



Musikalische Dramen für einen Banker

Mit höchsten Höhen und tiefsten Tiefen kennt sich Huw van Steenis schon von Berufs wegen aus. Schließlich begleitet er als Leiter des Bankenresearchs von Morgan Stanley schon lange die Geschicke der Finanzbranche. In Zukunft werden aber noch ganz andere Dramen eine Rolle im Leben des Staranalysten spielen. Wie die Fachzeitschrift „Financial News“ meldet, zieht Steenis in das Board der English National Opera ein. Vielleicht hat sich der Banker in seinem neuen musikalischen Ehrenamt ja vorgenommen, den Spielplan ein bisschen zu entstauben. Statt des harmlosen Mozart-Klassikers „Die Zauberflöte“ könnte sich das Londoner Opernhaus schließlich auch einmal den Tragödien widmen, die sich seit der Finanzkrise in den Banktürmen abspielen. Das passende Stück dafür gäbe es bereits. 2013 versuchten Librettist Fabian Scheidler und Komponist Andreas Kersting die Finanzkrise auf die Opernbühne zu bringen. Titel: „Tod eines Bankers“. Aber vielleicht ist das für den Geschmack eines Investmentbankers wie van Steenis doch ein wenig zu drastisch. mmm

hb.offrecord@vhb.de

Fed-Chefin deutet baldige Zinswende an

Die Chefin der US-Notenbank Federal Reserve, Janet Yellen, hat eine bevorstehende Wende in der US-Zinspolitik für Dezember angedeutet. „Die wirtschaftlichen und finanzpolitischen Informationen, die wir erhalten haben seit unserem Treffen im Oktober, entsprechen unseren Erwartungen von fortgesetzten Verbesserungen auf dem Arbeitsmarkt“, sagte Yellen am Mittwoch in Washington. Sollte es zu einer Zinserhöhung kommen, werde sich die Fed im Jahr 2016 „vorsichtig und langsam“ bewegen, sagte Yellen. Außeneinflüsse auf die US-Wirtschaft sieht Yellen gelassen. Chinas Wachstum werde zwar langsamer, dieser Prozess gehe aber „moderat und schrittweise“ vonstatten. Die US-Exporte würden trotz des starken und damit teuren Dollars wieder anziehen. Die Arbeitslosenquote sei mit fünf Prozent bereits wieder „nahe der Normalität“. dpa

Allgemeine Berufsverunsicherung

Privater Schutz gegen Arbeitsunfähigkeit ist existenziell wichtig - doch konkrete Leistungen finden sich in den Verträgen oft nicht.

► Versicherungsverträge sind oft vage formuliert.

► Richter und Gutachter klären oft Ansprüche.

Jens Hagen
Frankfurt

Selten sind sich Politiker, Versicherer und Verbraucherschützer so einig wie beim Schutz gegen Berufsunfähigkeit. Jeder sollte eine Police abschließen. Denn wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, dem droht der finanzielle Ruin. Das Problem: Viele Kunden können beim Studium ihrer Verträge nicht wissen, welchen Schutz und welche konkreten Pflichten sie haben. Solche Policen seien „für die Versicherten eine Black Box“, sagt Claus-Dieter Gorr, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Premium Circle. „Im Leistungsfall müssen Kunden eher auf Kulanz und Regulierungsbudgets der Versicherer oder die Auslegungen von Gutachtern und Richtern hoffen.“

Gorrs Team analysierte in den Bedingungswerken der zwölf Marktführer (ihr Gesamtmarktanteil: knapp 70 Prozent), wie häufig sie unkonkrete und unverbindliche Begriffe verwenden. „Wir fanden insgesamt 139 unbestimmte Formulierungen, aus denen der Kunde weder klare Leistungsansprüche noch konkrete Mitwirkungspflichten im Leistungsfall ablesen kann“, erklärt Gorr.

Wie es sein kann, dass Kunden Verträge abschließen, ohne damit einen klar definierten Leistungsanspruch zu erhalten, erklärt das Bundesjustizministerium. In den Bedingungen werde oft mit vagen Begriffen gearbeitet, wenn eine Vielzahl von unterschiedlichen Sachverhalten abstrakt dargestellt werde. „Diese unbestimmten Rechtsbegriffe werden durch die Rechtsprechung ausgefüllt und konkretisiert“, erklärt ein Sprecher. „Im Streitfall entscheiden Gerichte unter Berücksichtigung aller für den Einzelfall wesentlichen Gesichtspunkte.“

Vor Gericht tun sich viele Versicherte schwer. Nach einer Studie des Analysehauses Morgen & Morgen gewinnt der Kunde nur gut zwölf Prozent der Prozesse, sechs von zehn Auseinandersetzungen enden in einem Vergleich. Je nach Versicherer variieren die Leistungsquoten stark. Nur acht von 34 Versicherern nehmen 80 Prozent und mehr der Anträge an (siehe Tabelle). Verbraucherschützer raten im Leistungsfall pauschal zu Anwälten oder Versicherungsberatern. Der Branchenverband GDV sieht keine Probleme. „Die Versicherer zahlten 2014 rund 3,3 Milli-



Risiko Berufsunfähigkeit: Nur 60 Prozent der Maurer können bis zur Rente arbeiten.

Berufsunfähigkeit

Leistungsquoten* der Versicherer in Prozent

HDI	84,6 %	Barmenia	72,7 %
Allianz	84,2 %	Continentale	72,6 %
VGH Versicherungen	83,5 %	Generali	72,1 %
VPV Lebensvers.	82,3 %	LVM	71,3 %
Debeka	81,8 %	Basler	70,1 %
SV Leben	80,8 %	CosmosDirekt	70,1 %
Axa	80,7 %	Gothaer	69,8 %
Württembergische	80,1 %	Hannoversche Leben	69,7 %
Swiss Life	77,6 %	Iduna Leben	68,7 %
Volkswahl Bund	76,8 %	HUK-Coburg	68,6 %
AachenMünchener	76,0 %	Stuttgarter	66,5 %
Deutsche Ärztevers.	75,9 %	Nürnberger	65,2 %
R+V	74,9 %	Zurich Dt. Herold	65,1 %
Bayern Versicherung	74,6 %	WVK	64,8 %
Standard Life	74,4 %	LV 1871	61,1 %
Alte Leipziger	73,2 %	Hanse Merkur	55,1 %
Provincial Rheinland	73,2 %	Familienfürsorge	47,1 %

* Anerkannte Leistungsfälle im Verhältnis zu beantragten Fällen über die vergangenen drei Jahre gemittelt. Hohe Leistungsquoten sind prinzipiell positiv. Handelsblatt | Stand: November 2015

Quelle: Morgen & Morgen

VORSORGE TROTZ ALLEM EIN MUSS

Privater Schutz Wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, gerät ohne Berufsunfähigkeits-Police in Finanznot. Ein Abschluss in jungen Jahren lohnt, weil Versicherer Kunden etwa wegen Vorerkrankungen ablehnen können.

Gesetzliche Rente Im Jahre 2001 wurde die Erwerbsminderungsrente einge-

führt. Die Rente orientiert sich an den Versicherungsjahren und dem Bruttoeinkommen. Meist dürfte sie 30 bis 40 Prozent des Einkommens nicht übersteigen. Ein voller Anspruch besteht, wenn der Arbeitnehmer nur maximal drei Stunden täglich auf dem Arbeitsmarkt arbeitsfähig ist und fünf Jahre gesetzlich rentenversichert ist.

arden Euro aus - zehn Prozent mehr als 2013“, so ein Sprecher.

Premium Circle entdeckte vage Formulierungen in allen für den Kunden relevanten Bereichen - von der Definition des versicherten Risikos über die Darstellung von Leistungsausschlüssen bis hin zu Mitwirkungs- und Nachweispflichten. „Unsere Analysten und Juristen konnten beim besten Willen nicht rechtssicher erklären, welchen Leistungsumfang die Versicherten da eigentlich abschließen“, sagt Gorr.

Wie Versicherer formulieren, zeigen die Bedingungen für den Tarif BV03 der R+V, der beispielhaft für andere Verträge herangezogen werden kann. Dort steht: „Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall ... voraussichtlich 6 Monate ununterbrochen mindestens zu 50 Prozent außerstande ist, ihrem zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgearbeitet war nachzugehen ...“

Die Klauseln werfen Fragen auf: Liegt eine Körperverletzung nur dann vor, wenn eine Straftat begangen wurde? Was versteht ein Versicherer unter „Kräfteverfall“? Ein R+V-Sprecher: „Das Wort und der Inhalt gehören zum allgemeinen Sprachgebrauch, so dass sie hier nicht näher definiert sind.“ Zudem können die Tätigkeiten in den einzelnen Berufen variieren. Der „zuletzt ausgeübte Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgearbeitet war“ sagt nichts über die Dauer der aus-

gesprochen wird.“ Auch bei den Anforderungen an den Versicherten wird es unklar.

So schreibt die Swiss Life: „Zumutbar sind grundsätzlich Maßnahmen, die gefahrlos und nicht mit besonderen Schmerzen verbunden sind und die außerdem Aussicht auf zumindest Besserung ...“ Die Formulierung findet sich unter Hinweis zu Arznanordnungen, an die sich Versicherte im Leistungsfall zur Besserung ihrer gesundheitlichen Verhältnisse halten müssen.

139

unbestimmte Begriffe fanden sich in den Bedingungen der Marktführer.

Quelle: Premium Circle

„Die Formulierung wirft mehr Fragen auf, als dass sie konkrete Antworten gibt“, sagt Gorr. Welche „ärztlichen Anordnungen“ darf ein Versicherer ablehnen, ohne seinen Anspruch zu verlieren? Wer entscheidet, ob Schmerzen „besonders“ sind? Ein Sprecher von Swiss Life rechtfertigt sich: „Eine sehr detaillierte Definition diverser Begriffe steht dem Erfordernis entgegen, für eine möglichst große Zahl an denkbaren Fallkonstellationen eine Regelung zu treffen.“ Das sei aber das Ziel der Bedingungen. „Unsere Regelungen gelten zumeist über Jahrzehnte hinweg und müssen deshalb in der Lage sein, auch künftigen Entwicklungen in der Medizin, der Rechtsprechung und Gesetzgebung gerecht zu werden“, erklärt der Sprecher.

Die Versicherer haben bei der Ausgestaltung ihrer Bedingungen gewisse Freiheiten. Sie müssen gesetzliche Vorgaben einhalten, wie sie sich aus dem Versicherungsvertragsgesetz ergeben. „Seit der Vereinheitlichung der Versicherungsaufsicht im Jahr 1994 werden allgemeine Versicherungsbedingungen und Tarife nicht mehr vorab genehmigt“, erklärt ein Sprecher des Bundesfinanzministeriums. Die Finanzaufsicht Bafin könne Missstände per Anordnung beseitigen. Konkrete aufsichtsrechtliche Projekte seien bei der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht geplant.

„Die Privatisierung der Berufsunfähigkeitsversicherung war ein Fehler, der korrigiert werden sollte“, fordert bereits Gerhard Schick, Sprecher für Finanzpolitik bei der Fraktion der Grünen. „Viel zu häufig zahlen Kunden jahrelang für einen Schutz, der aufgrund juristischer Winkelzüge im Ernstfall nicht funktioniert.“

„Für jeden im Berufsleben stehenden Menschen ist unstrittig, was der zuletzt ausgeübte Beruf ist“, erklärt der R+V-Sprecher. „Das ist das, was er vor Eintritt der Berufsunfähigkeit getan hat, um seinen Lebensunterhalt zu verdienen.“ Gorr kontert: „Bereits der Name des Produktes ist irreführend, weil eben kein Beruf, sondern eine unklare ‚letzte‘ Arbeitsplatzsituation in den Bedingungen vage



Renditetief

Wieso Bausparkassen Kundengelder künftig risikoreicher investieren dürfen. Seite 30



Preistief

Warum Ölnotierungen nach einem Opec-Treffen noch weiter abzustürzen drohen. Seite 34

Preise steigen kaum

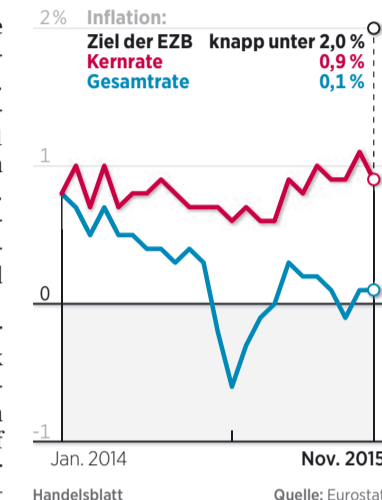
Euro-Inflation liefert Gründe für weitere Lockerungen der EZB.

Jan Mallien
Frankfurt

Die Preise in der Euro-Zone sind im November noch weniger gestiegen als erwartet. Die Inflation verharrte auf dem gleichen Niveau wie im Oktober bei 0,1 Prozent. Experten hatten mit einem Anstieg auf 0,2 Prozent gerechnet. Die um besonders schwankungsfähige Güter wie Energie- und Nahrungsmittel bereinigte Kernrate fiel sogar von 1,1 auf 0,9 Prozent.

Das gibt den Befürwortern einer weiteren Lockerung der Geldpolitik auf der Ratssitzung der Europäischen Zentralbank (EZB) an diesem Donnerstag Rückenwind. EZB-Chef Mario Draghi hat signalisiert, dass er zu einer weiteren Geldspritze bereit

Verbraucherpreise
Euro-Raum, Veränderung zum Vorjahr



ist. „Wir werden das tun, was wir machen müssen, um die Inflation so schnell wie möglich zu erhöhen“, sagte er jüngst - und hob die Bedeutung der Kernrate der Inflation hervor. Ratsmitglieder wie Bundesbank-Chef Weidmann und Direktoriumsmitglied Sabine Lautenschläger sind gegen weitere Schritte.

Auf der Ratssitzung stellt die EZB auch ihre Inflations- und Wachstumsprognosen vor. Obwohl die Preisdaten für November nicht mehr darin einfließen, geht Commerzbank-Analyst Christoph Weil davon aus, dass die EZB den Ausblick für die Kerninflation nach unten korrigiert. Die Notenbank werde dies wohl zum Anlass nehmen, „weitere expansive Maßnahmen zu beschließen“, erwartet Weil.

ANZEIGE

Morgen in Ihrem Handelsblatt

Der will nur spielen
Fußball-Weltmeister Manuel Neuer über das Geschäft mit seinem Sport

Handelsblatt Magazin
DREI DEUTSCHE KARRIEREN:
Manuel Neuer

Lesen Sie außerdem im neuen Handelsblatt Magazin:

- Thermomix Die zehn Geheimnisse des iPod
- Philipp Plein Hausbesuch beim King of Bling

Handelsblatt
Substanz entscheidet.