www.versicherungsjournal.de

Extrablatt
VersicherungsJournal

Unabhängige Informationen für Vermittler 3|2015

Absicherung der Arbeitskraft

Wachstumsfeld mit Fallstricken

WISSEN
Die Berufsunfähigkeits-Versicherung und ihre spezifischen Klauseln

ÜBERBLICK
Angebot und Nachfrage – eine Bestandsaufnahme

TEST
Fragen zur Erwerbsminderung und zur Anzeigepflicht

Erfahrungen eines Maklers mit der Regulierungspraxis

Teils erschreckende Zahlen

Gut vorbereitete Leistungsanträge erhalten auch schnell ein positives Ergebnis, sofern keine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vorliegt. In unserer Praxis lagen die längsten Bearbeitungszeiten bei rund sechs Monaten.

Wenn wir eine Anfrage zur Begleitung eines BU-Falls erhalten, sind unsere ersten Gedanken: Ist der Vertrag älter als zehn Jahre? Wo ist der Versicherungsnehmer (VN) versichert? Wer war der Vermittler (Makler oder Vertreter)? Und warum wurde dieser Versicherer gewählt?

Im Leistungsfall läuft bei uns ein Prozess an, der unterschiedliche Schwerpunkte berücksichtigt, bis der Leistungsantrag eingereicht wird. Der Aufwand ist hoch, aber dafür waren wir bis jetzt immer erfolgreich. Erhalten die Versicherten die Leistungszusage vom Versicherer, sind ihre Emotionen teils unbeschreiblich – und man erfährt, was für eine seelische und finanzielle Last bei ihnen abfällt. In all unseren Fällen (bis auf einen) wurde eine Rente gezahlt und kein Vergleich erstritten. Leider erfahren wir von einigen Fachanwälten, dass bei den vertretenen Fällen die Quote für eine errungene Vergleichszahlung zwischen 50 bis 85 Prozent liegen soll. Hier muss die Frage erlaubt sein, wenn ein Rechtsanwalt eine Quote von 85 Prozent erzielt, welches Interesse wirklich vertreten wird? Auf Grund der statistischen Erhebung von Fairtest.de lagen seitens der Versicherer die Vergleiche zwischen ein und fünf Prozent aller Leistungszusagen.

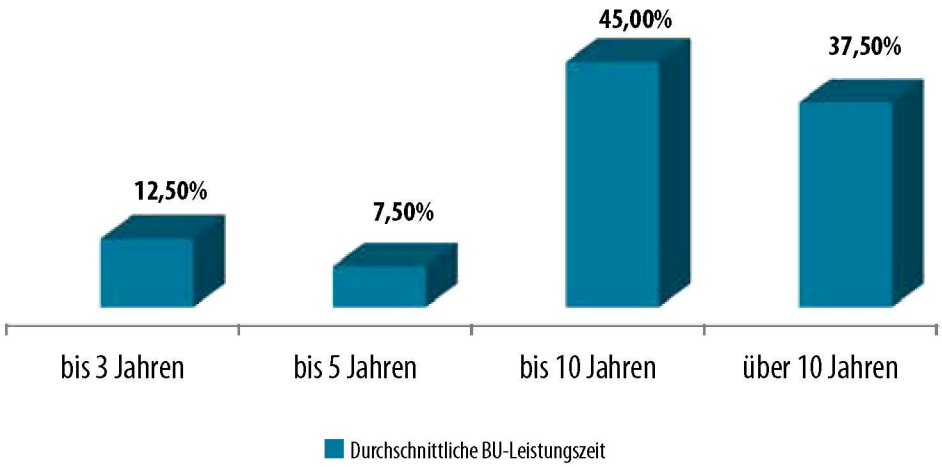
Leistungszeiten und temporäre BU

In den letzten Monaten wird nicht selten von einigen, wenigen Autoren die temporäre BU als Alternative empfohlen. Begründungen: „Eine BU geht selten länger als drei Jahre", es schließe sich oft eine Erwerbsunfähigkeit (EU) an, und zudem sei sie eine günstige Alternative. Vor diesen Vorschlägen sollte eher gewarnt werden. Kein Versicherer bestätigte uns diese Aussagen. Zudem prüfen BU-Versicherer selten oder gar nicht, ob eine EU vorliegt, so dass auch keine nennenswerte Statistik darüber besteht. Aus der eigenen Praxis kann dies ebenfalls nicht bestätigt werden. Auch sind die Prämienersparnisse nur im Ausnahmefall wirklich sinnvoll. Liegen die Prämien-

DER EXPERTE
Bert Heidekamp

Der Versicherungsmakler ist Gründer und Eigentümer der Kanzlei für Versicherungs- und Investmentfondsvermittlung Heidekamp und Analyst für biometrische Vorsorgeprodukte. Unter Fairtest.de analysiert, bewertet und erstellt er Ratings.

Durchschnittliche BU-Leistungszeit



Quelle: Bert Heidekamp & Fairtest.de

unterschiede nur bei fünf bis zehn Euro zwischen einer temporären und klassischen BU, könnte dies – sofern die Dokumentation für die Wahl keine weiteren Aufschlüsse zulässt – ein Fall für die Maklerhaftung sein.

Befristetes Anerkenntnis

Befristete Anerkenntnisse (§ 173 Abs.2 VVG) können sinnvoll sein. Es ist jedoch zu beachten, dass ein befristetes Anerkenntnis keine rechtlich verbindliche Leistungspflicht begründet, und eine mögliche Verweisbarkeit zum Ablauf der Frist zurückgestellt wird und somit eventuell offen bleibt. Nach Ablauf eines befristeten Anerkenntnisses muss die versicherte Person auf ihre Kosten beweisen, dass noch eine BU laut Vertragsbedingungen besteht. Das birgt möglicherweise große Rechtsunsicherheit für die versicherte Person. Zudem wächst die Wahrscheinlichkeit bei einem längeren oder mehreren befristeten Anerkenntnissen, dass die versicherte Person die BU nicht mehr nachweisen kann. Nach der Recherche von Fairtest.de liegt der durchschnittliche Anteil der ausgesprochenen befristeten Anerkenntnisse bei 11,93 Prozent.

> „Fast jeder zweite bis dritte Vertrag ist von einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung betroffen!“

Die Ursachen sind von Versicherer zu Versicherer und auch je nach Zielgruppe unterschiedlich: Aufgrund von Unfällen liegt der Anteil zwischen zehn und zwanzig Prozent, aufgrund von noch nicht geklärter Umorganisation bei ca. zehn Prozent und aufgrund von leichteren Erkrankungen bei ca. 70 Prozent. Während eines befristeten Anerkenntnisses sollte der Versicherer für diese Dauer auf eine Nachprüfung verzichten. Liegen im Anschluss die Voraussetzungen für ein unbefristetes Anerkenntnis vor (was der Versicherte beweisen muss), so geht die befristete Anerkenntnis automatisch in eine unbefristete über.

Große Spannen

Unsere Umfrage unter 31 Versicherern im Februar und März 2015 ergab überraschende Ergebnisse – vor allem bei den Gründen für die Ablehnungen gestellter BU-Anträge. Die Spanne der Ablehnungen wegen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung beträgt von 3 bis 23 Prozent. Dabei ist festzustellen, dass besonders vertriebsorientierte und in der Regel als günstig bekannte BU-Versicherer uns die höchsten Ablehnungsraten mitteilten. Der Grund dürfte aber wahrscheinlich nicht beim Versicherer, sondern eher beim Vermittler zu suchen sein, für den nicht selten die Prämie und die schnelle Vermittlung ausschlaggebend waren. Dabei liegt die grob fahrlässige Verletzung zwischen 0 und 35 Prozent und wegen Vorsatz und Arglist zwischen 65 und 100 Prozent. Bei einigen Versicherern erreichte die Quote 100 Prozent. Liegt also eine vorvertragliche Anzeigenpflichtverletzung im Leistungsfall vor, kann in der Regel von Vorsatz oder Arglist ausgegangen werden. Es muss aber auch betont werden, dass VN einige Gesundheitsangaben unterschätzen. Dabei können weder sie noch der Vermittler abschätzen, was für den Versicherer „gefahrerheblich“ ist.

Vieles ist versteckt

Viele VN und zunehmend mehr Vermittler nutzen unser „BU Qualitätscheck-Gutachten“. In diesem Fall werden Bestandsverträge nach heutigem Wertestand und je nach Bedarf auch der Antrag (bei Verträgen, die jünger als zehn Jahre sind) bewertet. Für die Prüfung einer möglichen vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung haben wir ein Formular von vier Seiten entwickelt. Es werden dabei nicht nur die Gesundheitsangaben geprüft, sondern auch wie und durch wen der Vertrag vermittelt wurde. Dabei stellt sich heraus, dass fast jeder zweite bis dritte Vertrag von einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung betroffen ist. Wir nennen es dann eine „versteckte vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung“, denn diese schwebt innerhalb der ersten zehn Vertragsjahre mit, ohne das bereits ein Leistungsfall eingetreten ist. Je nach Situation muss entschieden werden, was zu tun ist.

Festzustellen ist, dass ca. 90 Prozent der versteckten vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzungen von Vertretern und Vertrieben vermittelt wurden. Man könnte daraus schließen, dass aus Haftungsgründen Versicherungsmakler wesentlich genauer die Antragsaufnahme begleiten. Allerdings gibt es auch mehr Vertreter als Makler, was das Ergebnis beeinflusst. Wir treffen aber auch auf solch mangelhafte Verträge, die durch Handelsvertreter einiger Maklerbüros vermittelt wurden. Maklerbüros, die mit einem eigenen selbstständigen Außendienst arbeiten, könnten sich so enorme Haftungsrisiken einkaufen.

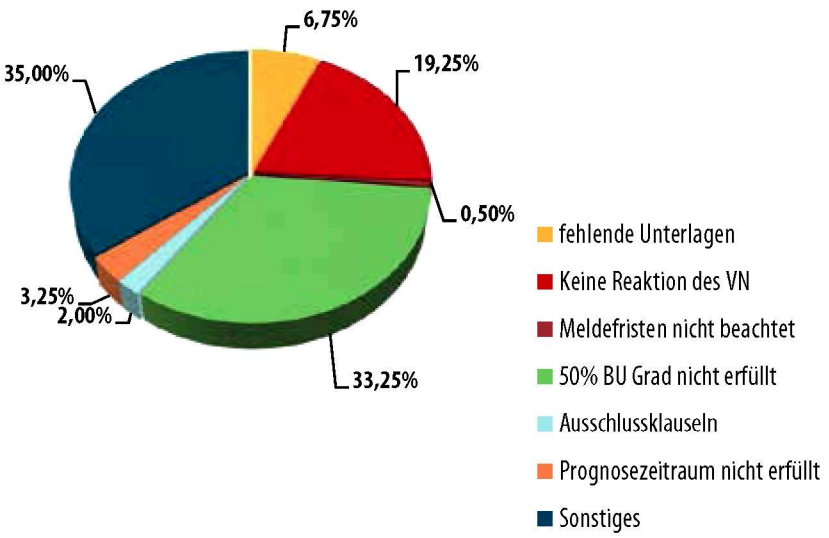
Die Ursachen für die Ablehnungen können sehr unterschiedlich sein. Der größte Anteil ist

das Nichterreichen der 50-Prozent-Grenze bzw. des Grades. Der Anteil „Sonstiges“ umfasst weitere Ablehnungsgründe wie beispielsweise die abstrakte oder konkrete Verweisung, Umorganisation, zurückgezogene Anträge oder nicht erfüllte Prognosezeiträume. Ausschluss-Klauseln machen dagegen durchschnittlich nur zwei Prozent aus (je nach Versicherer bis zu fünf Prozent).

Spielraum für Verhandlung

Versicherte können oft besser mit Ausschluss-Klauseln umgehen als vielleicht erwartet: Vielfach haben Versicherte bestehende Krankheiten oder Gebrechen im Griff, die BU kommt für sie oft von einer ganz anderen, unvermuteten Seite. Gleichwohl muss von Fall zu Fall entschieden werden, welche Ausschlüsse noch tragbar sind – z.B. sollte für einen Kraftfahrer die Wirbelsäule immer mitversichert sein. Makler oder Versicherungsberater haben bei den Ausschluss-Klauseln heute je nach Situation einen gewissen Spielraum für Verhandlungen mit dem Versicherer. So konnten wir aktuell für einen Zerspannungsme-

Gründe für BU-Ablehnungen



Quelle: Bert Heidekamp & Fairtest.de

Sie bringen eine klare Kundenorientierung, unternehmerisches Talent, Engangement und Zielstrebigkeit mit? Außerdem verfügen Sie über Versicherungsfachwissen und Vertriebserfahrung?

Dann nutzen Sie die Chancen des Marktführers: Als selbständige/r Unternehmer/in (§ 84 HGB) leiten Sie eigenverantwortlich eine Allianz Agentur. Sie vertreten die Allianz, Deutschlands Nummer eins im Bereich der integrierten Finanzdienstleistung. Im Mittelpunkt Ihrer Aufgabe steht die Betreuung vorhandener und die Gewinnung neuer Kunden. Sie empfehlen und vermitteln die Allianz Produkte in den Bereichen Versicherung, Vorsorge und Vermögen. Wir bieten Ihnen eine ausgezeichnete Produktpalette, ein professionelles Betreuungsnetzwerk und attraktive Bestände. Darüber hinaus genießen Sie eine umfassende Einarbeitung bei einem attraktiven Einkommen und Unterstützung bei der Übernahme einer Allianz Agentur.

Lernen Sie uns kennen:
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG
Filialdirektion Würzburg-Ost, Berliner Platz 9, 97080 Würzburg
Ihr Ansprechpartner: Stefan Lutz (Filialdirektor)
Tel.: 0931.45203-110, Mail: stefan.lutz@allianz.de

Allianz Karriere

Allianz

Für uns zählen Ihre Qualifikationen und Stärken. Deshalb ist jeder unabhängig von sonstigen Merkmalen wie z. B. Geschlecht, Herkunft und Abstammung oder einer eventuellen Behinderung willkommen.

chaniker mit einem Grad der Behinderung von 100 Prozent wegen schwerster Hörminderung eine BU-Versicherung vermitteln, die sogar das Risiko der vollständigen Taubheit mitversichert. Gleichwohl: Ein Großteil der Versicherer lehnte ab und der restliche Teil, der an der Ausschreibung teilnahm, schloss die Taubheit aus. Hier liegt klar der Vorteil des Maklers, der die Möglichkeit hat, unter einer Vielzahl von Versicherern auszuwählen und unabhängig Ausschreibungen vornehmen kann. Besonders, wenn Vorerkrankungen oder Gebrechen bestehen, sollten sich VN ausschließlich über unabhängige Vermittler beraten lassen. Zudem sind die heutigen Ausschluss-Klauseln der Versicherer viel besser als noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Es lohnt sich also, Altverträge daraufhin zu prüfen.

PRAXIS-BEISPIEL

Nicht BU, nicht DU, sondern AU

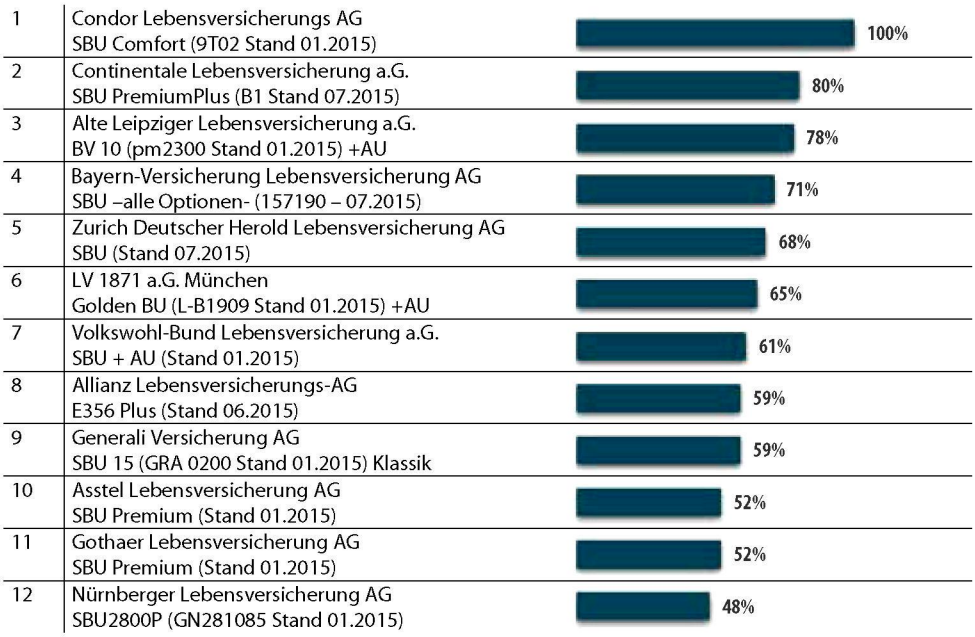
Eine Polizeibeamtin (BU-Vertragsbeginn 01.07.2002) war vom 1. April 2010 bis 31. Januar 2012 arbeitsunfähig (AU). Es lag weder eine Dienstunfähigkeit (DU), noch eine Berufsunfähigkeit (BU) vor. Die AU-Meldung erfolgte erst am 1. März 2013. Die Condor Versicherung zahlte an die Versicherte rückwirkend (mit Wiedereingliederungshilfe) aufgrund von AU 31.809,16 Euro BU-Leistung. Seit 1. Juli 2013 besteht wieder eine AU. Die Versicherte erhielt daraufhin fortlaufend die versicherte BU-Rente; inzwischen wurde die BU anerkannt.

Die heutigen AU-Klauseln weisen mehrere Stolpersteine auf wie z. B. Meldefristen, Höhe der AU-Leistungen, zeitliche Befristungen.

Die AU-Klausel

Vielen Vermittlern ist die AU-Klausel (Arbeitsunfähigkeit) erst seit kurzem bekannt – dabei gibt es sie schon seit 1996. Ratingagenturen berücksichtigen diese Klausel erst in sehr junger Vergangenheit, so dass man rückwirkend betrachtet auch eine mögliche Haftung des Maklers ansprechen muss, wenn dieser sich lange Zeit blindlings auf Rater verlassen hat. Ein Drittel aller BU-Renten wird abgelehnt, weil der 50-Prozent-Grad nicht erreicht wird. Rechtstreite ließen sich vermeiden: Ob nun das Nichterreichen des 50 -Prozent-Grades, bei der möglichen Umorganisation oder beim Verlust eines Krankentagegeldanspruchs – die unbefristete AU-Klausel kann Gold wert sein. Welche AU-Klauseln sind nun die besten? Fairtest.de bewertete sie:

AU-Klauseln im Test von Fairtest.de



© Fairtest.de und Heidekamp

FAZIT

Vermittler, Rechtsanwälte und auch Versicherte sollten bestehende BU-Verträge nach heutigem Wertestand überprüfen. So lassen sich versteckte Mängel möglicherweise noch rechtzeitig beheben.