

# Assekuranz nimmt Teenager ins Visier

FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND | DIENSTAG, 26. OKTOBER 2010

Anbieter setzen bei der Absicherung der Erwerbsfähigkeit immer mehr auf junge Abnehmer // Neue Lösungen für Menschen mit Vorerkrankungen

Anne-Christin Gröger

Die Versicherer setzen beim Vertrieb von Berufsunfähigkeitspolice immer stärker auf ganz junge Kunden. Damit wollen sie das schwache Geschäft mit traditionellen Lebensversicherungen

ausgleichen. „Die Gesellschaften reagieren darauf, dass sie mit vielen ihrer Police nicht mehr genug verdienen“, sagt der Aachener Versicherungsmakler Marc Jacobs. Im Trend liegen vor allem neue flexible Tarife, die sich an veränderte Lebensumstände anpassen.

Wer nach 1960 geboren ist, hat seit 2001 keinen Berufsunfähigkeitsschutz über die gesetzliche Rentenversicherung mehr. Für viele Kunden ist es aber kaum möglich oder zu teuer, dieses Risiko privat abzusichern. Manche Anbieter verweigern schon Legasthnikern oder Kunden, die eine Paartherapie gemacht haben, den Abschluss. Je älter und je kränker ein Interessent und je gefährdeter er in seinem Beruf ist, desto teurer wird die Police. Deshalb sind die Verträge Älteren schwer zu verkaufen – und das sind je nach Erwerbstätigkeit durchaus schon knapp über 30-Jährige.

Deshalb setzt die Assekuranz stärker als in den Jahren nach der Abschaf-

fung des gesetzlichen Schutzes auf Schüler und Studenten. Junge, gesunde Versicherte sind für die Anbieter attraktiv, deshalb sind die Prämien vergleichsweise günstig. So binden die Anbieter früh Kunden, mit denen sie dauerhaft im Geschäft bleiben.

Die Angebote ähneln einander. Anfangs sind die Beiträge für die Versicherung günstig. Mit steigendem Alter passt die Gesellschaft die Prämie an. Häufig kann der Kunde die Versicherungssumme aufstocken, etwa, wenn er heiratet oder nach einem Karriereprung mehr verdient. Viele Anbieter begrenzen aber den günstigen Schutz zeitlich. Bei der Württembergischen Lebensversicherung kann der Kunde bis zu 15 Jahren Deckung bekommen, ähnlich ist es bei dem Angebot für junge Leute von HDI-Gerling. Der Versicherte kann seinen Vertrag später in einen herkömmlichen Berufsunfähigkeitsschutz umwandeln. „Gute Anbieter verzichten dann auf eine zweite

## Vorsichtige Anbieter

**Unverzichtbar** Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft schätzen sowohl Versicherer als auch Verbraucherschützer als eine der wichtigsten Vorsorgemaßnahmen ein. Die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes hat die Police kundenfreundlicher gemacht. Früher konnte der Versicherer vom Vertrag zurücktreten, wenn der Kunde bei Vertragsabschluss versehentlich eine Vorerkrankung nicht angegeben hatte. Der Verbraucher hatte seine Prämien umsonst bezahlt und bekam im Ernstfall keine Rente. Heute kann der Versicherer die Zahlung nur dann verweigern, wenn er den Kunden gezielt nach einer Vorerkrankung gefragt, dieser sie aber bewusst nicht angegeben hatte. Kommt der Fall vor Gericht, muss der Versicherte beweisen, dass der Anbieter ihm auch Deckung gewährt hätte, wenn er von der Krankheit gewusst hätte.

Gesundheitsprüfung“, sagt Jacobs. Je nachdem, welchen Beruf der junge Mensch wählt, nimmt ein solcher Versicherer nur noch die entsprechende Risikoeinstufung vor, von der die künftige Prämie abhängt.

Viele Kunden bekommen aber wegen Vorerkrankungen überhaupt keine Deckung. Den Versicherern entgeht viel Geschäft, denn die Abgelehnten wollen gerne einen Schutz. Bislang hatten sie nur die Alternative, eine Unfallversicherung abzuschließen. Erste Versicherer reagieren auf die Angebotslücke. Dazu gehört die deutsche Tochter des französischen Konzerns Axa. Sie verkauft die sogenannte Existenzschutzversicherung. Der Versicherer zahlt zwar nur bei schweren Erkrankungen, Unfall mit Invaliditätsfolge, Verlust der Grundfähigkeiten wie Sprechen oder Sehen und bei Pflegebedürftigkeit. „Das ist aber ein umfassenderer Schutz als bei einer einfachen Unfallversicherung“, sagt Axa-

Sprecherin Sa  
als bei der Be  
wir auch Mens  
aufnehmen.“ J  
Einstieg für K  
gesund sind, s  
unfähigkeitsv  
aber noch nich

www.hoesch-partner.de/karriere



Aber erfolgshungrig!

**HOESCH & PARTNER**  
VERSICHERUNGSMARKEN

www.hoesch



Jetzt l

**HOESCH**  
VERSICHERUNGSMARKEN