

Investieren
wie die Profis

Cash.extra

Biometrie

Konzepte gegen Pflegefälle und BU-Risiko

DER MARKT-REPORT

Schutz gegen Pflegebedürftigkeit und
Berufsunfähigkeit sind ausbaufähig

DAS EXPERTEN-GESPRÄCH

Strategien für die optimale
Kundenansprache im Vertrieb

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





ILFT

BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt, springt HDI ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich einen Betrag. Setzen Sie dabei auf unsere bewährte und ausgezeichnete Produkt-Qualität.

Mehr auf www.hdi.de



HDI

Das ist Versicherung.

Mega-Markt Biometrie

Gegenwärtig ist die Biometrie, also die Beschäftigung mit der Messung von Lebewesen und die Entwicklung entsprechender Mess- und Auswertungsverfahren, nahezu omnipräsent. Besonders relevant ist das Thema in der Sicherheits-Infrastruktur vieler Staaten. So verfügt die amerikanische Bundespolizei FBI bereits heute über eine der größten biometrischen Datenbanken der

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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



Welt. 100 Millionen Fingerabdrücke sind dort gespeichert, bis 2015 sollen Millionen von Iris- und Handflächen-Scans sowie mehr als 52 Millionen Fotos zur Gesichtserkennung hinzukommen.

Was für die Sicherheitsbehörden der Länder tägliches Geschäft ist, gewinnt auch in anderen Bereichen zunehmend an Bedeutung. Beispielsweise entdeckt die Assekuranz das Thema Biometrie seit geraumer Zeit neu. Dabei stehen die finanzielle Absicherung der Arbeitskraft und gegen die sich mit zunehmendem Alter ausweitende Gefahr, zum Pflegefall zu werden, im

Fokus der Branche. Kein Wunder, schließlich ist die Marktdurchdringung in beiden Segmenten – wenn gleich das Nachholpotenzial bei Pflegepolen ungleich größer ist – noch ausbaufähig. Während die Notwendigkeit zur Absicherung der Arbeitskraft in weiten Teilen der Bevölkerung als wichtig erachtet wird – jeder vierte Arbeitnehmer scheidet derzeit vorzeitig aus seinem Job aus – ist die Beschäftigung mit den Themen Pflege und Demenz nach wie vor mit einem Tabu belegt. Viele, insbesondere in den jüngeren Altersgruppen, schieben das Thema beiseite, nicht zuletzt, weil es kaum Fälle im persönlichen Umfeld gibt.

Versicherer und auch Vertriebe sind deshalb in besonderer Weise gefordert, Strategien für die optimale Kundenansprache einerseits und entsprechend leichtgängige und transparente Produkte andererseits zu entwickeln. Speziell für den letztgenannten Punkt gibt es bereits zahlreiche Ansätze der Versicherungsgesellschaften. Dabei werden verschiedene Risiken, etwa die BU und die Pflegebedürftigkeit als häufig chronologisch aufeinander folgende Gefahren miteinander kombiniert. Und auch ein Miteinander von Renten- und Pflegeversicherungen lässt sich immer häufiger im Markt antreffen.

In Zukunft wird es vermutlich vermehrt innovative Ansätze in dieser Richtung geben. Für das gewaltige Potenzial des Biometrie-Marktes in Deutschland sind sie allemal wichtig.



Frank O. Milewski

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: Anne-Lena Cordts, Stefan Malzkorn, Unternehmen
Stand: Mai 2014

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Leichter zum Kunden kommen

Die Assekuranz besinnt sich auf ihre Wurzeln und bedient den wachsenden Bedarf zur Absicherung von Pflegerisiko und Invalidität.

8 Roundtable-Gespräch

Finanzielle Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und das steigende Risiko der Pflegebedürftigkeit bestimmen zunehmend die Agenda von Vertrieben und Versicherern.

Leichter zum Kunden kommen

BIOMETRIE Das Geschäft mit der Altersvorsorge verläuft in Zeiten niedriger Zinsen eher schleppend. Grund genug für die Versicherer, sich auf ihre Wurzeln zu besinnen: Um die Kunden von der Absicherung biometrischer Risiken zu überzeugen, setzt die Branche auf Cross-over-Konzepte.

Viele Menschen in Deutschland fürchten sich davor, schwer zu erkranken oder pflegebedürftig zu werden – trotzdem versichern sich die Bundesbürger nur unzureichend gegen sogenannte biometrische Risiken, so das Fazit einer aktuellen Umfrage durch die Marktforschungsgesellschaft Forsa. „Entsprechende Versicherungsarten weisen eher geringe Abschlussquoten auf“, teilen die Auftraggeber der Umfrage, die Gothaer Versicherung und das F.A.Z.-Institut mit. Auch das Risiko einer Berufsunfähigkeit werde oftmals übersehen, heißt es in der „Biometrie-Studie 2014“. Demnach sichern sich nur 45 Prozent der Berufstätigen zwischen 30 und 59 Jahren gegen das Risiko ab, nicht mehr arbeiten zu können und damit ihre Existenzgrundlage zu verlieren.

Wenn die Psyche leidet

Obwohl fast jeder vierte Berufstätige bereits vor Eintritt des regulären Renteneintrittsalter aus dem Job ausscheidet, weil die Gesundheit nicht mitspielt, nehmen viele Deutsche das Risiko erstaunlich gelassen hin: Fast jeder zweite Angestellte (48 Prozent), schätzt das Risiko, im aktuellen Job berufsunfähig zu werden, als relativ gering ein, ergab die forsia-Umfrage. Auf Seiten der Arbeiter ist die Sensibilität zu diesem Thema hingegen weitaus höher. Hier erach-

ten nur neun Prozent der Befragten das eigene BU-Risiko als gering – und das zu Recht: In der vom Branchendienst map-Report veröffentlichten Liste der gefährlichsten Berufe liegen jene mit körperlich fordernden Tätigkeiten klar vorne. Unter Gerüstbauern und Dachdeckern muss durchschnittlich jeder zweite mit einem vorzeitigen Ausscheiden aus dem Beruf rechnen.

Doch auch „Kopfarbeiter“ haben keinen Grund, in einer „Mich-trifft-es-schon-nicht-Einstellung“ zu verharren. Denn psychische Erkrankungen befinden sich auf dem Vormarsch. Inzwischen sind sie die Hauptursache für eine Berufsunfähigkeit. Eine im April veröffentlichte Untersuchung des Analysehauses Morgen & Morgen ergab, dass jeder dritte BU-Fall (32 Prozent) auf Nervenkrankheiten und psychische Erkrankungen zurückgeht (siehe Grafik auf Seite 6). Im Vorjahr waren es erst 29 Prozent. „Im Zeitraum 2005 bis 2012 hat sich dieser Anteil beinahe verdoppelt“, berichten die Analysten von Morgen & Morgen.

Subjektiv fühlen sich die meisten Menschen jedoch stärker von Beeinträchtigungen des Bewegungsapparats sowie Krebserkrankungen bedroht: Fast jeder zweite Erwerbstätige (46 Prozent) hält es für wahrscheinlich, in Zukunft einmal eine Schädigung des Bewegungsapparats, etwa an Rücken oder Knie, zu erleiden und dadurch





nicht mehr imstande zu sein, den eigenen Beruf auszuüben. 40 Prozent fürchten selbiges aufgrund einer Krebserkrankung. Tatsächlich ist eine motorische Störung oder ein Krebsleiden mit einem Anteil von 21 Prozent beziehungsweise 15 Prozent nur halb so oft der Auslöser für eine BU, wie es individuell empfunden wird.

Doch selbst die objektive Einsicht, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung sinnvoll ist, macht den BU-Abschluss nicht zur einer Selbstverständlichkeit. So erachtet immerhin jeder dritte Erwerbstätige (31 Prozent) die am Markt angebotenen BU-Tarife als zu teuer. Jeder fünfte (20 Prozent) kritisiert die Leistungen der Versicherungen als zu gering oder fürchtet, dass diese im Ernstfall nicht erbracht werden.

Dem beliebten Vorurteil, dass sich Versicherer im Ernstfall um eine Leistungsregulierung herumdrücken, tritt Branchenbeobachter Michael Franke entgegen: „Die Regulierungspraxis der Gesellschaften weist im Schnitt keine besonderen Auffälligkeiten auf. Im Gegenteil hat sich gezeigt, dass sich die relevanten Kennzahlen in den letzten Jahren verbessert haben oder zumindest konstant geblieben sind“, sagt der Geschäftsführer des Analysehauses Franke und Bornberg. Der BU-Experte und sein Team haben Stichproben von mindestens 100 Leistungsfällen von jeweils sieben Versicherer, die zusammen mehr als 50 Prozent des Gesamtmarkts repräsentieren, untersucht. „Auch wenn es umstrittene Fälle gibt, zeigen die Ergebnisse der Studie eindeutig, dass die Vorwürfe einer systematischen Benachteiligung von Versicherungsnehmern durch Fakten nicht zu belegen sind und nicht dem Gesamtbild entsprechen“, betont Franke.

Auf die rund 22.400 BU-Leistungsfall-Neuanmeldungen 2012 entfallen demnach rund 13.200 Anerkennnisse (59 Prozent), 3.600 vorsorgliche Anmeldungen, die von Anspruchstellern nicht

weiter verfolgt wurden (16 Prozent) und 5.600 Ablehnungen (25 Prozent). Der Großteil der Ablehnungen wird laut Franke und Bornberg aus medizinischen Gründen ausgesprochen (38 Prozent), da der nötige BU-Grad von meistens 50 Prozent nicht erreicht worden sei. Experte Franke moniert allerdings, dass rund 31 Prozent der Ablehnungen aus Anfechtungen und Rücktritten der Versicherer resultierten: „Die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht ist durch Aufklärung von Verbrauchern und Vermittlern überwiegend vermeidbar. Positiv hervorzuheben ist allerdings, dass dieser Anteil bei den untersuchten Unternehmen seit Jahren rückläufig ist.“

Hilfe für den Vermittler

Diese Sichtweise wird von Frankes Mitbewerber Morgen & Morgen geteilt. Es sei davon auszugehen, so das Hofheimer Analysehaus, dass die Versicherer den Antragsprozess zunehmend dahingehend optimiert haben, die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht zu reduzieren. In nicht einmal zehn Prozent der beantragten Leistungsfälle gilt die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht als Ablehnungsgrund. 2008 waren es noch 15 Prozent. Diese Verbesserung macht sich auch im Ranking der häufigsten Ablehnungsgründe positiv bemerkbar: Statt Platz drei steht hier nur noch Platz fünf zu Buche. Hauptablehnungsgrund ist nach wie vor die fehlende Reaktion des Kunden im Rahmen der Leistungsfallbeantragung.

Viele Versicherer unterstützen ihre Vertriebspartner inzwischen mit optimierten und beschleunigten Prozessen, lobt Morgen & Morgen, und verweist auf folgende Beispiele: Quick-Checks zur Auskunft über Vorerkrankungen direkt am Point-of-Sale, Vertragsunterzeichnung am Unterschriften-Pad, Tele-Underwriting und Tele-Claiming sowie Apps für das Smartphone. Neue

BU-Experte Michael Franke lobt die Regulierungspraxis der Versicherer.

Ideen und Technologien wie diese, machten vieles leichter und komfortabler, so die Analysten.

Zu den neuesten Innovationen zählt „Zurich RisikoCheck“, das in diesem Jahr auf den Markt gebracht wurde. Das Tool soll Maklern helfen, den Antrags- und Prüfungsprozess beim Abschluss von Biometrie-Produkten zu verkürzen, erklärt die Zurich Versicherung. Es erlaube dem Vermittler, mit dem Kunden zusammen die Gesundheitsfragen durchzugehen, sagt Sacha Metzinger, Head of Protection bei Zurich (siehe Interview ab Seite 8). Das System reagiere „sehr intelligent“ auf die Antworten, so Metzinger, so dass sich schon im Beratungsgespräch entscheide, ob der Kunde „normal an-

Bereich. So bemühen sich die Versicherer auch darum, ihre Biometrie-Konzepte so zu gestalten, dass sie dem Vermittler eine möglichst einfache Produktansprache ermöglichen. Der Grund ist, dass sich unter dem Label Biometrie sehr unterschiedliche Absicherungsprodukte befinden – und ein BU-Schutz verkauft sich eben anders als eine Risikolebensversicherung oder eine Pflegeversicherung.

Insbesondere beim letztgenannten Produkt tun sich viele Vermittler immer noch schwer. Dies gilt vor allem im Umgang mit jüngeren Menschen, denen oftmals schon die Altersvorsorge so weit entfernt vorkommt, wie dem VfB Stuttgart die Tabellenspitze der Fußball-Bundesliga. Um die Hemm-

hat dadurch die Chance, mit dem bewährten Thema BU einzusteigen“, so Riemer.

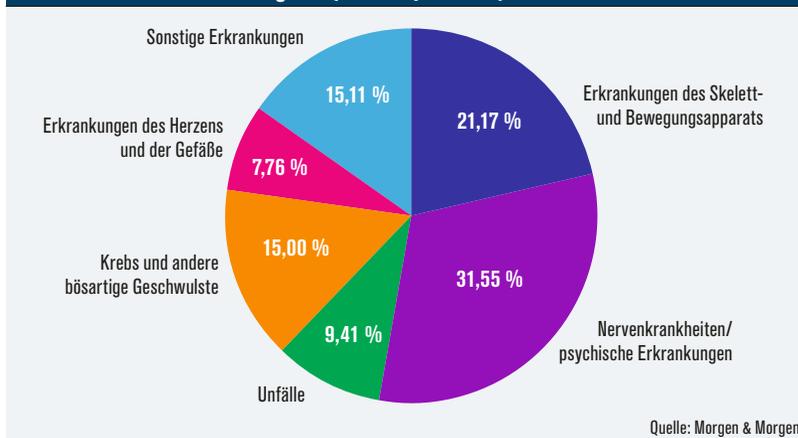
Das Basler-Produkt „Beruf + Pflege“ gibt es in den Varianten „Lifetime“ und „Aktiv“. Erstere funktioniert so, dass die Basler eine lebenslange BU-Rente zahlt, wenn eine Berufsunfähigkeit und der Pflegefall bereits während der BU-Laufzeit eintritt und die Pflegebedürftigkeit andauert. Was den Lifetime-Tarif von der kostengünstigeren Aktiv-Variante unterscheidet, ist, dass der Versicherte auch dann Anspruch auf einen Pflegefallschutz hat, wenn er erst nach Ablauf der BU-Laufzeit pflegebedürftig wird. Die Basler leistet dann in Pflegestufe II oder auch bei Demenz eine Rente. Diese Leistungen können auf Wunsch verdoppelt werden.

Auf das Prinzip „Verdoppelung“ setzen unter anderem die Häuser Nürnberger und HDI. Allerdings verknüpfen die beiden Unternehmen die Pflegeabsicherung nicht mit einem BU-Schutz, sondern mit einer Rentenversicherung. „Wir bieten innerhalb einer Rentenversicherung die Pflegeabsicherung optional in der Rentenbezugszeit erfolgreich an. Tritt in dieser Zeit die Pflegebedürftigkeit ein, erfolgt aufgrund der dann niedrigeren Lebenserwartung eine Verdoppelung der Rente“, erklärt Nürnberger-Vorstand Hansemann im Roundtable-Interview.

Krankheiten führen deutlich häufiger zu einer BU als Unfälle

Kommt es zu einer Berufsunfähigkeit, hat dies häufig psychische Ursachen.

Ursachen der Berufsunfähigkeit (Stand April 2014)



genommen“ werde. Auch die Nürnberger setzt auf eine Risikoprüfung vor Ort. „Bei gesundheitlichen Beeinträchtigungen kann sofort die Antwort gegeben werden, ob der Antrag ohne Zuschlag oder Ausschlüsse angenommen werden kann – eine riesige Hilfestellung für den Kunden und den Vermittler“, sagt Vorstand Jürgen Hansemann im Cash.-Roundtable-Gespräch.

Die Unterstützung für die Vertriebspartner beschränkt sich allerdings nicht nur auf den technischen

schwelle beim Kunden zu reduzieren, setzen immer mehr Versicherer auf sogenannte Cross-over-Deckungen, die mehrere biometrische Risiken in einer Police abdecken – so auch die Basler. „Unsere Antwort auf dieses Problem war, dass wir die Pflege mit der Berufsunfähigkeitsversicherung verknüpft haben – und zwar nicht nur mithilfe von Bausteinen und Optionen, sondern weitergehend“, sagt Jürgen Riemer, Vorstand der Basler-Tochter maklermanagement.ag. „Der Makler

Thema Pflege wird gern verdrängt

Michael Rosch, Leiter Produktmanagement Leben bei der HDI Versicherung in Köln, nennt ein weiteres Argument, das aus seiner Sicht für die Kombination von Rentenprodukt und Pflege spricht: Die Verdoppelung der Altersrente im Pflegefall greife genau dann, so Rosch, „wenn das Pflegerisiko am höchsten ist“.

Rosch untermauert dies anhand von Fakten: „Aktuell ist in der Altersgruppe 60 plus jeder Zehnte pflegebedürftig. Bei den über 80-Jährigen trifft es schon jeden Dritten.“

Trotz – oder gerade wegen – dieser unheilvollen Aussichten setzen sich die Deutschen mit der existenziellen Frage „Was wäre, wenn?“, nur ungern auseinander. Oftmals wird das Thema einfach verdrängt oder verharmlost. Margit Winkler, Inhaberin des Instituts Generationenberatung, kennt zahlreiche Irrtümer, denen Menschen im Umgang mit Pflegebedürftigkeit unterliegen. Der erste lautet: „Ich werde ohnehin kein Pflegefall“. „Falsch“, sagt Winkler. „Jeder zweite Mann und rund drei Viertel aller Frauen ab 30 Jahre werden pflegebedürftig. Die Wahrscheinlichkeit, dass mindestens ein Partner zum Pflegefall wird, liegt somit bei nahezu 90 Prozent.“

Zahl der Pflegebedürftigen steigt weiter

Dass Frauen so stark vom Pflegerisiko betroffen sind, liegt daran, dass sie im Schnitt fünf Jahre älter als ihre männlichen Partner werden. Damit steige auch die Wahrscheinlichkeit, pflegebedürftig zu werden, erklärt die Expertin. Laut dem Statistischen Bundesamt sind bereits heute 2,5 Millionen Menschen in Deutschland auf Pflege angewiesen. Das entspricht in etwa dem Gesamtbestand an geförderten und ungeförderten Pflegezusatzversicherungen, die die Deutschen privat abgeschlossen haben. Sie wollen damit die finanziellen Risiken bei Pflegeeintritt mildern. Der Policenbestand lag zu Ende 2013 bei 2,7 Millionen. Das sieht auf den ersten Blick gar nicht mal schlecht aus.

Doch das täuscht, denn die demografische Entwicklung sorgt dafür, dass die Zahl der Pflegefälle auf absehbare Zeit deutlich ansteigen wird: Bis zum Jahr 2030 soll diese voraussichtlich bei mindestens 3,4 Millionen liegen, bis 2050 nimmt die Zahl der Pflegefälle laut Prognose der Bundesstatistiker noch einmal um 1,1 Millionen zu. Setzt man zudem den Bestand aller Pflegezusatzversicherungen mit der deutschen Gesamtbevölkerung von

Die Sozialversicherung soll es richten

Wer soll für Pflege- und Unterhaltskosten im eigenen Pflegefall aufkommen?

Befragte ohne private Pflegeabsicherung (Mehrfachnennungen möglich)	
Gesetzl. Pflegeversicherung	76
Eigene Krankenversicherung	67
Gesetzl. Rentenversicherung	58
Eigenes Vermögen	55
Lebenspartner	44
Eigene Kinder	37
Sozialhilfe, Hartz IV	25
Sonstige nahe Angehörige	18
Nahe Freunde	7

Quelle: Gothaer, F.A.Z.-Institut

rund 80 Millionen ins Verhältnis, so ergibt sich ein Verbreitungsgrad von knapp 3,4 Prozent – selbst wenn man Kinder und zu pflegende Menschen außen vorlässt, bleibt das Ergebnis ernüchternd.

Der Glaube, dass es der Staat im Ernstfall schon richten werde, erschwert den Versicherern die Vertriebsarbeit. Jeder fünfte Deutsche (19 Prozent), der bislang keine private Pflegeabsicherung vorgenommen hat, begründet die Ablehnung damit, dass die Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung beziehungsweise Pflegeversicherung ausreichen, um eine Pflegesituation finanzieren zu können. „Insbesondere viele Bundesbürger ab 45 Jahre erwarten ausreichende Sozialversicherungsleistungen im Pflegefall“, stellen die Experten des F.A.Z.-Instituts in ihrer Biometrie-Studie fest.

Vermögen reicht oft nicht aus

Auf die Frage, wer für die Pflege- und Unterhaltskosten aufkommen soll, für den Fall, dass man selbst oder ein naher Angehöriger pflegebedürftig wird, nennt drei Viertel der „Absicherungsverweigerer“ die gesetzliche Pflegeversicherung (76 Prozent). Dahinter folgen die eigene Krankenversicherung (67 Prozent) sowie die gesetzliche Rentenversicherung (58 Prozent). Rund jeder zweite Befragte (55 Prozent) beabsichtigt im Pflegefall, auf eigenes Vermögen zurückzugreifen (siehe Grafik auf dieser Seite).

Doch oftmals reicht das Vermögen gar nicht aus, um die Kosten für die Pflegeleistungen zu bezahlen. Etwa zwei von fünf vollstationär gepflegten Personen benötigten Sozialhilfe, sagt Expertin Winkler. Vor allem Frauen haben das Problem, dass sie in ihrem Arbeitsleben zu wenig Rentenansprüche angesammelt haben. Die Gründe sind vielfältig: geringere Bezahlung, Teilzeitarbeit, keine Rückkehr in den Beruf nach einer Schwangerschaft oder unfreiwillige Auszeiten, beispielsweise um sich – ausgerechnet – der Pflege von Angehörigen zu widmen.

„Häufig springen bei Geldnot die Kinder ein – Elternunterhalt wird zum Massenphänomen“, zeigt sich Winkler besorgt. Viele Deutschen bauen offenbar darauf, dass die eigenen Kinder für ihre Pflege aufkommen. Mehr als ein Drittel der Befragten (37 Prozent), die eine private Vorsorge verweigern, erhoffen sich vom eigenen Nachwuchs Unterstützung – und haben dabei die Rechtsprechung auf ihrer Seite. So wurde der Grundsatz „Kinder haften für ihre Eltern“ jüngst noch einmal vom Bundesgerichtshof (BGH) bekräftigt. Im Februar urteilte der BGH, dass erwachsene Kinder sogar dann für die Heimkosten ihrer Eltern aufkommen müssen, wenn die Familienverhältnisse als zerrüttet gelten. ■

Lorenz Klein, Cash.

Die Trendwende mitgestalten

ROUNDTABLE Die Absicherung der Arbeitskraft und der Pflegebedürftigkeit bestimmen die Vertriebsagenda der Versicherer. Cash sprach mit vier Biometrie-Experten aus der Assekuranz.

Ein biometrisches Risiko, das zunehmend aus dem Schatten tritt, ist die Pflegebedürftigkeit: Der Gesamtbestand an geförderten und ungeförderten Pflegezusatzversicherungen lag zu Ende 2013 bei 2,7 Millionen Policen. Wie bewerten Sie die Marktsituation?

Riemer: Wir setzen schon seit mehreren Jahren intensiv auf das Thema Biometrie und damit auch auf die Pflege. Zunächst hatten wir genau das Problem wie viele andere: Es wurde viel über Pflege gesprochen, aber dies spiegelte sich nicht in den Umsätzen wider. Wir haben dann im Laufe des letzten Jahres neue Produkte entwickelt. Dabei war nicht der reine Produktinhalt entscheidend, vielmehr ging es darum, dem Vermittler bei der Produktansprache zu helfen – denn hier lag ja die große Diskrepanz zwischen dem Interesse am Thema Pflege und den Umsätzen. Unsere Antwort auf dieses

Die Teilnehmer des Roundtable

- Jürgen Hansemann, Vorstand, Nürnberger Versicherung
- Sacha Metzinger, Head of Protection, Zurich Versicherung
- Jürgen Riemer, Vorstand, Maklermanagement.ag
- Michael Rosch, Leiter Produktmanagement Leben, HDI Versicherung

Problem war, dass wir die Pflege mit der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) verknüpft haben – und zwar nicht nur mithilfe von Bausteinen und Optionen, sondern weitergehend. Der Makler hat dadurch die Chance, mit dem bewährten Thema BU einzustei-

gen. Diese Kombination aus Pflege und BU ist sehr gut angelaufen.

Hansemann: Ich denke, das Thema Pflege wird erst ab der Zielgruppe 45 plus richtig wahrgenommen, weil diese Menschen – teils aufgrund eigener Pflegeerfahrungen – empfänglicher für eine Pflegeversicherung sind. Wir bieten innerhalb einer Rentenversicherung die Pflegeabsicherung optional in der Rentenbezugszeit erfolgreich an. Tritt in dieser Zeit die Pflegebedürftigkeit ein, erfolgt aufgrund der dann niedrigeren Lebenserwartung eine Verdoppelung der Rente. Das wird vom Markt hervorragend angenommen. Auch unsere Berufsunfähigkeitsversicherung ist erweitert worden: Bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit gibt es nicht nur eine BU-Rente bis zum Ablauf des Vertrages, sondern zusätzlich noch eine lebenslange Pflegerente. Mit dieser Premium-BU sprechen wir auch jüngere Menschen an.

Rosch: Statistiken zeigen: Je älter Menschen werden, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass sie pflegebedürftig werden. Aktuell ist in der Altersgruppe 60 plus jeder Zehnte pflegebedürftig. Bei den über 80-Jährigen trifft es schon jeden Dritten. Deshalb haben wir im letzten Jahr mit unseren „Extra“-Tarifen eine sinnvolle, bedarfsorientierte Verknüpfung zwischen Altersrente und Pflegeschutz geschaffen. Das heißt, wir ermöglichen im Pflegefall die Verdoppelung der Altersrente. Der Schutz greift also genau dann, wenn das Pflegerisiko am



höchsten ist. Und ich möchte an dieser Stelle noch auf einen wichtigen Punkt hinweisen: Bei den Krankenversicherern ist es üblich, dass die Beiträge regelmäßig erhöht werden – je nach Kostensituation in den einzelnen Tarifen. Wir geben dem Kunden bei Extra mit garantierten Beiträgen eine planbare Sicherheit – das gibt es bei Krankenversicherern so nicht. Die Zahlen



Jürgen Hansemann, Jürgen Riemer, Michael Rosch und Sacha Metzinger (von links) analysieren den Biometrie-Markt 2014.

zeigen, dass das Konzept ankommt. Wir verkaufen bereits 40 Prozent aller Altersvorsorge-Verträge mit Extra.

Metzinger: Für unser Haus war 2013 ein sehr erfolgreiches Pflegejahr. Wir haben auf einem sehr ordentlichen Niveau eine Verdreifachung des Geschäftes gesehen – sowohl im Pflege-Bahr, den wir über unseren Partner DKV anbieten, als auch in der Pfl-

gerente, wo wir mit dem Marktführer Ideal kooperieren. Es freut uns sehr, dass am Markt inzwischen offen über das Thema Pflege gesprochen wird und dass die Vermittler die Scheu vor diesem Produkt verloren haben. Gleichwohl muss man sagen, dass Pflegeoptionen zu Rentenversicherungen zwar ein guter Einstieg in die Thematik darstellen, aber eben keinen

kompletten Ersatz für eine tatsächliche Pflegeabsicherung leisten.

Bedarf es einer umfassenden Pflege-reform, die stärker auf die zunehmende Zahl von Demenzzfällen eingeht?

Hansemann: Die gesetzliche Pflegeversicherung mit ihren drei Stufen ist relativ starr aufgebaut und zudem stark an körperlichen Beeinträchtigungen ausgerichtet. Es gibt zwar eine

Berücksichtigung der Demenz in der Pflegestufe 0, aber das ist finanziell noch nicht ausreichend. Die geplante Pflegereform sieht mehr Geld für Demenzkranke vor und fünf statt drei Pflegestufen. Die Konsequenz daraus ist, dass wir alle Tarife neu kalkulieren müssen, damit die künftige Versorgungslücke von den privaten Produkten erfasst wird. Die Prognose besagt,

Vollschutz nachfragen. Doch wird ihnen das „Alles-drin-Produkt“ angeboten, heißt es oft, dass sie den Preis nicht verkaufen können. Günstigeren Produkten fehlt es wiederum an bestimmten Leistungen. In diesem Dilemma bewegen wir uns. Daher besteht die große Herausforderung darin, Lösungen zu finden, die den gordischen Knoten durchschlagen und faire

welchen Voraussetzungen erhält. Generell ist Transparenz immer noch eine der Grundherausforderungen unserer Branche – nicht nur beim Pflegeschutz.

Riemer: Das stimmt. Im Leistungsfall ist es leider häufig immer noch so, dass der Kunde sagt: Das habe ich damals aber anders verstanden. Dann heißt es: Typisch Versicherer – haben wieder nicht geleistet. Diesem Vorwurf sollten wir uns nicht aussetzen.

Kann hier eine Multi-Risk-Absicherung im Sinne eines „Rundum-sorglos-Pakets“ für Abhilfe sorgen?

Riemer: Bei Multirisik-Absicherungen muss man ganz genau hinschauen: Befinden sich fünf oder sechs Risiken in einer Police, muss dem Kunden klar sein, dass jeder Baustein Geld kostet. Dann stellt sich natürlich schnell die Frage, ob dort, wo der Versicherte echten Bedarf hat, eine ausreichende Absicherung erfolgt. Wir haben die Pflege- und die BU-Absicherung bewusst zusammengeführt, weil sie sich hintereinander anschließen. Für einen Unfallschutz beispielsweise gilt dies so nicht. Das heißt, der Kunde muss zusammen mit seinem Berater herausfinden, wo er seine Schwerpunkte setzen möchte.

Metzinger: Ich kann das nur unterstreichen. Wir haben uns eingehend mit dem Thema schwere Krankheiten beschäftigt. Es gibt sehr viele Tarife am Markt, die das Label Schwere-Krankheiten-Absicherung tragen – und genau hier liegt die Gefahr: Multirisik-Produkte haben oftmals viele Aufkleber drauf, die eine schicke Verkaufshülle suggerieren, ohne dass der Inhalt werthaltig genug ist, um im Leistungsfall zu bestehen. Unsere Philosophie ist, Lösungen zu bauen, die werthaltig sind, auch wenn sie nicht unbedingt die preiswerteste Option sind. Es darf kein böses Erwachen geben, wenn der Versicherte feststellt, ausgerechnet gegen diese eine schwere Krankheit nicht abgesichert zu sein. Schwere Krankheiten können auch zum Tod führen. Das



Sacha Metzinger: „Es freut uns sehr, dass am Markt inzwischen offen über das Thema Pflege gesprochen wird.“

dass es bis zum Jahr 2060 2,5 Millionen Demenzkranke geben wird. Darauf muss sich die Branche einstellen und Lösungen anbieten – zumal ein aktuelles BGH-Urteil besagt, dass die Kinder auch dann für die Pflege der Eltern aufkommen müssen, wenn die familiären Verhältnisse zerrüttet sind.

Rosch: Ich stimme Herrn Hansemann zu. Pflegebedürftigkeit bedeutet nicht nur für den Betroffenen persönlich ein Armutsrisiko, sondern auch für seine ganze Familie. Ein privater Pflegeschutz, der die gesetzliche Vorsorge ergänzt, ist deshalb im Grunde für jeden unverzichtbar. Extra von HDI zum Beispiel leistet im Gegensatz zum Staat auch bei Demenz und schon sobald der Kunde zu zwei Alltagsaktivitäten nicht mehr imstande ist.

Riemer: Bei Schulungen beobachte ich, dass viele Makler den absoluten

Bedingungen zu bezahlbaren Konditionen ermöglichen.

Metzinger: Ich denke, hier geht es vor allem um eine Frage der Sensibilisierung. Demenz ist eine Erkrankung, die aktuell sehr präsent ist in den Medien. Wenn sich zudem die Politik dieses Themas annimmt, dann kommen wir als Branche nicht darum herum. Dann werden Tarife, die die Demenz nicht berücksichtigen, auch nicht mehr nachgefragt werden – und genau dahin muss der Weg führen.

Wie kann der Kunde davon überzeugt werden, diesen Weg mitzugehen?

Rosch: Uns ist wichtig, Produkte transparent zu gestalten, damit sie für den Kunden möglichst leicht verständlich sind. Der Kunde muss nach dem Beratungsgespräch wissen, was er von seinem Pflegeschutz erwarten kann. Sprich: Welche Leistungen er unter

Michael Rosch, Leiter Produktmanagement, HDI Lebensversicherung AG

Qualität und Leistung entscheiden

Jeder Berufstätige sollte seine Arbeitskraft schützen. Das betonen die Versicherer seit Jahren. Selbst die Verbraucherschützer stimmen zu. Doch Statistiken wie die Allensbacher Werbeträger-Analyse 2011 zeigen: Nur rund ein Viertel der Erwerbstätigen in Deutschland verfügt über eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Warum diese Zurückhaltung?

Die Hauptgründe heißen Geld und Gesundheit, wie eine repräsentative YouGov-Umfrage unter 200 freien Vermittlern aus Deutschland im Januar 2014 zeigte. Nach Ansicht der Makler verzichten viele Kunden auf eine Absicherung ihrer Arbeitskraft weil sie fürchten, die Prämien nicht bezahlen zu können, wegen gravierender Vorerkrankungen vom Versicherer abgelehnt zu werden oder Schutz nur mit Einschränkungen oder gegen Beitragszuschläge zu erhalten.

Niemand sollte aus finanziellen Gründen auf Einkommensschutz verzichten müssen. Deshalb sind Alternativprodukte gefragt. Preiswert sollen sie sein und wirksamen Einkommensschutz bieten. So sehen es auch die Vermittler, die YouGov im Auftrag von HDI befragte: 97 Prozent halten beim Einkommensschutz ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für entscheidend.

Preis im Verhältnis zur Leistung beurteilen

Das entscheidende Detail: Nicht ein niedriger Preis allein macht das Produkt attraktiv, sondern ein attraktives Verhältnis zwischen Preis und Leistung. Was das bedeutet, zeigt eine andere Erkenntnis aus der YouGov-Studie: 97 Prozent der Vermittler würden ihren Kunden nur „echten“ Einkommensschutz empfehlen, der alle Krankheitsbilder abdeckt.

Konkret heißt das: Egal, welche gesundheitliche Ursache zum Verlust der Arbeitskraft führt – der Einkommensschutz muss greifen. Nur dann bietet er dem Kunden eine umfassende Absicherung. Bei EGO Basic, der neuen Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) von HDI, ist das der Fall – bei sogenannten Ausschnittsdeckungen wie Grundfähigkeits- oder Invaliditätsversicherungen hingegen nicht. Sie sparen bestimmte Erkrankungen, zum Beispiel der Psyche, aus.

Die Folge: Im Leistungsfall steht der Kunde häufig im Regen. Denn wenn Menschen ihre Arbeitskraft verlieren, ist in 41 Prozent der Fälle die Psyche dafür verantwortlich. Im diesem Fall leistet nur echter Einkommensschutz – im Gegensatz zu den erwähnten Ausschnittsdeckungen.



Michael Rosch, HDI Leben

Kunden wünschen Unterstützung im Leistungsfall

Generell gilt: Eine Versicherung deckt nur dann den Bedarf des Kunden, wenn sie im Ernstfall für ihn da ist. Um den Kunden schnell und unkompliziert zu den Leistungen zu verhelfen, die ihnen zustehen, setzt HDI auf das Prinzip „Reden statt Schreiben“. Hat der Kunde Fragen zum Leistungsantrag, unterstützen ihn qualifizierte HDI Mitarbeiter jederzeit telefonisch oder auch in einem Gespräch vor Ort. Die Vorteile des persönlichen Kontakts: mehr Transparenz, weniger Rückfragen, weniger Schriftwechsel, schnellere Entscheidungen. Wir sind zur Stelle, wenn der Kunde uns am dringendsten braucht.

84 Prozent der Makler, die YouGov im Auftrag von HDI befragte, halten kundenfreundliche Services im Leistungsfall für wichtig. Sie wissen: Der Kunde will sich im „Fall der Fälle“ auf seinen Versicherer verlassen können, denn er hat jetzt ganz andere Sorgen.

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 2013 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland. **Kompetenz und Erfahrung in Sachen Einkommensschutz:** Seit 1922 schützt HDI seine Kunden gegen den Verlust der Arbeitskraft. Anfang 2014 hat das Unternehmen seine Einkommensschutz-Palette erweitert: um EGO Basic, eine günstige und leistungsstarke EU. Das Produkt richtet sich vor allem an Berufsgruppen mit überwiegend körperlicher Tätigkeit, wie beispielsweise Handwerker und Pflegepersonal. Ebenfalls angesprochen werden Menschen, die wegen gravierender Vorerkrankungen keinen oder erschwerten Zugang zur BU-Versicherung haben.

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

heißt, versicherungstechnisch überlagern sich dort die Risiken. Bei unserer Schwere-Krankheiten-Absicherung ist es beispielsweise so, dass der Todeschutz in der Kombination nur noch 30 Prozent von dem kostet, was er allein kosten würde. Wir haben also große Preisvorteile, die nicht zulasten des Versicherungsschutzes und der Qualität gehen.

Stichwort: Schwere-Krankheiten-Absicherung. Viele Versicherer haben Alternativen zur klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung entwickelt, die sich an Menschen mit risikoreicheren Berufen richten. Welchen Ansatz verfolgt Ihr Haus in diesem Bereich?

Rosch: Entscheidend für den Kunden ist, dass seine Arbeitskraft geschützt wird – und damit sein Einkommen.

deshalb klar, dass unsere Erwerbsunfähigkeitsversicherung Ego Basic unabhängig von der Krankheitsursache, die zum Verlust der Arbeitskraft geführt hat, schützen muss. Übrigens: Für schwere Krankheiten können die Kunden bei Ego Basic gegen kleines Geld zusätzlich vorsorgen. Sie erhalten dann im Fall der Fälle eine Einmalleistung in Höhe von zwölf Monatsrenten.

Hansemann: Ich denke, dass alle am Tisch vertretenen Häuser mit ihren Lösungen bei Arbeitsunfähigkeit sehr gut ausgestattet sind. Zum BU-Markt ist zu sagen: Bis Mitte der 90er-Jahre haben die Bedingungen in der BU eine sehr untergeordnete Rolle gespielt. Heute haben wir einen Bedingungs-wettbewerb auf hohem Niveau, der

Top-BU sein. Das Produkt Erwerbsminderungsrente – durchaus sinnvoll für Berufe mit stärkerer körperlicher Beanspruchung – wurde bisher im Markt nicht so sehr angenommen.

Metzinger: Wir haben 2012 das Geschäftsfeld „Protection“ neu aufgebaut. In dem Zuge haben wir den Kunden auch in den Mittelpunkt gestellt und sehr viele Analysen auch zum BU-Markt gemacht: Gerade Akademiker profitieren enorm vom Preiswettbewerb in der BU, während andere Zielgruppen, wie etwa Handwerker, rückläufig sind. Die BU hat sich gewissermaßen zu einem Luxusprodukt entwickelt, das sich einfach nicht mehr jede Zielgruppe leisten kann – und vielleicht auch für viele Zielgruppen nicht mehr adäquat ist. Ein Chirurg wird wahrscheinlich sagen, dass er genau seinen persönlichen Beruf abgesichert wissen möchte. Hingegen geht es einem Handwerker vielleicht nicht so sehr darum, speziell den körperlich sehr fordernden Job als Dachdecker ein Leben lang ausüben zu können. Was den Deckungsgrad der BU in der Bevölkerung betrifft – der ungefähr bei 30 Prozent liegt – stoßen wir gewissermaßen an eine „gläserne Decke“. Wir folgern daraus, dass wir viele Kunden mit der BU, so sinnvoll sie rational auch ist, emotional nicht erreichen.

Aber sprechen denn nicht die Fakten für sich: Immerhin fast jeder vierte Arbeitnehmer wird berufsunfähig?

Metzinger: Schon, aber insbesondere jüngere Kunden sagen im Beratungsgespräch dann oftmals: Das ist ja alles schön und gut, aber mich persönlich betrifft das vermutlich nicht – ich kenne ja auch keinen, der eine Berufsunfähigkeitsrente bezieht. Das hat uns zu dem Schluss geführt, dass wir mit Deckungen auf den Markt kommen müssen, die den Kunden auch emotional erreichen. Wenn Sie umgekehrt vorgehen und den Kunden fragen, ob er es für möglich hält, irgendwann einmal an Krebs zu erkranken oder einen



Jürgen Hansemann: „Im Interesse des Kundenbestandes muss die Risikoprüfung immer verantwortungsvoll durchgeführt werden.“

Wir sind zu dem Schluss gekommen, dass nur zwei Produkte echten Einkommensschutz leisten: die Berufsunfähigkeitsversicherung und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Echt heißt: Der Schutz muss bei jeder Krankheit greifen, die zum Verlust der Arbeitskraft führt. Viele Konzepte sparen zum Beispiel psychische Erkrankungen aus. Aber mehr als 40 Prozent aller Leistungsfälle haben psychische Ursachen. Für uns war

in einen Preiswettbewerb mündete, ausgelöst durch zusätzlich geschaffene Berufsgruppen. Es gibt eine Gesellschaft mit weit über zwanzig Berufsgruppen. Da frage ich mich schon, wo das hinführt. Wir sind jetzt einen ganz anderen Weg gegangen, indem wir bei unserer neuen Premium-BU durch zusätzliche Leistungen bei Pflegebedürftigkeit und Arbeitsunfähigkeit den Preis erhöht haben. Unser Credo ist: Es muss eine absolute



Basler Beruf + Pflege

Starke Leistungen – perfekt kombiniert

Beim neuen Biometrie-Produkt der Basler ist jeder Baustein perfekt aufeinander abgestimmt – wie die Zutaten eines Sternegerichts. Dieses Absicherungskonzept ist **einmalig am deutschen Markt**.

- Lebenslange Absicherung mit nur einem Produkt
- Zusätzlicher Schutz durch Bausteine der Basler Sicherheitswelt
- Ausgezeichnet: transparente und verständliche BU-Versicherungsbedingungen

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung der Basler im Bereich BU und Pflege. Informieren Sie sich noch heute bei der maklermanagement.ag: 0 40/35 99 46 60.

Die maklermanagement.ag bietet als Vertriebservicegesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG das neue Absicherungskonzept unabhängigen Finanzdienstleistern an. Darüber hinaus bietet die maklermanagement.ag individuellen Service und umfassende Vertriebsunterstützung.

Wir machen Sie sicherer.
www.basler.de

 **Basler**
Versicherungen



Jürgen Riemer: „Aus meiner Sicht ist die Ausweitung der Berufsgruppen keine Lösung.“

Herzinfarkt zu erleiden, dann gibt es eigentlich keinen, der nicht im Bekanntenkreis irgendjemanden kennt, der davon betroffen ist. Genau das war für uns der Schlüssel, nach innovativen Lösungen zu suchen und einerseits seit 2013 den Krankheits-Schutzbrief anzubieten, den die Kunden sehr stark annehmen, und andererseits über weitere, neue Produktkonzepte nachzudenken.

Welche Trends beobachten Sie in der BU, Herr Rosch?

Rosch: Bei HDI verfolgen wir das Ziel, Angehörigen aller Berufe und auch Menschen mit gravierenden Vorerkrankungen einen bezahlbaren, qualitativ hochwertigen und wirksamen Einkommensschutz zu bieten. Die Rating-Agenturen bestätigen uns in dieser Strategie. In den vergangenen Jahren haben sie dazu beigetragen, dass die Bedingungswerke immer besser wurden. Heute fordern sie verstärkt, dass für Angehörige aller Berufe ein adäquater und bezahlbarer Einkommensschutz ermöglicht werden muss. Die Lösung von HDI ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung Ego Basic. Damit finden wir auch bei den Vermittlern zunehmend Gehör.

Hansemann: Das Hauptproblem ist der Preis. Die Branche sucht hier nach alternativen Lösungen. Das haben wir, wie schon erwähnt, mit einer Erwerbsminderungsrente probiert. Das hat nur nicht so funktioniert, wie wir uns das vorgestellt haben. Bei unserem „Handwerkerschutz“, mit dem wir ganz gezielt eine Zielgruppe ansprechen, zeigt sich hingegen ein ganz anderes Bild. Von allen Lösungen, die wir dieser Zielgruppe angeboten haben, ist diese am erfolgreichsten. Hier bekommt der Kunde keine Voll-BU, sondern eine Absicherung von Grundfähigkeiten. Wird er beispielsweise durch einen Unfall berufsunfähig, erhält er einen finanziellen Schutz. Natürlich ist das noch kein Massengeschäft geworden, aber aufgrund der Historie sind wir sehr gut aufgestellt im Handwerkerbereich.

Metzinger: In der Vergangenheit wurde die Preisreduktion oftmals darüber erreicht, dass BU-Rentenhöhen von kaum mehr als 400 Euro abgeschlossen wurden. Das gilt es, in Zukunft zu vermeiden.

Die Branche hat die Zahl der Berufsgruppen stark ausgeweitet. Aus Sicht von Kritikern hat dies einen fatalen Effekt: Immer günstigere Beiträge für

vermeintlich risikoarme Berufe stehen immer teurere Beiträge für vermeintlich risikoreiche Berufe gegenüber. Wie bewerten Sie das?

Riemer: Aus meiner Sicht ist die Ausweitung der Berufsgruppen keine Lösung, auch schon deswegen nicht, weil die Gruppen und damit die Kollektive viel zu klein sind. Dadurch wird es schwieriger, repräsentative Erfahrungswerte zu gewinnen. Es handelt sich bei der Ausweitung der Berufsgruppen um eine Krücke, um an bestimmte Berufsgruppen heranzukommen, aber es löst unser Problem nicht.

Hansemann: Ich glaube, mit der Entwicklung bei den Berufsgruppen sind wir alle unglücklich. Vor dem Jahr 2000 waren die Prämien für alle Berufsgruppen identisch, mal abgesehen von individuellen Risikozuschlägen. Berufe mit starken körperlichen Tätigkeiten waren dadurch bezahlbar. Wir selbst haben vier Berufsgruppen, unter denen sich sogenannte Plusgruppen befinden. Das mussten wir machen, weil sonst Antiselektionseffekte aufgetreten wären. Wir haben als letzte der großen Versicherer die Berufsgruppen eingeführt und sind kein Befürworter einer weiteren Aufspaltung der Kollektive, sondern würden uns lieber eine Rückbesinnung wünschen.

Wie hoch schätzen Sie die Chancen auf eine Rückbesinnung ein?

Hansemann: Als einzelner Wettbewerber kann man solch einen Trend nicht umkehren. Wenn ein einzelnes Unternehmen jetzt die Berufsgruppen reduziert, wäre es bei den Berufen mit niedrigerem BU-Risiko deutlich zu teuer im Vergleich zum Wettbewerb und man würde hier Marktanteile verlieren. Damit wird man zusätzlich aus dieser im Durchschnitt sehr finanzkräftigen Zielgruppe für weitere Versicherungsabschlüsse herausgedrängt. Diesen Geschäftsrückgang wird man nicht durch zusätzliche Abschlüsse in den risikoreicheren Berufsgruppen ausgleichen können.

Jürgen Riemer, Vorstand maklermanagement.ag, über Basler Beruf + Pflege

Wachstumstreiber Biometrie: Intelligente Lösungen gefragt

Das Problem ist offensichtlich: Jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland wird seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig an den Nagel hängen müssen. Auch vor Pflegebedürftigkeit ist niemand gefeit.

Versicherungsschutz bei Berufsunfähigkeit ist für die meisten Berufstätigen unverzichtbar. So attestiert die Maklertrendstudie 2013, die das Beratungshaus Towers Watson im Jahr 2013 im Auftrag der maklermanagement.ag bei unabhängigen Vermittlern durchgeführt hat, dem Thema Berufsunfähigkeit in den nächsten drei bis fünf Jahren beste Absatzchancen. Die Absicherung bei Pflegebedürftigkeit erreichte ebenfalls hohe Werte. Die Schlussfolgerung

liegt auf der Hand: Biometrie ist einer der wichtigsten Wachstumstreiber in der Lebensversicherung.

Noch aber hinkt der Versicherungsgrad dem tatsächlichen Bedarf hinterher. Was tun? Intelligente Lösungen sind gefragt. Die maklermanagement.ag, ein Unternehmen der Basler Versicherungen, bietet Maklern mit **Basler Beruf + Pflege** ein Biometrie-Konzept, das gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlägt. Es kombiniert Versicherungsschutz bei Berufsunfähigkeit und im Pflegefall innerhalb eines Vertrages mit nur einer Unterschrift – auf Wunsch sogar ein Leben lang. Der Versicherte erhält perfekt abgestimmten Schutz zum günstigen Beitrag. Basler Beruf + Pflege macht Schluss mit teuren Doppelversicherungen und riskanten Deckungslücken. Das Konzept liegt in zwei Varianten vor.

Basler Beruf + Pflege Lifetime bietet lebenslangen Versicherungsschutz bei Berufsunfähigkeit und Pflege. Treten Berufsunfähigkeit und der Pflegefall bereits während der BU-Laufzeit ein, zahlt die Basler die volle BU-Rente lebens-



Jürgen Riemer, Vorstand
maklermanagement.ag

lang, sofern die Pflegebedürftigkeit andauert. Wenn der Versicherte erst nach Ablauf der BU-Laufzeit auf Pflege angewiesen ist, erhält er in Pflegestufe 2 oder auch bei Demenz eine Rente. Diese Leistungen können auf Wunsch verdoppelt werden. Basler Beruf + Pflege Lifetime wurde für sicherheitsbewusste Kunden konzipiert, die sich lebenslangen Schutz zum garantierten Beitrag sichern möchten.

Die preisgünstige Alternative heißt **Basler Beruf + Pflege Aktiv**. Auch dieser Tarif zahlt bei Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit. Hier endet der Schutz bei Ablauf der BU-Versicherungsdauer, sofern der Pflegefall bis dahin nicht eingetreten ist. Mit dem Basler

Sicherheitswelt-Baustein „Basler PflegeSchutz“ kann sich der Versicherte die Option auf eine Anschluss-Pflegerentenversicherung ohne Gesundheitsprüfung sichern. Die kommt sogar zustande, wenn bereits Berufsunfähigkeit vorliegt. Basler Beruf + Pflege Aktiv richtet sich insbesondere an jüngere Kunden, die frühzeitig für kleines Geld ein Höchstmaß an Sicherheit erzielen wollen.

Die maklermanagement.ag bietet unabhängigen Vermittlern ausgewählte Produkte, erstklassigen Service und schlagkräftige Vertriebsunterstützung. Das kostenlose Beratungstool BioMaxx hilft bei der Analyse der Kundensituation, beim Angebot und in der Beratung zu den Lebensrisiken Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit und Tod. Nicht nur für Basler Beruf + Pflege hat der Hamburger Servicedienstleister überdies praxisorientierte Verkaufskonzepte entwickelt, die von der Zielgruppendefinition über die Kundenansprache bis hin zum Kampagnenmanagement reichen.

Fakten zum Unternehmen:

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebsservice-Gesellschaft für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge und Biometrielösungen haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird insbesondere der Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten der Marke MONEYMAXX organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebsservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2007 gegründet und gehört zu den Basler Versicherungen.

Kontakt: Ludwig-Erhard-Straße 22 · 20459 Hamburg · **Tel.:** 040 3599 4660 · **Fax:** 040 3599 4644 · **E-Mail:** info@maklermanagement.ag
Internet: www.maklermanagement.ag

Da sich eine BU für risikoreichere Berufe massiv verteuert hat, beklagen einige Makler ein Gerechtigkeitsdefizit. Wie gehen Sie damit um?

Metzinger: Erlauben Sie mir hier einen Vergleich zum Automobil: Gerechtigkeit bedeutet doch Mobilität für jeden, und nicht, dass jeder eine Limousine in der Luxusausstattung fahren muss. Sprich: Gerechtigkeit muss nicht notwendigerweise innerhalb der Produktgruppe BU gewährleistet sein.

eine Form der betrieblichen Altersversorgung (bAV), was Kollektive auf eine etwas andere Art aufgreift: Innerhalb des Unternehmens gibt es ein festes Kollektiv, das auch ohne Antiselektion komplett versichert wird. Das ist ein sehr spannender Ansatz, weil eine Einheitsprämie generiert werden kann, die deutlich geringer ist als im Falle einer Einzelabsicherung. Aber in der BU selbst ist die weitere Ausdifferenzierung in noch mehr Kleinkolle-

Beteiligten nützt. Auch Kollektivvereinbarungen für Belegschaften können ein Weg sein, den BU-Schutz von Arbeitnehmern zu stärken.

Riemer: Aber eins darf man dabei nicht vergessen: Ohne einen Solidarbeitrag von einer bestimmten Gruppe im Unternehmen, die sich privat deutlich günstiger versichern könnte, kommt das Konzept nicht aus. Das Problem des Preisgefälles in der BU ist damit nicht zu lösen – auch wenn der solidarische Ansatz auf Unternehmensebene natürlich zweifellos zu begrüßen ist.

Metzinger: Sie brauchen natürlich eine Mindestgröße dieses Kollektivs. Bei Zurich liegt diese Mindestgröße bei einhundert Personen. Diese muss gegeben sein, um zumindest ein bisschen Antiselektion vermeiden zu können. Aber damit kommen Sie auf Prämienkalkulationen, die sich wirklich sehen lassen können und die hoch attraktiv sind im Vergleich zu den Einzelprämien. Das Konzept funktioniert im Grunde wie eine Sachversicherung für Unternehmen: Wir erfassen die Branche sowie die Einkommens- und Altersstruktur der Belegschaft. Anhand dieser Parameter kalkulieren wir dann die einheitliche Prämie.

Unter BU-Maklern wird vielfach der Wunsch nach einheitlichen Versicherungsbedingungen, vereinfachten Gesundheitsfragen und attraktive Bedingungen für junge Leute geäußert. Was halten Sie von diesen Forderungen?

Hansemann: Vereinfachte Gesundheitsfragen können sich bitter rächen – das wird von allen Experten bestätigt. Besser ist es, dem Vermittler Instrumente an die Hand zu geben, sodass die Beantwortung der Gesundheitsfragen möglichst keine Schwierigkeiten bereitet. Wir bieten hier zum Beispiel eine Risikoprüfung vor Ort mit unserer Beratungstechnologie an. Bei gesundheitlichen Beeinträchtigungen kann sofort die Antwort gegeben werden, ob der Antrag ohne Zuschlag oder



Michael Rosch: „Die Absicherung des BU-Risikos in der betrieblichen Altersversorgung wird noch zu selten genutzt.“

Die BU ist gestartet als gerechte Abdeckung für jeden. Sie ist aber dann aufgrund des Bedingungs Wettbewerbs so weit ausdifferenziert worden, dass sie irgendwann zum „Luxusauto“ avancierte. Es gibt keine Gerechtigkeitslücke mehr, wenn man annimmt, dass das Luxusauto vielleicht für viele Kunden überdimensioniert wäre und ein solider Mittelklassewagen zu günstigem Preis für viele Kunden völlig ausreicht.

Immer mehr Versicherer entdecken für sich das Geschäftsfeld Betriebs-BU. Das heißt, eine Absicherung der Arbeitskraft für Mitarbeiter in Unternehmen. Wie bewerten Sie diesen noch jungen Produktzweig?

Metzinger: Wir haben im letzten Jahr das Produkt „Team“ herausgebracht,

mit Sicherheit nicht die Lösung, um die 70 Prozent der Menschen zu überzeugen, die wir bislang nicht erreicht haben.

Rosch: Die Absicherung des BU-Risikos in der bAV wird noch zu selten genutzt. HDI hat deshalb ein Konzept namens bAV Nettojoker entwickelt. Es veranschaulicht den Arbeitnehmern, dass sie im Rahmen der Betriebsrente ihre Arbeitskraft äußerst kosteneffizient schützen können. Die Steuer- und Sozialabgabenfreiheit bei der Entgeltumwandlung bewirkt den entscheidenden Vorteil. Außerdem können die Arbeitgeber ihre Lohnnebenkosten senken – und im Idealfall die Ersparnis in einen Zuschuss zur bAV reinvestieren. In diesem Modell sehen wir viel Potenzial, weil es allen

Hermann Schrögenauer, Zurich Vorstand Vertrieb Leben

„Finanzielle Soforthilfe bei Diagnose einer schweren Erkrankung“

Mit 62 Jahren war Elke H. die älteste Briefträgerin in ihrer Region: Wie gewohnt fuhr sie an einem Herbsttag mit dem Fahrrad ihre Tour in einem Berliner Stadtteil ab, als sie plötzlich Gleichgewichtsstörungen und eine gewisse Unsicherheit beim Fahren überkamen. Zunächst schenkte sie diesen Beschwerden, die zu einer rechtsseitigen Fallneigung führten, kaum Beachtung. Doch plötzlich konnte sie sich nicht mehr auf dem Fahrrad halten. Sie stürzte. Nur kurze Zeit später stellte sich im Krankenhaus heraus, dass Elke H. einen Schlaganfall erlitten hat. Trotz unmittelbarer Verständigung der Feuerwehr und ärztlicher Versorgung konnte nicht verhindert werden, dass sie irreparable Behinderungen in Folge des Schlaganfalls zurückbehalten hat. So leidet sie heute noch – sechs Jahre nach dem Vorfall – unter einer vollständigen Lähmung der rechten Körperhälfte und einer Sprachstörung. Nicht nur für die Betroffene ein Schock, auch ihre Familie hat dieses Ereignis emotional und finanziell sehr getroffen.

„Wie in dem geschilderten Fall von Elke H. erkranken jährlich zwischen 800.000 und einer Million Deutsche an einer schweren Krankheit wie Herzinfarkt, Krebs oder Schlaganfall“, erklärt Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei der Zurich Versicherung. „Bei Eintritt einer schweren Erkrankung kommen erhebliche finanzielle Belastungen auf den Betroffenen und die Angehörigen zu – ganz gleich, ob durch die Kosten für das Pflegeheim, die Betreuung rund um die Uhr zu Hause oder für Umbauarbeiten, die am Haus vorgenommen werden müssen. Die Leistungen des gesetzlichen Versicherungsschutzes reichen oft nicht aus, um alle Kosten abzudecken. Dies verdeutlicht umso mehr die existenzielle Bedeutung der privaten Invaliditätsabsicherung.“

Schwere-Krankheiten-Vorsorge:

Mehr als nur eine „Alternative“

Die Absicherung im Fall einer schweren Erkrankung ist auf dem Vormarsch, jedoch im Beratungsgespräch noch nicht fester Bestandteil der Invaliditätsabsicherung. Ein Versäumnis, wie Hermann Schrögenauer betont: Neben der Erwerbs-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung sollten Versicherungsberater im Rahmen der Invaliditätsabsicherung unbedingt auch die Schwere-Krankheiten-Vorsorge mit ins Gespräch bringen. In Deutschland ist diese Absicherungsform bei Kunden bisher recht unbekannt. Gerade deshalb darf nicht versäumt werden, Kunden auf diese recht neuen Absiche-



Hermann Schrögenauer, Zurich Vorstand Vertrieb Leben

rungsmöglichkeiten hinzuweisen. Denn im Notfall ist die Absicherung für Familien – insbesondere für Selbstständige – hilfreich und ein Muss und keine Alternative.

Konzentration auf die Genesung

Um den Kunden in schwierigen Situationen zu helfen und ihnen zumindest finanziell unter die Arme zu greifen, hat Zurich kürzlich ein neues Absicherungsmodell auf den deutschen Markt gebracht, welches bei Diagnose einer schweren Erkrankung schnell und unkompliziert eine Einmalzahlung leistet. So können sich die Erkrankten voll und ganz auf ihre Genesung konzentrieren und die Angehörigen vor Verschuldung beschützen. Erstmals auf dem deutschen Markt wird mit dem Zurich Produkt „Eagle Star Krankheits-Schutzbrief¹⁾“ eine Absicherung von insgesamt 63 Erkrankungen geboten. Dabei erhalten Betroffene bereits bei vielen Erkrankungen mit einem niedrigeren Schweregrad der Erkrankung eine Teilleistung. „Wir möchten mit unseren Lösungen für den Kunden da sein, wenn es darauf ankommt und Hilfe leisten“, so Schrögenauer. Das Besondere an dem Produkt „Eagle Star Krankheits-Schutzbrief¹⁾“: Garantierte Beiträge, die sich für die gesamte Vertragslaufzeit nicht ändern. „So haben unsere Vertriebspartner ein erstklassiges Produkt an der Hand, welches den Kunden Planungssicherheit bietet“, betont Hermann Schrögenauer.

Mehr Informationen zum Produkt unter www.zurich-leben.de

Kontakt: Poppelsdorfer Allee 25 · 53115 Bonn · **Tel.:** 0228 268 01 **Fax:** 0228 268 7777 **E-Mail:** leben@zurich.com · **Internet:** www.zurich.de

¹⁾ Produktgeber ist die in Irland ansässige Zurich Life Assurance plc. (vormals Eagle Star), die eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Zurich Insurance Group ist.

ROUNDTABLE

Ausschlüsse angenommen werden kann – eine riesige Hilfestellung für den Kunden und den Vermittler. Im Interesse des Kundenbestandes muss die Risikoprüfung immer verantwortungsvoll durchgeführt werden, sonst machen wir das Produkt BU kaputt!

Riemer: Dem kann ich nur beipflichten – es geht dem Makler vor allem um eine gute Unterstützung. Die Basler hat beispielsweise erst kürzlich zusammen mit dem Institut für Transparenz ein Bedingungsnetzwerk für die BU entwickelt, was deutlich verständlicher ist als die alte Bedingungsnetzwerk. Zudem verfügen wir über ein Service-Team, das dem Makler bei der Aufnahme des BU-Antrags zur Seite steht. Wir haben uns auch noch mal mit den Berufsgruppen beschäftigt und dabei festgestellt, dass viele Berufsgruppen in der bisherigen Form heute gar nicht mehr existieren. Das beste Beispiel ist der Dreher: Der arbeitet heute nicht mehr an der Werkbank, sondern am PC und ist dadurch deutlich günstiger. Das sind Hausaufgaben, die wir zu erledigen haben. Der Vermittler hat wiederum die Aufgabe, die Gesundheitsfragen mit dem Kunden fair und sauber durchzugehen. Zum Thema „junge Leute“ ist zu sagen, dass wir über eine Einsteigerpolice verfügen. Gerade bei den Einsteigern versuchen wir, den Maklern zu helfen – denn in den ersten Berufsjahren bestehen aus der gesetzlichen Rentenversicherung kaum Ansprüche, sodass eine frühzeitige Absicherung sehr wichtig ist.

Rosch: Ich denke, wir sind uns alle darüber einig, dass Prämien risikogerecht kalkuliert sein sollten. Dadurch stärken wir die Beitragsstabilität. Das liegt im Interesse unserer Kunden. Die spannendere Frage ist, was wir Kunden anbieten können, die gravierende Vorerkrankungen haben. In der BU führen schwerwiegende Vorerkrankungen häufig zu einem Prämienzuschlag, einem Ausschluss oder gar zu einer Ablehnung. Dem Kunden hilft es aber nicht, wenn sein Schutz Lü-

cken hat oder unbezahlbar teuer wird. Deshalb haben wir unsere Erwerbsunfähigkeitslösung mit bezahlbaren Prämien, umfassenden Leistungen und einer vereinfachten Gesundheitsprüfung ausgestattet. Das Produkt ist damit auch für Kunden erhältlich, die wegen ihrer Krankengeschichte

dieses System reagiert dann sehr intelligent darauf und entscheidet dann schon im Beratungsgespräch, ob der Kunde normal angenommen wird.

Halten Sie es für möglich, dass sich auch der Staat wieder stärker in der Absicherung der Bundesbürger engagieren wird, um eine breitere BU-Ab-



Die Biometrie-Experten im regen Austausch mit Cash.-Redakteur Lorenz Klein.

keinen Zugang zur BU haben. Auf die Qualität hat das keinen Einfluss. An Ego Basic haben wir die gleichen hohen Qualitätsanforderungen gestellt wie an unseren BU-Schutz Ego Top.

Metzinger: Sie haben immer einen spannenden Dreiklang zwischen Vertriebs-, Kunden- und Unternehmenswünschen. Oftmals entsteht der Eindruck, dass Vertriebswunsch und Kundenwunsch nach wenigen Fragen gleich sei, aber das ist durchaus eine zwiespältige Geschichte. Grundsätzlich gilt: Je genauer am Anfang geprüft wird, desto mehr Sicherheit haben auch die Kunden, dass der Versicherer tatsächlich auch zahlt. Auch wir setzen hier sehr stark auf Service – beispielsweise mit optionaler Gesundheitsprüfung vor Ort. Das ist eine große Zeitersparnis, die sehr gern angenommen wird. Deswegen haben wir gerade mit dem Zurich „Riziko Check“ ein System eingeführt, das dem Vermittler erlaubt, im Gespräch mit dem Kunden zusammen die Gesundheitsfragen durchzugehen, und

deckung zu erzielen. Stichwort: lebenslange BU?

Rosch: Ich glaube, das ist nicht notwendig, weil die privaten Versicherer den Bedarf inzwischen sehr gut abdecken. Jetzt lautet die Herausforderung, die Vermittler – neben der BU – auch für Alternativlösungen zu begeistern, insbesondere für die Erwerbsunfähigkeitsversicherung.

Riemer: Wir haben die Möglichkeiten, die 70 Prozent zu erreichen, bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Es ist aber nicht zielführend, Zwänge aufzuerlegen, dass meinetwegen für einen Dachdecker nur noch die halbe Prämie genommen wird. Wer soll das finanzieren? Ich bin aber der festen Überzeugung, dass wir noch mehr Bewegung und Flexibilität in den Tarifen benötigen – spezielle Sonderregelungen, die auf bestimmte Berufe ausgerichtet sind, wären zum Beispiel eine sinnvolle Idee. ■

Das Gespräch führte
Lorenz Klein, Cash.

Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung NÜRNBERGER Versicherungen, zur NÜRNBERGER Premium-SBU

Eine neue Klasse mit 3-fach-Schutz

Die neue Premium-Berufsunfähigkeits-Versicherung (Premium-SBU) der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG (NLV) schützt gleich 3-fach. Zusätzlich zum bewährten und von sachkundigen Ratingagenturen bestens bewerteten Bedingungsmerkmal bietet sie auch Sicherheit bei Arbeitsunfähigkeit (AU) und Pflegebedürftigkeit. Mit ihrem umfassenden Leistungsspektrum setzt sie Maßstäbe im Markt.

Viele Zusatzleistungen

Die Premium-SBU beinhaltet gegenüber der erfolgreichen Comfort-BU-Versicherung der NLV folgende Erweiterungen: Verdoppelung der Leistung bei Pflegebedürftigkeit. Wird der Versicherte pflegebedürftig, erhält er zusätzlich eine Pflegerente in Höhe der BU-Rente. Die Leistung verdoppelt sich damit bis zum Ablauf der BU-Versicherung, da bei Pflegebedürftigkeit auch Berufsunfähigkeit angenommen wird. Die Pflegerente wird lebenslang gezahlt.

Pflegerente ohne Gesundheitsprüfung

Zum Ende des BU-Vertrags hat der Kunde die Möglichkeit, eine Pflegerenten-Versicherung ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen, wenn keine Pflegebedürftigkeit vorliegt.

Leistung im Fall von Arbeitsunfähigkeit

Bei mindestens sechs Monate ununterbrochen andauernder Arbeitsunfähigkeit wird eine Leistung von 30 Prozent der versicherten BU-Rente für maximal 18 Monate ausgezahlt.

Ereignisunabhängige

Nachversicherungsgarantie

Bei der Premium-SBU erhalten Kunden zusätzlich eine ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre und bis zum vollendeten 35. Lebensjahr.

NÜRNBERGER leistet bei Vorlage eines Rentenbescheids

Die NÜRNBERGER zahlt die BU-Rente ohne weitere Überprüfung, wenn der Versicherte in den letzten 15 Vertragsjahren einen unbefristeten Bescheid eines Trägers der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland vorlegt, aus

dem ersichtlich ist, dass Leistungen wegen voller Erwerbsminderung aus medizinischen Gründen gewährt werden.

Alleinstellung

Derzeit gibt es im deutschen Markt neben der NÜRNBERGER Premium-SBU keinen BU-Tarif, der alle diese Leistungen in einem Produkt vereint. Die Beiträge für die Premium-SBU bleiben in der Größenordnung üblicher SBU-Versicherungen, wie das folgende Beispiel zeigt: Ein 25-jähriger IT-Systemkaufmann mit Hochschulabschluss zahlt für einen Versicherungsschutz über 1.000 EUR monatliche BU-Rente (versichert bis Alter 67) einen Nettobeitrag von derzeit 45,62 EUR pro Monat. Die NÜRNBERGER Beratungstechnologie BTnet unterstützt Vermittler bei Beratung und Verkauf mit innovativen Tools und modernster Technik: Durch individuelle Voreinstellungen wird das Erfassen deutlich verkürzt. So werden nur wenige Eingaben für ein Angebot benötigt.

Risikoprüfung direkt beim Kunden

Dynamische Fragen vor Ort beim Kundengespräch helfen, Nachfragen zu vermeiden und verbindliche Angaben zur Versicherbarkeit des Interessenten zu treffen.

Kompass Arbeitskraft

Die Versorgungslücke wird exakt ermittelt und für den Kunden passende Produktlösungen werden übersichtlich gegenübergestellt.

Ausgezeichnete Ratings

Von der renommierten Ratingagentur Franke und Bornberg GmbH wurde die neue Premium-SBU mit der Höchstbewertung FFFplus (hervorragend) ausgezeichnet. Beim BU-Unternehmensrating von Franke und Bornberg erzielte die NLV im Januar 2014 die Bestnote. Als einziger Versicherer in Deutschland erhielt sie zum zehnten Mal in Folge die Höchstbewertung FFF (hervorragend). Auch im BU-Rating des Analysehauses Morgen & Morgen bekam die NÜRNBERGER die Bestnote.

Weitere Informationen gibt es im Internet unter: www.nuernberger.de/premium-sbu

Fakten zum Unternehmen:

Mit einem Umsatz von 4,7 Milliarden Euro und Kapitalanlagen von über 24 Milliarden Euro zählt die NÜRNBERGER zu den großen deutschen Erstversicherern. Seit 130 Jahren bietet sie Versicherungsschutz für die Arbeitskraft. In dieser Zeit wurden immer wieder richtungsweisende Neuerungen auf den Markt gebracht. Die NÜRNBERGER überzeugt jedoch nicht nur mit einer bedarfsgerechten Produktpalette, sondern auch mit Kundenorientierung und Stabilität.

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
bei
Berufsunfähigkeit**

**Jetzt neu: Die einzigartige Vorsorge –
NÜRNBERGER Premium-BU**

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

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