

Investieren
wie die Profis

Cash.extra

Biometrie

RISIKEN OPTIMAL ABSICHERN

■ **MARKT-REPORT**

Biometrie-Produkte werden das
Geschäft der Versicherer dominieren

■ **EXPERTEN-GESPRÄCH**

Zukünftige Chancen von BU- und
Pflegepolicen im Vertrieb

Cash.Extra **Biometrie**
in Kooperation mit:



Maßstäbe / neu definiert

HDI

LV1871



NURNBERGER



PrismaLife



SwissLife



ZURICH



ILFT

DEN RICHTIGEN WEG ZU WÄHLEN.
HDI – 110 Jahre Kompetenz und Erfahrung.

Das Leben nimmt manchmal unerwartete Wendungen – Orientierung und Halt erfährt, wer die richtigen Versicherungen und Vorsorgeprodukte hat. Wir stehen unseren Kunden und Kooperationspartnern stets mit all unserer Kompetenz und Erfahrung als Privat- und Firmenversicherer zur Seite. Und das schon seit 1903. **Mehr auf www.hdi.de**

HDI – Das ist Versicherung.

HDI

Das ist Versicherung.

Zurück zu den Wurzeln

Es geht um die Existenz – und das gilt durchaus wörtlich. Langlebigkeit, vorzeitiges Ableben, Invalidität, Erwerbs- und Berufsunfähigkeit, schwere Krankheiten und Pflegebedürftigkeit stellen Risiken dar, die mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit, wenn nicht gar Gewissenheit, in Zukunft eine immer größere Bedeutung erlangen werden. Und dies primär aus zwei Gründen:

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-136

hofelich@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-129



Einerseits sorgt die „demografische Welle“, die auf unsere Gesellschaft zurast, für eine ständig älter werdende Bevölkerung – mit allen Begleiterscheinungen wie beispielsweise einem erhöhten Pflegefallrisiko.

Andererseits kehren die Versicherer angesichts weniger rosiger Aussichten im Altersvorsorgegeschäft – die anhaltende Niedrigzinsphase macht es zunehmend schwierig, adäquate und vor allem verlässliche Renditen zu erzielen – immer stärker zu ihrem Kerngeschäft

zurück, mit dem sie in der Vergangenheit zunächst angetreten waren: der finanziellen Absicherung biometrischer Risiken.

Wie wichtig das alte Standbein in der Zukunft wieder werden könnte, machen auch jüngste Umfragen deutlich. Laut aktueller Maklertrendstudie 2013/2014 erwarten 74 Prozent der 300 von Towers Watson im Auftrag der Maklermanagement.ag befragten Finanzdienstleister, dass der Absatz biometrischer Risikoprodukte in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird. Insbesondere die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt für 67 Prozent der Makler und Versicherungsvermittler zu den Hauptumsatzträgern im Neugeschäft. Eine Zahl, die nicht wirklich überraschen sollte, schließlich stehen rund 41 Millionen Erwerbstätigen nur 16,9 Millionen Verträge über BU-Policen gegenüber, von denen lediglich 4,3 Millionen eine selbstständige BU sind.

Es gibt also noch reichlich Potenzial für die Versicherer, ihrem gesellschaftspolitischen Auftrag nachzukommen, aber auch den Vertrieb insbesondere im Bereich Pflege entsprechend einzunorden. Denn nach einer jüngst durchgeführten Umfrage der HDI Lebensversicherung scheut rund ein Drittel der befragten Vermittler aus Furcht vor Ablehnung, seine Kunden auf das noch als Tabu geltende Thema Pflege anzusprechen.



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Biometrie erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos: Stefan Malzkorn, Alexander von Spreti, Michael Zanghellini

Stand: Oktober 2013

Aus dem Inhalt

4 Blick auf die eigentlichen Risiken

Die Beschäftigung mit biometrischen Risiken steht bei den Versicherern hoch im Kurs. Die aktuellen Entwicklungen bei Biometrie-Produkten

10 Zurück zur Kernkompetenz

Das Absichern biometrischer Risiken zählt zum Kerngeschäft der Assekuranz. Die Gesellschaften betonen dies mit einer Vielzahl neuer Ideen.

28 Produktschau

Aktuelle Biometrie-Policen im Überblick

Blick auf die eigentlichen Risiken

BIOMETRIE Die Versicherer entdecken angesichts niedriger Anlagezinsen gerade ihr Kerngeschäft mit Risikolebens-, Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen neu. Der Beitrag beleuchtet die jüngsten Entwicklungen bei Policen zu biometrischen Risiken wie vorzeitiger Tod, Invalidität und Pflegefall.

B iometrische Risikoprodukte werden in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen, meinen 74 Prozent der Makler laut der „Maklertrendstudie 2013/ 2014“, einer Umfrage von TowersWatson unter 300 unabhängigen Versicherungsvermittlern. Im Vorjahr war das Votum mit 87 Prozent zwar noch höher, doch es bleibt dabei: „In wirtschaftlich turbulenten Zeiten steht die persönliche Risikoversorge bei Kunden im Vordergrund und die Absicherung von Arbeitskraft, Pflege, Krankheit und Tod wird stärker nachgefragt“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der Maklermanagement.ag.

Als Hauptumsatzträger 2013 geben 67 Prozent der Makler BU-Versicherungen an, gefolgt von bAV-Produkten zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos (41 Prozent). Auch private Pflegeversicherungen (23 Prozent) und Risiko-Lebensversicherungen (21 Prozent) stehen hoch im Kurs, wenn auch nicht mehr ganz so extrem wie noch 2012 (siehe Grafik Seite 6). „Die Produktportfolios der Makler werden wieder breiter sortiert und sind nicht mehr so stark auf einzelne Kategorien wie Risikoprodukte zuletzt ausgerichtet“, erklärt Riemer. Dennoch wird sich nach Ansicht der Makler der Biometrie-Schwerpunkt auch in den nächsten drei bis fünf Jahren nicht ändern. Gerade private Pflegeversicherung (36 Prozent) und Dread-Disease-Produkte (24 Prozent) gewinnen an Gewicht. Viele

Versicherer ignorieren noch immer die Todesfall-Absicherung: Reine Risiko-Policen führen mit 9,7 Prozent Anteil am Gesamtbestand aller Lebensversicherungen in Deutschland nur ein Schattendasein. Und sie sind mit durchschnittlich 66.168 Euro Versicherungssumme im Bestand viel zu niedrig dotiert. Ohne deutlich mehr und höhere Abschlüsse laufen massenhaft Paare sowie Kinder von Alleinerziehenden Gefahr, im Todesfall des Ernährers finanziell abzustürzen. Dies ergibt der für „Cash.“ exklusive Blick vorab in die „Bilanzanalyse Deutscher Lebensversicherer 2012“, die demnächst vom Marktbeobachtungsdienst Map-Report vorgelegt wird.

Steilvorlage für die Beratung

Die durchschnittliche Witwenrente der gesetzlichen Rentenversicherung liegt bei rund 530 Euro pro Monat, eine Halbweise bekommt im Schnitt 160 Euro im Monat, Tendenz fallend. Das reicht bei Tod nicht einmal, um niedrige Mieten zu bezahlen. „Die Absicherung der Hinterbliebenen wird immer mehr zur Privatsache“, folgert Manfred Poweleit, Chefanalyst des Map-Reports. Das ist eigentlich eine Steilvorlage für die Beratung zur Risiko-Lebensversicherung. Vermittler können mit diesem Produkt gutes Geld verdienen. Doch von den 20 größten Lebensversicherern übertreffen im Bestand lediglich Risiko-Marktführer Cosmos, Swiss

Life, R + V, Provinzial Nord-West und beinahe die Nürnberger den Marktschnitt von 9,7 Prozent der laufenden Beiträge 2012, die für Risiko-Policen ausgegeben wurden.

Besonders die großen Anbieter kümmern sich fast überhaupt nicht um diesen Markt. Offenbar mangelt es an Vermittlern, denen es gelingt, Verbraucher von der Vorsorge vor den finanziellen Folgen des Todes zu überzeugen.

Die Zahlen von Map-Report werden von der Studie „AssCompact Trends III/ 2013“ der Managementberatung Smartcompagnie bestätigt. Beim Umsatz dominieren aus Sicht der Makler Dialog, Europa und Hannoverische, wobei Zurich und Allianz in der Gunst der Makler zuletzt deutlich aufgeholt haben. Bei Zurich Deutscher Herold ist das sicher kein Zufall. Die Risiko-Lebensversicherung, die bereits als „Risiko Premium“ auf dem Markt war, wurde Anfang dieses Jahres durch besonders risikogerechte Preisgestaltung und Einführung zusätzlicher Risikomerkmale modernisiert.

Neben der Abfrage des Rauchverhaltens werden nun auch der Body-Maß-Index durch Abfrage von Größe und Gewicht sowie die berufliche Qualifikation (Ausbildung und Anteil der Bürotätigkeit) einbezogen.

Die Tarifvariante „Risikoleben Basis“ ist auf eine konstante Todesfallsumme bei freier Wahl der Überschussverwendung reduziert. Damit



kostet es im Vergleich zum Top-Tarif rund 20 Prozent weniger Beitrag und erreicht laut Zurich „nahezu das Preisniveau von Direktversicherern“. Wer dagegen Wert auf Flexibilität legt, ist mit dem Tarif „Risikoleben Top“ besser bedient. Vorteile: vorgezogene Todesfallleistung bei schwerer Krankheit, bei Bedarf nachträgliche Anpassung des Schutzes und die kostenlose Mitversicherung von Kindern bis zu 5.000 Euro. Außerdem lässt sich Schutz gegen Berufsunfähigkeit einschließen. Der Kunde kann wählen, ob die Todesfallsumme während der Vertragslaufzeit jährlich linear fällt oder konstant bleibt. Fallende Summen sind bei Erwerb von Wohneigentum und Existenzgründung sinnvoll.

Trend Cross-Over-Deckungen

Ein neuer Trend sind sogenannte Cross-Over-Deckungen, die mehrere biometrische Risiken in einer einzigen Police abdecken. Dazu gehört die Existenzversicherung „Cardea Safety First“, eine Risiko-Lebensversicherung mit vier Zusatzdeckungen der Prisma Life: Rente gibt es bei Unfallinvalidität, Pflegebedürftigkeit oder Verlust der Grundfähigkeiten, eine Kapitalzahlung bei schwerer Krankheit oder Tod. Anbieter wie Axa und Allianz bieten solche Elemente in ihren Existenzschutz-Angeboten nur zum Teil. Bei Axa sind vier Extremfälle versichert: schwerer Unfall mit mindestens 50 Prozent Invalidität, schwere Schädigung wichtiger Organe, Verlust von Grundfähigkeiten und Pflegebedürftigkeit ab Stufe I.

Bei Cardea ist der Katalog mit 38 schweren Krankheiten derzeit der umfassendste auf dem Markt. Aber es gibt Grenzen. So fließt Geld nach Unfall erst ab 50 Prozent Invaliditäts-

Stephan Schinnenburg, Morgen & Morgen: „Nach wie vor haben die Pflegerenten im Leistungsbereich Vorteile.“

Aktuelles Neugeschäft 2013

BU-Versicherungen sind weiterhin das Top-Verkaufsprodukt, verlieren im Vergleich zum Vorjahr jedoch 15 Prozentpunkte.



grad. Günstig: Man kann innerhalb von zehn Jahren nach Abschluss in eine Cardea-BU-Police wechseln, wobei nur drei Gesundheitsfragen geprüft werden. Ergänzend zur Basisabsicherung gibt es vier Zusatzbausteine. So kann die Leistung im Todesfall (Risiko plus) und bei schweren Krankheiten (Dread Disease plus) ohne erneute Risikoprüfung verdoppelt werden. Oder die Cardea übernimmt die Beiträge im Rentenfall für einen bestehenden Altersvorsorgevertrag (Vorsorge plus). Unterm Strich ist dies ein gutes Angebot für die Basisabsicherung existenzieller Risiken.

Invalidität im Beruf enorm hoch

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) hat in den vergangenen zwei Jahrzehnten einen rasanten Aufschwung erfahren. Gute und sehr gute Tarife sind fast schon die Regel. Im aktuellen Rating von Morgen & Morgen vom Mai 2013 waren unter 362 untersuchten Tarifen von 75 An-

biern fast die Hälfte (153 Tarife) mit der Gesamtwertung „ausgezeichnet“ (fünf Sterne). Besonders hoch in der Gunst der Makler stehen laut Smartcompagnie Tarife von Alte Leipziger, Nürnberger und Swiss Life.

Der Leistungs- und Bedingungs-wettbewerb ist fast ausgereizt. Laut Morgen & Morgen funktioniert ein beinhardter Wettbewerb um die „guten“ Risiken. Er wird über den Preis geführt und schlägt sich in einer zunehmenden Berufsgruppendifferenzierung nieder. „Gewinner sind die Berufe mit dem geringsten Risiko“, so Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer von Morgen & Morgen. Gleichzeitig stellt Morgen & Morgen zunehmenden Service der Versicherer fest. „Man bedient sich neuer Technologien und vereinfacht Prozesse“, so Schinnenburg. „Immer mehr Versicherer nutzten Tele-Underwriting, Tele-Claiming, Tools zur Risikoeinschätzung direkt im Verkaufsgespräch sowie individuelle Apps“, so Schinnenburg.

Zu den guten Risiken gehören auch die jungen Kunden. Die Versicherer umgarnen sie mit speziellen Tarifen für Auszubildende und Studenten. Noch billiger wird es bei sogenannten Starterpolicen, mit denen in jüngster Zeit vor allem auch Generali, HDI-Gerling, Stuttgarter und Volkswohl Bund punkten. Die Tarife bieten von Anfang an volle Leistung bei deutlich gemindertem Beitrag. So können beispielsweise 18-Jährige 1.000 Euro monatliche BU-Rente schon für anfänglich 14 Euro Monatsbeitrag versichern. Die Beiträge sind in den Anfangsjahren risikogerecht, also nach dem tatsächlichen Lebensalter kalkuliert. Mit zunehmendem Alter steigen auch die Beiträge, und zwar über den Normalbeitrag hinaus. Der Preis für den niedrigen Einstiegsbeitrag wird also später bezahlt.

Zunehmend wird für die BU-Versicherer neben der Absicherung des Einkommens auch die Absicherung der Vorsorge ein Thema. Das spielt vor allem bei BU-Zusatzversicherungen (BUZ) eine Rolle, weil die Altersversorgung im BU-Fall gerettet wird. Die LV 1871 bezahlt beim „Golden BU Vorsorgeschutz“ die Beiträge für bis zu zwei Vorsorgeverträge – ganz gleich, bei welchem Anbieter. Die Beitragssumme ist auf 3.000 Euro jährlich begrenzt und gilt für Banksparpläne, Fondsparpläne, Bausparverträge, Renten- und Lebensversicherungen.

Schlechte versus gute Risiken

Der Wettbewerb um die „guten“ Risiken spiegelt sich auch im Neugeschäft 2013 wider. Nur 3,4 Prozent sind in Berufsgruppe vier zu verzeichnen, so Morgen & Morgen. Letztere kommen oftmals erst gar nicht durch die Antragsprüfung und sind daher auf alternative Invaliditätsprodukte angewiesen, etwa Erwerbsunfähigkeitsversicherungen (EU). Das ist für Dachdecker, Maurer

Michael Rosch, Leiter Produktmanagement bei der HDI Lebensversicherung AG

„Neue Produkte und kundenfreundliche Services beflügeln das Biometrie-Geschäft“

Schutz vor biometrischen Risiken gehört zum Wertvollsten, was Lebensversicherer zu bieten haben. Schließlich dient er dazu, den Lebensentwürfen der Kunden Stabilität zu verleihen. Das heißt beispielsweise: Schutz vor dem Verlust der Arbeitskraft, vor den finanziellen Folgen von Invalidität oder Pflegebedürftigkeit sowie lebenslange finanzielle Absicherung des Ruhestandes.

Der Nutzen einer biometrischen Absicherung ist den Kunden durchaus bewusst. Beispiel Pflege: 67 Prozent der Verbraucher machen sich mit zunehmendem Alter Gedanken über eine mögliche Pflegebedürftigkeit und 57 Prozent verfolgen die Medien-

debatte zum Thema Pflege. Das hat HDI im März 2013 in einer repräsentativen YouGov-Umfrage herausgefunden. Eine weitere Erkenntnis dieser Studie lautete, dass Pflegefälle in der Familie oder im Bekanntenkreis das Bewusstsein für das persönliche Risiko schärfen, später einmal pflegebedürftig zu werden.

Pflege-Vorsorge aktiv ansprechen

Die Kunden wollen also beraten werden. Dennoch hat rund ein Drittel der Vermittler noch Scheu vor dem Thema Pflege. Jeder Vierte äußert sich im Kundengespräch dazu nur auf Nachfrage. Weitere fünf Prozent geben ihren Kunden auch auf ausdrücklichen Wunsch keine Auskunft zur Pflegeabsicherung. Vermittler sollten mutiger sein – durchaus auch im eigenen Interesse, in erster Linie aber zum Wohle der Kunden. Denn falsch verstandene Rücksichtnahme hilft den Kunden nicht. Im Gegenteil, sie schadet ihnen.

Bei der Beratung können Vermittler innovative Produkte nutzen. Ein Beispiel ist „Extra“ von HDI, das mit den Produkten der Altersvorsorgelinie TwoTrust kombinierbar ist. „Extra“ leistet eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit. Die Kunden erhalten eine kostengünstige Basis für ihre Pflegevorsorge und eine Gesundheitsprüfung ist nicht



Michael Rosch, HDI Leben

erforderlich. Damit hat „Extra“ bei der Risikoprüfung einen Vorteil gegenüber vielen anderen Konzepten am Markt. Zudem überzeugt das Produkt mit exzellenten Leistungen, wie erst kürzlich die Verleihung des renommierten Financial Advisors Award bestätigte.

Noch wichtiger als ein einfacher Vertragsabschluss ist für den Kunden jedoch die Unterstützung im Leistungsfall. Wer berufsunfähig wird, befindet sich oft an einem Wendepunkt seines Lebens. In dieser ohnehin schon schwierigen Situation stellt der Leistungsantrag für den Kunden eine zusätzliche Belastung dar. Aus Sicht

des Kunden ist eine möglichst schnelle, transparente und einfache Kommunikation mit dem Versicherer wichtig. Deshalb hat HDI seine Regulierung unter das Motto „Reden statt schreiben“ gestellt. Unter dieser Überschrift haben wir als einer der ersten Versicherer den „Vor-Ort-Kundenservice“ und das Teleclaiming eingeführt. Statt Briefe auszutauschen, setzen wir auf den telefonischen und persönlichen Kontakt mit dem Kunden vor Ort. Diese Angebote werden sowohl von unseren Kunden als auch von den Vertriebspartnern sehr gut angenommen und bewertet.

Lebensphasen bei der Beratung berücksichtigen

Neue Produkte und kundenorientierte Services werden das Geschäft der Vermittler mit der Absicherung biometrischer Risiken künftig zusätzlich beflügeln. Die Kundenberatung darf sich aber nicht auf Biometrie-Themen beschränken. Im Gegenteil: Sie sollte stets ganzheitlich sein und zum Beispiel die Altersvorsorge und den Sach- und Vermögensschutz mit abdecken. Dabei empfiehlt es sich, die Beratung auf die jeweilige Lebensphase des Kunden auszurichten. Wir von HDI geben Vermittlern deshalb spezielle Zielgruppen-Beratungskonzepte an die Hand.

Fakten zum Unternehmen: Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratung und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieinnahmen von rund 2,3 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2012 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland. Die HDI Lebensversicherung AG gehört zur Talanx-Gruppe. Talanx ist mit Prämieinnahmen von 26,7 Mrd. Euro (2012) und mehr als 22.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine der bedeutendsten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa.

Kontakt: Charles-de-Gaulle-Platz 1 · 50679 Köln · **E-Mail:** 7777@hdi.de · **Internet:** www.hdi.de

und Künstler oft die letzte Auffanglinie. Die Leistungen sind aber deutlich geringer als bei der BU. Denn die EU leistet nur in den Fällen, bei denen die versicherte Person infolge ärztlich nachgewiesener Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls außerstande ist, irgendeine Tätigkeit des allgemeinen Arbeitsmarktes für mindestens drei Stunden täglich auszuüben.

Gut zwei Dutzend Unternehmen haben EU-Policen im Angebot, darunter die Bayerische, Continentale, Dialog, Volkswohl Bund, WWK und Zurich. Beispiel: Eine Mischung aus EU- und BU-Versicherung ist die „Erwerbsunfähigkeits-Vorsorge“ der Zurich. Tritt während der Vertragslaufzeit eine 50-prozentige Invalidität ein, also eine Berufsunfähigkeit und noch keine vollständige Erwerbsunfähigkeit, dann zahlt die Versicherung die vereinbarte Rente auch. Die Rente wird nach Ablauf der drei Jahre in gleicher Höhe weiter gezahlt, wenn danach der EU-Fall eintritt.

Risiko Pflegebedürftigkeit

Pflegezusatzversicherungen erleben im Vertrieb einen Aufschwung. Die komfortabelste, wenn auch teuerste Variante stellt die Pflegerente dar. Gezahlt wird eine monatliche Rente, die unabhängig von den tatsächlichen Pflegekosten zur freien Verfügung steht. Die Beiträge sind stabil, die Überschüsse dienen zur Erhöhung der Rente. Die Pflegekostenversicherung kommt zwar für die ungedeckten Pflegekosten auf, nicht aber für Heim und Verpflegung. Dennoch bekommt das Pflegetagegeld der Krankenversicherer mit dem Start von „Pflege-Bahr“ Auftrieb, da die Pflegerenten der Lebensversicherer nicht gefördert werden.

Häufig summiert sich die Finanzlücke im Pflegefall – je nach Pflegestufe – auf 400 bis 1.500 Euro im Monat. Da reicht der „Pflege-Bahr“ in keinem Fall aus. „Extrem variie-

rendes Pflegemonatsgeld bei jüngeren Versicherten, starke Beitragsunterschiede bei älteren Kunden sowie unterschiedliche Leistungen innerhalb der Pflegestufen machen die geförderte Pflege beratungsintensiver als ursprünglich angenommen“, sagt Stephan Schinnenburg. Die alleinige Unterscheidung nach der Leistung in Pflegestufe III greift in der Beratung zu kurz. In Stufe I liegen die Leistungen der Versicherer zwischen 20 und 35 Prozent, in der Stufe II zwischen immerhin 30 und 70 Prozent über die betrachteten Alter. „Daher ist nicht der Anbieter mit dem höchsten Betrag in Stufe III automatisch auch der Anbieter, der in den Stufen I und II die höchste Leistung bietet“, warnt Schinnenburg.

Das Problem der Bezahlbarkeit der vergleichsweise teuren Pflegerentenversicherungen wurde bei der Nürnberger Pflegerente passabel gelöst. Die Beiträge sind – bei vollem Versicherungsschutz – während der ersten Jahre deutlich abgesenkt. Der Rabatt muss aber in späteren Jahren – wahlweise auch bis zu 30 Jahre nach Vertragsabschluss – wieder durch Beitragserhöhungen aufgeholt werden.

Vermittler haben bei Pflegepolicen ein Gestrüpp von rund 140 Tarifen zu entwirren, um für Kunden ein passendes Angebot zu finden. Laut Smartcompagnie gelten hier insbesondere Ideal, DFV, Allianz, Münchener Verein, Axa und Swiss Life als Favoriten der Makler. Beispiel Swiss Life: Schon seit verganginem Jahr ist deren „Pflege- & Vermögensschutz“ am Markt. Geboten wird die Pflegerente, die mit Todesfallschutz kombiniert ist. Sie ist als Risikoversicherung mit Kapital bildenden Elementen kalkuliert. Es gibt Qualitätsabstufungen nach Komfort- und Premiumschutz. Bei Tod vor Eintritt des Pflegefalls werden 90 Prozent des eingezahlten Beitrags und die dem Vertrag zugeteilten Überschussan-

teile an die Angehörigen ausbezahlt. Bei Tod nach Eintritt des Pflegefalls gilt dasselbe, allerdings werden dann alle zuvor geleistete Pflegerenten abgezogen.

Personenversicherungen mit Leistungen für den Pflegefall aufzuwerten, liegt voll im Trend. Der Pflegeschutz kostet keinen Cent extra, da sich die zusätzliche Rente durch die geringere Lebenserwartung der Pflegebedürftigen finanziert. Ist der Versicherte bei Rentenbeginn bereits pflegebedürftig, erhält er eine erhöhte Altersrente. Mit solchen Pflegeoptionen, auch als „Life Care Annuity“ bezeichnet, haben einige Versicherer ihre klassischen Rentenpolicen aufgerüstet. Beispiel Stuttgarter: Im September dieses Jahres kamen gleich drei Lösungen auf Basis der Lebensversicherung auf den Markt. Der Fokus liegt hierbei auf einer Geldleistung im Pflegefall.

Berater muss genau hinsehen

Berater müssen bei den Bedingungen von Pflegepolicen genau hinsehen. Beispiel Demenz: „Rund die Hälfte der Pflegetagegeld-Absicherungen leisten gar nicht bei Demenz, wenn sonst keine Pflegebedürftigkeit vorliegt, Pflegerententariife hingegen in der Regel schon“, so Stephan Schinnenburg. „Bei monatlich 1.500 Euro in Pflegestufe III liegt die Leistung bei Demenz im Schnitt zwischen 200 und 900 Euro – im Krankheitsfall einfach zu wenig“, kritisiert der Marktbeobachter. Die Qualität im Pflegetagegeld sei aber deutlich besser geworden, zeigt das Rating 2013. „Nach wie vor haben die Pflegerenten im Leistungsbereich Vorteile, aber es gibt im Bereich Pflegetagegeld gerade beim Einschluss von Demenz positive Weiterentwicklungen“, meint Schinnenburg. ■

Autor **Detlef Pohl** ist freier Finanzjournalist und Versicherungsexperte in Berlin.

**Ein Unfall oder eine Krankheit kann
schnell eine ganze Familie gefährden.**



Existenz



Sicherung

**Besuchen Sie uns
auf der DKM 2013
in HALLE 4**

**Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden
die einzigartige Versicherung für
BU und Existenzschutz.**

Viele Familien geraten durch einen Unfall oder eine Krankheit in eine finanzielle Notsituation. Jetzt können Sie diese Kundengruppe gezielt für eine Existenzsicherung gewinnen, sogar wenn diese keine BU abschließen kann. Überzeugen Sie mit der Initiative Existenzsicherung von AXA und bieten Sie Ihren Kunden eine starke, bezahlbare und flexible Risikoabsicherung. Mit einer lebenslangen monatlichen Rente im Leistungsfall und vielen Extras können die Leistungen aus BU und Existenzschutzversicherung kombiniert werden. Das Besondere und Einzigartige am Markt: Eine Existenzschutzversicherung kann z. B. ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden. Erschließen Sie neue Kundengruppen mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

**Informationen zur Initiative Existenzsicherung von
AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in
der Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de.**

Maßstäbe / neu definiert





Kai Kuklinski: „Wir sehen große Chancen in der betrieblichen BU.“



Thomas Fornol: „Wir setzen auf eine stärkere Verknüpfung von BU- und Pflegefallabsicherung.“



Michael Rosch: „Im Leistungsfall verfahren wir nach dem Motto ‚Reden statt Schreiben‘.“



Rolf Schünemann: „Das Thema Pflege gewinnt besonders stark an Bedeutung.“

Zurück zur Kernkompetenz

ROUNDTABLE Eine Versicherung kann vor den finanziellen Risiken im Falle von Tod, Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit schützen. Cash. diskutierte mit sieben Experten über die Strategien der Versicherer im Bereich Biometrie.

Die Möglichkeit, vorzeitig zu sterben, erwerbsunfähig oder pflegebedürftig zu werden, ist nichts, womit sich Menschen gern beschäftigen. Welches der drei Risiken bedarf aus sozialpolitischer Sicht der größten Aufmerksamkeit?

Schünemann: Die Frage lässt sich nicht so einfach beantworten. Eine Prioritätenreihenfolge kann man erst im Kundengespräch festlegen, anhand einer individuellen Analyse der Situation jedes einzelnen Kunden.

Rosch: Ich denke auch, dass die Beantwortung der Frage immer von der individuellen Lebensphase des Kunden abhängt. Für den Berufseinsteiger ist sicherlich die BU die erste Wahl, denn er muss sich noch keine

Gedanken über einen Hinterbliebenenschutz machen. Auch das Thema Pflege ist noch relativ weit weg für ihn. Bei einem jungen Menschen, der eine Familie gründen möchte, ist ein Todesfallschutz schon durchaus angeraten. Menschen, deren Eltern pflegebedürftig werden, befassen sich häufig mit der eigenen Pflegevorsorge. Für uns als Versicherer heißt das: Wir müssen Produktbündel schnüren und diese konsequent auf Zielgruppen ausrichten. Deshalb haben wir bei HDI spezielle Zielgruppen-Beratungskonzepte entwickelt, zum Beispiel für junge Leute, Familien und „Best Ager“.

Roth: Aus sozialpolitischer Sicht wäre es falsch, ein einzelnes Risiko beson-

ders hervorzuheben. Der Eintritt jedes einzelnen Risikos hat einschneidende Folgen für den weiteren Lebensverlauf unserer Kunden. Es liegt meines Erachtens deshalb in unserer Verantwortung, Lösungen anzubieten, die das Leben unserer Kunden ganzheitlich berücksichtigen.

Fornol: Einen Punkt würde ich hier etwas differenzierter sehen: Aktuell wird die öffentliche Diskussion vom Pflegefallrisiko dominiert, was unter anderem der Einführung des Pflegebahrts geschuldet ist. Ganz zu Unrecht sind dadurch das Todes- und Invaliditätsrisiko in den Hintergrund gerückt. Diese Themen sind aus unserer Sicht vordringlich anzupacken. Bei der gesetzlichen Absicherung



Holger Roth: „Biometrie-Produkte entwickeln sich zu Multirisk-Lösungen.“



Jürgen Hansemann: „Todes- und Invaliditätsrisiko sind vordringlich anzupacken.“



Hermann Schrögenauer: „Unser Ziel ist es, in drei Jahren Biometrie-Marktführer zu werden.“

führt die Kombination aus restriktiven Zugangsvoraussetzungen und geringer Absicherungshöhe im Regelfall dazu, dass man als Invalider fast zwangsläufig zum Sozialfall wird. Dies gilt sinngemäß auch für das Todesfallrisiko: Betroffene Hinterbliebene, insbesondere Frauen mit Kindern, landen ganz schnell auf dem sozialen Abstellschleis.

Gibt es weitere abweichende Meinungen in der Runde?

Schrögenauer: Ja, schon: Aus meiner Sicht ist die BU der stärkste Baustein, um Invalidität im breiten Spektrum abzusichern. Wobei die BU heute in gewisser Weise an eine gläserne Decke stößt, da viele Berufe nicht mehr von ihr erfasst werden. Aber die gute Nachricht ist, dass jene Menschen, die aufgrund eines risikanten Berufs besonders auf einen BU-Schutz angewiesen sind, diesen aber nicht bekommen, auf andere hochwertige Bausteine ausweichen können. Diese ermöglichen es, mit einer günstigeren Prämie ein großes Risiko abzusichern.

Hansemann: Ich unterstütze vieles von dem, was meine Vorredner gesagt haben. Zugleich möchte ich gern an die Worte von Herrn Rosch anknüpfen: Die Branche entwickelt sich in der Tat weg vom Produktverkauf, hin zum Beratungsverkauf. Dazu ein Beispiel aus unserem Hause: Wir haben ein Ampelmodell im Vertrieb implementiert, das in einfacher Form veranschaulicht, welchen Risiken die einzelnen Kundengruppen ausgesetzt sind. Die BU ist mit Sicherheit grün gesetzt.

Die Roundtable-Teilnehmer

- Kai Kuklinski, Direktor Makler- und Partnervertrieb, Axa
- Michael Rosch, Leiter Produktmanagement Leben, HDI Versicherung
- Rolf Schünemann, Vorstand Vertrieb, Lebensversicherung von 1871
- Jürgen Hansemann, Vorstand, Nürnberger Versicherung
- Holger Roth, CSO, Prisma Life
- Thomas A. Fornol, Vertriebschef Versicherungen, Swiss Life
- Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben, Zurich Versicherung.

Das Gute bei der BU ist, dass darin indirekt auch eine Pflegeabsicherung enthalten ist. Man darf dabei auch nicht vergessen, dass immer auch die Langzeitigkeit im Fokus stehen sollte. Denn die Menschen werden immer älter und es darf nicht sein, dass mit 85 Jahren das Ersparte aufgebraucht ist.

Kuklinski: Die hohe Kunst der Berater besteht wirklich darin, wie die Absicherung mit der Budgetsituation zu vereinbaren ist. Ich möchte aber gern nochmal auf Herrn Schrögenauer zurückkommen: Wenn man sich einmal den BU-Durchdringungsgrad anschaut, fällt auf, dass dieser die letzten acht, neun Jahre nicht signifikant gewachsen ist – obwohl die BU in der Prioritätenliste überall ganz weit oben steht. Wir haben ungefähr 15 Millionen Verträge, wenn man selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) und Berufsunfähigkeit-Zusatzversicherungen (BUZ) zusammenzählt – und das bei der höchsten Anzahl von Erwerbspersonen, die wir jemals in diesem Land hatten – da muss noch einiges passieren!

Wie will sich Ihr Haus künftig im Bereich Biometrie positionieren?

Schrögenauer: Unser Ziel ist es, in drei Jahren Biometrie-Marktführer zu sein – das ist zugegebenermaßen recht ehrgeizig. Dazu haben wir zunächst unsere Produktpalette unter dem Oberbegriff „Protection“ zusammengefasst. Der Weg von Zurich

tet und haben signifikante Erfolge erzielen können. Woran wir jetzt noch arbeiten, ist, zu prüfen, ob es noch Wettbewerberentwicklungen gibt, die wir adaptieren könnten. Wir schauen beispielsweise sehr stark auf prozessuale Themen. Das heißt, wir fragen uns permanent, wie wir den Vermittler im Annahmeprozess und

fety first mit einem idealen Mix an Bausteinen zur Absicherung einzelner Risiken und flexiblen Komponenten zum bezahlbaren Preis. Darüber hinaus sichert Cardea safety first die Kunden nicht nur finanziell ab, sondern bietet einen lebensbegleitenden Service wie zum Beispiel Assistanzenleistungen und Rehabilitationsmaßnahmen im Krankheits- oder Pflegefall oder nach einem Unfall. Neben Cardea safety first beinhaltet unser biometrisches Produktportfolio zwei Risikolebensversicherungen. Unsere Strategie lässt sich in folgenden Worten zusammenfassen: sinnvolle Absicherung gegen die größten Lebensrisiken zu bezahlbaren Preisen. Dabei garantieren flexible und individuell wählbare Bausteine maßgeschneiderte Produktlösungen.

Schünemann: Berufsunfähigkeit und die Absicherung der Hinterbliebenen waren für uns immer wichtige Segmente in der Biometrie und werden es bleiben; Pflege gewinnt an Bedeutung. Wir haben hier maßgeblich Akzente setzen können und werden das auch künftig tun. Bestes Beispiel: Durch die detaillierte Risikoadjustierung ohne Berufsgruppen bei unseren Golden BU Lösungen und mit der maßgeschneiderten Risikoabsicherung unserer Delta Direkt setzen wir Maßstäbe am Markt.

Hansemann: Ich stelle fest, dass sich vieles bei meinen Vorrednern absolut deckungsgleich zu uns verhält. Einen Aspekt möchte ich aber doch gern ergänzen: Wir setzen in diesem Jahr verstärkt auf eine Risikoprüfung vor Ort. Wir haben dazu eine Beratungstechnologie entwickelt, die je nach Wunsch des Anwenders online oder offline funktioniert. Denn worauf wir als Branche immer achten sollten, ist, dass wir bei der Gesundheitsprüfung nicht zu leichtsinnig werden. Beim Einsatz von vereinfachten Gesundheitsfragen werden beispielsweise gezielt Kun-



Kuklinski: „Ein Schlüsselargument im Beratungsgespräch ist der drohende Elternunterhalt, weil dieser faktisch alle Generationen betrifft.“

lässt sich so beschreiben, dass wir dem Kunden zunächst alle Risiken spiegeln und dann bedarfsgerechte Prämien für ihn ermitteln. Mit unserem neuen Produkt „Team“ haben wir zudem begonnen, eine betriebliche Kollektiv-BU anzubieten. Hier sind wir gerade dabei, Erfahrungen zu sammeln, wie die Vermittlerschaft auf das Angebot reagiert. Das Interesse ist bereits recht groß, denn die Prämie ist überraschend günstig. Wir gehen davon aus, dass die enorme Attraktivität dieses Produktes auf ein großes Interesse stößt.

Kuklinski: Auch wir sehen große Chancen in der betrieblichen Berufsunfähigkeitsvorsorge. Hier sind wir schon vor einigen Jahren gestar-

bei der Gesundheitserklärung noch besser unterstützen können.

Fornol: Wir werden künftig vor allem auf eine stärkere Verknüpfung von Berufsunfähigkeits- und Pflegefallabsicherung setzen. Das Ziel ist dabei, eine möglichst frühzeitige Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos zu erreichen, damit auch der Einstieg in die Pflegefallabsicherung möglichst kostengünstig ausfällt. Daneben werden wir das Angebot bei der selbstständigen Pflegerentenabsicherung konsequent ausbauen.

Roth: Die PrismaLife hat für den Bereich Biometrie im vergangenen Jahr die Marke Cardea.life lanciert. Dazu zählt die Multirisk-Absicherung sa-

Kai Kuklinski, Direktor Makler- und Partnervertrieb im AXA Konzern

Gut beraten in Sachen Existenzsicherung

Laut einer forsa-Umfrage hat bislang nur knapp jeder zweite Deutsche eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abgeschlossen. Und dies obwohl sich Experten einig sind, dass die BU zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt gehört. Für Vermittler bietet die Absicherung existenzieller Risiken ein enormes Marktpotenzial. Doch nicht für jeden kommt eine BU in Frage: Makler sollten daher das gesamte Produktspektrum zur Existenzsicherung im Blick haben.



Kai Kuklinski, Axa

BU bleibt erste Wahl

Zur Absicherung der Arbeitskraft bleibt die BU erste Wahl, weil nur sie den Fall absichert, dass der eigene Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Der staatliche Schutz reicht nicht mehr aus – insbesondere für ab 1961 Geborene, da sie nicht mehr den sogenannten Berufsschutz und gegebenenfalls Anspruch auf eine Erwerbsminderungsrente haben. Zudem werden Makler immer öfter mit dem Problem konfrontiert, dass Kunden aufgrund ihrer gesundheitlichen oder finanziellen Situation keine BU abschließen können.

Alternative: Existenzschutzsicherung

Als günstige und flexible Alternative bietet AXA die Existenzschutzversicherung (ESV) an, mit der die Frage der Invalidität gänzlich vom Beruf gelöst wird: Sie ist eine Kombination aus Unfall-, Grundfähigkeiten- und Pflegeversicherung und greift auch bei schweren Organbeeinträchtigungen oder Krebs. Sie leistet, wenn eine 50-prozentige Invalidität durch einen Unfall eintritt, die Funktionsfähigkeit eines wichtigen Organs durch Krankheit oder Unfall eingeschränkt wird, der Kunde Grundfähigkeiten wie zum Beispiel Sehen oder Hören verliert oder in eine Pflegestufe – ab Stufe 1 – eingestuft wird.

Dann erhält er eine lebenslange monatliche Rente, deren Höhe er bei Vertragsabschluss festlegen kann – unabhängig von anderen Absicherungen und vom Einkommen. Auch bietet AXA die Option, innerhalb von fünf Jahren aus der ESV ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu wechseln.

Thema Pflege nimmt Fahrt auf

Die Politik hat sich mit Einführung des Pflege-Bahrs das Ziel gesetzt, die Öffentlichkeit auf ein weiteres existenzielles Risiko aufmerksam zu machen – die Versorgungslücke im Pflegefall. Dass das Interesse der Kunden an der privaten Pflegevorsorge tatsächlich zugenommen hat, ist in Beratungsgesprächen zu beobachten. AXA antwortet auf diesen positiven Trend mit einer gezielten Unterstützung der Vertriebspartner, u.a. in Form von Verkaufsunterlagen und speziellen Tools

wie einer Beitrags-App. Zudem stellt das Pflege-Portal <http://www.makler-pflegewelt.de> Informationen und Tipps rund um den Pflegefall zur Verfügung.

95 Prozent der existenziellen Risiken mit AXA versicherbar

Mit dem Konzept aus BU, ESV und Pflege kann AXA bis zu 95 Prozent aller Kunden absichern. Die Vertriebspartner können also sicher sein, dass AXA für fast jede Zielgruppe und jeden Absicherungsbedarf ein Angebot hat – von Angestellten und Selbstständigen über Angehörige von Heilberufen oder des öffentlichen Dienstes bis hin zu Kindern.

Bei der Beratung zur Existenzsicherung sollte der Makler auf erstklassige Produkt-Bedingungen sowie Kompetenz und Erfahrung des Anbieters achten. Darüber hinaus sind ein gut funktionierender Antragsprozess und eine professionelle Leistungsprüfung mit sachgerechter und fairer Regulierungspraxis im Leistungsfall wichtig. Nicht zuletzt sollte auch die finanzielle Solidität des Anbieters in die Gesamtbetrachtung einbezogen werden, denn nur finanziell stabile Anbieter können gewährleisten, dass sie Leistungsversprechen auch nach Jahrzehnten noch sicher erfüllen können. Welcher Anbieter dabei wie zu bewerten ist, lässt sich am besten über die anerkannten Ratings der Analysehäuser, wie etwa Morgen & Morgen oder Franke & Bornberg, ermitteln.

Fakten zum Unternehmen: Der AXA Konzern zählt mit Beitragseinnahmen von 10,5 Mrd. Euro und mehr als 10.000 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen bietet Lösungen in den Bereichen private und betriebliche Vorsorge, Krankenversicherungen, Schaden- und Unfallversicherungen sowie Vermögensmanagement an. Die AXA Deutschland ist Teil der AXA Gruppe, einem der weltweit führenden Versicherungsunternehmen und Vermögensmanager. Im Geschäftsjahr 2012 erzielte die AXA Gruppe einen Umsatz von 90,1 Mrd. Euro und ein operatives Ergebnis (Underlying Earnings) von 4,3 Mrd. Euro. Das verwaltete Vermögen der AXA Gruppe hatte Ende 2012 ein Volumen von 1,1 Billionen Euro.

Kontakt: Colonia-Allee 10-20 · 51067 Köln · **Internet:** www.axa-makler.de

den angesprochen, die bei der Beantwortung der normalen Gesundheitsfragen Schwierigkeiten bei der BU-Antragsprüfung bekommen hätten. Wenn wir hier als Versicherer nicht verantwortungsvoll handeln, zahlt später der Bestandskunde die Zeche. Weiter sind leider einige Gesellschaften in den BU-Markt eingetreten, die versuchen, mit ausgesprochenen Niedrigprämien Neugeschäft zu generieren. Diese Gesellschaften gehen ein hohes Risiko, weil sie nicht über ausreichende Erfahrungen im BU-Geschäft verfügen. Anders sieht es bei den Gesellschaften der hier anwesenden Kollegen aus. Unser Haus gehört dabei zu den führenden BU-Versicherern in Deutschland mit dem zweitgrößten BU-Bestand in der Branche.

Rosch: HDI gehört ebenfalls seit jeher zu den führenden Biometrie-Anbietern. Im BU-Geschäft sind wir schon seit 1922 aktiv. Auch künftig wird das Thema Biometrie in unserer strategischen Ausrichtung eine tragende Rolle spielen. Die Ratings unabhängiger, renommierter Agenturen belegen immer wieder, dass wir mit EGO eines der besten am Markt verfügbaren BU-Produkte anbieten. Speziell bei der BU liegt uns das Gesamtkonzept des Produktes am Herzen. Es ist uns wichtig, zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis eine sehr hohe Qualität zu bieten – sowohl bei den Bedingungen als auch bei den Services im Leistungsfall. Wir verfahren dabei nach dem Motto: „Reden statt Schreiben“, denn wir wissen, dass viele Kunden, die gerade erst den Verlust ihrer Arbeitskraft erlitten haben, die Beantragung ihrer BU-Rente als zusätzliche Belastung empfinden. Statt Leistungsprüfung per Schriftverkehr setzen wir auf den telefonischen und persönlichen Kundenkontakt vor Ort. Ziel ist es, die Prüfungen möglichst einfach und transparent zu gestalten, offene Fra-

gen möglichst direkt zu klären und im Vorfeld bei der Antragstellung den Kunden dabei zu unterstützen, alle erforderlichen Unterlagen zusammenzutragen. Durch den intensiveren Kundenkontakt wird die Informationsqualität verbessert, Rückfragen werden minimiert. Diese Services werden von Kunden und Vertriebspartnern sehr gut angenommen und bewertet.

Laut einer aktuellen Studie sorgen sich 55 Prozent der Deutschen – fünf



Hansemann: „Der Pflege-Bahr fungiert als Türklinke, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen.“

Prozentpunkte mehr als im Vorjahr –, im Alter zum Pflegefall zu werden. Was muss geschehen, damit der Vermittler diese Sorge in den Beratungsgesprächen verstärkt aufgreift?

Hansemann: Der Vermittler tut sich mit dem Pflegerisiko noch etwas schwer. Aber er weiß natürlich: Je älter der Kunde ist, desto höher ist dessen Empfänglichkeit für dieses Thema. Das kann man sehr gut an-

hand der Entwicklung des Pflege-Bahrs ablesen, der wegen der fehlenden Gesundheitsprüfung besonders für Ältere interessant ist. Dass die Branche bereits über 200.000 Verträge abgeschlossen hat, hätte ich aufgrund der Provisionsdeckelung nicht erwartet.

Rosch: Eine aktuelle Vermittlerbefragung im Auftrag von HDI ergab, dass rund ein Drittel der Befragten das Thema Pflege nur ungern ansprechen, weil sie glauben, dass es für den Kunden unangenehm sei. In vielen Fällen ist das falsch verstandene Rücksichtnahme. Nicht wenige Kunden haben in der Familie oder im Bekanntenkreis bereits Pflege-Erfahrungen gesammelt und sind deshalb empfänglich für dieses sensible Thema. Bei diesen Menschen stoßen wir besonders häufig auf offene Ohren, weil sie selbst später einmal besser abgesichert sein möchten. Für diesen Bedarf bieten wir unseren Pflegeschutz Extra an, der in die Altersvorsorge-Produktlinie Two-Trust integriert ist. Wird der Kunde pflegebedürftig, erhöht sich die Altersrente.

Kuklinski: Die beste Beratung können sicherlich diejenigen leisten, die schon eigene Pflege-Erfahrungen im Bestand oder im eigenen Umfeld gesammelt haben. Ein Schlüsselargument im Beratungsgespräch ist der drohende Elternunterhalt, weil dieser faktisch alle Generationen betrifft. Dies sollte auch der Kern der Beratung sein: Nicht nur über das subjektive einzelne Risiko informieren, sondern auch über die Generationenaspekte hinaus. Die Pflege wird ein sich langsam entwickelnder Markt sein, den man auch über die betriebliche Krankenversorgung weiter penetrieren kann und muss.

Schrögenauer: Der Kunde ist noch immer von einem Krisenszenario erschüttert – und er befindet sich noch immer in diesem Krisenmodus, das heißt, er will Risiken vermeiden.

Einfach leichter leben.



CARDEA safety first mit BU plus

Ihre lebensbegleitende Existenzversicherung

Absicherung der 5 größten Lebensrisiken

- Todesfallschutz
- Unfallinvalidität
- Pflegebedürftigkeit
- Verlust von Grundfähigkeiten
- Dread Disease

Informieren Sie sich jetzt über die Vorteile von CARDEA safety first und den ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz BU plus.

www.cardealife.com

CARDEA.life ist eine Marke der PrismaLife AG





Schünemann: „Die besten Kombinationen berücksichtigen BU, Altersvorsorge und Pflege.“

Daher ist es extrem wichtig, die Gesprächsleitfäden und die Produkte so verständlich aufzubereiten, dass der Kunde das Gefühl hat, dass diese Absicherung genau den Kern der Zeit trifft. Bei Zurich haben wir daher den bereits erwähnten Begriff Protection geschaffen, unter dem wir viele Biometrie-Bausteine subsumieren, diese gilt es, adäquat zum Einsatz zu bringen.

Wie kann eine sinnvolle Vertriebsunterstützung aussehen?

Fornol: Unterstützung können Anbieter vor allem leisten, indem sie gezielt Impulse zur Kundenansprache und zur Beratung an die Hand geben. Vielen Vermittlern ist möglicherweise gar nicht bewusst, welche attraktiven Potenziale vor allem im Kreise ihrer älteren Kunden schlummern. Die Versicherer können hier schulen und aufklären – aber handeln muss am Ende der Vermittler selbst. Die Potenziale hängen immer stark vom Kundenschwerpunkt des Vermittlers ab: Sofern bei einem jungen Kunden das Thema Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge platziert

ist, dürfte das Budget in der Regel ziemlich knapp sein.

Schünemann: Die drei Themen Pflege, Absicherung der Arbeitskraft und Altersvorsorge sollten in jedem ganzheitlichen, analytischen und bedarfsgerechten Beratungsgespräch einen festen Platz einnehmen. Gerade der Pflege-Bahr wird in den Medien intensiv diskutiert. Diesen medialen Rückenwind können Vermittler für die Gespräche mit ihren Kunden nutzen. Die beste Kombination sind Lösungen, die alle drei Elemente integrieren – also Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsabsicherung und finanzielle Vorsorge für den Pflegefall.

Roth: Der Vermittler muss über Produkte verfügen, die echte Lösungen für den Kunden darstellen, die ihm die Gewissheit geben, dass für alle Eventualitäten gut vorgesorgt ist und die sich den Lebensumständen der Kunden anpassen können. Aufgabe der Anbieter ist es, solche Produkte anzubieten und den Vermittlern Hilfsmittel zur Hand zu geben,

damit er die einzelnen Aspekte einer ganzheitlichen Beratung darlegen kann.

Die Einführung des Pflege-Bahrs hat positive wie negative Reaktionen hervorgerufen. Wie fällt Ihre Bilanz acht Monate danach aus? Haben auch andere Pflegeprodukte von der Einführung profitiert?

Roth: Die Diskussion rund um den Pflege-Bahr hat auf jeden Fall wichtige Impulse in der Wahrnehmung von Pflegezusatzversicherungen gesetzt. Durch die Einführung des Pflege-Bahrs wurde auch die Bedeutung der privaten Vorsorge im Bereich der Pflegebedürftigkeit unterstrichen. Aus unserer Sicht war es ein erster sinnvoller Schritt, die Bevölkerung für dieses Thema stärker zu sensibilisieren.

Hansemann: Dem kann ich nur beipflichten. Man muss dazu sagen, dass der Vermittler ja nicht allein mit dem Pflege-Bahr zum Kunden geht, denn was dieser an Deckung bietet, ist noch zu wenig. Deshalb muss es darum gehen, andere Produkte ge-



Fornol: „Vielen Vermittlern ist möglicherweise gar nicht bewusst, welche attraktiven Potenziale im Kreise ihrer älteren Kunden schlummern.“

Holger Roth, Chief Sales Officer der PrismaLife AG

Bezahlbare Absicherung der Arbeitskraft

Um die Arbeitskraft umfassend abzusichern, benötigte man bislang mehrere Versicherungen. Das kostete Zeit und Geld. Jetzt gibt es eine Existenzversicherung, die fünf Lebensrisiken in einer Police abdeckt.

CARDEA safety first heißt der Existenzschutz von CARDEA.life, einer Marke der PrismaLife AG. Es werden fünf Lebensrisiken in einem Produkt gebündelt: Pflegebedürftigkeit, Unfallinvalidität, Verlust von Grundfähigkeiten, schwere Krankheiten (Dread Disease) und der Todesfall. Die Kombination dieser Risiken in einem Vorsorgeprodukt ist auf dem deutschen Markt einzigartig. Eine weitere Besonderheit: CARDEA safety first sichert nicht nur finanziell ab, sondern bietet einen lebensbegleitenden Service, der bei der Gesundheitsvorsorge beginnt und im Leistungsfall nicht endet. Im Krankheits- oder Pflegefall oder nach einem Unfall kann der Versicherungsnehmer Assistanceleistungen und Rehabilitationsmaßnahmen erhalten, die ihm helfen, in seinem Alltag wieder leichter Fuß zu fassen.

Flexibler Basisschutz

CARDEA safety first sieht zwei Leistungsarten vor: eine Rente bei Unfall, Pflegebedürftigkeit oder Verlust der Grundfähigkeiten sowie eine Kapitalzahlung bei schweren Krankheiten oder im Todesfall. Es ist auch möglich, dass eine Rente und eine Kapitalzahlung zusammen oder nacheinander geleistet werden. Durch die Bündelung mehrerer Risiken in einem Produkt vermeidet der Versicherte Doppelabsicherungen und die Gefahr, genau den Fall nicht abgesichert zu haben, der ihn gesundheitlich beeinträchtigen könnte.

CARDEA safety first ist ein Basisschutz, der je nach Lebenssituation und Vorsorge-Budget des Kunden durch Zusatzbausteine erweitert werden kann (siehe Kasten).

Wenn es ein bisschen mehr sein darf

Neben den häufigsten Lebensrisiken, die bei CARDEA safety first immer abgesichert sind, gibt es weitere Zusatzbausteine.

- **Risiko plus** Erhöhung des Todesfallschutzes um maximal 100.000 Euro – ohne zusätzliche Gesundheitsfragen.
- **Dread Disease plus** Erhöhung der Versicherungsleistung bei schweren Krankheiten um bis zur zweifachen Jahresrente, maximal 50.000 Euro – ohne zusätzliche Gesundheitsfragen.
- **Vorsorge plus** CARDEA.life zahlt monatlich bis zu 150 Euro, maximal 15 Jahre lang, in einen bestehenden Altersvorsorgevertrag des Kunden, sollte dieser eine Rente aus dem CARDEA safety first Vertrag erhalten.
- **Dynamik plus** Erhöhung der Rente ab Rentenbeginn um zwei Prozent jährlich.



Warum alles riskieren, wofür ich so hart gearbeitet habe?

Gezielte Kundenansprache

Vertriebspartner werden neben einer innovativen Produktlösung auch mit speziellen Beratungsansätzen unterstützt. Diese sind ausgerichtet auf die Bevölkerungsgruppen, die aufgrund ihrer Berufs- und Einkommenssituation bisher kaum Chancen hatten, einen ausreichenden und bezahlbaren Basis-Risikoschutz zu erhalten, um ihre Arbeitskraft abzusichern. Hierzu zählen in erster Linie körperlich Tätige, aber auch Unternehmer, Berufsstarter und Hausfrauen.

Bezahlbarer BU-Schutz

Darüber hinaus lässt sich eine BU-Zusatzversicherung in CARDEA safety first integrieren. Mit „BU plus“ sind auch psychische Erkrankungen als Leistungsauslöser abgesichert. Das Besondere von „BU plus“ ist die Flexibilität. Die Zusatzversicherung kann zeitgleich mit dem Hauptvertrag oder zu einem späteren Zeitpunkt abgeschlossen oder vor Ende des Hauptvertrages wieder abgewählt werden. Damit kann der BU-Schutz genau für die Lebensphase ausgewählt werden, in der er sinnvoll und notwendig ist. Auch bei der Rentenhöhe kann der Kunde zwischen Hauptvertrag und der BU-Zusatzversicherung unterscheiden. Versicherte können auch zu einem späteren Zeitpunkt ohne Anlass und mit reduzierter Gesundheitsprüfung innerhalb der ersten zehn Versicherungsjahre den BU-Schutz nachversichern.

Fakten zum Unternehmen: Die PrismaLife AG ist der führende Liechtensteinische Lebensversicherer mit Sitz in Ruggell. Das Unternehmen entwickelt Fondspolizen und Vorsorgeprodukte zur Absicherung biometrischer Risiken für den deutschen und österreichischen Markt. Die PrismaLife verwaltet Kundengelder in Höhe von über 820 Millionen Euro. Die Beitragseinnahmen 2012 betragen 212.44 Millionen Euro. Infos unter: www.prismalife.com

Kontakt: Felice Puopolo · PrismaLife AG · Tel.: +423 237 00 00 · E-Mail: felice.puopolo@prismalife.com



Rosch: „Wir haben die Jahre 2013 und 2014 ganz bewusst als ‚Biometrie-Jahre‘ proklamiert.“

wissermaßen „anzudocken“. Aber der Pflege-Bahr fungiert als Türklinke, um überhaupt mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen. Und was dann über Kombinationsprodukte herauskommt, ist hoch erfreulich. Wenn die Branche über 200.000 Abschlüsse erzielt hat, dann würde ich schätzen, dass ein Drittel davon über zuge dockte Lösungen ergänzt wird.

Schünemann: Mit der Einführung des Pflege-Bahrs rückt der Staat ein neues Vorsorgethema in den Mittelpunkt, das bisher wenig Beachtung gefunden hat. Das sieht man auch daran, wie intensiv dieses Thema derzeit in den Medien diskutiert wird. Diese mediale Vorlage können Vermittler nutzen, um das Thema bei ihren Kunden anzusprechen. Wir haben Pflege in unsere Rententarife integriert. Die Pflege-Option kann als Vertragsbestandteil bei vielen Vorsorgelösungen der LV 1871 gewählt werden – ohne Mehrbeitrag

und in der Regel ohne Gesundheitsfragen. Erst zu Rentenbeginn müssen Versicherte entscheiden, ob sie die Pflege-Option nutzen wollen.

Fornol: Wir bieten kein entsprechendes Produkt an. Dennoch hat die Einführung des Pflege-Bahrs den positiven Effekt, dass die Pflegefallabsicherung größere Aufmerksamkeit genießt. Der Pflege-Bahr leistet keinen nennenswerten Beitrag zur Absicherung der Versorgungslücke, aber er unterstreicht die Notwendigkeit privater Vorsorge und verschafft dem Vermittler damit die Gelegenheit, mit seinen Kunden darüber zu sprechen. Da mit dem Pflege-Bahr eine auskömmliche und bedarfsgerechte Absicherung nicht möglich ist, wird oft genug die Einsicht reifen, dass eine zusätzliche Absicherung erforderlich ist – und hier können Lebensversicherer mit ihren Pflegerentenprodukten einen sinnvollen Beitrag leisten.

Rosch: Obwohl wir bei HDI keine Krankenversicherungen anbieten, haben wir festgestellt, dass die Einführung des Pflege-Bahrs das Thema Pflege insgesamt vorangebracht hat. Durch die Debatte ist das Thema in den Köpfen der Vermittler und Kunden präsenter geworden. HDI hat mit Extra einen leistungsstarken Pflegeschutz auf den Markt gebracht, der in unsere Altersvorsorge-Produktlinie TwoTrust integriert ist. Verglichen mit anderen Konzepten ist unsere Lösung besonders einfach, transparent, mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis und einer schlanken Risikoprüfung ausgestattet.

Schrögenauer: Es ist ähnlich bei der Zurich Versicherung. Den Pflege-Bahr bieten wir nicht an. Aber in diesen Produktbereichen, die wir aktiv nicht anbieten wollen, holen wir uns Partner mit ins Boot, beim Pflege-Bahr ist es die DKV, in der Pflegeversicherung die Ideal Versicherung. Unser Ansatz ist immer, mit

den Besten im Markt zusammenzuarbeiten, sodass wir uns voll auf die Beratung konzentrieren können.

Kuklinski: Wir sind etwas später mit dem Pflege-Bahr gestartet, nehmen die Zuwächse aber heute sehr deutlich wahr – es gibt ja auch einen riesigen Nachholbedarf! Die „demografische Welle“ liegt ja erst noch vor uns. Wir müssen vor diesem Hintergrund eine sozialpolitische Diskussion führen, wie wir genügend Leistungserbringer, das heißt Pflegekräfte, gewinnen können. Für uns als Versicherer geht es auch darum, ein hohes Bewusstsein für Service- und Assistance-Leistungen aufzubringen. Das betrifft unter anderem die Garantie eines Pflegeplatzes, um in der Stunde der Wahrheit für den Kunden da zu sein – das gilt insbesondere bei einer stationären Pflege. Und diese Bausteine werden unisono, nicht zuletzt, weil sie auch zu einem wirklich vertretbaren Preis zu erwerben sind, größtenteils auch abgeschlossen.



Fornol: „Wir können nicht feststellen, dass es Ermüdungserscheinungen im BU-Markt gibt.“

Es scheint so, als ob die Lebensversicherer mit ihrer verstärkten Hinwendung zum Thema „Biometrie“ zu ihren „Wurzeln“ zurückfinden. Liegt in der Betonung des Kerngeschäfts auch eine Chance, um Kundenvertrauen zurückzugewinnen?

Rosch: Wir haben die Jahre 2013 und 2014 bei HDI bewusst als „Biometrie-Jahre“ proklamiert. Nach der erfolgreichen Einführung von Extra arbeiten wir derzeit an einem Invaliditätsprodukt, das Kunden in risiko-reicheren Berufsgruppen eine bedarfsgerechte und bezahlbare Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung bieten wird – und das auch in der bAV. Dort bieten wir zudem mit dem Nettojoker eine Kombination von bAV und BU an, bei der der Kunde – gemessen am überschaubaren Netto-Prämienaufwand – eine stattliche BU-Absicherung erhält. Darüber hinaus bieten wir dem Vorsorge-Sparer neue Garantie- und Anlagekonzepte, mit denen er während der gesamten Laufzeit sehr flexibel Sicherheit beziehungsweise Chance gewichten kann. Damit kann er die Anlage auf seine persönlichen Bedürfnisse und vor dem Hintergrund wechselnder Kapitalmarktsszenarien immer wieder optimieren.

Kuklinski: Axa betreibt die Absicherung biometrischer Risiken seit mehr als 80 Jahren, von einer Renaissance kann also keine Rede sein. Die Absicherung dieser Risiken hat sich aber weiterentwickelt; ein wichtiger Prüfstein für eine gute Kundenbeziehung ist sicherlich, dass Kunden, die im Normalfall keine BU bekommen, eine Lösung präsentiert wird und sie gegebenenfalls eine adäquaten Ersatzschutz erhalten. Ist dies gewährleistet, spricht das für eine gelungene Bedarfsermittlung und -befriedigung. Zudem ist es heute so, dass ungefähr drei Viertel der BU-Anträge ohne Risikozuschläge von den Versicherern angenommen und weniger als fünf Prozent tatsächlich

abgelehnt werden – in sich schon ein Beweis dafür, dass Kunden den Anbietern berechtigt vertrauen können. Vielleicht müsste dies jedoch offensiver kommuniziert werden.

Schrögenauer: Ich glaube, es gibt noch ein riesiges Potenzial in der

diesem Segment stehen wir unseren Geschäftspartnern seit Jahren vertrauensvoll zur Seite.

Fornol: Bei den Lebensversicherern liegt der Schwerpunkt bei den Kundenverträgen ganz klar beim Altersvorsorgegeschäft – dort wird die



Jürgen Hansemann (rechts) betont die Wichtigkeit, die Gesundheitsverhältnisse des Kunden sehr gründlich abzufragen. Kai Kuklinski hört ihm interessiert zu.

Beratung, wenn es darum geht, rechtzeitig auf die Menschen zuzugehen. Deswegen sprechen wir auch immer wieder alle Berufe an – und nicht nur die vermeintlich „guten Risiken“. Für mich besteht eine wesentliche Frage darin, wie wir über Transparenz das Vertrauen der Leute gewinnen, sodass sie Gewissheit haben, dass die Produkte auch wirklich gut sind, wenn etwas passiert.

Schünemann: Gerade bei biometrischen Produkten können Versicherer und Vermittler mit ihrer Kernkompetenz bei Kunden punkten. Bei der Altersvorsorge steht zum Beispiel die Absicherung des biometrischen Risikos Langlebigkeit im Fokus. Auch das ist unser Kerngeschäft und passt deshalb ausgesprochen gut ins Portfolio jedes Vermittlers. Genau in

Schlacht um die Glaubwürdigkeit der Branche verloren oder gewonnen. Dennoch ist es richtig und sinnvoll, dass sich die Gesellschaften von ihrer starken Fokussierung auf das Altersvorsorgegeschäft lösen und sich wieder stärker den anderen Vorsorgethemen zuwenden. Das Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung zeigt sehr deutlich, dass mehr Bedarf denn je besteht. Noch immer gibt es eine sehr große Zahl an Kunden, die über keine ausreichende Absicherung gegen biometrische Risiken verfügt. Diese Absicherung ist ein Kernthema der Versicherer und Teil ihres sozialpolitischen Auftrags.

Roth: Ich stimme meinen Vorrednern zu. Im Bereich der biometrischen Vorsorge sprechen wir Risi-

ken an, die für den Kunden leichter greifbar sind. Hier liegt es in unserem Verantwortungsbereich, unsere Kernkompetenz ganz auszuschöpfen. Wir Lebensversicherer beweisen täglich an sämtlichen Kontaktpunkten mit Kunden und Vermittlern, dass man uns vertrauen kann. Wir Lebensversicherer haben gerade in der Finanzkrise unsere Standhaftigkeit unter Beweis gestellt und zeigen auch aktuell mit nachhaltigen Produktlösungen, dass wir schnell auf alle Begebenheiten reagieren können und Verantwortung übernehmen. Allerdings bestehen die Wurzeln der Versicherung nicht nur aus Biometrie – versichern heißt, Risiken zu übernehmen – in allen Bereichen.

Hansemann: Das ist sicherlich richtig und die Versicherer und die Vermittler sind auch gern bereit, für die Risiken Verantwortung zu übernehmen. Nur müssen wir dabei auch kritisch betrachten, wie viel Regulierungsmaßnahmen wir in den letzten fünf Jahren auferlegt bekommen haben. Eine DIN-A4-Seite reicht da sicher nicht aus, sondern das ist ein riesiger Katalog. Der Vermittler muss die Qualifikationen vorweisen und dann alle umfangreichen gesetzlichen Regelungen beachten, die weiter permanent anwachsen. So sinnvoll vielleicht einzelne Maßnahmen sind: Der Vermittlermarkt ist gewaltig geschmolzen und wenn wir so weitermachen, haben wir zum Schluss keine Vermittler mehr.

Welche Produkt- und Service-Trends im Bereich Biometrie beobachten Sie und wie werden sich diese Ihrer Meinung nach mittelfristig weiterentwickeln?

Fornol: Themen wie Tele-Underwriting, elektronische Risikoprüfung und Antragsübermittlung sowie Assistance-Leistungen im Leistungsfall beobachten wir durchaus aufmerksam. Dennoch wollen wir nicht kurzfristig irgendwelchen

Trends folgen, sondern lieber genau prüfen, welche Ansätze im Markt funktionieren und Nutzen stiften – und welche nicht.

Hansemann: Im Produktbereich ist in den letzten Jahren Erhebliches passiert. Dem Kunden stehen inzwischen zahlreiche Varianten zur Verfügung – seien es verminderte Anfangsbeiträge, Zuzahlungsvereinbarungen oder Einmalbeiträge. Mir fällt fast nichts mehr ein, was nicht bereits im Markt vorhanden ist. Neu ist sicherlich, dass das Thema Pflege auf Vermittlerversammlungen so gut ankommt. Das war vor fünf Jahren undenkbar. Damals standen noch ganz andere Themen im Vordergrund – und dieser Prozess läuft weiter.

Existenzschutz- und Pflegeversicherung unterwegs. Die verbesserte Kombination von Produkten wird sicherlich ein Trend bleiben.

Roth: Produktseitig entwickelt sich die Biometrie in Richtung Multirisiko-Produkte, das heißt hin zur Bündelung mehrerer Risiken zu einer Multi-Absicherung zu bezahlbaren Preisen. Um mit den Kunden eine langjährige Vertragsbeziehung aufzubauen, ist eine hohe Flexibilität im Einschluss und der Abwahl von einzelnen Bausteinen zu gewährleisten. Ein gutes Produkt begleitet die Kunden ein ganzes Leben lang und federt die – nicht nur finanziellen – Sorgen ab. Auf der Serviceseite sind wir alle gefordert, mit den Kunden in einen



Roth: „Um mit den Kunden eine langjährige Vertragsbeziehung aufzubauen, ist eine hohe Flexibilität im Einschluss und der Abwahl von Bausteinen erforderlich.“

Kuklinski: Ein weiterer wichtiger Punkt sind aus meiner Sicht die sogenannten mehrdimensionalen Deckungen. Hier waren wir bereits 2006 als Vorreiter mit einer Unfall-Kombirente in den Markt gegangen, die mehrere Risiken parallel abdeckt. Das Produkt haben wir dann sukzessive weiterentwickelt und bedarfsorientiert optimiert und sind seit 2010 sogar mit der Kombination von BU,

Dialog zu treten und verständlich zu machen, was wir tun und für was die Versicherungsbranche steht.

Schünemann: Hier sind aus unserer Sicht mehrere Maßnahmen denkbar. Wir haben für uns verschiedene Trends erkannt und umgesetzt: Wir beantworten Risikovorfragen von Vermittlern sehr ausführlich, direkt am Telefon oder schriftlich. Kunden, denen die Zeit für den Arztbesuch

Besuchen Sie uns auf der DKM!

Gemeinsam sind wir für Sie da.

Besuchen Sie uns:
22. - 24. Oktober
Dortmund
Halle 3B,
Stand C06

23. Oktober 2013

Freuen Sie sich auf professionelle Partner für Ihren Erfolg
und auf spannende Expertenvorträge:

„Die neue Zurich IT Safe Care 2.0“

Motto: „IT – Jetzt oder nie!“

Stephan Kohlhaas (Senior Underwriter)

11:00 - 11:45 Uhr, Halle 2, Workshopraum 2

„Biometrische Risiken: Zurich hat die Lösungen!“

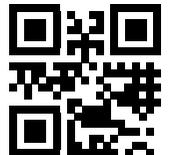
Jan Roß (Leiter Vertriebsdirektion)

Sacha Metzinger (Head of Protection)

13:00 - 13:45 Uhr, Halle 5, Workshopraum 5

Der Zurich Maklerservice.
Wir tun mehr für Ihren Erfolg!

www.maklerweb.de



Unter dem Dach der Zurich Gruppe Deutschland vereinen
sich starke Marken und innovative Produktkonzepte.



Eagle Star
RisikoLeben



Offizieller Versicherer

fehlt, werden von medizinischem Fachpersonal besucht.

Schrögenauer: Ich bin bei Zurich auch dafür angetreten, den Vermittler von bürokratischen Aufgaben zu befreien, damit er mehr Zeit für die Beratung hat. Aus meiner Sicht haben viele Gesellschaften sehr viel

es bei Alternativprodukten – wie auch bei der BU selbst – auf die Qualität an. Als weiteren Trend sehe ich, dass die Absicherung gegen mehrere biometrische Risiken in einem Produkt gebündelt wird. Für den Kunden können solche Kombi-Produkte vorteilhaft sein. Ein Beispiel: Wer die

BU-Müdigkeit unter Kunden und Vermittlern und wie ist dem gegebenenfalls beizukommen?

Roth: Die Euphorie für BU-Absicherung war im Jahre 2012 enorm hoch. BU-Schutz war quasi ein erwartungsvolles Kompensationsfeld für rückläufiges Altersvorsorgegeschäft. Diese Erwartungshaltung konnte nicht in allen Teilen gleichermaßen befriedigt werden. Insofern ist der Fokus auf BU-Policen in diesem Jahr etwas zurückgegangen. Dennoch sehen mehr als zwei Drittel aller Makler großes Potenzial in der Vermittlung eines für den Kunden bezahlbaren und angemessenen BU-Schutzes. In den letzten zwölf Monaten hat sich auch auf der Produktseite einiges getan. Neben feingliedrigeren Einstufungen der Berufsgruppen haben einige Versicherer noch zusätzlich sogenannte Multirisik-Produkte entwickelt. Im Wesentlichen decken diese Policen mehrere Risiken für unterschiedliche Situationen zu günstigen Tarifen ab. Die Leistungsfähigkeit dieser Multirisik-Produkte lässt sich zwar nicht mit einem vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz vergleichen – für viele Menschen ist jedoch vollwertiger BU-Schutz nicht bezahlbar. Insofern stellen wir fest, dass das Vermittlerinteresse nach derartigen Produkten stetig zunimmt.

Schünemann: Wir können keine BU-Müdigkeit feststellen. Eine ausreichende Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit gehört zu den Versicherungen, die jeder haben muss. Die Herausforderung ist, einen erstklassigen Schutz zum erschwinglichen Preis und auch für anspruchsvolle Tätigkeitsfelder anbieten zu können. Wir unterstützen Vermittler hier mit einer klaren Differenzierung: Wir sehen uns die individuelle Situation der Kunden an, ihre Familienverhältnisse und ihre genaue Tätigkeit und können so wirklich maßgeschneiderte Prämien anbieten – zum Vorteil für Kunden und Geschäftspartner.



Schrögenauer: „Ich bin bei Zurich auch dafür angetreten, den Berater von bürokratischen Aufgaben zu befreien.“

Bürokratie und damit Komplexität auf die Berater verlagert – darüber wird viel geklagt. „Medical Checks“ und Underwriting-Tools, die wir bei Zurich haben, helfen da sicher weiter – aber diese Dinge müssen auch geschult werden.

Rosch: Der Markt für BU-Alternativprodukte besitzt Potenzial. Für die Kunden ist wichtig, dass sie echten Einkommensschutz erhalten und nicht nur partielle Ausschnittsdeckung. Ein Beispiel: Ein Alternativprodukt sollte psychische Erkrankungen mit abdecken, denn vierzig Prozent aller gesetzlichen Erwerbsminderungsrenten werden heute gezahlt, weil der Versicherte psychisch erkrankt ist. Darüber hinaus kommt

BU als Zusatzversicherung mit einer Basisrente kombiniert, bekommt den vollen Risikoschutz zu besonders günstigen Konditionen. Bei HDI kann der Kunde die Basisrente zusätzlich um den Pflegeschutz Extra erweitern.

Stichwort BU: Nach Einschätzung des Analysehauses Franke und Bornberg hat sich die BU-Absicherungsquote von Erwerbstätigen in den letzten Jahren nicht erhöht. Rund zwei Drittel der Menschen verzichteten darauf. Laut Maklertrendstudie sind BU-Policen für 67 Prozent der Vermittler zwar auch in diesem Jahr der Hauptumsatzträger – aber 2012 gaben dies noch 82 Prozent der Befragten an. Gibt es etwa eine gewisse



Swiss Life
BU 4U

care

Swiss Life BU 4U

Die günstige Einsteiger-BU
für junge Leute mit Grips

Für

- Schüler
- Azubis
- Studenten

Begeistern Sie Ihre Kunden mit attraktiven Highlights:

- Echte Schulunfähigkeit, Ausbildungsunfähigkeit, Studierunfähigkeit versichert
- Günstiger Einstiegsbeitrag (für 3, 4 oder 5 Jahre) bei vollem Versicherungsschutz für junge Leute von 15 – 30 Jahre
- »care«-Option: Lebenslange BU-Rente bei Pflegebedürftigkeit



www.swisslife-weboffice.de



SwissLife
So fängt Zukunft an.

Fornol: Wir können ebenfalls nicht feststellen, dass der Markt beim Absatz von BU-Versicherungen Ermüdungserscheinungen zeigt. Im Gegenteil: Die Absicherung der Berufsunfähigkeit ist neben der Pflegeversicherung eine der wenigen Produktlinien der Lebensversicherung, die kontinuierlich wächst. Eine echte Herausforderung für die Branche wird es daher sein, Leistungsfälle kompetent und zügig abzuwickeln. Das Produkt wird nur dann seine Akzeptanz am Markt behalten und ausbauen können, wenn im Ernstfall auch geleistet wird. Ein Thema, das im Wettbewerb derzeit leider weitgehend ausgeblendet wird – stattdessen achten viele nur auf einen günstigen Preis und gute Versicherungsbedingungen.

Wie bewerten Sie die Debatte um eine mögliche BU-Pflicht? Laufen die Versicherer Gefahr, dass ihnen der Staat das Heft des Handelns aus der Hand nimmt – nach der Devise: Die Branche wird ihrem sozialpolitischen Auftrag nicht gerecht?

Kuklinski: Ein Staatsszenario wird uns definitiv nicht weiter bringen. Dazu hat sich der Markt schon viel zu weit entwickelt, während sich der Staat schon zu weit aus der Abdeckung dieser Risiken zurückgezogen hat. Der zweite Aspekt ist, dass die Qualität der heutigen Produkte und die Bedingungen bereits ein hohes Absicherungsbedürfnis abdecken und zwar unabhängig von der Berufsausübung. Viel spannender ist die Frage, inwieweit der Markt sich bei den Produktkonzepten darstellt, die verschiedene Prämien unterhalb der Berufsunfähigkeit bieten. Ich glaube zum Beispiel nicht, dass der Raum für drei bis vier Konzepte da ist, sondern wahrscheinlich nur für ein oder zwei.

Fornol: Anbieter sind da tatsächlich in einer schwierigen Situation: Einerseits haben wir bei der Berufsunfähigkeitsversicherung einen aus-

geprägten Preisdifferenzierungs- und Bedingungs Wettbewerb. Das schränkt die Spielräume bei der Zeichnungspolitik zunehmend ein und verteuert die Absicherung für handwerkliche Berufe. Andererseits sieht sich die Branche mit dem sozialpolitischen Auftrag konfrontiert, möglichst breite Kreise der Bevölkerung gegen Berufsunfähigkeit zu versichern. Grundsätzlich gibt es der Markt zwar her, auch Interessenten mit risikobehafteten Berufen und gesundheitlichen Vorschäden Schutz anzubieten – nur wird das bisher kaum genutzt. Hier ist die Branche vor allem bei der vertrieblichen Umsetzung gefragt.

haben den Auftrag, bedarfsgerecht und passgenau die individuelle Situation ihrer Kunden zu analysieren und eine qualitativ hochwertige Beratung zu liefern. Im Übrigen gehe ich davon aus, dass der Staat auch in Zukunft weitere Anreize für die BU-Absicherung bei Riester und bei der Basisrente setzen wird.

Roth: Aus meiner Sicht versucht der Staat, durch Impulse in der Gesetzgebung die Wahrnehmung und das Bewusstsein für Berufsunfähigkeit jedes einzelnen Bürgers zu schärfen. Vor diesem Hintergrund können wir einer gesetzlichen BU-Pflicht durchaus etwas abgewinnen. Allerdings sollten den Lebensversicherern ge-



Schünemann: „Die Herausforderung ist, einen erstklassigen BU-Schutz zum erschwinglichen Preis und auch für anspruchsvolle Tätigkeitsfelder zu bieten.“

Schünemann: Zu Ihrer Eingangsfrage: Nein, das sehe ich nicht so. Die Absicherung für den Fall einer Berufsunfähigkeit ist wichtig. Die Verantwortung dafür hat der Staat selbst mit der Begrenzung der Erwerbsminderungsrente auf die Bürger übertragen. Den unabhängigen Versicherungsvermittlern kommt deshalb eine wichtige Rolle zu. Sie

nügend Spielräume eingeräumt werden, um bestmögliche Lösungen für die Kunden anbieten zu können.

Kuklinski: Es gibt natürlich Fälle, in denen ein Kunde eine BU zu den von ihm gewünschten Bedingungen nicht bekommt. Für diesen Fall müssen wir Lösungen anbieten, denn wenn wir es nicht schaffen, Risiken abzusichern oder Schutz anzubieten,

Matthias Altenähr, Abteilungsleiter Markt und Rating bei der Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland

Die Pflegeversicherung: Existenzvorsorge für die zweite Lebenshälfte

Die Absicherung des Erwerbseinkommens gegen das Berufsunfähigkeitsrisiko gehört mittlerweile zum Pflichtprogramm einer seriösen Vorsorgeberatung. Heute ist allgemein bekannt, dass die gesetzliche Erwerbsminderungsrente keinen ausreichenden Versicherungsschutz bietet. Die bewusste Auseinandersetzung mit dem Pflegefallrisiko hat längst noch nicht diesen Stellenwert.

Dabei drohen gerade im Verlauf der zweiten Lebenshälfte Pflegebedürftigkeit und damit jede Menge Kosten – wobei die Sozialversicherung nur ein unzureichendes Absicherungsniveau bietet. Für einen Pflegeheimplatz mit vollstationärer Pflege in der Pflegestufe III kann man aktuell (je nach Pflegeeinrichtung) Kosten von über 3.000 Euro pro Monat veranschlagen. Demgegenüber zahlt die gesetzliche Pflegeversicherung derzeit etwa 1.550 Euro monatlich.

Das Schadenpotenzial der Pflegebedürftigkeit ist enorm. Pflegekosten, die nicht durch Versicherungsleistungen und andere Einkünfte gedeckt sind, gehen dann voll zu Lasten des eigenen Vermögens, bis dieses, abgesehen von einem geringen Schonvermögen, verbraucht und der Pflegebedürftige auf Sozialhilfe angewiesen ist.

Pflegefallrisiko – wichtig bei einer umfassenden Vorsorgeberatung

Die Beratung zum Pflegefallrisiko sollte daher genauso zum Standardrepertoire eines Vermittlers gehören wie das Berufsunfähigkeitsrisiko. Auch wenn die Möglichkeit, später einmal pflegebedürftig zu werden, gerne verdrängt wird: Persönliche Erfahrungen sind meistens vorhanden. Viele Kunden haben in ihrem Umfeld schon erlebt, dass jemand zum Pflegefall geworden ist und wissen daher meist um die enormen finanziellen und emotionalen Belastungen, die damit einhergehen. Für einen Vermittler ist dies der geeignete Ansatzpunkt, um für die Notwendigkeit einer zusätzlichen privaten Absicherung zu sensibilisieren.

Swiss Life als traditionsreicher Versicherer für die Absicherung bei Berufsunfähigkeit (BU) hat sein Leistungsan-

gebot folgerichtig ausgebaut – denn die Vorsorge gegen die Risiken BU bzw. Pflegefall sollte im Sinne einer lebensbegleitenden Vorsorge gleichermaßen erfolgen:

Die Definition des Pflegebegriffs in der BU-Versicherung wurde auf das gleiche Qualitätsniveau angehoben wie beim „Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz“. Neben den „Activities of Daily Life“ sind nun Demenz sowie Pflegebedürftigkeit nach dem Sozialgesetzbuch (SGB) als Leistungsauslöser in den Bedingungen verankert.

Bei der BU-Versicherung kann mit der sogenannten „Care“-Option eine lebenslange Leistung für den Fall vereinbaren, dass während der BU-Versicherungsdauer Pflegebedürftigkeit eintritt und diese auch noch zum Ablauf der BU-Leistungsdauer besteht. So fällt der Betroffene dann nicht in ein finanzielles Loch.

Für die Absicherung des Pflegefallrisikos hält Swiss Life mit dem „Pflege- & Vermögensschutz“ ein attraktives Angebot vor, das für seine wegweisende Produktgestaltung den Financial Advisors Award erhalten hat.

Die Ausgangsbedingungen für unabhängige Vermittler sind also günstig: Der Markt der Pflegefallabsicherung weist längst keine so hohe Durchdringung auf wie bei der BU-

Versicherung, gleichzeitig ist die Öffentlichkeit für dieses Thema sensibilisiert.

Unabhängigen Vermittlern eröffnet sich damit die Möglichkeit, sich vor ihren Kunden als kompetenter Ansprechpartner in Sachen Pflegevorsorge zu profilieren.

Swiss Life unterstützt Makler und Vermittler dabei tatkräftig – mit kompetenter Betreuung vor Ort, langjähriger Erfahrung bei der biometrischen Absicherung und leistungsstarken Produkten.

Statistische Lebenserwartung

Altersgruppe	Männer	Frauen
40-50	91,3 Jahre	95,5 Jahre
51-60	90,1 Jahre	94,0 Jahre
61-75	89,5 Jahre	92,9 Jahre

Pflegefallrisiko

75-79	8,5 %	10,6 %
80-84	16,1 %	22,5 %
85-89	29,4 %	43,4 %
90-94	44,0 %	65,0 %

Fakten zum Unternehmen:

Die 1866 gegründete Niederlassung des Schweizer Marktführers zählt mit Bruttoprämieinnahmen von rund 1,3 Mrd. Euro im Jahr 2012 zu den führenden ausländischen Lebensversicherern in Deutschland. Das Unternehmen bietet innovative Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit für Privat- und Firmenkunden an. Speziell bei der Berufsunfähigkeitsabsicherung und bei modernen fondsgebundenen Vorsorgeprodukten mit wählbaren Garantien setzt Swiss Life auf dem deutschen Markt Maßstäbe. Für Firmenkunden stehen speziell für ihren Bedarf entwickelte Versorgungsmodelle im Bereich der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung.

Kontakt: Swiss Life AG Niederlassung für Deutschland · Berliner Str. 85 · 80805 München · Tel.: 089 38109 1128 · E-Mail: info@swisslife.de · Internet: swisslife.de

dann wird im Zweifelsfall wieder der Ruf nach der staatlichen Lösung größer. Wobei in der gesetzlichen Rentenversicherung faktisch nur unter 50 Prozent der angetragenen Erwerbsunfähigkeitsanträge tatsächlich durchgehen. Von daher vertrete

diskutierten Regelung. Letztlich soll der Markt entscheiden, welche Vergütung für welche Leistung bezahlt wird. Und: Neben der Gefährdung von Arbeitsplätzen würden auch alle bisherigen Gesetzesinitiativen zur Verbesserung der Beratungsqualität



Michael Rosch und Hermann Schrögenauer sind sich darüber einig, dass die Absicherung biometrischer Risiken noch viel Potenzial birgt.

ich die Auffassung, dass die Versicherungswirtschaft ein hervorragendes Produktspektrum anbietet. *Wie bewerten Sie die GDV-Initiative, die auf eine Begrenzung der Provisionen in der Lebensversicherung abzielt?*

Fornol: Swiss Life Deutschland teilt die Grundidee, Kosten von Altersvorsorgeprodukten zu senken. Wir sprechen uns aber gegen die konkreten Vorschläge und die Initiative aus. Aus unserer Sicht greift die aktuelle Diskussion zur Provisionsdeckelung zu kurz. Der Kundennutzen sollte bei der Diskussion viel stärker im Vordergrund stehen. Eine Qualitätsberatung in der Breite wäre bei den diskutierten Szenarien nicht mehr möglich. Herr Rosch hat es angesprochen: Am Beispiel Großbritannien sieht man die negativen Folgen der derzeit

und zur Förderung des Verbraucherschutzes konterkariert.

Schünemann: Eine solche Regelung ist aus Sicht der LV 1871 nicht zielführend. Änderungen am Provisionsmodell dürfen eine unabhängige, bedarfsgerechte Beratung nicht gefährden. Es lässt sich wohl sagen: Zusätzlichen alternativen Vergütungsmodellen gehört die Zukunft. Hier werden wir gut aufgestellt sein. **Roth:** Die aktuelle Kapitalmarktsituation zwingt Lebensversicherer zu Kostenreduktionsmaßnahmen. Wir sehen diese Initiative als Denkanstoß über alle Kostenarten im Rahmen von Versicherungsprodukten. Uns und allen Branchenteilnehmern ist sehr bewusst, dass gute Arbeit gut entlohnt werden muss.

Hansemann: Plakativ zu behaupten, dass sich der GDV für eine Halbierung

der Provisionen ausgesprochen hat, führt in die Irre. Der interne Vorschlag ist von wenigen Gesellschaften des GDV vorgetragen worden. Unser Haus ist gegen den Vorschlag – zumindest in seiner aktuellen Form. Ich wünsche mir jetzt eine konstruktive Diskussion in einem Kreis von Experten innerhalb des Verbandes, Vermittlervereinigungen und Pools, um dann zu vernünftigen Lösungen zu kommen. Dabei muss man auch betonen, dass wir deutlich mehr Transparenz nicht nur hinsichtlich der Kosten durch die geplanten Produktinformationsblätter (gemäß Altersvorsorgeverbesserungsgesetz) im Markt bekommen werden. Und dann kommt ja auch noch die Versicherungsvermittler-Richtlinie IMD2 auf uns zu...

Kuklinski: Ich begrüße eine breit angelegte Diskussion, in die alle Beteiligten eingebunden werden. Dies böte auch die Chance, die Vergütung der lebenslangen Begleitung stärker in den Fokus zu rücken. Die Idee, vordiskontierte Provisionen stärker durch laufende Provisionen zu ergänzen und damit zu unterfüttern, wäre für viele Vermittler mit Sicherheit ein interessantes Modell. Sollte sich die Beratung für den Vermittler wirtschaftlich nicht mehr lohnen, haben alle ein großes Problem, denn es sind sich doch mehr oder weniger alle einig, dass ergänzende private Vorsorge unabdingbar ist, aber eben nicht aktiv nachgefragt, sondern beraten und verkauft werden muss.

Schrögenauer: Derzeit werden die verschiedenen Provisionsvarianten auf sehr hoher Flughöhe diskutiert, ohne sich dem Thema wirklich zu nähern. Wir bei Zurich sind gegen Extrempositionen, da diese immer starke Gegenreaktionen hervorrufen. Daher denken wir auch über alternative Vergütungsmodelle nach. ■

Das Gespräch führten **Lorenz Klein** und **Frank O. Milewski**, beide Cash.



Glanzpunkte setzen: Die Golden BU Lösungen

Alle Informationen und nützliche Services rund um die Golden BU Lösungen der LV 1871 auf www.goldenbu.de

www.goldenbu.de

So gestalten Versicherer das Biometrie-Jahr 2013

INITIATIVEN UND INNOVATIONEN der Assekuranz im Bereich Biometrie zielen darauf ab, Vermittler in der Beratung zu unterstützen und Privatkunden umfassende Vorsorgelösungen zu bieten. Produktseitig stehen neben Pflege-Optionen auch BU-Absicherungen für Schüler im Fokus.



Maßstäbe / neu definiert

Initiative für Existenzschutz

Die Kölner Axa absolvierte im Sommer die Initiative Existenzsicherung 2013. Im Rahmen einer Roadshow und über Live-Webeschulungen konnten sich Versicherungsmakler über aktuelle Trends und Lösungsangebote rund um biometrische Risiken in-

formieren. „Ob Hinterbliebenenversorgung oder Absicherung der eigenen Arbeitskraft und damit der eigenen Existenz – biometrische Risiken sind für unsere Geschäftspartner und Endkunden ein Top-Thema“, sagt Kai Kuklinski, Direktor Makler- und Partnervertrieb der Axa Konzern AG. Dementsprechend schärfte man das Produktangebot im Bereich biometrischer Risiken kontinuierlich

und plane, Produkte und Services stetig auszubauen. Nach Axa-Angaben wurden zuletzt die Bedingungen bei der Risikolebensversicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung nochmals optimiert. Bereits im vergangenen Jahr habe man für einen „nahtlosen Übergang“ zwischen Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsrente gesorgt.

www.axa.de



Doppelte Rente im Pflegefall

Die HDI Lebensversicherung hat im Mai die Altersvorsorge-Produktlinien TwoTrust und TwoTrust Klassik um eine Absicherung bei Pflegebedürftigkeit ergänzt. Die Option Exit soll sicherstellen, dass sich die Altersrente bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit ab Rentenbeginn verdoppelt. Tritt die

Pflegebedürftigkeit erst nach Rentenbeginn ein, garantiere das Kölner Unternehmen eine Erhöhung der Altersrente um 50 Prozent. Das Besondere, so HDI: Die Leistungen steigen nach Rentenbeginn weiter an. „Wer im Alter eine fachgerechte Versorgung im Pflegefall benötigt, wird nicht umhin kommen, privat vorzusorgen. Mit Extra bieten wir unseren Kunden ein einfaches und transparentes Produkt, das eine solide Basis bietet“, sagt Gerhard

Frieg, Vorstand für Produktmanagement und Marketing. Mit Extra könnten Kunden „gleich zwei Fliegen mit einer Klappe“ schlagen: „Eine leistungsstarke Altersvorsorge kombiniert mit einer zusätzlichen Absicherung bei Pflegebedürftigkeit“, ergänzt Frieg. Weitere Vorteile laut HDI: einfacher Vertragsabschluss, Leistungen auch bei Demenz, zusätzlicher Schutz für die Hinterbliebenen.

www.hdi.de



LV 1871 bringt BU-App

Mit einer im Mai erschienen BU-App will die Lebensversicherung von 1871 (LV 1871) ihre Vertriebspartner unterstützen. Demnach können Vermittler für den BU-Abschluss nun iPhone oder iPad nutzen und dabei auf alle

Unterlagen rund um die Golden-BU-Lösungen zugreifen. Die App ermögliche das Errechnen personalisierter Angebote und biete umfassende Pakete inklusive Antragserstellung gemäß Versicherungsvertragsgesetz (VVG). Das Ergebnis können Vermittler dann personalisiert per E-Mail an ihre Kunden versenden. Auch unterwegs lasse sich alles mit der neuen

App abrufen. So soll dem Vermittler mehr Zeit bleiben für die eigentliche Beratung. Vermittler können sich im App-Store von Apple über den Suchbegriff „LV 1871“ kostenlos die Golden-BU-App herunterladen. Nach einer einmaligen Freischaltung in der Rubrik „Info“ lässt sich die App dann in Betrieb nehmen.

www.lv1871.de



NÜRNBERGER

Rente und Pflegeoption im Paket

Die Nürnberger hat im Februar die Tarifpalette ihrer fondsgebundenen

Rentenversicherung Vorteilsrente erweitert. So besteht die Option auf eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit oder Demenz. Sobald dem Versicherer mitgeteilt werde, dass der Kunde pflegebedürftig sei, hebt dieser die Altersrente an (frühestens zum vereinbarten

Rentenzahlungsbeginn). Anspruch auf diese Rentenerhöhung besteht laut Nürnberger bereits ab zwei von sechs Pflegepunkten. Die erhöhte Leistung bleibe lebenslang garantiert, auch wenn die Pflegebedürftigkeit wegfallen sollte. Weitere Optionen sollen dem

Biometrische Absicherung nach Maß

Die Ärmel sind zu kurz, der Hosenbund zu weit, an den Schultern kneift es. Wer träumt da nicht vom Maßanzug, der mitwächst und günstiger ist als von der Stange? Klingt wie ein Traum und ist bei den Vorsorgelösungen von LV 1871 und Delta Direkt längst Wirklichkeit: Hier zählt die persönliche Situation des Kunden.



Die Hauptverwaltung der LV 1871 in München

Delta Direkt: cleveres Bonussystem

Bei der Delta Direkt zum Beispiel erhalten nicht nur Nichtraucher einen sogenannten Delta Bonus. Berücksichtigt werden auch Faktoren wie Familienstand, Ausbildung, Zahl der Kinder und Gesundheit. Bei der Berechnung der Beiträge gilt: Je geringer das individuelle Risiko, desto höher der Delta Bonus. Der Kunde zahlt faire und oft deutlich niedrigere Beiträge.

Eine Risikolebensversicherung sichert Hinterbliebene ab – Familienmitglieder, Lebensgefährten, Teilhaber einer Firma. Das gilt sogar, wenn der Familienversorger schwer krank wird und nicht mehr arbeiten kann: Noch zu Lebzeiten zahlt die Delta Direkt eine Vorableistung, wenn der Arzt eine Lebenserwartung von maximal zwölf Monaten diagnostiziert. Bis zu einer Versicherungssumme von 350.000 Euro ist bei der Delta Direkt nicht einmal ein ärztliches Zeugnis nötig. Bei einer höheren Summe gibt es für die Gesundheitsprüfung einen Vor-Ort-Service, der auf Wunsch

zum Kunden kommt. Das gilt auch für die Golden BU Lösungen der LV 1871 ab 30.001 Euro Jahresrente.

Golden BU Lösungen: passgenaue Prüfung

Wenn es um Berufsunfähigkeit geht, setzt die Risikoprüfung seit jeher auf Berufsgruppen. Doch neben der genauen Tätigkeit zählen auch die persönlichen Rahmenbedingungen. Das berücksichtigt die LV 1871 mit ihren Golden BU Lösungen. Statt einer groben Berufsgruppeneinteilung wird hier individuell geprüft: Was genau tut der Antragsteller? Wie viel Zeit verbringt er im Büro? Übt er eine Aufsichtstätigkeit aus? Wie viele Mitarbeiter hat er? Zudem spielen risikomindernde Faktoren wie Familienstand, Kinder, Ausbildung oder Rauchverhalten eine Rolle. Das ergibt eine differenzierte Einstufung und individuelle Prämiengestaltung. Konkret sieht das zum Beispiel so aus: Ein 30-jähriger Ingenieur benötigt eine Berufsunfähigkeitsrente von 1.500 Euro im Monat. Laufen soll der Vertrag bis zum Endalter von 65 Jahren. Der monatliche Beitrag liegt bei 72,74 Euro. Eigentlich. Denn jetzt greifen die individuellen Faktoren: Der Ingenieur ist Nichtraucher und achtet auf seine Gesundheit. Er ist verheiratet und lebt mit Frau und Kind zusammen. So reduziert sich seine Prämie auf 66,91 Euro pro Monat.

Führungskraft und Schreibtischtäter

Hat der Angestellte ein Diplom, arbeitet zu 100 Prozent im Büro und ist als Führungskraft für 16 Mitarbeiter verantwortlich, sinkt die Prämie weiter: Der Zahlbeitrag liegt jetzt bei 46,49 Euro – ein Drittel günstiger als der Startbeitrag. Der Beitrag ist für die gesamte Vertragslaufzeit garantiert. Selbst wenn der Ingenieur seine Schreibtischtätigkeit aufgibt, um handwerklich-körperlich auf einer Bohrinselfabrik zu arbeiten. Nicht einmal wenn er im Ausland lebt oder ein riskantes Hobby wie Fallschirmspringen anfängt, wird die Prämie erhöht. An die Beratung stellen solch individuelle Lösungen höchste Ansprüche. Einfache Vergleichsprogramme greifen hier zu kurz. Ein kompetenter Berater ist gefragt, der auf die Kunden und ihre Bedürfnisse eingeht. Hier unterstützen die LV 1871 und die Delta Direkt ihre Geschäftspartner nach Kräften – damit jeder Kunde den Vorsorgemaßanzug erhält, der ihm am besten passt.

Fakten zum Unternehmen:

Die Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) ist Spezialist für innovative Berufsunfähigkeits-, Lebens- und Rentenversicherungen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit verpflichtet sich die LV 1871 in hohem Maße den Interessen ihrer Kunden, die von unabhängigen Versicherungsvermittlern beraten werden. Die Delta Direkt Lebensversicherung AG München ist eine Tochter der LV 1871 Unternehmensgruppe. Dank moderner, individueller Risikoberechnung gehört sie bei ausgezeichneten Versicherungsleistungen zu den günstigsten Anbietern von Lebensversicherungen in Deutschland.

Kontakt: Maximilianplatz 5 · 80333 München · **Tel.:** 089 551 67 1871 · **Internet:** www.lv1871.de und www.deltadirekt.de

Kunden die Möglichkeit bieten, auf geänderte Lebensumstände zu reagieren: Demnach ist vor Rentenbeginn eine steuerfreie Kapitalauszahlung bei schwerer Krankheit oder im Pflegefall möglich. Ab Rentenbeginn bleibe der Kunde durch die Kapitalentnahme-

Option flexibel. Neu ist das von 55 auf 65 Jahre angehobene Höchst Eintrittsalter, wodurch die VorteilsRente einer größeren Kundengruppe zugänglich seien. Ab Eintrittsalter 56 müsse nur eine einfache Frage zu einer eventuell bestehenden Pflegebedürftigkeit be-

antwortet werden. Das Produkt gibt es auch zum Riestern: Die „Vorteils-ZulagenRente (Doppel-Invest) biete flexible Optionen bei Pflegebedürftigkeit in Verbindung mit staatlicher Förderung, heißt es.

www.nuernberger.de



Flexibler BU-Schutz

Cardea.Life, eine Marke des Liechtensteiner Versicherers Prisma Life, sichert seit April auch das Risiko der Berufsunfähigkeit im Rahmen der Existenzversicherung Cardea safety first ab. Das Vorsorgeprodukt decke damit die sechs häufigsten Risiken ab, die die Existenz eines

Menschen bedrohen könnten: Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit, Unfallinvalidität, Verlust von Grundfähigkeiten, schwere Krankheiten und vorzeitiger Tod. Das Besondere an der Zusatzversicherung BU plus sei die Flexibilität: So könne diese zeitgleich mit dem Hauptvertrag, zu einem späteren Zeitpunkt abgeschlossen oder vor Ende des Hauptvertrages wieder abgewählt werden. Versicherte, die zu einem späteren Zeitpunkt den BU-

Schutz nachversichern möchten, könnten dies ohne Anlass und mit reduzierter Gesundheitsprüfung innerhalb der ersten zehn Versicherungsjahre tun. Mit lediglich drei Gesundheitsfragen will Cardea.Life Beratern und Kunden den Abschluss einer BU-Versicherung erleichtern. Es geht dabei um Fragen zu Allergien sowie Erkrankungen der Psyche, Haut und des Blutes in den vergangenen fünf Jahren.

www.cardealife.de



SwissLife

BU-Schutz für junge Leute

Die deutsche Niederlassung von Swiss Life hat im Sommer einen speziellen Ausbildungstarif für Schüler entwickelt: Mit der BU 4U“sei auch dann eine Absicherung gegeben, wenn sich eine Berufsunfähigkeit vor Berufseintritt ereigne,

das heißt Schule, Ausbildung oder Studium aus gesundheitlichen Gründen nicht beendet werden können. Eine weitere Vorsorgevariante des Lebensversicherers mit Sitz in München ist die ergänzend wählbare Care-Option: Wird der Versicherte während der Vertragslaufzeit pflegebedürftig, zahlt Swiss Life die Berufsunfähigkeitsrente lebenslang weiter. Erstmals gehe der Versicherungsschutz – und damit auch der Beratungsansatz für den Vermittler

– über das Vertragsende der Berufsunfähigkeitsversicherung hinaus, heißt es weiter. „Unser Konzept bietet jungen Menschen in Ausbildung sogenannte Umstufungsgarantien, die zu Prämienbesserstellungen führen, sobald bestimmte Ausbildungsabschnitte erfolgreich beendet wurden“, sagt Thomas A. Fornol, Chief Market Officer Insurance bei der deutschen Niederlassung von Swiss Life.

www.swisslife.de



Neue betriebliche BU-Police

Ab Oktober will der Versicherer Zurich mit dem Neuprodukt Team (Team Existenz Absicherungs-Modell) Unternehmen dafür gewinnen, ihren Beschäftigten einen BU-Schutz zu finanzieren. Damit die Kollektivversicherung ohne Gesundheitsprü-

fung funktionieren kann, müssen mindestens 100 Menschen teilnehmen. Das Kalkül: Je höher die Anzahl der Teilnehmer ist, desto breiter können die Risiken gestreut werden, wodurch die Kosten sinken. Das Produkt sei wie eine Kfz-Flottenversicherung berechnet, erklärt Vorstand Dr. Marcus Arteaga. In der Spitze seien Prämienvorteile von bis zu 50 Prozent möglich. Laut Zurich können 50, 60, 70 oder 80 Prozent des Bruttogehalts als BU-Rente vereinbart werden. Im

Falle eines Jobwechsels erhält der Arbeitnehmer die Möglichkeit, sich den BU-Schutz bis zu einer Monatsrente von 2.000 Euro zu konservieren. Voraussetzung dafür ist, dass parallel eine betriebliche Altersversorgung bei der Zurich fortbesteht. Ebenfalls im Oktober ist ein Schwere Krankheiten Schutzbrief erschienen, mit dem die finanziellen Folgen von 32 definierten schweren Krankheiten zu versichern sind.

www.zurich.de

Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung NÜRNBERGER Versicherungsgruppe, über biometrische Produkte

Rund 130 Jahre Erfahrung

Häufig heißt es in diesen Tagen: „Versicherer kehren zu ihren Wurzeln zurück“. Angesichts von sinkenden Zinsen und Inflationsängsten rücke für sie die Absicherung der elementaren Lebensrisiken wie Krankheit und Tod wieder in den Vordergrund. Diese Bereiche – einst Ausgangspunkt des Versicherungsgedankens – seien die kommenden Wachstumsfelder, weil von schrumpfenden Kapitalerträgen kaum berührt. Zudem würden viele Menschen noch über keine bzw. eine unzureichende Absicherung der sog. biometrischen Risiken verfügen.

Es stimmt, der vorhandene Schutz in diesem Bereich ist lückenhaft. So verfügen zum Beispiel nur etwa 25 Prozent der deutschen Haushalte über eine Berufsunfähigkeits(BU)-Versicherung und nur jeder Zehnte hat eine private Pflegezusatzversicherung. Und es stimmt ebenfalls, dass die Vorsorge gegen die finanziellen Folgen von Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit sowie des Todesfalls zum „Pflichtprogramm“ gehört.

Das sieht auch der Bund der Versicherten so. Somit wird in Zukunft in diesem Bereich Beratungsbedarf und damit Wachstumspotenzial für Vermittler und Versicherer bestehen. Gut, dass es Assekuranzunternehmen gibt, die sich die Absicherung der biometrischen Risiken schon länger auf Fahnen schreiben und nicht erst jetzt, im Angesicht der Entwicklungen am Kapitalmarkt.

Deutschlands ältester BU-Versicherer

Die NÜRNBERGER beschäftigt sich bereits seit ihrer Gründung 1884 mit der Absicherung biometrischer Risiken. Von Anfang an bot sie eine BU-Versicherung (damals noch Invaliditätsversicherung) an. Damit ist sie Deutschlands ältester und erfahrenster BU-Versicherer. Auch die Risiko-Lebensversicherung und die Pflegerenten-Versicherung gehören schon seit vielen Jahren zum Produktportfolio.

Im Bereich der alternativen Deckungskonzepte sind wir ebenfalls aktiv. Mit dem NÜRNBERGER Handwerker-Schutz wird ein speziell für diese Zielgruppe entwickeltes Konzept zur Einkommenssicherung angeboten, das die typischen Berufsrisiken berücksichtigt. Für die Berufsgruppe 4, in der der Bedarf an einer bezahlbaren Absicherung sehr hoch ist, stellt der Handwerker-Schutz eine echte Alternative

zur BU-Absicherung dar. Mit der NÜRNBERGER Vorteils-Rente sorgt der Kunde fürs Alter vor – mit zusätzlichen Pluspunkten: Er kann jederzeit über das Guthaben verfügen. Und sollte während des Rentenbezugs Pflegebedürftigkeit eintreten, erhöht die NÜRNBERGER auf Wunsch die Rente. Gerade beim schwierigen Thema „Pflege“ ist das ein sehr guter Gesprächseinstieg für viele Vermittler. Schließlich muss die Altersvorsorge ebenfalls „biometriesicher“ sein.



Finanzielle Absicherung über Generationen hinweg

Zu Jahresbeginn führte die NÜRNBERGER auch eine neue Angebotssoftware ein: Die NÜRNBERGER Beratungstechnologie BTnet. Das Besondere dabei ist die Risikoprüfung direkt beim Kunden, unterstützt durch modernste Technik. Dynamische Fragen vor Ort beim Kundengespräch helfen, verbindliche Angaben zur Versicherbarkeit des Interessenten zu ermitteln. So werden Nachfragen vermieden.

Die Zukunft hat bereits begonnen

So bleibt festzuhalten, dass biometrische Produkte Wachstumsmotoren sind und einen Zukunftsmarkt für Vermittler sowie Versicherer gleichermaßen bilden. Sie gehören zu jeder bedarfsgerechten Beratung. Als Ergänzung der im Rückzug befindlichen staatlichen Sicherungssysteme sind sie die einzigen Bausteine, die diese Lücken adäquat schließen können. Und nicht zuletzt ist die Absicherung elementarer Lebensrisiken eine der Kernkompetenzen der NÜRNBERGER Lebensversicherung. In den Produkten wie im Service.

Fakten zum Unternehmen:

Mit einem Umsatz von fast 4,8 Milliarden Euro (2012) und Kapitalanlagen von über 22 Milliarden Euro zählt die NÜRNBERGER zu den großen deutschen Erstversicherern. Mit innovativen Entwicklungen hat sie sich einen ausgezeichneten Ruf erworben. Anerkannte Ratingagenturen bescheinigen ihr Erstklassigkeit für Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg.

Kontakt: Ostendstraße 100 · 90334 Nürnberg · **Tel.:** 0911 531 5 · **Fax:** 0911 531 3206 · **E-Mail:** info@nuernberger.de · **Internet:** www.nuernberger.de



**Schutz und Sicherheit
fürs
ganze Leben**

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Telefon 0911 531-5, info@nuernberger.de, www.nuernberger.de