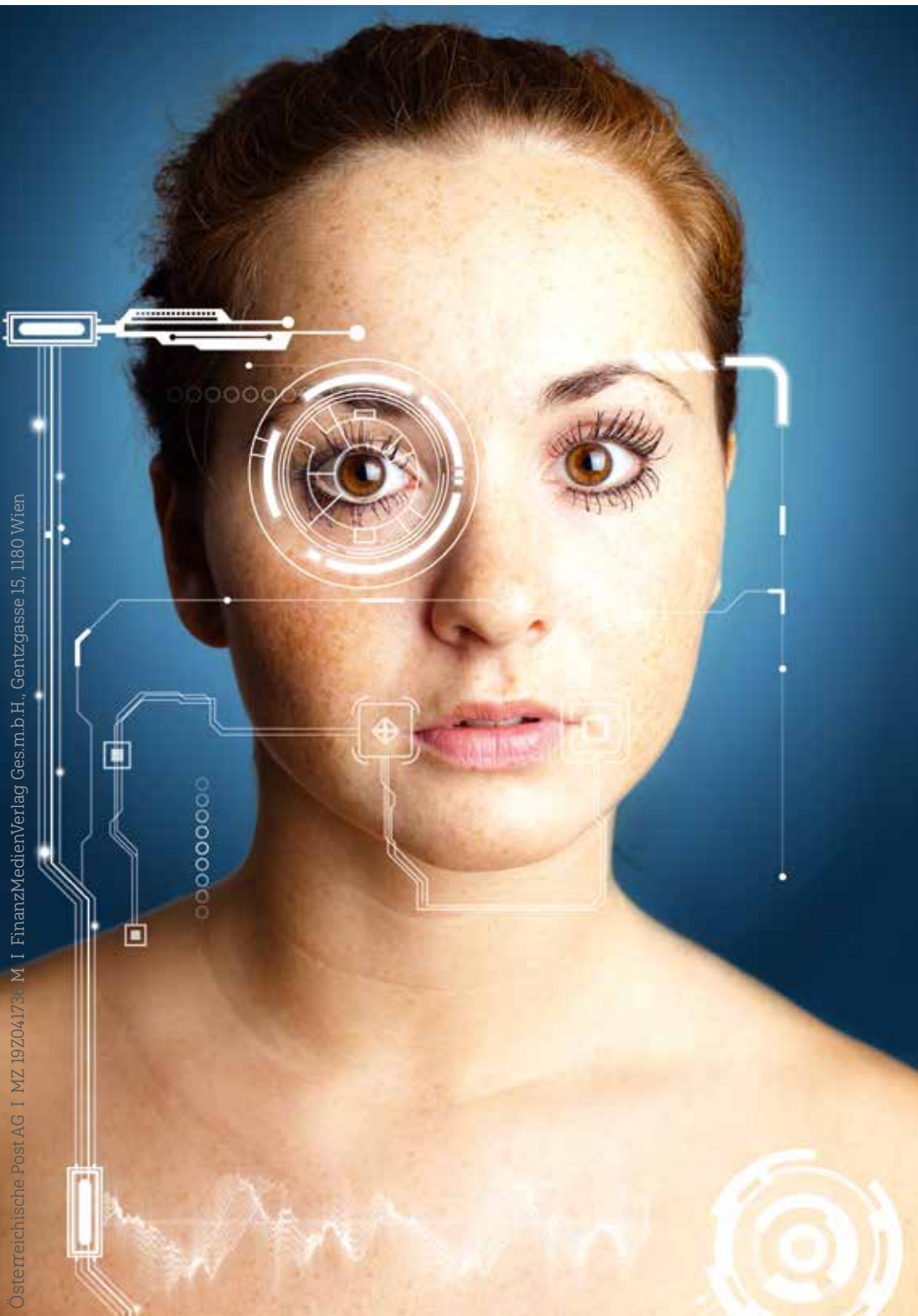


BIOMETRIE

Das Printmagazin zum VersicherungsJournal



Seite 4

Irrtümer und Mythen,
Asymmetrien und Strategien

SEITE 14

Das Thema scheint „noch
nicht richtig angekommen“

SEITE 17

Produktstrategien

SEITE 19

Erfahrungen der Makler
im Biometrie-Vertrieb

SEITE 22

Höchstgerichtliche
Entscheidungen zur Berufs-
unfähigkeitsversicherung



**Auch in
schwierigen Zeiten
immer für Sie da.**

**KR Gerhard Heine
Leiter Partnervertrieb Österreich**

wienerstaedtiche.at/vertriebspartner
IHRE SORGEN MÖCHTEN WIR HABEN

**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



Das Thema in unserem Expertenpanel war diesmal das unterschätzte Risiko Biometrie. Es gebe viele Irrtümer, Mythen und Asymmetrien im Bewusstsein der Österreicher, so die Meinung der Teilnehmer.

Problematisch seien unter anderem das große Vertrauen in die staatliche Absicherung und falsche Vorstellungen über die Kosten einer Versicherung, gepaart mit der Hoffnung, dass „schon nichts passiert“. Wir wollten wissen, wie diese Irrtümer ausgeräumt werden können, wie man insbesondere junge Menschen von der Wichtigkeit einer biometrischen Versicherung überzeugen kann und welche Angebote es für unterschiedlich finanzstarke Gruppen gibt. Die interessantesten Antworten haben wir ab Seite 4 zusammengefasst.

Was man alles unter dem Begriff „biometrische Versicherung“ versteht, wann und warum Kunden sich für eine solche Absicherung entscheiden und welche Rolle den Beratern dabei zukommt, beleuchten wir in unserem Beitrag „Das Thema scheint noch nicht richtig angekommen“ ab Seite 14. Dazu haben wir auch Versicherer gefragt, welche Produktstrategien sie in den nächsten Jahren im Bereich der Biometrie verfolgen wollen und ob

die Corona-Krise darauf einen Einfluss hat. Ihre Antworten lesen Sie auf Seite 17.

Über ihre Erfahrungen im Biometrie-Vertrieb berichten zwei Versicherungsmakler ab Seite 19. Wünschenswert wäre eine stärkere Präsenz des Themas in den Medien, Marketing und Beratung in diesem Gebiet gestalten sich äußerst komplex und verlangen ein großes Know-how des Beraters, so einige der Kernaussagen. Zu den Herausforderungen zähle, dass es den meisten Kunden nicht bewusst ist, was wirklich passiert, wenn man die Arbeitskraft verliert, und dass in der Beratung die oft sehr individuellen Risiken berücksichtigt werden müssen.

Abschließend haben wir noch einige höchstgerichtliche Urteile zur Berufsunfähigkeitsversicherung zusammengefasst. In jüngerer Vergangenheit hat sich der Oberste Gerichtshof beispielsweise damit beschäftigt, welche Folgen Obliegenheitsverletzungen haben, was passiert, wenn es zu einer Gefahrenerhöhung kommt, ob und unter welchen Umständen medizinische Behandlungen verweigert werden können und ob die Versicherung leisten muss, wenn ein Versicherter trotz Berufsunfähigkeit weiterarbeitet. Die Entscheidungen lesen Sie ab Seite 22.

Ich darf Ihnen wieder eine spannende und bereichernde 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 2021 **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: fotogestoeber, S.4: peterschreiber.media, S.12: REDPIXEL, S.16: Nicola Del Mutolo, S.18: opticaltech, S.20: ipopba, S.21: elektronik-zeit, S.23: Studio East (alle AdobeStock), S.5: Generali Versicherung AG, Robin Weigelt, annette mueck fotografie, Hubert Auer Studio Fotowork, WWK Lebensversicherung a.G., Allianz Group, S.19: Nico Hohnegger, S.20: Alexander Niescher.

Irrtümer und Mythen, Asymmetrien und Strategien

Manche Teilbereiche der Biometrie sind im Risikobewusstsein der Österreicher präsenter, andere dagegen „schwer zu beackernde Felder“. Zu Ursachen und Lösungen hat das VersicherungsJournal Spezial Vertreter von sechs Versicherern befragt. *Von Emanuel Lampert*



Die Ausgangsposition für die biometrische Versicherung ist aus mehreren Gründen schwierig: Grundsätzlich vertrauen die Österreicher auf das Einspringen des Staats. Unfälle werden meist als größtes Risiko vermutet. Über die Kosten einer Absicherung herrschen oft falsche Vorstellungen. Viele verlassen sich darauf, dass ihnen „schon nichts passiert“. Es fehlt also am Risikobewusstsein. Wie kann man es stärken? Wie können Irrtümer glaubwürdig ausgeräumt werden, und wer ist dafür zuständig?

Von den biometrischen Risiken wird die Berufsunfähigkeit am meisten unterschätzt, sagt **Gerhard Heine**, Partnervertriebschef der Wiener Städtischen. Er macht nicht zuletzt diverse „Mythen“ dafür verantwortlich, etwa, dass Büroarbeit quasi ein Garant gegen Berufsunfähigkeit wäre. Hauptursache seien aber mit rund 40 Prozent psychische Erkrankungen. Oder: „Im Fall der Fälle werde ich schon vom Staat aufgefangen.“ Fakt sei, dass rund zwei Drittel aller BU-Anträge abgelehnt werden. →

Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



Hannes Dillinger
Generali Versicherung AG

Leiter Banken-
vertrieb und Un-
abhängige Vertriebe-
Personenversicherung



Gerhard Heine
Wiener Städtische

Leiter Partnervertrieb



Mag. Christian Kaspar
Janitos Versicherung

Vertriebsleiter
Österreich



Wolfgang Menghin
Nürnberger Versicherung

Leitung MFA-Vertrieb
Österreich & BAV



Stefan Otto, MBA
WWK Lebensversicherung a.G.

Vertriebsdirektor
Österreich



DI Wolfgang Weisz
Allianz Elementar
Versicherungs-AG

Leiter der
Versicherungstechnik
Person & BAV

DAS BIOMETRIE SPEZIAL KOSTENLOS FÜR IHR 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.

Schulterschluss

Ein Schulterschluss zwischen Politik und Versicherungswirtschaft könnte hilfreich sein, meint Heine. „Dazu wäre eine offene, verständliche und transparente Kommunikation hinsichtlich der Leistungsfähigkeit des bestehenden gesetzlichen Sicherungssystems vonnöten.“ Das Umlagesystem könne schon wegen der demografischen Entwicklung nur eine Basisabsicherung leisten, also brauche es private Vorsorge – und für diese dringend steuerliche Anreize.

Das Risikobewusstsein der Kunden zu schärfen, sei eine der Schlüsselaufgaben einer Versicherung, vor allem der Vermittler, sagt **Wolfgang Weisz**, Leiter der Versicherungstechnik Personenversicherung und BAV bei der Allianz Österreich. Wichtig sei bedarfsorientierte Beratung: Wie sieht die Lebenssituation des Kunden aus? Welche Risiken gilt es abzusichern? Wie ist die Lebensplanung? Daraus ergäben sich Absicherungspläne für alle Alters- und Berufsgruppen. Neben dem Versicherer und den Vermittlern „sind aber Staat, Sozialversicherungen sowie durchaus auch Bildungseinrichtungen in der Verantwortung, das Risikobewusstsein der in Österreich lebenden Menschen zu stärken und sie für Risikothemen zu sensibilisieren“.

Christian Kaspar, Vertriebsleiter der Janitos in Österreich, hielt ein Pflichtunterrichtsfach „Grundlagen der Finanz- und Versicherungswirtschaft“ für einen guten Anfang. „Damit könnten jungen Menschen grundsätzlich vermittelt werden, dass sie sich um diese Dinge kümmern werden müssen; sie sollten dann auch den Unterschied zwischen einem Versicherungsmakler und dem Außendienst einer Gesellschaft wissen.“

Um die erwähnten Irrtümer auszuräumen, müsste in erster Linie „der Staat endlich davon abgehen, die Bürger glauben zu machen, dass für alles gesorgt sei“, so Kaspar. „Die Menschen müssen verstehen, dass Vorsorge in diesen Bereichen in ihre eigene Verantwortung fällt, Stichwort ‚Konsumverzicht‘: Brauche ich wirklich alles, was im Kasten

hängt, oder möchte ich Verantwortung tragen für mich und die, die von mir abhängig sind?“

„Vollkaskoversicherung“ für die eigene Person

Die Generali wolle „die Sensibilität für eine ‚Vollkaskoversicherung‘ für die eigene Person schärfen“, sagt **Hannes Dillinger**, Leiter Bankenvertrieb und Unabhängige Vertriebe-Personenversicherung. Mit Einführung der IDD sei dies ansatzweise bereits gelungen, merkt er mit Blick auf die Wunsch- und Bedarfsanalyse an. Nur eine ganzheitliche Beratung könne mögliche Lücken in der Absicherung aufzeigen. Auch habe die Pandemie das Gesundheits- und Vorsorgebewusstsein verändert. „Hier gibt es viele Anknüpfungspunkte und wichtige Inhalte für Kundengespräche.“

Stefan Otto, Vertriebsdirektor der WWK in Österreich, argumentiert, entgegen der weit verbreiteten Meinung werde Berufsunfähigkeit vor allem durch Krankheiten verursacht, die nicht berufsspezifisch sind. Auch Unfälle spielten eher eine untergeordnete Rolle. Er erinnert im Übrigen daran, „dass

*[...] sollte nicht vergessen werden, dass der vergleichsweise noch wenig entwickelte österreichische Markt für alle Marktteilnehmer mit starker Ausrichtung auf biometrische Risiken ein gewaltiges Marktpotenzial bietet.
(Stefan Otto, WWK)*

es auch im Falle von vorübergehender Invalidität seit dem 1. Jänner 2014 für alle Geburtsjahrgänge ab 1964 keine befristeten staatlichen Leistungen mehr gibt“. Es sei „vordringliche Aufgabe der Assekuranz“ gemeinsam mit den Vermittlern, dies ins Bewusstsein der Bevölkerung zu rücken.

Als „eine Aufgabe aller betroffenen und involvierten Stellen“ betrachtet **Wolfgang Menghin**, Leiter des MFA-Vertriebs bei der Nürnberger Österreich, die Bewusstseinsbildung. „Dabei geht es um objektive Berichte und Aussagen der Sozialversicherungsträger, die Sensibilisierung durch die Politik und um Aufklärungsarbeit bei den betroffenen Menschen durch Produkthanbieter sowie Makler und Berater.“

Gerade die Pandemie lasse erahnen, „dass die Wiedereingliederung durch Unfall oder Krankheit aus dem Arbeitsleben gerissener Menschen ungleich schwieriger werden wird als ohnehin bisher schon der Fall“. Eine höhere Anzahl →

Mein Wunder
Mensch liebt
mich

Arbeitssuchender bei weniger offenen Stellen erhöhe nicht nur den „Lohndruck“, sondern auch den Wettbewerb für Wiedereinsteiger. Den Menschen müsse klar werden, dass die durchschnittliche Berufsunfähigkeits- oder Invaliditätspension bei rund 1.100 Euro monatlich liege und Kernaufgabe der Sozialversicherung in diesem Bereich nur die Existenzsicherung sei.

„Aufklärung!“

Nun werden Risiken oft erst im höheren Alter schlagend, ein Einstieg in die Versicherung sollte aus Kostengründen aber möglichst früh erfolgen. Junge Menschen haben jedoch oft andere Prioritäten. Das Thema ist unangenehm, wird weggeschoben. Lange Laufzeiten könnten abschrecken. Zudem fehlen oft die Kontakte zu Jungen. Wie kann man also die junge Altersgruppe von biometrischen Versicherungen überzeugen? Ist es möglich, ihr das Thema „Berufsunfähigkeit“ nahezubringen, obwohl viele nicht darüber nachdenken wollen? Wie kann die Ansprache bei einem Produkt funktionieren, das sehr beratungsintensiv und daher weniger für den Onlinevertrieb geeignet ist?

Weisz fasst seine Strategie in ein Wort: „Aufklärung!“ Die Vermittler sollten die Kunden aktiv auf die Problematik ansprechen und plastische Beispiele verwenden: „Nehmen wir zum Beispiel die Absicherung der Arbeitskraft mit Berufsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherungen: Die in Österreich lebenden Menschen lieben ihre Autos und sichern diese ausreichend mit Kaskoversicherungen ab. Aber man überlegt nicht, wie viel die eigene Arbeitskraft wert ist. Verdient eine 40-jährige Person netto 2.000 Euro, so ist ihre Arbeitskraft – ohne Wertversicherung – bis zum Pensionsalter 700.000 Euro wert. Eine Absicherung dafür kostet sie keine 100 Euro pro Monat.“ Mit Darstellungen wie diesen könne man Themen wie Berufsunfähigkeit besser näherbringen.

Gerade die Pandemie und die damit verbundenen Verwerfungen am Arbeitsmarkt lassen erahnen, dass die Wiedereingliederung durch Unfall oder Krankheit aus dem Arbeitsleben gerissener Menschen ungleich schwieriger werden wird als ohnehin bisher schon der Fall.

(Wolfgang Menghin, Nürnberger)

Ein-Jahres-Verträge wären „weniger abschreckend“

Auch Kaspar sieht, neben schulischer Aufklärung, die Eltern berufen, Junge zu sensibilisieren, „eventuell auch in den ersten Jahren des Erwachsenenlebens bei der Prämienzahlung zu helfen“. Die „Abschreckung“ wäre seines Erachtens „wesentlich geringer, wenn man Ein-Jahres-Verträge mit automatischer Verlängerung machen würde; wir haben in der Multi-Rente Ein-Jahres-Verträge und eine ausgesprochen niedrige Stornoquote“, so Kaspar. Eltern könnten ihre Kinder damit bereits ab dem vollendeten ersten Lebensjahr schützen. Dass man jüngeren Menschen das Thema BU nahebringen kann, zeige Deutschland. Dort sei diese – oder eine Alternative dazu – eine der ersten Versicherungen, die junge Menschen abschließen.

Heine setzt auf Bewusstseinsbildung. „Natürlich bedarf es auch eines gewissen Maßes an Selbstverantwortung und im Idealfall elterlicher Unterstützung junger Menschen, um hier frühzeitig ein

entsprechendes Risikobewusstsein zu schaffen.“ Junge Menschen treffe aufgrund oft risikoreicherer Freizeitaktivitäten statistisch ein höheres Unfallrisiko als ältere. Was die Einkommenssicherung bei Berufsunfähigkeit angeht, müssten gerade Jüngere mit größeren Auswirkungen rechnen. Schlimmstenfalls

„werden Mindestversicherungszeiten, die für eine solche gesetzliche Rente relevant sind, gar nicht erfüllt“.

Einfachheit, Unterricht, Social Media, Meilensteine

Für Hannes Dillinger ist „Einfachheit“ ein Ansatz in der Überzeugungsarbeit, sprich „komplizierte Versicherungsthemen noch klarer und verständlicher zu kommunizieren“. Ein weiterer Ansatz ist auch für ihn, die Themen Versicherung und Risikoversorge in der Schule einfließen zu lassen. Und: Junge müsse man „dort abholen, wo sie kommunizieren“, in sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram oder Snapchat. Die Generali treibe die Digitalisierung weiter voran, die Mischung →



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all Ihre Pläne zu finanzieren, verlassen Sie sich auf 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.

aus physischer und digitaler Kundennähe sei „ein Erfolgskonzept, das auch für die Zukunft gilt“. Jungen Erwachsenen biete die Generali „passende Einstiegsprodukte“ an.

Menghin glaubt, dass „in der breiten Bevölkerung noch nicht angekommen“ ist, dass der Dienstleister oder Bürobeschäftigte vom Arbeitsunfähigkeitsrisiko „ebenso betroffen ist“ wie jemand, der schwere körperliche Arbeit verrichtet. Zudem sei die Einkommenslücke durch BU/Invalidität über das gesamte Erwerbsleben gerade bei Jungen am größten. Schule und Informationskampagnen könnten darauf aufmerksam machen. Ein weiterer Anknüpfungspunkt, auf das Thema BU hinzuweisen, sei die Wünsche-und-Bedürfnisse-Erhebung. Überlegenswert fände er auch, „gewisse ‚Meilensteine‘ im Leben“ zu nutzen, um es nochmals anzusprechen, etwa Studienbeginn, erstes eigenes Auto, Beginn der Erwerbstätigkeit, erster Kreditvertrag usw.

Otto merkt an, Versicherungsberater und Verbraucherschützer „betonen unisono, dass der Abschluss einer BU-Polizze nicht früh genug erfolgen kann“, gerade weil junge Menschen in der Regel kaum gesundheitliche Beschwerden hätten – was den Erwerb eines Berufsunfähigkeitssschutzes erleichtere. Zudem hätten berufsunfähige junge Menschen meist keinen Anspruch auf staatliche Unterstützung. Er verweist dabei auf eine Kombination aus Anlage und Versicherungsschutz in einer Fondspolizze, die die WWK für Kinder und Jugendliche anbietet. Mit deren „Biorisk“-Option könnten versicherte Kinder bereits bei Vertragsabschluss die Möglichkeit erhalten, ihre eigene Arbeitskraft zu einem späteren Zeitpunkt abzusichern.

Unterschiedlich finanzstarke (potenzielle) Kunden

Nicht alle Kunden bringen gleich gute finanzielle Voraussetzungen mit. Welche Möglichkeiten sehen die Teilnehmer für Angebote an unterschiedlich finanzstarke Gruppen? Welche Bedeutung erhält die Pflegeversicherung angesichts des demografischen Wandels und einer weitgehend

fehlenden Absicherung durch den Staat? Wie schätzen sie die Entwicklung bei anderen biometrischen Produkten ein, etwa der Ablebensversicherung oder Dread Disease?

Ablebensversicherungen für Finanzierungen oder zum Hinterbliebenenschutz würden oft nachgefragt, und die Unfallversicherung gelte bereits für viele als Teil einer Basisabsicherung, sagt Heine. Das Risiko von Pflegebedürftigkeit und schwerer Krankheiten werde aber noch zu oft negiert. Für die Berufsunfähigkeit biete die Städtische den „Work-Life-Airbag“, als „kostengünstige Alternative“ habe man „Multi Protect“ im Programm.

Je nach Geldbörse gebe es unterschiedliche Absicherungsmöglichkeiten, stellt Weisz fest. „Man kann zum Beispiel auch mit geringeren Prämien-/Leistungsprogrammen starten und sich durchaus schon Optionen zur Aufstockung bei Vertragsabschluss sichern.“

Wichtig sei eine laufende Überprüfung des Versicherungsschutzes, vor allem, wenn sich die Lebensumstände ändern, sei es durch Heirat, Hausbau oder Kinder. Hier seien die Vermittler gefragt, den Kunden passende Lö-

sungen anzubieten und ihnen darzulegen, wie man die Absicherungen bei Bedarf weiter ausbauen kann.

„Im Grunde ist der Absicherungsbedarf für alle gleich, nur eben in unterschiedlicher Höhe“, sagt Kaspar. Grundsätzlich würde er eher zu einer „Multi-Rente“ oder einer BU mit geringerer Rentenhöhe raten als zu einer bloßen Erwerbsunfähigkeitsversicherung.

Pflege, ein schwieriges Feld

Skeptisch ist Kaspar mit Blick auf die Pflege: „Die Österreicher sind noch nicht bereit, für private Pflegevorsorge Versicherungsprämien zu bezahlen, wenn selbst die eigene Arbeitskraft nicht ausreichend als versicherbares Gut erkannt wird.“ Der Einstieg in die Pflegeversicherung könne „derzeit nur über Umstiegsoptionen wie zum Beispiel im Anschluss an die Multi-Rente erfolgreich sein; darüber denken wir gerade nach.“ →

Die in Österreich lebenden Menschen lieben ihre Autos und sichern diese ausreichend mit Kaskoversicherungen ab. Aber man überlegt nicht, wie viel die eigene Arbeitskraft wert ist.
(Wolfgang Weisz, Allianz)



**Allianz – Ihr Experte
für Personenversicherung**



**KANN DEINE GESUNDHEITS-
VERSICHERUNG DEINE MENTALE
GESUNDHEIT UNTERSTÜTZEN?**



MEINE GESUNDHEITS- VERSICHERUNG

**MIT DER ALLIANZ
GEHT DAS.**

**Besser vorsorgen als
nachsorgen! Meine Gesundheits-
versicherung bietet eine
Vielzahl an Möglichkeiten zur
Gesundheitsvorsorge –
da ist für alle etwas dabei!**

- ✓ **Sonderklasse und Wahlarzt:**
Unsere Pakete sind übersichtlich gestaltet und bieten einen abgestuften Versicherungsschutz in 3 Varianten – diese können alleine stehend oder kombiniert abgeschlossen werden.
- ✓ **Moderne Vorsorgeleistungen:**
von der psychologischen Onlineberatung bis hin zur Vorsorgeuntersuchung basierend auf Genanalyse – lassen Sie sich davon überzeugen.
- ✓ **Sie haben die Wahl:** vom günstigen Einsteigerpaket mit Option bis zum Rundum-Paket
- ✓ **Optionale Bausteine:** verpassen der gewählten Versicherungslösung den letzten Feinschliff

**Mehr auf
[allianz.at/gesundheit](https://www.allianz.at/gesundheit)**

Allianz



Ablebensversicherung, Dread Disease etc. – dieser Bereich „funktioniert schon einigermaßen“, sagt Kaspar. Krebsversicherungen seien auch bereits häufiger auf dem Markt zu finden.

Die Generali verzeichne in der Krankenversicherung ein deutliches Wachstum, sagt Dillinger. Besonderes Augenmerk lege sie auch auf Altersvorsorge und Pflege. „Gerade diese Themen werden sich angesichts der aktuellen Ausnahmesituation nochmals verschärfen.“ Aufgrund der Alterung der Bevölkerung und der höheren Staatsverschuldung in Verbindung

***Wir müssen junge Menschen dort abholen, wo sie kommunizieren – sprich in den sozialen Netzwerken wie Facebook und Instagram oder Snapchat.
(Hannes Dillinger, Generali)***

mit einer längeren Fortdauer der Niedrigzinspolitik werde der Staat „künftig nicht mehr ausreichend Absicherung bieten können“, die Absicherung biometrischer Risiken folglich an Bedeutung gewinnen.

Stefan Otto weist auf die beiden in Österreich angebotenen WWK-Tarife mit „Versicherungsschutz nach individuellem Bedarf mit entsprechend abgestuften Prämien“ hin. Im Rahmen der Produktlinie „WWK Biorisk“ stünden eine Berufsunfähigkeitsversicherung und als Basischutz eine Grundfähigkeitsversicherung zur Wahl.

Eine „etwas unsymmetrische Entwicklung“

Menghin erachtet die Existenzsicherung als zentrale Aufgabe des Staates, „dem kommt das österreichische Sozialsystem auch weitestgehend nach“. Das gelte auch für die Pflege. Allerdings: „Das Finanzierungsrisiko einer Pflege zu Hause ist meiner Ansicht nach noch zu wenig im gesellschaftlichen Bewusstsein angelangt.“

In Sachen unterschiedlicher Finanzstärke sieht die Nürnberger zwei widerstreitende Aspekte: Einerseits führe eine „immer feiner werdende Risikodifferenzierung“ zu einer immer stärkeren „Prämienpreisung“ zwischen den Risikogruppen, sodass Kunden mit geringer Finanzkraft, aber höherem Risiko spürbar mehr zahlen müssen,

während jene mit höherer Finanzkraft und weniger subjektivem Risiko tendenziell günstiger aussteigen. Andererseits spiegle dieser Prämienunterschied das Schadenbild; demgemäß seien Personengruppen mit höheren Prämien tatsächlich risikotechnisch deutlich exponierter und bräuchten den Versicherungsschutz daher umso mehr.

Diese „etwas unsymmetrische Entwicklung“ sollte über steuerliche Förderungen abgefedert werden, so Menghin. Der soziale Ausgleich könne „über Frei- und/oder Absetzbeträge perfekt dargestellt“ werden. „Damit wäre auch die Leistbarkeit für jene gegeben, die offensichtlich einem höheren objektiven Risiko ausgesetzt sind.“ ■

Werbung



**ROT TRÄGT
VERANTWORTUNG**

NACHHALTIGE FONDS BEI DER GENERALI
Umwelt liegt Ihren Kunden am Herzen, deshalb möchten sie ihr Geld
auch bei ihrer Lebensversicherung nachhaltig anlegen? Mit der Generali
können sie genau das. Sprechen Sie jetzt mit uns über unsere nachhaltige
Fondspalette, damit Ihre Kunden genau passend zu ihren Interessen vorsorgen.
GENERALI.AT/PARTNER

UNS GEHT'S UM SIE

Das Thema scheint „noch nicht richtig angekommen“

BU, EU & Co. fristen noch ein Schattendasein. Das dürfte sich wohl nur durch entsprechenden Einsatz in der Beratung spürbar ändern. *Von Emanuel Lampert*

Was gehört eigentlich alles zur Biometrie? Bemüht man die Wikipedia, so beschreibt der Begriff „eine Wissenschaft, die sich mit Messungen an Lebewesen und den dazu erforderlichen Mess- und Auswerteverfahren beschäftigt“, abgeleitet von den beiden griechischen Bestandteilen „bíos“ für „Leben“ und „métron“ für „Maß, Maßstab“.

Hört man sich unter Versicherern um, gilt denn auch sehr vieles als „bio“. Für die HDI Lebensversicherung zählen „nahezu alle Aspekte des Lebens“ dazu. Die WWK definiert Risiken als biometrisch, die „Auswirkungen auf die Lebenserwartung oder den Lebensablauf der versicherten Person haben können“. Kaum anders die Wiener Städtische: „Aus unserer Sicht ist der Begriff Biometrie sehr weit auszulegen.“ Sie subsumiert unter den Begriff die „grundlegenden Veränderungen der biologisch bedingten Lebensverhältnisse“.

Breitgefächerte Biometrie-Palette

Im Detail kristallisieren sich vor allem Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung sowie Ablebens-, Pflege-, Dread-Disease- (schwere Krankheiten) und Invaliditätsversicherung als „harter Kern“ der biometrischen Versicherung heraus. Durch die steigende Lebenserwartung ergebe sich mittlerweile auch durch Langlebigkeit ein biometrisches Risiko, fügt die Städtische hinzu. Das sieht etwa auch die Nürnberger so: „Aus unserer Sicht geht das Thema Alters-/Zukunftsvorsorge – also der

Vermögensaufbau – Hand in Hand mit der Absicherung biometrischer Risiken.“

In der Krankenversicherung würden seit jeher biometrische Daten zur Risikobeurteilung miteinbezogen, hält die Merkur fest. In den letzten Jahren werde „Biometrie“ immer mehr als Oberbegriff für biologische Eigenschaften von Menschen verwendet, die Einfluss auf verschiedenste Ereignisse im Leben eines Individuums haben, vor allem Alter, Anamnesen, Lebensumstände und Lebensführung. „Die damit in Zusammenhang stehenden Ereignisse betreffen die Lebenserwartung, Krankheitswahrscheinlichkeiten,

Unfallhäufigkeiten und ähnliches mehr.“ Der Begriff habe sich insofern verändert, als eine größere Menge an Daten zur Verfügung stehe, welche „im Sinne einer Ursache-Wirkung-Beziehung andere Darstellungen möglich mache“.

Unfallhäufigkeiten und ähnliches mehr.“ Der Begriff habe sich insofern verändert, als eine größere Menge an Daten zur Verfügung stehe, welche „im Sinne einer Ursache-Wirkung-Beziehung andere Darstellungen möglich mache“.

Nachfrage je nach Risikobereich unterschiedlich

Unnötig zu erwähnen, dass die Lebensversicherung längst zum Massenprodukt geworden ist. Die biometrischen Versicherungen „im engeren Sinn“ wie eben Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung sind demgegenüber weit weniger verbreitet. Wie groß ist die Nachfrage der Kunden nach biometrischen Versicherungen? Inwieweit kommen Kunden von sich aus auf dieses Thema zu sprechen? Das haben wir einige Versicherer gefragt.

Manfred Bartalszky, Vorstandsdirektor der Wiener Städtischen, schickt vorweg, dass der

Generell sprechen überwiegend Berater biometrische Risiken an, Kunden agieren eher anlassbezogen. (Uniq)

Vorsorgebedarf im Rahmen der individuellen Bedarfsanalyse erhoben wird, die unabhängig davon durchgeführt wird, ob das Beratungsgespräch auf Kunden- oder Betreuerinitiative stattfindet.

„Je nach Risikobereich ist die Nachfrage sehr unterschiedlich“, so Bartalszky. Zwecks Finanzierung oder Hinterbliebenenschutz werde die Ablebensversicherung oft nachgefragt, und dass eine Unfallversicherung „zur Basisabsicherung gehört“, sei vielen Kunden bereits bewusst. Das Risiko einer Pflegebedürftigkeit und schwerer Krankheiten werde von vielen Kunden hingegen weggeschoben. „Am meisten unterschätzt wird aber nach wie vor das Thema Berufsunfähigkeit.“ Hier gebe es einen „enormen Informationsbedarf“. Die Gründe für die sich im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich bewegendende Marktdurchdringung ortet er

in falscher Risikowahrnehmung und fehlendem Wissen über Versicherungsmöglichkeiten.

Zusätzlich gebe es einige „Mythen, die sich hartnäckig halten“. Allzu oft verlasse man sich auf den Staat, die Mehrheit der Anträge wegen Arbeitsunfähigkeit werde von der Sozialversicherung aber abgelehnt. „Menschen mit Bürojobs unterschätzen das Risiko, obwohl die Hauptursache für Berufsunfähigkeit mit rund 40 Prozent psychische Erkrankungen sind, allen voran Burn-out.“

Kunden agieren „eher anlassbezogen“

Die Erfahrungen der Uniqa sind ähnlich. „Am wichtigsten ist den Menschen, im Fall eines Falles ihre Hinterbliebenen versorgt zu wissen“ und für Unfallfolgen vorzusorgen. Häufig trete dieser Versicherungswunsch aber erst im Laufe der

Werbung



Die Janitos Multi-Rente für Kinder

Die moderne Form der Absicherung bei Krankheit und Unfall

- Ab Vollendung des ersten Lebensjahres
- Optionale Kapitalsofortleistung
- Beitragsbefreiung bei Tod oder im Leistungsfall
- Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit des VN
- Volljährigkeitsklausel
- Nachversicherungsgarantie beim Wechsel in Erwachsenentarif

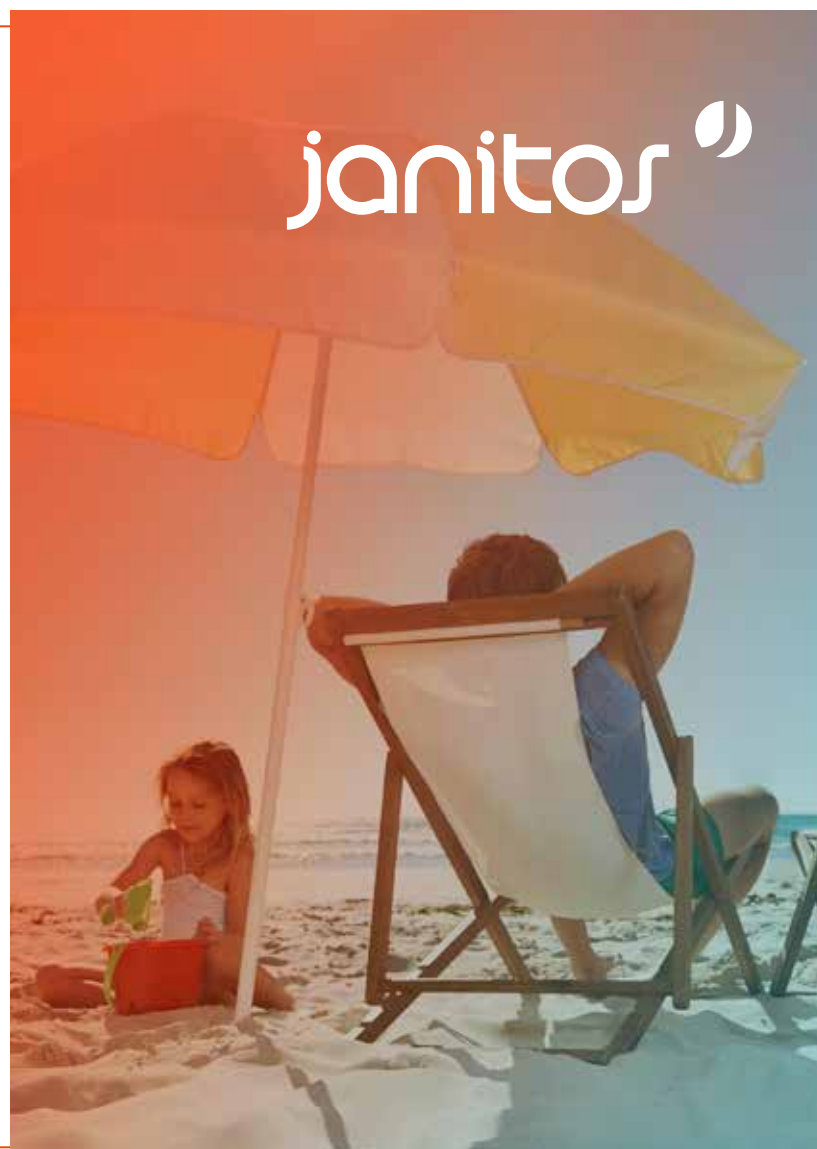
Fragen zur Janitos Multi-Rente beantwortet Ihnen gerne:

Mag. Christian Kaspar, Vertriebsleiter Österreich

Fon: +43 664 854 44 07

E-Mail: christian.kaspar@janitos.at

www.janitos.de





individuellen Bedarfserhebung beim Beratungsgespräch, also durch den Impuls des Beraters, zutage.

„Anders verhält es sich, wenn im Familien- oder Bekanntenkreis ein Todesfall oder schwere Krankheit eintritt. Diese Ereignisse sind für Kunden oft der Beweggrund, von sich aus an ihren Berater heranzutreten.“ Am häufigsten wende sich die Kundschaft in Sachen Biometrie wegen einer Ablebensrisikoversicherung im Rahmen einer Wohnraumfinanzierung an die Uniqa. Mit einem Wort: „Generell sprechen überwiegend Berater biometrische Risiken an, Kunden agieren eher anlassbezogen.“

Seitens der Nürnberger in Österreich empfiehlt Vorstandsmitglied **Erwin Mollhuber** Beratern, das Thema Risikoabsicherung gegenüber Kunden aktiv anzusprechen. Denn: „In

Kundenbefragungen und aus Rückmeldungen unserer Vertriebspartner zeigt sich, dass die Menschen das Thema Biometrie vielfach unterschätzen. Risiken wie die Berufsunfähigkeit oder die Pflege werden oft nicht wahrgenommen oder verdrängt.“ Es mangle auch an konkretem Wissen über die Produktunterschiede.

Magere Marktsättigung

Bei der Dialog Lebensversicherung betrifft der überwiegende Teil der Verträge in der Ablebensversicherung die Absicherung einer Baufinanzierung. In der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung sei die Nachfrage „bescheiden“, verweisen die Augsburgers auf eine „Marktdurchdringung von nur rund fünf Prozent“. Als Ursache dafür sieht der Versicherer den Umstand, dass es eine gesetzliche Pension gibt, deren →

Produktstrategien

Welche Produktstrategie verfolgen Versicherer für die nächsten Jahre im Bereich Biometrie? Welche Auswirkungen hat Corona darauf? Wir haben uns umgehört.

DIALOG. Die neue Tarifgeneration 01.2021 erweitere das Spektrum der Leistungsmerkmale: Die Kunden können sich in der Ablebensversicherung auch gegen Dread Disease und Verlust von Grundfähigkeiten absichern. „Unseren Vertriebspartnern kommen wir entgegen, indem wir die Untersuchungsgrenze für Verträge ohne ärztliches Zeugnis auf 500.000 Euro angehoben haben. Diese Corona-induzierte Maßnahme korrespondiert mit der zinslosen Beitragsstundung oder Beitragspause, mit denen wir denjenigen unserer Versicherten helfen, die in finanzielle Schwierigkeiten geraten sind.“ Weiters hebt die Dialog hervor, dass es sozialpolitisch relevant sei, „mit risikoadäquat kalkulierten Tarifen jungen Leuten einen bezahlbaren vollwertigen Schutz bieten“.

HDILEBEN. Der Fokus liege auf BU, EU und Rentenversicherung zur Altersvorsorge. Anpassungen aufgrund von Corona, etwa in Bezug auf Prämienstundung und -freistellung, habe man bereits vorgenommen, „das Thema wird aber bei zukünftigen Tarifen weiterhin eine wichtige Rolle spielen“.

MERKUR. In der Krankenversicherung gebe es bereits einen genauen rechtlichen Rahmen für die Produktgestaltung, so die Merkur. Biometrie spiele in der Produktstrategie eine wichtige Rolle. Die Pandemie als solche sei aber „keine grundlegend andere Einflussgröße und muss im Rahmen der bestehenden Parameter Eingang in Produktüberlegungen finden“. Neue technologische Möglichkeiten könnten die Datenmenge für die Risikoeinschätzung erweitern. Dabei gebe es aber zwei wesentliche Fragen: Wie viele Daten werden (potenzielle) Kunden bereit sein, zur Verfügung zu stellen? Inwieweit kann der Risikoausgleich im Kollektiv bei einer Segmentierung in Richtung Individualrisiken aufrechterhalten werden?

NÜRNBERGER. Sie konzentriert sich stark auf die Pflege- und BU-Versicherung, letzterer komme im weiteren Ausbau besondere Bedeutung zu. Daneben soll es „laufend Produktverbesserungen“ geben. „So werden wir unsere Ablebensversicherung um einen Tarif mit fallender Versicherungssumme erweitern.“ Was die Produktentwicklung und Corona betrifft, sieht die Nürnberger „derzeit keinen Änderungsbedarf aufgrund der Pandemie“.

UNIQA nennt es ihre „übergeordnete Vision“, Gesundheit und Wohlstand der Kunden zu verbessern und nicht nur Schäden abzuwenden oder zu mildern. In puncto Angebot gibt sie sich selbstbewusst: „Auch in einer Krise, wie wir sie derzeit erleben, sind Uniqa-Produkte schon heute optimal auf unsere Kunden mit einfachen und flexiblen Produktlösungen zugeschnitten.“

WIENER STÄDTISCHE. Mit Risikoversicherung, Prämiengestaltung für Raucher oder Nicht-raucher, Pflegeversicherung, Work-Life-Airbag bei Berufsunfähigkeit und Schadensabwicklung vor Ort sowie „Multi Protect“ als Basis-Existenzschutz sieht sich auch die Städtische schon jetzt als Anbieter einer breiten Palette „zur Absicherung sämtlicher Lebensrisiken“ aufgestellt. Optimierungen will sie „dort und da“ vornehmen, die Pandemie habe aber „keine unmittelbare Auswirkung“ auf die Produktstrategie in der Biometrie.

WWK. Neben den „typischen“ biometrischen Versicherungen setzt sie in der Altersvorsorge auf die Fondspolize; der „harte‘ Rentengarantiefaktor mit Besserstellungsoption“ garantiere den bei Abschluss gültigen Rentenfaktor für die gesamte Laufzeit. Für Kinder und Jugendliche stellt sie die „Premium Fondsrente Kids“ in die Auslage: „Kinder erhalten mit dem Einstieg ins Berufsleben die kostenfreie Option auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne neuerliche Gesundheitsprüfung.“ Dabei werde kein Berufsbild ausgeschlossen.



tatsächlicher Leistungsumfang den meisten Österreichern nicht bewusst sei.

Die HDI Lebensversicherung, die ebenfalls nur mit selbstständigen Vermittlern zusammenarbeitet, verweist auf ihren Tarifrechner: Die Anzahl der Zugriffe auf den Angebotsrechner ließen ein hohes Interesse an einer Absicherung bei Berufsunfähigkeit sowie an Altersvorsorgeleistungen erkennen, sagt der Leiter des Produktmanagements, **Christian Wagner**. Tendenziell seien hier mehr Zugriffe zu beobachten.

Aus Sicht von **Stefan Otto**, Vertriebsdirektor bei den WWK Versicherungen in Österreich, scheint

der gesamte Bereich „Absicherung der eigenen Arbeitskraft“ in Österreich „noch nicht richtig angekommen“ zu sein. Das gelte für die Kunden, aber auch für Vermittler, so Otto. „Wir sehen in unseren

Workshops und Schulungen, dass dieses Thema anders als in Deutschland noch nicht im Fokus der Makler steht. Aus meiner Sicht zu Unrecht, denn Invalidität oder Berufsunfähigkeit kann, so ist leider die Realität, jederzeit jeden treffen.“

Dem Verbraucher müsse klar werden, dass er aufgrund reduzierter staatlicher Vorsorge „in einem weit höheren Maße als bisher“ selber vorsorgen sollte. ■

Am meisten unterschätzt wird aber nach wie vor das Thema Berufsunfähigkeit.

***(Manfred Bartalszky,
Vorstandsdirektor der
Wiener Städtischen)***

Erfahrungen der Makler im Biometrie-Vertrieb

Biometrie ist ein komplexes Gebiet. Entsprechend komplex gestalten sich Marketing und Beratung. Wir haben die Versicherungsmakler Nico Hochnegger und Alexander Niescher zu ihren Erfahrungen befragt. *Von Emanuel Lampert*

Biometrie ist ein vielschichtiges Gebiet. Allein der Begriff dürfte bei so manchem Kunden auf hochgezogene Augenbrauen stoßen. Dass schon „gängigere“ Angebote wie etwa die Berufsunfähigkeitsversicherung vielfach mit anderen Produkten, insbesondere der Unfallversicherung, „in einen Topf geworfen“ werden, illustriert, dass hier oftmals einiges an Aufklärungsarbeit nötig sein wird. Wie also kann man den Kunden die Biometrie näherbringen? Welche Erfahrungen machen Makler damit im Vertrieb?

Nico Hochnegger (Foto) von der Hochnegger Versicherungsmakler GmbH & Co. KG im steirischen Eibiswald hält es für wichtig, das Thema Biometrie bei jedem Beratungsgespräch anzusprechen. Es sei nicht immer einfach, dem Kunden zu erklären, warum zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitsversicherung nötig sei, bestätigt er. Er führe Kunden meistens mit folgenden Fragen an das Thema heran: „Was passiert, wenn du von heute auf morgen durch einen Unfall oder eine Krankheit deine Arbeitsfähigkeit verlierst und deinen Beruf nicht mehr ausüben kannst? Wirst du dir dann noch deinen Kredit leisten, das Leasing für dein Auto weiterbezahlen und deine Familie weiter versorgen können, wenn du deinen Beruf nicht mehr ausüben kannst und dadurch eine große finanzielle Lücke entsteht?“

Unterschiedliche Erfahrungen

Die Erfahrungen im Vertrieb seien unterschiedlich. „Wenn man dem Kunden das Produkt ganz genau

erklärt und mit den oben angeführten Argumenten auf dieses Risiko aufmerksam macht, beginnt jeder Kunde, über eine Berufsunfähigkeitsversicherung nachzudenken.“ Die meisten seien sich nicht bewusst, was ein Verlust der Arbeitskraft letztlich bedeutet. Auch die Unterstützung durch den Staat werde häufig falsch eingeschätzt.

Die meisten Kunden, so Hochnegger, werden erst auf das Thema aufmerksam, wenn es jemanden im Bekanntenkreis betrifft und sie sehen, welche finanziellen Schwierigkeiten dadurch



***Die meisten Kunden sind sich der Risiken nicht bewusst, was wirklich passiert wenn man die Arbeitskraft verliert.
(Nico Hochnegger)***

entstehen. Seiner Einschätzung nach sind Kunden in den Städten bereits etwas mehr sensibilisiert, auf dem Land seien Biometrie-Versicherungen „noch nicht so wirklich angekommen“, sagt Hochnegger.

„Meiner Meinung nach müsste dieses Thema in den Medien mehr präsent gemacht werden. Es muss den Menschen klargemacht werden, dass die staatliche Absicherung für den Lebensunterhalt im Falle einer Arbeitsunfähigkeit nicht ausreicht.“ Wichtig sei auch, den Kunden zu verdeutlichen, „dass die Absicherung des Arbeitswertes viel wichtiger ist als die Absicherung zum Beispiel eines Autos mit einer Vollkasko. Beispiel: Totalschaden Auto 25.000 Euro, Totalschaden Arbeitswert 1.115.000 Euro.“



Know-how und Aufwand nötig

Alexander Niescher (Foto) von der VNR Niescher GmbH & Co. KG in Steinfeld in Kärnten argumentiert ähnlich: „Da die Absicherung der Arbeitskraft massiv an Bedeutung gewinnt, durch Reduzierung der Leistung im Sozialsystem, muss die Absicherung derselben Teil jeder guten Beratung sein.“ Wenn der Kunde in der Beratung entsprechend informiert werde, „gibt es kein Problem, die biometrischen Risiken abzusichern“.

Grundsätzlich setzt die Beratung zu biometrischen Risiken „ein großes Know-how des Beraters“ voraus, sagt Niescher. Selbst wenn der Kunde sie abdecken will, gebe es häufig durch gesundheitliche Einschränkungen einen höheren Verwaltungsaufwand; er führt hier unter anderem Rückfragen, ärztliche Unterlagen oder Ausschlüsse an. Das mache den Verkauf oft mühsam. Erfahrungswerte, so Niescher, zeigten auch, „dass die jungen Kunden eher zur Berufsunfähigkeitsvorsorge tendieren, ältere Kunden sich



jedoch mehr für Dread Disease oder Pflegevorsorge interessieren.“

Biometrie ist besonders individuell

Gerade in der Biometrie sind die Risiken naturgemäß sehr individuell gelagert, auch das will berücksichtigt sein. Welche Aspekte gilt es also bei unterschiedlichen Zielgruppen jeweils zu bedenken?

„Egal ob Berufsunfähigkeitsversicherung oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung, es ist besonders wichtig und sinnvoll, diese Versicherungen so früh wie möglich abzuschließen“, schickt Hochnegger voraus. „Auch Eltern können für ihre Kinder bereits Biometrie-Vorsorgen abschließen, welche dann über Vorteile verfügen.“ So könne man zum Beispiel für einen zehnjährigen Schüler eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen, ohne dass sich später der Versicherungsbeitrag erhöhe, wenn er einen risikoreichen Beruf wählt.

Nicht nur Personen, die besonders anstrengende Berufe ausüben, können von der Berufsunfähigkeit betroffen sein, ergänzt Hochnegger, mittlerweile seien auch viele, die körperlich leichtere Tätigkeiten verrichten, von einer Berufsunfähigkeit betroffen.

Niescher stellt fest, dass die Notwendigkeit einer biometrischen Absicherung gerade von jungen Kunden oftmals nicht erkannt werde. Zu beachten sei auch, dass je nach Berufsgruppe und Alter gerade die Berufsunfähigkeit „oftmals prämierelevant“ für den Kunden sei. Nicht zuletzt sollte die Absicherung „immer auf die persönliche Situation – Einkommen, Familie, Kredite etc. – abgestimmt“ sein. Und: Vor allem

bei manuellen Berufen müsse man immer mehrere Lösungen zur Absicherung – Berufsunfähigkeit, Dread-Disease, Ableben, Pflege – abwägen, „da selten ein Gesamtkonzept umgesetzt werden kann“, Stichwort Prämie.

***Erfahrungswerte zeigen,
dass junge Kunden eher zur
Berufsunfähigkeitsvorsorge tendieren,
ältere Kunden sich mehr für
Dread Disease oder
Pflegevorsorge interessieren.
(Alexander Niescher)***

„Für jeden sehr wichtig“

Die Biometrie-Vorsorge sei für jeden essenziell, betont Hochnegger, zumal es „um die eigene Gesundheit und den Arbeitswert“ gehe. Deshalb sei es von umso größerer Bedeutung, „dass wir als

Berater die Kunden auf dieses Risiko aufmerksam machen“. Er zeigt sich überzeugt, dass biometrische Versicherungen künftig zu den wichtigsten gehören werden. „Gerade in der jetzigen Zeit, mit der Covid-19-Situation, werden sich Berufsunfähigkeiten – auch psychische Erkrankungen – häufen.“ ■

VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

KFZ-VERSICHERUNG

Erscheinungstermin im April 2021



Anzeigenkontakt

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

Höchstgerichtliche Entscheidungen zur Berufsunfähigkeitsversicherung

In nicht viel mehr als einer Handvoll Fälle hat sich der Oberste Gerichtshof in den vergangenen fünf Jahren mit der Berufsunfähigkeitsversicherung beschäftigt. Wir fassen die interessantesten Entscheidungen kurz zusammen. *Von Marius Perger*

Obliegenheitsverletzung

Ein Versicherungsnehmer hatte im Antrag einige Gesundheitsfragen mit „Nein“ beantwortet, weil er seine Beschwerden nicht als gravierend einstufte; eine Behandlung beim Nervenfacharzt hatte er darüber hinaus vergessen. Als er fünf Jahre später wegen eines Burn-out-Syndroms eine Leistung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung forderte, verweigerte der Versicherer diese. Zwar habe es sich um eine objektive Obliegenheitsverletzung gehandelt, so der Oberste Gerichtshof. Allerdings sei der § 163 VersVG, nach dem ein Versicherer von einem Lebensversicherungsvertrag nicht mehr zurücktreten kann, wenn seit dem Abschluss drei Jahre verstrichen sind und die Anzeigepflicht nicht arglistig verletzt wurde, auch auf die Berufsunfähigkeitsversicherung anzuwenden. Da dem Versicherungsnehmer keine Arglist vorgeworfen werden konnte, ist der Versicherer nicht berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten (7Ob21/18s).

Ein weiterer Versicherungsnehmer hatte bereits in seiner Studienzzeit unter ihm damals unzusammenhängend erscheinenden Symptomen gelitten, so zum Beispiel Unruhe und Konzentrationsschwierigkeiten. Außerdem tat er sich beim Lernen schwer und verspürte eine Neigung zum Kontrollieren. Ihm war nicht bewusst, dass dies Vorboten einer späteren Erkrankung sein könnten und er war auch nie in Behandlung. Er hat die Symptome als reine Befindlichkeitsstörungen abgetan, beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung erschienen sie ihm nicht nennenswert. Der OGH entschied: Er hatte die Symptome dem Versicherer nicht mitteilen müssen, da ihre Natur nicht erkennbar und nicht explizit nach ihnen gefragt worden war (7Ob54/19w).

Erhöhung der Gefahr

Im Antrag für eine Berufsunfähigkeitsversicherung wurde nach dem Jahresnettoeinkommen der vergangenen drei Jahre gefragt. Der Antragsteller gab diese deutlich zu niedrig an. Als er die Versicherungsleistung einige Jahre später in Anspruch nehmen wollte, kam es zum Rechtsstreit. Dabei ging es um die Frage, ob es sich bei der falschen Angabe um Gefahrenumstände gemäß § 16 VersVG gehandelt hat, die geeignet waren, auf den Entschluss des Versicherers, den Vertrag überhaupt oder zu den vereinbarten Bestimmungen abzuschließen, einen Einfluss auszuüben. Ein Umstand, nach dem der Versicherer ausdrücklich und schriftlich frage, gelte im Zweifel als erheblich, so der OGH. Die Angabe des Nettoeinkommens sei entscheidend für die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit von Eintritt und Dauer des Versicherungsfalls und damit auch für die Prämienhöhe. Die Versicherung ist daher leistungsfrei (7Ob108/16g).

Behandlungspflicht

Nach einem depressiven Einbruch konnte ein Versicherungsnehmer seine berufliche Leistung nicht mehr erbringen. Der Versicherer zahlte, aber nur, solange er es für angemessen hielt: Er stand auf dem Standpunkt, der Versicherungsnehmer habe seinen Zustand mutwillig verlängert, unter dem Einsatz von Psychopharmaka hätte er seine Berufsfähigkeit wiedererlangen können. Analog zur Unfallversicherung bestehe zwar in der Berufsunfähigkeitsversicherung eine Pflicht zur Schadenminderung, diese müsse sich aber in einem angemessenen Rahmen bewegen, erklärte der OGH. Auch aus den Grundsätzen von Treu und



Glauben könne man nur verlangen, dass sich der Versicherte nicht in besonderer Weise ungewöhnlich und unsachgemäß verhält. Psychopharmaka seien aber für ihre Nebenwirkungen berüchtigt; auch ohne den Versicherungsvertrag wäre es nicht unüblich für den Kläger, eine solche Therapie abzulehnen. Die Revision des Versicherers gegen ein klagsstattgebendes Teilurteil wurde deshalb zurückgewiesen (7Ob45/19x).

Arbeit trotz Berufsunfähigkeit?

Nach einem Bandscheibenvorfall und aufgrund der daraus resultierenden Schmerzen war ein Lkw-Fahrer über einen längeren Zeitraum nicht mehr in der Lage, seine Arbeit zu verrichten. Nach wenigen

Monaten war er zwar wieder als Kraftfahrer auf Vollzeitbasis tätig, von seiner Berufsunfähigkeitsversicherung forderte er dennoch eine Leistung. Berufsunfähigkeit liege vor, wenn der Versicherte infolge einer Gesundheitsbeeinträchtigung außer Stande ist, seinem Beruf nachzugehen und auch keine andere seiner Ausbildung und Erfahrung und seiner bisherigen Lebensstellung entsprechende Tätigkeit ausübt, so der Oberste Gerichtshof. Darauf, ob der Versicherte die vergleichbare Tätigkeit ausüben kann oder könnte, komme es dabei nicht an. Es bestehe kein Anspruch auf Leistung, wenn er einen Vergleichsberuf tatsächlich ausübt. Dies gelte umso mehr, wenn er seine bisherige Berufstätigkeit fortführt (7Ob68/20f). ■



WWK Premium FondsRente Kids

STARTKLAR FÜR DIE ZUKUNFT.

- Maßgeschneiderte Investmentstrategie durch umfangreiche Anlagemöglichkeiten
- Flexibilität beim Vermögensaufbau durch Zuzahlungen und Kapitalentnahme
- Option zur Absicherung der zukünftigen Arbeitskraft ohne Mehrbeitrag

Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.



WWK VERSICHERUNGEN
Vertriebsdirektor Österreich
 Stefan Otto
 Telefon +43 662 829201
stefan.otto@wwk.de



Eine starke Gemeinschaft