



Erwerbsunfähigkeit bleibt Nischenprodukt: Kein Tarif erreicht Gold-Status

Michael Fiedler

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung gilt seit Jahren als mögliche Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung – vor allem für körperlich Tätige. Doch der Markt bleibt klein, innovationsarm und qualitativ uneinheitlich. Das zeigt die aktuelle infinma-Analyse zu den Marktstandards 2026.

Analysiert wurden 39 Tarife von zwölf Anbietern anhand von 17 Qualitätskriterien. Die Zahl der untersuchten Produkte blieb gegenüber dem Vorjahr unverändert – ein weiterer Hinweis auf die geringe Dynamik in diesem Marktsegment.

Kein Tarif erreicht Gold-Niveau

Besonders auffällig: Kein einziger Tarif erreichte in der neuen infinma-Systematik die höchste Kategorie „Gold“. Das Analysehaus hatte seine Bewertungssystematik zuletzt erweitert. Produkte, die den jeweiligen Marktstandard in mehreren Kriterien übertreffen, erhalten nun Pluspunkte und werden in Gold-, Silber- und Bronze-Kategorien eingeordnet. Die Einstufung:

- Gold: 8 bis 10 Pluspunkte
- Silber: 5 bis 7 Pluspunkte
- Bronze: 1 bis 4 Pluspunkte

Das Ergebnis fällt ernüchternd aus: vier Tarife erreichten Silber, acht Tarife Bronze und kein Produkt Gold. Auch bemerkenswert: Kein Tarif erfüllte ausschließlich

den Marktstandard ohne zusätzliche Pluspunkte. „Die Unterscheidung in Gold-, Silber- und Bronze- bzw. Basis-Tarife erlaubt eine einfache Differenzierung der Produkte. Tarife, die die Marktstandards in mehreren Kriterien übertreffen, sind halt für die Kunden i. d. R. vorteilhafter als die Produkte, die den Standard einfach ‚nur‘ erfüllen“, erläutert Dr. Jörg Schulz, geschäftsführender Gesellschafter der infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH.

EU bleibt deutlich hinter der BU zurück

Die Analyse zeigt zugleich, wie begrenzt die Bedeutung der Erwerbsunfähigkeitsversicherung im Markt weiterhin ist. „An den Produkten selber hat sich gegenüber dem Vorjahr wenig verändert. Das zeigt abermals, dass die EU auch bei den Anbietern ganz offensichtlich nicht die allerhöchste Priorität besitzt“, sagt Dr. Jörg Schulz. „Auch wenn die Medien immer wieder versuchen, die EU als ernsthafte Alternative zur BU zu positionieren, bleibt sie doch ein Nischenprodukt, das sich im Vertrieb nie durchsetzen konnte.“ Damit greift infinma eine Debatte auf, die die Branche seit Jahren begleitet: Kann die Erwerbsunfähigkeitsversicherung die Versorgungslücke jener

Kunden schließen, die keine bezahlbare BU erhalten? In der Praxis bleibt die Antwort offenbar zurückhaltend.

Hohe Leistungshürden bremsen die Akzeptanz

Ein Grund dafür liegt in den grundsätzlichen Leistungsanforderungen der EU. Während die Berufsunfähigkeitsversicherung greift, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf zu mindestens 50 Prozent nicht mehr ausgeübt werden kann, setzt die Erwerbsunfähigkeitsversicherung deutlich später an. Entscheidend ist hier meist die Fähigkeit, überhaupt irgendeiner Tätigkeit nachzugehen. Gerade diese hohe Eintrittsschwelle dürfte aus Sicht vieler Vermittler ein zentrales Vertriebshemmnis bleiben. „Die auch sprachliche Nähe zur staatlichen Erwerbsminderungsrente war und ist ein vertriebliches Problem“, erklärt Marc Glissmann, Geschäftsführer der infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH. „Die möglichen Hürden auf dem Weg zu einer Leistung sind für viele Kunden erkennbar hoch. Und auch die Innovationskraft der Anbieter ist in diesem Bereich eher überschaubar.“

Körperlich Tätige bleiben schwierige Zielgruppe

Besonders problematisch bleibt die Situation für körperlich Tätige. Gerade diese Zielgruppe gilt traditionell als schwierig versicherbar, weil BU-Prämien oft hoch ausfallen oder Gesundheitsprüfungen zum Problem werden. Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung wurde lange als mögliche Alternative diskutiert: geringere Beiträge, vereinfachte Annahme, reduzierte Leistungsdefinition. Doch die aktuelle infinma-Analyse deutet darauf hin, dass sich daraus bislang kein echter Wachstumsmarkt entwickelt hat.

Markt bleibt stabil klein

Die Zahl von zwölf Anbietern und 39 untersuchten Tarifen zeigt zugleich, wie überschaubar der Markt inzwischen geworden ist. Größere Innovationssprünge oder neue Produktgenerationen bleiben offenbar aus. Das passt zu einem generellen Trend in der Arbeitskraftabsicherung: Viele Versicherer konzentrieren ihre Entwicklungsarbeit derzeit stärker auf die klassische BU sowie auf biometrische Zielgruppenkonzepte mit differenzierter Risikoprüfung. Die EU bleibt dagegen vor allem ein Ergänzungsprodukt – mit begrenzter Marktdurchdringung und weiterhin hohen Anforderungen im Leistungsfall.

ERWERBSUNFÄHIGKEIT BLEIBT NISCHENPRODUKT:

KEIN TARIF ERREICHT GOLD-STATUS



- ✓ hohe Leistungshürden
- ✓ späte Leistung
- ✓ geringe Akzeptanz
- ✓ wenig Innovation

Körperlich Tätige bleiben schwierige Zielgruppe.

Geringe Dynamik: Produktzahl und Anbieter unverändert.

Wenig Innovation: Produkte kaum weiterentwickelt.

Geringe Priorität bei Anbietern und im Vertrieb.

infinma-ANALYSE MARKTSTANDARDS EU 04/2026

12
ANBIETER

39
TARIFE ANALYSIERT

17
QUALITÄTS-KRITERIEN

KEIN TARIF ERREICHT GOLD-NIVEAU

SILBER	BRONZE	GOLD
4 TARIFE	8 TARIFE	0 TARIFE
5-7 PLUSPUNKTE	1-4 PLUSPUNKTE	8-10 PLUSPUNKTE

Kein Tarif erfüllte ausschließlich den Marktstandard ohne Pluspunkte.

EU BLEIBT DEUTLICH HINTER DER BU ZURÜCK

BERUFSUNFÄHIGKEIT (BU)	VS.	ERWERBSUNFÄHIGKEIT (EU)
<p>Leistung, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf zu mind. 50% nicht mehr ausgeübt werden kann.</p>		<p>Leistung erst, wenn keine Tätigkeit auf dem allg. Arbeitsmarkt mehr ausgeübt werden kann. Deutlich spätere Leistung.</p>

Quelle:

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949698/Erwerbsunfaehigkeit-bleibt-Nischenprodukt-Kein-Tarif-erreicht-Gold-Status/>