

14.12.2010 - Rechtsanwalt, Fachanwalt, Steuerberater CIRCULEX Dr. h.c. Heiko Wenzel & Kollegen

Die Suche nach einer gute Berufsunfähigkeitsversicherung erfordert qualifizierte Versicherungsberatung

Die meisten Bundesbürger schätzen Ihre Fähigkeit, sich selbst und Ihre Familie zu ernähren, offensichtlich nicht besonders hoch ein. Mehr als drei Viertel der Haushalte verfügen nach entsprechenden Untersuchungen über keine Berufsunfähigkeitsversicherung. Und wenn ein solcher Versicherungsschutz vorhanden ist, dann ist er meist dürftig.

Insbesondere, wenn der Antrag auf Leistungen bei der Berufsunfähigkeitsversicherung gestellt werden soll, sind viele Versicherungsnehmer überfordert und machen bereits später nicht korrigierbare Fehler bei den Angaben in den entsprechenden, sehr umfangreichen Fragebögen des jeweiligen Versicherers.

Experten empfehlen deshalb, bereits bei der Auswahl der Berufsunfähigkeitsversicherung, aber insbesondere auch bei der späteren Antragstellung ausgewiesene Experten für einen „Versicherungs-Check“ und auch für den Antrag auf Zahlung der Berufsunfähigkeitsrente hinzuzuziehen gegen Entrichtung eines entsprechenden Beraterhonorars. Das so investierte Geld zahlt sich in der Regel zigfach zu einem späteren Zeitpunkt als gute Anlage aus, denn es geht gerade bei jungen Menschen oft um eine Rente von mehreren tausend Euro monatlich bis zum Erreichen des Rentenalters, also leicht um mehrer 100.000,- Euro an Rente.

Dies hat natürlich zur Folge, dass die Prüfung der Versicherer vor Leistungsbeginn entsprechend umfangreich und streng verläuft. Fehler bei der Antragstellung kosten so oft sehr viel Zeit, bis die Rente endlich gezahlt wird oder im schlimmsten Fall wird die Zahlung verweigert, mit der Folge, dass ein aufwändiges, oft viele Jahre dauerndes Gerichtsverfahren in die Wege geleitet werden muss.

Rund ein Drittel der Haushalte sichert nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mit einer Vollkaskoversicherung sein Auto rundum gegen Schäden ab. Die eigene Arbeitskraft schätzen die meisten Bundesbürger dagegen offensichtlich nicht als so wertvoll ein; denn weniger als 25 Prozent der Haushalte verfügen über eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Und der vorhandene Schutz gegen dieses existenzbedrohende Risiko ist meist lückenhaft oder zu gering.

Jeder Berufstätige sollte daher seine Arbeitskraft absichern. Hier gilt: möglichst früh absichern, solange man jung und gesund ist. Später wird es teuer oder sogar unmöglich, eine Berufsunfähigkeitspolice zu erhalten, weil die Versicherer Kunden mit Vorerkrankungen häufig ablehnen.

Wer seinen Bedarf ermittelt hat, hat die Qual der Wahl. Denn letztlich kommt es aufs Kleingedruckte an, nicht auf den Preis. „Billige Versicherungen sind nicht grundsätzlich schlecht, und teure Versicherungen nicht grundsätzlich gut“, es kommt auf juristische Feinheiten in den Versicherungsbedingungen an, die im Prinzip sehr speziellen juristischen Sachverstand erfordern. Diesen Sachverstand sollte man entweder bei einem Fachanwalt für Versicherungsrecht mit Schwerpunkt Berufsunfähigkeitsversicherung oder aber bei einem von der Versicherungswirtschaft unabhängigen Versicherungsberater gegen Zahlung eines Beraterhonorars einkaufen ! Eine Investition, die sich in jeder Hinsicht lohnt !

Letztlich kommt der Kunde an einer Beratung nicht vorbei, vor allem je komplizierter und langfristiger die Policen sind. Bestes Beispiel ist auch hier in jedem Fall die Berufsunfähigkeitsversicherung als Versicherungsprodukt, bei dem es letztlich nicht so sehr auf die monatliche Prämie ankommen sollte, sondern auf die Güte der vereinbarten Versicherungsbedingungen. Diese Bedingungswerke sind oft mehrere Dutzend Seiten stark und nur von den oben genannten Experten zuverlässig zu verstehen und auf „Schwächen“ hin zu überprüfen.

Eine solche hochqualifizierte Beratung kostet Geld in Form von Provisionen oder Honoraren. Und guter Rat kostet gutes Geld, bei Vertretern und Maklern eine Provision, bei Versicherungsberatern ein Honorar.

Der Kunde sollte dabei stets berücksichtigen, wen er vor sich hat. So arbeiten Vertreter im Auftrag eines Versicherers, Makler im Auftrag des Kunden. Während diese beiden Gruppen von Vermittlern ihr Geld mit Provisionen der Versicherer verdienen, also nur dann, wenn der Kunde eine Police unterschreibt, gibt es daneben den auch noch den Beruf des Versicherungsberaters, der ausschließlich gegen Honorar (seines Kunden) arbeitet und von niemandem in der Versicherungswirtschaft eine Provision annehmen darf. Erst dadurch wird er zum (einzigen) völlig von der Versicherungswirtschaft unabhängigen Berater, der ebenso wie ein Fachanwalt für Versicherungsrecht ausschließlich im Interesse des ihn bezahlenden Kunden arbeitet.

Der Präsident des Bundesverbands der Versicherungsberater, Stefan Albers, drückt es so aus: „Die Beratungskosten sind häufig nach drei bis vier Jahren wieder bezahlt – aber der Versicherungsschutz ist von Anfang an besser.“

Autor: Dr. h. c. Heiko Wenzel, Fachanwalt für Versicherungsrecht

<https://www.apraxa.de/recht/versicherungsrecht/berufsunfaehigkeitsversicherung/52/die-suche-nach-einer-gute-berufsunfaehigkeitsversicherung-erfordert-qualifizierte-versicherungsberatung>