

# Günstig für kurze Zeit

**Berufsunfähigkeitsversicherung.** Junge Kunden zahlen anfangs weniger, später umso mehr. Finanztest hat sich sieben Angebote genauer angesehen.

**D**ie 22-jährige IT-Beraterin Valeska von Mühldorfer sucht nach einer guten Berufsunfähigkeitsversicherung. Den Schutz findet die junge Münchnerin allerdings recht teuer. Denn ein paar hundert Euro im Jahr kostet ein guter Vertrag schnell.

Nun locken die Versicherer junge Leute mit Anfangsrabatten in ihre Verträge. Diese Policen kosten in den ersten Jahren weniger als die üblichen Verträge, später umso mehr. Damit könnte sich von Mühldorfer vielleicht anfreunden.

Was der Sprecher des Versicherers Dialog Hans-Jürgen Danzmann sagt, trifft bestimmt zu: „Junge Leute verdienen nicht viel. Sie sollen aber schon für vieles vorsorgen. Ein günstiger Einstieg kann da helfen.“

Finanztest hat sich sieben der Angebote angesehen. Zählt man alle Beiträge über die Laufzeit zusammen, kosten die meisten Tarife mit Anfangsrabatt in unserer Stichprobe etwas mehr als die Normaltarife. Aber die Kunden haben einen kleinen Zinsvorteil, wenn sie anfangs weniger zahlen müssen.

Neben dem Preis haben wir auch zwei besonders wichtige Bedingungen überprüft:

Verzichtet der Versicherer in seinem Angebot auf die „abstrakte Verweisung“? Das ist wichtig, damit er später einen berufsunfähigen Kunden nicht auf eine andere Tätigkeit verweist und die Rente verweigert.

Der zweite Punkt betrifft die „Nachversicherungsgarantie“, über die ein Kunde die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente später bei bestimmten Anlässen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen kann. Diese Garantie ist für junge Leute besonders wichtig, denn der finanzielle Bedarf erhöht sich üblicherweise über die Jahre stetig.

## Preis steigt jedes Jahr bei der Dialog

Rund 25 Euro im Monat kostet die „SBUSolution“ der Dialog zum Beispiel für einen 25-jährigen Betriebswirt bei 1500 Euro Monatsrente und einer Vertragslaufzeit bis 65 Jahre. Im Normaltarif wären es 54 Euro. Wir nennen die Nettopreise, in die der Versicherer erwartete Überschüsse einkalkuliert hat.

Der Normalpreis basiert auf einer Mischkalkulation über die gesamte Laufzeit. Im Tarif Solution richtet sich der Preis dagegen immer nach dem aktuellen Alter des Kun-

den. Junge Menschen zahlen weniger, weil sie äußerst selten berufsunfähig werden. Das dicke Ende kommt aber: Mit 55 Jahren muss unser Modellkunde knapp 150 Euro pro Monat überweisen, mit 60 Jahren rund 200 Euro. Erst danach sinkt der Beitrag, mit 65 Jahren zahlt er nur noch rund 46 Euro.

Den vorherigen Anstieg kann nur verkraften, wer ständig mehr verdient. Sonst hat er die Police vielleicht ausgerechnet dann gerade gekündigt, wenn sie nötig ist.

Bis der Kunde 40 ist, darf er in den Normaltarif wechseln, wo er mehr zahlt, wenn er dann älter ist. Dafür bleibt sein Beitrag ab dann etwa konstant. Bleibt jemand immer im „Solution“, zahlt er hier übrigens insgesamt viel mehr als bei normalem Einstieg.

Auf die abstrakte Verweisung verzichtet der Versicherer. Die Nachversicherungsgarantie der Dialog ist großzügig.

## Zehn Jahre Preis rauf bei ErgoDirekt

Bei der ErgoDirekt steigt der Preis nur in den ersten zehn Jahren. Vorsicht: Der Verzicht auf die abstrakte Verweisung muss erst eingeschlossen werden, indem der Kunde statt des Tarifs „Basis“ den Tarif „Premium“ wählt. Auch eine Nachversicherungsgarantie gibt es nur im Premium-Tarif. Mehr als eine Erhöhung der Rente um 600 Euro ist aber selbst da nicht drin.

Dort zahlt ein 25-jähriger Betriebswirt im Starter-Tarif 23 Euro im Monat, ab 36 Jahren 59 Euro. Der Normalpreis liegt bei Einstieg mit 25 Jahren bei 51 Euro.

## Preisstufen von Cosmos und Generali

Einsteiger zwischen 15 und 30 Jahren können auch bei der Cosmos einen Anfangsrabatt bekommen. Hier steigt der Beitrag einmal zum sechsten und einmal zum elften Versicherungsjahr. Ein 25-jähriger Betriebswirt zahlt netto knapp 25 Euro (Comfort-Tarif). Ab Jahr sechs sind es netto rund 43 Euro, ab Jahr elf dauerhaft etwa 61 Euro. Im Schutz enthalten ist eine Todesfallleistung von 7500 Euro.

Preiswerter ist der „Basis-Tarif“ mit anfangs hier knapp 20 Euro monatlich. Anders als im Comfort-Tarif kann der Versicherer ihn dort aber auf eine andere Tätigkeit verweisen.

Eine Nachversicherungsgarantie gibt es nicht. Derart abgespeckte Bedingungen sind ungünstig. Selbst im Comfort-Tarif gibt es eine Rentenerhöhung ohne Gesundheitsprüfung nur bis 800 Euro.

Ähnlich wie die Cosmos-Tarife funktioniert die „BUsmart“ der Generali. Unser 25-jähriger zahlt hier netto im ersten Jahr

## Unser Rat

**Bedarf.** Es ist gut, wenn Sie früh eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. In jungen Jahren haben Sie weniger Gesundheitsprobleme, die einen Vertragsabschluss erschweren. Lassen Sie sich vom Anbieter vorrechnen, wie hoch die Gesamtkosten über die Laufzeit sind, wenn Sie mit oder ohne Anfangsrabatt einsteigen.

**Bedingungen.** Viel entscheidender als der Preis sind bei Berufsunfähigkeits-

versicherungen „sehr gute“ Vertragsbedingungen. Finanztest bewertet die Angebote regelmäßig im Heft. Online finden Sie die Ergebnisse auf [www.test.de](http://www.test.de). Der nächste große Test ist für diesen Sommer geplant.

**Checkliste.** Sie können ein Angebot auch selbst mithilfe unserer fünfseitigen Checkliste überprüfen. Sie finden das Dokument unter [www.test.de](http://www.test.de). Der Download kostet 3 Euro.

**Valeska von Mühldorfer ist auf der Suche nach passendem Berufs-unfähigkeitschutz. Für die 22-jährige IT-Beraterin aus München kommt ein Einstieg mit günstigeren Beiträgen in den Anfangsjahren infrage.**

knapp 27 Euro im Monat, ab Jahr fünf rund 40 Euro und ab dem elften Jahr etwa 53 Euro.

Eine abstrakte Verweisung ist ausgeschlossen, die Nachversicherungsgarantie vergleichsweise gut. Die Rentenvereinbarung darf allerdings insgesamt 2000 Euro monatlich nicht überschreiten.

#### **Prismalife steigert bis 40 den Preis**

Bei der Prismalife aus Liechtenstein sind altersgemäße Beiträge in drei Tarifen möglich, bis der Kunde 40 ist. Auf die abstrakte Verweisung wird aber nur im „Kompakt“ und im „Exzellent“ verzichtet. Auch eine Nachversicherungsgarantie gibt es nur dort.

Kunden müssen bei der Prismalife eine Zahlungsausfallversicherung dazunehmen. Außerdem erhöht sich der Beitrag in den ersten fünf Jahren durch extra Abschlusskosten. Diese Kosten zahlen Kunden weiter, wenn sie den Vertrag kündigen. Deshalb ist keines der Angebote zu empfehlen.

#### **Starteroption für alle: HanseMercur**

Die HanseMercur bietet allen Kunden, die es wünschen, eine Einsteigeroption mit niedrigerem Beitrag in den ersten fünf Jahren an. Ein 25-jähriger Betriebswirt zahlt für 1500 Euro Rente und eine Laufzeit bis 65 Jahre knapp 23 Euro netto im Monat. Ab dem sechsten Jahr sind es dauerhaft rund 45 Euro.

Die abstrakte Verweisung ist ausgeschlossen. Die Anfangsrente darf während der Vertragslaufzeit erhöht werden, insgesamt aber nur um bis zu 100 Prozent. Wer sehr niedrig einsteigt, kommt damit also nicht weit.

#### **Kurzvertrag bei der Continentale**

Die Continentale versichert junge Leute in ihrer „StarterVorsorge“ maximal bis 35 Jahre und anfangs mit höchstens 1000 Euro Rente. Wird ein Versicherter in dieser Zeit berufsunfähig, zahlt sie die Rente je nach Vereinbarung aber sogar bis 67 Jahre aus.

Der Kunde darf jederzeit ohne eine erneute Gesundheitsprüfung in den Normaltarif wechseln und Laufzeit und Rente erhöhen. Meldet er sich nicht, geht der Vertrag mit 36 Jahren automatisch in den Normaltarif über. Eine abstrakte Verweisung ist ausgeschlossen, eine Nachversicherungsgarantie ist enthalten. □



## Erwerbsunfähigkeitsversicherungen

### Neue Angebote mit magerem Schutz

Als schwache Alternative zum Berufs-unfähigkeitschutz bringen einige Anbieter jetzt neue Erwerbsunfähigkeitsversicherungen auf den Markt. Hier zahlt der Versicherer erst eine Rente aus, wenn der Kunde in keinem Beruf mehr länger als drei Stunden täglich arbeiten kann.

Die Generali wendet sich mit ihrer Police nach eigenen Angaben an Leute, die kaum eine Berufs-unfähigkeitsversicherung bekommen: Menschen mit riskanten Berufen oder Gesundheitsproblemen. Ihnen bietet die Police einen kleinen Basisschutz. Die Rente ist auf 1000 Euro im Monat begrenzt. Vorteil: Die einzigen Fragen

zum Gesundheitszustand sind die nach Rauchgewohnheiten, bestehender Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit und nach bereits abgelehnten Anträgen auf Invaliditätsschutz.

#### **Komplette Gesundheitsfragen**

Bei der ErgoDirekt und der Dialog sind die Gesundheitsfragen dagegen genauso umfassend wie für die Berufs-unfähigkeitsversicherung. Der Nettopreis für einen Vertrag bis 65 Jahre beläuft sich bei der Dialog für einen Betriebswirt bei 1500 Euro monatlicher Erwerbsunfähigkeitsrente auf rund 46 Euro monatlich. Das ist nicht wenig dafür, dass es diese Rente erst im schlimmsten Fall gibt.