

Der neue Existenzschutz Komfort der Targobank

Überraschend sinnfreie „Alternative“ zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung

Die neuen Bedingungen der Targobank weisen gegenüber den älteren Bedingungswerken Überraschungen auf. In den bisherigen Bedingungswerken galt der Verlust einer definierten Grundfähigkeit als Leistungsauslöser. Das hat sich geändert.

von Stephan Witte

In den Bedingungen ist nun vom „Eintritt von verminderter Erwerbsfähigkeit infolge des Verlusts einer Grundfähigkeit oder bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit“ die Rede. Dem Wortlaut nach muss der Versicherte also gleich mehrere Anforderungen erfüllen:

- 1) Verlust einer definierten Grundfähigkeit
- 2) als Folge von 1) kommt es zu einer verminderten Erwerbsfähigkeit im Sinne der Bedingungen
- 3) es darf nicht mehr als eine Grundfähigkeit zugleich verloren und zu 2) geführt haben

Hat ein Versicherter beispielsweise einen schweren Unfall und sitzt im Rollstuhl, so dürfte er als Programmierer oder Maurer kaum die Voraussetzungen für einen Leistungsfall erfüllen, während fast alle Wettbewerber wegen des Verlustes der Grundfähigkeiten „Gehen“ oder „Stehen“ zahlen müssten.

Die verminderte Erwerbsfähigkeit ist in den Bedingungen wie folgt definiert:

„(2.1) Verminderte Erwerbsfähigkeit
a) Verminderte Erwerbsfähigkeit im Sinne dieser Bedingungen liegt vor, wenn die versicherte Person wegen Krankheit oder Behinderung auf nicht absehbare Zeit außerstande ist, unter den üblichen Bedingungen des allgemeinen Arbeitsmarktes mindestens

sechs Stunden täglich erwerbstätig zu sein.

Als Erwerbstätigkeit gilt dabei jede Tätigkeit, die auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt üblich ist, wobei es auf die Höhe der Einkünfte nicht ankommt. Die Verhältnisse am Arbeitsmarkt, insbesondere die Verfügbarkeit von Arbeitsplätzen, und der bisher ausgeübte Beruf der versicherten Person werden bei der Feststellung der Erwerbsfähigkeit nicht berücksichtigt.

Wichtiger Hinweis: Die vorstehende Definition für die verminderte Erwerbsfähigkeit entspricht der des § 43 SGB VI (Stand 30.04.2013). Bitte beachten Sie, dass Änderungen des Gesetzes zu keiner Leistungsänderung für unser Leistungsversprechen im Rahmen dieser Bedingungen führen.“

Schlechterstellung des Kunden

Effektiv stellt diese Formulierung Kunden schlechter als die gesetzliche Erwerbsminderungsrente oder eine reine Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die bei Erwerbsunfähigkeit unabhängig vom gleichzeitigen Vorliegen eines Verlustes von Grundfähigkeiten zahlt! Sinn und Zweck einer Funktionsinvaliditätsversicherung ist damit nicht erfüllt. Auch die Werbung des Versicherers ist durchaus irreführend. So heißt es auf der Homepage des Anbieters¹ wie folgt:

„Der Existenzschutz Komfort ist die günstige Alternative zur klassischen Berufs-



unfähigkeitsversicherung.“ und „Für alle Berufsgruppen geeignet.“

Tatsächlich ist der neue Existenzschutz Komfort der Targobank weder eine Alternative zu einer leistungsstarken Funktionsinvaliditäts-, Erwerbsunfähigkeits- oder Erwerbsminderungsversicherung, ganz zu schweigen von einer „klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung“.

Irreführend für Vertrieb und Verbraucher

Diese Art der Produktwerbung ist irreführend für Vertrieb und Verbraucher. Hinzu kommt, dass eine Eignung für „alle Berufsgruppen“ auch daran scheitern dürfte, dass die versicherbare Höchstrente auf 2.000 Euro monatlich einschließlich der nicht garantierten Überschüsse und dies unter Anrechnung bereits anderweitiger Absicherungen gegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit beschränkt ist.

Dabei darf die Absicherung der Höhe nach 75% des Nettoeinkommens nicht übersteigen.

Laut fernmündlicher Auskunft des Versicherers vom 03.12.2014 lassen sich Hausfrauen, Hausmänner und andere Personen ohne Einkommen nicht versichern. Eine Dynamisierung der versicherten Rentenhöhe, um zumindest wirksam einem Kaufkraftverlust durch Inflation entgegen zu wirken, ist bedingungsgemäß nicht vorgesehen.

Thema Nachversicherung

Praxisuntauglich ist auch der bedingungsseitige Anspruch auf Nachversicherung. Dieser ist nach § 19 der Bedingungen auf höchstens 1.500 Euro monatliche Rente einschließlich Bonusrente (also den nicht garantierten Überschüssen) beschränkt. Zudem darf die Nachversicherung 20% der bei Vertragsbeginn vereinbarten Rentenhöhe nicht übersteigen. Wer also bereits bei Vertragsbeginn eine Gesamrente von mehr als 1.250 Euro versichert hat, kann mit der Nachversicherungsoption nichts mehr anfangen. Die Begrenzung auf das vollendete 45. Lebensjahr wäre da noch das gering-

ste Übel, doch selbst hier sind zudem weitere Anforderungen zu erfüllen: a) die bisher zurückgelegte Versicherungsdauer darf nicht mehr als 10 Jahre betragen haben und b) die verbleibende Versicherungsdauer muss mindestens 5 Jahre betragen. Wer also direkt nach der Schule einen Job findet und mit 20 Jahren seine kostengünstige „Alternative“ zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung bei der Targobank abschließt, darf seine Nachversicherungsoption höchstens bis zum vollendeten 30. Lebensjahr nutzen und dies auch nur, wenn die anfänglich vereinbarte Gesamrente die benannten 1.250 Euro im Monat nicht übersteigt.

Der Leistungsanspruch auf Nachversicherung endet übrigens auch, wenn zwar Leistungen beantragt wurden, diese jedoch wegen (objektiver) Nichterfüllung der Leistungsanforderungen nicht beansprucht werden dürfen.

¹ Quelle: https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CDUQFjAA&url=https%3A%2F%2Fwww.targobank.de%2Fde%2Fschutz-vorsorge%2Fexistenzschutz.html&ei=lut-VJD-vNoLDPN_PgbAF&usg=AFQjCNGiCjFXwJ-HQ0qbu8yO1AIZ2AEaQ&sig2=li_Too5OjRbbCWqCknyANA&bvm=bv.80642063,d.ZWU

Denkanstoß: Zukunftssicherung über mehr Komposit?

Fünf schlagende Argumente für einen künftigen verstärkten Fokus auf Komposit

1. Der Bedarf bezüglich Absicherung der eigenen Person und Familie, des Autos, des Hausrats oder auch des Rechtsschutzes, gestaltet sich weitestgehend unabhängig von Wirtschaftszyklen beziehungsweise Kapitalmarkt-szenarien. Von einer überwältigenden Mehrheit der Bevölkerung als mehr oder minder unverzichtbare Schutzmaßnahme angesehen, erfreut sich der Bereich Sachversicherung per se einer überproportional hohen Akzeptanz und Nachfrage.

2. Alltägliche Sachprodukte, wie die Kfz-Versicherung, zählen in der Branche nach wie vor zu den unkomplizierten „Türöffnern“ erster Wahl. Cross-Selling Ansätze beim Kunden ergeben sich durch das Beratungsgespräch, aber auch Veränderungen in der Lebenssituation des Kunden spiegeln sich in den Verträgen wider und bieten wiederholt Anlass für neue interessante Gesprächsansätze.

3. Gesellschaftliche Veränderungen sowie technischer Fortschritt gehen einher mit neuen Risiken, die es abzusichern gilt. Bekannte Beispiele hierfür sind die Mietnomadenversicherung oder die Deckung von IT- und Cyberrisiken (Hackerangriffe, Datenspionage). Durch einen wachsenden Bedarf, steigt

auch die Nachfrage an entsprechenden Lösungen und Beratungs-Know-how im Sachversicherungsgeschäft.

4. Im Gegensatz zum Lebensversicherungs- oder Krankenversicherungsgeschäft, ist im Kompositbereich die laufende Vergütung das betriebswirtschaftlich entscheidende Maß. Durch die jährlich wiederkehrende Zahlung ist durch das Sachgeschäft eine verlässliche Grundlage zur Kostendeckung für Büromiete oder Personal gesichert.

5. Zudem birgt speziell das Gewerbesachgeschäft weiterhin gewaltiges Ertragspotenzial: Von Dachdecker, Metzger, Gastronom über Steuerberater und Dienstleistungsunternehmen bis hin zum produzierenden Gewerbe, ist das Kundenpotenzial sehr vielfältig und offeriert erhebliche Chancen auf Neugeschäft. Mittlerweile werden spezielle Deckungskonzepte oder Kompakttarife seitens der Produktgeber für sehr viele Zielgruppen angeboten. Dadurch ist eine schnelle und unkomplizierte Deckung möglich, verbunden mit der Sicherheit, die speziellen Bedürfnisse der Zielgruppe hinreichend berücksichtigt zu haben. Flankierend gestalten sich die Risiken im Gewerbesachgeschäft für gewöhnlich umfangreicher und vielschichtiger als im Privatgeschäft, was im Umkehrschluss für den Makler mit Schwerpunkt „Gewerbesachgeschäft“ per se mit einer anspruchreicheren Vergütung einhergeht.

Fazit

Das private Sachgeschäft sollte ohne großen Aufwand standardisiert und möglichst vollelektronisch abgewickelt werden. Der Gewinn liegt hier in der Abwicklung großer Stückzahlen. Die Marge pro Vertrag ist und bleibt auch künftig zu gering, um viel Beratungszeit zu investieren.

Als BCA AG unterstützten wir in diesem Punkt bereits heute unsere Partner mit bedarfsgerechten wie technisch optimierten Support, damit sie ihr Sachgeschäft einerseits kosteneffizient abwickeln können und andererseits wertvollen Workflow-Freiraum für sich gewinnen. Innerhalb des Kfz-Geschäfts bietet sich in etwa die Einbindung von Vergleichsrechner für den Kunden – gekoppelt an die Möglichkeit des direkten Abschlusses durch den Kunden, inklusive anschließend vollelektronischer Dunkelverarbeitung sowie Policierung – auf der Homepage des Vermittlers an. Derartige technische Features dürften künftig eine noch weit größere Rolle spielen und werden bereits heute schon millionenfach von vielen Kunden genutzt.

Im Gewerbesachgeschäft bleibt es indes unabdingbar, eine fachlich fundierte Expertise leisten zu können. Vertrauen erlangt hier zu aller Erst jener Dienstleister, der sich durch eine in allen Belangen qualitativ hochwertige Beratungsleistung beweisen kann.

Auszüge eines Textes von Oliver Lang, Vorstand BCA AG / www.bca.de