

Die Gretchenfrage: Berufsunfähigkeits- oder Dread-Disease-Versicherung?



Die Produkt- und Tarifvielfalt der Versicherer zur finanziellen Absicherung der Arbeitskraft ist in den vergangenen Jahren gewachsen. Versicherungsmakler können damit bedarfsgerechter beraten. Es gilt aber dennoch genau hinzuschauen.



Von **Alexander Schrehardt**,
Geschäftsführer der Consilium Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung mbH

„Mit Worten lässt sich trefflich streiten ...“ Dieses berühmte Zitat aus Goethes Faust umschreibt die Situation bei der oftmals emotional geführten Diskussion um die geeignete Vertragsform für die Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken sehr treffend. Nach einer langen, auch von den Forderungen der Versicherungsmaklerschaft nachhaltig forcierten Evolution der Berufsunfähigkeitsversicherung zu verbesserten Versicherungsbedingungen und gleichermaßen flexibleren und leistungsstärkeren Tarifen, betrat 1993 die Dread-Disease-Versicherung als Sparringspartner den Ring der deutschen Versicherungswirtschaft. Mit diesem im Jahr 1983

von dem südafrikanischen Herzchirurgen Marius Barnard unter Bezeichnung Critical-Illness-Insurance-Policy aus der Taufe gehobenen alternativen Versicherungsprodukt wurde potenziellen Patienten ein Instrument zur Absicherung der Kosten für (post-)stationäre Behandlungen und der wirtschaftlichen Folgen schwerer Erkrankungen an die Hand gegeben. Während mit dem Prototypen der Critical-Illness-Insurance-Policy nur wenige Gesundheitsrisiken, wie zum Beispiel die Folgen eines Herzinfarkts, eines Schlaganfalls oder einer schweren Krebserkrankung, abgesichert werden konnten, hat sich diese Form des Versicherungsschutzes zwischenzeitlich aus ihrem Schmetterlingskokon befreit und in einer weitreichenden Metamorphose entfaltet.

Siegeszug über den amerikanischen Kontinent ...

Während die Critical-Illness-Insurance-Policy in Südafrika anfangs von den Verbrauchern nur zögerlich angenommen wurde, konnte sich das neue Versicherungsprodukt auf den Versicherungsmärkten der USA, in Kanada, Australien, Neuseeland, aber auch in Irland und Großbritannien etablieren. 1993 bezwang die zwischenzeitlich zur Dread-Disease-Versicherung umgetaufte

Versicherungslösung auch den Ärmelkanal und eroberte die deutsche Versicherungslandschaft. Seit dieser Zeit haben sich auch in der Vermittlerschaft zwei Lager gebildet und die Diskussion „Berufsunfähigkeits- oder Dread-Disease-Versicherung?“ wird leidenschaftlich geführt.

Paradigmenwechsel beim Versicherungsschutz

Die Einführung der Dread-Disease-Versicherung in Deutschland wurde von einem konzeptionellen Paradigmenwechsel begleitet. Während in der Berufsunfähigkeitsversicherung Versicherungsschutz und Leistungsprüfung auf die berufliche Leistungsfähigkeit bzw. einen durch Krankheit, Unfall- oder nicht altersgemäßen Kräfteverfall bedingten (anteiligen) Verlust der beruflichen Leistungsfähigkeit abstellen, basiert ein Leistungsanspruch aus einer Dread-Disease-Versicherung auf dem medizinischen Nachweis einer (versicherten) schweren Erkrankung des Vertragspartners. Die Philosophie des Versicherungsgedanken von der Berufsunfähigkeitsversicherung einerseits und der Dread-Disease-Versicherung andererseits stehen somit in Kontradiktion. Während in der Berufsunfähigkeitsversicherung im Leistungsfall die Auswirkungen einer Erkrankung oder eines Unfalls auf die berufliche Leistungsfähigkeit des Versicherten untersucht und bewertet werden, setzt die Dread-Disease-Versicherung mit ihrer Leistungsprüfung bereits bei der Ursache, das heißt bei dem nachgewiesenen Krankheitsbild auf, und lässt eine Gesamtbetrachtung der beruflichen Lebenssituation des Versicherten unberücksichtigt. Diese eingegrenzte Betrachtungsweise im Leistungsfall und eine auf die Prüfung einer versicherten Krankheit beschränkte Leistungsprüfung sichert dem Versicherten oftmals eine frühzeitige und zumeist unproblematische Regulierung im Schadenfall.

Kapital- oder Rentenzahlung im Leistungsfall?

Auch im Leistungsfall gehen die Berufsunfähigkeits- und die Dread-Disease-Versicherung unterschiedliche Wege. Während die Versicherungsleistungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung rentenförmig erbracht werden, stellt die Dread-Disease-Versicherung im Leistungsfall einen Kapitalbetrag zur Verfügung. Natürlich kann auch in der Berufsunfähigkeitsversicherung, vorbehaltlich des tariflichen Angebots des gewählten Versicherungsunternehmens, eine die Berufsunfähigkeitsrente flankierte Kapitalzahlung als Sofortleistung vereinbart werden; mit einer auf zwölf Tarifrenten begrenzten Sofortleistung kann indes eine in der Dread-Disease-Versicherung mögliche Versicherungsleistung regelmäßig nicht nachgebildet werden.

Vor allem für die Zielgruppe 20 bis 50 Jahre stellt sich die Frage, mit welchem der beiden Vorsorgeinstrumente ein bedarfsgerechter und im Leistungsfall ausreichend dimensionierter Versicherungsschutz sichergestellt werden kann. Unterstellt man eine temporäre Berufsunfähigkeit

infolge eines akuten Krankheitsbildes, zum Beispiel eine Tumorerkrankung mit gutem Heilungserfolg und ohne rezidivierende Folgen oder einen frühzeitig erkannten und therapierten Herz- oder Hirninfarkt, so kann eine kurzfristig als Kapitalauszahlung zur Verfügung gestellte Versicherungsleistung von Vorteil sein. Projiziert man indes den Leistungsfall auf eine längerfristige oder als Worst-Case-Szenario auf eine dauerhafte Berufsunfähigkeit, so stellt sich die Frage nach der nachhaltigen Ausfinanzierung des Leistungsfalls mit einem Einmalbetrag. Vor allem mit Blick auf die regelmäßig unzureichenden Leistungsansprüche der Versicherten gegen die Deutsche Rentenversicherung, berufsständische Versorgungswerke oder andere Versorgungsträger für den Fall der Erwerbsminderung oder der Berufsunfähigkeit kommt der rentenförmigen Ausfinanzierung einer längeren oder dauerhaften Berufsunfähigkeit eine besondere Bedeutung zu.

Steuerrechtliche Behandlung von Beitrags- und Leistungszahlungen

Während bei Wahl der Berufsunfähigkeits(-zusatz)versicherung als Versicherungsinstrument eine Abbildung des vom Kunden gewünschten Versicherungsschutzes in allen drei Versorgungsschichten ausgestaltet werden kann, werden Dread-Disease-Versicherungen regelmäßig in der Versorgungsschicht 3 angesiedelt. Die Möglichkeit der Einrichtung einer Dread-Disease-Versicherung in Verbindung mit einer betrieblichen Altersversorgung, zum Beispiel über den Durchführungsweg Direktversicherung, hat das Bundesministerium der Finanzen nicht ausdrücklich erklärt. Nachdem diese Form des Versicherungsschutzes der Absicherung von Invaliditätsrisiken im Sinne des Betriebsrentengesetzes (§ 1 Abs. 1 Satz 1 BetrAVG) zugerechnet werden kann, wird in der Fachliteratur die Möglichkeit der Einrichtung einer Dread-Disease-Versicherung als Direktversicherung eingeräumt (Höfer, Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung Band II Steuerrecht 2011, Rz. 1477). Die Abbildung einer Dread-Disease-Versicherung als Versicherungsvertrag der Versorgungsschicht 1 ist indes ausgeschlossen. Eine „Ausnahme“ findet sich mit der Absicherung von Berufsunfähigkeitsrisiken in Verbindung mit einer Basis-Rentenversicherung und einer die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung flankierenden Dread-Disease-Klausel.

Sofern eine Berufsunfähigkeits- oder eine Dread-Disease-Versicherung als Versicherungsvertrag der Versorgungsschicht 3 eingerichtet wird, können die Beiträge im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als Vorsorgeaufwendungen dem Grunde nach geltend gemacht werden (§ 10 Abs. 1 Nr. 3a. EStG). Mit Blick auf die Höchstbeträge von 1.900 Euro/Jahr für beispielsweise Arbeitnehmer und Beamte bzw. 2.800 Euro/Jahr für beispielsweise Selbstständige und Freiberufler (§ 10 Abs. 4 Satz 1 und 2 EStG) und die seit 01.01.2010 verbesserte Abzugsfähigkeit von Beitragszahlungen zur Krankheitskosten- und sozialen bzw. privaten Pflegepflichtversicherung ▶

(§ 10 Abs. 1 Nr. 3. a) und b) EStG), verpufft der Abzug von Beiträgen zu einer Berufsunfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherung als Vorsorgeaufwendungen in den meisten Fällen (§ 10 Abs. 4 Satz 4 EStG). Bei Auszahlung der Versicherungsleistungen können Kapitalzahlungen aus einer Dread-Disease-Versicherung steuerfrei vereinnahmt werden (BMF-Schreiben vom 01.10.2009 Rz. 36 Satz 1 und 2, Rz. 37 Satz 1). Laufende Rentenzahlungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung unterliegen der Anteilsbesteuerung für zeitlich befristete (§ 55 Abs. EStDV) oder lebenslange Renten (§ 22 Nr. 1 Satz 3 a) bb) EStG).

Versicherungsbedingungen im Fokus

Während die Diskussion um die Versicherungsbedingungen von Berufsunfähigkeitsversicherungen oftmals leidenschaftlich und mit Akribie geführt wird, verzichten viele Vermittler auf eine detaillierte Prüfung der vertraglichen Grundlagen von Dread-Disease-Versicherungen. Die Tatsache, dass der Leistungsanspruch des Versicherungsnehmers bzw. der versicherten Person bei diesem Versicherungsprodukt auf konkret bezeichnete Erkrankungen abgestellt wird, sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Umschreibung von Krankheitsbildern und die Definition der Leistungsvoraussetzungen in der vergleichenden Betrachtung der Bedingungswerken auseinanderfallen. Ein Beispiel: In den Versicherungsbedingungen zu Dread-Disease-Versicherungen findet sich regelmäßig ein Leistungsausschluss für „arterielle Malformationen im Gehirn“. Versicherte mit der Diagnose eines Hirnaneurysmas, das heißt einer pathologischen Erweiterung einer Hirnarterie, haben auch bei schwerwiegenden gesundheitlichen Beeinträchtigungen und der ärztlichen Anordnung auf einen Verzicht von körperlicher Belastung keinen Leistungsanspruch. Auch bei einer Ruptur des Aneurysmas und einer nachfolgenden Einblutung im Gehirn stellt sich für diesen „Schlaganfall“ die Frage nach einem gesicherten Leistungsanspruch. Sofern das Versicherungsunternehmen in seinem Bedingungswerk unter dem Überbegriff des Schlaganfalls neben intra- und extrakraniellen explizit auch subarachnoidale Blutungen subsummiert hat, sollte sich ein Leistungsantrag des Versicherungsnehmers bzw. der versicherten Person qualifiziert begründen lassen.

Kein Versicherungsschutz für psychische Erkrankungen!

Ein Blick in die Leistungsstatistiken der Deutschen Rentenversicherung und der Lebensversicherungsunternehmen unterstreicht vor allem in den letzten zehn Jahren eine signifikante Zunahme von psychischen Erkrankungen als Auslöser von Erwerbsminderung bzw. Berufsunfähigkeit. Der kontinuierliche Wandel unserer Arbeitswelt und die zunehmende Belastung von Arbeitnehmern, Selbstständigen und Freiberuflern mit einem erhöhten Arbeitspensum, personeller wie unternehmerischer Verantwortung und Termindruck

hat mit dem Burn-Out-Syndrom ein (vermeintlich) neues Krankheitsbild in den Vordergrund gerückt (Schrehardt, Breitbach & Elstner, Betriebliches Gesundheitsmanagement, Vermögen & Steuern 3, 2011). Ein kritischer Blick in die Versicherungsbedingungen von Dread-Disease-Versicherungen führt in diesem Zusammenhang zu einem ernüchternden Ergebnis. In keinem der geprüften Bedingungswerke wurden psychische Erkrankungen im Katalog der leistungspflichtigen schweren Erkrankungen gelistet. Nur in einem Fall konnte das Risiko einer psychischen Erkrankung gegen Mehrbeitrag mitversichert werden, dies allerdings mit einer zeitlichen Befristung des Versicherungsschutzes auf das 60. Lebensjahr und einer Begrenzung des Leistungsanspruchs auf einige wenige ausgewählte psychische Krankheitsbilder.

Gretchenfrage oder salomonische Entscheidung?

Stellt man die Gretchenfrage, so lassen sich für beide Versicherungslösungen qualifizierte Sachargumente vortragen. Mit der gesicherten und schnellen Verfügbarkeit der Versicherungsleistung bei Vorlage einer gelisteten schweren Erkrankung und der steuerfreien Vereinnahmung einer unter Umständen hohen Kapitalsumme kann die Dread-Disease-Versicherung punkten. Bei der Ausfinanzierung einer längeren oder dauerhaften Berufsunfähigkeit von vor allem jüngeren Versicherten, gegebenenfalls in Verbindung mit einem gesicherten Vermögensaufbau zur Altersversorgung, liegt die Berufsunfähigkeits(zusatz)versicherung im Wettbewerbsrennen vorn. Eine sinnvolle Verbindung von Berufsunfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherung kann sicherlich in vielen Fällen nicht nur als salomonische Entscheidung, sondern als zielführender Lösungsansatz gewertet werden. Vor allem bei der Absicherung von Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Vorstands von Unternehmen und für Mitarbeiter in Keyman-Positionen kann eine private Absicherung des persönlichen Berufsunfähigkeitsrisikos zum Beispiel mit einer betrieblichen Dread-Disease-Versicherung sinnvoll flankiert werden. Die wirtschaftlichen Folgen eines krankheitsbedingten Ausfalls eines Mitglieds der Führungsebene oder eines Mitarbeiters in einer Schlüsselposition können vor allem für ein mittelständisches Unternehmen sehr schnell zur Existenzfrage mutieren. Mit der Absicherung eines möglichst umfassenden Katalogs von schweren, leistungspflichtigen Erkrankungen können die wirtschaftlichen Folgen eines personellen Ausfalls mit einem (hohen) Kapitalzufluss zumindest teilweise kompensiert werden.

Die kontinuierlich anwachsende, kaleidoskopartige Produkt- und Tarifvielfalt sichert dem Versicherungsmakler ein fast täglich verbessertes Instrumentarium zur bedarfsgerechten Abbildung von qualifizierten Versorgungslösungen. Voraussetzung hierfür ist jedoch eine detaillierte Kenntnis der flankierenden Rechtsnormen sowie der Stolper- und Haftungsfallen in den Bedingungswerken. ■