

Index: Gesellschaften, die in diesem Beitrag erwähnt werden von A–Z:

Allianz – Alte Leipziger – Axa – BU-Vertrauen.de – DBV – Condor – Dialog – Generali – HDI-Gerling – Karlsruher – LV von 1871 – msc – Nürnberger – Nürnberger Beamten – Swiss Life – trixi® – Volkswahl Bund – Wifo – Württembergische – WWK

## trixi® BU mit vielen Neuerungen

Beratungssicherheit mit 160 Fragen und Antworten sowie mehr als 1.000 rechtsverbindlichen Details



**Vorbemerkung:** Dieser Beitrag besteht aus fünf Abschnitten, die aufeinander aufbauen:

■ **Abschnitt A: iv als rechtsverbindliche Ergänzung der AGB**

Zusammenfassung: eine iv bietet rechtsverbindliche Klarstellungen mit etwa 160 Fragen und über 1.000 rechtsverbindlichen Details. Vorstellung eines Teils der 15 Kapital (z.B. Dynamik der BU und Hauptversicherung, Versicherung von Studenten und Soldaten). Wie Kunden und Vermittler davon profitieren.

■ **Abschnitt B: Die BU-Ampel**

Zusammenfassung: Beratungslogistik bestehend aus Einleitung (Anspruch an einen Vergleich), Hauptteil (Auswahl der Tarife nach Existenzwichtigen Risiken), Schluss (Angriffspunkte in den Bestand und im Leistungsfall. Wie eine Beratung nicht erfolgen sollte)

■ **Abschnitt C: Der Tarifrechner**

■ **Abschnitt D: Die iv-individualvereinbarung® in der Praxis**

Zusammenfassung: Die iv wird Sonder-AGB und gilt damit noch vor den Bedingungen des Versicherers. Die iv ist so nach Kenntnis das einzig normierte, rechtsverbindliche Vergleichssystem für die BU in Deutschland.

■ **Abschnitt E:** Das neue Vermittlerrecht und die aktuelle Rechtsprechung zeigen Wirkung. Pools und das erste Internetportal führen die iv obligatorisch ein. Kosten der iv.

Autor: Stephan Witte

## Abschnitt A: iv als rechtsverbindliche Bedingungsergänzung

Wer maximale Transparenz und Rechtssicherheit für seinen Berufsunfähigkeitschutz wünscht, kommt nicht an einer iv-individualvereinbarung (iv) vorbei. Seit 1995 beschäftigt sich Helmut Strixner mit seinem Team von Experten (aus Universitäten, eigenen und externen Juristen, Maklern aus der Praxis, Mathematikern der Versicherer und anderen) damit, für die trixi® GmbH in Germerswang verbindliche Klarstellungen von Versicherern zu den von ihnen aufgelegten Bedingungswerken zu erhalten.

Begonnen hatte alles in einer Zugfahrt von Frankfurt nach Ulm. Damals vereinbarten Prof. Peter Gessner vom „Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften“ an der Uni Ulm und Helmut Strixner die Betreuung einer Diplomarbeit zum Thema BU. Die Thematik wurde in den folgenden Jahren in einer Doktorarbeit und einer Professur weiter entwickelt. Das Fundament der iv wurde somit auf eine wissenschaftliche Basis gestellt. Über eine weitere Kooperation zwischen trixi® und dem ARD-„Ratgeber Geld“ wurden alle Versicherer in Deutschland mehrfach in öffentliche Ausschreibungen einbezogen. Objektiver geht es wohl nicht. Über die Sendungen „Ratgeber Geld“ und „plusminus“ wurde die iv der Öffentlichkeit bekannt gemacht.

Pünktlich zur DKM 2011 wurden Frage-systematik und der Fragenbereich deutlich erweitert, so dass eine vollständig ausgedruckte Sondervereinbarung iv statt etwa 35 Seiten rund 45 Seiten umfasst. Der Hauptteil im iv-Leistungsvergleich „BU-Ampel“ besteht nunmehr aus drei Ebenen:

:

**Ebene 1:** existenzwichtige Kriterien. Wird hier auch nur eine (!) Frage für die betreffende Zielgruppe negativ beantwortet, so fällt der entsprechende Tarif aus dem Vergleich raus – ganz egal, wie leistungsstark der Tarif sonst sein mag.

**Ebene 2:** im Einzelfall wichtige Risiken. Um den Vergleich nur noch geringfügig zu ändern, kann ein Kunde hier nur ein einzelnes Zusatzkriterium wählen (z.B. Luftfahrt- oder Arztanordnungsklausel, garantierte Leistungsdynamik).

**Ebene 3:** Leistungen von eher geringer Bedeutung. Hier ist keine Selektion möglich. Die Angaben dienen der reinen Information, damit das Beratungsergebnis nicht durch „Nebenkriegsschauplätze“ verfälscht wird. In diesem Zusammenhang muss der Anwender erklären, dass er auf acht typische Falschberatungen hingewiesen wurde, mit denen Makler und Versicherungsnehmer in der BU nicht selten „über den Tisch gezogen“ werden (z.B. die Qualität der Mitarbeiter eines Versicherers).

Insgesamt umfasst die iv nunmehr etwa 160 Hauptfragen mit mehr als 1.000 rechtsverbindlichen Details. Damit wird sicher gestellt, dass sämtliche Begrifflichkeiten für alle teilnehmenden Versicherern einheitlich definiert sind und unterschiedliche Begriffsdefinitionen keine abweichende Interpretation ermöglichen. Über Begrifflichkeiten muss damit im Leistungsfall nicht mehr gestritten werden. Einheitliche Begriffe und Definitionen sind unverzichtbare Grundlagen für einen Vergleich.

Ein schönes Beispiel stellt die bei einigen Gesellschaften zu findende Luftfahrtklausel dar. Beispielsweise heißt es bei der LV 1871 in § 3 Nr. 3 der AVB zur Classic BU mit Stand 01.2011 wie folgt:

*„Bei Luftfahrten leisten wir nur, wenn die Berufsunfähigkeit bei Reise- oder Rundflügen der versicherten Person als Fluggast in einem Propeller- oder Strahlflugzeug oder in einem Hubschrauber verursacht wird. Fluggäste, sind mit Ausnahme der Besatzungsmitglieder, die Insassen, denen das Luftfahrzeug ausschließlich zur Beförderung dient.“*

Nach diesem Bedingungswerk besteht also offensichtlich kein Versicherungsschutz für Piloten oder Stewardessen im Rahmen ihrer Berufsausübung. Unklar bleibt jedoch, ob der Ausschluss auch auf einen Mitarbeiter der Bergwacht anzuwenden ist, der lediglich auf dem Weg zu einem verunglückten Wanderer ist und dessen Flugzeug auf dem Weg zur Rettung selbst abstürzen würde.

Im Rahmen der iv wird den beteiligten Versicherern eine sehr präzise Frage gestellt, hier am Beispiel des Tarifes Classic BU der LV 1871:

### Bedingungen

#### Flugrisiko

##### 7.7

*Bestehen bedingungsgemäß Leistungseinschränkungen zum Flugrisiko?*

*Wenn Ja, dann müssen die Leistungseinschränkungen hier angegeben werden!*

*Hinweis: Die Antwort „Ja“ hilft niemandem. Erst durch die Auflistung der Einschränkungen wird sie für den VN wertvoll.*

*Beispiele: Medizinisches Personal bei Luftrettungen, Begleitpersonen, Ballonfahrten, Piloten, Besatzungsmitglieder, Flugpersonal in der Zivilluftfahrt, in der militärischen Luftfahrt, Ballonfahrten.*

*Hinweis: Möglicherweise werden in diese Frage nachträglich Ausnahmen eingefügt. Alle Leistungseinschränkungen, die nicht aufgezählt sind, gelten als versichert!*

*Frage:*

*Erläuterung: Hinweis: Gefragt ist nicht allein nach dem Begriff „Fluggast“.*

*Antwort: (keine eindeutige Ja/Nein-Antwort)*

*Bei Luftfahrten leisten wir nur, wenn die Berufsunfähigkeit bei Reise- oder Rundflügen der versicherten Person als Fluggast in einem Propeller- oder Strahlflugzeug oder in einem Hubschrauber verursacht wird. Fluggäste sind, mit Ausnahme der Besatzungsmitglieder, die Insassen, denen das Luftfahrzeug ausschließlich zur Beförderung dient.*

An dieser Stelle gibt die iv nur den Wortlaut der Bedingungen wieder, wobei die Fragestellung die konkreten Begrifflichkeiten klar und eindeutig definiert.

Abweichend lautet die Antwort im Tarif „Golden BU“ ganz klar „nein“. Hier erkennt jeder Kunde klar, dass der Tarif in diesem Punkt keine deutlichen Einschränkungen beinhaltet. Wer Wert auf eine lückenlose Absicherung des BU-

Flugrisikos legt, kann damit diesbezüglich bedenkenlos den Tarif Golden BU abschließen. Das ist der feine Unterschied in der Beratung.

### ■ Schüler-BU, Azubi-BU oder Studenten-BU

Ein in der Praxis häufiger relevantes Beispiel betrifft den Übergang nach dem Ende einer Schüler-BU, Azubi-BU oder Studenten-BU. Bei den Schülern bietet die Nürnberger die Schüler-BU ab dem 5. Lebensalter an, sehr viel früher als andere Versicherungsunternehmen (hier in der Regel ab dem 14./15. Lebensjahr). Am Ende der Schulzeit hängt der Übergang bei der Nürnberger davon ab, ob bereits eine Berufsunfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit besteht – bei einigen anderen Versicherungsunternehmen/Tarifen gibt es an dieser Stelle keine Einschränkungen. In der Antwort auf die Frage 3.2.3 heißt es hierzu bei der Nürnberger:

*„Nimmt die versicherte Person innerhalb von drei Jahren nach Beendigung der Schulausbildung eine Berufsausbildung oder einen Beruf auf, hat sie das Recht, den Vertrag ohne erneute Gesundheitsfragen in eine Berufsunfähigkeits-Versicherung umzustellen, sofern zu diesem Zeitpunkt keine Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit besteht. Es bestehen zudem Erhöhungsoptionen ohne bzw. mit vereinfachten Gesundheitsfragen.“*

Der Übergang von der Azubi-BU oder der Studenten-BU in einen normalen bzw. anderen Beruf ist dann wieder ohne jegliche Einschränkungen möglich. Viele andere Versicherungsunternehmen / Tarife verlangen hier wiederum, dass innerhalb von relativ kurzer Zeit eine Umtausch-Option ausgeübt wird. Je nach Tarif verfällt diese Umtausch-Option nach zirka ein bis drei Jahren und es gilt nur noch Versicherungsschutz gegen Erwerbsunfähigkeit. Damit sind die Haftungsfallen für den Vermittler schier endlos.

Zu diesem Themenkomplex (Kapitel 3 bis 5) erfolgen in den Kapiteln 3.0, 4.0 und 5.0 einleitende redaktionelle Klarstellungen, während die Antworten auf die eigentlichen Fragen selbstverständlich rechtsverbindlich sind. Beispielsweise heißt es in der Einleitung zu Kapitel 5: „Die redaktionellen Hinweise des Herstellers in diesem Kapitel (= 5.0) sollen den Beratern und Versicherungsnehmern als Hilfestellung dienen, sie sind nicht mit

den Versicherern abgestimmt und somit nicht Gegenstand der vertraglich vereinbarten iv.“ Entscheidend ist, dass nur dieser Prolog zu den benannten Kapiteln einen redaktionellen Hinweis der trixi® als Hersteller darstellt.

Beispielhaft wird Frage 5.1.4.2 wie folgt rechtsverbindlich dargestellt:

#### 5.1.4.2 Student / Allgemeine Frage - Verweisung

*Verweisung Künstlerische oder sportorientierte Studiaausprägung*

*Frage: Verzichten Sie auch bei einem Studenten - MIT - KÜNSTLERISCHER oder SPORTORIENTIERTER Studiaausprägung auf das Recht der abstrakten Verweisung“ (siehe Fragen-Gruppe 2), wenn der Leistungsfall während des Studiums eingetreten ist?*

*Antwort: (keine eindeutige Ja/Nein-Antwort)*

*Hinweis: Es gilt folgende Unterscheidung:*

*1. War der VN bereits vor Antritt des künstlerischen oder sportorientierten Studiums bei der Nürnberger gegen BU versichert, so gilt dieser Schutz auch für das künstlerische oder sportorientierte Studium.*

*2. Ist der VN bei Antragstellung bereits Student in einer künstlerischen oder sportorientierten Studiaausprägung, so gilt für die Dauer dieses Studiums und auch nach dem Studium nur der Schutz gegen Erwerbsunfähigkeit, egal in welcher beruflichen Tätigkeit. Eine Umstellung auf den Schutz gegen BU ist mit erneuter Gesundheitsprüfung möglich.*

### ■ Die richtigen Fragen stellen

Natürlich könnten Sie als Makler für jede einzelne Regelung in den Bedingungen die richtigen Fragen stellen, diese einzeln verbindlich beantworten lassen und dem jeweiligen Antrag als Anlage beifügen. Es kommt sicherlich vor, dass ein Versicherer dazu bereit ist, gleich mehrere Seiten von Klarstellungen zu beantworten. Dies gilt insbesondere bei Anfragen von Ratern oder Medien. Bei der iv hingegen geht es um eine völlig andere Dimension, denn:

Alle Fragen, Begriffe, Erläuterungen, Präzisierungen ...

- sind einheitlich
- wurden in BU-Expertenrunden mit den VU, Experten der trixi®, sowie externen Fachleuten und Juristen erarbeitet

- wurden in der jeweiligen BU-Expertenrunde bislang einstimmig verabschiedet
- unterliegen somit einer gewissen „Normierung“ – und diese „Normierung“ darf nur in den gemeinsamen Expertenrunden verändert werden. Selbst trixi® als Hersteller darf nicht oder nur in Ausnahmefällen eingreifen, wenn dringender Handlungsbedarf kurzfristig keine Abstimmung in der Expertenrunde zulässt.

Wie gesagt: Nur so ist überhaupt ein rechtsverbindlicher Vergleich möglich, ohne dass ein Makler die Expertenhaftung für ein fremd erstelltes Rating übernehmen muss.

Die iv umfasst rund 160 Hauptfragen mit insgesamt ca. 1.000 Präzisierungen. Anfragen außerhalb eines derart normierten Systems können es dagegen schwer haben.

Beispielsweise geht aus Versicherungsbedingungen von Axa und DBV nicht klar und eindeutig hervor wie beispielsweise das „Ausscheiden aus dem Berufsleben“ definiert ist, also z.B. auch bei Elternzeit oder im Rahmen einer zweijährigen Weltreise. Selbstverständlich kann man sich in jedem Einzelfall eine entsprechende Klarstellung einholen, doch ist es sicher ein echter Vorteil, wenn die iv den teilnehmenden Gesellschaften zu diesem Beispiel die Fragen 2.5.1 und 2.5.2 stellt. Leider nimmt die DBV ebenso wenig wie die AXA an der iv teil, so dass hier stellvertretend für alle 8 an der iv teilnehmenden VU die Antworten der Nürnberger stehen sollen:

#### 2.5.1 Vorübergehende Unterbrechung Erhalt des Versicherungsschutzes Frage:

*Bleibt der Versicherungsschutz für die zuletzt ausgeübte Tätigkeit bei einer vorübergehenden Unterbrechung der Berufstätigkeit erhalten?*

*Bei einer vorübergehenden Unterbrechung gibt der Versicherte seine Erwerbstätigkeit nicht bewusst und gewollt auf, sondern unterbricht diese lediglich.*

*Erläuterung:*

*Beispiele für eine vorübergehende Unterbrechung: Mutterschutz, Erziehungsurlaub, Eigenkündigung des Arbeitsverhältnisses, Arbeitsunfähigkeit, ungewollte Arbeitslosigkeit. Eine vorübergehende Unterbrechung der Berufstätigkeit kann jedoch in ein Aus-*



Finanzinformationen auf den Punkt gebracht.



- Jahresabonnement | 10 Ausgaben | inklusive Online-Archiv | Inland 60 €
- Online-Abonnement | inklusive Archiv | 30 €
- Schnupper-Abonnement | 3 Ausgaben: 15 €
- VI-Report, kostenfrei

- Ich bezahle nach Erhalt der Rechnung
- Ich möchte meine Rechnung per E-Mail erhalten
- Ich zahle bequem mittels Einzugsermächtigung, die hiermit erteilt wird (abzgl. 3 % Skonto)

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Telefax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

*Bitte unbedingt angeben. In Kombination mit der Abo-Nr. ist es Ihr Login zum Online-Archiv auf [www.performance-online.de](http://www.performance-online.de).*

\_\_\_\_\_  
Geldinstitut, Ort

\_\_\_\_\_  
BLZ, Kto.-Nr.

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum, Unterschrift

Diese Bestellung kann innerhalb einer Woche durch eine schriftliche Mitteilung an den Verlag widerrufen werden. Das Jahres-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, sollte es nicht binnen drei Monaten vor Ablauf gekündigt werden. Das Schnupper-Abonnement erlischt automatisch nach Erhalt der dritten Ausgabe.

scheiden aus dem Berufsleben übergehen.

Der Versicherte ist aus dem Berufsleben ausgeschieden, wenn er jegliche berufliche Tätigkeit bewusst und gewollt aufgegeben hat oder wenn die Zeitspanne zwischen der Beendigung der früheren Tätigkeit und dem Versicherungsfall so groß ist, dass der Versicherte sie fachlich gar nicht mehr fortführen könnte (vgl. Frage 2.5.2).

Antwort: Ja

Anmerkung: Das heißt, es gibt keine Einschränkungen in diesem Tarif. In der optischen Ergebnisübersicht der BU-Ampel wird eine eindeutig positive Antwort wie immer als „+“ dargestellt. Nicht eindeutige Antworten mit „(+“ und für den VN negativer Antworten mit „-“.

2.5.2 Ausscheiden aus dem Berufsleben

Frist bei Beurteilung der BU

Frage:

Wenn der Versicherte aus dem Berufsleben ausgeschieden ist:

Nach wie vielen Jahren stellen Sie bei der Prüfung der BU nicht mehr auf die vor dem Ausscheiden zuletzt konkret ausgeübte Tätigkeit ab, sondern nur noch auf die vorhandenen Kenntnisse und Fähigkeiten?

- a) nach mehr als 3 Jahren
- b) nach mehr als 5 Jahren
- c) nach mehr als 10 Jahren
- d) Sonstiges: (bitte angeben)

Erläuterung:

Ist der Versicherte aus dem Berufsleben ausgeschieden, stellen die meisten Versicherer bei der Prüfung der BU nicht mehr auf die zuletzt konkret ausgeübte Tätigkeit ab, sondern nur noch auf die vorhandenen Kenntnisse und Fähigkeiten. Dies hat zur Folge, dass der Versicherte abstrakt auf eine Tätigkeit verwiesen werden kann, die er aufgrund seiner Kenntnisse und Fähigkeiten ausüben kann und die seiner Lebensstellung entspricht.

Einige Versicherer sehen eine „Schonfrist“ vor, vor deren Ablauf nur auf die zuletzt konkret ausgeübte Tätigkeit abgestellt wird. Der Versicherte bleibt in diesem Zeitraum von einer abstrakten Verweisung verschont. Je länger diese Frist ist, desto vorteilhafter ist die Regelung für den Versicherten.

Erläuterung:

Antwort: b) nach mehr als 5 Jahren.

■ Zwei Schwerpunktbereiche

Stark ausgeweitet wurde der Fragenkatalog hinsichtlich Schülern, Studenten, Bundeswehrangehörigen im Ausland und in Krisengebieten (z.B. kriegsähnliche Einsätze in Afghanistan, Wahlhelfer im Kongo, Einsätze unter UN- oder Nato-Mandat). Hier ist die iv noch in Gebieten rechtsverbindlich, zu denen die Bedingungen der Versicherer oftmals überhaupt keine Aussage treffen.

Grundsätzlich unterscheidet trixi zwei Schwerpunktbereiche:

I. Der Zeitraum bis zur Feststellung der BU Kapitel 1-12

Welche Kriterien sind wichtig, damit eine versicherungswillige Person im Leistungsfall einen BU-Rentenanspruch realisieren kann? Bezogen auf Schüler oder Studenten heißt das etwa, dass ein Übergang ins Berufsleben ohne erneute Gesundheitsprüfung, Fristen für eine mögliche Optionsausübung etc. sichergestellt ist. Nur dann ist ein bedarfsgerechter Versicherungsschutz gegeben.

II. Der Zeitraum während der BU (BU- Leistungsphase) Kapitel 13 + 14

Welche Kriterien sind von Bedeutung, wenn der Leistungsfall bereits eingetreten ist? Welche Dynamikmodelle bestehen? Wie funktionieren diese? Welche Regelungen gelten für die Nachprüfung des Leistungsfalles?

Natürlich können weder trixi® noch der Makler in die Zukunft schauen, dennoch gibt die iv durch den Aufbau von „Szenarien“ zum Teil diese Möglichkeit – und dies sogar in Bereichen, die normalerweise gar nicht erst beraten werden, obwohl diese für die VP unsagbar wichtig sein können. Beispiel: Phasen vor – und nach dem Eintritt der BU – und der Wiedereingliederung:

Phase I – vor dem Eintritt der BU

In der iv sind zwar zahlreiche Klarstellungen gegeben. Die Kriterien für die Phase I. können und müssen natürlich nur danach ausgewählt werden, was zum Zeitpunkt der Antragsstellung absehbar ist. Damit ist die Absicherung der Studenten-BU zwar ein Muss für die Empfehlungsgebung für die Zielgruppe Studenten, jedoch nicht passend, wenn ein

Angestellter, Selbstständiger oder Beamter zu versichern ist. Dessen ungeachtet, enthält die iv, die ein Versicherungsnehmer als Sonder-AGB zu seiner Police enthält, alle Fragen zu allen Berufsgruppen, die in der iv enthalten sind. Schließlich könnte es sein, dass der Kunde zunächst Angestellter ist, dann aber doch studieren möchte und schließlich verbeamtet wird.

Sollte die benannte Person einmal den Status wechseln, so gibt ein Blick in Kapitel 5 (= Studenten) verbindlich Auskunft über Fragen und Antworten für den späteren Vertragsverlauf.

Phase II – die BU ist eingetreten. Wie geht es nun weiter mit der Dynamik?

Gerade der Fragenblock rund um das Thema Dynamik ist von erheblicher Bedeutung für die Beratungshaftung. Ein Beispiel soll dies deutlich machen:

Zwei Ihrer Kunden haben bei einem Anbieter xy eine monatliche BU-Rente von 2.000 Euro vereinbart. Dazu hat man sich für eine Dynamik von 5% vor und 3% nach Eintritt des Leistungsfalles entschieden. Kunde A hat die Dynamik einmal mitgenommen und dann dreimal abgelehnt. Kunde B hat die Dynamik von 5% jährlich mitgenommen. Nach 5 Jahren werden beide Kunden für einen Zeitraum von 5 Jahren berufsunfähig. Die versicherten BU-Renten gestalten sich damit im Zeitverlauf wie folgt:

Jahr	Kunde A	Kunde B
1	2.000,00 €	2.000,00 €
2	2.100,00 €	2.100,00 €
3	2.100,00 €	2.205,00 €
4	2.100,00 €	2.315,25 €
Leistungsfall: BU		
5	2.163,00 €	2.384,71 €
6	2.227,89 €	2.456,25 €
7	2.294,73 €	2.529,94 €
8	2.363,57 €	2.605,83 €
9	2.434,48 €	2.684,01 €
10	2.507,51 €	2.764,53 €

Wie nicht anders zu erwarten, ist die Rente von Kunde B im zehnten Jahr deutlich höher als bei Kunde A.

■ Recht auf weitere Dynamisierung?!

Was passiert aber nun im Jahr 11? Bei Kunde A ist zumindest klar, dass keine weitere Leistungsdynamisierung stattfindet, bei Kunde B ist jedoch offen, ob sich die Rente wieder wie vor Eintritt der BU

um 5% p.a. erhöht oder ob der Anspruch auf Aktivdynamik mit Eintritt des Leistungsfalles erloschen ist. Eine zweite Frage, die nicht ohne Weiteres zu beantworten ist, lautet: bezieht sich die Dynamik von 5% p.a. bei Kunde B auf die zuletzt versicherte Rente im Jahr 10 oder die Rente im Jahr 4?

In der Regel kommt nun eine sehr ernüchternde Antwort: das Recht auf weitere Dynamisierung erlischt mit dem Eintritt des Leistungsfalles. Bleibt sie jedoch bestehen, so bezieht sie sich meist auf die Rente vor Eintritt des Leistungsfalles.

Es sind je nach Tarif unterschiedliche Möglichkeiten denkbar, die für den VN von großer Bedeutung sein können. Zum Beispiel kann die Beitragsdynamik ...

- nicht mehr weitergeführt werden. Es gilt der Stand vor dem Eintritt der BU
- mit dem Stand vor dem Eintritt der BU weitergeführt werden
- mit dem Stand weitergeführt werden, der durch die garantierte Leistungsdynamik erreicht wurde
- [...]

Nun stellt sich jedoch die nächste Frage: wird etwa Kunde A nach weiteren 5 Jahren erneut ein Leistungsfall (also im Jahr 15)? Auf welcher Basis gilt dann die garantierte Erhöhung von 3% p.a.? Siehe oben.

Alle Varianten wirken sich auf die Kalkulation aus – und damit auf den Preis.

Es stellt sich die Frage, ob dem VN beim Abschluss wirklich klar ist, welche Leistungen er im Falle einer wiederholten Berufsunfähigkeit erhält.

Für den Tarif SBU-Comfort der Nürnberger Beamten lauten die Antworten auf drei der hier stark verkürzt dargestellten Kernfragen wie folgt:

*Frage 13.1 Bleibt eine regelmäßig ausgeübte Leistungsdynamik nach Leistungseintritt erhalten?*

*Nein*

*Frage 13.2.1 Gibt es eine garantierte Leistungsdynamik, wenn bereits bei der Antragstellung die Dynamik mitversichert war und diese bei Eintritt des Leistungsfalles NICHT oder NICHT MEHR versichert ist?*

*Nein*

*Frage 13.3.1 Ist eine weitere Dynamik (Beitrags- und/oder Leistungsdynamik)*

*ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich, wenn der VN vorübergehend BU-Rente bezogen hat und wieder gesund ist?*

*Hier gibt die Nürnberger keine eindeutige Ja/Nein-Antwort: „Das Recht auf Erhöhungen erlischt, wenn die versicherte Person ganz oder teilweise BU oder pflegebedürftig geworden ist. Im Falle der ersten Reaktivierung (Wiedereintritt in das Berufsleben) lebt das Recht auf Erhöhungen wieder auf, wenn die BU bzw. Pflegebedürftigkeit höchstens 24 Monate bestanden hat. (Quelle: Beitragsdynamik §5 Absatz 4)“*

Wenn in der bedarfsgerechten Beratung die garantierte Leistungsdynamik vom Versicherungsnehmer gewünscht ist, dann ist die Auswahl des oben dargestellten C-Tarifs ungeeignet. Vielmehr sollte ein Tarif mit dem zusätzlichen Buchstaben „D“ gewählt werden (z.B. SBU2501 DC). Die Antwort auf die Frage 13.2.1 würde im konkreten Beispiel ansonsten eine Falschberatung des Maklers aufzeigen.

Der richtige Weg: Die BU-Ampel bietet dem Anwender unter den „im Einzelfall existenzwichtigen Fragen“ eine eindeutige Auswahl an, so dass beispielsweise bei der Nürnberger nur noch alle Tarife mit „D“ verbleiben – und das ist dann die richtige, bedarfsgerechte Beratung in diesem Fall.

Es geht noch genauer, um das Szenarium „Fortführung der BU-Absicherung nach der Wiedereingliederung – erneuter Eintritt einer BU“ zu beraten. Zu diesem Zweck führt trixi® aktuell die Ausschreibung für eine weitere Frage 13.3.2 durch. Der Grund: Es gibt Tarife, bei denen sich die während der Zeit der Berufsunfähigkeit erreichte Dynamik

- a) erhält
- b) nicht erhält.

An dieser Stelle ein erstes Zwischenergebnis: Die Alte Leipziger hat bereits verbindlich mitgeteilt, dass bei ihr diese Ansprüche erhalten bleiben. Beispiel: Erhöhungen aus der garantierten Leistungsdynamik.

## ■ Vertiefende Beratung: Im Einzelfall existenzwichtige Leistungsfragen

*Auswahl: Garantierte Leistungsdynamik*

Insgesamt besteht der Fragenkatalog aus 15 Kapiteln. So behandelt etwa Kapitel 13 nur noch Dynamikfragen rund um die eigentliche BU-Rente, gleich ob als SBU, BUZ oder alleinige Beitragsfreistellung.

Kapitel 14 dreht sich um alle Dynamikfragen des „Haupttarifs“ (= Trägertarif) zur BUZ. Konkret geht es also darum, inwiefern ab Eintritt des Leistungsfalles die Sparzielgarantie für den Haupttarif gewährleistet ist. Der Punkt „B“ (mit reiner Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit) ist für alle LV-Tarife von herausragender Bedeutung. Gleichzeitig ist „B“ geradezu ein ständiger Unruheherd für Beratungsfehler (unterlassene Beratungspflicht des Maklers) – und eine tolle Chance, um in Bestände schlecht beratener Versicherungsnehmer einzudringen.

### Versicherungstipp:

Die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit gilt unbestritten als „existenzwichtiges Risiko“. Damit sollte „B“ in jeder Vorsorge (z.B. Altersvorsorge, bAV, Risikolebensversicherung) grundsätzlich und nachhaltig angeboten werden. Lehnt der Versicherungsnehmer den Einschluss „B“ ab, dann sollte die Ablehnung des Versicherungsnehmers nicht nur als Dokumentation, sondern zwingend in einer Beratungsdokumentation mit der Unterschrift des Versicherungsnehmers festgehalten werden.

Erfolgt seitens des Versicherungsunternehmens ein Ausschluss der „B“ oder ein Risikozuschlag (RZ), dann ist dies für den Berater ein hervorragender Beweis dafür, dass richtig beraten wurde. Lehnt der Versicherungsnehmer den RZ ab, so sollte hier ebenfalls zwingend die Unterschrift des Versicherungsnehmers erfolgen. Ein späterer Schadenersatzanspruch gegen den Makler / Berater wird dann schwierig.

**Abschnitt B: Die BU-Ampel**

Weder der Makler, noch der VN müssen die 160 Hauptfragen und 1.000 Details auswendig kennen.

Wichtig ist alleine, dass der VN den „bedarfsgerechten“ Versicherungsschutz erhält, den er braucht. Die Beratungstechnologie „BU-Ampel“ leistet wertvolle und schnelle Hilfe, in dem die Beratung sofort auf die speziellen Berufsgruppen eingeht, existenzwichtige Fragen abklärt, Empfehlungen anbietet (die der VN annehmen oder ablehnen kann) und die Gesprächsführung sofort im Hintergrund dokumentiert – ohne dass der Makler dies verhindern könnte. Als Ergebnis erscheinen nur noch die Tarife, welche die grundsätzlichen, für den VN existenzwichtigen Leistungspunkte erfüllen.

Die Beratungstechnologie „BU-Ampel“ selbst ist kein rechtsverbindliches Beratungssystem, aber sie greift direkt auf die Antworten in der iv als Sonder-AGB zur Police zu. Dabei greift die BU-Ampel nur auf einen eher kleinen Teil der Fragen und Antworten der iv zu.

Gleich zu Beginn der Anwendung muss sich der Kunde entscheiden, ob er seine Entscheidung auf Anbieter begrenzen möchte, die rechtsverbindliche Erläuterungen zum Leistungsumfang bieten (= mit iv), oder auf eine entsprechende Normierung der Leistungsaussagen verzichtet werden soll (= Marktauswahl unabhängig von iv):

Ein weiterer, wesentlicher Vorteil der BU-Ampel ist damit, dass sicher dokumentiert werden kann:

- es wurde eine entsprechende Option zur Vereinbarung der iv eingeräumt
- und welche Anbieter in diesem Zusammenhang berücksichtigt wurden.

Die Beratung mit der „BU-Ampel“ ist nur dann möglich, wenn alle Antworten mit „Ja“ erfolgen (= mit iv). Unverbindliche Ratings, Rankings, Vergleiche können diese Auswahl nicht erfüllen (= Marktauswahl ohne iv) und bedeuten allerhöchstens bis zu 10 Jahre lang Expertenhaftung für den Makler.

Für die iv stellt sich diese Frage nicht, weil der Versicherer für die Aussagen der iv als Sonder-AGB die volle Haftung übernimmt.

Dies nicht nur für 10 Jahre, sondern über die gesamte Laufzeit des Vertrages – ein ganz außerordentlicher Vorteil für den Makler – und den VN! Hinzu kommt ein weiterer, wesentlicher Vorteil der BU-Ampel: Die automatisierte Dokumentation der Gesprächsführung – man denke hier an das Urteil des LG Wuppertal (LG Wuppertal 04.08.2011 Az. 9 S 99/10 zu Multiple Choice) und zugleich an das Urteil des OLG Saarbrücken (Urteil vom 27.01.2010 (Az.: 5 O 337/09-82)) zur Beweislastumkehr, wenn nicht „ordentlich“ dokumentiert ist.

Mit Stand vom 10.05.2012 ist eine iv für 34 Tarife der nachstehend benannten 8 Versicherer möglich:

- Alte Leipziger Lebensversicherungsgesellschaft a.G.
- Dialog Lebensversicherungs-AG
- HDI-Gerling-Lebensversicherung AG
- Lebensversicherung von 1871 a. G. München
- NÜRNBERGER BEAMTEN Lebensversicherung AG
- NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- Schweizerische Lebensversicherungs- und Rentenanstalt (Swiss Life)
- Württembergische Lebensversicherung AG

Hinweis: Als weiterer Versicherer hat die WWK die Teilnahme an der iv zugesagt. Die umfangreiche Abklärung der iv Fragen war bei Redaktionsschluss noch nicht abgeschlossen.

In der Vergangenheit wurden über die verschiedenen Ausschreibungen alle BU-Versicherer in Deutschland angefragt. Insbesondere über öffentliche Ausschreibungen vom ARD-„Ratgeber Geld“ / Bayerischer Rundfunk oder Ausschreibungen der trixi® GmbH als Hersteller.

■ **Grenzen der iv:**

Auch ein so umfassendes System wie die iv hat ihre Grenzen. Ein echtes Manko der iv ist, dass speziell Angebote für die Absicherung von Beamten gegen Dienstunfähigkeit derzeit nur ungenügend möglich sind. So ist beispielsweise die DBV der einzige Versicherer, der auch Teildienstunfähigkeit mitversichert, während die Ergo als einziger Anbieter für Beamte unter 45 Jahren eine Dienstunfähigkeit nicht allein aus medizinischen Gründen versichert. Wer jedoch über die iv ein Angebot auf DU sucht, findet ausschließlich jenes aus dem Hause Nürnberger Beamten und nicht etwa DBV, Debeka, HUK-Coburg, Ergo, Karlsruher, Münchener Verein, Neue BBV, Signal Iduna, Württembergische oder WWK. Damit ist die iv zwar für eine

1. Für alle Tarife muss die Ausgangsbasis im Vergleich identisch sein. Fragen, Begriffe, Definitionen müssen einheitlich sein – eine Art <b>NORMUNG</b>	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
2. Der Vergleich muss objektiv erfolgen. Das heißt, jeder Versicherer kann zu gleichen Bedingungen + kostenfrei teilnehmen.	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
3. Der Vergleich darf nicht von einem Anbieter / Versicherer bezahlt sein oder in Auftrag gegeben werden. Alle Personen, Firmen, Versicherer, die Einfluss auf den Vergleich haben, müssen namentlich benannt sein. Die gilt ganz besonders für Rater, Medien und Stiftungen.	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
4. Das Ergebnis des Vergleiches soll als Sondervereinbarung zur Police gelten. Bei Antwort „Ja“ müssen alle anderen Fragen mit „Ja“ beantwortet werden. Die Antwort „Nein“ bedeutet: a) Es gelten nur die gesetzlichen Regelungen / Haftungsansprüche b) Es wird die Beratung mit einem <b>Vergleich gewünscht, der nicht verbindlich ist</b>	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein
5. Kontrollfragen zu Ziffer 4: Das VU muss für die gesamte Laufzeit des Vertrages an das Ergebnis des Vergleiches als Sondervereinbarung zur Police gebunden sein. Bei Antwort „Ja“ müssen alle anderen Fragen mit „Ja“ beantwortet werden. (Beispiel: über 50 Jahre bei einem Eintrittsalter 15 und dem Ablaufalter 65)	<input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein



objektive Anbieterselektion geeignet, da sämtliche deutschen Versicherer an der offenen Ausschreibung teilnehmen können, mehrfach angefragt wurden und damit eine Möglichkeit zur Aufnahme in den Vergleich hatten; die iv ist auf der anderen Seite für die benannte Zielgruppe nur bedingt geeignet, da keine hinreichende Anbieterauswahl zur Verfügung steht.

Grundsätzlich ist es sinnvoll, jedem Kunden die Möglichkeiten der iv aufzuzeigen. Dazu steht dem Berater und dem VN die so genannte „BU-Ampel“ als Beratungstechnologie zur Verfügung. Die „BU-Ampel“ selbst ist kein rechtsverbindliches Beratungssystem, sie greift aber in ihren Fragen direkt auf die Antworten in der iv zu. In speziellen Fällen (Beispiele siehe oben) kann es aber sinnvoll sein, neben den Teilnehmern an der iv auch noch weitere Marktteilnehmer in der Beratung zu berücksichtigen.

- Die BU-Ampel ist nicht dazu vorgesehen, Risikovorfragen oder gar eine Risikobeurteilung durch den Versicherer zu ersetzen. Eine eigene Risikobeurteilung wird damit also nicht ersetzt, ist aber auch nicht die Zielsetzung der iv.
- Es fehlen grundlegende Abgrenzungen einer Berufsunfähigkeitsversorgung gegenüber anderen Formen der Arbeitskraftabsicherung. Frage 7.1. spricht zwar eine mögliche Dread-Disease-Leistung als BU-Ergänzung an und Frage 7.2. fragt danach, ob auch andere Formen der Arbeitskraftabsicherung (z.B. Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung) vom Anbieter angeboten werden. Diese Aufzählung ist jedoch keineswegs vollständig und zufriedenstellend. Dies liegt aber daran, dass es nicht Aufgabe der BU-Ampel sein soll, in andere Bereiche der Beratung einzugreifen. Damit ist und bleibt es natürlich Aufgabe jedes Maklers / Beraters selbst zu entscheiden, welche alternativen Formen der Arbeitskraftabsicherung er bei seinem Kunden thematisieren möchte. Nur weil ein Kunde gesundheitsbedingt oder finanziell in der Lage ist, sich gegen Berufsunfähigkeit zu versichern, muss dies nicht zwangsläufig die vom Kunden angestrebte Form der Absicherung sein. Auch ist die Aufgabe des Maklers

nicht die Bevormundung seiner Kunden, sondern das fachliche Aufzeigen verschiedener Möglichkeiten zur optimalen Gestaltung des Versicherungsschutzes. Dafür wird bei trixi® umso klarer auf den Übergang von Krankentagegeld zu Berufsunfähigkeit und damit verbundene Probleme sowie auf die Bedeutung eines möglichst nahtlosen Übergangs von Berufsunfähigkeitsrente und Altersvorsorge eingegangen.

- Für bestimmte Zielgruppen ist die Tarifauswahl zwar objektiv neutral, aber wenig geeignet, da entweder keine Tarife (z.B. Beamte im Vollzug) oder nur wenige Tarife (z.B. Beamte im allgemeinen Dienst: nur Nürnberger) verfügbar sind. Auch erfolgt z.B. eine Klarstellung zur Infektionsklausel nur für Ärzte oder Pflegepersonal, nicht jedoch hinsichtlich Gastwirten, Kindergärtnern oder Lehrern. Zielgruppenspezifische Fragen fehlen auch zu Berufssportlern und manchen gefahrenträchtigen Berufen. Bei der Abfrage konkreter Berufsbilder fehlen z.B. „exotische“ Berufsbilder wie beispielsweise „Kordinator/In für Airport Prozesse“, „Kanonemensch“, Artisten, Sprengmeister oder Berufsfußballer. Berücksichtigt werden sie im Rahmen der BU-Ampel, in dem man sie als Angestellte oder Selbstständige eingibt, wobei eine gleichzeitige Ausübung unselbstständiger und selbstständiger Tätigkeiten zwar im Rahmen der iv manuell berücksichtigt werden kann; dies geschieht jedoch nicht automatisiert. Ob ein konkreter Versicherungsnehmer mit seinem Berufsbild in eine besonders risikoträchtige Berufsgruppe einzuordnen ist (= Berufe mit starker körperlicher Beanspruchung und/oder erhöhter Unfallgefährdung und/oder Arbeiten in körperlicher Zwangshaltung), muss der Makler als Experte an dieser Stelle selbst beurteilen. Es empfiehlt sich in jedem Fall eine Anfrage bei den Risikoprüfern der in Frage kommenden Versicherungsunternehmen mit einer genauen Tätigkeitsbeschreibung im konkreten Berufsbild. Der Grund hierfür ist ganz einfach: Beispielsweise bleiben die Prämie und die vereinbarte Leistung für einen Schüler, Azubi oder Studenten (Berufsgruppe 1, 2) auch dann bestehen, wenn er später in eine risi-

koträftigere Berufsgruppe (je nach VU gibt es aktuell bis zu 7 Stufen von Berufsgruppen in einem Unternehmen / Tarif) wechselt. Ausnahmen (bezogen allein auf die Leistung) hierzu müssten im Tarifwerk verankert sein. Dies trifft etwa auf einige Versicherungsunternehmen zu, die sich nicht an der iv beteiligen (z.B. Soldaten oder Studenten beim Volkswohl Bund). Beispielsweise heißt es beim Volkswohl Bund zum Thema Soldaten in den Annahmerichtlinien wie folgt:

#### *Soldaten*

*Soldaten, die länger als 2 Jahre bei der Bundeswehr tätig sind oder einen Ausbildungsabschluss haben, können einen BU-Schutz beantragen.*

*Soldaten, die weniger als 2 Jahre bei der Bundeswehr tätig sind und keinen Ausbildungsabschluss haben, können einen EU-Schutz mit Umtauschoption beantragen.*

Das Haftungsrisiko für Makler ist hier deutlich: einerseits dauert die Ausbildung für Auslandseinsätze „nur“ 9 Monate und nicht 2 Jahre, andererseits muss ein Schüler schon sehr genau befragt werden. Was ist, wenn ein Abiturient über die Bundeswehr ein Studium aufnimmt, für das er an einer „normalen“ Universität der Numerus Clausus nicht ausreicht? Eine Berufsunfähigkeit als Soldat kann dem Makler dann buchstäblich „Haus und Hof“ kosten.

#### ■ Umtauschoption für Soldaten

Die weitere Gestaltung sieht beim Volkswohl Bund so aus: Nach Ablauf einer zweijährigen Tätigkeit als Soldat bei der Bundeswehr kann die Versicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung gleicher Höhe und Dauer umgetauscht werden.

Die Umtauschoption muss innerhalb eines Jahres nach dem erstmöglichen Termin zur Ausübung der Option tatsächlich ausgeübt werden (Umtauschzeitpunkt).

Nach Maßgabe der zum Umtauschzeitpunkt gültigen Annahmerichtlinien versichern wir den zum Umtauschzeitpunkt ausgeübten Beruf bzw. das angestrebte Berufsziel. Die Umstellung erfolgt auf Basis des dann gültigen Tarifs für die Berufsunfähigkeitsversicherung, des erreichten Alters und der bei der Bundeswehr ausgeübten Tätigkeit der versicher-



ten Person. Dabei können berufsbildspezifische Einschränkungen wie Höchstrenten oder maximale Versicherungsdauern zu einer Reduzierung des Versicherungsschutzes führen oder eine nicht gegebene Versicherbarkeit den Umtausch ausschließen. Der zu zahlende Beitrag wird in der Regel aufgrund des größeren Leistungsumfanges deutlich steigen.

Ähnliche Einschränkungen gelten beim Volkswohl Bund, wenn man über die Bedingungen hinaus auch die Annahmerichtlinien berücksichtigt.

- Wünschenswert wäre eine Abfrage auch von ausgeübten Nebenberufen und gefährlichen Hobbys. Mitunter kann es sein, dass eine zeitlich weniger bedeutsame Tätigkeit einen weit überdurchschnittlichen Anteil des Einkommens ausmacht (z.B. bei einem nebenberuflichen Spieleentwickler oder Romanautor).

- Noch nicht optimal ist es, dass im Rahmen der Prämienberechnung nach dem prozentualen Anteil von Bürotätigkeit und körperlicher Tätigkeit gefragt wird und beides zusammen 100% ergeben muss. Wer allerdings als Verkäufer oder im Außendienst tätig ist, wird im Zweifel jeweils 0% angeben müssen. Hier besteht Nachbesserungsbedarf. Eine entsprechende Überarbeitung wurde bereits angekündigt.



### Scheinbare Nachteile der iv

- Insgesamt nur geringe Zahl von Versicherern, die sich an der Ausschreibung beteiligt haben. Dies kann als Einschränkung empfunden werden, wenn gerade gerne vermittelte Anbieter (z.B. Allianz, Condor, Generali, Volkswohl Bund etc.) nicht gelistet sind. Objektiv durften und dürfen jedoch alle Anbieter an der Ausschreibung teilnehmen. Dem Versicherungsnehmer reicht letztlich in aller Regel ein Tarif, der seine Wünsche und Bedürfnisse erfüllt und den er für eine angemessene, möglichst günstige Prämie erhält. Dies leisten die Versicherer bzw. die Tarife mit iv allemal.

- Die sehr ausführlichen Leistungsfragen und -antworten könnten dazu führen, sich nicht mehr selbst mit den ausgewiesenen Tarifen zu beschäftigen. Dies ist zumindest insofern unbedenklich, als dass die iv ausdrücklich nur

zum Vorteil von den Bedingungen abweichen darf und kaum ein Makler, Rater oder „Vergleicher“ in der Lage sein dürfte, eine derart umfassende Ausarbeitung eigenverantwortlich zu erstellen, geschweige denn diese zum rechtsverbindlichen Bedingungsbestandteil werden zu lassen.

- Dabei empfiehlt trixi® dem Makler / Berater selbstverständlich auch andere Quellen für seine eigene Information zu verwenden. Nur sollte er unter keinen Umständen unverbindliche Ratings, Rankings, Softwarevergleiche, Vergleiche in Medien und dgl. an den Versicherungsnehmer übergeben. Denn für deren Inhalte haftet er als der Experte gegenüber dem Versicherungsnehmer. Der Rater haftet nur für Vorsatz, grobe Fahrlässigkeit sowie für leichte Fahrlässigkeit hinsichtlich wesentlicher Vertragspflichten – also für Tatbestände, die schwer zu beweisen sind. Das Risiko für den Berater ist im Grunde nicht kalkulierbar. Eine Beratung von Kunden allein anhand unverbindlicher Rating- und Rankingergebnisse verbietet sich für den qualifizierten Makler von selbst.



### Wesentliche Vorteile der iv

- Objektive Marktauswahl, da sämtliche verfügbaren Anbieter angeschrieben wurden und diesen eine Teilnahme an der offenen Ausschreibung ermöglicht wurde. Alle berücksichtigten Anbieter werden ergänzend namentlich in der Dokumentation benannt.

- Weitgehend automatische Dokumentation im Hintergrund mit umfangreichen Klarstellungen zum Leistungsumfang der teilnehmenden Tarife.

- Im Gegensatz zu allen anderen Vergleichen, Ratings, Rankings oder Bewertungen in Testzeitschriften gelten die Aussagen in der iv rechtsverbindlich für die gesamte Vertragslaufzeit, also weit über die Haftung von 3 (max. 10) Jahren des Maklers bzw. sonstigen Beraters hinaus.

- Die iv gilt als Sonder-AGB zusätzlich zu jedem darüber beantragten Vertrag. Das Versicherungsunternehmen bleibt damit an die Inhalte gebunden. Die iv geht mit ihren zahlreichen Klarstellungen zum Leistungsumfang weit über herkömmliche Standards hinaus. Nach

Kenntnis von trixi® hat es seit Einführung im Jahre 1995 noch keine Prozesse um Verträge mit iv gegeben.

- Die iv gilt stets zum Vorteil des VN. Eine mögliche Abweichung von Bedingungen kann damit niemals nachteilig sein. (Garantieerklärung in Kapitel 15.2)

Sicher wird es in der Regel nicht erforderlich sein, dass ein Makler mit seinem Kunden alle 45 Seiten der iv Satz für Satz durchgeht. Besonders wichtige Fragen für das konkrete Berufsbild oder für den konkreten Einzelfall wichtige Risiken sollten jedoch in jedem Fall ausführlicher besprochen werden. Entscheidende Punkte wie das Thema abstrakte Verweisung oder auch der Übergang von Krankentagegeld zu Berufs-unfähigkeit sind im Rahmen der iv bzw. der BU-Ampel bereits angesprochen.

Sehr positiv ist, dass auf verschiedene Fallkonstellationen hinsichtlich des KT-Bezuges und der grundsätzlich vorhandenen Versicherungslücke zur BU-Rente (z.B. Pflichtversicherte in der GKV, freiwillig versicherter Angestellter, gesetzlich Pflichtversicherter, Selbständige) konkret eingegangen wird (Kapitel 8.6 ff).

### Abschnitt C: Der Tarifrechner

Zur Berechnung der Tarife wurde eine Schnittstelle zum LV-Rechner der Firma msc – maklersoftware.com entwickelt. Der Tarifrechner kann wie folgt verwendet werden.

#### Kostenfrei:

1. Als reiner Prämienvergleich zu allen Tarifen, bei denen eine iv möglich ist.
2. Im Rahmen der BU-Ampel als Prämienvergleich zu den als bedarfsgerecht ermittelten, mit iv verbliebenen Tarifen

#### Kostenpflichtig:

3. Als reiner Prämienvergleich auch zu Tarifen und Versicherern, bei denen keine iv gezeichnet werden kann. Aufpreis pro Lizenz: 30 Euro + MwSt.

## Abschnitt D: Die iv-individualvereinbarung® in der Praxis

Seit dem 1.10.2011 erfolgt die Einreichung einer iv zentral über die trixi®-Tochter „ivUnion“. Diese regelt die Zuordnung der Anträge an die zuständigen Betreuer und Bezirksdirektionen der Versicherer sowie zu eventuell beteiligten, weiteren Einreichungsstellen (= für die iv autorisierte Pools / Maklervertriebe). Wer also beispielhaft seine Anbindung an die Alte Leipziger, Dialog, HDI-Gerling, LV 1871, Nürnberger, Württember-

gische über einen autorisierten Vertrieb besitzt, reicht zwar den Antrag zentral über die ivUnion ein, hat aber in allen anderen Belangen weiterhin seine bekannten Ansprechpartner. Die Bestände gehen nicht auf die ivUnion über, sondern bleiben grundsätzlich beim Makler. Eine Ausnahme stellt aktuell die Swiss Life dar, bei der aktuell nur Pooling möglich ist. Versicherungsnehmer und Vermittler haben mit der Teilnahme an der iv

keine Mehrkosten, da der gesamte Ablauf kostenfrei ist. Die Finanzierung erfolgt über die jeweilige Einreichungsstelle. Abrechnung und Controlling gegenüber den beteiligten Versicherern laufen zentral über die ivUnion. Diese meldet sich auch bei eventuellen Stornofällen. Insbesondere sollte die „Umdeckung“ von einem Vertrag mit iv zu einem BU-Tarif ohne iv sehr gut begründet werden – umgekehrt nicht.

## Abschnitt E: Kosten und aktuelle Entwicklung im Markt

*Das neue Vermittlerrecht und die aktuelle Rechtsprechung zeigen Wirkung. Pools und das erste Internetportal führen die iv obligatorisch ein.*

### Kosten

Versicherungsnehmer haben mit der Teilnahme an der iv keine Mehrkosten. Die Gegenfinanzierung erfolgt über die jeweilige Einreichungsstelle. Mit anderen Worten: Pools geben einen Teil ihrer Courtage ab, um die iv zu finanzieren. In Einzelfällen kann dies mit der eher geringen Kürzung der Courtage verbunden sein – oder mit einer Erhöhung.

### Erstmals führen größere Pools die iv obligatorisch in ihr Beratungskonzept mit ein

In 2011 noch kaum vorstellbar, in 2012 fast schon Normalität: Erste Pools (z.B. Wifo) und Maklervertriebe steigen in der BU sehr nachhaltig auf die Beratung mit einem normierten, rechtsverbindlichen System um – auf die iv. Die Gründe liegen einerseits im Stichwort „Qualitätsberatung“ verborgen. Andererseits im enormen Haftungsrisiko und möglichen Image-Problemen, sobald ein Makler in seiner Not „seinem“ Pool den Streit verkündet. Hat der Pool beispielsweise die vom Makler in der Beratung verwendete Ratingssoftware zur Verfügung gestellt, diese empfohlen, oder auch nur darauf verlinkt – dann ist er grundsätzlich in der Empfehlungshaftung. Dieses ernste Risiko (Streitverkündung durch den Poolpartner im Rahmen des gerichtlichen Haftungsprozesses) versuchen nun die ersten Pools abzuwehren.

Die Strategie in 3 Schritten:

### 1. Unverbindliche Ratings, Rankings, Vergleichssoftware nie dem VN übergeben!

Natürlich können gut recherchierte Ratings wichtige Informationen für den Makler enthalten. Der Makler darf diese nur nicht beim Versicherungsnehmer in der Beratung verwenden. Einer „Todsünde“ gleich ist die Übergabe des Ratings im Angebot. Will der Makler Inhalte des Ratings in seiner Beratung verwenden, dann kann er diese mit eigenen Worten (!) dem Versicherungsnehmer als seinen (!) „Rat, Empfehlung und Begründung“ weitergeben und so als seinen Rat dokumentieren. Nie das Rating selbst!

### 2. Ratingsoftware nur als reinen Preisvergleich verwenden!

Ein Bedingungsvergleich sollte auch hier nie den Schreibtisch des Maklers verlassen. Es sei denn, der Makler möchte unbedingt die Haftung für die Inhalte des Ratings übernehmen – seine Entscheidung. Erste Pools distanzieren sich klar von diesen unverbindlichen Vergleichen und lassen nicht einmal Verweise oder Links auf ihrer Webseite zu. Damit wird die Streitverkündung des Maklers an den Pool praktisch unmöglich. Was bleibt ist nur noch die Streitverkündung an den Hersteller des Ratings bzw. der Ratingsoftware.

### 3. Die Beratung erfolgt immer mit Tarifen, bei denen die iv möglich ist.

Nachdem eine Reihe von großen BU-

Versicherern die iv zeichnet, dürften bis zu 99% aller Versicherungsnehmer damit hervorragend und bedarfsgerecht beraten werden können (z.B. keine speziellen Tarife mit iv sind vorhanden für: Beamte im Vollzug. Dies bedeutet noch lange nicht, dass ein Tarif eines Beamtenversicherers für den VN immer vorteilhaft ist). Hinzu kommt, dass die offene Ausschreibung der iv normiert ist und sich grundsätzlich an alle Versicherer richtet – objektiver geht es nicht. Auf eine Beratung mit Sonnen, Monden, Buchstaben oder Punkten wird aus Sicherheitsgründen verzichtet.

### Weitere Neuerung

Seit kurzem bewirbt das erste Internetportal nur noch Tarife mit iv. Die am 24.5.2012 neu gestartete Internet-Plattform für Berufsunfähigkeitsversicherungen BU-Vertrauen.de empfiehlt als einziges Portal explizit Tarife mit einer zusätzlichen Individual-Vereinbarung. Diese gibt den Online-Beratern ein weiteres Verkaufsargument an die Hand, denn BU-Interessenten erfahren genau, wann eine Versicherung zahlt. Und zwar ohne ‚Wenn und Aber‘ – und ohne Sonnen, Monde, Buchstaben oder Punkte. In den vergangenen 17 Jahren ist kein einziger Fall bekannt, bei dem es bei Verträgen mit iv Streit um die Auslegung oder gar eine gerichtliche Auseinandersetzung gegeben hätte. Die Prozessquote liegt nach allen vorliegenden Informationen bei 0,0%.

► Weiterführende Informationen erhalten Sie unter <http://www.trixi-iv.de>