



**Absicherung der  
Arbeitskraft**

**Fachliche  
Kompetenz  
ist gefordert**

Die Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft steht bei der Mehrzahl der deutschen Vermittlerbüros auf der Agenda im Kundengespräch. In vielen Fällen wird im Beratungsgespräch die Berufsunfähigkeitsversicherung sehr schnell als das geeignete Vorsorgeinstrument benannt. Sofern die Beitragslast den verfügbaren Vorsorgeetat des Kunden sprengt oder der beantragte Versicherungsvertrag aufgrund gesundheitlicher Vorbelastungen der zu versichernden Person nicht poliziert werden kann, stellt sich die Frage nach alternativen Vorsorgeinstrumenten. Vor allem die Grundfähigkeitsversicherung wird dann als vermeintlich kleine Schwester der Berufsunfähigkeitsversicherung vorgestellt. ▶

Die produktorientierte Kundenberatung ist auch heute noch die in deutschen Vermittlerbüros regelmäßig geübte Alltagspraxis. In der Folge einer produktorientierten Beratung werden oftmals nicht nur wichtige Informationen und existentielle Risiken des Kunden übersehen, sondern auch wertvolle Beratungs- und Vermittlungsansätze verbrannt. Bei einem Störfall wird der Vermittler dann im besten Fall mit dem Unmut seines Kunden konfrontiert. Stellen wir also die Uhr noch einmal auf „0“ ....

## **Arbeitsunfähigkeit vor Berufsunfähigkeit**

Ein temporärer oder auch dauerhafter Verlust der Arbeitskraft des Kunden hat seinen Ursprung in einer Arbeitsunfähigkeit. Sowohl eine Erkrankung, als auch ein Unfall können eine längere Arbeitsunfähigkeit mit finanziellen Einbußen zur Folge haben. Während Arbeitnehmer sich in den ersten sechs Wochen, oder im Fall einer arbeits- oder tarifvertraglich geregelten längeren Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, entspannt zurücklehnen und auf eine fortlaufende Lohnüberweisung ihres Arbeitgebers vertrauen können, wandert der Zeiger der Einkommensuhr bei Freiberuflern und Selbstständigen oftmals schon nach zwei oder drei Wochen in Richtung des roten Bereichs.

Aber auch viele Arbeitnehmer erleben nach Ablauf der Entgeltfortzahlung ihres Arbeitgebers oftmals eine unangenehme Überraschung. Vor allem für freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung versicherte Arbeitnehmer saldiert aus einer Krankengeldzahlung im Vergleich zu ihrem Nettoeinkommen aufgrund der summenmäßig gedeckelten Leistungen regelmäßig eine Unterdeckung. Mit der Aufklärung über die vorhandene Deckungslücke und die zeitliche Befristung der Krankengeldzahlung kann der Vermittler nicht nur beim Kunden punkten, sondern auch eine ergänzende Krankentagegeldversicherung vermitteln. Auch für den Fall, dass der Kunde bereits eine substitutive oder flankierende Krankentagegeldversicherung unterhält, sollte eine ausreichende finanzielle Absicherung für den Fall einer Arbeitsunfähigkeit routinemäßig geprüft werden.

In der Wahrnehmung des Kunden besetzt die Arbeitsunfähigkeit den Platz vor der Berufsunfähigkeit. Während eine Berufsunfähigkeit für den Kunden ein mögliches, aber dennoch fiktives Ereignis darstellt, verbindet nahezu jeder Kunde mit einer Arbeitsunfähigkeit eine konkrete Vorstellung aus eigener Erfahrung. Mit einem auf dem Risiko der Arbeitsunfähigkeit aufgesetzten Beratungsansatz schließt der Versicherungsmakler nicht nur eine unter Umständen hohe Versorgungslücke seines Kunden, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zu seiner persönlichen Entlastung.

## **Alternative Vorsorgeinstrumente vorstellen ...**

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist unstrittig ein qualifiziertes Vorsorgeinstrument zur Absicherung der Arbeitskraft; allerdings sollten die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten alternativer Vorsorgeinstrumente nicht unterschätzt werden. Der oftmals vertretene Meinung, dass beispielsweise die Grundfähigkeitsversicherung nur eine Ventillösung für den Fall eines schmalen Vorsorgebudgets oder von Vorerkrankungen des Kunden darstellt, muss mit Nachdruck widersprochen werden.

So räumt die Grundfähigkeitsversicherung dem Kunden im Leistungsfall deutlich mehr Freiheiten ein. Auch im Fall der Fortführung oder der Wiederaufnahme einer beruflichen Tätigkeit hat der Versicherungsnehmer – oder die versicherte Person – einen fortlaufenden Anspruch auf die Leistungszahlung. Zu beachten ist ferner, dass auch der Leistungsanspruch im Versicherungsfall, ein hochwertiges Tarifwerk vorausgesetzt, gegenüber der Berufsunfähigkeitsversicherung oftmals einfacher und schneller begründet werden kann.

Während eine leistungspflichtige Berufsunfähigkeit den Nachweis der, zum Beispiel durch eine Erkrankung ausgelösten, Leistungs- und Einkommenseinbuße bezogen auf den zuletzt ausgeübten Beruf der versicherten Person erfordert, beschränkt sich die Begründung des Versicherungsfalls bei der Grundfähigkeitsversicherung auf den Nachweis des teilweisen oder vollständigen Verlustes einer Grundfähigkeit. Vor allem die für Freiberufler und Selbstständige mögliche Stolperfälle einer betrieblichen Umorganisation ist in der Grundfähigkeitsversicherung nicht gegeben.

Sowohl die Berufs- und Erwerbsunfähigkeits-, als auch die Grundfähigkeitsversicherung sehen im Leistungsfall eine rätierliche Auszahlung der Versicherungsleistung vor. Die ausbezahlten Renten sind somit als eine (teilweise) Einkommensersatzleistung zu bewerten.

Sofern Freiberufler und Selbstständige im Fall eines teilweisen oder vollständigen Verlustes ihrer Arbeitskraft ihr Unternehmen verkleinern oder auch schließen müssen, stellt sich regelmäßig die Frage nach einer vorzeitigen Ablösung von Kreditverbindlichkeiten, Leasing- und Mietverträgen.

Vorfälligkeitsentschädigungen und Abfindungszahlungen können mit rätierlichen Rentenleistungen nur im Ausnahmefall bedient werden, so dass im Versicherungsfall auch Kapitalleistungen benötigt werden. Dieser Bedarf stellt sich gleichermaßen für Arbeitnehmer oder Beamte mit einer Immobilienfinanzierung und macht die Vorstellung der Dread-Disease-Versicherung als alternatives oder flankierendes Vorsorgeinstrument erforderlich.

## **Nicht nur „entweder ... oder“**

Die Vorsorgeberatung zur Absicherung der persönlichen Arbeitskraft zählt unstrittig zu den Königsdisziplinen und zu den Herausforderungen im Vermittleralltag. Eine kaleidoskopartige Tarifvielfalt und die Möglichkeit einer Risikoabsicherung mit vom Gesetzgeber geförderten Vorsorgelösungen, zum Beispiel in Verbindung mit einer Basis-Rentenversicherung oder einer betrieblichen Altersversorgung, werfen regelmäßig die Frage nach der geeigneten Versorgungsschicht und der optimalen Vorsorgelösung auf. Der Vermittler ist gut beraten, wenn er im Kundengespräch keine Schwarz-Weiß-Konzeption anstrebt, sondern auch Grauschattierungen zulässt.

In vielen Fällen wird sich die Frage nach dem geeigneten Vorsorgekonzept nicht mit der Wahl eines Tarifs, sondern mit der Kombination verschiedener Vorsorgeinstrumente beantworten lassen. Allerdings darf im Beratungsgespräch auf keinen Fall die Bodenhaftung verloren gehen.



Eine zertifizierte Weiterbildung, beispielsweise zum Berater bzw. zur Beraterin Arbeitskraftabsicherung (IHK), dokumentiert die Expertise und sichert wertvolle Wettbewerbsvorteile im Beratungs- und Vermittlungsprozess.

Auch ein in jeder Beziehung optimiertes Vorsorgekonzept muss für den Kunden noch bezahlbar sein und in nicht wenigen Fällen werden die Wunschvorstellungen und das Versorgungsbudget des Kunden auseinanderfallen. Professionelle Vorsorgeberater werden diese Klippen gemeinsam mit dem Kunden unter Einsatz von Versicherungslösungen mit einem reduzierten Anfangsbeitrag und Aufbauplänen mit Nachversicherungsjokern erfolgreich umsetzen.

In vielen Bedingungswerken sind neben der Möglichkeit einer dynamischen Anpassung der Versicherungsleistungen auch ein Ausbau des Versicherungsschutzes mit ereignisabhängigen und ereignisunabhängigen Nachversicherungsoptionen geregelt. Mit der Vorstellung von Aufbauplänen stellt der Vermittler nicht nur seine Fachkompetenz unter Beweis, sondern sichert sich auch einen nachhaltigen Kundenkontakt.

### **Professionelle Vorsorgeberatung, ein Invest in die Zukunft!**

Um es einmal deutlich zu sagen ... Der Bauchladenmakler hat ausgedient. Die Wunschvorstellung, dass man(n) – oder auch Frau – als Einzelkämpfer/-in den Kunden gleichermaßen mit dem Mofakennzeichen versorgen und im nächsten Schritt zur Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung oder Kranken-Vollversicherung beraten kann, ist bestenfalls dem Kreis der deutschen Sagen und Legenden zuzurechnen. Eine thematische Ausrichtung und Spezialisierung des Unternehmens oder im Kollegenverbund ist das Gebot der Stunde. Mit der Wahl einer Versicherungs- oder Vorsorgesparte ist es aber noch nicht getan. Der Versicherungsmakler muss seine Expertise mit regelmäßigen Fortbildungsmaßnahmen pflegen und dokumentieren.

Mit der Umsetzung der IDD in nationales Recht wird die heute noch freiwillige Weiterbildung ab 2018 zur Verpflichtung erhoben. Diese Anforderung sollte nicht als Mühlstein um den Hals verstanden, sondern vielmehr als Chance angenommen werden. Fortbildungsveranstaltungen sichern nicht nur eine zielorientierte Weiterbildung, sondern bieten auch die Möglichkeit des Erfahrungs- und Gedankenaustausches unter Kolleginnen und Kollegen. Als einige Visionäre im Jahr 1997 den Gedanken einer Versicherungs-Makler-Genossenschaft thematisierten, wurden sie von nicht wenigen Zeitgenossen belächelt.

20 Jahre nach Gründung der VEMA können die Vorstände Hermann Hübner und Andreas Brunner auf eine Erfolgsgeschichte zurückblicken. Die über 2.600 Partner der VEMA haben nicht nur Zugriff auf ausgefeilte und haftungssichere Deckungskonzepte; Weiterbildungsangebote im Rahmen von Präsenzseminaren und regelmäßigen Webinaren über das hauseigene VEMA-TV sichern den Partnern der Genossenschaft wichtige Akquisitionsvorteile im Alltag.

### **Sozialpolitik und die Legende von der Quadratur des Kreises**

Rücken wir noch einmal die Absicherung der Arbeitskraft in den Fokus. Im Jahr der Bundestagswahl wird von unseren Volksvertretern das Thema der sozialen Gerechtigkeit gebetsmühlenartig auf jeder Wahlveranstaltung und mit der Präzision eines Schweizer Uhrwerks in jedem Interview und allen Talkshows thematisiert. Vor allem die regelmäßig bemühte Aussage „Gemeinsam schaffen wir das ...“ nutzt sich in den Wiederholungsschleifen verbaler Inhaltslosigkeit sukzessive ab. Auch das engagierte Bestreben dem Bürger eine heile Welt zu projizieren, kann und darf nicht über die demografischen und sozialen Verwerfungen in unserer Gesellschaft hinwegtäuschen.

Es ist nun einmal eine Tatsache, dass wir in Deutschland seit dem Jahr 1972 einen durchgängigen Geburtenunterschuss verzeichnen müssen. Multipliziert mit dem Katalysator einer steigenden Lebenserwartung führt dies im Ergebnis zu einer Verschiebung des Verhältnisses von Leistungsträgern und -empfängern. Nun soll an dieser Stelle den Empfängern von Leistungen der sozialen Sicherungssysteme ihr begründeter Versorgungsanspruch nicht abgesprochen werden.

Allerdings muss die Frage nach der nachhaltigen Finanzierung der Sozialleistungen zugelassen werden. Auch hier kann das Einnahmen-Ausgaben-Verhältnis zum kleinsten gemeinsamen Nenner eingedampft werden. Nachdem Beiträge nicht unbegrenzt angehoben werden können, müssen im Ergebnis auch schon einmal Leistungen chirurgisch beschnitten werden. Im Fall der Absicherung der Arbeitskraft sei in diesem Zusammenhang an das Gesetz zur Reform der Renten wegen verminderter Erwerbsfähigkeit oder auch das Dienstrechtsneuordnungsgesetz erinnert.

In der Vorsorgeberatung zur Absicherung der Arbeitskraft sind somit auch Grundkenntnisse im Sozial-, Steuer- und gegebenenfalls Verwaltungsrecht unerlässlich. Sofern eine betriebliche Versorgungslösung beitrifft, sind Kenntnisse im Betriebsrentengesetz zwingend erforderlich. Die vermeintlich risikolose Direktversicherung kann bereits bei einfachen Störfällen zu einem Bumerang für den Arbeitgeber und in der Folge für den Vermittler mutieren.

Sofern der Arbeitgeber mit Informationen zum Handlungsbedarf für beispielsweise den Fall eines entgeltfreien Arbeitsverhältnisses oder bei Ausscheiden des Arbeitnehmers aus dem Unternehmen unterstützt werden kann, ist eine Win-Win-Situation für alle Vertragsparteien gesichert. In jedem Fall muss aber der schmale Pfad zwischen der qualifizierten Vorsorge hin zur nicht zulässigen Rechtsberatung zwingend beachtet werden. ■