



Leitfaden für die Berufsunfähigkeits-Absicherung

-Eine Entscheidungshilfe-

Dieser Leitfaden hat die Aufgabe, Sie zu informieren und Informationen zu geben, die Ihnen dabei helfen sollen, eine Entscheidung treffen zu können, welche Absicherung im Bereich der Berufsunfähigkeit die für Sie persönlich richtig ist. Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) und der Absicherung gegen „Schwere Krankheiten“ (Dread Disease, DD).

Nun aber möchte ich mich erst einmal vorstellen dürfen. Es ist mir wichtig, das wir uns kennen lernen.

Zu meiner Person:

Ich, Frank Dietrich studierte Jura bis zum ersten Staatsexamen und Betriebswirtschaft bis zum Diplom Kfm.. Mein Interesse für die Medizin ermöglicht es mir schon frühzeitig, Diagnosen zu verstehen, zu bewerten, manchmal sogar selbst zu stellen. Sicherlich ist meine Affinität zur Medizin schon dadurch zu erklären, dass ich aus einer Familie stamme, die fast ausschließlich aus Ärzten bestand, mich dieses Thema also seit Kindheit begleitete. Langjährige Erfahrungen in der Assekuranz kommen hinzu.

Seit über 10 Jahren habe ich mich auf die Private Krankenversicherung und die Absicherung des Risikos der Berufsunfähigkeit neben den angrenzenden Risiken des Tagegeldes und der Pflegekostenabsicherung konzentriert. Diese Themenkreise gehören zu den komplexesten Bereichen in der Versicherungswirtschaft und eine Spezialisierung ist unerlässlich.

„über mich“

„Philosophie in Bildern“

Derzeit finden sich im Bereich der Absicherung der Arbeitskraft über 1000 Tarife am Markt. Tendenz steigend. Klar formuliert Inhalte sind hier die beste und sicherste Grundlage einer späteren Leistung. Im Bereich der DD ist die Definition der Krankheitsbilder, die eine spätere Leistung begründet zu prüfen.

Sehr gern nehme ich mir hier Zeit für Fragen, damit Sie alles selbst einschätzen und in Ruhe bewerten können. Der Absicherung der Arbeitskraft ist die Grundlage, das Leben selbst bestimmen und planen zu können. Es ist wie der Motor im Auto der darüber entscheidet, ob und wie sich das Auto bewegt. Was wäre es Wert, wäre es plötzlich unbeweglich?



Bitte nehmen Sie schon einmal Abstand von den marktbeherrschend plakativen Ratings und Aussagen mit dem Tenor „Wir sind die Besten“ und „Vertrauen Sie uns“, die von den Inhalten eines späteren Vertrages ablenken. Jeder Vertrag ist anders, wie auch jeder Mensch sich vom Gegenüber unterscheidet. Die persönliche und umfassende Beratung ist unerlässlich.

Das Thema ist zu wichtig.

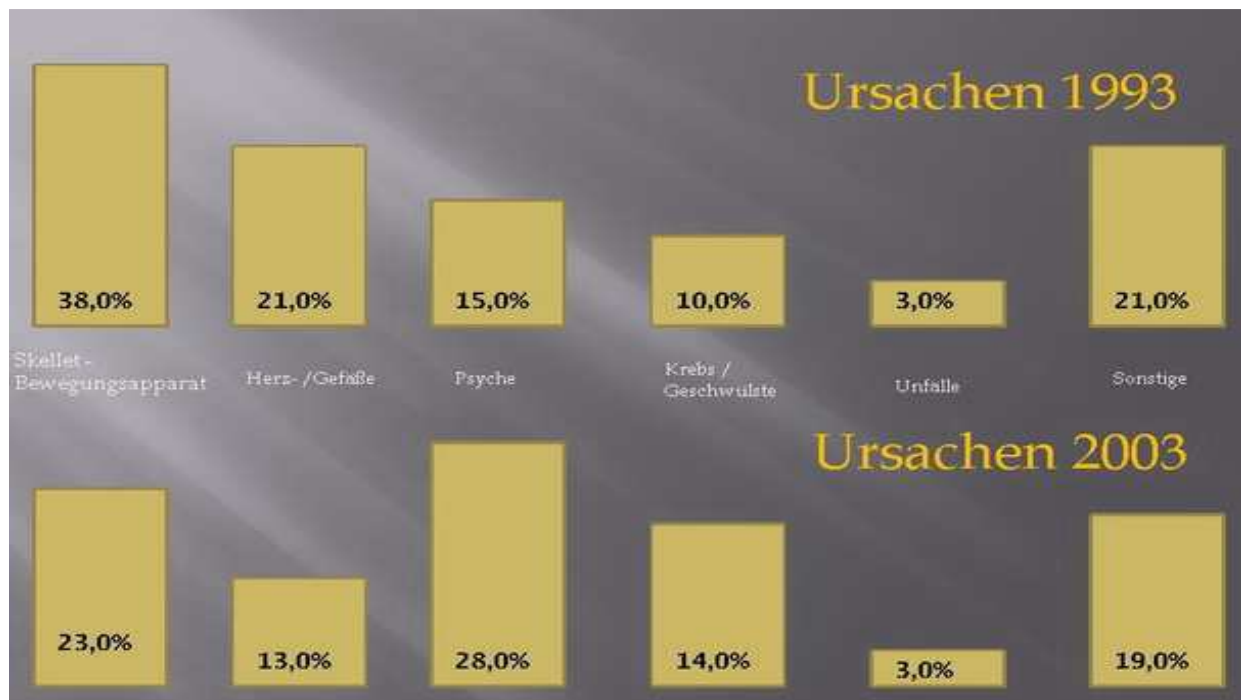
Werbeaussagen sind keine Leistungen und nicht Vertragsinhalt. Vertrauen ist nicht einklagbar – der „Vertraute“ meist nicht greifbar. Nur der Inhalt ist zu thematisieren.

„Gutes ist nicht zwingend teuer aber „Billiges“ wird sehr schnell unbezahlbar“.

Unterscheidungen der möglichen Absicherungen und was passt zu mir?

Wo liegen die Unterschiede der beiden Absicherungsformen BU und DD? Dies zu erläutern, macht es Sinn, sich mit denen zum Verlust der Arbeitskraft führenden Erkrankungen zu beschäftigen. Welche Erkrankungen sind das und wie hat sich ihr Anteil an der Gesamtzahl der Erkrankungen in den letzten Jahren entwickelt? Wo liegen die tatsächlichen Risiken?

Hier eine Graphik dazu:





Es zeigt sich deutlich die Zunahme im Bereich der psychischen Erkrankungen. Herz / Kreislauf und Erkrankungen des Skeletts und des Bewegungsapparates gingen zurück. Eine weitere Zunahme der psychischen Erkrankungen ist bereits

absehbar. Die Zahl der Erkrankungen stieg 2010 um weitere 14 % an. In 2011 wurde 37% mehr Krankheitstage, davon jeder 4 auf psychische Diagnosen zurückführbar, gemeldet. Damit steigt auch die zu erwartende Zahl der Pflegebedürftigen der kommenden Jahre.

Der Wert der Arbeitskraft:

Immer wieder wird der Wert der Arbeitskraft unterschätzt. Dabei wird immer wieder der Satz laut, „wenn ich morgen BU würde, dann benötige ich nicht viel zum Leben“. Durchschnittlich werden ca. 700,- € in Deutschland in den Verträgen abgesichert. Fragen Sie sich bitte heute doch mal selbst, was wäre, wären Sie morgen BU? Sind 700,- € dann ok?

Bitte beachten Sie, dass jemand der nicht arbeitet, sehr viel mehr Zeit am Tage zur Verfügung hat, in der er nicht nur still auf einem Stuhl sitzen möchte. Auch ist es zu unterstellen, dass eine Erkrankung zusätzliche Kosten verursacht, die sonst nicht angefallen wären. Fahrten zum Arzt, weil man es selber nicht kann, umbauten der Wohnung und die notwendige Hilfe bei den täglichen Erledigungen, beginnend mit dem Haushalt, bis hin zu Einkäufen. Medikamente und Hilfsmittel. Auch beschweren sich die Menschen, dass alles teurer wird, vergessen aber diese Preisentwicklung zu berücksichtigen, wenn die Zukunft nachhaltig abgesichert werden soll.

Noch vor ca. 30 Jahren kostete das Brötchen 0,05 DM (1965). Heute zahlen Sie um die 0,30 €. Das sind über 1000 %. Egal, welches Beispiel Sie sich suchen, die Teuerung liegt immer bei über 500 bis hin zu mehrere 1000 % gegenüber dem Preis von vor 30 Jahren. Meinen Sie wirklich, dass es heute und zukünftig keine Inflation geben wird? Sicherlich nicht. Schon deshalb fallen Produkte aus, die eine Dynamik im Leistungsfall nicht vorsehen.

Fällt das Einkommen weg, so entfällt auch die Möglichkeit, zukünftiges selbstständig planen zu können. Wer kein Geld hat, kann auch nichts ansparen und den späteren Ruhestand planen oder eine weitere Absicherung wie zum Beispiel das Risiko der Pflegekosten, um die Familie nicht zu belasten, realisieren.



Beide Risiken liegen eng beieinander, denn eine Erkrankung die zum Verlust der Arbeitskraft führt könnte auch die Ursache einer späteren Pflegebedürftigkeit werden. Derzeit kostet diese in Deutschland durchschnittlich bis zu 300.000,- €.

Nun aber zurück zum ursprünglichen Thema:

Eine Berufsunfähigkeit mit 35 Jahren und einem Einkommen von 1.500€ netto bedeute ein Verlust von 540.000,- € bis zum Renteneintrittsalter (65). (Inflation noch nicht berücksichtigt.) Wer kann sich das leisten? Das Leben geht dennoch weiter und die Rente für später fehlt auch noch, denn Sie konnten, der BU wegen, nichts einzahlen. Wurde darüber schon einmal nachgedacht? Viele Mandanten haben 2-3 Lebensversicherungen aber keine BU Absicherung, die die Einzahlung sichert. Wer hat hier „beraten“.

Eine grundsätzliche Entscheidung.

Nicht jede Erkrankung führt zur BU obwohl sie lebensbedrohend sein könnte. Nehmen wir beispielsweise den Herzinfarkt. Trotz seiner Bedrohung für das eigene Leben wird der zur BU-Rentenzahlung notwendige Zeitraum von 6 Monaten (Prognosezeitraum) mit einem Verlust der Arbeitskraft von mind. 50% fast nie erreicht. Eine Leistung wird hier in der BU Versicherung nicht fällig. Im Bereich der Dread Disease (DD) schon, denn hier hängt die Leistung des Versicherers von der Diagnose ab, nicht vom Verlauf der Erkrankung, bezogen auf die Arbeitskraft.

Der Zeitraum von meist nur 14 Tagen ist hier zu beachten. Sofern eine Diagnose getroffen wurde, die im Vertrag als versichert aufgeführt ist wird die Versicherungssumme fällig. Zu beachten sind hier besonders die medizinischen Definitionen der versicherten Erkrankungen, die den Leistungsfall definieren.

Warum eigenverantwortlich handeln, sich selbst absichern?

Gesetzliche Grundlage seit dem 01. Januar 2001:

Bis Ende 2000 wurde durch die gesetzlichen Rentenversicherungsträger (BfA, LVA, Knappschaft, Seekasse etc.) an Personen, die nicht erwerbsunfähig waren, jedoch ihren bisherigen Beruf nicht mehr ausüben konnten, die sog. Berufsunfähigkeitsrente gewährt.



Ab dem 1.1. 2001 wurde alles anders. Wer ab 2001 in seiner Erwerbsfähigkeit eingeschränkt und nicht mehr in der Lage ist, seinen bisherigen Beruf auszuüben, der kann auf alle üblichen Tätigkeiten verwiesen werden. Im Rahmen der Verweisung spielen Status, Ausbildung und subjektive Zumutbarkeit keine Rolle mehr, so dass auch Berufe und Tätigkeiten mit deutlich weniger Einkommen und Anforderungsniveau ausgeübt werden müssen. Bei einer Arbeitsfähigkeit von mindestens 6 Stunden und mehr täglich – egal in welchem Beruf auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt – gilt man als vollschichtig leistungsfähig und erhält somit keine Rente.

Hier reicht die Möglichkeit einer Tätigkeit (abstrakt) bereits aus. Sie bringt kein Einkommen, verhindert aber die Rentenzahlung. Ein Weg, möglichst nie zahlen zu müssen.

(Diese Verweisbarkeitsregelung auf alle am allgemeinen Arbeitsmarkt üblichen Berufe gilt nicht für Versicherte, welche vor dem 02.01.1961 geboren sind. Wir leben hier in einer Zweiklassengesellschaft, wie auch im Bereich der Krankenkassen) Für diesen Personenkreis, geboren vor dem Stichtag, bleibt nach der Vertrauensschutzregelung des § 240 Abs. 1 SGB VI ein Anspruch auf Berufsunfähigkeitsrente (jetzt Rente wegen teilweiser Erwerbsminderung bei Berufsunfähigkeit) bestehen, auch wenn der Rentenantrag nach dem 31.12.2000 gestellt worden ist.

Die Regelung nach § 240 II; SGB VI

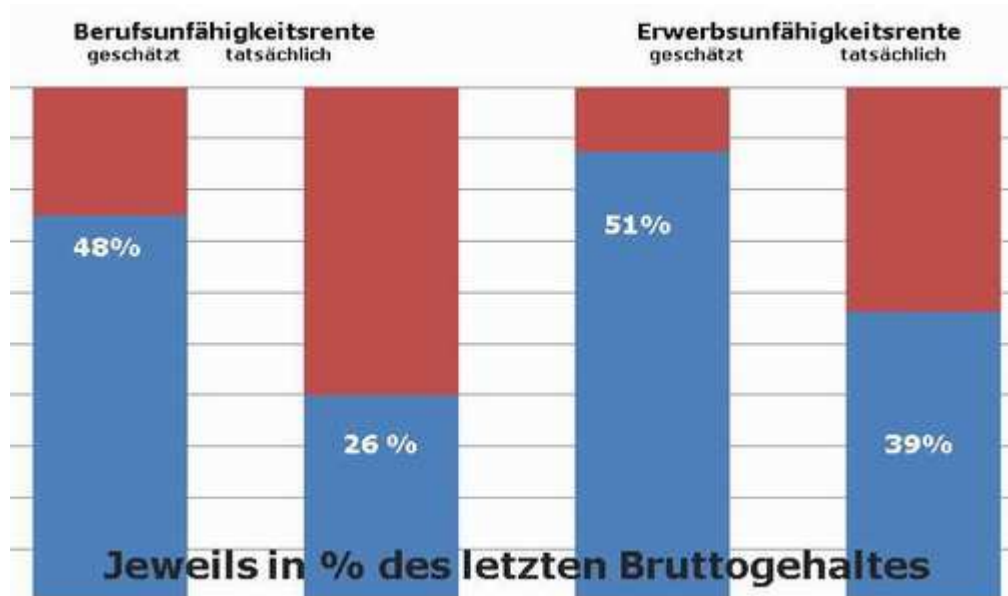
Danach sind zunächst alle Personen, deren Erwerbsfähigkeit wegen Krankheit oder Behinderung im Vergleich zur Erwerbsfähigkeit von körperlich, geistig und seelisch gesunden Versicherten mit ähnlicher Ausbildung und gleichwertigen Kenntnissen und Fähigkeiten auf weniger als sechs Stunden gesunken ist berufsunfähig. Der Kreis der Tätigkeiten, nach denen die Erwerbsfähigkeit von Versicherten zu beurteilen ist, umfasst alle Tätigkeiten, die ihren Kräften und Fähigkeiten entsprechen und ihnen unter Berücksichtigung der Dauer und des Umfangs ihrer Ausbildung sowie ihres bisherigen Berufs und der besonderen Anforderungen ihrer bisherigen Berufstätigkeit zugemutet werden können.

Zumutbar ist stets eine Tätigkeit, für die die Versicherten durch Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben mit Erfolg.

Soviel zum „sozialen Netz“ in Deutschland. Eigenverantwortliche Planung tut Not aber oftmals ist guter Rat teuer. Entgegen der „Solidarität“ in der GKV, die leider falsch verstanden wird, wird hier der Bürger allein gelassen und die sonst so schlechte private Vorsorge unabdingbar (wie auch in der Rente).



„Gefühlte“ und tatsächliche Höhe einer BU Rente des Staates im Leistungsfall:



Wie auch die Beratung im Bereich der Absicherung der Kosten zu Erhalt der Gesundheit (KV) nur durch einen Fachmann, spezialisiert und mit langjähriger Erfahrung, erfolgen sollte, so ist es auch hier. Nutzen Sie den Makler, so wie es schon seit Jahrzehnte in der Industrie an der Tagesordnung ist. Nur er steht rechtliche auf Ihrer Seite und trägt die Haftung für seine Arbeit.

Artikel zum Thema:

Über 1000 Tarifangebote sind auf dem Markt. Mit der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes zu 2009 änderten sich Begrifflichkeiten von beispielsweise „Kräfteverfall“ bis zum „mehr als altersentsprechenden Kräfteverfall“. Seit dem wird diskutiert, welches die bessere Definition sein könnte aber wie sehen Sie das?

Ich meine, dass ein Kräfteverfall klar definierbar ist:

Was war vor der Erkrankung noch möglich, und was danach? Bei der neuen Definition stellt sich die zusätzliche Frage, ob der Kräfteverfall entsprechend des Alters ist und ob daher keine Leistungen erbracht werden muss.



Ist die Bandscheibe ab 55 altersentsprechend oder mehr als das oder wie ist es bei einer ständig zunehmenden Sehschwäche ab 50 im Berufsbild Optiker?

Egal, wie die Meinungen sind, eine diskussionsfähige Bestimmung begründet den Rechtsstreit im Leistungsfalle, nicht die benötigte Leistung, macht also keinen Sinn.

Auch wird in der BU Absicherung oftmals von einer „höchstrichterlichen Rechtsprechung“ im Zusammenhang mit dem Einkommensverlust gesprochen. Das ist keine allgemeingültige Definition sondern, wenn ein Richter urteilt, handelt es sich in der Regel um eine Einzelfallentscheidung.

Derzeit liegen Urteile vor, die den *akzeptierbaren* Einkommensverlust in der Spanne von 15-35 % sehen. Dieses kann täglich neu entschieden werden und ist deshalb als unklar gegenüber einem festen festgelegten Prozentsatzes von bspw. 20% zu werten. Ein solcher festgelegter Wert ändert sich auch nicht mit der Zeit und ist frei von Diskussion.



Noch weitere Vertragsinhalte sind eher unklar geworden. Am Markt aber hieß es, die Bestimmungen wären verbessert worden, die Beiträge sanken sogar noch, obwohl die Zahl der Versicherungsfälle stieg. Das ist nicht logisch. Niemand hat was zu verschenken. Eine Versicherung schon gar nicht. Daher achten Sie auf die Inhalte, nicht auf die Werbung oder das vielgerühmte „Vertrauen“.

Noch weitere Vertragsinhalte sind eher unklar geworden. Am Markt aber hieß es, die Bestimmungen wären verbessert worden, die Beiträge sanken sogar noch, obwohl die Zahl der Versicherungsfälle stieg. Das ist nicht logisch. Niemand hat was zu verschenken. Eine Versicherung schon gar nicht.



Neben den eher unklaren Bestimmungen am Markt wird sehr oft das Risiko, BU zu werden, in Bereich er Freizeit gern vergessen. Auch wenn Freizeit heute eher Mangelware ist, so birgt sie unter umstandenen Risiken, die der Antragsteller und der Vermittler nicht mit den Augen des Anbieters sehe und einschätzen und die später zu Problemen werden könnte, wenn Leistung beantragt werden soll.

(Bsp.: Reiten, Klettern Tauchen, Mountainbike fahren, Ski fahren, u.v.m.)

Achten Sie auf die Inhalte, nicht auf die Werbung oder das vielgerühmte „Vertrauen“.

Kompetenz nimmt sich Zeit für Sie und geht auf vertragliche Inhalte erklärend ein. „Vertrauen“ hat es oft eilig und „berät“ sehr gern über den Preis und schöne Worte.

Auf meiner Homepage habe ich eine Fragebogen zu den gewünschten / bekannten Leistungen hinterlegt. Einfach [downloaden](#) und loslegen. Was ist Ihnen bekannt, besonders wenn Sie schon eine BU Absicherung haben und was eher unbekannt? Eine BU Versicherung ist wie eine Kette zu sehen. Wenn ein Glied nicht hält, was es versprach, so ist die Absicherung oftmals den Beitrag nicht Wert und sollte grundlegend überdacht werden. Was hilft die versprochene Rentenhöhe und die beste Option, wenn Sie bis dorthin nicht kommen, weil eine der Bestimmungen zuvor nicht „passt“?

Weitere Informationen, Hinweise und Details zum Thema finden Sie im Bereich der [Berufsunfähigkeit](#) und [Dread Disease](#) auf meiner Homepage. Gern lade ich Sie dorthin ein. Ich freue mich auf Ihren Besuch

Eine Beratung hat die Gesamtheit der sich am Markt befindenden Möglichkeiten zu beinhalten. Nur so wird klar, was ist sicher formuliert und was eine „Kann“ Regelung. „Geld zurück“ Versprechen sind schön aber es handelt sich hier um eine Risikoversicherung und nicht um eine Geldanlage. Bitte die Prämissen beachten, die in der Werbung gern vertauscht werden. Denken Sie daran: Niemand hat was zu verschenken. Weder der Anbieter, noch Sie selbst.



Eine Versicherung sollte immer unter den Aspekten eines Leistungsfalles beurteilt werden, nicht bei Leistungsfreiheit.

Auch die mir immer wieder unterkommende Argumentation der unterschiedlichen Rückkaufswerte ist unsinnig, es sei denn, man schließt Versicherung mit dem Ziel der vorzeitigen Kündigung ab. Ein guter Berater stützt sich auf die vertraglich garantierten Inhalte, nicht auf werbewirksame Dinge, die nichts mit der eigentlichen Leistung zu tun haben.

Gute Berater nehmen sich Zeit, viel Zeit, denn es ist kein leichtes Thema, aber ein sehr wichtiges. Wann wäre Zeit bei Ihnen, damit wir ein erstes Gespräch führen können? Ich freue mich schon darauf.

Ihr Frank Dietrich

PremiumCircle Berlin GmbH

[www.PremiumCircle -Berlin.de](http://www.PremiumCircle-Berlin.de)

Bitte nicht vergessen. Im Downloadcenter liegt ein Fragebogen zum Thema Gesundheit bereit und bitte, als unverzichtbare Grundlage eines späteren Vertrages, berücksichtige Sie die Nachfrage zu Erkrankungen und gelisteten Behandlungsdaten.