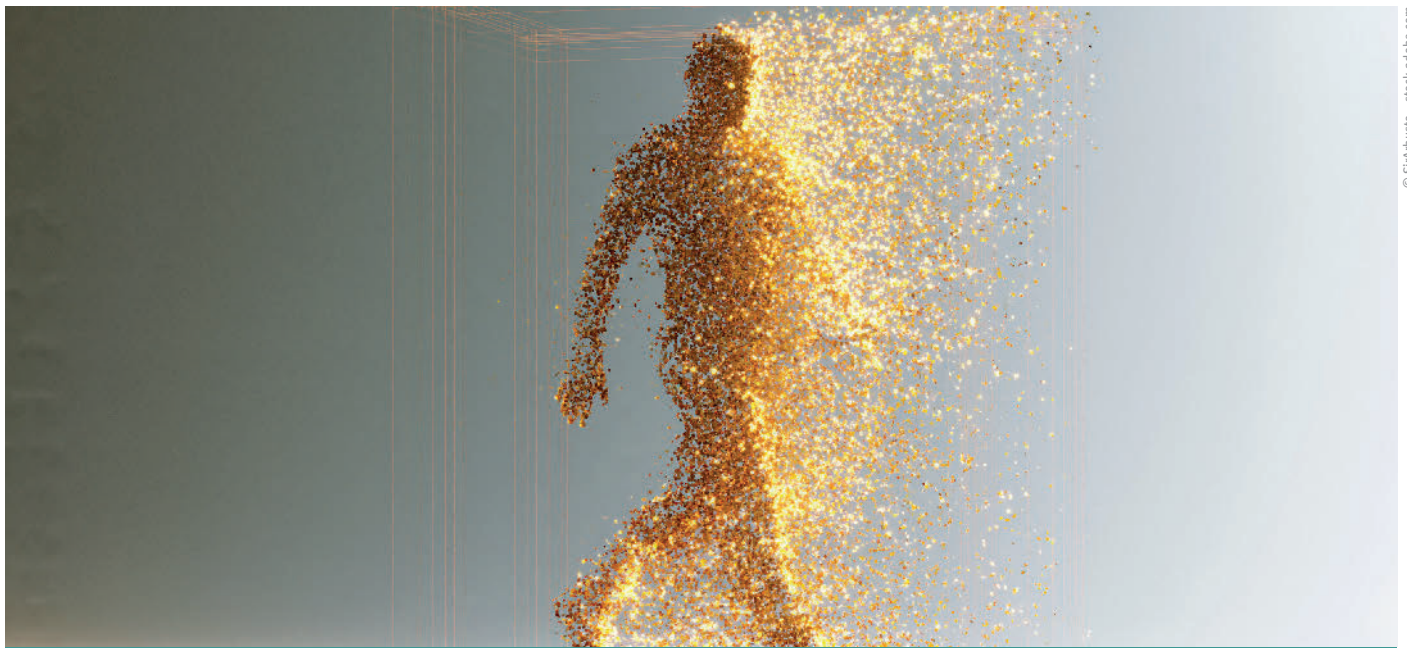




Erfolgsfaktor „systemische BU-Beratung“: Diese Schritte sind zu beachten

„Welche monatliche BU-Rente soll versichert werden?“ Diese Frage greift in der BU-Beratung zu kurz, meint Versicherungsmakler Hans Helge Lingenberg. Der Beitrag erläutert, warum Makler nicht bei der Rentenhöhe stehen bleiben sollten – und wie aus klassischem Einkommenschutz eine belastbare Systemberatung wird.

Viele Makler beraten Berufsunfähigkeit fachlich sauber. Sie prüfen Bedingungen, Gesundheitsfragen, Laufzeit, Dynamik, Angemessenheit und eine passende Rentenhöhe. Genau das bleibt unverzichtbar. Denn ohne ausreichende BU-Rente gerät der laufende Lebensstandard im Ernstfall schnell unter Druck.

Trotzdem greift eine BU-Beratung zu kurz, wenn sie bei der Frage endet: „Welche monatliche BU-Rente soll versichert werden?“ Berufsunfähigkeit ist nicht nur ein Einkommensereignis. Wer berufsunfähig wird, verliert nicht nur laufendes Einkommen. Häufig fallen Sparbeiträge weg, Rentenansparungen entwickeln sich schwächer, private Vorsorge wird unterbrochen. Aus einer Einkommenslücke entsteht dadurch oft eine zweite, spätere Lücke: die Alterslücke.

Genau hier beginnt der Unterschied zwischen klassischer BU-

Rentenberatung und optimaler BU-Systemberatung. Die Beratung wird nicht komplizierter, sondern klarer, wenn sie Schritt für Schritt aufgebaut wird.

1. Nicht mit der BU-Rente beginnen, sondern mit dem Zielbild

Der erste Schritt ist nicht der BU-Fall, sondern der Nicht-BU-Fall. Er zeigt, wie sich Einkommen, Sparleistung und Altersversorgung entwickeln würden, wenn der Kunde gesund bleibt. Dieser Verlauf ist der Zielwert. Erst wenn klar ist, welche Versorgung ohne Berufsunfähigkeit erreichbar wäre, lässt sich beurteilen, wie groß der Schaden im BU-Fall tatsächlich ist. Die BU-Rente kann dann nicht nur daran gemessen werden, ob sie ungefähr zum heutigen Nettoeinkommen passt. Sie muss daran gemessen werden, ob sie die gesamte Versorgung tragfähig hält.

2. Den BU-Fall mehrfach simulieren

Eine einzelne BU-Berechnung ist oft zu wenig. Entscheidend ist, wann die Berufsunfähigkeit eintritt. Eine frühe BU bedeutet lange Leistungsdauer und hohen Kapitalbedarf. Eine mittlere BU zeigt, wie sich bereits aufgebaute Vorsorge auswirkt. Die späte BU ist häufig die Bewährungsprobe, weil weniger Zeit bleibt, fehlende Altersvorsorgebeiträge auszugleichen. Auch ohne Tool kann der Makler drei Szenarien gegenüberstellen: BU heute, BU in der Mitte der Erwerbsphase und BU kurz vor Rentenbeginn. Entscheidend ist: Welcher Zeitpunkt löst den Engpass aus?

3. Einkommen und Altersversorgung getrennt prüfen

Die BU-Rente zum Leben bleibt das Fundament. Sie soll den laufenden

Bedarf bis zum Rentenbeginn stabilisieren. Doch sie löst nicht automatisch das Altersvorsorgeproblem. Deshalb muss die Beratung zwei Fragen getrennt beantworten: Wovon lebt der Kunde bis zum Rentenbeginn? Und wovon lebt der Kunde danach?

Wenn das Einkommen bis 67 ausreichend abgesichert ist, die Altersversorgung danach aber unter den Zielwert fällt, ist nicht zwingend eine höhere BU-Rente zum Leben der beste Hebel. Dann braucht es einen Altersbaustein, einen weitergeführten Sparbeitrag oder einen Sparplan mit BU-Airbag.

4. Restarbeitskraft realistisch ansetzen

Ein häufiger Kipppunkt ist das angenommene Einkommen nach Eintritt der Berufsunfähigkeit. Restarbeits-einkommen kann sinnvoll sein, wenn es realistisch begründet ist. Es kann die Planung aber auch zu optimistisch machen. Besonders bei spezialisierten Berufen, Selbstständigen, Freiberuflern und Mitgliedern von Versorgungswerken sollte ein vorsichtiger Stressfall geprüft werden.

Wer mit 30% oder 40% Restarbeitskraft kalkuliert, unterstellt erhebliche Einkünfte nach BU. Bei Versorgungswerken kommt hinzu, dass Leistungen häufig an sehr weitgehende Voraussetzungen oder eine Berufsaufgabe geknüpft sind. Deshalb sollte geprüft werden, was bei nur 10% oder 20% Restarbeitskraft passiert.

5. Nicht nur Ampel zeigen, sondern Ursache erklären

Eine Ampel ist hilfreich, aber noch keine Beratung. Der eigentliche Mehrwert entsteht, wenn die Ursache sichtbar wird: Ist die BU-Rente zum Leben zu niedrig? Ist die Restarbeitskraft zu optimistisch? Fehlt ein Sparbeitrag im BU-Fall? Reicht die Dynamik nicht aus? Oder ist der Spielraum für spätere Nachversicherung zu knapp?

Erst wenn die Ursache erkannt ist, kann der richtige Hebel gewählt werden. Dann lautet die Empfehlung nicht automatisch: „mehr BU-Rente“. Sie lautet präziser:



„Diese Lücke entsteht an dieser Stelle – und dieser Baustein löst sie am wirksamsten.“

6. Den passenden Hebel wählen

Aus der Diagnose ergeben sich unterschiedliche Hebel. Wenn der laufende Bedarf nicht gedeckt ist, steht die BU-Rente zum Leben im Vordergrund. Wenn die Altersversorgung im BU-Fall kippt, braucht es einen Altersbaustein oder einen Sparplan mit BU-Airbag. Wenn spätere Anpassungen gefährdet sind, wird der Nachversicherungspuffer entscheidend.

Der BU-Airbag ist dann kein Zusatzverkauf, sondern die logische Folge der Diagnose. Der Kunde erkennt, dass der Mehrbeitrag nicht „on top“ entsteht, sondern eine konkrete Lücke stabilisiert.

7. Beratungsstufen statt Alles-oder-nichts

Nicht jeder Kunde kann oder will sofort die optimale Lösung umsetzen. Deshalb sollte eine gute BU-Beratung mit Stufen arbeiten: Mindestschutz, robuste Lösung und optimale Lösung. Der Mindestschutz stabilisiert den laufenden Bedarf. Die robuste Lösung berücksichtigt zusätzlich die Altersversorgung im BU-Fall. Die optimale

Lösung verbindet Einkommen, Altersversorgung, Dynamik, Nachversicherungspuffer und regelmäßige Kontrolle.

8. Nachversicherung und BU-Control mitdenken

BU-Beratung endet nicht mit dem Abschluss. Einkommen, Inflation, Familienstand, Immobilienfinanzierung, berufliche Stellung und Vorsorgeziele verändern sich. Entscheidend ist, ob die Struktur auch später noch Spielraum bietet.

Ein spezialisiertes BU-Beratungstool kann diesen Ablauf erleichtern. Es ersetzt nicht die Maklerkompetenz, sondern ordnet Zahlen, Szenarien und Wirkungszusammenhänge. Vor allem macht es sichtbar, welcher BU-Zeitpunkt kritisch ist, welche Lücke entsteht, ob die Annahmen tragfähig sind und welcher Hebel daraus folgt. Auch ohne Tool bleibt der Ablauf derselbe. Mit Tool wird er schneller, konsistenter und besser dokumentierbar.

Fazit

Die optimale BU-Beratung beginnt nicht mit der Frage, wie hoch die monatliche BU-Rente sein soll. Sie beginnt mit der Frage, welche Versorgung im BU-Fall wirklich stabil bleiben muss – heute, bis zum Rentenbeginn und danach. Wer BU nur als Einkommensersatz verkauft, sieht häufig nur die erste Hälfte des Problems. Die zweite Hälfte liegt in Altersversorgung, Dynamik, Restarbeitskraft und Anpassbarkeit. Der Mehrwert des Maklers entsteht deshalb bei der Diagnose: Welche Lücke entsteht wann? Warum entsteht sie? Und welcher Hebel löst sie am besten? •

Hans-Helge Lingenberg

Geschäftsführer der Pscherer GmbH,
Entwickler von Konzepten mit
unterstützender Software für die
systemische BU-Beratung

