

## „Sind Sie noch ganz gesund?“

**Unfallversicherungen ohne vorherige Risikoprüfung erscheinen paradox, und doch gibt es sie immer noch. Auch allgemeine Pseudo-Fragestellungen helfen niemandem. Eine kritische Betrachtung der letzten Relikte früherer Sünden.**

Jörg Hausknecht

Fallen manche Menschen leichter als andere? Erkennen manche Menschen Gefahren später als andere? Der gesunde Menschenverstand lässt uns diese Fragen klar mit einem Ja beantworten. Diese Menschen stehen unter einem höheren Risiko, einen Unfall zu erleiden. Genauso haben manche Menschen krankheitsbedingt auch einen langwierigeren Heilungsprozess nach einem erlittenen Unfall als andere.

Dass dennoch einige Unfallversicherer immer noch auf eine Risikoprüfung vor Vertragsbeginn verzichten, erscheint zumindest paradox, wenn nicht gar verbraucherunfreundlich. „Der Anteil der Anbieter, die keine Gesundheitsprüfung vornehmen liegt heute immer noch bei rund 20 Prozent“, schätzt der Versicherungsmediziner Dr. Nicola-Alexander Sittaro, „aber deren Anteil schrumpft seit einigen Jahren.“ Gegen diesen Trend haben einige wenige Versicherer sogar noch vor kurzem genau solche Angebote auf den Markt geworfen. Das erleichterte Menschen mit Vorerkrankungen den Zugang, so die Argumentation, oder man vermeide für Kunden und Vermittler unangenehme Befragungssituationen. Aber ein erhebliches Spannungsfeld entsteht, wenn im Leistungsfall aufgrund des Bedingungswerkes Vorerkrankungen dann doch zu Kürzungen führen können. Geht es in Wahrheit also nicht rein um die Zeitersparnis und Abschlussdruck für Vermittler?

Der Verdacht liegt nahe. Denn zu viele Fragen könnten den potentiellen Kunden ins Grübeln bringen. Manche Vorerkrankungen würden zu Leistungsausschlüssen oder Beitragszuschlägen führen. Und eine Antragsablehnung bedeutet für den Vermittler schlicht verschenkte Zeit.

### **Je älter der Versicherte desto dringlicher ist die Risikoprüfung**

Wie willkürlich die Versicherer dabei vorgehen, zeigt sich schon in der prozentualen Spanne, innerhalb derer der Mitwirkungsanteil einer Vorerkrankung am Unfall liegt: Bei dem einen Versicherer liegt der Anteil bei 25 Prozent, bei einem anderen bei 50 Prozent oder sogar höher. Als würde den Versicherern überhaupt keine verlässliche Datenbasis geschweige denn medizinisches

Know How zur Verfügung stehen. Dabei ist die Risikoregel sehr einfach: Je höher der prozentuale Anteil der Mitwirkung, umso zwingender die Risikoprüfung. Eine weitere – sehr einfache Regel lautet: Je älter eine versicherte Person in der Unfallversicherung, umso dringlicher die Risikoprüfung.

„Bei Menschen mit Behinderungen hingegen lässt sich ein prozentualer Zusammenhang zwischen Behinderung und Unfallrisiko überhaupt nicht pauschal herleiten. Viele von ihnen beherrschen ihren Bewegungsapparat genauso sicher wie ein nicht-behinderter Mensch“, sagt Sittaro, „hier ist sogar die Frage zu stellen, ob die Bedingungen nicht sogar gegen Anti-Diskriminierungsgesetze verstoßen.“ Dass zuweilen gleichzeitig Unfälle aufgrund von Trunkenheit gedeckt sind, ist dann schon nicht mehr vermittelbar. Es ist sicher nur eine Frage der Zeit, bis dieses Ungleichgewicht Verbraucherschützer auf den Plan ruft.

Aber selbst bei Produkten mit Gesundheitsprüfung lassen die Anbieter oftmals viel zu viel Interpretationsspielraum. Die Fragen sind schlicht zu allgemein. Die Krönung mancher Versicherer ist die Frage: „Sind Sie gesund und ohne Gebrechen?“ Es darf dahingestellt werden, ob es moralisch in Ordnung ist, den Versicherten in Sicherheit zu wiegen und anschließend doch Leistungen zu verweigern. Aber es ist auch aus wirtschaftlichen Gründen zumindest diskutabel, ist doch auch eine Leistungsverweigerung mit einem gewissen prozessualen Aufwand verbunden. Ausgefeilte elektronische Prüfsysteme, die der Vermittler schon im Beratungsgespräch ohne großen Aufwand einsetzen kann, führen in aller Regel zu eindeutig besseren Schadenquoten. Die Tarife lassen sich zudem präziser kalkulieren. Am Ende besteht sogar die Aussicht auf eine erhebliche Zeitersparnis, wenn der Vermittler die Beratung noch am Point of Sale mit einer sehr hohen Wahrscheinlichkeit zum Abschluss bringen kann.

Und wie positiv sich Verlässlichkeit und Professionalität auch bei medizinischen Fragen auf die Reputation und das Empfehlungsgeschäft eines Versicherers auswirken, mögen diese am besten selbst ermitteln. Hintertüren und Verweise auf das Kleingedruckte sind da sicherlich nicht förderlich. Auf Risikoprüfungen bei der Unfallversicherung zu verzichten heißt: Sparen an der falschen Stelle.

Autor: Jörg Hausknecht ist Verwaltungsrat des Schweizer Software-Herstellers Triangulum AG

*Dieser im Versicherungsmagazin in der Ausgabe 1/2016 erschienene Artikel ist aus lizenzrechtlichen Gründen nur zu erwerben unter: <https://www.springerprofessional.de/>*