

Gastbeitrag von Versicherungsmakler Eckhard Borchardt: Sonderaktionen mit vereinfachter Gesundheitsprüfung – mit Bedacht einsetzen



Wirtschaft Finanzen Versicherung

© Pixabay

In den letzten Jahren haben immer mehr Gesellschaften Aktionen mit vereinfachten Gesundheitsfragen in der Berufsunfähigkeitsversicherung aufgelegt. Einen Fehler sollten Versicherungsmakler jedoch vermeiden: sich vorschnell auf BU-Aktionen festzulegen, ohne zuvor die Versicherbarkeit am allgemeinen Markt zu prüfen. Warum?

Die erste BU-Aktion

Die Württembergische war vor vielen Jahren der erste Versicherer, der vereinfachte Gesundheitsfragen in der BU-Versicherung im Rahmen der Aktion für „Bonus-Kunden“ stellte. Bis zu 750 EUR BU-Rente können Bonus-Kunden über diese dauerhafte Aktion abschliessen. Ich erinnere mich noch, dass ich diese Aktion damals erst nicht ganz ernst nahm und Bedenken hatte. Ist das gut für den Bestand? Kann man Kunden eine BU-Versicherung mit einer offensichtlich nicht bedarfsgerechten Rentenhöhe überhaupt empfehlen? Was ist mit der Bonus-Kunden-Eigenschaft? Lauern irgendwo rechtliche Fallstricke? Entsprechend kritisch habe ich die BU-Aktion damals auch in unserem Blog kommentiert.

Immer mehr Sonderaktionen

Inzwischen haben sich BU-Aktionen auf dem Markt geradezu etabliert. Die Iduna bietet max. 1.000 EUR BU-Rente für die A-Berufsgruppen an, die Basler 2.000 EUR „für junge Leute“, die Barmenia hat die Aktion „vereinfachte Gesundheitsfragen bei bestimmten Anlässen“. Sogar Modelle mit einfacher Dienstfähigkeitserklärung und Wartezeit sind zu finden. Die HDI mit dem „Dualen Modell“ für Verbandsmitglieder steht u.a. für Mitglieder des VWI offen.

Schnell und einfach, wenig Fragen. Aber auch passend?

Als problematisch sehe ich, dass einige sich vorschnell auf Aktionen mit vereinfachten Fragen festlegen wollen, ohne zuvor zu prüfen ob eine Absicherung auf dem allgemeinen Markt möglich

ist. Klar, für Makler und Kunde sind die umfangreichen Gesundheitsfragen in der BU-Versicherung gleichermaßen ein Ärgernis. Die Interessenlage von Kunde und Makler ist zunächst identisch: einfach und schnell, ohne viele Fragen. Das klingt überzeugend.

BU-Aktionen mit vereinfachten Gesundheitsfragen haben aber immer einige Einschränkungen gegenüber Angeboten mit Gesundheitsfragen in normalen Umfang.

Rentenhöhe: Die Höhe der Berufsunfähigkeitsrente ist bei den Aktionen begrenzt, so dass eine bedarfsgerechte Absicherung mit Aktionen oft nicht erreicht werden kann. Natürlich kann man versuchen, mehrere Aktionen zu kombinieren um so auf eine bedarfsgerechte Rentenhöhe zu kommen, was aber häufig nicht gelingt.

Gestaltungsmöglichkeiten / Flexibilität: Zudem sind Nachversicherungsgarantien bei den BU-Sonderaktionen meist ausgeschlossen, die Beitragsdynamik der Höhe nach begrenzt, eine garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall meistens ganz ausgeschlossen.

Wartezeiten: Bei einige Aktionen gibt es auch Wartezeiten, so z.B. bei der HDI-Sonderaktion (Duales Modell)



Erst Voranfragen, dann Sonderaktionen

Wegen der genannten Einschränkungen sollte man, bevor BU-Sonderaktionen in Betracht gezogen werden, immer erst die Versicherbarkeit in „normalen“ Tarifen prüfen (lassen). Das macht sowohl für den Vermittler als auch für den Kunden einige Arbeit, denn Risikovorabfragen sollten, wenn Sie zu aussagekräftigen Ergebnissen führen sollen, gut vorbereitet sein.

Oft lohnt sich der Aufwand. Über Risikovorfragen ist viel mehr möglich, als man zunächst denkt. Diese Chance sollte man nicht ungenutzt lassen, obwohl es auf den ersten Blick einfacher erscheint, über BU-Aktionen schnell und mit wenig Fragen an eine Absicherung zu kommen.

Makler müssen den gesamten Markt sondieren

BU-Aktionen stehen ganz am Ende der Klärung der Versicherbarkeit.

1. Ist wirklich mit den Vorerkrankungen in dem konkreten Fall eine Absicherung am Markt nicht möglich oder nur zu unzumutbaren Bedingungen (ungünstige Leistungsausschlüsse, sehr hohe Risikozuschläge)?
2. Wurde dies sorgfältig bei einer hinreichenden Anzahl von Gesellschaften mit Risikovorfragen geklärt?

Aufgabe des Maklers ist es im Rahmen seines Beratungsauftrages darauf hinzuwirken, dass zuerst alle Möglichkeiten einer bedarfsgerechten Absicherung am allgemeinen Markt ausgeschöpft werden. Erst wenn eine solche Absicherung scheitert, ist es angebracht sich mit Sonderaktionen zu beschäftigen.

Der Versuchung „schnell und einfach“, aber möglicherweise zulasten einer bedarfsgerechten Absicherung, sollte der gewissenhafte Versicherungsmakler nicht nachgeben.

Gastbeitrag von Eckhard Borchardt. Für den Inhalt des Gastbeitrags ist der Autor allein verantwortlich.

Der Autor ist Versicherungsmakler in Hamburg mit den Schwerpunkten BU, PKV und Altersvorsorge. In seinem Blog schreibt der Autor regelmäßig über die Themen BU, PKV und Altersvorsorge.

Borchardt Versicherungsmakler

Inh. Eckhard Borchardt

Krefelder Weg 8

22419 Hamburg

www.versicherung-borchardt.de

Tel. 040-5279332

