

2010

PETER WOLNITZA GMBH

Peter Wolnitza



Gartenstrasse 51

61130 Nidderau

Telefon 06187 – 90 29 89

Telefax 06187 – 90 29 88

Email info@wolnitza.de

Internet www.wolnitza.de

[DYNAMIK, ERHÖHUNGS- OPTIONEN UND GARANTIE- IN DER BERUFSUNFÄHIGKEITS- VERSICHERUNG]

Welche Anpassungsoptionen sollte Ihnen eine gute BU Versicherung bieten?

Sicherlich ist bei einem auf längere Dauer ausgerichteten Vertragsverhältnis, wie bei einer Versicherung gegen Berufsunfähigkeit, auch das Thema Flexibilität zu betrachten:

Welche Möglichkeiten bietet mein zukünftiger Vertragspartner an, um auf geänderte Lebensumstände zu reagieren? Gibt es hier automatische Anpassungen – wann kann ich in welcher Höhe zusätzlich individuell eingreifen und Veränderungen vornehmen?

Immer wieder tauchen daher in diversen Berichten, Ratings und Rankings Begriffe auf, die zum Teil ordentlich miteinander vermischt und verwechselt werden:

- Nachversicherungsoptionen
- Dynamische Erhöhungen
- Dynamik im Leistungsfall
- Beitragsfreie Dynamik der Hauptversicherung im Leistungsfall
- Anpassungsmöglichkeiten
- Erhöhungsoptionen

Mit diesen Begriffen wird geregelt und in den Vertragsbedingungen festgelegt, welche (garantierten) Möglichkeiten Sie als Kunde haben, Ihren Vertrag an geänderte Lebensumstände anzupassen und zu verändern. Hier entscheidet sich auch, ob Sie im Falle einer Berufsunfähigkeit einen (teilweisen) Inflationsschutz haben, oder ob Sie zusehen müssen, wie die Rente, die Sie vom Versicherer erhalten, von Jahr zu Jahr weniger wert wird.

Ich möchte mit diesem Artikel zunächst einmal die Begrifflichkeiten klären, denn wie gesagt, oftmals wird das alles bunt miteinander vermischt und durcheinander gewürfelt - damit wird es eigentlich unmöglich gemacht, bestimmte Leistungsaussagen sauber zu beurteilen. Zusätzlich gebe ich Ihnen eine Bewertung der einzelnen Sachverhalte aus meiner Sicht.

Neben den einzelnen Optionen, die versicherte Summe zu erhöhen, möchte ich dann noch einen kurzen Blick auf die Möglichkeiten in dem Falle werfen, dass Kunden aus verschiedenen Gründen den Versicherungsvertrag ruhen lassen oder reduzieren möchten – ohne den Vertrag aber ganz aufzugeben.

Beginnen möchte ich mit der sogenannten **Dynamik**, auch **dynamische Anpassung** genannt.

Worum geht es dabei?

Die Versicherungsgesellschaft bietet dem Kunden bereits bei Vertragsabschluss an, seine versicherten Leistungen jedes Jahr um einen bestimmten Prozentsatz zu erhöhen (natürlich gegen entsprechenden Mehrbeitrag), OHNE dabei eine erneute Gesundheitsprüfung vorzunehmen. Bei manchen Gesellschaften gelten z.B. Erhöhungen um 5% des Vorjahresbeitrages als vereinbart, bei anderen Gesellschaften kann dieser Prozentsatz frei gewählt werden (z.B. 1-10%). Es gibt auch (seltene) Optionen, die vorsehen, dass z.B. der Beitrag in der gleichen Masse steigt wie bestimmte Grenzen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Zudem kann bei einigen Gesellschaften der Turnus bestimmt werden, in dem solche Erhöhungsangebote erfolgen: Jedes Jahr, alle zwei Jahre oder alle drei Jahre. Manche Gesellschaften bieten auch Wahlmöglichkeiten an, ab wann die erste Erhöhung angeboten werden soll (z.B. drittes Jahr nach Vertragsbeginn) und bis zu welchem Endalter Angebote erfolgen sollen (z.B. Endalter 60 oder bis zu 5 Jahre vor dem geplanten Ablauf des

Vertrages) Oft gelten diese Dynamik angebote aber nur bis zum Erreichen einer gewissen Gesamtversicherungssumme.

Zwei elementare Kriterien sind aber bei allen Gesellschaften gleich:

1. Die Erhöhung erfolgt OHNE Gesundheitsprüfung
2. Das Erhöhungsangebot erfolgt nur, solange noch keine Berufsunfähigkeit vorliegt, d.h. mit Vorliegen einer Berufsunfähigkeit erfolgt seitens des Versicherers kein Angebot mehr

Es liegt hier also quasi eine Verpflichtungserklärung der Gesellschaft vor, jedes Jahr eine solche Erhöhung anzubieten. Dem Kunden steht es dagegen frei, diese Erhöhung jedes Jahr anzunehmen oder auch abzulehnen. Dabei sind allerdings gewisse Spielregeln einzuhalten:

1. Die Ablehnung einer dynamischen Anpassung muss in einer gewissen Frist erfolgen (meist innerhalb von 6-8 Wochen ab Vorschlag durch die Versicherung)
2. Werden mehrere Dynamische Erhöhungen nacheinander ausgelassen, erlischt das Recht auf weitere Anpassungen ohne Gesundheitsprüfung. Bei den meisten Versicherungen ist das nach zwei/drei in Folge ausgelassenen Erhöhungen der Fall.
3. Ausgelassene dynamische Anpassungen können nicht mehr nachgeholt werden.

In der Regel bieten ALLE Versicherungsgesellschaften im Rahmen einer Berufsunfähigkeitsversicherung eine oder mehrere Möglichkeiten zur dynamischen Anpassung an.

Ist es sinnvoll, eine solche Vereinbarung zur Dynamik bei Vertragsabschluss mit zu vereinbaren?

Einfache, kurze Antwort: Ja, auf alle Fälle!

Alleine die Tatsache, dass der Versicherer anbieten MUSS, der Kunde dagegen jedes Jahr neu entscheiden KANN, ob er das Angebot annimmt, spricht für sich. Egal, wie sich der Gesundheitszustand des Kunden entwickelt: Die Gesellschaft muss im vereinbarten Turnus und in der vereinbarten Höhe die entsprechende Erhöhung der Versicherungsleistung anbieten. Oft wird hier (speziell von Seiten der sog. „Verbraucherschützer“) argumentiert, man solle keinen dynamischen Vertrag vereinbaren, sondern statt dessen alle paar Jahre von sich aus eine Erhöhung an einen evtl. gestiegenen Bedarf vornehmen. Leider wird dabei vergessen, dass der Versicherer diese Erhöhung nicht annehmen muss, sondern evtl. vom Ergebnis einer Gesundheitsprüfung abhängig macht. Im Gegensatz zu einer Dynamik hat ein Kunde dabei also keinen Rechtsanspruch darauf, dass sein Erhöhungsantrag auch tatsächlich angenommen wird. Die Möglichkeit, eine zusätzliche Erhöhung zu beantragen, wird ja ausserdem durch eine vereinbarte Dynamik nicht verhindert, kann also durchaus zusätzlich genutzt werden.

Um das Ganze nochmals an einem Beispiel zu verdeutlichen:

Selbst bei einem Herzinfarkt im letzten Jahr müsste die Versicherung bei vereinbarter Dynamik erneut dieses Jahr eine Erhöhung von Beitrag und Leistung anbieten! (Allerdings dürfte der Herzinfarkt noch nicht zu einer Berufsunfähigkeit geführt haben) Würde statt dessen der Kunde von sich aus eine Erhöhung beantragen, wäre die Absage wohl vorprogrammiert!

Deshalb nochmals hier die klare Empfehlung, eine dynamische Anpassung bei Vertragsabschluss mit zu vereinbaren. Sie haben als Kunde immer das Recht, angebotene Erhöhungen auszuschlagen, diese

Dynamik nachträglich aus dem Vertrag heraus zu nehmen oder z.B. nur alle zwei/drei Jahre eine entsprechende Anpassung anzunehmen, aber die Option weiter offen zu halten!

Gibt es sonst bei einer Dynamischen Anpassung von Beitrag und Leistung noch etwas zu beachten?

Manche Gesellschaften prüfen nur einmalig, bei Abschluss des Vertrages, ob die versicherte BU-Rente in einem angemessenen Verhältnis zum aktuellen Einkommen steht. (Beispielsweise darf bei einer bestimmten Gesellschaft die versicherte Rente 70% des Bruttoeinkommens nicht übersteigen). Bei den folgenden dynamischen Anpassungen prüft die Gesellschaft dann nicht mehr, ob die neue, erhöhte Summe noch angemessen ist. Wenn also z.B. 5% Dynamik vereinbart sind, das Einkommen aber gleich bleibt, oder sogar sinkt, könnte die versicherte monatlich Rente nach einigen Jahren evtl. sogar höher sein, als das Bruttoeinkommen in dem Jahr, indem eine Berufsunfähigkeit eintritt. Dennoch käme bei diesen Gesellschaften dann trotzdem die versicherte BU-Rente zur Auszahlung! (Man spricht hier von einer sog. „Summenversicherung“)

Einige Gesellschaften haben allerdings in den Bedingungen verankert, dass ab einer gewissen Gesamthöhe der BU – Rente in einem solchen Falle geprüft wird, ob in der Vergangenheit Dynamische Anpassungen quasi „zu Unrecht“ angenommen wurden. Diese werden dann im Leistungsfall „rückabgewickelt“, d.h. der Versicherer zahlt darauf keine BU-Rente sondern erstattet statt dessen die dafür gezahlten Beiträge zurück. Hier hilft nur der geschulte Blick in das „Kleingedruckte“, um zu erkennen, bei welchen Gesellschaften diese Klausel greift.

Fairerweise muss man hier anführen, dass die betreffenden Gesellschaften ihre Kunden jedes Jahr bei dem Dynamikangebot nochmals auf diesen speziellen Umstand hinweisen.

Oft verwechselt mit der o.g. Dynamik oder schlicht mit dem falschen Begriff versehen wird die sog. **Anpassung im Leistungsfall**

Worum geht es dabei?

Alles, was mit der oben geschilderten Dynamik zu tun hat, spielt sich im Zeitraum ab, der VOR dem Eintritt des Leistungsfall liegt. Der Versicherer bietet an, Beitrag und Leistung ohne erneute Gesundheitsprüfung zu erhöhen. Diese Angebote erfolgen nicht mehr, wenn der Leistungsfall eingetreten ist, d.h. wenn eine Rente wegen Berufsunfähigkeit gezahlt wird. Dann bietet der Versicherer verständlicherweise keine weiteren Erhöhungen von Beitrag und Leistung mehr an.

Wenn aber jetzt gar keine weiteren Erhöhungen mehr erfolgen würden, wäre das für den Bezieher der Rente fatal: Wie man in einer entsprechenden Tabelle ablesen kann, wird bei einer Inflation von 3% im Jahr eine ursprüngliche Rente in Höhe von 1.000.- € mtl. in 15 Jahren auf einen realen Gegenwartswert von ca. 633.- € sinken – keine angenehme Vorstellung, wenn unter Umständen die Rente vom BU Versicherer das einzige regelmässige Einkommen ist!

Deshalb packen die Versicherer bei laufenden Renten jedes Jahr einen gewissen Prozentsatz zusätzlich auf die Rente mit drauf, um so einen (zumindest teilweisen) Inflationsausgleich zu erzielen.

Das bedeutet: Laufende Renten erhöhen sich jedes Jahr um einen bestimmten Prozentsatz der Vorjahresrente. Aber Achtung: Diese Erhöhungen sind zum einen NICHT garantiert, es besteht kein Rechtsanspruch darauf! Zum Anderen werden diese Erhöhungen aus den Überschüssen der jeweiligen Gesellschaft finanziert und hier ist den letzten Jahren die Tendenz sinkend, d.h. fast alle

Gesellschaften haben die Erhöhung laufender Renten zurück gefahren. So gab es vor etlichen Jahren Versicherungen, die Renten um ganze 4% der Vorjahresrente erhöht haben – heute liegt der Satz hier deutlich niedriger – bei manchen Gesellschaften gar nur 0,75%. Hier kann man nun wirklich nicht mehr von einem Inflationsausgleich sprechen. Das bedeutet: Rentensteigerungen, die aus den Überschüssen kommen, können schwanken und evtl. sogar ganz entfallen! Manche Versicherer bieten (gegen einen geringen Zuschlag) an, laufende Renten jedes Jahr um einen garantierten Prozentsatz zu erhöhen. (Wählbar sind meist Sätze zwischen 2 und 5%). Hier wird also garantiert, dass sich, wenn eine Berufsunfähigkeitsrente gezahlt wird, diese jedes Jahr mindestens um den garantierten Satz erhöht. Die oben geschilderte Erhöhung aus den Überschüssen kommt im Fall des Falles noch oben drauf.

Ist es sinnvoll, eine Vereinbarung zur garantierten Rentensteigerung im Leistungsfall zu treffen?

Je länger die Leistungsdauer einer Berufsunfähigkeitsversicherung vereinbart wird, desto größer ist die Gefahr für den Versicherten, dass bei ausbleibenden oder reduzierten Erhöhungen seine BU-Rente durch die Inflation „ausgehöhlt“ wird. Umso wichtiger erscheint mir in diesem Falle, eine entsprechende Garantie auf Erhöhungen zu vereinbaren. Für Verträge mit einer möglichen Leistungsdauer von mehr als 15 Jahren halte ich diesen Punkt sogar für eine der wichtigsten Optionen, die ein Versicherer anbieten muss, um überhaupt in die engere Wahl zu kommen.

Wenn die Berufsunfähigkeitsversicherung als Zusatzversicherung abgeschlossen wird, z.B. in Verbindung mit einer Rentenversicherung, gibt es bei einigen Gesellschaften die Möglichkeit, eine **beitragsfreie Dynamik der Hauptversicherung** mit einzuschliessen

Worum geht es dabei?

Angenommen, eine BU Rente wird als Zusatz z.B. zu einer Rentenversicherung abgeschlossen und mit einer Dynamik versehen. Dann erhöhen sich jährlich (sofern der Kunde zustimmt) Beitrag, versicherte BU-Rente und Ablaufleistung des Vertrages (egal ob jetzt als Rente geplant oder Einmalzahlung).

Tritt jetzt eine Berufsunfähigkeit ein, passiert in der Regel folgendes:

- die vereinbarte monatliche BU-Rente wird ausgezahlt
- für die Rentenversicherung entfällt die Beitragszahlung
- trotzdem wird bei Ablauf des Vertrages die vereinbarte Rente oder Kapitalabfindung fällig

Der Versicherer hat sozusagen die Beitragszahlung für die Rentenversicherung übernommen. Bei den meisten Anbietern erfolgt diese Beitragszahlung bis zum Ende der Laufzeit in der Höhe, die durch die bisher angenommen dynamischen Steigerungen erreicht wurde. Vereinfacht kann man sagen, die Beitragsfreistellung wird auf dem erreichten Level „eingefroren“. Einige Gesellschaften bieten darüber hinaus zusätzlich gegen Beitragszuschlag die Option „Beitragsfreie Dynamik der Hauptversicherung“ an. Das bedeutet, dass im Falle einer Berufsunfähigkeit die Renten-Versicherung weiter dynamisch angehoben wird, ohne dass der Kunde dafür Beiträge aufbringen muss. Daraus resultiert natürlich zum Ablauf der Rentenversicherung eine deutlich höhere Rente/Ablaufleistung.

Ist es sinnvoll, eine solche Vereinbarung zur beitragsfreien Dynamik der Hauptversicherung zu vereinbaren?

Meiner Ansicht nach eine ganz klare Empfehlung! Nur, wenn diese Option genutzt wird, sehe ich einen Sinn darin, eine BU-Absicherung als Zusatz an eine Rentenversicherung anzuhängen. Ohne diesen Vorteil bietet das Kombimodell aus BU Versicherung und Rentenvertrag keinen nennenswerten Vorteil im Vergleich zur reinen BU-Versicherung und getrennter Kapitalanlage. Leider bieten nur sehr wenige Versicherer diese Möglichkeit überhaupt an. Wird diese Option angeboten, sollte man sie nutzen – und zwar mit dem höchstmöglichen Dynamiksat, den der jeweilige Versicherer zulässt! Denn selbst wenn man zwischenzeitlich mehrere dynamische Erhöhungen nacheinander abgelehnt hat und somit eigentlich das Recht auf weitere Erhöhungen erloschen ist (s.o.), lebt diese Dynamik im Falle einer Berufsunfähigkeit beitragsfrei wieder auf! Hier ist allerdings ein sehr sorgfältiger Blick in die jeweiligen Vertragsbedingungen erforderlich, um diese spezielle Möglichkeit zur Vertragsgestaltung auch wirklich optimal zu nutzen.

Kommen wir zum letzten Block dieser ganzen Optionen – hier wird es jetzt richtig bunt:

Ausbaugarantien, Nachversicherungsgarantien, Erhöhungsoptionen, Nachversicherungsoptionen... ein wildes Sammelsurium an Begriffen, die einer Erklärung bedürfen. Erschwerend kommt noch hinzu, dass die Begriffe bei den einzelnen Gesellschaften andere Bedeutungen haben können. Hier bleibt Ihnen wirklich nur die Möglichkeit in den jeweiligen Bedingungen nachzulesen, was eben genau der Versicherer z.B. unter eine Erhöhungsoption oder einer Ausbaugarantie versteht.

Anmerkung: Alle folgenden Optionen gelten natürlich nur für den Fall, dass noch keine Berufsunfähigkeit bei der versicherten Person vorliegt!

Versuchen wir es mit dem ersten Begriff: **Nachversicherungsgarantie**

Manche Versicherungen bieten an, dass bestehende Verträge OHNE erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden können, wenn bestimmte Ereignisse im Leben der versicherten Person eingetreten sind, zum Beispiel

- Heirat oder Scheidung
- Geburt oder Adoption eines Kindes
- Abschluss der Berufsausbildung und Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit
- Akademischer Abschluss und Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit
- Kauf oder Bau einer Immobilie
- Überschreiten der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung
- Wechsel in die berufliche Selbstständigkeit
- Befreiung von der Versicherungspflicht als selbstständiger Handwerksmeister
- Nachhaltige Steigerung des Einkommens bei Angestellten
- Nachhaltige Steigerung des durchschnittlichen Gewinnes bei Selbstständigen
- Wegfall der Versicherungspflicht in einem Versorgungswerk
- Wegfall einer betrieblichen Altersversorgung
-

Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, auch sind manche der genannten Voraussetzungen bei den einzelnen Gesellschaften nicht aufgeführt oder anders definiert.

Sicherlich ist es von Vorteil, wenn eine Gesellschaft an dieser Stelle möglichst viele Ereignisse anbietet, die zu einer Erhöhung des Versicherungsschutzes OHNE erneute Gesundheitsprüfung führen können. Allerdings ist ein umfangreicher Katalog nicht das einzige Bewertungskriterium:

- Um wieviel darf erhöht werden?
- Werden bereits angenommene dynamische Erhöhungen angerechnet?
- Darf die Erhöhung selbst mit einer Dynamik ausgestattet sein?
- Bis zu welcher Gesamt-Renten-Höhe greift die Option?
- Bis zu welchem Endalter dürfen die Optionen genutzt werden?
- Gibt es Laufzeit/Endalter Begrenzungen?
- Garantierte Erhöhung im Leistungsfall möglich?

All das sind Faktoren, die bei der Bewertung einer solchen Anpassungsklausel zu prüfen sind. So hilft es doch überhaupt nichts, wenn zwar sehr viele Optionen aufgezählt sind, aber das Recht auf diese Optionen nur bis zum 30. Lebensjahr gilt, oder nur für die ersten 5 Jahre der Laufzeit – das ist Augenwischerei pur! Leider reicht so etwas aber in vielen Fällen aus, um gute Platzierungen in diversen Rankings und Hit-Listen zu erreichen, wenn diese Kriterien nur oberflächlich abgefragt werden. Generell ist anzumerken, dass es sich bei den Nachversicherungsoptionen meist nicht um Vertragsbestimmungen handelt, die Sie als Kunde zu- oder abwählen können. Sie sind halt in den Vertragsbedingungen der einen Gesellschaft enthalten, bei der anderen eben nicht. Daher die Empfehlung, auch hier einen genauen Blick in das Kleingedruckte zu werfen – oder werfen zu lassen!

Bitte immer daran denken: Die Begriffe sind nicht einheitlich belegt, d.h. ein anderer Versicherer kann unter Nachversicherungsgarantie etwas anderes definieren!

Ebenso ist es mit dem nächsten Begriff: **Ausbaugarantie**

Hierunter verstehen viele Versicherer die Option der versicherten Person, auch OHNE ein bestimmtes Ereignis die Versicherungssumme von sich aus zu erhöhen. Klingt gut – ist auch gut, wird aber bei vielen Gesellschaften stark eingeschränkt:

- Innerhalb welcher Zeit ab Vertragsbeginn darf erhöht werden?
- Bis zu welchem maximalen Endalter darf erhöht werden?
- Bis zu welcher Gesamtsumme darf erhöht werden?
- Darf auch mehrfach erhöht werden?
- Dynamik erlaubt?
- Garantierte Erhöhung im Leistungsfall möglich?

Also auch hier können die Versicherungen fleissig Sternchen und Pluspunkte sammeln, wenn das Ganze oberflächlich betrachtet wird: Was nutzt eine solche Option, wenn sie z.B. nur auf die ersten drei Jahre der Vertragslaufzeit begrenzt ist oder nur bis zu einer Gesamtsumme von 1.500.- € monatliche Rente zulässig ist?

Wie bereits gesagt: Verlassen Sie sich nicht auf irgendwelche Tabellen, Listen und Übersichten! Die Begriffe werden unterschiedlich verwendet und die Reglementierung, die zum Teil im Hintergrund durch die Vertragsbedingungen statt finden, lassen manches Sternchen und manchen Pluspunkt in Rauch aufgehen! Nur sorgfältiges Prüfen der Vertragsbedingungen schützt Sie vor unangenehmen Überraschungen im Ernstfall.

Lassen Sie sich vor Abschluss eines so wichtigen Vertrages beraten – am Besten von einem Berater oder Makler, der auf dieses Thema spezialisiert ist - und benutzen Sie diese Ausarbeitung, um Ihrem Berater die richtigen Fragen zu stellen!

Als letztes, wie angekündigt noch ein Wort zu den Möglichkeiten, den Vertrag „nach unten“ anzupassen:

Natürlich besteht immer, während der gesamten Laufzeit die Möglichkeit, die Versicherungssumme zu reduzieren. Auch eine Verkürzung der Laufzeit oder der Versicherungsdauer ist eigentlich immer möglich, da das Risiko für den Versicherer durch diese Vertragsänderungen ja kleiner wird und somit keine erneute Gesundheitsprüfung notwendig ist. Ein wenig komplizierter kann es an dieser Stelle bei „Kombi-Produkten“ werden – wenn also z.B. die BU als Zusatz zu einer Rentenversicherung abgeschlossen wurde. Hier sind oftmals gewisse Grenzen zu beachten, so dass eine Beitragsreduzierung zur Rentenversicherung oft auch eine (ungewollte) Reduzierung der BU-Rente nach sich zieht. Dagegen bieten diese Kombinationen oftmals die Möglichkeit, nach einer gewissen Laufzeit den BU-Schutz aus den bereits angefallenen Gewinnen des Vertrages zu speisen – so dass hier durchaus längere Phasen ohne Beitragszahlung überbrückt werden können.

Manche Versicherer bieten zusätzlich an, z.B. bei (unverschuldeter) Arbeitslosigkeit die Beitragszahlung für eine bestimmte Zeit (12 Monate) auszusetzen, OHNE dass die versicherte Summe reduziert wird. Andere Gesellschaften haben statt dessen eine Option auf Wiederinkraftsetzung des Vertrages OHNE erneute Gesundheitsprüfung, wenn der Schutz wegen bestimmter Ereignisse zwischendurch erloschen ist.

Insgesamt lässt sich hier zusammenfassend sagen, dass nahezu alle Versicherer hier ein ordentliches Spektrum an Möglichkeiten anbieten, um auf unvorhergesehene finanzielle Engpässe zu reagieren.

Daher sollten diese Optionen im Vergleich zu den weiter oben geschilderten Anpassungs- und Erhöhungsmöglichkeiten eher eine untergeordnete Rolle spielen, wenn es darum geht, den richtigen BU-Versicherer zu finden – hier sollten andere Faktoren im Bedingungsnetzwerk die grössere Rolle spielen.

Ich hoffe, dass es mir gelungen ist, die Begrifflichkeiten ein wenig zu „entwirren“ und die ein oder andere Klarstellung zum Thema zu erreichen. Trotz sorgfältiger Recherche kann ich natürlich keine Garantie und Haftung für die Richtigkeit der Angaben im Detail übernehmen. Bevor Sie weitreichende Schritte einleiten, sollten Sie auf alle Fälle Rücksprache mit einem Berater Ihres Vertrauens halten.