

Unfallversicherung überflüssig? Da irrt sich Capital! - Kommentar Hermann Hübner/Aussage "Capital"



VEMA- Hauptsitz in Heinersreuth

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Das Urteil des Artikelverfassers basiert leider auf einer Vielzahl fachlicher Unzulänglichkeiten, die einer näheren Betrachtung respektive Richtigstellung bedürfen. So wird unter anderem die Feststellung getroffen, dass das Risiko eines Arbeits- und Wegeunfalls bereits über die gesetzliche Unfallversicherung (GUV) abgesichert sei. Der Verfasser suggeriert dabei, dass dieser Schutz bereits völlig ausreiche. Aber: Die GUV dient vor allem dazu, einen Arbeitsverunfallten wieder arbeitsfähig zu machen. Sie übernimmt beispielsweise die Behandlungskosten. Eine Rente hingegen gibt es erst ab einer Invalidität von mindestens 20 Prozent.

Und selbst bei einer 50-prozentigen Invalidität wird aus einem Bruttoverdienst von 50 000 Euro pro Jahr eine monatliche Unfallrente von nicht einmal 1400 Euro. Das mag einem Alleinstehenden vielleicht gerade so zum Leben reichen. Doch hat man Kinder in Kindergarten oder Schule, wird dies sehr schnell die finanzielle Leistungsfähigkeit überstrapazieren. Auch nötige Anschaffungen und Umbauten, die es einem Betroffenen ermöglichen, seinen Alltag zu bewerkstelligen und in seinem gewohnten Lebensumfeld zu bleiben, sind damit kaum finanzierbar. Der Schutz der GUV reicht hier bei Weitem nicht aus.

Es wird ferner kritisiert, dass es für Leistungen aus der Unfallversicherung auch einen Unfall nach dem „klassischen“ Unfallbericht (plötzlich, von außen ...) brauche. Zwar wird dies mit Blick auf einen möglichen Verdienstaussfall bei Berufsunfähigkeit hin angesprochen, aber falsch ist die getroffene Aussage dennoch. In einem modernen Unfallversicherungstarif ist die Eigenbewegung mit abgesichert. Auch weitere Leistungsauslöser – wie beispielsweise Infektionen, Vergiftungen

oder gar eine Krebserkrankung – sind heutzutage keine Seltenheit mehr. Da hat sich in den letzten Jahrzehnten doch einiges getan bei der Qualität der Unfalltarife.

Für einen Beinbruch, der intensiver Reha-Maßnahmen bedarf und dadurch zu Verdienstausschlag führt, gebe es kein Geld, schreibt der Verfasser des Capital-Artikels. Dass jedoch auch solche Fälle problemlos mit dem Vereinbaren einer Übergangsleistung bei wohl jedem Anbieter gelöst werden, wird dem Leser unterschlagen.

Die Fehlinterpretationen des Autors gipfeln schließlich in einer von ihm bemühten Statistik, wonach nur bei einem winzigen Teil der schwerbehinderten Menschen im Lande die Beeinträchtigungen das Resultat eines Unfalls sind. Die Quote entspricht in etwa dem Verhältnis, in dem Einfamilienhäuser von Bränden betroffen sind. Dennoch würde wohl kein Berater vom Abschluss einer Brandversicherung abraten. Wenn man Statistik mag, dann sollte man auch die Unfallversicherung nicht als unnötige Sparte abtun, denn laut statistischem Handbuch des GDV wurden in der privaten Unfallversicherung anno 2018 Leistungen in Höhe von mehr als 3,3 Milliarden Euro an Kunden ausgezahlt. Der Capital-Autor möge sich an dieser Stelle selbst fragen, ob auch nur ein Unfallopfer wirklich auf diese Leistungen hätte verzichten wollen.



© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G.
Hermann Hübner

Auch der eigentliche Zweck der Unfallversicherung scheint im Artikel nicht klar dargestellt. Zu oft werden andere Produkte, wie Berufsunfähigkeitsversicherung oder Krankentagegeld, als die besseren Alternativen genannt. Doch die Absicherung eines Menschen sollte nicht nach einem „Entweder-oder-Prinzip“ erfolgen; es ist vielmehr ein Kombinieren verschiedenster Bausteine, bis der Schutz erreicht wird, der benötigt wird – Stichwort „Lego-Prinzip“: Die Unfallversicherung kann immer nur ein (wesentlicher) Baustein des Gesamtkonzepts sein. Außer natürlich, es gibt keinen anderen Schutz – wie etwa bei sehr jungen Kindern. Da würden bei einem Vertrag mit 200 000 Euro Grundinvaliditätssumme bei Verlust eines Arms (setzen wir 80 Prozent Invalidität an) eine halbe Million Euro ausbezahlt – bei Kosten von nicht einmal zehn Euro im Monat, je nach Anbieter und Tarif. Das ist sehr viel Schutz für sehr wenig Geld!

Der bessere Rat des Capital-Autors an die Leserschaft wäre gewesen, bereits bestehende Unfallverträge regelmäßig überprüfen zu lassen, um das Preis-Leistungs-Verhältnis zu optimieren. Wenn ein Vertrag beispielsweise schon acht Jahre lang läuft, gibt es gutes Optimierungspotenzial. Und niemand muss mehr zahlen als inzwischen nötig ist. Die Praxis zeigt: Es gibt Fälle, in denen bei gleichbleibendem Beitrag nahezu der doppelte Schutz dargestellt werden kann – und da sprechen wir nur von den offensichtlichen Versicherungssummen. Auch innerhalb der Bedingungen gibt es im Regelfall nur Verbesserungen. Ob man nach einem Unfall 200 000 oder aber 400 000 Euro erhält, ist ein gewaltiger Unterschied.

Die richtige Frage ist nicht, ob man eine Unfallversicherung braucht, sondern welche! Und welche Unfallversicherung die richtige Wahl ist, die am besten zum eigenen Bedarf und zu den eigenen Vorstellungen passt, zeigt ein Experte gerne auf. Ein Versicherungsmakler ist durch die enorm breite Produktpalette, auf die er zugreifen kann, der perfekte Navigator durch den Tarifsdschungel.

Versicherungen scheinen vereinzelt einfach zu verstehen zu sein – aber spätestens im Leistungsfall zeigt sich, wie falsch diese Annahme ist.

Gerne stehen wir jedem Journalisten als Ansprechpartner bei Fragen zu den komplexen Themen der Versicherungswelt sowie im Zuge der Recherchearbeiten jederzeit zur Verfügung.

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Unterkonnorsreuth 31

95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland. Mehr als 3.100 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 21.000 Mitarbeitern haben sich inzwischen diesem Verbund angeschlossen. Die VEMA eG bietet Ihren Partnern und Genossen technische Lösungen, leistungsstarke Deckungskonzepte in allen wichtigen privaten und gewerblichen Kompositsparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.