

## **DIE ZEIT**

### **Wirtschaft 42/2001**

#### **"Die Makler wachen allmählich auf"**

---

Statt Preiswettbewerb zu betreiben, sollten Anbieter mit höherer Qualität konkurrieren - zugunsten der Versicherten

*von Holger Balodies (Gesprächsführung)*

Die ZEIT: Warum haben Sie Ihre Checkliste entwickelt?

Hans-Hermann Lüschen: Meine jahrelangen Erfahrungen zeigen, dass kaum eine Berufsunfähigkeitsversicherung anstandslos die Rente zahlt. Die gängigen Versicherungsbedingungen enthalten zahlreiche Schlupflöcher, die es den Gesellschaften ermöglichen, die Rente zu verweigern. Oft ist man als Kunde der Willkür der Gesellschaften ausgeliefert, die dann die Paragraphen so auslegen, wie es ihnen passt.

ZEIT: Und das können Sie mit Ihrem 30-Punkte-Katalog ändern?

Lüschen: Die Lage der Kunden würde sich zumindest erheblich verbessern, wenn die Versicherungen meine 30 Punkte in die Versicherungsbedingungen aufnehmen würden. Eins ist doch klar: Je mehr klare Kriterien wasserdicht festgelegt werden, die zwingend eine Rentenzahlung nach sich ziehen, desto leichter wird es, später die Rente durchzusetzen.

ZEIT: Geben Sie uns ein Beispiel?

Lüschen: Aus der Einstufung in Pflegestufe 1 der Pflegeversicherung sollte automatisch die Zahlung einer Berufsunfähigkeitsrente folgen. Derzeit habe ich immer wieder Fälle, in denen sich die Versicherungen sogar noch quer stellen, wenn ein Kunde bereits in Pflegestufe 2 ist. Das halte ich für skandalös.

ZEIT: Gibt es schon Versicherungen, die Ihre Bedingungen akzeptiert haben?

Lüschen: Bislang sind mir offiziell nur zwei bekannt, Condor und Optima, aber drei oder vier andere Gesellschaften haben mir bereits mündlich erklärt, dass sie nachziehen wollen.

ZEIT: Das klingt trotzdem mager, bei über 100 Anbietern!

Lüschen: Richtig, aber es werden sicher noch mehr. Ganz einfach weil auch die Makler allmählich aufwachen und von den Gesellschaften bessere Versicherungsbedingungen verlangen. Wir müssen bei der Berufsunfähigkeitsversicherung weg vom reinen Preiswettbewerb und zu einem Qualitätswettbewerb kommen. Was nutzt den Kunden eine billige Versicherung, die am Ende nicht zahlt? Sobald die Rankings in den Fachzeitschriften vermehrt die kundenfreundlichen Bedingungen zur Grundlage ihrer Ranglisten machen, wird sich schlagartig alles ändern.

ZEIT: Faire Bedingungen bedeuten erleichterte Rentenzahlungen, also höhere Kosten für die Versicherer. Dann wird aber der Versicherungsschutz auch deutlich teurer.

Lüschen: Im Einzelfall wird dies möglicherweise so sein. Allerdings haben die meisten Gesellschaften sicher noch Luft in ihren Kalkulationen, falls sie das Geld nicht für immense Verwaltungskosten und überzogene Provisionszahlungen verschwenden. Eines ist jedenfalls klar: So problemlos wie bisher werden sich mit der Berufsunfähigkeitsversicherung keine gewaltigen Gewinne mehr einstreichen lassen. Die Prämien lassen sich ja nicht beliebig steigern. Das Produkt

Berufsunfähigkeitsversicherung ist ja schon gegenwärtig ziemlich teuer. Wer als 40-Jähriger heute eine Monatsrente von 3000 Mark absichern will, zahlt dafür in der Regel eine Jahresprämie von 2000 Mark. Viel mehr kann und will keiner bezahlen.

Hans-Hermann Lüschen, 53, ist gerichtlich zugelassener unabhängiger Versicherungsberater. Er hat Kanzleien in Oldenburg und Berlin und ist seit über 20 Jahren Experte für Berufsunfähigkeitsversicherungen. Mit ihm sprach Holger Balodis