

## Berufsunfähigkeit

16.12.2016

**Wie Makler den Mythos des sicheren Bürojobs entkräften Viele Menschen glauben, sie können nicht berufsunfähig werden, weil sie den ganzen Tag nur im Büro sitzen. Ein Fehlglaube. Welchen Risiken Schreibtischtäter ausgesetzt sind und wie Makler ihnen den Abschluss einer BU doch nahebringen können.**

„Ich sitze doch den ganzen Tag nur am Schreibtisch. Wie soll ich da berufsunfähig werden?“ So oder so ähnlich hat wohl jeder Makler schon mal einen Kunden auf den Vorschlag reagieren hören, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen. Der Irrglaube hält sich hartnäckig. Laut einer aktuellen Analyse der Zurich ist Deutschland bei der Einkommensabsicherung im internationalen Vergleich Schlusslicht. Nur 17 Prozent der Bundesbürger haben eine BU-Versicherung abgeschlossen.

Ein Grund dafür: Über die Hälfte der Befragten glaubt, dass ihr Risiko, berufsunfähig zu werden, unter 20 Prozent liegt. Dabei zeigen Zahlen der Deutschen Rentenversicherung, dass dieser Wert für Frauen eher bei 35 Prozent, bei Männern bei rund 39 Prozent liegt. Woran liegt das aber, dass viele Bürojobber ihr Risiko so falsch einschätzen? „Viele Menschen stellen sich unter Berufsunfähigkeit dieses ‚Kopf-unter-dem-Arm tragen‘ vor“, sagt Versicherungsmakler Sven Hennig. Sie glauben, dass sie in ihrem Beruf immer noch etwas tun können.

Unfälle sind nicht Hauptursache von BU-Fällen „Im Büro kann man beispielsweise auch im Rollstuhl tätig sein, als Fliesenleger hingegen nicht. Oder es können Programme unterstützen, sodass man auch eingeschränkt am Computer weiterarbeiten kann“, sagt auch Bernhard Rapp, stellvertretender Niederlassungsleiter der Canada Life Deutschland. Auch der Glaube, dass externe Faktoren eine Hauptursache für eine BU sein können, spielt hier mit rein. „Dazu zählen zum Beispiel Unfälle“, sagt Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing der Stuttgarter. „Die auf einen Unfall zurückzuführenden BU-Fälle liegen je nach Statistik aber nur bei 3 bis 10 Prozent.“

Dass einen aber auch eine schwere Krankheit wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall treffen kann, blenden die Menschen oft aus. „Psychische Erkrankungen und Rückenleiden nehmen als Ursache für eine Berufsunfähigkeit ebenfalls stetig zu. Von diesen sind auch Menschen mit Bürojobs betroffen“, sagt Rapp. Dass Büroarbeiter sehr wohl berufsunfähig werden können, zeigen auch zahlreiche Beispiele aus der Praxis.

Makler Sven Hennig berichtet etwa von einem Kunden, der an Krebs erkrankte. Drei Jahre konnte er nicht mehr arbeiten, dann ging er wieder seinem alten Beruf nach. „Hierbei handelt es sich oft zwar nur um eine temporäre Berufsunfähigkeit, aber auch da zeigt sich sehr gut, dass ohne eine entsprechende Absicherung und drei Jahre ohne Einkommen der Kunde finanziell am Ende wäre.“

Seit zwei Jahren Burnout-Patientin Auch Sascha Wanke, Abteilungsleiter Personenschaden-Management bei Swiss Life Deutschland, erinnert sich an eine Kundin, die im Büro arbeitete und wegen Dauerstress ein Burnout-Syndrom entwickelte. „Da sich dieses in aller Regel schleichend entwickelt, werden die Symptome zunächst ignoriert. Erst nach einem völligen Zusammenbruch – die Frau konnte morgens das Bett nicht mehr verlassen, konnte sich nicht mehr artikulieren – wurde die Diagnose Burnout-Syndrom gestellt.“

Seitdem ist die Frau in psychologischer und psychiatrischer Behandlung und hat bereits mehrere Krankenhausaufenthalte hinter sich, berichtet Wanke. Die Symptomatik bessere sich langsam, allerdings sei die Versicherte bereits seit zwei Jahren nicht mehr in der Lage, ihren Beruf auszuüben.

Vor allem Akademiker leiden unter Burnout Maximilian Buddecke, Leiter Maklervertrieb der Bayerischen, führte vor Kurzem ein Gespräch mit Fritjof Nelting, dem Geschäftsführer der Privatklinik „Gezeiten Haus“, die sich unter anderem auf das Thema Burnout spezialisiert hat. „Die meisten Patienten der Klinik haben einen akademischen Hintergrund“, sagt er. Das schließt zwar nicht aus, dass auch Menschen mit handwerklichen Berufen psychische Probleme haben. „Jedoch ist dies auf jeden Fall ein Indiz dafür, dass eben gerade solche Kundengruppen auch betroffen sind.“

Die Fälle zeigen also: Einen Schreibtischtäter kann eine Berufsunfähigkeit genauso treffen wie einen Dachdecker. Das Risiko ist zwar geringer, was sich auch im Preis für die Police zeigt, aber es ist da.

Wie können Makler ihren Kunden also den Irrglauben nehmen, dass sie immer werden arbeiten können? „Einfach mal fragen, ob der Kunde zu 100 Prozent ausschließen kann, an Krebs oder einer anderen schweren Krankheit zu erkranken“, sagt Versicherungsmakler und Biometrie-Experte Philip Wenzel. „Das hilft dann doch dem einen oder anderen beim Denken.“

Zur Not das Ganze noch anhand von Beispielen plastisch darstellen.“ Mit realen Beispielen arbeiten Das findet auch sein Kollege Sven Hennig: „Es bringt durchaus etwas, hier mit realen Beispielen zu argumentieren und eben nicht mehr den Unfall als Ursache für die Berufsunfähigkeit, sondern vielmehr eine Erkrankung als Ursache herauszustellen.“

Positiv gewendet, könnten Makler Büroarbeitern den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch mit der vergleichsweise niedrigen Prämie schmackhaft machen, schlägt der Spezialversicherer Dialog vor. Rentenhöhe muss stimmen

Ist der Kunde dann vielleicht doch überzeugt, gibt es besondere Punkte, die eine BU für Büroarbeiter erfüllen sollte? Nicht wirklich, meint Swiss-Life-Mann Wanke: „Grundsätzlich sollte man auf die gleichen Sachverhalte achten wie bei anderen Berufen auch.“ Dazu gehört etwa, eine ausreichend hohe Rente abzusichern, die auf die tatsächlichen Lebensverhältnisse abgestimmt ist. Wanke: „So mögen 1.000 Euro im Monat beispielsweise in strukturschwachen Gebieten ausreichend sein, in teuren Ballungsräumen und Großstädten ist dies sicherlich zu wenig.“

Auch eine ausreichend lange Dauer abzusichern, möglichst bis zum voraussichtlichen Beginn des gesetzlichen Altersrentenbezugs, sei wichtig. Ebenso die Gesundheitsfragen sorgfältig und gewissenhaft zu beantworten und in Zweifelsfällen immer vorab die Patientenakte beim Hausarzt einzusehen.

Auf Dynamik und Nachversicherung achten Maximilian Buddecke von der Bayerischen hält eine Dynamik für einen wichtigen Punkt – und zwar sowohl in der Beitrags- als auch in der Leistungsphase. Canada-Life-Mann Rapp empfiehlt, vor allem auf Flexibilität zu achten: „Es sollte unbedingt die Möglichkeit einer Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung geben. Durch diese bleiben die Kunden flexibel, sie können zu bestimmten Ereignissen oder Zeiten die Versicherungssumme erhöhen, ohne dass die Gesundheitsfragen erneut abgefragt werden.“ Und das ist besonders praktisch, wenn sich zu dem Zeitpunkt dann vielleicht doch die eine oder andere Erkrankung eingestellt hat