

## “Übergangsloser Versicherungsschutz“ von KT oder KG zur BU

„plusminus“ veröffentlichte am 19.10.2004 die möglicherweise häufiger vorkommende Situation, in der die PKV (KT) die „BU feststellte“, der BU-Versicherer des gleichen Konzerns (!) hingegen nicht → „Existenz bedrohend“ für VN + Makler!

**Der neue § 60 Abs. 1 VVG (Vertragsversicherungsgesetz) als Beratungsgrundlage des Versicherungsvermittlers bestimmt: [Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts – in Kraft seit 22.05.2007]**

„(1) Der Versicherungsmakler ist verpflichtet, seinem Rat eine **hinreichende Zahl** von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen, so dass er **nach fachlichen Kriterien eine Empfehlung** dahin abgeben kann, welcher Versicherungsvertrag geeignet ist, die Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfüllen. Dies gilt nicht, soweit er in einzelnen Fällen vor Abgabe der Vertragserklärung des Versicherungsnehmers diesen ausdrücklich auf eine eingeschränkte Versicherer- und Vertragsauswahl hinweist.“

Nicht nur wir, sondern auch Rechtswissenschaftler sind der Meinung, dass die iv-individualvereinbarung® (= „iv“) die Vorgaben des seit 22.5.2007 neuen Versicherungsvermittlerrechts (vgl. auch § 60 Abs. 1 VVG) erfüllen:

### **1. Objektivität - 2. Ausgewogenheit - 3. hinreichende Zahl - 4. Transparenz – sowie 5. rechtsverbindliche Leistungsaussagen**

Etwa 10 Versicherungsunternehmen akzeptieren die „iv“ als rechtsverbindlichen Bestandteil der Police für die gesamte Laufzeit des Vertrages und verschaffen so dem Versicherungsmakler (und seiner Familie – man denke an einen Haftungsfall in der BU) und dem VN ein hohes Maß an Rechtssicherheit – und dem VU Prozessrisiken. Eigentlich sollte darauf NIEMAND verzichten – denn: **→ Seit der Einführung der „iv“ im Jahre 1995 gibt es keinen einzigen Streitfall, wenn die „iv“ vereinbart war!**

**Verweigert ein VU den Schutz der „iv“, ist ein VU nicht bereit, für sein eigenes Produkt eine rechtsverbindliche Aussage (auf hohem, juristischem Niveau) zu geben – dann ist dieses VU vielleicht nicht der richtige Partner.**

**Verweise auf Highlights, Ratings, Zertifikat, Presse oder den „guten Tarif“ entsprechen nicht dem neuen § 60 Abs. 1 VVG.**

- Um der immer wieder entstehenden Versicherungslücke nach dem Ende des KG oder KT wirksam zu begegnen, wurde für die „iv“ das KMU-Produkt „Übergangsloser Schutz“ entwickelt (= bislang nur bei der Nürnberger möglich).
- Versicherungsmakler, die → BU-Geschäft an die Nürnberger geben, sollten spätestens bei diesem Thema **grundsätzlich das „KMU-Produkt BU“** vermitteln – dabei **immer** ein KT 42 vereinbaren (oft reichen 15-20 €)

## **7 Vorteile des KMU-Produktes (Wichtig: Die Leistungsverbesserungen nach KMU gelten nur dann, wenn zur BU zumindest ein kleines KT ab dem 42. Tag vereinbart ist):**

→ Quelle: „iv“ Fragen 5.5 f. (**unbedingt beachten!**) und 8.5 (in den KMU-Tarifen der Nürnberger)

- Leistungspunkte aus „KMU“ wurden teilweise in die Nürnberger-Tarife außerhalb „KMU“ übernommen -

	KMU C-Tarif	KMU Standard
<b>I. Vorteile zum Teil nochmals gegenüber dem „C-Tarif“ und „Standard-Tarif“:</b>		
1. Für das vereinbarte Tagegeld gilt im C-Tarif immer ein Übergangsloser Versicherungsschutz [Nur im Standard-Tarif kann in bestimmten Berufen eine Verweisung möglich sein]	<b>Ja/100%</b>	nicht 100%
2. Die Verweisung in einen gleichartigen Beruf ist nicht möglich! (Eine Verweisung wäre für den Makler katastrophal bei Berufen mit hoher Arbeitslosigkeit!)	<b>Ja/100%</b>	kein Schutz
3. <b>Nur im „KMU-Produkt BU“ (!)</b> und dort <b>nur im C-Tarif</b> verzichtet die Nürnberger als eines der wenigen Versicherungsunternehmen auf die Anwendung <b>des § 163 Abs. 1 VVG</b> (alt: §172) → Ziffern 11.1b und 11.2.b der iv-individualvereinbarung®	<b>Ja/100%</b> Verzicht	kein Verzicht
4. Versichert ist die <b>Arbeitsunfähigkeit</b> nach 6 Monaten Krankschreibung durch den Arzt vgl. <b>Ziffer 8.5 der iv-individualvereinbarung®</b> . Frage: <b>Wann ist ein Mensch aus der Sicht der PKV krank – trotzdem aus der Sicht der LV „nicht arbeitsunfähig“?</b>	<b>Ja/100%</b>	<b>Ja/100%</b>
5. Der vorläufige Versicherungsschutz ist <b>bereits mit dem Eingang der „iv-Anforderung“ bei trixi® informationssysteme GmbH gegeben</b> . Tipp: Die „iv“ möglichst bereits bei Antragstellung aus dem eigenen Büro oder vom Internetanschluss des VN anfordern (→ <a href="http://www.ebig.de">www.ebig.de</a> unter „Quick-Links“). Falls die iv-Anforderung per E-Mail nicht möglich ist, dann bitte sofort per Fax an: 08141 / 3990-49. So besteht mit dem Eingang der iv-Anforderung bei trixi® + Antrag ein teilweiser Versicherungsschutz. <b>Die BD Thüringen der Nürnberger hatte in 2007 innerhalb einer Woche 2 derartige Leistungsfälle!</b> Haftungsproblematik vor allem bei Invitativmodell und Stellvertretermodell, wenn zwischen Antragstellung und Policierung der BU-Fall eintritt. Ein <b>Tipp für LV, Risiko-LV, Renten-LV, Fonds-LV, bAV: Die „Beitragsbefreiung“ bei BU immer anbieten! Dokumentieren, wenn der VN dies nicht wünscht!</b>	<b>Ja/100%</b>	<b>Ja/100%</b>
6. Die Dynamik endet im Falle der BU derzeit bei 30.000 €. <b>Beim KMU-Produkt ist im Einzelfall (!) eine Überschreitung möglich (Direktionsanfrage).</b>		
7. Tagegeld bis zu einem Tagessatz von 50 € (TS6) und 30 € (TA6), auch wenn ein KT-Anspruch bei einem anderem privaten Krankenversicherungsunternehmen besteht. Allerdings muss grundsätzlich die Einwilligung des anderen KT-Versicherers eingeholt werden. <ul style="list-style-type: none"><li>• Wichtig: Auf das ordentliche Kündigungsrecht in der KT innerhalb der ersten 3 Jahre wird verzichtet</li><li>• Hinweis zur „Kappung“: Die Höhe des KT-Anteils beim KMU-Produkt ist im Gegensatz zu sonstigen Regelungen der Höhe nach „unbegrenzt“, sofern entsprechende Einkommensnachweise vorgelegt werden können.</li></ul>		

## II. Die Grundvoraussetzung des gesamten KMU-Produktes = „Sonstige Vereinbarung“ anpassen!

8. Zum BU-Antrag muss immer ein Nürnberger KT ab 42. Tag vereinbart sein – ansonsten entfaltet das Kombiprodukt nicht den vollen Schutz. Ein KT von ca. 15 € reicht bei GKV-Versicherten meist aus. (mtl. Beitrag: ca. 3-5 €)
9. Die Klarstellungen und Sondervereinbarungen gelten **nur dann (!)**, wenn diese im Antrag unter "Sonstige Vereinbarung" mit folgendem Vermerk (Ziffer 8) beantragt wurden  
(= unverzichtbar, wenn „normale“ Papieranträge oder die „Nürnberger Beratungstechnologie“ verwendet werden)
10. „Es gilt die iv-individualvereinbarung® trixi® / Bayerischer Rundfunk / **KMU-Produkt**“
11. Vergessen Sie keinesfalls den Zusatz: „**KMU-Produkt**“
12. Bei Verwendung des Prospektantrages reicht der Zusatz: „**KMU-Produkt**“

## III. Tagegeld: Bedarf (endlich einmal) richtig ermitteln – d. h.: keine Begrenzung auf 30 € im selbständigen KT!

13. Höhe des Tagegeldes und der BU-Rente richtig (= bedarfsgerecht) versichern. Wenn **KT > 30 €: über die Nürnberger-Beratungstechnologie** fiktiv eine PKV-Vollversicherung + KT berechnen. Die Werte des KT in den Antrag eintragen!
14. **Wichtig: Bei KT-Anträgen > 30 € empfehlen wir beim Vorversicherer (wenn es sich um eine PKV handelt) immer eine Erlaubnis einzuholen. Ansonsten besteht die Gefahr einer Obliegenheitsverletzung. Grundsätzlich besteht dies Pflicht immer, aber bei einem zusätzlichen KT von 30 € sollte keine ‚Bereicherungsgefahr‘ bestehen.**
15. Tagegeld bei GKV-Versicherten. Versicherungslücke = 10% des Nettoeinkommens  
Beachten Sie hierzu im Prospektantrag die Tabelle „Absicherung in der GKV“. Unter „empfohlener Tagessatz“ – „muss“ – (annäherungsweise je nach Steuerklasse) das ausgewiesene Tagegeld versichert werden. Der VN wählt den Tagessatz selbst aus! (Infos hierzu im Prospektantrag unter: „Ihre gesetzliche Absicherung als Arbeitnehmer“)
16. Tagegeld bei GKV-Versicherten über der Beitragsbemessungsgrenze: Nettogehalt zu 100% abdecken!

## IV. Weitere Klarstellung

17. Die „iv“ muss **für jeden einzelnen Antrag** angefordert und vereinbart werden!
18. Immer die Beitragsdynamik beraten. Tipp: Zumindest bis zur Hälfte, besser bis 2/3 der Laufzeit sollte die Dynamik zumindest alle 2 Jahre angenommen werden, wobei die Jahre festzulegen sind. Beispiel: 2006, 08, 10, 12 ... 2022.  
\* Ihr Kunde soll nach einem BU-Leistungsfall von einem bedarfsgerechten hohen Niveau aus seine Rente beziehen und sich nicht auf schnelle Renten-Steigerungen aus den „nicht vorhersehbaren Überschussgewinne“ verlassen müssen!\*

## V. Kombinationsmöglichkeiten

19. Einen Prospektantrag „KMU-Produkt“... gibt es leider nur die Selbständige BUV (=IBU) – aber ...
20. über die normalen Papieranträge oder die **Nürnberger Beratungstechnologie** ... können praktisch alle Produktkombinationen abgeschlossen werden. Beispiele:  
→ B (= Beitragsbefreiung / sollte bei jeder Art von LV, Risiko-LV, bAV immer mit angeboten werden)  
→ Risikoleben mit BUZ  
→ Kapitalleben, Fondspolice, Rentenversicherung mit BUZ  
→ Pfliegerente ... ?
21. **Wenn die Nürnberger Beratungstechnologie zum Einsatz kommt:**  
Die Sondervereinbarungen der „iv“ müssen selbstverständlich auch im elektronischen Antrag vereinbart werden!

## VI. Sonstiges - Bedarfsermittlung

22. Im Prospektantrag fehlt das Formular "Individuelle Bedarfsermittlung" (im Hinblick auf die Höhe der BU-Rente; kein Leistungsvergleich). Für diese Aufstellung reichte der Platz nicht mehr (vgl. den alten EUMU-Antrag). Dieses Formular wird in unsere Dokumentationslogistik „EU-Protokoll“ ([www.eu-protokoll.eu](http://www.eu-protokoll.eu)) eingearbeitet werden.

## VII. Ratings: **Nicht „ODER“, sondern „UND“!**

Beachten Sie die Hinweise im Prospektantrag zu ASSEKURATA + FRANKE. Die Botschaft lautet:

Rechtssicherheit der → „iv“ + „gute“ Vergleiche / Ratings!

Ideallösung = Versicherer mit einem guten Platz in Rankings + gleichzeitig erläuternde Sondervereinbarungen per Individualvereinbarungen (Vgl. / Prof. Schwintowski, Mitglied der VVG-Reformkommission des Deutschen Bundestages / Handelsblatt 7.3.2002).

→ **Ratings werden im Grunde dann benötigt, wenn zu Leistungsfragen im Rahmen der iv-individualvereinbarung® keine rechtsverbindlichen Leistungsaussagen formuliert werden konnten.**

unverbindliche Ratings: + rechtsverbindliche Leistungsaussagen:  
(Beispiel: F&B und andere) iv-individualvereinbarung®

## VIII. Rat des Maklers:

Gemäß § 60 Abs. 1 VVG ist der Versicherungsvermittler seit 22.05.2007 „verpflichtet, seinem Rat eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und von Versicherern zu Grunde zu legen.“

**Weitere und bessere Untersuchungen als die hier geschaffenen wird wohl niemand vom Makler verlangen.**

Aber bitte nicht vergessen: Niemand (außer dem VN selbst) kann Sie von einer **bedarfsgerechten Beratung des VN und einer genauen Risikoanalyse befreien. Das ist Ihr Job – der Job des Versicherungsmaklers.**

- Ziffer „II.“ Grundvoraussetzung immer beachten!
- iv-individualvereinbarung® wegen VVG ab 1.1.2008 bereits beim Erstkontakt anfordern
- Gültigkeit der „iv“ muss im Antrag vermerkt sein – ansonsten gelten die Aussagen der „iv“ nicht >>

trixi informationssysteme GmbH, Am Bahnhof 9, 82216 Germerswang

Anfragen an: Tel.: 08141/ 3990-102 / Frau Czernik, Frau Strixner, E-Mail: [a.czernik@txi.de](mailto:a.czernik@txi.de) , [j.strixner@txi.de](mailto:j.strixner@txi.de)