

BIOMETRIE



**Berufsunfähigkeit: Viele
Risiken, wenig Absicherung**

**Invaliditätspension:
Zuerkennungsquote niedrig**

**Ein Viertel fühlt sich
Burn-out-gefährdet**

Die beste
Alternative zu Plan A:

Plan B

Berufsunfähigkeitsversicherung

Familie, Karriere, Freude am Leben. Es gibt Wünsche, es wird vorausschauend gedacht, es wird geplant. Die Gesundheit ist dabei von essenzieller Bedeutung. Doch manchmal ändert ein winziger Moment alles. Dann kann die richtige Vorsorge Existenzen absichern – mit **Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der Merkur Lebensversicherung.**

www.merkur-leben.at

Wir versichern das Wunder Mensch.

merkur 
LEBENSVERSICHERUNG

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Die Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt ein Dauerthema. Wie wenig Bedeutung der Absicherung des BU-Risikos von der Bevölkerung beigemessen wird, zeigen die jährlichen Verbandsstatistiken. Wie wichtig es aber ist, privat versichert zu sein, um die Differenz zu einer staatlichen Invaliditätspension auszugleichen, wird zumeist erst im Anlassfall klar. So gering der Stellenwert der BU-Versicherung im Vergleich zu anderen Versicherungssparten auch sein mag, so wichtig ist es, regelmäßig über dieses Risiko und die privaten Absicherungsmöglichkeiten zu berichten.

Daher widmen wir uns in der vorliegenden Ausgabe unseres Magazins erneut dieser Versicherungssparte und diskutieren mit einer hochkarätigen Expertenrunde über die Ursachen, warum die Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich noch immer ein Schattendasein führt und versuchen, Lösungsvorschläge auf den Tisch zu legen.

Über Hürden im Vertrieb haben wir mit Versicherungsmakler Erwin Weintraud gesprochen. Er sieht vier Ansätze, die die Beratung „für Makler attraktiver und für Kunden zugänglicher“ machen könnten. Dann werfen wir einen Blick auf die staatliche Versorgung. Hier wird deutlich: bei der Sozialversicherung gehen jährlich um die 50.000 Anträge auf Pension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit ein. Zuerkannt wurden 2023 jedoch nur knapp 26 Prozent.

Im Gespräch mit dem VersicherungsJournal sagt Jürgen E. Holzinger, dass der Verlust der eigenen Arbeitskraft nicht präsent ist und das heikle Thema erst in den Vordergrund tritt, wenn man selbst betroffen ist. Für ihn ist vor allem die Politik gefordert. In der Versicherungsbranche erkennt er hingegen eine gewisse Aufbruchstimmung.

Gerade weil wir in der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich noch ziemlich am Anfang stehen, halten wir es für wichtig, auf dem Thema „draufzubleiben“, was wir als Fachmedium auch weiterhin tun werden.

Ich wünsche Ihnen eine interessierte Lektüre!

Berufsunfähigkeit: Viele Risiken, wenig Absicherung	4
„Wie die Vollkasko beim Auto“	12
Ein schwieriges Geschäft für Maklerinnen und Makler	14
Invaliditätspension: Zuerkennungsquote niedrig	18
Bu-Hochrisikogruppe Frauen	21
Ein Viertel fühlt sich Burn-out-gefährdet	22



**KLAUS SCHWEINEGGER,
HERAUSGEBER**

IMPRESSUM

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel die jeweilige Autorin bzw. der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** maxmedia gmbh, Rotenturmstraße 17 / Top 10, 1010 Wien **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2025 **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 – Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: Leninya (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.4-5: H Ko (AdobeStock), S.6, 7, 8 und 10: Richard Tanzer, S.12: Mattias Lauringer, S.13: fovito (AdobeStock), S.15: Nattapol (AdobeStock), S.16: ÖMV, S.19: guukaa (AdobeStock), S.23: Javier Ballester Legua (AdobeStock)

Berufsunfähigkeit: Viele Risiken, wenig Absicherung

Beim Round Table des VersicherungsJournals analysierte eine hochkarätige Expertenrunde die Ursachen, warum die Berufsunfähigkeitsversicherung in Österreich noch immer ein Schattendasein führt. Lösungsvorschläge liegen auf dem Tisch.

Von Marius Perger



Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU-Versicherung) führt in Österreich bereits seit jeher ein Schattendasein. Und das, obwohl das Risiko steigt und die staatliche Versorgung mehr als nur zu wünschen übrig lässt. Wie schon seit einigen Jahren haben wir auch heuer wieder im Rahmen eines Expertenpanels über die aktuelle Entwicklung und über Chancen der Attraktivierung gesprochen. Nachdem im Vorjahr bei unserem Round Table die Rede davon gewesen ist, dass sich die Situation sogar noch verschlechtert hat, lag es nahe zu fragen, welche Aktivitäten Versicherer inzwischen ergriffen haben, um die Marktdurchdringung der Berufsunfähigkeitsversicherung zu erhöhen.

Nicht dramatisch verändert habe sich der Gesamtmarkt. Nach wie vor werden zu wenige BU-Versicherungen abgeschlossen, resümiert **Willi Bors**, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG. Die Stagnation sei darauf zurückzuführen, dass sowohl Kunden als auch Vertriebspartner das Bewusstsein für das Thema Berufsunfähigkeit noch nicht hätten, sagt **Hannes Dillinger**, Leiter Bankenvertrieb und UAV-Personenversicherung bei der Generali Versicherung AG. Dazu komme, dass eine klare Unterstützung seitens staatlicher Einrichtungen fehlt.

Markus Zahnhofer, CEO Merkur Lebensversicherung AG, der kurzfristig verhindert war und dessen Input wir

deshalb schriftlich erhalten haben, betont, dass speziell in den Phasen von wirtschaftlicher Unsicherheit, angespannten Haushaltbudgets und gestiegener Kosten der Fokus oft nicht auf der Absicherung der Arbeitskraft liegt. Daher hätten sich die Vorzeichen für die BU nicht gerade verbessert.

Die wirtschaftliche Lage sei allerdings nicht allein verantwortlich, ergänzt **Christian Kaspar**, Vertriebsleiter Österreich der Janitos Versicherung AG. Die Österreicherinnen und Österreicher hätten in den letzten Jahren nicht über weniger Kaufkraft verfügt, der Staat habe „ziemlich großzügig die Lücken gestopft“ und es habe großzügige Gehaltsanpassungen gegeben. Die Situation sei paradox: Wenn es von staatlicher Seite keine Unterstützung gibt, die BU-Versicherung zu forcieren, so müsste der Staat eigentlich zugeben, dass er ein soziales Netz nur noch in abnehmendem Maße bieten kann.

Mit eigener Entwicklung nicht unzufrieden

Abseits der schwierigen Marktlage zeigen sich die Versicherer aber nicht unzufrieden. Bors berichtet für die Dialog von einem 60-prozentigen Anstieg der BU-Anträge seit 2021, was auch eine Folge davon sei, dass sein Unternehmen bereits seit Jahren „wie ein Wanderprediger“ versuche, den Markt aufzubereiten. Auch die Generali



verzeichne Steigerungen bei der BU, so Dillinger. Positiv ausgewirkt hätten sich eine Produktneugestaltung und die Veranstaltung von „Biometrietagen“. Leicht steigende Umsatzzahlen bei der „Multi-Rente“ von Janitos – einem alternativen Produkt mit gleicher Absicherungsrichtung, wie Kaspar erklärt – seien vor allem auf Bemühungen zurückzuführen, das Bewusstsein bei den Vertriebspartnern zu stärken. Und auch die Merkur Lebensversicherung zeigt sich zufrieden: Seit dem Launch neuer, überarbeiteter BU-Tarife im Herbst des Vorjahres verzeichne man eine gestiegene Nachfrage, so Zahnhofer.

Auf der Suche nach den Ursachen

Häufig wird beklagt, dass die Produkte der Berufsunfähigkeitsversicherung zu „kompliziert“ sind, aber auch für den Vertrieb sei es oft schwierig, das unerfreuliche Thema Berufsunfähigkeit anzusprechen. Wir haben versucht herauszufinden, wo unsere Experten Verbesserungsbedarf orten, wo es mögliche „Stellschrauben“ gibt und welche Möglichkeiten sie sehen, Berater zu unterstützen.

Berufsunfähigkeitsversicherungen würden in der Regel nicht von Kunden nachgefragt, weshalb Versicherungsberater gefordert seien, das Thema Berufsunfähigkeit



Unter der Leitung von Versicherungsjournal-Redakteur Marius Perger (2.v.r.) diskutierten im Wifi Wien Mag. Christian Kaspar von der Janitos (2.v.l.), Mag. Willi Bors von der Dialog (Mitte) sowie Hannes Dillinger von der Generali; auch im Bild: Herausgeber Klaus Schweinegger (li.)

im Rahmen der Risikoanalyse anzusprechen und dem Kunden die Bedeutung der Berufsunfähigkeitsvorsorge zu vermitteln, betont Zahrnhofer. Wenn der Berater dem Thema keine große Bedeutung beimisst, dann werde dies auch der Kunde im Regelfall mangels Wissens nicht tun. Die Merkur Lebensversicherung versuche deshalb, die Awareness der Vertriebspartner durch spezielle Schulungen und Ausbildungen zu steigern und die BU-Versicherung beim Berater stärker zu positionieren.

Auch wenn die Produkte der BU-Versicherung schon sehr gut durchdacht sind, bleiben sie ein kompliziertes Produkt, so Kaspar: „Ich glaube nicht, dass man das vereinfachen kann“. Es bedürfe eines kompetenten Außendienstes oder Maklervertriebs, um dem Kunden zu erklären, warum die BU-Vorsorge wichtig ist und was er eigentlich erhält.

„An der Produktgestaltung liegt es sicherlich nicht“, ist auch Bors überzeugt. „Es hapert aus meiner Sicht in erster Linie am Vertrieb.“ Junge Vermittler würden das Thema aber bereits aufgreifen, während ältere Berater meist eine Klientel haben, die gleich alt ist wie sie, und der man eine BU-Versicherung kaum mehr verkaufen kann. Für Versicherer gebe es allerdings genug Möglichkeiten, den Vertrieb gezielt zu unterstützen.

Dillinger sieht das Problem nicht beim Vertrieb, das Thema werde in der Gesellschaft nicht wahrgenommen, es fehle dazu das Bewusstsein. Die meisten Menschen in Österreich würden nicht wissen, was es heißt, wirklich berufsunfähig zu werden und welche finanziellen Folgen es dann gibt. Faktisch gebe es in Österreich nämlich von staatlicher Seite keine Berufsunfähigkeitsversicherung mehr, in Deutschland habe die Regierung 1989 erklärt, dass es diese Absicherung nicht mehr gibt. „Das traut sich in Österreich keiner zu sagen“, so Dillinger. Es sei aber nichts Böses, wenn der Staat öffentlich eingestehen würde, dass Herr und Frau Österreicher eben auch privat vorsorgen müssen.

Die Risiken drastischer darstellen?

Bereits seit langem wird darauf hingewiesen, dass hierzulande das Risiko der Berufsunfähigkeit und der Versorgung im Fall des Falles falsch eingeschätzt wird. Dass es aber möglich ist, das Bewusstsein zu schärfen, zeigen beispielsweise die Warnhinweise auf Zigaretteneinwicklungen, die nach weit verbreiteter Ansicht zu geringerem Tabakkonsum beigetragen haben. Es stellt sich daher die Frage, ob es sinnvoll wäre, den Menschen die Folgen einer Berufsunfähigkeit drastischer vor Augen zu führen.



Hannes Dillinger, Leiter Bankenvertrieb & UAV-Personenversicherung, Generali AG



Seit mehr als einem Jahr beschäftigt sich die Dialog mit der Frage, wie man die Situation emotionaler darstellen kann, erzählt Bors. In Zusammenarbeit mit Maklern sowie Verkaufs- und Neuropsychologen habe man dazu den sogenannten BU-Simulator ins Leben gerufen, der Kunden „mit auf die Reise nimmt“: Meistens werde bei Verkaufsgesprächen nämlich nur die linke Gehirnhälfte angesprochen, mit Zahlen, Daten und Fakten. Mitunter würden Kunden dann erklären, sie könnten sich die Versicherung nicht leisten. Es gehe nun darum, „die rechte Gehirnhälfte, sprich die Emotionsseite“ anzusprechen. Dafür habe man einen Kurzfilm geschaffen, der deutlich vor Augen führt, „was passiert, wenn etwas passiert“.

Einen ähnlichen Weg geht die Generali. Man nehme zu Maklerveranstaltungen auch betroffene Menschen mit, die erzählen, wie sie berufsunfähig wurden und was die Folgen gewesen sind, so Dillinger. Da könne man erkennen, dass das Thema nicht nur graue Theorie ist, sondern praktische Folgen hat. Das habe einiges bewirkt und auch ihn umdenken lassen: „Solche Punkte muss man anschaulich mithilfe eines persönlichen Schicksals aufzeigen.“ Vielen Menschen sei auch gar nicht bewusst, wieviel Wert die eigene Arbeitskraft hat, der dann meistens nicht abgesichert ist.

Der Zugang zu Daten des Pensionsanspruchs sowie Hochrechnungen betreffend eine BU-Lücke seien mittlerweile sehr einfach und ohne Aufwand zu bekommen, betont Zahnhofer: „Allein schon diese Daten, zusammen mit einer mit dem Interessenten gemeinsam erstellten Haushalts- und Ausgabenanalyse reichen aus, um mit dem Kunden klären zu können, welche heutigen Ausgaben im Falle einer BU nicht mehr gedeckt sind. Dem Kunden wird dann sehr drastisch vor Augen geführt, was die sogenannte BU-Lücke für ihn konkret bedeutet, und worauf er im Anlassfall konkret verzichten müsste.“

Wie werben für die BU-Versicherung?

Für die Merkur Lebensversicherung spiele die BU in der Werbung eine zentrale und wichtige Rolle, so Zahnhofer: „Die Geschichte, die dahintersteht, lässt sich unserer Erfahrung nach sehr gut erzählen. Jeder hat Ziele, Wünsche und Träume. Um diese umzusetzen, hat man einen Plan, der in der Regel auf einem Erwerbseinkommen basiert. Was passiert jedoch, wenn dieser Plan A nicht funktioniert, weil man nicht mehr oder nur mehr eingeschränkt in der Lage ist, seinen Beruf auszuüben? Dann braucht man einen Plan B.“

Problematisch sieht dieses Thema allerdings Kaspar. Es sei fast nicht möglich, das gesundheitliche Risiko

darzustellen, Menschen würden viel essen und rauchen, auch wenn jeder weiß, dass das gesundheitliche Risiko mit Übergewicht oder Nikotinkonsum steigt. Außerdem hätten die Menschen in letzter Zeit über diverse Multi-Krisen so viele schlechte Nachrichten bekommen. Es stelle sich die Frage, wer es übernehmen soll, den Menschen zu erklären, dass auch die soziale Absicherung schwächer geworden ist und sich die Sozialversicherungsträger aus ihrer Verantwortung zurücknehmen. Er selbst zeige bei seinen Präsentationen immer wieder Leistungsfälle, dann passiere es, „dass, wenn man auf der zweiten Seite landet, man eigentlich gar nicht mehr weiterlesen möchte – was da an dramatischen Dingen passiert“. Das werbemäßig, vielleicht auch noch mit Fotos, zu präsentieren, „stelle ich mir schwierig vor“.

Ähnlich Bors: „Im vergangenen Jahr wurden wir mit so vielen Krisen und negativen Meldungen konfrontiert. Jetzt erneut mit einem dramatischen Thema an den Kunden heranzutreten, nämlich mit der BU, ist meines

Erachtens sehr schwierig. Im schlimmsten Fall muss man bei einer Berufsunfähigkeit ja seine eigenen Vier Wände aufgeben – das ist medial kaum darstellbar.“

„Ich sehe das differenziert in puncto Werbung“, sagt dagegen Dillinger. Natürlich sei es ein schwieriges Thema, das gelte aber für alle Versicherungen; Unfälle und Krankheiten seien auch nicht schön. Man müsse in der Werbung klar machen, welche Serviceleistungen eine Versicherung bietet, auch Assistance-Leistungen könne man sehr gut vermarkten.

Die Rolle der Prävention

Aber natürlich wäre es am besten, Berufsunfähigkeit überhaupt zu verhindern – das müsste ein staatliches, aber auch ein Ziel der Versicherungen sein. Doch können Versicherungen überhaupt etwas zur Prävention beitragen?

„Wir setzen auf Prävention und haben das bei jeder BU-Versicherung dabei, weil wir eben auch sehen, dass die Ablehnungsquote der Sozialversicherungen bei →

Werbung



**IMMER FÜR
SIE DA.**

Unsere regionalen Maklerbetreuer_innen sind für Sie da – mit Fachwissen und Herzblut – immer und überall.

UNS GEHT'S UM SIE



Berufsunfähigkeit so hoch ist“, sagt Dillinger. Man versuche, Kunden dazu zu animieren, gesünder zu leben und biete ein Vorsorgecoaching an, um Leistungsfähigkeit und mentale Fitness zu erhalten. Ein weiteres Angebot sei „Job Coaching“, das im Fall des Falles bei einer Wiedereingliederung in einem ähnlichen oder sogar dem gleichen wie dem zuvor ausgeübten Beruf Unterstützung biete.

Als Arbeitgeber und Versicherer sehe sich die Merkur Lebensversicherung auch in der sozialen Verantwortung, das Thema Prävention und psychische Gesundheit weiter voranzutreiben, so Zahrnhofer. Gerade mit psychischen Erkrankungen, die an oberster Stelle bei den Gründen für Berufsunfähigkeit stehen, würden sich viele Menschen erst auseinandersetzen, wenn es akut wird. Neben gesunder Lebensweise und Sport sei es von zunehmender Bedeutung, auf seine Psychohygiene zu achten; die Merkur Lebensversicherung entwickle deshalb ihr Angebot für Prävention auch in der BU-Versicherung stetig weiter.

Dillinger zeigt sich ebenfalls überzeugt, dass es möglich sei, Prävention auch in Richtung psychischer Erkrankungen zu betreiben. Insbesondere junge Kunden könne man mental unterstützen: „Einfach, wenn es darum geht, jemanden zum Reden zu haben.“

Aber auch an den Schulen müsse man ansetzen, betont Kaspar. Es sollte eine Unterrichtseinheit geben, in der Finanz- und Versicherungswesen näher behandelt werden, dort könnte man auch das „Gesünder-leben-Konzept“ einfließen lassen. Er selbst werde einmal im Jahr in eine große Schule in Wien eingeladen und erzähle dort „die schlimmsten Fälle aus der Unfallversicherung aus der Praxis“. Das komme extrem gut an und sei für Schülerinnen und Schüler ein spannendes Thema. Ihm wäre es wichtig, dass Versicherer in den Schulen vortragen dürften, wobei Prävention und gesünderes Leben selbstverständlich auch Thema sein müssten.

Aber nicht nur dramatische Dinge sollten in die Schulen gebracht werden, man müsse auch Zukunftsperspektiven anbieten, sagt Bors. Es gehe darum, dass die Jugend wieder mehr Freude am Leben hat, dann würden vermutlich auch die psychischen Probleme abnehmen. Allerdings handle es sich dabei um ein gesellschaftliches Thema; hier sei die Regierung gefordert, ein positives Szenario zu entwickeln.

Notwendig sei ein Schulterschluss zwischen dem Staat, den Familien, den Schulen und natürlich auch der Versicherungswirtschaft, so Dillinger abschließend: „So müssten wir dieses Thema angehen – wenn wir das schaffen, dann haben wir schon sehr viel erreicht.“ ■

Mag. Willi Bors, Direktor Österreich der Dialog Lebensversicherungs-AG



BU – Luxus ohne Alternative oder gibt es andere Möglichkeiten?

Die Marktsättigung in der BU ist bekanntlich schlecht in Österreich, daran hat auch die wachsende Zahl an Anbietern in den letzten Jahren nichts geändert.

In Deutschland hingegen ist sie ca. zehnmal höher. Wobei man sagen muss, dass mehr als die Hälfte der deutschen BU-Verträge eigentlich BUZ-Verträge sind. Keine eigenständige BU, sondern Zusätze zu Lebensversicherungen.

Aber warum kommt die BU in Österreich nicht vom Fleck?

1. Vermutung: Ist eine BU in Österreich nicht notwendig aufgrund des dichten sozialen Netzes?

Diese Vermutung können wir gleich verwerfen: eine Absicherung der Berufsunfähigkeit gehört auf jeden Fall zu den wichtigsten Punkten.

2. Vermutung: Ist die BU ein Luxusprodukt geworden, das sich niemand mehr leisten kann?

Auch diese Annahme lässt sich nicht bestätigen. Trotz der Kostenentwicklung sind die Nominallöhne in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen (mit Ausnahme von 2017 und 2022). Das bedeutet, dass die geringe Nachfrage nicht auf das verfügbare Einkommen zurückzuführen ist. Abgesehen von den etwa 20 % der Menschen in Österreich, die an der Armutsgrenze leben, ist die wirtschaftliche Lage der meisten potenziellen Kunden nicht der Grund für das mangelnde Interesse an einer BU.

3. Vermutung: Ist sie alternativlos, also durch kein anderes Produkt am Markt zu ersetzen?

Der Funke zwischen Berater und Kunde springt bei der BU oft nicht über, die Beratungsgespräche sind oftmals schwierig. Widmen wir uns daher der Frage: Ist die BU das einzige taugliche Produkt auf dem Markt, und sind alle anderen lediglich eine Art „BU light“, zu der man nur greift, wenn eine BU aus gesundheitlichen und/oder Kostengründen nicht möglich ist?

Die Ausgangsposition bleibt immer gleich: Absicherung gegen anhaltende finanzielle Engpässe, verursacht durch Unfall oder Krankheit.

Die Formen der Leistungsprüfung unterscheiden sich jedoch. Auslöser für die Rentenleistung können sein:

- Berufsunfähigkeit
- Erwerbsunfähigkeit
- Verlust von definierten Grundfähigkeiten



- Diagnose von Krankheiten anhand eines Krankheitskatalogs, in einigen Tarifen eingeschränkt auf Krebs
- Kombination mehrerer Leistungsbereiche, wie beim Produkt Multi-Rente: Invalidität durch Unfall, Organschäden, schwere Erkrankungen, Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit – immer unabhängig davon, ob der/die Betroffene noch Geld verdienen kann.

Der Vorteil der Multi-Rente liegt darin, dass die Leistungsprüfung für alle Menschen gleichermaßen anhand des objektiven Gesundheitszustandes erfolgt, egal ob Kind (ab dem 1. Geburtstag versicherbar), Versicherungsmakler, Landwirt, Polizist oder Profisportler (letztere zahlen lediglich eine höhere Prämie).

Ein weiterer Vorzug der Multi-Rente ist die Dauer der Zahlung: Insbesondere junge Menschen tragen ein höheres Risiko bei einem Unfall, da sie mitunter keine Möglichkeit des Vorsorgeaufbaus in der gesetzlichen Rentenversicherung haben. Damit steigt gleichzeitig die Gefahr, in die Altersarmut zu rutschen. Hier zeigt sich deutlich der Vorteil der Multi-Rente: Während die Berufsunfähigkeits-Rentenzahlung zum vereinbarten Zeitpunkt eingestellt wird, leistet die Rente innerhalb einer Funktionsinvaliditätspolice lebenslang und erweitert damit die private Altersvorsorge.

In der Multi-Rente besteht außerdem kein Bereicherungsverbot. Das bedeutet, dass ein junger Mensch, der eine Rentenzahlung aus der Funktionsinvaliditätspolice bezieht, weiterhin die Möglichkeit hat z.B. im Rollstuhl zu arbeiten und ein Arbeitsentgelt zuzüglich zur Rentenzahlung zu erhalten. Es erfolgt kein Abzug.

Man erkennt klar: die Multi-Rente ist eine gelungene Alternative oder auch Ergänzung zur BU. Es gilt, diese Vielfalt der Möglichkeiten in die Beratungsgespräche einzubauen, den Bedarf deutlich aufzudecken um dem Kunden ein passendes, leistbares und lückenloses Existenzabsicherungskonzept zu ermöglichen.

„Wie die Vollkasko beim Auto“

Im Gespräch mit dem **VersicherungsJournal** sagt Jürgen E. Holzinger, dass der Verlust der eigenen Arbeitskraft nicht präsent ist und das heikle Thema erst in den Vordergrund tritt, wenn man selbst betroffen ist. Für ihn ist vor allem die Politik gefordert. In der Versicherungsbranche erkennt er hingegen eine gewisse Aufbruchstimmung.

Von Marius Perger

Die Marktdurchdringung der Berufsunfähigkeitsversicherung dürfte nach wie vor zu wünschen übriglassen. Beim Round Table im Vorjahr war sogar die Rede davon, dass es „noch schlimmer“ geworden sei. Gleichzeitig ist das wirtschaftliche Umfeld derzeit alles andere als günstig.

Wir sprachen zu diesem Thema auch mit dem bekannten Experten Jürgen E. Holzinger. Er ist Obmann des Vereins ChronischKrank Österreich. Der Verein setzt sich aus Betroffenen und Menschen, die Betroffenen helfen wollen, zusammen. ChronischKrank ist eine Interessensvertretung für kranke Menschen, zeigt Missstände auf und hilft, diese auch zu beseitigen.

VJ Spezial: Herr Holzinger, wie hat sich die Situation in der Nach-Corona-Zeit entwickelt? Ist das Thema der Berufsunfähigkeit stärker ins Bewusstsein der Menschen gerückt oder wird es weiterhin verdrängt?

Jürgen Holzinger: Wir erleben leider bei unseren Beratungen immer wieder, dass nach wie vor viele Betroffene nichts über eine Absicherung für Berufsunfähigkeit gewusst haben. Das hat sich in den vergangenen Jahren kaum verändert. Das Thema Berufsunfähigkeit – sprich der Verlust der eigenen Arbeitskraft – ist nicht wirklich präsent und tritt erst in den Vordergrund, wenn man selbst betroffen ist.

Natürlich ist der finanzielle Spielraum für viele enger geworden, jedoch gerade die Arbeitskraft ist jenes Mittel und Werkzeug, um sich ein eigenständiges Leben aufzubauen, sich ein Eigenheim zu finanzieren bzw. eine Familie zu gründen. Dieses Bewusstsein muss geweckt und sensibilisiert werden, damit auch hier die Absicherung in der Gesellschaft verankert wird wie beispielsweise die Vollkaskoversicherung beim Auto.

VJ Spezial: Einerseits wird oft beklagt, dass die Produkte der BU-Versicherung „kompliziert“ sind, andererseits

Mag. Jürgen Ephraim Holzinger ist Obmann des Vereins ChronischKrank Österreich





dürfte es für den Vertrieb oft schwierig sein, das „unerfreuliche“ Thema anzusprechen. Wo sehen Sie aus der Betroffenen-Perspektive Verbesserungsbedarf in der Beratung?

Holzinger: Hier gibt es meiner Meinung nach zwei wesentliche Punkte. Zum ersten müssen die Beraterinnen und Berater gut geschult werden, denn nur mit gutem Wissen ist es auch möglich, das Thema BU bei den Kundinnen und Kunden anzusprechen. Hier fungiert mein Verein als starker Partner bei der Wissensvermittlung. Zum anderen sind natürlich auch die Versicherungsgesellschaften gefordert, ihre Produkte und Programme anzupassen. Die Lebensumstände der Menschen ändern sich und demnach sind auch die Produkte immer wieder neu auszuführen.

VJ Spezial: Müsste man den Menschen die Folgen einer Berufsunfähigkeit drastischer vor Augen führen bzw. wäre es sinnvoll, auch das häufige Fehlen staatlicher Absicherung zu thematisieren?

Holzinger: An oberster Stelle wäre hier die Politik, allen voran das Gesundheitsministerium, gefordert. Es bräuchte schnellstmöglich eine groß angelegte Kampagne zum Thema Berufsunfähigkeit und den daraus resultierenden Folgen wie der hohe Einkommensverlust oder auch die hohe Ablehnungsquote im staatlichen System. Der Verlust der eigenen Arbeitskraft darf nicht dazu führen, dass

Menschen in der Armut landen. Vielfach bekommen wir von Betroffenen Sätze zu hören, wie „ich dachte, irgendetwas bekomme ich schon“ oder „es wird mich schon nicht treffen“. Diese Aussagen sind mehr als bedenklich und zeigen die falsche Wahrnehmung in unsere Gesellschaft.

VJ Spezial: Zumindest theoretisch sollte der Markt großes Potenzial haben. Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Versicherungsbranche?

Holzinger: Mein Team und ich beschäftigen uns seit Jahren mit dem Thema BU und merken die Aufbruchstimmung im Bereich der Versicherungen. Mittlerweile kontaktieren uns beinahe alle großen Player im Bereich BU für Schulungen und Seminare. Für Versicherer ist hier natürlich noch jede Menge Potenzial, schließlich haben wir rund 4,5 Millionen Erwerbstätige und nur rund 4 Prozent sind davon gegen BU abgesichert – hier ist noch viel Luft nach oben.

VJ Spezial: Und welche Rolle spielt Prävention im Bereich der Berufsunfähigkeit?

Holzinger: Als Obmann des Vereins ChronischKrank Österreich kann ich sagen, dass alles, was die Gesundheit fördert, positiv ist und jedenfalls auch zur Verhinderung von Berufsunfähigkeit beiträgt. Der Verlust der eigenen Arbeitskraft muss so lange wie möglich verhindert werden. ■

Ein schwieriges Geschäft für Maklerinnen und Makler

Die BU-Versicherung bleibt bislang ein „Nischengeschäft“. Über Hürden im Vertrieb haben wir mit Versicherungsmakler Erwin Weintraud gesprochen. Er sieht vier Ansätze, die die Beratung „für Makler attraktiver und für Kunden zugänglicher“ machen könnten.

Von Emanuel Lampert

Falsch bewertetes Risiko, unzureichende staatliche Absicherung, potenzielle Existenzgefährdung – seit einer gefühlten Ewigkeit werden Argumente vorgetragen, die den Mehrwert einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung vor Augen führen sollen. Trotzdem kommt die Sparte im Verkauf kaum vom Fleck.

Das zeigt schon ein Blick auf die Entwicklung des Prämienvolumens. Der Versicherungsverband (VVO) weist seit wenigen Jahren in seinem Jahresbericht regelmäßig gesondert Zahlen für die Berufsunfähigkeits- und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung aus. Zwar zeigte sich in den letzten Jahren immer wieder ein Plus, dies aber auf denkbar niedrigem Niveau. 2020 beliefen sich die verrechneten Prämien in Österreich auf 65 Millionen

Euro, 2021 waren es 69 Millionen, 2022 72 Millionen und 2023 schließlich 75 Millionen Euro – bei einem Gesamtvolumen der Lebensversicherung von 5.135 Millionen Euro (2023).

Im Neugeschäft ist die Anzahl der BU- und EU-Verträge in den letzten Jahren überhaupt nach und nach gefallen. 2020 wurden noch 9.520 polizzierte Neuverträge gezählt, in den Folgejahren sank diese Zahl auf 8.808, 7.811 und zuletzt 7.685 im Jahr 2023.

Hürden im Vertrieb

Warum ist das so, und wo liegen für den Vertrieb die Steine im Weg? „Studien zeigen immer wieder die gleichen Gründe: Das Risiko wird unterschätzt, viele fühlen

Private Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung in Österreich					
Kennzahl	2019	2020	2021	2022	2023
Prämienvolumen	62	65 (+5,1 %)	69 (+6,1 %)	72 (+5,2 %)	75 (+3,5 %)
Versicherungssumme (Millionen Euro)	4.445	5.193 (+16,8 %)	5.273 (+1,5 %)	7.115 (+34,9 %)	7.473 (+5,0 %)
Risiken	102.577	110.549 (+7,8 %)	112.920 (+2,1 %)	114.421 (+1,3 %)	116.017 (+1,4 %)
Poliziertes Neugeschäft					
Prämienvolumen (Millionen Euro)	6	5 (-15,1 %)	5 (-3,2 %)	5 (-1,4 %)	6 (+6,6 %)
Verträge	11.852	9.520 (-19,7 %)	8.808 (-7,5 %)	7.811 (-11,3 %)	7.685 (-1,6 %)
Quelle: Versicherungsverband (VVO)					



Die BU bleibt eine der wichtigsten, aber auch herausforderndsten Absicherungen.

Erwin Weintraud, ÖVM-Vorstandsmitglied und Versicherungsmakler



sich im ‚falschen‘ Alter – zu jung oder schon zu alt – und der Preis erscheint zu hoch“, sagt Erwin Weintraud, ÖVM-Vorstandsmitglied und Versicherungsmakler im niederösterreichischen Gänserndorf, zum VJ Spezial. „Der Hauptgrund ist jedoch, dass Kunden den Mangel an Absicherung nicht spüren.“

Ein Bedürfnis nach einer BU-Versicherung entstehe nur, wenn die Kundin bzw. der Kunde die fehlende Absicherung als Risiko wahrnimmt. „Doch genau hier liegt die Herausforderung: Berufsunfähigkeit ist nicht greifbar. Ein Autounfall oder Brandschaden sind sichtbarer – eine Erkrankung mit Einkommensverlust dagegen nicht“, illustriert Weintraud. „Die Wahrscheinlichkeit, berufsunfähig zu werden, liegt bei etwa 25 Prozent, doch diese Zahl bleibt abstrakt. Wer würde in ein Flugzeug steigen, wenn die Absturzgefahr bei 25 Prozent liegt?“

Viele Kundinnen und Kunden seien außerdem der Meinung, dass die staatliche Absicherung im Ernstfall ausreiche. In den meisten Fällen sei das aber eine

Fehleinschätzung. Hinzu komme die zeitliche Distanz zum Risiko: „Ein möglicher Verlust der Arbeitskraft in 20 Jahren fühlt sich weit entfernt an und wird nicht als akute Bedrohung wahrgenommen.“ Wer keinen Mangel spüre, sei auch nicht bereit, Geld für eine Absicherung auszugeben – selbst, wenn die Folgen gravierend wären.

Komplexität, Enttäuschung und Unsicherheit

Wie „läuft“ die Ansprache der Kundinnen und Kunden im Makleralltag? Trotz hohen Absicherungsbedarfs werde die BU-Versicherung von vielen Maklerinnen und Maklern nur zögerlich angesprochen, so

Weintraud. „Die komplexe Gesundheitsprüfung und die Angst vor Ablehnungen oder Einschränkungen schrecken ab. Erhält der Kunde nach langer Beratung nur eingeschränkten Schutz, ist die Enttäuschung groß – und der Makler steht wieder am Anfang.“

Als einen weiteren Knackpunkt sieht er „die Unsicherheit bei der Schadenabwicklung“. BU-Leistungsfälle seien selten, daher fehle hier häufig die Routine. „Im Sachversicherungsbereich sind wir routiniert, weil wir regelmäßig Schäden für unsere Kunden abwickeln – bei BU-Schäden fehlt uns diese Sicherheit oft.“

Vier Wünsche an die Anbieter

Welche Wünsche gibt es aus der Warte des Maklers an die Versicherungswirtschaft? Weintraud ortet vier Ansatzpunkte, die die BU-Beratung „für Makler attraktiver und für Kunden zugänglicher“ machen könnten.

Punkt 1: Ein einheitlicher Gesundheitsfragenkatalog aller Gesellschaften würde die Antragsstellung für

Das VersicherungsJournal Spezial auch digital lesen

Besuchen Sie dazu unsere Homepage unter versicherungsjournal.at



Makler und Kunden „erheblich erleichtern“. Wenn die Gesundheitsfragen nur einmal beantwortet und dann an mehrere Versicherer weitergegeben werden könnten, würde das den Prozess für alle Beteiligten vereinfachen und beschleunigen.

Punkt 2: Flexiblere Nachversicherungsgarantien. Die Möglichkeit, im bestehenden BU-Vertrag eine Nachversicherung mit kürzerer Laufzeit (zum Beispiel bis zum 18. Geburtstag eines Kindes) abzuschließen, würde die Prämien senken und die Absicherung gezielter gestalten – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung, so Weintraud.

Punkt 3: Bessere Absicherungsmöglichkeiten für Schülerinnen, Schüler und junge Menschen. Das Angebot in Österreich sei hier begrenzt. „Mehr Anbieter – ähnlich wie in Deutschland – würden die frühzeitige Absicherung erleichtern.“

Punkt 4: Erhöhte Produktvielfalt für risikobehaftete Berufe und Vorerkrankte. Für Kundinnen und Kunden

mit bestimmten Berufen oder Vorerkrankungen bleibe oft nur die Grundfähigkeitsversicherung; hier seien „breitere Lösungen“ nötig.

Kundinnen und Kunden rechtzeitig ansprechen

„Die BU bleibt eine der wichtigsten, aber auch herausforderndsten Absicherungen“, resümiert Weintraud. Der geringe Durchdringungsgrad sei nicht nur auf fehlende Risikowahrnehmung der Kundinnen und Kunden zurückzuführen, sondern auch darauf, dass viele Maklerinnen und Makler das Thema zu selten aktiv ansprechen.

„Für uns als Makler sollte es jedoch ein echtes Bedürfnis sein, unseren Kunden diesen Schutz ans Herz zu legen. Gerade junge und gesunde Menschen können sich kaum vorstellen, berufsunfähig zu werden. Doch genau sie müssen wir frühzeitig erreichen – bevor später gesundheitliche Einschränkungen einen sinnvollen Schutz verhindern.“ ■

VERSICHERUNGSJOURNAL **spezial**

KFZ-VERSICHERUNG

Erscheinungstermin April 2025

Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
m.sadjak@versicherungsjournal.at
Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72

© Hanna Ivanova (AdobeStock)

Invaliditätspension: Zuerkennungsquote niedrig

Bei der Sozialversicherung gehen jährlich um die 50.000 Anträge auf Pension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit ein. Zuerkannt wurden 2023 jedoch nur knapp 13.000.

Von Emanuel Lampert

Mich wird's schon nicht treffen. Eine Ansicht, die von Optimismus zeugt. Ob er berechtigt ist, steht auf einem anderen Blatt. Immerhin ist eine sechsstellige Zahl von dem betroffen, was die Sozialversicherung bei Arbeiterinnen und Arbeitern Invalidität, bei Angestellten Berufsunfähigkeit und bei Selbstständigen und Bauern Erwerbsunfähigkeit nennt. Ende 2023 belief sich die Anzahl der Pensionen aus dem Versicherungsfall der geminderten Arbeitsfähigkeit oder der Erwerbsunfähigkeit laut Dachverband der Sozialversicherungsträger auf 119.911.

Damit setzt sich ein langjähriger Trend fort: Die Anzahl dieser – meist unter dem Sammelbegriff „Invaliditätspension“ zusammengefassten – Pensionen sinkt, im Vergleich zum Vorjahr um 4,7 Prozent. 2013 waren sogar noch 204.096 Pensionen gezählt worden. In Erinnerung zu rufen ist dabei, dass 2014 jene Reform in Kraft trat, die für Jahrgänge ab 1964 das Prinzip „Rehabilitation statt befristeter Invaliditätspension“ in den Vordergrund rückte.

Zuerkennungen auf niedrigem Niveau

Bei den Neuzuerkennungen kam es 2023 hingegen nach drei Jahren des Rückgangs wieder zu einer Zunahme. Ihre Anzahl erhöhte sich um 1,4 Prozent auf 12.872. Langfristig gesehen ist das dennoch ein Verharren auf niedrigem Niveau. In den Jahren vor 2021 hatte es deutlich mehr Zuerkennungen gegeben, so etwa 2016 (18.937) oder 2020 (17.220).

Daran, dass das Antragsaufkommen geringer geworden wäre, liegt die niedrige Zuerkennungszahl jedenfalls nicht. Das Gegenteil ist nämlich der Fall: Seit 2020 ist die Anzahl der Anträge gestiegen, von damals 47.718 auf 52.374 im Jahr 2023. Nicht nur wird der größere Teil

Anzahl der Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit / Erwerbsunfähigkeit

Jahr	Männer	Frauen	Gesamt
2013	140.612	63.484	204.096
2014	131.124	56.533	187.657
2015	120.946	49.543	170.489
2016	117.035	48.306	165.341
2017	111.742	47.513	159.255
2018	106.398	46.543	152.941
2019	101.440	45.559	146.999
2020	96.538	45.161	141.699
2021	90.544	42.789	133.333
2022	85.589	40.280	125.869
2023	81.815	38.096	119.911

Werte per Dezember – Quelle: Dachverband Sozialversicherungsträger

Neu zuerkannte Pensionen und neu gestellte Anträge wegen geminderter Arbeitsfähigkeit / Erwerbsunfähigkeit

Jahr	Männer	Frauen	Gesamt	Anträge*
2016	12.130	6.807	18.937	57.040
2017	10.831	6.526	17.357	53.369
2018	10.383	5.880	16.263	54.375
2019	10.842	6.406	17.248	55.351
2020	10.554	6.666	17.220	47.718
2021	8.849	4.551	13.400	49.138
2022	8.544	4.149	12.693	52.333
2023	8.543	4.329	12.872	52.374

* Männer und Frauen – Quelle: Dachverband Sozialversicherungsträger



der Anträge negativ beschieden, die Zuerkennungsquote ist demnach auch zurückgegangen.

„Die Zuerkennung dieser Pensionsart unterliegt strengen Kriterien“, hält der Dachverband in einem aktuellen Bericht fest. „Nach den Erfahrungen der letzten Jahre bringt etwa ein Drittel der abgewiesenen Antragsteller eine Klage beim Sozialgericht ein. Fast ein Viertel ist dabei erfolgreich (zuerkennendes Urteil oder Vergleich).“

Durchschnittliche Höhe der Pensionen für geminderte Arbeitsfähigkeit / Erwerbsunfähigkeit (Dezember 2023)				
Versicherungs-Träger	Männer		Frauen	
	inl. P.	m. z. T.	inl. P.	m. z. T.
PV/Arbeiter	1.437	1.355	1.057	1.019
PV/Angestellte	1.824	1.769	1.266	1.232
BVAEB Eisenbahn	1.713	1.641	1.370	1.327
BVAEB Bergbau	1.907	1.840	1.571	1.571
SVS/Gewerbe	1.650	1.586	1.179	856
SVS/Landwirtschaft	1.432	1.426	1.095	1.093
Gesamt	1.545	1.469	1.162	1.112

Vor dem 60./65. Lj. – inl. P.: inländische Pensionen. m. z. T.: mit zwischenstaatlichen Teilleistungen – Quelle: Dachverband Sozialversicherungsträger

Die häufigsten Ursachen

Die Hälfte der Neuzugänge in der Invaliditätspension entfiel in den letzten Jahren auf zwei Krankheitsgruppen. 2023 war knapp ein Drittel (31,6 Prozent) auf psychische und Verhaltensstörungen zurückzuführen, ein Fünftel (20,6 Prozent) auf Erkrankungen von Muskel-Skelett-System und Bindegewebe. 15,3 Prozent waren durch Neubildungen bedingt.

Betrachtet man die Gesamtheit aller Beziehenden von Invaliditätspensionen, also nicht nur die neu zuerkannten, so zeigt sich: Mit 44,6 Prozent ist ein noch größerer Anteil von psychischen oder Verhaltensstörungen betroffen. Erkrankungen von Muskel-Skelett-System und Bindegewebe sind für 15,5 Prozent Ursache des Pensionsbezugs.

Stress, vor allem auch im Beruf

Jüngst veröffentlichte Ergebnisse einer österreichweiten Marketagent.com-Umfrage vom März 2024 legen nahe, dass die Häufigkeit psychisch bedingter Berufsunfähigkeit nicht von ungefähr kommt. 25,1 Prozent von 1.639 Befragten gaben an, sich burn-out-gefährdet zu fühlen.

Die meistgenannten Stressauslöser waren „Arbeit, Beruf und Ausbildung“ (35,7 Prozent) sowie „Zeitdruck, Terminkoordination und -wahrnehmung“ (34,6 Prozent). Danach folgen finanzielle Situation (31,2 Prozent), Sorge um nahestehende Personen (30,5 Prozent) sowie „Arbeitsumfang und unerledigte Aufgaben“ (29,3 Prozent). Reagiert wird darauf in erster Linie mit Gereiztheit

und Ungeduld (53,9 Prozent), Unruhe oder schlechtem Schlaf (43,7 Prozent) und Erschöpfung oder Energielosigkeit (35,6 Prozent) (vjournal.at/-24247.php).

Dem kürzlich erschienenen Management-Report des Hernstein-Instituts wiederum ist zu entnehmen, dass 90 Prozent der Führungskräfte bei der Auswahl neuer Mitarbeitender hohe Belastbarkeit wichtig ist (vjournal.at/-24349.php).

Mehr als ein Zehntel der Krankenstandstage

Beim Fonds Gesundes Österreich (fgoe.org) hält man es für „entscheidend, dass nicht nur die körperliche, sondern auch die mentale Gesundheit am Arbeitsplatz gefördert wird“. Schließlich komme es im Arbeitsalltag oft zu Stress, Leistungsdruck und Unsicherheit, wie der FGÖ anlässlich des letzten „Welttags für psychische Gesundheit“, jährlich begangen am 10. Oktober, zu bedenken gab.

Erkrankungen wie Depressionen, Burn-out und Angststörungen zählten mittlerweile zu den Hauptursachen krankheitsbedingter Ausfälle, betont der FGÖ. Er verweist auf Zahlen des Wirtschaftsforschungsinstituts: Seien 2010 psychische Erkrankungen für 6,9 Prozent der Krankenstandstage verantwortlich gewesen, so seien es 2021 bereits 11,4 Prozent gewesen. Auch 2023 lag der Anteil mit 10,3 Prozent im zweistelligen Bereich; zugleich entfielen nur 2,6 Prozent der Krankenstandsfälle auf diese Krankheitsgruppe.

Der wirtschaftliche Schaden sei enorm, die negativen Auswirkungen auf das Leben der Betroffenen „nicht in Zahlen messbar“, so der FGÖ. Ein gesundheitsförderndes Arbeitsumfeld erhöhe sowohl Produktivität als auch Zufriedenheit und Loyalität. „Zufriedene Mitarbeiter sind seltener krank, wovon wiederum die Betriebe profitieren.“

Ein oft noch sensibles Thema

Betriebliche Gesundheitsförderung, so FGÖ-Leiter Klaus Ropin, unterstütze Betriebe und Belegschaften dabei, ihre Unternehmenskulturen dahingehend zu verändern, „dass das oft noch als sensibel behandelte Thema ‚psychische Gesundheit‘ und mehr Offenheit und Achtsamkeit gegenüber den Bedürfnissen der Mitarbeitenden gesteigerte Beachtung erfahren.“

Immerhin: Laut einer anderen Umfrage, die Marketagent.com letzten September für die Plattform „Willhaben“ durchgeführt hat, dürfte der Umgang mit dem Thema inzwischen offener geworden sein: Zwei Drittel erklärten, die mentale Gesundheit des Personals genieße

beim aktuellen oder bislang letzten Arbeitgeber sehr (28,3 Prozent) oder eher hohen (39,9 Prozent) Stellenwert. Ein Viertel berichtete allerdings von einem eher (18,3 Prozent) oder sehr niedrigen Stellenwert (8 Prozent) (vjournal.at/-24089.php). ■

Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit / Erwerbsunfähigkeit: größte Krankheitsgruppen 2023 (gesamt)			
Gruppe	2021	2022	2023
Psychische und Verhaltensstörungen	140.612	63.484	204.096
Muskel-Skelett-System und Bindegewebe	131.124	56.533	187.657
Kreislaufsystem	120.946	49.543	170.489
Nervensystem	117.035	48.306	165.341
Neubildungen	111.742	47.513	159.255
Verletzungen, Vergiftungen, und bestimmte andere Folgen äußerer Ursachen	106.398	46.543	152.941
Atmungssystem	101.440	45.559	146.999
Endokrine, Ernährungs- und Stoffwechselkrankheiten	96.538	45.161	141.699

Zahlen per Jahresende. Basis 2021: 133.323; 2022: 125.859; 2023: 119.902 – Quelle: Dachverband Sozialversicherungsträger

Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit / Erwerbsunfähigkeit: größte Krankheitsgruppen 2023 (Neuzugänge)			
Gruppe	2021	2022	2023
Psychische und Verhaltensstörungen	33,3 %	29,7 %	31,6 %
Muskel-Skelett-System und Bindegewebe	19,8 %	20,9 %	20,6 %
Neubildungen	14,8 %	14,8 %	15,3 %
Kreislaufsystem	11,6 %	12,2 %	11,7 %
Nervensystem	6,4 %	7,2 %	7,3 %
Atmungssystem	3,6 %	3,6 %	3,7 %
Endokrine, Ernährungs- und Stoffwechselkrankheiten	2,7 %	2,7 %	2,2 %
Verdauungssystem	1,9 %	1,9 %	1,5 %

Basis 2021: 13.400 Neuzuerkennungen; 2022: 12.693; 2023: 12.872 – Quelle: Dachverband Sozialversicherungsträger

BU-Hochrisikogruppe Frauen

Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt, Teilzeitbeschäftigung, Mehrfachbelastung durch Haushalt und Familie: Mehrere Faktoren bewirken, dass Frauen besonders exponiert sind, was das BU-Risiko betrifft.

Von Jürgen Ephraim Holzinger

Die Lebenserwartung von Frauen und Männern steigt in Österreich erfreulicherweise seit Jahren an und die Menschen werden dem folgend immer älter. Diese positive Entwicklung wird vor allem durch die Fortschritte in der Medizin sichtbar. Gleichzeitig leiden aber auch zwei Drittel der Bevölkerung an chronischen Erkrankungen und Gesundheitsproblemen. Obwohl Frauen eine höhere Lebenserwartung aufweisen, verbringen sie mehr Jahre in schlechter Gesundheit als Männer, vor allem beim Thema Psyche. Frauen zeigen auch ein anderes Gesundheits- und Risikoverhalten als Männer.

In Summe führt die Krankheitslast chronischer Erkrankungen laut dem Gesundheitsbericht des Sozialministeriums dazu, dass Frauen derzeit 19,5 und Männer 16,4 Lebensjahre in mittelmäßiger bis schlechter Gesundheit verbringen. Für die Unterschiede zwischen Frauen und Männern sind ungleiche Verhältnisse und andere Verhaltensweisen für gesundheitliche Unterschiede (mit) verantwortlich.

Ungleichheit zwischen den Geschlechtern

Auch wenn die gesellschaftliche Gleichstellung von Politik und Entscheidungsträgern vorangetrieben wird, so sieht dies im täglichen Leben dennoch oft anders aus. Sich um andere zu kümmern und sie zu pflegen – das sind Tätigkeiten, die nach wie vor traditionell Frauen erledigen und nur zu einem geringen Anteil von Männern erledigt werden. „Mental Load“ ist längst ein Begriff, der auch in der breiten Gesellschaft angekommen ist.

Das Teilzeit-Problem

Die Erwerbstätigenquote von Frauen liegt inzwischen zwar bei mehr als 67 Prozent, ein Großteil arbeitet aber in einem Teilzeitjob. Berufe im Handel, in der Pflege oder auch im Bereich der Kindererziehung werden traditionell immer noch als Frauenberufe angesehen und gehören nicht zu den bestbezahlten Berufsbildern am Arbeitsmarkt.

Die hohe Teilzeitquote bei Frauen ist nicht zuletzt mit der unbezahlten Betreuungsarbeit für Kinder und pflegebedürftige Angehörige und den bereits beschriebenen

traditionellen Rollenbildern zu erklären. Frauen arbeiten oft über viele Jahre in Teilzeit und verzichten damit auf ein angemessenes eigenes Einkommen sowie berufliche Aufstiegschancen.

Die lange Teilzeittätigkeit wirkt sich auch auf die Alterspension negativ aus und vielfach geht damit Altersarmut für Frauen einher. Jede fünfte Frau ab 65 Jahren ist in Österreich armutsgefährdet. Geld für die Gesundheit ist da de facto nicht vorhanden.

Wenn Mehrfachbelastung auf die Gesundheit schlägt

Umso schlimmer ist die Situation, wenn durch die Mehrfachbelastung gesundheitliche Probleme dazu führen, dass die allumsorgende Mutter plötzlich ausfällt und nicht mehr fähig ist, ihren vielen Tätigkeiten und Aufgaben nachzukommen. Scheiden Frauen aufgrund gesundheitlicher Probleme vorzeitig aus dem aktiven Erwerbsleben aus, verschlechtert sich ihre finanzielle Situation nochmals drastisch.

Fast niemand ist hierfür privat mit einer BU-Versicherung abgesichert. Geringe Einkommen, unbezahlte Sorgearbeit von Kindern und Angehörigen und geringe Pensionszahlungen sind ein grundsätzliches Problem, von dem sehr viele Frauen betroffen sind. Viele von ihnen sind nicht nur im Alter armutsgefährdet, sondern leben über einen langen Zeitraum an oder unterhalb der Armutsgrenze. Innerhalb der Gruppe von Frauen sind Alleinerzieherinnen, Frauen mit Behinderungen sowie Frauen mit Migrationshintergrund und alleinlebende ältere Frauen besonders von Armut betroffen.

Risiko Armut

Der Zusammenhang zwischen Armut und Gesundheit ist seit Langem bekannt und vielfach in Studien belegt. Nicht nur erhöht eine schlechte Gesundheit oder Krankheit das Risiko, zu verarmen, sondern umgekehrt bewirkt Armut auch eine schlechtere Gesundheit.

Aus diesen Gründen sollten vor allem Frauen als Hochrisikogruppe gegen die finanziellen Risiken einer Berufsunfähigkeit unbedingt abgesichert werden. ■

Ein Viertel fühlt sich Burn-out-gefährdet

Im Schnitt erscheint Österreich „mittelgestresst“, ist aus einer aktuellen Umfrage abzulesen. Ein großer Teil gibt aber an, schon einen Burn-out gehabt zu haben, oder sieht sich gefährdet.

Von Emanuel Lampert

Bekanntermaßen sind es oft psychische Ursachen, die in einer Berufsunfähigkeit münden können. In einer Untersuchung ist die Marketagent.com Online Research GmbH einer Frage nachgegangen, die hier hineinspielt: Wie ist es um das Stressniveau der Österreicherinnen und Österreicher bestellt?

Bundesweit wurden 820 Personen im Alter von 14 bis 75 Jahren befragt. Das Resultat: „Der durchschnittliche Stresswert liegt in Österreich bei 3,8 auf einer Skala von 1 (sehr niedrig) bis 7 (sehr hoch).“ 20,1 Prozent stufen sich auf Stresslevel 1 oder 2 ein. Demgegenüber sehen sich 13,0 Prozent hohem oder sehr hohem Stress (Level 6 oder 7) ausgesetzt. Die übrigen zwei Drittel verteilen sich auf die Level 3 bis 5.

Arbeit, Zeitdruck und Finanzen häufig Stressauslöser

Was sind die häufigsten Stressauslöser? Der Themenkomplex „Arbeit, Beruf und Ausbildung“ wird von 35,7 Prozent genannt, gefolgt von „Zeitdruck, Terminkoordination und -wahrnehmung“ (34,6 Prozent). An dritter Stelle in der Liste stehen Finanzen bzw. die finanzielle Situation (31,2 Prozent), danach folgt „Sorge um nahestehende Personen“ (30,5 Prozent). Ähnlich vielen (29,3 Prozent) machen Arbeitsumfang und unerledigte Aufgaben zu schaffen. Jeweils 28,8 Prozent fühlen sich gestresst, weil sie „Dinge nicht ungestört erledigen können“ bzw. mit „unerwarteten Zusatzlasten oder Planänderungen“ konfrontiert sind. Gut ein Viertel (26,5 Prozent) setzt sich gewissermaßen selbst unter Stress,

Resilienz und Stressbewältigung: Natur als Schlüssel zur Entspannung

Nur 45 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher gelingt es, in stressigen Situationen Gelassenheit zu bewahren. Entspannung stellt ebenfalls eine Herausforderung dar: Lediglich knapp jede bzw. jeder zweite Befragte gibt an, sehr oder eher gut entspannen zu können (49 Prozent), wobei dies nur 12 Prozent sehr gut gelingt.

Als effektivste Maßnahmen zur Stressbewältigung gelten Zeit in der Natur und ausreichend Schlaf – rund zwei Drittel der Befragten empfinden diese Strategien als besonders hilfreich. 52 Prozent setzen die Auszeit im Grünen auch selbst bewusst im Alltag ein. Zu ausreichend Schlaf kommen hingegen nur vier von zehn. Ebenso viele nehmen sich bewusst Zeit für sich

selbst – so genannte Me-Time – um dem Alltagsstress zu entfliehen.

Jede und jeder Fünfte nimmt sich täglich bewusst Zeit für Entspannungsübungen. Besonders erfolgreich gelingt dies Personen mit einem niedrigen Stresslevel – ein Drittel von ihnen (33 Prozent) hat diese Erholungspausen fest in den Alltag integriert. Auf der anderen Seite zeigt sich ein besorgniserregender Teufelskreis: Gerade jene, die Entspannung am dringendsten bräuchten, finden keinen Raum dafür. In der Gruppe mit hohem Stresslevel geben 41 Prozent an, dass sie gerne regelmäßig Entspannungsübungen machen würden, es jedoch aktuell nicht schaffen, diese in ihren Alltag einzubauen.

verursacht durch die „Erwartungen an mich selbst/ die eigene Entwicklung“. 23,0 Prozent macht die eigene Gesundheit Sorge. Und ein Fünftel (20,2 Prozent) wird durch „neue, ungewohnte Situationen“ gestresst.

Gereizt, erschöpft, nicht ausgeschlafen

Wie wirkt sich Stress aus? „Ich bin gereizter/weniger geduldig“, sagt mehr als die Hälfte (53,3 Prozent) der 820 Teilnehmenden. Bei 42,6 Prozent drückt sich Stress in schlechterem Schlaf aus; 37,1 Prozent fühlen sich erschöpft.

Unter den ebenfalls oft genannten Symptomen in Stressphasen finden sich körperliche Beschwerden (31,5 Prozent). 28,3 Prozent sind nach eigener Aussage

„anfälliger für Ängste, depressive Verstimmungen, Unzufriedenheit oder Selbstzweifel“. 22,9 Prozent ziehen sich „in sich zurück“.

Viele sehen Gefahr eines Burn-outs

Knapp jede und jeder sechste Befragte (15,1 Prozent) gab an, schon einmal ein Burn-out gehabt zu haben. Als „besonders beunruhigend“ erachtet Marketagent-Geschäftsführer Thomas Schwabl, dass sich 25,1 Prozent der Teilnehmenden selbst für „sehr stark“ oder „eher“ gefährdet halten, in ein Burn-out zu geraten.

Für ihn zeigen die Ergebnisse, „wie dringend ein gesellschaftlicher Wandel hin zu mehr Prävention und Unterstützung notwendig ist“.



Handy- und Social Media-Nutzung: Ein hohes Stresslevel geht mit einer häufigeren Überprüfung des Mobiltelefons auf Anrufe, Nachrichten und Co. sowie einer intensiveren Social Media Nutzung einher



Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Beraten Sie Kunden mit Wow-Effekt

Lernen Sie den neuen Dialog BU-Simulator kennen

Der Dialog BU-Simulator auf einen Blick:

- ✓ verwandelt Zahlen in Emotionen
- ✓ macht abstrakte Risiken greifbar und komplexe Produkte lebendig
- ✓ erhöht Ihre BU-Abschlussquote und hebt Sie von der Konkurrenz ab

Beratung wird Erlebnis:
Dialog BU-Simulator

Das sind Highlights der Dialog BU:

- ✓ Beitragsübernahme für 6 Monate bei vollem Versicherungsschutz USP
- ✓ Leistung bei schweren Erkrankungen unabhängig von 50% BU – jetzt auch bei Krebs
- ✓ Teilzeitklausel mit Günstigerprüfung



Hier erfahren Sie mehr:

