

Lebens-Geschichten

Wie sichert man die Arbeitskraft ab und bekommt die sich zuspitzende Situation in der Pflege in den Griff, ohne dass die Kosten aus dem Ruder laufen? Die Anbieter sind gefordert, individuelle und leistungsstarke Tarife anzubieten, die Kunden überzeugen

Text: Elke Schulze



Häufiger als gedacht:
Jeder Fünfte wird
statistisch gesehen im
Lauf seines Erwerbsle-
bens berufsunfähig

MIT MARKIGEN WORTEN machte kürzlich eine Studie des Beratungsunternehmens Premium Circle auf sich aufmerksam. Sie attestierte den deutschen Versicherern, subjektive Kriterienkataloge bei der Absicherung von biometrischen Risiken anzulegen. „Unbestimmte Begriffe und unverbindliche Formulierungen ermöglichen eklatante Unterschiede im Leistungsverhalten“, bilanziert die Studie. Die Schlussfolgerung wurde zum Branchenaufreger – beruhte aber lediglich auf den Aussagen von 15 Gesellschaften.

In puncto Eintritt des Leistungsfalls kommt die Untersuchung zu ähnlich alarmierenden Ergebnissen wie der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV). Dieser befragte Unternehmen mit insgesamt rund einem Drittel Marktanteil und fand heraus, dass Betroffene im Durchschnitt 47 Jahre alt sind, wenn sie berufsunfähig werden. Ein Zeitpunkt, in dem die zweite Hälfte des Erwerbslebens noch vor einem liegt. Das Eigenheim ist dann vielleicht noch nicht abbezahlt, die Kinder noch nicht aus dem Haus. Geht die Arbeitskraft jetzt verloren, bedeutet das erhebliche finanzielle Risiken. Die Ergebnisse zeigen vor allem eins: Wie wichtig es ist, die eigene Arbeitskraft abzusichern.

Denn laut Statistik trifft es jeden Fünften. Der Zahlendienstleister Statista hat herausgefunden, dass zwischen 50 und 60 Jahren sogar 27 Prozent der Menschen berufsunfähig sind. Das ist mehr als ein Viertel. Und es trifft nicht mehr nur kör-

perlich hart Arbeitende wie Gerüstbauer, Dachdecker oder Bergleute: Bei fast einem Drittel aller Berufsunfähigen spielt die Psyche nicht mehr mit.

Zwar gelten die Deutschen als Versicherungsweltmeister, doch im BU-Vergleich schneiden sie schlecht ab, wie die Zurich Versicherung herausgefunden hat. Während in Hongkong oder Malaysia 60 Prozent der Bürger abgesichert sind, liegen die Deutschen hier auf dem letzten Platz. Zurich-Sprecher Bernd Engelen meint: „Die Deutschen vertrauen immer noch sehr stark auf die staatliche Absicherung, und sie unterschätzen das Risiko.“

DAS UNTERSCHÄTZTE RISIKO

Das zeigt ein Blick darauf, welche Verträge zur Vorsorge abgeschlossen werden. Einer Untersuchung des Beratungsunternehmens Willis Towers Perrin zufolge haben solche mit Rentenzahlungen die größte Bedeutung für den Vertrieb, ihr Anteil liegt bei über einem Drittel. Kollektivversicherungen, vor allem der betrieblichen Altersvorsorge, liegen mit einem Anteil von gut einem Fünftel an zweiter Stelle. Fondsgebundene Rentenversicherungen kommen auf Position drei.

Der Verkauf selbstständiger Berufsunfähigkeits-Versicherungen rangiert weit hinten und bringt es mit 6 Prozent nur auf Rang fünf. Das Ergebnis hat seinen Grund. Die BU-Versicherung hat den Ruf, teuer und für viele unerreichbar zu sein. Doch um die Kosten-Nutzen-Relation

fair bewerten zu können, muss man die Kosten dem Risiko des Einkommensverlustes gegenüberstellen. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat diesen Aspekt untersucht und für einen Mathematiker, einen Kaufmann und einen Handwerker ausgerechnet, auf wie viel Einkommen sie bis zur Rente verzichten müssen, wenn sie in einem bestimmten Alter ihre Arbeitskraft verlieren.

So hat ein studierter Mathematiker, der mit 45 Jahren berufsunfähig wird, bei einem monatlichen Nettoverdienst von knapp 2.500 Euro bis zum Rentenbeginn eine Netto-Einkommenslücke von 654.000 Euro. Wird ein Kaufmann mit monatlichem Verdienst von knapp 2.000 Euro mit 50 Jahren berufsunfähig, muss er bis zum Rentenbeginn fast 400.000 Euro ausgleichen. Und ein Maler, der 1.370 Euro netto verdient, müsste eine Lücke von 526.000 Euro überbrücken, wenn er mit 35 Jahren berufsunfähig würde. Allesamt Summen, die in der Regel kaum jemand aus zusätzlichen Einkommen, Renten oder Erbschaften bestreiten könnte.

Klar ist auch: Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente kann hier nur zu einem Teil ausgleichen. Nur wenn er nach wirklich strengen Kriterien nicht mehr als drei Stunden täglich arbeiten kann, bekäme der Mathematiker 1.343 Euro, der Kaufmann 1.050 Euro und der Maler 703 Euro monatlich an staatlicher Rente. Bei einer Teilrente halbiert sich dieser Betrag noch.

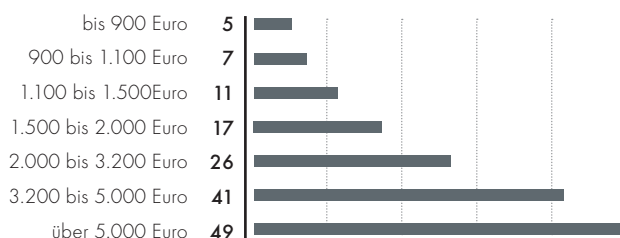
BESSER FRÜH EINSTEIGEN

IVFP-Geschäftsführer Michael Hauer kommentiert: „Es ist vorteilhaft, bereits in jungen Jahren eine Versicherung abzuschließen, denn je jünger ein Kunde ist, desto günstiger sind in der Regel die Beiträge. Gehaltssteigerungen können während der Laufzeit mit dem Einschluss einer Dynamik und der Möglichkeit zur Nachversicherung aufgefangen werden“.

Doch auch wenn der Vertrag in jungen Jahren abgeschlossen wird, bleiben die Unterschiede im Preis zwischen den Berufsgruppen bestehen. Ein 20-jähriger Angestellter mit einem Gehalt von 1.500 Euro zahlt in unserem Beispiel 42 Euro monatlich, ein gleich alter Kaufmann ►

Wer hat eine BU-Police abgeschlossen?

Haupt- und Zusatzversicherungen zur Berufsunfähigkeitsvorsorge, repräsentativ befragte Haushalte nach Haushaltseinkommen pro Monat, netto. Angaben in Prozent



Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS 2013) des Statistischen Bundesamts

bereits 73 Euro, während es für den 20-jährigen Maler bereits doppelt so teuer würde (siehe Grafik unten).

Im IVFP-Beispiel konnten drei der befragten 14 Anbieter dem Maler gar keine BU-Absicherung anbieten. Für körperlich arbeitende Menschen ohne höher qualifizierte Berufsausbildung sind also Alternativen gefragt, die zudem bezahlbar sein müssen. Ein bereits am Markt etablierter Lösungsansatz: Policen, bei denen es auf den Anlass ankommt, der zur Auszahlung der vereinbarten Versicherungsleistung führt. Leistungsauslöser können zum Beispiel Erwerbsunfähigkeit, „Schwere Krankheiten“ (Dread Disease), der Verlust von Grundfähigkeiten, Invalidität durch einen Unfall und Pflegebedürftigkeit sein.

NEUE PRODUKTVARIANTEN

Die Grundfähigkeitsversicherung beispielsweise ist zwar deutlich günstiger als eine vollwertige BU. Sie leistet jedoch nur, wenn dem Versicherten elementare Fähigkeiten verloren gehen. Und psychische Beeinträchtigungen sind hier gar nicht versichert. Hauer sieht deshalb einen Trend hin zu ganz neuen Produktvarianten: „Es gibt immer mehr Produkte, die auf die Kombination von verschiedenen Versicherungsleistungen bauen.“

Vor allem die steigende Lebenserwartung macht es nötig, sich stärker mit dem biometrischen Risiko der Pflegebedürftig-

keit zu beschäftigen. Der Gesetzgeber hat hier in den vergangenen beiden Jahren bereits gehandelt und neue Pflegegesetze erlassen. Denn derzeit sind bereits 2,7 Millionen Deutsche auf Pflege angewiesen, im Jahr 2030 gehen Schätzungen jedoch von sogar 3,5 Millionen Pflegebedürftigen aus. Da immer mehr von ihnen mit psychischen Beeinträchtigungen zu kämpfen haben, musste ein neues Regelwerk her, dass diesen Anforderungen gerechter werden kann. Ziel des neuen Systems ist nicht nur übersichtlicher zu sein, sondern dem individuellen Pflegebedarf gerechter zu werden. Und das sowohl für die Bedürftigen, aber auch für Pflegende und Angehörige.

Mit dem ersten Pflegestärkungsgesetz vor zwei Jahren wurde bereits die ambulante und stationäre Pflege sowie die für Demenzkranke verbessert. Das machte es teurer. Der Beitragssatz zur Pflegeversicherung stieg um 0,3 Prozentpunkte. Die auffälligste Neuerung des Pflegestärkungsgesetzes II von diesem Jahr sind die fünf Pflegegrade, die nun an die Stelle der bisherigen Pflegestufen treten. Auch dieses Mehr an Leistung gibt es nicht umsonst: Finanziert wird die Reform um eine weitere Erhöhung um 0,2 Prozentpunkte.

Insgesamt zahlen die Versicherten nun ein halbes Prozent mehr in die Kasse der Pflegeversicherung ein, das soll ihr jährlich ein Plus von 5 Milliarden Euro bescheren.

Insgesamt wird künftig stärker zwischen Geld- und Sachleistungen differenziert, wobei in jedem Pflegegrad ein durchschnittlicher Eigenanteil von 580 Euro pro Monat selbst getragen werden muss.


BILDUNG SPART BEITRAG

Hauer begrüßt das Gesetz: „Alle Pflegebedürftigen profitieren von der Reform, da die Bedürftigkeit genauer erfasst und die Leistungen individueller angepasst werden können“. Dabei werde niemand durch die Reform schlechter gestellt als vorher, und insgesamt erhielten alle Pflegebedürftigen mehr Leistungen. Und für sie besonders wichtig zu wissen, sagt Hauer: „Der Eigenanteil für die Betreuung in Pflegeheimen hängt nicht vom Pflegegrad ab“.


Der Eigenanteil will sicherlich finanziert sein. Auch wenn aus der verpflichtenden Pflegeversicherung für gesetzlich und privat Versicherte ein Topf von insgesamt rund 80 Milliarden Euro zur Verfügung steht. Eine private Pflegerentenversicherung etwa gleicht die Lücke zu den tatsächlichen Kosten aus. Sie zahlt eine monatliche Rente je nach Grad der Pflegebedürftigkeit. Sie ist flexibel und zahlt sobald der Versicherte pflegebedürftig wird, egal, ob er im Heim oder zu Hause versorgt wird. Mit einer solchen Police können zusätzliche Kosten abgedeckt werden, sodass es im Pflegefall nicht zu einem finanziellen Engpass kommt. ■

Das kostet eine BU-Police


... jeweils monatlich, berechnet für einen 20-jährigen Angestellten in Vollzeit mit einem Gehalt von 1.500 Euro, unverheiratet, keine Kinder, keine Rentensteigerung, keine Vorerkrankungen, Nichtraucher¹⁾



Mathematiker
Hochschulabschluss
Anteil Bürotätigkeit: Maximum
Absicherung bis zum 65. lj.
Netto **42 Euro**



Einzelhandelskaufmann
abgeschl. Berufsausbildung
Anteil Bürotätigkeit: unter 75 %
Absicherung bis zum 65. lj.
Netto **73 Euro**



Maler
ohne abgeschl. Berufsausbildung
Anteil körp. Arbeit: Maximum
Absicherung bis zum 60. lj.²⁾
Netto **149 Euro**

1) Durchschnitt aus 14 Versicherern 2) Absicherung bis zum 65. Lebensjahr nicht bei allen Anbietern möglich

Illustration: skathie/iStock

Quelle: IVFP

Frank Nobis,
Geschäftsführer
des Instituts für
Vorsorge und
Finanzplanung
(IVFP)



»Gleichgewicht zwischen Preis und Leistung finden«

IVFP-Experte Frank Nobis über leistungsstarke Anbieter, die Wichtigkeit einer guten Beratung und die besondere Rolle des Alters der Versicherten für die BU-Vorsorge

Text: Elke Schulze | Foto: Lutz Sternstein

DAS INVESTMENT: Wodurch zeichnen sich gute BU-Versicherer aus?

Frank Nobis: Sicherheit und Stabilität der Gesellschaften sind unserer Meinung nach auch bei der Berufsunfähigkeit wichtige Kriterien für den Abschluss. Das berücksichtigen wir in unseren Ratings, indem wir die Finanzstärke und eine solide Kapitalausstattung des Anbieters prüfen. Ebenso wichtig sind flexible Tarife mit Änderungsmöglichkeiten während der Laufzeit, wenn sich die Lebenssituation der Versicherten ändert.

Was ist wichtiger: Preis oder Leistung?

Nobis: Dass der Preis einer vernünftigen BU-Versicherung hoch sein kann, lässt sich nicht leugnen. Dennoch darf man die Höhe der Gesamtleistung nicht vergessen. Diese bewegt sich schnell im sechs-

stelligen Bereich. Beides zusammen ist entscheidend. Die Prämie muss in jungen Jahren monatlich tragbar und die Leistung ausreichend sein. Mit der richtigen Auswahl eines Tarifs ist es möglich, ein gutes Gleichgewicht zu finden.

Und welche Rolle spielt das Alter des Versicherten?

Nobis: Eine große. Obwohl jüngere Versicherte statistisch gesehen gesünder als in fortgeschrittenem Alter sind, zahlen sie gemessen am individuellen Risiko und aufgrund der Vertragsdauer mehr als ältere Versicherte. Das erlaubt jedoch den Anbietern, im Gegenzug eine Reserve aufzubauen, die sie verzinsen. Bestehende Vorerkrankungen lassen das Risiko deutlich ansteigen. In diesem Fall schließen Versicherer auch Leistungen aus.

Sollte man sich darauf einlassen?

Nobis: Jeder Verbraucher muss das Risiko einer Berufsunfähigkeit aufgrund seines Berufs sowie eventueller Vorerkrankungen selbst einschätzen. Da Berufsunfähigkeit unterschiedliche Ursachen haben kann – die Spanne reicht etwa von Psyche, Krebs, Bewegungsapparat, Nervensystem bis zu Unfällen – kann ein Versicherter trotz eines Ausschlusses wegen einer anderen Erkrankung eine Leistung erhalten.

Werden BU-Anbieter individuelle Risiken künftig noch stärker in den Verträgen berücksichtigen?

Nobis: Sicherlich werden sie das. Sie tun es jetzt schon. Noch liegen uns jedoch keine ausreichenden Informationen vor, um eine den gesamten Markt umfassende Aussage hierüber treffen zu können. ■