sind vielschichtig und meiner Meinung nach zu einem nicht unbeträchtlichen Teil von den Versicherern selbst verschuldet: die oben beschriebene Berufsgruppendifferenzierung mit der einhergehenden Beitragsentwicklung verkleinert die Zielgruppe.

Seite zwei: [Kampf der Versicherer um gute Risiken](#) <sup>[3]</sup>

Der Kampf der Versicherer um die vermeintlich guten Risiken fährt das BU-Geschäft vermehrt in eine Art Verdrängungsgeschäft in diesem Klientel, gleichzeitig sprengt ein vernünftiger BU-Schutz mittlerweile einfach das Budget vieler Verbraucher, vor allem das der körperlich Tätigen. Zudem hat die Risikoprüfung der Versicherer deutlich angezogen und erschwert Verbrauchern den Zutritt.

Außerdem verunsichert die in den letzten Jahren geführte Qualitätsdiskussion Makler in der Beratung von "BU-Light-Produkten" und verhindert deren Abschluss. Und vielleicht wird einigen Maklern langsam aber sicher der Beratungsaufwand im BU-Geschäft zu hoch: die Produkte und die Produktvergleiche werden immer komplexer, die Beantragungsfragen ebenso. Die Vor- und Nachbearbeitungen sind mittlerweile sehr zeitintensiv.

### **Laut Maklertrendstudie sind BU-Policen für 67 Prozent der Vermittler zwar auch in diesem Jahr Hauptumsatzträger – 2012 gaben dies allerdings noch 82 Prozent der Befragten an. Hat das Produkt BU für die Vermittlerschaft an Attraktivität eingebüßt?**

Die Zahlen 2012 waren von der Erwartung einer Unisex-Verkaufsrallye geprägt, weshalb die Absicherung biometrischer Risiken in dieser Studie sehr hohe Werte erreichte. Dieser Verkaufsboom Ende 2012 hat zudem einiges an BU-Geschäft für 2013 vorweg genommen, so dass ein moderater Themenwechsel im Vertrieb verständlich ist. Die BU-Absicherung ist und bleibt aber meiner Meinung nach langfristig das Top-Maklerprodukt, trotz der oben angesprochenen "gläsernen Decke".

### **Für wie wahrscheinlich halten Sie es, dass eine gesetzliche BU-Pflicht eingeführt wird?**

An die Einführung einer BU-Pflichtversicherung im Sinne einer Kfz-Haftpflichtversicherung kann ich wirklich nicht glauben, da eine gesetzliche Pflichtversicherung einen Dritten und nicht das eigene Vermögen schützen soll. Aber die Einführung einer staatlich geförderten privaten BU-Absicherung mit Kontrahierungszwang analog zum erst kürzlich eingeführten Pflege-Bahr könnte im Bereich des politisch Möglichen liegen und wird derzeit ja auch diskutiert.

### **Wie würde sich eine geförderte BU auf die Vertriebslandschaft auswirken?**

Die Auswirkungen auf die Vertriebslandschaft hängen vor allem von der konkreten Ausgestaltung dieses Förderproduktes ab. Hier bekleckert sich die Politik nicht immer mit Ruhm, siehe die sinnfreie neue Förderung einer selbständigen BU-Versicherung in der Rürup-Rente seit Mitte dieses Jahres – mit den entsprechend geringen Auswirkungen auf die Vertriebslandschaft. Gelänge es aber, was ich bezweifle, eine für alle Seiten – das heißt für Verbraucher, Produktgeber und Vermittler – sinnvolle geförderte private BU-Absicherung zu schaffen, würde wohl ein regelrechter Vertriebsboom entstehen.

*Interview: Lorenz Klein*

*Foto: BU-Expertenservice*

---

Artikel gedruckt von Finanznachrichten auf Cash.Online: <http://www.cash-online.de>

URL des Artikels: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2013/bu-2/145616>

URLs in this post:

[1] Image: <http://www.cash-online.de/wp-content/uploads/2013/10/BU-Kaiser.jpg>

[2] BU-Markt: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2013/bu-rente/145597>

[3] Kampf der Versicherer um gute Risiken: <http://www.cash-online.de/versicherungen/2013/bu-2/145616/2>

Copyright © 2013 by Cash.Print GmbH; Cash. - Investieren wie die Profis