



## SELTENER SCHUTZ VOM CHEF

Die betriebliche Vorsorge ist längst nicht mehr nur auf die Rente beschränkt. Mit der aktuellen Reform ist auch die betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung (bBU) attraktiver geworden.

Noch führt sie aber ein Nischendasein.

– TEXT: UWE SCHMIDT-KASPAREK –

Mehr und bessere Vorsorge für Arbeitnehmer und Arbeitgeber über den Betrieb ist das Ziel der aktuellen Rentenreform. Ein solcher Motivationsschub über das Betriebsrentenstärkungsgesetz ist bitter notwendig, denn selbst heute wissen viele Arbeitnehmer nicht, dass sie seit langer Zeit einen Anspruch auf eine Betriebsrente per Entgeltumwandlung haben. Ahnungslos

sind sogar 30 Prozent der Mitarbeiter in der Finanz- und Versicherungswirtschaft, wie das Beratungsunternehmen Aon Hewitt aktuell in einer repräsentativen Studie festgestellt hat. Da verwundert es nicht, dass in anderen Branchen, wie bei Handels- und Logistikunternehmen, fast 62 Prozent ihren Anspruch nicht kennen. Daher dürfte die begünstigte Absicherung der Arbeitskraft

per Betrieb wohl kaum ein Arbeitnehmer erahnen. Dabei sparen auch bei der bBU durch Entgeltumwandlung sowohl Arbeitnehmer als auch das Unternehmen Sozialversicherungsbeiträge. Kommt dann ein Arbeitgeberzuschuss dazu – ab 2019 gilt für Neuverträge 15 Prozent – reduziert sich der Eigenaufwand des Arbeitnehmers weiter. Ist der steuer- und sozialversicherungs-



freie Förderrahmen in Höhe von 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) in der Rentenversicherung ausgeschöpft, können seit 2018 weitere 4 Prozent der BBG steuerfrei, aber nicht sozialversicherungsfrei genutzt werden.

**BU-SCHUTZ NOCH DIE AUSNAHME**

„Die betriebliche BU ist aber immer noch eine Rarität“, stellt Carolin Kießling vom Kompetenzzentrum Personen, Vorsorge und Finanzen der vfm-Gruppe aus Pegnitz ernüchternd fest. Eher wird die betriebliche Krankenversicherung gewählt. Weil sie viel werbewirksamer für die Firma ist. Darin liegt auch ein wenig die Krux der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Ein vorzeigbares Ergebnis gibt es ja nicht, sondern nur einen sich langsam aufbauenden Anspruch, der erst einmal Geld kostet. Daher nutzen erfahrene bAV-Berater heute ein besonderes Vehikel als Entree für die betriebliche Vorsorge. „Die umfassende Optimierung des Entgeltmanagements ist derzeit unser zentraler Ansatzpunkt“, verrät Versicherungsmakler Heiner Herbring aus Ibbenbüren (siehe Interview auf Seite 60). Gut organisiert erhalten die Kunden günstig ein Handy, eine Kreditkarte oder einen Firmenwagen. Dann sei plötzlich Geld frei, das man für eine betriebliche Vorsorge einsetzen kann. Herbring: „Man muss zu diesen Leistungen aber systematisch bis hin zur Prüfung beim Finanzamt beraten.“

An Arbeit mangle es nicht, so die Experten. Daher glauben Kießling und Herbring, dass Aussteiger aus der Ausschließlichkeit hier gute Zukunftsaussichten haben. „Wir kooperieren mit Fachleuten wie Steuerberatern oder Experten, die das Betriebsrentenstärkungsgesetz in- und auswendig kennen“, so Herbring. Je nach Größe des Kunden kann man einen Experten für zwei oder drei Tage zur Seite bekommen. In der vfm-Gruppe seien Makler in einer Luxusituation. Sie könnten auf unterschiedlichste Experten für Betriebsversicherungen zurückgreifen. Derzeit unterstützt die vfm-Gruppe mit 77 Mitarbeitern der Zentrale über 400 Vermittlerfirmen. Tendenz steigend. Ganz ohne Fachwissen zur betrieblichen Personenversicherung geht es aber nicht. Daher werden Lehrgänge etwa bei der Deutschen Makler Akademie empfohlen.

„Die Arbeitgeber wollen in der Regel nur ihr betriebliches Risiko absichern. Eine Nachfrage nach Betriebsrente, betrieblicher

**Dienstobliegenheitserklärung REICHT OFT AUS**

Umfang der Risikoprüfung beim betrieblichen BU-Schutz

<b>Dienstobliegenheitserklärung reicht</b>
Allianz (bis zu einer Jahresrente von 30.000 Euro)
Alte Leipziger
Condor
Continentale
Gothaer
HDI
LV 1871
Nürnberger
Volkswahl Bund
Württembergische
<b>Dienstobliegenheitserklärung reicht, wenn der Arbeitgeber einen Zuschuss bietet</b>
Axa
<b>Betriebliches Angebot nur mit individueller Risikoprüfung</b>
Barmenia
Basler
Ergo
HanseMerkur
Helvetia
Swiss Life
WWK
Zurich
<b>Dienstobliegenheitserklärung reicht nach individueller Prüfung des Unternehmens</b>
Die Bayerische

Abfrage der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH; sortiert nach Nettobeitrag. Alle Beträge auf Euro gerundet.

**ZIELGRUPPE BÜROKAUFMANN/-FRAU**

Betrieblicher BU-Schutz mit verkürzter Gesundheitsprüfung und reduzierten Vermittlungskosten.

Versicherer	Tarif	Gesamtbeitrag pro Monat	Nettobeitrag Arbeitnehmer
in Euro			
Volkswahl Bund	D / SBU	75	33
Continentale <sup>1</sup>	PBU als Direktversicherung	79	33
Alte Leipziger	SBV10	77	33
Nürnberger	SBU290ICK2	84	36
Allianz	SBV-FID	86	38
Gothaer	BU17DVKMI	93	40
HDI	BV17	100	44
Württembergische	BURV1KI	109	48
LV 1871	Golden BU	122	53
Die Bayerische <sup>2</sup>	18709	115	50
Condor	C80 Gruppe	123	54

<sup>1</sup> In der Regel nur mit 20 Prozent Zuschuss des Arbeitgebers möglich. Zum Vergleich wurde aber mit 15 Prozent Zuschuss gerechnet. Ein Zuschuss von 15 Prozent ist nach Angaben des Anbieters möglich, dann könnte aber „unter Umständen“ nicht immer eine Dienstobliegenheitserklärung vereinbart werden. <sup>2</sup> Keine Bonusrente möglich. Gerechnet wurde mit einer mit verzinslicher Ansammlung. Wird der Kunde nicht berufsuntfähig, erhält er eine einmalige Kapitalzahlung in Höhe von rund 25.500 Euro. Daten: Bürokaufmann/-frau (36), geb.: 1982, Laufzeit bis EA 67; Brutto-Monatsrente: 1.500 Euro/1.145 Euro bei BU im 1. Jahr; Auszug: „Öko-Test“ 02/18; eigene Recherche. Sortiert nach Nettobeitrag. Beträge auf Euro gerundet.

Quelle: Auszug „Öko-Test“ 02/18; eigene Recherche

**»Die betriebliche BU ist immer noch eine Rarität.«**



CAROLIN KIESSLING, VFM-GRUPPE

Krankenversicherung oder privatem Berufsschutz für Mitarbeiter gibt es nicht“, stellt auch der Versicherungsberater Rüdiger Falken aus Hamburg fest. Der ausgemachte bAV-Skeptiker, der eine Betriebsrente erst als lohnend erachtet, wenn der Arbeitgeber sich mit 50 Prozent beteiligt, sieht hingegen den Berufsschutz über den Betrieb unter Umständen als sinnvoll an. „Das gilt aber nur, wenn es tatsächlich eine einfache Risikoprüfung schon für kleine Kollektive gibt, bei der der Arbeitgeber nur noch erklärt, dass der Mitarbeiter in der letzten Zeit arbeitsfähig war.“ Individuelle Prüfungen seien schwierig. Auch wenn die konkreten Gesundheitsdaten dem Arbeitgeber nicht bekannt werden. So gebe es das Risiko, dass der Versicherer den Arbeitnehmer wegen Vorerkrankungen ganz ablehnt. Wird das dem Arbeitgeber bekannt, könnte der betroffene Mitarbeiter Nachteile erleiden.

Der einfache Einstieg in die bBU ist auch deshalb notwendig, damit Mitarbeiter Schutz erhalten, die auf dem privaten ▶



► Markt immer öfter Schiffbruch erleiden. So hatte „Öko-Test“ in einer Stichprobe schon 2012 nachgewiesen, dass bei der privaten BU schon bei leichten Vorerkrankungen nur 25 Prozent der Anträge problemlos angenommen werden. 2014 lag die Quote sogar nur noch bei 19 Prozent. Bei

allen anderen hagelte es Rückstellungen, Ausschlüsse oder Ablehnungen.

**DEUTLICHE TARIFUNTERSCHIEDE**

Die Versicherungsmakler Herbring und Andreas Seidl von der vfm-Gruppe haben bei Lebensversicherern, die Berufsunfähigkeitsversicherungen anbieten, geprüft, zu welchen Konditionen ein Maler und ein Bürokaufmann angenommen werden. In den Musterfällen mit einberechnetem Arbeitgeberzuschuss von 15 Prozent wurde bei den Assekuranzen mit erleichterter Gesundheitsprüfung ermittelt, welche reale

Rente erworben. Gegenüber einer privaten Absicherung muss die Rente aus der bBU immer voll versteuert und in der gesetzlichen Krankenversicherung verbeitragt werden. Wenn man aber im Gegenzug die mit dem günstigen Nettobeitrag aus der bBU maximal erreichbare BU-Rentenhöhe im privaten Bereich vergleicht, weichen die Nettorenten aus der bBU nicht mehr negativ ab.

## »Wichtiges Mittel zur Mitarbeiterbindung«

HEINER HERBRING (links im Bild), Versicherungsmakler in Ibbenbüren (NRW), und ANDREAS SEIDL, Versicherungsmakler in Pegnitz (Bayern), aus dem Experten-Verbund vfm

**procontra:** Welche Fachkenntnis braucht ein Vermittler, der zu betrieblichem Personenschutz beraten will?

**Andreas Seidl:** Natürlich reicht als Mindestqualifikation der Kaufmann für Versicherung und Finanzen. Wir empfehlen zusätzlich den Fachberater für betriebliche Altersversorgung. Er sollte zudem noch die Ergänzung zum Fachberater für betriebliches Entgeltmanagement vorweisen können, um wirklich gut in der Materie zu sein.

**procontra:** Neben der klassischen Betriebsrente und Gruppen-Unfallschutz gibt es mittlerweile auch Kranken- und Berufsschutz über den Betrieb. Welche Entwicklung beobachten Sie hier?

**Heiner Herbring:** Neben der klassischen Direktversicherung wird das betriebliche Entgeltmanagement als Mittel zur Mitarbeiterbindung immer interessanter. Dabei gibt es die verschiedensten Bausteine, wie etwa einen Menücheck oder eine Firmenkreditkarte. Ein hervorragendes

Instrument zur Mitarbeiterbindung ist zudem die betriebliche Krankenversicherung. Sie kann über Vorsorgeuntersuchungen zur Reduktion von Fehlzeiten durch Arbeitsunfähigkeit beitragen. Durch die Früherkennung von Krankheiten sind die Behandlungsmöglichkeiten vielseitiger und die Heilungschancen größer.

**procontra:** Eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) in Form einer betrieblichen Direktversicherung (bBU) gilt als Geheimtipp. Welche Vorteile gibt es?

**Herbring:** Grundsätzlich gilt, dass man die Mandanten zum Risiko der Berufsunfähigkeit aktiv beraten muss. Bei der betrieblichen Absicherung ist der Nettoaufwand deutlich niedriger, dazu kommen Vorteile wie vereinfachte Gesundheitsprüfung und ein Zuschuss vom Arbeitgeber. Damit steigt die Bereitschaft, sich bedarfsgerecht abzuschließen.

**procontra:** Welche Nachteile müssen die Mitarbeiter gegenüber dem privaten Berufsschutz kennen?

**Seidl:** Bei jeder steuer- und sozialversicherungsfreien Umwandlung von Entgelt zugunsten betrieblicher Altersversorgung werden weniger Entgeltpunkte für die gesetzliche

Rente erworben. Gegenüber einer privaten Absicherung muss die Rente aus der bBU immer voll versteuert und in der gesetzlichen Krankenversicherung verbeitragt werden. Wenn man aber im Gegenzug die mit dem günstigen Nettobeitrag aus der bBU maximal erreichbare BU-Rentenhöhe im privaten Bereich vergleicht, weichen die Nettorenten aus der bBU nicht mehr negativ ab.

**procontra:** Sie haben testweise untersucht, wer den Berufsschutz über die Firma ohne individuelle Gesundheitsprüfung anbietet. Wie ist ein solches Angebot überhaupt möglich?

**Seidl:** Einige Assekuranzen scheuen das zu hohe Risiko ganz. Grenzenlos ist das Angebot nirgendwo. Ein Angebot mit einer sogenannten Dienstobliegenheitserklärung (DO) ist abhängig von einer Mindestanzahl an zu versichernden Personen. Meist reichen zehn Mitarbeiter. Zudem gibt es maximale Rentenhöhen und die Formulierungen der DO-Klausel sind teils sehr unterschiedlich.

**procontra:** Ab 2019 muss der Arbeitgeber sich mit mindestens 15 Prozent am Berufsschutz beteiligen. Wird das einen Boom auslösen?

**Seidl:** Mit einem „Boom“ rechne ich nicht. Aber sicherlich kann dies generell einen konkreteren Anreiz über die gesamte bAV auslösen, und deshalb sollten Arbeitgeber auch an die Ergänzung der Betriebsrente mit einer bBU nachdenken.

**procontra:** Wie ist nach Ihrer Erfahrung die Akzeptanzquote bei den Mitarbeitern, wenn der Chef den Berufsschutz mitfinanziert?

**Herbring:** Die ist deutlich höher. Auch die Mitarbeiterbindung steigt, wenn entsprechend objektiv beraten wurde. Es ist auch ein Mittel, Mitarbeiter zu werben und zu behalten. ■





Nettobelastung die Mitarbeiter haben. Die Abschlusskosten sind in allen Fällen um 50 Prozent reduziert. Während der Bürokaufmann mit einer monatlichen BU-Rente von 1.500 Euro einigermaßen abgesichert ist, muss der Maler nicht nur in aller Regel die Begrenzung auf 1.000 Euro hinnehmen. Einige Versicherer wollen ihn auch nicht bis zum Renteneintritt mit 67 Jahren absichern. Die Prämienunterschiede zwischen den einzelnen Anbietern sind groß (siehe Tabelle auf Seite 59). So liegt der Aufpreis beim Gesamtbeitrag für die Bayerische bei knapp 91 Prozent, wenn man das Angebot mit dem günstigen Tarif der Continentale vergleicht. Anbieter, die nicht bis zum Endalter 67 versichern, sind zwar günstiger, wurden aber hier nicht berücksichtigt. Beim Bürokaufmann liegt der Aufpreis für das Angebot der Condor immer noch 64 Prozent über dem des günstigen Volkswohl Bundes. Für Arbeitnehmer fällt die reale Belastung durch die Vorteile der Entgeltumwandlung im Vergleich zum Ge-

samtbeitrag deutlich geringer aus. Im Gegensatz zur privaten BU muss die bBU aber in vollem Umfang versteuert werden, wenn der Versicherte tatsächlich zu mehr als 50 Prozent berufsunfähig wird und eine Leistung erhält. „Von den 1.000 Euro bleiben für den Modellkunden, wenn er direkt im ersten Jahr die Leistung in Anspruch nehmen müsste, noch 817 Euro übrig“, rechnet Frank Gölfels, Versicherungs- und Rentenberater aus Greven, vor. Aus der 1.500-Euro-Absicherung für die Bürokauffrau oder den Bürokaufmann wird nach Steuern ein Schutz in Höhe von 1.145 Euro.

Trotz höherer Besteuerung kann die private Berufsunfähigkeitsrente preislich auf keinen Fall mit den betrieblichen Angeboten konkurrieren, wie Berater Gölfels stichprobenartig an den Tarifen des Volkswohl Bundes festgestellt hat. Unterm Strich ist die private Absicherung bis zu 32 Prozent teurer. Die bBU schneidet deshalb so gut ab, weil hier die Beiträge steuer- und sozialabgabenbefreit sind, es im Modellfall schon einen

15-prozentigen Arbeitgeberzuschuss gibt und für die Gruppenversicherung 50 Prozent weniger Abschlusskosten anfallen. Bei einer sehr teuren bBU können die Vorteile deutlich geringer ausfallen. Daher ist die gute Beratung der Firma entscheidend. ■

## BU ÜBER DIE FIRMA?

### PRO

- Einfache Risikoprüfung
- Günstige Nettobelastung
- 15 Prozent Pflichtzuschuss vom Chef ab 2019

### CONTRA

- Nur wenige Versicherer bieten einfache Risikoprüfung
- Die BU-Renten sind stark begrenzt
- Im Leistungsfall muss die Rente versteuert werden

nehmen der R-V Versicherungsgruppe

Was einem am Herzen liegt,  
verdient den besten Schutz  
bis ins kleinste Detail

Privates optimal absichern mit den  
Produkten der CondorPrivatschutz Police

**NEU**  
VON CONDOR

Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-  
und Rechtsschutz-Versicherungen.  
Top-Produkte in Preis und Leistung!

  
**CONDOR**  
VERSICHERUNGEN