

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Eine Sonderpublikation des VersicherungsJournals



SEITE 4

Existenzabsicherung mit
Akzeptanzproblem

SEITE 8

Wie tickt Österreich
biometrisch?

SEITE 12

Berufsunfähigkeit: Die
Strategien der Versicherer

SEITE 17

Ist digitaler BU-Vertrieb
vorstellbar?

SEITE 18

Was die Sozialversicherung
leistet

SEITE 19

OGH-Urteile zur
BU-Versicherung

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



Schicksal. Wikipedia definiert es als eine Art höherer Macht, die ohne direktes menschliches Zutun das Leben einer Person entscheidend beeinflusst. Berufsunfähigkeit kann man in

den meisten Fällen wohl als eine solche unausweichliche Bestimmung sehen. Nicht unausweichlich sind allerdings die materiellen Konsequenzen, die fast immer Hand in Hand mit Berufsunfähigkeit gehen.

In dieser Ausgabe unseres „VersicherungsJournal Spezial“ beschäftigen wir uns deshalb mit der Berufsunfähigkeitsversicherung. Dafür haben wir im Vorfeld im Rahmen eines Round-Table-Gesprächs zum Thema „Berufsunfähigkeit im Spannungsfeld zwischen Tabu und Normalität“ vier Experten eingeladen. Unter anderem ging es dabei darum, wie dieses oft verdrängte Thema für eine breite Öffentlichkeit aufbereitet werden kann und welche Erfahrungen die Diskutanten mit Berufsunfähigkeitsversicherungen haben. Die Highlights der Diskussion lesen Sie ab Seite 4.

Dass es für die Berufsunfähigkeitsversicherung noch großes Potenzial in Österreich gibt, ist kein Geheimnis. Im Beitrag „Wie tickt Österreich biometrisch?“ gehen wir der Frage nach, warum das so ist. Eines vorweg: Neun von zehn Österreichern schätzen das Risiko einer Berufsunfähigkeit falsch ein. Lichtstreif am Horizont: Mehr als die Hälfte unserer Landsleute hält eine BU-Versicherung für wichtig oder sehr

wichtig, nur etwas mehr als ein Drittel glaubt, dass der gesetzliche Berufsunfähigkeitsschutz ausreicht. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 8.

Klar ist also, dass Versicherer eine Strategie benötigen, wie sie die Berufsunfähigkeitsversicherung vermehrt unter das Volk bringen können. Wir haben zehn Gesellschaften gefragt, welche Bedeutung die Sparte für sie hat, welches Potenzial sie in ihr sehen und welche Anstrengungen sie unternehmen, ihr Schattendasein zu beenden. Außerdem haben wir gefragt, wie viele private BU-Verträge die Versicherer im Bestand haben und in welcher Höhe Versicherungsnehmer sich im Allgemeinen absichern. Detaillierte Antworten haben wir leider nicht von allen Anbietern bekommen. Ab Seite 12 haben wir ihre Reaktionen zusammengefasst.

Auf Seite 17 versuchen wir einen Blick in die (digitale) Zukunft. Wieder haben wir zehn Anbieter gefragt, ob ein Online-Vertrieb durch die Berufsunfähigkeitsversicherer vorstellbar wäre. Die Antworten könnten unterschiedlicher kaum ausfallen. Welche Leistungen die gesetzliche Sozialversicherung erbringt, wie viele Pensionen tatsächlich und in welcher Höhe ausbezahlt werden, haben wir auf Seite 18 aufgelistet. Und schließlich betrachten wir auf Seite 19 noch die jüngsten Urteile des Obersten Gerichtshofs zum Thema.

Ich darf Ihnen damit eine spannende und informative Lektüre wünschen.

Marius Perger, Herausgeber

Impressum

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Marius Perger und Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2019 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören – ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at – Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: trueffelpix, S.2: Alexander Raths, S.8: Masson, S.16: Olivier Le Moal (alle AdobeStock), S.4, 5, 6 und 7: Clemens Perger

Existenzabsicherung mit Akzeptanzproblem

In der Bevölkerung gibt es wenig Sehnsucht nach der BU-Versicherung. Auch Vermittler haben aber vielfach ihre Schwierigkeiten mit der Sparte. Vier Experten diskutierten bei einem Round Table darüber. *Von Emanuel Lampert*



Unter der Moderation von Marius Perger (Mitte) diskutierten die Experten (v.l.n.r.) Mag. Christian Kaspar (Janitos), Helmut Mojescick (Fachgruppenobmann der Wiener Versicherungsmakler und K&L Versicherungsmakler GmbH), Mag. Jürgen Holzinger (Obmann Verein ChronischKrank Österreich) und Philipp Andree (NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich)

VersicherungsJournal: Vielen Menschen fehlt das Verständnis dafür, was Berufsunfähigkeit ist und wie es dazu kommen kann.

Andree: Die Frage der Berufsunfähigkeit wird weggeschoben – das Risiko wird unter-, die staatliche BU-Leistung überschätzt. Wir müssen die Menschen früh dafür sensibilisieren, dass der Staat eine Basisabsicherung bietet, aber eine private Vorsorge nötig ist, um den Lebensstandard zu halten. Das ist eine Gemeinschaftsaufgabe für Versicherer und Vermittler.

Mojescick: In einer Zeitung wurden Spitzenkandidaten für die Nationalratswahl gefragt, ob sie den Österreichern, ganz allgemein, eine private Vorsorge empfehlen. Drei sagten nein. Wer an der fehlenden Sensibilisierung schuld ist, kann man also nachlesen.

VJ: Mit dem Alter steigt das BU-Risiko. Wann sollte man einsteigen?

Mojescick: Wenn es nicht schon während der Ausbildung die Eltern finanzieren: sobald man sein erstes Gehalt bekommt. Man muss früh anfangen; wenn man es mit der Beantragung ganz genau nimmt, ist heute ja ein 35-/40-Jähriger schon fast unversicherbar.

VJ: Herr Holzinger, laut Ihrer Website sind 2,3 Millionen Österreicher ab 15 Jahren chronisch krank. Was wünschen Sie sich von den Versicherern?

Holzinger: Man sollte nicht von einer privaten BU ausgeschlossen sein, nur weil man zum Beispiel mit 15 Jahren einmal beim Psychologen war. Ich wünsche mir Produkte, die man nutzen kann, auch wenn man schon einmal krank war.

Versicherungsfall – Ärger vorprogrammiert?

VJ: Herr Mojescick, wie oft erleben Sie Probleme im Versicherungsfall? Wie ist das, wenn man im Nachhinein merkt, dass der Kunde mit 15 beim Psychiater war, es aber nicht angegeben hat? Was sind häufige Probleme, was können Sie als Makler zu deren Vermeidung tun?

Mojescick: Die Probleme liegen tiefer. Es ist fast unmöglich, die Gesundheitsfragen eines Versicherers richtig zu beantworten. Der Kunde versteht vieles, was er beim Arzt oder bei Untersuchungen mitgeteilt bekommt, mangels medizinischer Ausbildung nicht.

Oder: In der EDV stehen unpassende Diagnosen. Warum? Mediziner stehen unter Zeitdruck, viele verwenden deshalb kurze Codes, um ganze Diagnosen einzugeben. Ein hypothetisches Beispiel: Sie wollen vom Arzt eine Tablette gegen Flugangst. Dafür hat er zwar keinen Code, wohl aber einen für ähnliche Beschwerden – und dann haben Sie auf einmal eine Diagnose, die nicht ganz passt, aber Jahre später in einem BU-Fall „aufpoppt“.

VJ: Wie oft kommt so etwas vor?

Mojescick: Ich schätze, 70 bis 80 Prozent der Streitfälle beruhen auf einer Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht. Die Lösung wäre einfach: Der Versicherer bestimmt einen Arzt und die nötigen Untersuchungen; der Kunde unterzieht sich diesen und bezahlt sie – und das Thema „vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung“ wird aus den Verträgen gestrichen.

VJ: Kann der Versicherer etwas tun, damit es weniger Leistungsablehnungen gibt?

Kaspar: Mir gefällt die Idee von Herrn Mojescick gut. Eine zweite Möglichkeit: Versichern, solange man gesund ist. Ablehnungen wird es aber immer geben. Nach meiner Erfahrung gibt es zwei Hauptursachen für Ablehnungen. Die mit Abstand häufigste ist die Obliegenheitsverletzung, die andere fehlendes Produktverständnis auf Kundenseite und folglich falsche Erwartungen.

VJ: Wie oft wird bei chronisch Kranken abgelehnt, wie oft gibt es da Probleme mit privaten Versicherern?

Holzinger: Bei uns gehen täglich rund 300 Anfragen, nicht nur zur BU, ein. Die private BU kam in den letzten zehn Jahren fünf Mal vor. Davon betrafen drei Fälle eine Leistungsablehnung, die anderen zwei wollten wissen, wo sie sich versichern können. Private BU kommt also praktisch nicht vor.

VJ: Kann das auch daran liegen, dass Leute, die keine Probleme haben, erst gar nicht zu Ihnen kommen?

Holzinger: Das kann natürlich sein. Andererseits ziehen wir mit diesem Thema jetzt schon seit sieben Jahren durchs Land, man kennt uns also, auch aus Zeitung und Fernsehen. Wir wären demnach prädestinierte Ansprechpartner. Und trotzdem ist das Thema inexistent.

VJ: Manchmal fangen die Probleme schon beim Antrag an. Kann man Menschen, die Vorerkrankungen haben oder im Zuge einer Kinderkrankheit schon einmal beim Arzt waren, absichern?





Andree: Je jünger ich um Schutz ansuche, desto besser, weil ich da in der Regel gesünder bin. Es kommt auch darauf an, wie die Gesundheitsfragen gestellt sind: Offen oder geschlossen? Beziehen sie sich auf einen limitierten Zeitraum? Gegebenenfalls kann der Vermittler auch vorab fragen, wie der Versicherer den Fall grundsätzlich beurteilt. Bei einem negativen Votum muss man eine Alternative anbieten, zum Beispiel eine Erwerbsunfähigkeits- oder eine Dread-Disease-Versicherung.

Festzuhalten ist, dass nicht jede Falschangabe automatisch zu einer Sanktion im Leistungsfall führt. Nur ziehen sich eben oft Erkrankungsbilder seit der ersten Behandlung durch, das sind dann oft auch die Fälle, in denen innerhalb der ersten drei Jahre ab Vertragsbeginn Leistungen beantragt werden. Da muss man auch diejenigen schützen, die die Fragen richtig beantworten.

Kaspar: Wenn wir wissen, dass es zum Beispiel vor zwei Jahren eine bestimmte Behandlung gab, ist ein möglicher Weg, den Vertrag mit einer Ausschlussklausel anzunehmen und nach drei Jahren zu prüfen, ob noch immer keine Beschwerden vorliegen. Wenn dem so ist, ist die Ausschlussklausel auch wieder zu beseitigen. In den meisten Fällen akzeptieren die Kunden diese Lösung.

Andree: In unserem Haus werden 80 Prozent der Anträge poliziert, 7 Prozent davon mit einer Abweichung vom Antrag, also entweder einer Ausschlussklausel oder einem Risikozuschlag.

Mojescick: Ein Punkt ist: Haben Berater, die nur ab und zu mit der BU zu tun haben, das nötige Wissen,

den Kunden die richtigen Fragen zu stellen, damit die richtigen Antworten auf den Antrag kommen?

Und: Wir brauchen für manche BU-Verträge – samt Rückfragen, Attesten, Gesprächen über Ausschlüsse, Nachverhandeln, Mehrfachbeantragung bei mehreren Versicherern – so viel Zeit, dass es unwirtschaftlich ist.

Holzinger: Aus unserer Sicht sind psychische Erkrankungen in Zukunft das wahre Problem. Sie können schon früh und untypisch anfangen – sodass sie der Betroffene zunächst gar nicht als solche identifiziert –, sich dann aber über die Jahre aufbauen. Auch private Versicherer müssen überlegen, wie sie das absichern können.

Ein unangenehmes Thema

VJ: Das Thema BU ist vielen unangenehm. Wie schafft man trotzdem Bewusstsein?

Mojescick: Versicherung gilt insgesamt als unangenehm ... Die BU ist da nicht anders als andere Produkte.

Holzinger: Der Staat muss klarstellen, dass er im BU-Fall das Einkommen nicht voll ersetzt. Mit einem Hochglanzmagazin wird Sensibilisierung nicht funktionieren – man muss Praxisfälle zeigen. Ich bin gerade mit Vorträgen durch Österreich getourt. Die Außendienstmitarbeiter, die Makler sind nach so einem Vortrag geschockt und sagen: „Das muss ich nach draußen bringen, das muss ich erzählen.“ Wenn man die Realität zeigt, ist das ein Selbstläufer.

VJ: Für BU-Versicherungen sieht man seltener Werbung als für andere Versicherungen. Wie steht es um

die Aufbereitung für die breite Öffentlichkeit?

Andree: Das ist die große Aufgabe. Der Staat muss sagen, was Sache ist. Aber auch die privaten Versicherer müssen transparent erklären, was sie zahlen und was sie warum nicht zahlen.

Kaspar: An sich müsste der Staat öffentlich sagen: „Sorgt vor, private Vorsorge ist etwas Gutes.“ Denken wir an die Gurtpflicht: Wenn das nicht medial „durchgekauft“ worden wäre, würde man heute noch ohne Gurt fahren. Nur, welcher Staat sagt: „Eigentlich kann ich im Notfall für meine Bürger nicht sorgen“?

Holzinger: Ich glaube, es ist bereits eine Änderung eingetreten, das Thema BU ist auch im letzten Regierungsprogramm gestanden.

VJ: Kann die BU-Versicherung, wie sie heute angeboten wird, überhaupt leisten, was sie leisten soll? Gibt es Änderungsbedarf?

Andree: Der Staat wird immer mehr Menschen wegen psychischer Erkrankungen ins BU-System bekommen; das kann er nicht alleine bewältigen. Der private Versicherer muss sich die Frage stellen: Wo kann ich mehr tun?

Kaspar: Ich bin sicher, dass die Entwicklung in puncto Produktvielfalt in den nächsten Jahren noch weiter in die Breite gehen wird. Ein stärkerer Fokus auf psychische Erkrankungen wäre wünschenswert.

Mojescick: Die derzeitigen Produkte sind ok. Was ich mir wünschen würde: Vor 30 Jahren hatte ein Lebensversicherungsantrag zwei Seiten, heute sind es 60 bis 70, hinzu kommt ein langwieriger Bearbeitungsprozess. Das hilft niemandem, im Gegenteil, es nimmt

uns Zeit für die Beschäftigung mit dem Klienten.

Holzinger: Chronisch krank zu sein, bedeutet nicht automatisch Berufsunfähigkeit. Viele Betroffene möchten abgesichert sein und wären auch bereit, etwas höhere Prämien zu zahlen, haben aber momentan gar keine Chance auf eine BU-Versicherung. Da ist mehr Flexibilität nötig.

VJ: Werden neue Krankheitsbilder, neue Notwendigkeiten für eine BU-Versicherung auftauchen?

Holzinger: Mit neuen Erkrankungen rechne ich nicht unbedingt, ich glaube, in unserer Leistungsgesellschaft werden psychische Erkrankungen zur größten Herausforderung.

Mojescick: Das Image dieses Berufsstandes hat sich in den letzten Jahrzehnten nicht verbessert, eher verschlechtert. Man muss das Image heben, man muss die Vermittler qualifizieren.

Holzinger: Da kann ich mich anschließen. Ich erlebe das auch bei meinen Vorträgen. Manche sagen: Ich kenne mich nicht aus, deswegen traue ich mich nicht, das Thema anzusprechen. Ausbildung ist wichtig.

Kaspar: Wir reden über eine existenzielle Absicherung, für die sich der Makler mehrere Stunden Gesprächszeit nehmen muss. Viele Vertriebspartner sagen mir: Ich mache das nicht mehr, der Geld- und Zeitaufwand ist zu groß. Es gibt zu wenige qualifizierte Makler, die sich das Thema BU zutrauen und bereit sind, den hohen Beratungsaufwand in Kauf zu nehmen. Das ist auch ein Grund, warum die Marktabdeckung nur bei drei, vier Prozent liegt. ■



Wie tickt Österreich biometrisch?

Umfragen zeigen: Die BU ist weitgehend ein Low-, wenn nicht ein No-interest-Produkt. Dennoch: Eine Mehrheit zeigt sich zumindest für das Thema offen. *Von Emanuel Lampert*



Man hört das Bonmot oft: „Niemand steht in der Früh auf und sagt sich: Ha, heute will ich eine Versicherung abschließen!“ Für die BU-Versicherung scheint das ganz besonders zu stimmen. Laut einer Studie, die das Wirtschaftsforschungsinstitut (Wifo) für den Versicherungsverband (VVO) erstellt hat, waren 2017 österreichweit 58.522 BU-Risiken versichert, mit einem Prämienvolumen von 29 Millionen Euro und einer Gesamt-Versicherungssumme von 2,37 Milliarden Euro (vjournal.at/-19272). Immerhin: 2005 waren es noch deutlich weniger versicherte Risiken (13.289), und ihre Anzahl ist seither kontinuierlich gestiegen.

In der Kategorie Dread-Disease-Versicherung wurden 2017 übrigens 88.713 Risiken gezählt, bei 88 Millionen Euro Prämienvolumen und 2,30 Milliarden Euro Versicherungssumme. Anders als in der BU sind die Kennzahlen hier rückläufig: 2010 waren es noch 106.435 versicherte Risiken gewesen,

98 Millionen Euro Prämie und 2,54 Milliarden Euro Versicherungssumme.

Summa summarum: Berufsunfähigkeits- oder Dread-Disease-versichert sind in Österreich an die vier Prozent der Erwerbstätigen.

Neun von zehn sehen kein großes Risiko

Den Gründen für dieses (Nicht-)Vorsorgeverhalten sind mehrere Umfragen nachgegangen. In einer Studie der Continentale von 2016 hielten nur acht Prozent der 549 Befragten ihr persönliches BU-Risiko für „sehr groß“ oder „groß“; 39 Prozent nannten es „weniger groß“, 50 Prozent „gering“.

Falsch eingeschätzt werden teils die Ursachen einer Berufsunfähigkeit. So denken 35 Prozent beim Thema BU an „Unfall“. Nach der Statistik der Sozialversicherung sind allerdings psychische und Verhaltensstörungen häufigster Grund (38,7 Prozent) für eine Zuerkennung. →



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all dies zu verwirklichen, haben Sie sicher einen Plan A. Sein Fundament ist Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt?
Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?
Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor –
mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der
NÜRNBERGER.

WIE TICKT ÖSTERREICH BIOMETRISCH?

Diese Fehlannahme mag ein Grund dafür sein, dass 29 Prozent angaben, eine BU-Versicherung zu haben. Das ist ein Wert, der – siehe oben – so hoch ist, dass er Zweifel aufkommen lässt. Mitunter dürfte da etwas für eine „BU-Versicherung“ gehalten werden, was gar keine ist. Auf die Frage, welche Vorsorgemaßnahme bei Berufsunfähigkeit schützt, sagten denn auch 83 Prozent: Unfallversicherung. An zweiter Stelle folgten Immobilien (70 Prozent), erst an dritter die BU-Versicherung (66 Prozent). Lebens- und Krankenversicherung kamen auf 65 beziehungsweise 62 Prozent.

Gut die Hälfte für BU-Versicherung aufgeschlossen

Nachdem also die Unfallversicherung für viele sozusagen als „eine Art BU“ gilt und vergleichsweise weit verbreitet ist – der VVO-Jahresbericht 2018 spricht von 4,10 Millionen versicherten Unfallrisiken –, hält denn auch ein gutes Drittel den Abschluss einer privaten BU-Versicherung für unwichtig oder eher unwichtig. Umgekehrt zeigt sich demnach aber eine Mehrheit zumindest aufgeschlossen: 47 Prozent finden eine BU-Versicherung wichtig, weitere 10 Prozent sehr wichtig. Hinzu kommt, dass nur 38 Prozent den gesetzlichen Berufsunfähigkeitsschutz als ausreichend einstufen. Wie viel Geld die Befragten für eine Berufsunfähigkeitsversicherung in die Hand nehmen würden? Im Schnitt 25 bis 30 Euro pro Monat.

Wie einzelne Branchen denken

Nach einer Allianz-Umfrage unter 1.000 Personen aus dem Jahr 2017 (vjournal.at/-17799) fühlt sich im Schnitt jeder Fünfte stark oder sehr stark vom BU-Risiko bedroht, überdurchschnittlich häufig in

Gewerbe und Handwerk (31 Prozent). Dahinter folgen Tourismus (27 Prozent) sowie Handel und Industrie (22 Prozent). Im Sozialbereich und in der Finanzwirtschaft sind es jeweils 17 Prozent. Am geringsten ist der Anteil im Bildungswesen (13 Prozent) und im öffentlichen Dienst (11 Prozent).

In der Allianz-Umfrage halten sich noch weniger Befragte als in der Continentale-Studie durch die gesetzliche Absicherung für genügend geschützt: Nur 15 Prozent betrachten sich als „sehr gut“ oder „gut“ abgesichert. Nach Berufsposition sortiert, findet sich unter den leitenden Angestellten der größte Anteil an Personen, die sich gesetzlich gut bis sehr gut abgesichert fühlen, auch hier sind es aber bloß 24 Prozent. Am geringsten ist dieser Anteil bei Selbstständigen und Freiberuflern (9 Prozent).

BU mehrheitlich kein oder nur flüchtig Thema

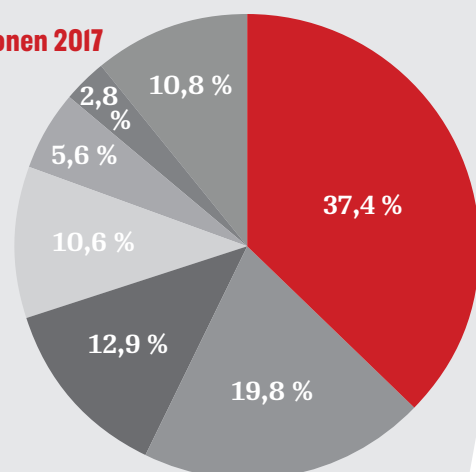
Dass fehlendes Problembewusstsein und fehlendes Wissen für die geringe BU-Präsenz in Österreichs Polizzen-Ordern eine Rolle spielen dürfte, bekräftigt das Ergebnis einer Swiss-Life-Select Umfrage vom Sommer 2018 (vjournal.at/-19256). Dort sagten 39,3 Prozent: „Ich habe mich mit dem Thema BU noch gar nicht beschäftigt.“ Und weitere 28,7 Prozent sagten, sie hätten sich flüchtig damit befasst, aber noch keine BU-Versicherung abgeschlossen.

Als besten Zeitpunkt für den Abschluss einer BU-Versicherung qualifizierten 47 Prozent den Eintritt ins Berufsleben. Jeweils 16 Prozent würden ihn „nach ein paar Jahren Berufserfahrung“ oder mit der Familiengründung ansetzen. Vier Prozent meinten, man sollte sich schon in der Schulzeit BU-Schutz zulegen. ■

Ursachen für die Neuverurteilung von Invaliditäts-/BU-/EU-Pensionen 2017

- Psychische und Verhaltensstörungen
- Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und des Bindegewebes
- Neubildungen
- Krankheiten des Kreislaufsystems
- Krankheiten des Nervensystems und der Sinnesorgane
- Krankheiten des Atmungssystems
- Sonstige

Quelle: Berechnet auf Basis von Daten des Hauptverbandes



SBU-professional

Maßgeschneidert. Bedarfsgerecht. Bezahlbar.



- ✓ TOP Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ 5*-Bedingungsmerk
- ✓ Dread Disease Option inkl. Grundfähigkeiten
- ✓ AU-Option
- ✓ Ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie möglich

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.at

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Berufsunfähigkeit: Die Strategien der Versicherer

Die BU führt in Österreichs privaten Vorsorgeportfolios nach wie vor ein beschauliches Leben in der Nische. Die Versicherungswirtschaft setzt dennoch große Hoffnungen in dieses Segment. *Von Emanuel Lampert*

Das „Mauerblümchendasein“ der BU-Versicherung ist ein bisschen wie die Niedrigzinsphase: langanhaltend. Ihre Marktdurchdringung bewegt sich seit langem nur im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Dennoch (oder deshalb) bietet dieses Segment für die Zukunft großes Potenzial, so der Tenor einer Umfrage unter zehn Versicherern für dieses Versicherungs-Journal Spezial. Die Fragen finden Sie im Wortlaut im Kasten, die – unterschiedlich detaillierten – Antworten haben wir zusammengefasst und nach Unternehmensnamen alphabetisch sortiert.

Unser Fragenkatalog an zehn Versicherungsunternehmen

- Die traditionelle Lebensversicherung hat in den letzten Jahren an Boden verloren und leidet hinsichtlich ihrer Attraktivität unter einem angeschlagenen Ruf. Erscheint Ihnen, aus strategischer Sicht, die Biometrie (Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit) als vielversprechendes „alternatives“ Geschäftsfeld, in dem Sie künftig verstärkt tätig sein wollen? (Auf Biometrie spezialisierte Versicherer haben wir gefragt, ob sie davon ausgehen, dass sich die Anbieter künftig verstärkt der Biometrie zuwenden werden, der Wettbewerb also größer wird.)
- Welches Geschäftspotenzial messen Sie der BU-Versicherung in den kommenden Jahren bei, insbesondere hinsichtlich der Entwicklung des Prämienvolumens und der Vertragszahlen? Ist für Sie auch ein digitaler Vertrieb von BU-Versicherungen vorstellbar?
- Die BU führt seit Jahren ein Schatten-dasein. Worauf führen Sie das zurück? Unternehmen Sie gezielte Anstrengungen, dies zu ändern, und wenn ja, welche?

Allianz

Die Allianz sagt „Ja“, sie will vermehrt auf Biometrie setzen, „denn die Wichtigkeit der Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos wird immer stärker erkannt“. Bei einem „ganzheitlichen Beratungsansatz“ sei Berufsunfähigkeit als eines der existenzgefährdenden Risiken „ein wesentliches Thema“.

Derweil hat allerdings nur etwa ein Drittel der Österreicher und Österreicherinnen eine mögliche Berufsunfähigkeit überhaupt im Rahmen der privaten Vorsorge berücksichtigt, verweist die Allianz auf eine eigene Umfrage (lesen Sie dazu auch die Seiten 8 und 10). Dazu werde Berufsunfähigkeit meist mit Unfällen assoziiert – obwohl nur etwa ein Zehntel der BU-Fälle unfallbedingt sei.

Die Allianz setze auf Bewusstseinsbildung und stelle in der „zu den beratungsintensivsten Bereichen des Vertriebs“ zählenden BU-Versicherung auch digitale Tools zur Verfügung.

Continentale

„Es stimmt, dass sich die Mitbewerber verstärkt der Absicherung biometrischer Risiken zuwenden“, sagt **Gerfried Karner**, Geschäftsführer der Continentrale Assekuranz Service GmbH. Der Wettbewerb werde aber nicht größer, sondern „verstärkt über die Qualität der Produkte und den Service“ ausgetragen werden. Die Continentrale sehe sich hierfür „gut aufgestellt“.

Der BU-Markt sei „noch lange nicht ausgereizt“, lautet Karners Befund. „Ich glaube, dass die BU ein Bereich ist, in dem die Berater noch wirklich viel Geschäft machen können. Kunden kann man hier binden und ihnen wirklich etwas Gutes tun“ – und die seien seit der Sozialversicherungsreform von 2014 durchaus „etwas hellhöriger“ geworden. In anderen Ländern seien solche Einschnitte in der staatlichen Versorgung bereits früher erfolgt, weshalb sich die

private BU etwa in Deutschland bereits stärker habe etablieren können. „Bei uns ist daher weiterhin Aufklärungsarbeit notwendig, bis das tatsächlich in den Köpfen ankommt.“

Dialog

Die Dialog Lebensversicherung ortet nicht zuletzt wegen der Niedrigzinsphase eine Zuwendung vieler Versicherer zur Biometrie. Der Wettbewerb habe daher zugenommen, „aber längst nicht das Ausmaß wie in Deutschland erreicht“.

Den derzeitigen Durchdringungsgrad der privaten BU setzt die Dialog bei fünf Prozent an, mit einem Wachstum auf niedrigem Niveau. Dass dieses in Österreich im Vergleich zu Deutschland „noch bescheiden“ sei, hat mit der unterschiedlichen sozialen Absicherung zu tun und nach Ansicht der Dialog auch damit, dass das Niveau der staatlichen Absicherung in Österreich überschätzt werde.

Ein privatwirtschaftliches Engagement sei aus sozialpolitischen Gründen wichtig, geschäftlich sei die BU für Versicherer und Vermittler attraktiv. Die Vertriebspartner kläre man „via Internet, mit Flyern und Broschüren, Videos, Webinaren und Roadshows“ auf, da sie die „Schaltstelle“ zu den Konsumenten seien und diese „auf der Basis ihrer Fachkompetenz“ beraten. „Wir halten dies nach wie vor für den Königsweg. Darüber hinaus engagieren wir uns auch in der Zusammenarbeit mit Verbänden.“

Generali

Vier Prozent der Österreicher und Österreicherinnen sind nach Daten der Generali BU-versichert. Dementsprechend erwartet **Wolfgang Ortner**, Leiter der Abteilung Lebensversicherung, „in den nächsten Jahren ein deutliches Wachstum in dieser Sparte“. Bereits 2019 habe die Generali hier einen Schwerpunkt gesetzt. →

Werbung



janitos

Höher. Weiter. Schneller.

Mit der Janitos Multi-Rente für Profi-Sportler.

Wer hoch hinaus will, sollte sich keine Sorgen um seine Zukunft machen müssen. Gerade im Profibereich leben Sportler mit einem erhöhten Krankheits- und Unfallrisiko. Mit der Multi-Rente von Janitos können sie sich über sechs verschiedene Leistungsbereiche umfassend und dabei preisgünstig absichern. Damit der Kopf frei ist für die nächste Herausforderung.

Fragen zur Janitos Multi-Rente beantwortet Ihnen gerne:

Mag. Christian Kaspar, Vertriebsleiter Österreich
christian_kaspar@janitos.at | 0 664. 854 44 07

www.janitos.at

Die BU-Vorsorge sei „lange ein Tabuthema“ gewesen, vielfach werde das persönliche Risiko, dauerhaft berufsunfähig zu werden, unterschätzt. Und: Viele glauben an eine umfangreiche Absicherung in der Sozialversicherung und kennen meist keine Alternative, sagt Ortner und fügt hinzu: „Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist leistbar, im Ernstfall jedenfalls unbezahlbar.“

HDI Leben

Für **Michael Miskarik**, den Chef der Österreich-Niederlassung der HDI Lebensversicherung, geht es in erster Linie „weniger um vielversprechende Geschäftsfelder“, sondern um eine „vernünftige Arbeitswertsicherung der Menschen“. Biometrische Absicherung verstehe er nicht als Alternative, sondern als Ergänzung zur Altersvorsorge. Die BU sei „sehr beratungsintensiv“ – und „vermutlich gerade deshalb bei Vermittlern nach wie vor eher ein Randthema“.

Zugleich werde das BU-Risiko in Österreich vielfach unterschätzt. HDI Leben fahre eine „breit angelegte Informationspolitik“, sowohl gegenüber Verbrauchern als auch Vermittlern, biete Vermittlern Aus- und Weiterbildung und etwa digitale Risikoprüfung am Point of Sale. Zum einen sieht Miskarik sich durch „zweistellige Zuwachsraten in den letzten Jahren“ bestätigt und ortet zum anderen „weiterhin erhebliches Potenzial für die Zukunft“.

Janitos

Die Janitos offeriert mit der „Multi-Rente“ einen Mix aus Kranken- und Unfallversicherung. Das sei zwar keine Berufsunfähigkeitsversicherung, betont Österreich-Vertriebsleiter **Christian Kaspar**, sie ist aber seiner Ansicht nach „eine sehr gute Alternative zur BU“.

Dass die Anbieter zunehmend in die Biometrie gehen und der Wettbewerb größer wird, „davon ist zu 100 Prozent auszugehen“, sagt Kaspar. In Deutschland habe diese Entwicklung bereits 2004/05 aufgrund der Änderung gesetzlicher Rahmenbedingungen begonnen. „Dort hat die Maklerschaft das Thema sukzessive aufgegriffen, auch vor dem Hintergrund einer schwächelnden Lebensversicherung, und wir wissen alle, wo die private BU in Deutschland jetzt steht.“ Kaspar erwartet denn auch, dass die Anzahl der Vertragsabschlüsse steigt, „das Thema spricht sich in der Maklerschaft herum“. Das Prämienvolumen in der Multi-Rente steige „kontinuierlich“.

Kaspar bemängelt, dass noch immer zu viel auf den Staat vertraut werde und dieser seinerseits eine Unterstützung des privaten Vorsorgegedankens vermissen lasse. „Es bleibt also den Versicherungsgesellschaften und allen voran den Versicherungsmaklern überlassen, die Menschen adäquat zu versichern.“

Nürnberger

Für die Nürnberger Versicherung sind der Vermögensaufbau und die Absicherung biometrischer Risiken „untrennbar miteinander verbunden“. Die BU sei für sie daher „kein alternatives Geschäftsfeld“, sondern habe „eine ebenso große strategische Bedeutung wie etwa Ansparprodukte“.

Die BU-Versicherung biete „enormes Potenzial“. Um es zu heben, müsse der Berater die Kunden aktiv auf das Thema ansprechen. Unterstützung gebe die Nürnberger dabei mit einer eigenen Online-Anwendung (www.vorsorge-app.at).

Was die Bewusstseinsbildung für die BU-Absicherung betrifft, arbeite die Nürnberger „in der Schulung, in der Vertriebsunterstützung und in der Öffentlichkeitsarbeit“ daran, das Thema „im Gespräch zu halten“.

Uniq

Die Uniq schickt voraus, dass die klassische Lebensversicherung im anhaltenden Niedrigzinsumfeld „langfristig deutlich schlechtere Performanceaussichten als die fondsgebundene“ biete. Für die Kunden werde die BU als Absicherung im Ansparprozess einer Lebensversicherung attraktiv. „Dieser Ansparprozess sei „essenziell“, um für den Lebensabend vorzusorgen. „Hier werden wir gerade bei der Berufsunfähigkeit gekoppelt mit der fondsgebundenen Lebensversicherung einen unserer kommenden Schwerpunkte legen.“

Wiener Städtische

Die Wiener Städtische will sich „auf jeden Fall“ intensiviert der Biometrie widmen. Bereits in den letzten Jahren habe sie diesen Bereich weiterentwickelt. So gehe etwa die BU-Prämienermittlung „noch deutlicher als bisher“ auf die individuelle Berufssituation ein: „Tischler‘ ist nicht gleich ‚Tischler‘“, formuliert es die Städtische. Und der vor drei Jahren eingeführte Grundfähigkeitenschutz „Multi Protect“ sei bis dato von über 15.000 Kunden gezeichnet worden. →

Private BU in Zahlen

Wie viele private BU-Verträge haben die Versicherer im Bestand? In welcher Höhe sichern sich Versicherungsnehmer im Allgemeinen ab? Wir haben zehn Unternehmen gefragt, ins Detail wollten nicht alle gehen. Hier die Antworten.

ALLIANZ. Im Schnitt werden zirka 650 Euro monatliche Rente versichert, wobei derzeit weniger als 10 Prozent unserer Kunden explizit für den Fall einer Berufsunfähigkeit vorsorgen.

CONTINENTALE. Insgesamt macht der Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung mit 220 Millionen Euro rund ein Drittel der laufenden Beiträge im Gesamtbestand der Continentale Lebensversicherung aus. (Keine weiteren Angaben.)

DIALOG. (Keine Angaben.)

GENERALI. (Keine Angaben, „da die vereinbarten Pensionszahlungen im Falle einer Berufsunfähigkeit sehr stark variieren“.)

HDI LEBEN. Dazu gibt es im Konzern nur Gesamtzahlen: HDI Leben Deutschland (also inklusive Österreich) hat insgesamt rund 525.000 Verträge mit BU-Risiken und durchschnittlich rund 800 Euro Monatsrente.

JANITOS. Janitos-Österreich hat um die 6.000 Multirentenverträge im Bestand, die Rentenhöhe liegt durchschnittlich bei Erwachsenen bei etwa 1.200 Euro, bei Kindern um die 800 Euro. (Anm. d. Red.: Die Multirente ist keine BU im eigentlichen Sinn, sondern eine Kombination aus Kranken- und Unfallversicherung.)

NÜRNBERGER. Der Anteil der BU am Neugeschäft beträgt zirka 15 Prozent. Die monatliche Durchschnittsrente beträgt 800 Euro.

UNIQA. Die Berufsunfähigkeitsversicherung als Stand-alone-Produkt ist nicht für einen breiten Absatzmarkt gedacht, weil sie nicht für jeden Kunden geeignet und bei vielen Berufssparten wegen der hohen Prämie nicht attraktiv ist. Daher hat Uniqa aktuell auch nur 8.800 solche Verträge mit 3,8 Millionen Euro Prämie und einer monatlichen Durchschnittsrente von 500 Euro auf den Büchern.

WIENER STÄDTISCHE. Wir haben derzeit zirka 15.000 Verträge im Bestand. Die durchschnittlich versicherte Monatsrente beträgt 750 Euro. Ein Trend zu höheren Summen zeichnet sich ab. So liegt die durchschnittlich versicherte Monatsrente beim Neugeschäft 2018 bei 1.200 Euro.

ZÜRICH. (Keine Angaben.)

DIE STRATEGIE DER VERSICHERER

Auch die Wiener Städtische glaubt in der BU an ein „großes Potenzial“, wobei allerdings erst das Bewusstsein geschaffen werden müsse, „dass die staatliche Versorgung zwar sehr gut, aber doch nicht allumfassend ist“. Risiko und Folgen einer Berufsunfähigkeit würden unterschätzt.

In der Bedarfsermittlung und bei der Beratung „zeigen wir unseren Kunden auf, welche Folgen eine Berufsunfähigkeit nach sich ziehen kann“. Zusätzlich greife man Feedback von Kunden und Vertriebspartnern auf und lasse es in Produktverbesserungen einfließen.

Zürich

Für die Zürich war in Kundengesprächen auffällig, dass das Risikobewusstsein fehle oder falsch

eingeschätzt werde, während Ängste vor selteneren Gefahren wie Terroranschlägen oder Flugzeugunglücken bestünden. Die Folge: Auf die BU-Versicherung werde verzichtet, nach Angaben der Zürich beziffert die Durchdringung mit rund drei Prozent.

Die gesetzliche BU-Grundversorgung reiche im Fall des Falles allerdings kaum zur Kostenabdeckung. „Daher sehen wir als Versicherer großen Bedarf bei der Bevölkerung für derartige absichernde Produkte, und das Thema Berufsunfähigkeit hat in den Beratungsgesprächen einen fixen Platz.“ Zusätzlich biete man auch eine Grundfähigkeitsversicherung an.

Die Zürich sieht Regierungen, Wirtschaft und private Haushalte gemeinsam gefordert. Ein Dialog sei nötig, „um das Bewusstsein zu schärfen und die Vorsorgelücke zu verringern“.



Ist digitaler BU-Vertrieb vorstellbar?

Manche Versicherungen können bereits online gekauft werden. Ist auch ein digitaler BU-Vertrieb vorstellbar? Hier die Antworten von zehn Versicherern. Von Emanuel Lampert

ALLIANZ. Das Thema Digital ist uns sehr wichtig. Die Erfahrung der letzten Jahre hat uns aber gezeigt, dass gerade im Bereich der Existenzabsicherung die persönliche Beratung für unsere Kundinnen und Kunden an erster Stelle steht. Wir setzen daher auf persönliche Beratung und unterstützen diese mit digitalen Tools (zum Beispiel Kundenvideos, Berechnung der Versicherungshöhe, Risikoprüfung).

CONTINENTALE. Es ist vorstellbar, aber sinnlos. Die BU-Vorsorge ist kein Nachfrageprodukt, das die Menschen wie eine Kfz-Versicherung aktiv abschließen. Denn sie fühlen sich persönlich nicht gefährdet, kennen die Ursachen nicht und sind nicht ausreichend über die Möglichkeiten der Vorsorge informiert.

Die Beratung zu Versicherungen, die einen Menschen idealerweise das komplette Berufsleben oder sogar das gesamte Leben begleiten, ist immer aufwendig. Sie stellt hohe Anforderungen an die Qualität. Die persönliche Beratung durch einen qualifizierten Vermittler – ob nun von Angesicht zu Angesicht oder per Videochat – ist und bleibt daher unverzichtbar.

Die Beratung muss immer ein empathischer Mensch übernehmen, aber die Prozesse müssen schlank und digital sein, um Vermittlern und Kunden das Leben zu erleichtern. So haben wir seit kurzem mit dem eGesundheitsDialog den Antragsprozess beschleunigt und vereinfacht.

DIALOG. Einem digitalen Vertrieb stehen wir ablehnend gegenüber, da die BU ein hoch erklärungsbedürftiges Produkt ist. Der Konsument muss in dieser komplexen Materie kompetent beraten werden. Wir sprechen uns daher, unserem Geschäftsmodell entsprechend, für den Vertrieb über unabhängige Vermittler aus.

GENERALI. Derzeit besteht bei der Generali in der Berufsunfähigkeits-Sparte kein Online-Angebot. Der Schwerpunkt liegt bei der Entwicklung zusätzlicher

digitaler Services. Dies steht für die Generali auch von der strategischen Ausrichtung her ganz oben.

HDI LEBEN. Aufgrund der komplexen Anforderungen an einen korrekten Vertragsabschluss eignet sich eine BU-Versicherung unserer Meinung nach eher eingeschränkt für den digitalen Vertrieb. Immerhin geht es hier um ein personenbezogenes Risiko, und da spricht man nun mal lieber mit einem Menschen seines Vertrauens. Dies insbesondere im Leistungsfall.

JANITOS. Auf Vergleichsrechnern für Endkunden spielt die Multirente (keine BU-Versicherung, sondern eine Kombination aus Unfall- und Krankenversicherung; Anm. d. Red.) mangels Vergleichbarkeit leider noch keine Rolle. Derzeit gibt es drei Produkte auf dem Markt, die mit der Multirente vergleichbar sind; dafür scheint der Programmierungsaufwand für Vergleichsrechner noch zu groß.

NÜRNBERGER. Ein digitaler Vertrieb ist für uns aus derzeitiger Sicht nicht denkbar. Die BU ist ein sehr beratungsintensives Produkt, das dem Makler die Möglichkeit bietet, dem Kunden gegenüber Kompetenz zu beweisen.

UNIQA. (Hat sich zu diesem Punkt nicht geäußert.)

WIENER STÄDTISCHE. Ein digitaler Vertrieb – vor allem eine digitale Präsentation und auch Angebotsstellung – ist denkbar. Der Abschluss sollte aufgrund der Beratungsintensität aber immer von einem Betreuer unterstützt werden, beispielsweise im Chat oder Video-Call.

ZÜRICH. Zürich bietet bereits seit Langem digitale Kanäle für unsere Kundinnen und Kunden an. Wir arbeiten kontinuierlich daran, weitere Möglichkeiten in der Lebensversicherung anzubieten, insbesondere bei biometrischen Risiken. ■

Was die Sozialversicherung leistet

Rund 150.000 Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit mit einer durchschnittlichen Höhe bei 1.200 Euro waren im Juli registriert. In den letzten Jahren ist ihre Anzahl gesunken. *Von Emanuel Lampert*

Im Juli 2019 haben Österreichs Pensionsversicherungsträger 2,38 Millionen Pensionen ausgezahlt, wie den Daten des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger zu entnehmen ist. Davon waren 149.244 oder 6,27 Prozent Pensionen, die wegen geminderter Arbeits- oder Erwerbsunfähigkeit vor dem 60. beziehungsweise 65. Lebensjahr geleistet wurden. Bis vor wenigen Jahren war diese Zahl regelmäßig angestiegen, zum Jahresende 2013 auf 204.096. Danach setzte 2014 ein kontinuierlicher Rückgang ein, der bis heute anhält. Hintergrund ist die 2012 auf den Weg gebrachte Reform, die auf dem Prinzip „Rehabilitation vor Pension“ basierte. Sie legte die Latte für den Anspruch auf eine Pension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit für Jahrgänge ab 1964 höher und war mit der Einführung des Rehabilitationsgeldes verbunden.

60 Prozent der Anträge werden abgewiesen

2018 gingen bei der Sozialversicherung 54.375 Neuanträge auf Pension wegen geminderter

Arbeits- oder Erwerbsunfähigkeit ein. Dem stand gegenüber, dass 32.744 Anträge abschlägig entschieden wurden. Die Ablehnungsquote ist also hoch, sie beläuft sich auf rund 60 Prozent. Etwa ein Drittel der abgewiesenen Antragsteller bringt laut Hauptverband eine Klage ein, ein Fünftel davon hat Erfolg und erreicht ein zuerkennendes Urteil oder einen Vergleich.

Ist eine Pension zuerkannt, so beläuft sie sich – Stand Juli 2019 – im Schnitt auf 1.255 Euro. Der Wert bezieht sich auf „Vollpensionen“. Wenn man die sogenannten „zwischenstaatlichen Teilleistungen“ einbezieht – das sind Pensionsleistungen, auf die durch Tätigkeit in einem anderen Land Ansprüche erworben wurden –, so beträgt sie im Schnitt etwas niedrigere 1.200 Euro. Zur quantitativen Einordnung: Die allermeisten Pensionen sind Vollpensionen, „Teilpensionen“ machten zuletzt nur 12,9 Prozent aller Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit aus (siehe Tabelle unten). ■

Gesetzliche Invaliditäts-, Berufs- und Erwerbsunfähigkeitspensionen: Anzahl und durchschnittliche Höhe *						
Versicherungsträger	Vollpensionen		Zwischenstaatliche Teilleistung **		Gesamt (Vollpension und zwischenstaatliche Teilleistung)	
	Anzahl	Höhe	Anzahl	Höhe	Anzahl	Höhe
PV Arbeiter	74.732	1.179	14.197	798	88.929	1.118
PV Angestellte	38.680	1.385	3.521	949	42.201	1.349
VA Eisenbahn	1.102	1.483	99	874	1.201	1.433
VA Bergbau	513	1.634	39	918	552	1.583
SVA Gewerbe	7.717	1.386	1.234	809	8.951	1.306
SVA Bauern	7.244	1.149	156	878	7.400	1.144
VA Notariat	10	3.377	-	-	10	3.377
Summe	129.998	1.255	19.246	827	149.244	1.200

* Pensionen (Hinweis: nicht Pensionsbezieher) vor dem 60./65. Lebensjahr; Angaben in Euro.

** Zusätzliche Leistungen aufgrund in einem anderen Land erworbener Pensionsansprüche. Da diese „Teilpensionen“ separat gezählt werden und aber mit niedrigeren Werten in die Statistik einfließen, drücken sie den Gesamtschnitt.
Stand: Juli 2019. – Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger.

OGH-Urteile zur BU-Versicherung

Der Oberste Gerichtshof hat sich in jüngster Zeit nur in einigen wenigen Fällen mit der Berufsunfähigkeitsversicherung beschäftigt. Dabei ging es um verschwiegene Vorerkrankungen, Obliegenheitsverletzungen oder die Pflicht zur Schadensminderung. *Von Marius Perger*

Vorerkrankungen

Ein Versicherungsnehmer hatte eine Lebensversicherung mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung abgeschlossen. Dabei hatte er einige Gesundheitsfragen mit Nein beantwortet, obwohl er in den fünf Jahren vor Vertragsabschluss mehrmals Beschwerden hatte und in Behandlung war. Sein Vermögensberater hatte aber gemeint, er müsse die Fragen nur bei gravierenden Erkrankungen mit Ja beantworten. Eine Behandlung bei einem Nervenarzt hatte er darüber hinaus vergessen.

Mehr als fünf Jahre später beantragte er eine Leistung wegen Berufsunfähigkeit, unter anderem litt er an einem Burnout-Syndrom. Der Versicherer focht daraufhin den Vertrag ab Beginn an und erklärte seinen Rücktritt. Der OGH befand, dass ein Rücktritt des Versicherers mehr als drei Jahre nach Vertragsabschluss nur bei einer arglistigen Verletzung der Anzeigepflicht gerechtfertigt wäre.

Im konkreten Fall hatte der Versicherungsnehmer zwar eine Anzeigepflicht verletzt, dies aber ohne Arglist. Der OGH entschied daher zu Gunsten des Versicherungsnehmers (OGH-Geschäftszahl 7Ob21/18s).

In einem weiteren Fall hatte ein Versicherungsnehmer bereits während seiner Studienzzeit unter ihm damals unzusammenhängend erscheinenden Symptomen wie Unruhe und Konzentrationsschwierigkeiten gelitten. Beim Abschluss seiner BU-Versicherung gab er diese Symptome nicht an, da sie ihm nicht nennenswert erschienen; er war ihretwegen auch nie in Behandlung gewesen und hatte sie als bloße Befindlichkeitsstörungen abgetan.

Der Fall landete schließlich beim OGH, der feststellte, dass die Mitteilung nicht explizit erfragter Umstände nur dann verpflichtend ist, wenn sie sich aus gestellten Fragen ergibt oder selbstverständlich erscheint. Da dies im vorliegenden Fall nicht zutraf, habe für den Versicherungsnehmer auch keine Anzeigepflicht bestanden (OGH-Geschäftszahl 7Ob54/19w).

Obliegenheitsverletzung

Beim Abschluss einer BU-Versicherung hatte ein Versicherungsnehmer ein deutlich niedrigeres Jahresnettoeinkommen angegeben, als er tatsächlich bezog. Als er berufsunfähig wurde, lehnte der Versicherer die Leistung ab, die unrichtige Angabe des Einkommens stelle eine Obliegenheitsverletzung dar.

Der OGH hielt dazu fest: Gefahrenumstände seien im Sinn des VersVG dann erheblich, wenn sie geeignet sind, auf den Entschluss des Versicherers, den Vertrag überhaupt oder zu den vereinbarten Bedingungen abzuschließen, Einfluss auszuüben. Ein Umstand, nach dem der Versicherer ausdrücklich und schriftlich frage, gelte im Zweifel als erheblich.

Die Angabe des Nettoeinkommens sei entscheidend für die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit von Eintritt und Dauer des Versicherungsfalls und damit auch für die Prämienhöhe, so der OGH. Darüber hinaus sei die Höhe des Einkommens für die Ausübung einer Vergleichstätigkeit im Sinne der BU mit von Bedeutung. Die Versicherung sei damit leistungsfrei (OGH-Geschäftszahl 7Ob108/16g).

Schadensminderungspflicht

Ein Betreiber einer Fahrradrickscha konnte seine berufliche Leistung wegen eines depressiven Einbruchs nicht mehr erbringen. Sein Berufsunfähigkeitsversicherer leistete anfangs, brach dann aber die Zahlungen mit der Begründung ab, der Versicherungsnehmer habe seinen Zustand mutwillig verlängert. Er hätte mittels einer Therapie unter dem Einsatz von Psychopharmaka seine Berufsfähigkeit bereits wiedererlangen können, so der Versicherer.

Der OGH entschied, eine Verpflichtung zur Schadensminderung bestehe zwar, Psychopharmaka seien aber für ihre Nebenwirkungen berüchtigt: Es wäre auch ohne Versicherungsvertrag nicht unüblich, eine solche Behandlung abzulehnen. Die Revision des Versicherers wurde abgelehnt (OGH-Geschäftszahl 7Ob45/19x). ■



Profitieren Sie von 97 Jahren Know-how

- ✓ Geschäftsberichte
- ✓ Kundenmagazine
- ✓ Broschüren

FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., Gentzgasse 15, 1180 Wien

☎ +43 1 470 09 16 ✉ info@finanzmedien.at

DAS BERUFSUNFÄHIGKEIT SPEZIAL KOSTENLOS FÜR DAS BÜRO:

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter info@versicherungsjournal.at an den Verlag.