



# Absicherung von Ausländern – Andere Erwartungen an den Versicherungsschutz

„Mal den Teufel nicht an die Wand“. So denken nicht nur Deutsche, wenn man mit Ihnen über die Risiken des Lebens, speziell über Krankheit, Pflegefall und Tod reden will, also über Risiken, die man im täglichen Leben gerne verdrängt. Bei der Beratung von z.B. Vietnamesen oder Thailändern kann es leicht passieren, dass man den Gesprächspartner ungewollt in eine Abwehrhaltung bringt: die Thematisierung der benannten biometrischen Risiken, speziell bezogen auf konkret benannte Personen, kann hier einen erheblichen Tabubruch bedeuten.

Von Stephan Witte

In der Praxis ist es natürlich schwierig, beispielsweise eine Unfallversicherung zu verkaufen, in dem man sagt: „Stellen Sie sich vor, irgendeiner Person würde ein Unfall zustoßen und diese Person wäre versichert. Sie würde dann viel Geld von dort bekommen.“ Notgedrungen baut sich dann eine emotionale Distanz auf, die man ja eigentlich als Verkäufer gerne vermeiden möchte. Besser ist es da zu sagen, dass ein spezieller Vertrag den Kunden dafür belohnt, dass ihm nichts passiert (z.B. Berufsunfähigkeitsversicherung mit Fondsansammlung der Überschüsse, Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr, Sachversicherung mit Schadenfreiheitsrabatt).

Dass Versicherungen sich mit positiven Umschreibungen möglicherweise besser verkaufen lassen, zeigt sich auch an den Begrifflichkeiten für solche Produkte in anderen Sparten. So heißt etwas das vietnamesische Wort für Krankenversicherung *bảo hiểm y tế*, was wörtlich „Versicherung Gesundheit“ bedeutet.

Wer Versicherungen an Ausländer verkauft, sollte auch wissen, dass Versicherungen in verschiedenen Ländern unterschiedlich funktionieren. So werden bei-

spielsweise Krankenversicherungen in Vietnam oft nur für die Dauer eines Jahres abgeschlossen. In Thailand gibt es zwar für viele Arbeitnehmer ein Krankengeld, allerdings oft nur, wenn diese im Krankenhaus liegen. Wer zu Hause bleibt, bekommt kein Geld. Auch gibt es ähnlich wie in Deutschland parallel private und gesetzliche Krankenversicherungen, wobei die privaten Anbieter im Ruf stehen, deutlich mehr Leistung zu erbringen.

## Versicherungsrecht der VR China

Eine wichtige Unterscheidung nach dem chinesischen Recht liefert Limin Xie in seiner Untersuchung zum „Versicherungsrecht der VR China“ (Karlsruhe, Verlag Versicherungswirtschaft, 2010): *Der Unterschied zwischen der „Krankheitsversicherung“ und der „Arztbehandlungsversicherung“ liegt darin, dass eine „Krankheitsversicherung“ nur einen (vereinbarten) Krankheitsfall als Versicherungsfall vorsieht und damit abstrakten Bedarf decken soll, während eine „Arztbehandlungsversicherung“ darüber hinaus eine ärztliche Heilbehandlung voraussetzt und nur konkrete Behandlungskosten ersetzen soll.<sup>1</sup>*

## „Tempelehe“

Bei der Risikoanalyse sollte einem bewusst sein, dass viele Vietnamesen und Thailänder davon sprechen, dass sie verheiratet seien, dies aber nach deutschem Recht gar nicht sind. Tatsächlich haben sie nur eine so genannte „Tempel-ehe“ geschlossen, die offiziell nicht registriert wurde. Das hat natürlich erhebliche Folgen für das Bezugsrecht bei Tod. Man denke nur an Basis- oder Riesterrenten. Hinzu kommt, dass man das unter Umständen bei der Antragsstellung gar nicht als Problem erkennt, da z.B. der überwiegende Teil aller Vietnamesen die gleichen Nachnamen (oft z.B. Nguyen, Pham, Tran oder Trinh) trägt und es somit nicht verwundern muss, dass auch „Ehepartner“ den gleichen Nachnamen tragen, obwohl sie gerade nicht offiziell verheiratet wurden. Auch ist es nicht unüblich, dass viele Ausländer nach der Heirat ihren jeweiligen Geburtsnamen behalten.

## Der Pflegefall

Weithin bekannt ist es, dass in vielen anderen Ländern – so auch in den hier benannten Ländern Thailand und Viet-

# Auf die Überholspur mit Indexanlagen



Die überwältigende Mehrheit aller Investoren scheitert daran, langfristig eine höhere Performance zu erzielen als ihr Vergleichsindex. Lassen Sie deshalb Ihre Vernunft über die Hoffnung triumphieren, und entscheiden Sie sich für eine ebenso einfache wie fundierte Anlagestrategie, die Sie ohne großen Zeit- und Analyseaufwand umsetzen können: Souverän investieren mit Indexanlagen! **2011. 320 Seiten. € 29,99**

*»Wer einfach, rational und mit wenig Arbeit vermögend werden will, für den ist dieses elegant geschriebene Buch goldrichtig. Höchstnote!«*

Prof. Olaf Gierhake, swisspartners Versicherung

*Bei der Beratung ausländischer Kunden sollte der Grundsatz gelten, dass man nichts als gegeben ansieht, was man so aus Deutschland kennt, sondern erst einmal erfragen sollte, was der Gesprächspartner tatsächlich unter einem bestimmten Versicherungsschutz erwartet.*

nam – die Erwartungshaltung besteht, dass die Kinder die Altersversorgung für ihre Eltern sein sollen. Nicht immer nur stillschweigend wird also von den nach Deutschland verzogenen Kindern genau das erwartet. Es fällt dann den entsprechenden Familien in Deutschland mitunter schwer, sich vorzustellen, dass ihre eigenen, in Deutschland geborenen, Kinder möglicherweise nicht auch für die Altersversorgung ihrer Eltern oder für deren Pflegekosten aufkommen werden oder können. Hierzu muss klar gemacht werden, dass Großfamilien in Deutschland eher die Ausnahme denn die Regel sind und dass Kinder oft überhaupt nicht in örtlicher Nähe zu ihren Eltern wohnen. Damit können diese oft gar nicht die Pflege ihrer Eltern übernehmen. Das gilt natürlich auch für viele deutsche Familien, muss aber unter Umständen noch einmal besonders herausgestellt werden.

## Großbritannien

Innerhalb Europas würde man vielleicht meinen, dass Versicherungen sehr ähnlich funktionieren, allerdings reicht schon ein kurzer Blick nach Großbritannien, um das Gegenteil zu erkennen. Wer in England wohnt – auch als Ausländer – hat stets Anspruch auf die Leistungen des National Health Service, dem dortigen Gesundheitssystem. Der Gang zum Arzt oder Krankenhaus ist also stets kostenlos. Im Gegenzug sind unter Umständen lange Wartezeiten zu erdulden. Wer also als Engländer nach Deutschland kommt, wird möglicherweise davon ausgehen, dass er sich nicht von sich aus um einen angemessenen Versicherungsschutz kümmern muss.

Üblicherweise werden Sach- und Haftpflichtversicherungen in England im

Paket als Multi-Risk-Police verkauft. Anders als in Deutschland ist in der Kfz-Versicherung nicht das konkrete Fahrzeug, sondern der Fahrer versichert. Das bedeutet aber auch, dass es leicht passieren kann, dass man bei einem Unfall feststellen muss, dass der Unfallgegner gar nicht versichert war. Auch scheint ein Rabattschutz in England weit stärker verbreitet zu sein als dies in Deutschland derzeit der Fall ist. In der Beratung zur Kfz-Versicherung können diese Abweichungen zu einem überraschenden Aha-Effekt führen.

## Deutsche „Spezialitäten“

Auch sollte beachtet werden, dass es viele Versicherungsprodukte geben kann, die nicht in jedem anderen Land bekannt ist. Verständlicherweise kann es eine Riester- oder Rüruprente nur in Deutschland geben, wobei natürlich inhaltlich ähnliche Konstrukte durchaus vorstellbar wären. Eine deutsche Spezialität sind aber auch Berufsunfähigkeitsversicherungen, wenngleich es auch hierzu ein zumindest chinesisches Pendant zu geben scheint.<sup>2</sup>

Lange waren Dread-Disease-Versicherungen in Deutschland unbekannt. Spätestens seit dem Markteintritt von Sali in den 1990er Jahren dürfte sich dies eigentlich geändert haben, doch besteht auch hierzulande weiterhin erheblicher Beratungsbedarf, da die Mehrheit der Bevölkerung noch nie etwas von einer separaten Absicherung gegen schwere Krankheiten gehört haben dürfte. Insofern bedeutet eine umfassende Beratung von Deutschen, dass auch eine Dread Disease anzusprechen ist, während beispielsweise Engländer, Südafrikaner und Norweger solche Absicherungen deutlich besser kennen dürften.

Natürlich sollte nicht nur bei der Beratung ausländischer Kunden auf eine möglichst vollständige Darstellung der Produktwelt geachtet werden, um den tatsächlichen Bedarf ermitteln zu können.

<sup>1</sup> a.a.O., S. 51

<sup>2</sup> Siehe a.a.O., S. 51.