

Cash¹extra

Investieren
wie die Profis

Berufsunfähigkeits-Versicherungen

Berufliche Existenz clever absichern

DER MARKT-REPORT

Neue Konzepte der Versicherer setzen
auf die reine Arbeitskraftabsicherung

DAS EXPERTEN-GESPRÄCH

Wie sich Vertrieb und Kunden für einen
Wandel der Produktwelt gewinnen lassen

Cash.Extra **BU-Policen**
in Kooperation mit:





ILFT

BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.

Wenn die Arbeitskraft ausfällt,
springt der HDI Einkommensschutz 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/berufsunfaehigkeit

HDI

Das ist Versicherung.

Markt im Wandel

Dass die Einkommensabsicherung in Form einer Berufsunfähigkeitsversicherung sinnvoll ist, betonen Versicherungswirtschaft und Verbraucherschützer meist in seltener Einigkeit. Wenn dem so ist, stellt sich natürlich die Frage, warum die Durchdringungsquote mit 25 Prozent nach wie vor sehr gering ausfällt. Sind die potenziellen Versicherten beratungsresistent oder hören sie einfach weg, wenn es um Themen geht, die

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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

[facebook.com/cash.online.de](https://www.facebook.com/cash.online.de)

twitter.com/cashmagazin

[gplus.to/cashonline](https://plus.google.com/cashonline)

sie als unangenehm empfinden? Letztgenanntes könnte, wie beispielsweise beim Thema Pflegeabsicherung auch, eine Rolle spielen. Schließlich haben sich knapp vierzig Prozent der für eine BU-

Police in Frage kommenden Deutschen immer noch nicht mit dem Thema Einkommenssicherung auseinander gesetzt.

Viel schwerer dürfte allerdings die Tatsache wiegen, dass für nicht wenige Arbeitnehmer eine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit schlichtweg zu teuer

geworden ist beziehungsweise sie aufgrund ihres beruflichen Tätigkeitsfelds häufig als nicht mehr versicherbar eingestuft werden.

Nicht zuletzt aus diesem Grund bieten die Versicherer seit einiger Zeit verstärkt Tarife an, die nur eine Ausschnittsdeckung vorsehen und somit weniger Leistungen bieten als eine klassische BU-Police. Im Gegenzug sind sie allerdings auch preiswerter zu haben als eine BU-Absicherung. Ob sich diese Produkte am Ende durchsetzen, hängt im Wesentlichen von zwei Parametern ab. Zum einen müssen die potenziellen Kunden mitziehen und sich dafür entscheiden, lieber einen geringeren als gar keinen Schutz zu besitzen. Zum anderen kommt dem Vertrieb eine nicht unbedeutende Rolle zu. Denn von dort ist immer häufiger zu hören, dass man sich bei Vermittlung einer Ausschnittsdeckung einem erhöhten Haftungsrisiko ausgesetzt sieht. Beide Sachverhalte sind sicherlich nur mittel- bis langfristig einer Klärung zuzuführen.

Eher kurzfristig könnte sich etwas an der Absatzfront für BU-Policen tun. Denn möglicherweise sorgt das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), das ab 2015 in Kraft tritt, für ein Jahresendgeschäft. Denn einige Experten rechnen durch die Absenkung des Garantiezinses mit einer Verteuerung der Prämien für BU-Policen ab dem kommenden Jahr. Das könnte sich zumindest kurzzeitig positiv auf den stockenden Absatzmotor auswirken.



Frank O. Milewski

Frank O. Milewski, Chefredakteur

Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra BU-Policen 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, Unternehmen

Stand: September 2014

Aus dem Inhalt

4 Titelstory: Geld behalten kostet Geld

Die richtige private Absicherung einer möglichen Berufsunfähigkeit ist komplex. Außerdem steigen die Kosten dafür in 2015 zum Teil deutlich.

8 „Den Markt ganzheitlicher betrachten“

Viele Versicherer setzen zunehmend auf Konzepte, welche die reine Arbeitskraft absichern sollen. Wie Kunden und Vertrieb diesen Wandel mittragen könnten.

Geld behalten kostet Geld

BERUFsunFÄHIGKEIT wird vom Sozialstaat nicht als vordringliche Aufgabe behandelt. Wer seine Arbeitskraft absichern will, sollte sich deshalb nicht auf die öffentliche Hand verlassen, sondern eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. Da die Kosten für BU-Neuverträge ab 2015 steigen, kann es sinnvoll sein, noch in diesem Jahr aktiv zu werden.

Anwälte und Ärzte fürchten ihn – und auch Versicherungsvermittler haben es nicht leicht mit ihm. Die Rede ist vom informierten Verbraucher. Ihn zeichnet aus, dass er vor dem Termin mit dem Experten erst einmal die „Glas-Google“ zu Krankheitsbild A, Rechtsverfahren B oder Versicherungsprodukt C befragt. Mal ist die Rechercheleistung des Verbrauchers ein Gewinn für das Gespräch, so mancher Fachmann empfindet es allerdings als anstrengend, wenn ein Satz mit den Worten „Ich hab da mal gelesen...“ eingeleitet wird.

Es kann durchaus sein, dass Versicherungsvermittler, die sich in der Beratungspraxis vor allem mit der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) befassen, diesen Satz häufiger hören. Denn folgt man einer aktuellen Umfrage, gelten BU-Versicherte als besonders kritisch. Bevor sie eine Police abschließen, denken 73 Prozent der BU-Neukunden meist gründlich über die Entscheidung nach. Nur rund jeder Vierte (27 Prozent) entscheide aus dem Bauch heraus, ergab eine Umfrage des Kölner Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov. Darüber hinaus zeigten

sich die BU-Neukunden deutlich vergleichswilliger als die Gesamtbefragten, berichten die Marktforscher.

Gegen gründliches Nachdenken und Vergleichen ist insbesondere beim BU-Abschluss grundsätzlich nichts einzuwenden – schließlich kann man eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht wie eine Hausratversicherung ohne Weiteres neu abschließen, wenn man den alten Vertrag nach vielen Jahren kündigt. Hat sich ein Versicherter erst einmal für eine BU entschieden, bindet er sich nicht selten mehrere Jahrzehnte lang an eine Gesellschaft.

Abwarten kann teuer werden

Klar ist aber auch: Wer sich erst gegen Jahresende um die Absicherung dieses, im ärgsten Fall, existenziellen Risikos kümmert, sollte wissen, dass langes Abwarten bares Geld kosten kann. Denn im nächsten Jahr soll die ohnehin nicht günstige BU-Absicherung deutlich teurer werden. Aktuelle Musterrechnungen des Wieslocher Finanzvertriebs MLP ergaben, dass die Prämien im Neugeschäft je nach Altersgruppe und Absicherungszeitraum in der Spitze um fast sieben

Prozent steigen werden. Dabei gilt laut MLP die Devise: „Je länger der Versicherungszeitraum ist, umso höher fällt die Beitragssteigerung aus.“

So müsste ein 25-Jähriger für den Abschluss einer selbstständigen BU (SBU) mit einer versicherten BU-Rente von 1.000 Euro im Monat und einem Endalter von 67 Jahren mit einer Beitragssteigerung von 6,7 Prozent im Vergleich zum Abschlussjahr 2014 rechnen. Bei einem 35-Jährigen würde sich der monatliche Beitrag hingegen „nur“ um 4,8 Prozent bei gleichen Vertragsbedingungen verteuern. Noch kostspieliger wird es, wenn Kunden zusätzlich eine garantierte jährliche Rentensteigerung – MLP rechnet hier mit drei Prozent – im Leistungsfall vereinbaren (siehe Tabelle).

Der durchschnittliche BU-Neukunde befindet sich mit 31 Jahren, so haben es die Meinungsforscher von YouGov ermittelt, genau in der Mitte der beschriebenen Rechenbeispiele. Damit dürfte ihn der Abschluss einer SBU im nächsten Jahr knapp sechs Prozent mehr kosten als dieses Jahr.

Dass ausgerechnet junge BU-Kunden künftig stärker zur Kasse gebeten werden sollen, mutet besonders ungerecht an. Schließlich haben Versicherungswirtschaft und Verbraucherschützer in seltener Eintracht immer wieder betont, dass sich jeder Arbeitnehmer bereits frühzeitig um den Schutz gegen Berufsunfähigkeit kümmern sollte. Ein guter Zeitpunkt sei der Beginn einer Ausbildung oder des Studiums, erklärt das Verbrauchermagazin „Finanztest“.

Anstieg der Prämie bei BU-Abschluss in 2015 gegenüber 2014

Endalter 67 Jahre; 50 Prozent Männeranteil; marktübliche Kosten. Quelle: MLP

Eintrittsalter	Preiszunahme Standard SBU	Preiszunahme SBU mit gar. Rentenst. von drei Prozent
25	6,7 %	6,9 %
30	5,7 %	5,9 %
35	4,8 %	4,9 %
45	2,9 %	3,0 %



Michael Franke, Franke und Bornberg: „Inzwischen wird ein großes Spektrum an Leistungen für Erwerbstätige geboten, die keine Chance auf eine BU hätten.“

„denn junge Menschen haben besonders gute Voraussetzungen, um günstige Policen und beste Bedingungen für den Schutz zu erhalten.“ So würden Krankheiten mit zunehmendem Alter zu einem höheren Beitrag führen oder bestimmte Beschwerden vom Schutz ausgenommen, schreibt „Finanztest“. Grundsätzlich hat die Annahme der Verbraucherschützer auch weiterhin Bestand, gleichwohl dürfte so mancher Neukunde die satte Prämienhöhung als Bestrafung für eine frühzeitige BU-Vorsorge missverstehen.

Die Beitragssteigerungen, die MLP für BU-Neuverträge prognostiziert hat, gehen nach eigenen Angaben einzig und allein auf die bevorstehende Absenkung des Garantiezinses in der

Lebensversicherung zurück. Das im Juli verabschiedete Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) sieht vor, dass der Garantiezins, der offiziell Rechnungszins heißt, zum 1. Januar 2015 von derzeit 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent reduziert wird.

Warum sich die Absenkung der Mindestverzinsung keinesfalls nur auf Neuabschlüsse von Lebens- und Rentenversicherungen auswirkt, sondern eben auch auf die BU, erklärt MLP-Experte Christian Ball so: „Die Ursache für die große Beitragssteigerung liegt darin, dass die Versicherer für den Fall der Berufsunfähigkeit ein Finanzpolster in Höhe der voraussichtlichen Leistungen aufbauen. Dieser Kapitalstock wird mit dem Garantiezins ver-

zinst – je niedriger die Verzinsung, desto höher der Beitrag.“ Die mit dem LVRG auf den Weg gebrachte Garantiezinssenkung werde Auswirkungen auf die Kosten von BU-Versicherungen haben – selbst bei marktbedingt gegenläufigen Tendenzen, betont der Finanzmathematiker und Aktuar.

Gerhard Frieg, Vorstand Produktmanagement und Marketing bei der HDI Lebensversicherung in Köln, sieht hingegen keine bedeutenden Wechselwirkungen zwischen der Lebensversicherungsreform und der BU: „Die Änderungen, die sich aus dem LVRG ergeben, dienen vorrangig der Bewältigung des Niedrigzinsumfeldes. Die BU ist davon kaum betroffen.“

Körperlich Tätige im Nachteil

Ob es infolge des LVRG zu einem erhöhten BU-Jahresendgeschäft kommen wird, ist anzunehmen, aber wie stark das Preis-Argument bei den potenziellen Kunden verfangen wird, ist ungewiss. Gewiss ist hingegen, dass vielen Menschen die BU bereits jetzt schon zu teuer geworden ist. Vor allem für körperlich schwer Tätige haben die Prämien zum Teil ein unerschwingliches Niveau erreicht. In den vergangenen Jahren hat sich eine starke Prämienpreizung im Markt vollzogen, die auf eine deutliche Ausweitung der Berufsgruppen zurückgeht, anhand derer sich die Prämie bemisst.

Akademiker mit Bürojobs und Führungsverantwortung profitieren von dieser Entwicklung, im Gegenzug haben Menschen mit höherem BU-Risiko das Nachsehen – und das sind nicht wenige, denn nach wie vor gehört eine leichte Mehrheit unter den deutschen Berufstätigen zur Gruppe der körperlich tätigen Personen. Zugleich sind nur rund 15 Prozent der körperlich Tätigen gegen den Verlust der Arbeitskraft versichert – „eine deutlich niedrigere Quote als bei den Bürokräften“, wie die BU-Expertin Ellen Ludwig weiß. Speziell für diese lange Zeit vernachlässigte Klientel haben die Versi-

cherer inzwischen eine Reihe von Alternativenprodukten auf den Markt gebracht, die zumindest eine Ausschnittsdeckung, also einen Teil des BU-Risikos abdecken.

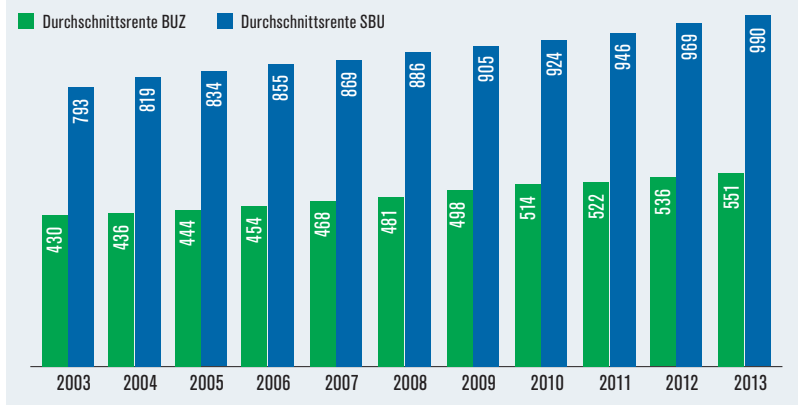
keiner Beschäftigung mehr als drei Stunden täglich arbeiten kann. Demnach wäre ein Chirurg, der einen Daumen verliert, berufsunfähig, jedoch nicht erwerbsunfähig, weil er noch in

BU-Renten steigen langsam, aber stetig

Trotz Anstieg: Viele BU-Renten reichen nicht, um den Lebensstandard zu halten.

Durchschnittsrenten von Berufsunfähigkeitsversicherungen (SBU und BUZ)

Quelle: Franke und Bornberg



Dazu zählen zum Beispiel sogenannte Dread-Disease-Versicherungen. Sie leisten eine Einmalzahlung, wenn dem Versicherten eine im Vertrag definierte schwere Krankheit, wie etwa Krebs, diagnostiziert wird oder ihm tiefgreifende gesundheitliche Ereignisse widerfahren, zum Beispiel ein Schlaganfall. Dabei erfolgt die Auszahlung auch dann, wenn der Betroffene seinen Beruf noch ausüben kann. Gleiches gilt für Grundfähigkeitspolice. Wobei hier im Unterschied zur Dread Disease eine lebenslange monatliche Rente geleistet wird. Diese erhält der Versicherte, wenn er grundlegende Fähigkeiten wie Sehen, Hören oder den Gebrauch der Hände verliert.

Keine Scheu vor Alternativen

Der BU am ähnlichsten ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU). Zur BU unterscheidet sie sich in der Zumutbarkeit der Arbeitsbelastung. So leistet die EU erst dann, wenn der Versicherte derart eingeschränkt ist, dass er nicht nur seinen Beruf, sondern in

der Verwaltung arbeiten könnte. Im Unterschied zur üblichen Dread-Disease- und Grundfähigkeitspolice umfasst die EU auch eine Leistung beim Eintritt psychischer Erkrankungen.

Allen BU-ähnlichen Produkten ist gemein, dass sie bis zu 40 Prozent günstiger sind als BU-Policen. Da sie aber im Gegenzug auch weniger leisten, werden die BU-Alternativen von Verbraucherschützern und auch von einigen Versicherungsmaklern kritisch betrachtet – zu Unrecht, wie der Marktanalyst Michael Franke findet. Produkte unterhalb der BU zu meiden sei genauso sinnlos, wie einen Kleinwagen nicht zu kaufen, weil er weniger Knautschzone als eine Oberklassenlimousine böte, betont Franke.

Man könnte auch sagen, dass der Geschäftsführer des Analysehauses Franke und Bornberg ein Verfechter des Prinzips „Wenig Schutz ist immer noch mehr als gar kein Schutz“ ist. Ebenso wie bei der Fahrzeugsicherheit seien alternative Produkte zur Arbeitskraftsicherung in den letzten Jahren

deutlich weiterentwickelt worden, fährt Franke fort. „Inzwischen wird ein großes Leistungsspektrum gerade für solche Erwerbstätigen geboten, die keine Chance auf einen BU-Vertrag haben.“ Dabei gilt aus Sicht des Experten die Faustformel: Je geringer der Berufsbezug der Versicherung, desto eher ist das Produkt auch bei Vorerkrankungen abschließbar.

Großes Potenzial im Bestand

In den Vertriebszahlen schlagen sich die vergleichsweise niedrigen Zugangshürden zu den BU-Alternativen jedoch nicht positiv nieder. Zwar veröffentlicht der Versicherungsverband GDV keine Details zum Neugeschäft im Bereich der BU-Alternativen, doch es spricht sich herum, dass die Zahlen noch nicht zufriedenstellend ausfallen – zum Unverständnis von Michael Franke: „Für sinkendes Neugeschäft in der Arbeitskraftsicherung findet sich kein nachvollziehbarer Grund. Der Bedarf ist unbestritten und das Produktspektrum hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt.“

Doch auch das „Original“ hat mit Absatzproblemen zu kämpfen. Im vergangenen Jahr wurden 422.625 SBU-Verträge verkauft – das entspricht einem Rückgang von 13,6 Prozent im Vergleich zu 2012.

Gleichwohl registriert Franke auch positive Entwicklungen: So würden mehr Verbraucher ihre Verträge beibehalten und auch das Rentenniveau steigen an. 2013 lag die Durchschnittsrente in der SBU bei 990 Euro monatlich, BU-Verträge als Zusatzversicherung (BUZ) erreichten im Mittel 551 Euro (siehe Grafik). Aus Sicht von Franke ist das Niveau immer noch viel zu gering. „Diese Werte machen deutlich, dass es viele sinnlose Verträge gibt“, kritisiert Franke, denn BU-Renten werden auf Sozialleistungen angerechnet. Daraus folgt: Auch im BU-Bestand gibt es einen hohen Beratungsbedarf. ■

Lorenz Klein, Cash.

Gerhard Frieg, Vorstand Produktmanagement und Marketing, HDI Lebensversicherung AG

Auf der sicheren Seite

90 Prozent der Verbraucher erwarten „echten“ Einkommensschutz, der unabhängig vom gesundheitlichen Grund für den Verlust der Arbeitskraft leistet. Ausschnittsdeckungen lehnen sie ab. Dies ergab eine aktuelle YouGov-Verbraucherumfrage im Auftrag von HDI (siehe Kasten). Vermittler können bei Kunden, die ihre Arbeitskraft schützen wollen, deshalb insbesondere mit einer Berufs- (BU) oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen (EU) punkten.

Der Grund: Nur BU- und EU-Policen bieten den Kunden umfassenden und damit wirkungsvollen Schutz. Alle anderen Absicherungskonzepte sind regelmäßig Ausschnittsdeckungen, die bestimmte Erkrankungen ganz oder teilweise aussparen, wie zum Beispiel psychische Störungen, die heute nach Erhebungen der Deutschen Rentenversicherung Bund schon zu 41 Prozent Ursache für Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit sind. Genauso wichtig, wie der umfassende Einkommensschutz (90 Prozent) ist Verbrauchern ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (91 Prozent).

Weitere zentrale Ergebnisse der aktuellen YouGov-Studie: Verbraucher sind über die Risiken, die mit dem Verlust der Arbeitskraft zusammenhängen, inzwischen gut informiert. 70 Prozent zählen psychische Erkrankungen zu den drei wichtigsten Ursachen für den Verlust der Arbeits-

Verbraucherumfrage Einkommensschutz:

Das Meinungsforschungsinstitut YouGov befragte im Auftrag der HDI Lebensversicherung AG im Mai 2014 insgesamt 1.031 Erwerbstätige, Studenten und Auszubildende zwischen 18 und 45 Jahren in Deutschland.

kraft. Zwar gilt der Staat – nach der Familie – mit 36 Prozent nach wie vor als zweitwichtigste Einnahmequelle im Fall einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit. Über das Leistungsniveau machen sich die Menschen aber keine Illusionen mehr. 40 Prozent rechnen mit einer Erwerbsminderungsrente, 44 Prozent stellen sich auf Hartz IV ein. Sie



Gerhard Frieg, HDI Leben

hoffen, vom Staat im Ernstfall durchschnittlich 484 Euro pro Monat zu erhalten. Ihre persönliche Versorgungslücke schätzten die Befragten durchschnittlich auf 833 Euro. Trotzdem haben bislang nur 46 Prozent der Befragten ihr Einkommen abgesichert.

Die Kunden sind heute aufgeklärter und besser informiert denn je, trotzdem ist die überwiegende Mehrheit der Berufstätigen nicht abgesichert. Als Haupthindernisse für den Abschluss zeigte die YouGov-Umfrage im Auftrag von HDI: Für 45 Prozent der Befragten ist der Preis ein Hinderungsgrund und 37 Prozent der Befragten hat sich noch nicht ausreichend mit dem Thema beschäftigt. Gute Voraussetzungen für Vermittler, den Kunden private Absicherungsmöglichkeiten aufzuzeigen – zum Beispiel den Berufsunfähigkeitsschutz EGO Top oder den Erwerbsunfähigkeitsschutz EGO Basic von HDI.

Fakten zum Unternehmen:

Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratung und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieeinnahmen von rund 2,2 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 Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Das Produkt richtet sich vor allem an Berufsgruppen mit überwiegend körperlicher Tätigkeit, wie beispielsweise Handwerker und Pflegepersonal. Ebenfalls angesprochen werden Menschen, die wegen Vorerkrankungen keinen oder erschwerten Zugang zur BU-Versicherung haben. An das neue Produkt hat HDI die gleichen hohen Qualitätsanforderungen gestellt wie an die vielfach ausgezeichnete BU-Police EGO Top. Auch im aktualisierten BU-Rating von Franke und Bornberg vom Juni 2014 konnte EGO Top das hervorragende Rating mit der Note „FFF“ in der Kategorie „Komfort“ halten.

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

„Den Markt ganzheitlicher betrachten“

ROUNDTABLE Berufsunfähigkeitsversicherung und sonst nichts – dieses Vertriebsmotto wird zunehmend infrage gestellt. Immer mehr Versicherer wenden sich der Absicherung der reinen Arbeitskraft zu. Wie die Kunden für den Wandel zu gewinnen sind, diskutierte Cash. mit vier Branchenexperten.

Laut Branchenbeobachter stößt die Verbreitung der Berufsunfähigkeitsversicherung an eine „gläserne Decke“. Ist das Marktpotenzial der klassischen BU, die von vielen Menschen als zu teuer empfunden wird, bereits ausgeschöpft?

Hansemann: Nur rund ein Viertel der infrage kommenden Bevölkerung ist überhaupt abgesichert. Vor diesem Hintergrund müsste man annehmen, dass es noch ein riesiges Marktpotenzial für die BU gibt. Trotzdem kommen wir als Branche nicht recht voran.

Für unser Haus kann ich sagen, dass der Zugang in die Berufsgruppen eins, zwei und drei relativ gleichmäßig ausfällt – die Frage ist aber, wie wir mehr körperlich Tätige für die Berufsgruppe vier gewinnen. Jeder Versuch hat bislang nicht zu Massengeschäft geführt. Aber auch in den Berufsgruppen eins und zwei, denen meist Gutverdiener angehören, erfolgen branchenweit keine riesigen Zuwächse mehr.

Frieg: Ich gebe Herrn Hansemann dahingehend recht, dass nach wie vor nur 25 Prozent der deutschen Haushalte

über einen Einkommensschutz verfügen. Hinzu kommt, dass selbst bei den Abgesicherten der Schutz der Höhe nach nicht ausreicht. Eine von HDI in Auftrag gegebene Kundenumfrage durch YouGov vom Mai 2014 hat zwei Haupthinderungsgründe ausgemacht: Für 45 Prozent der Befragten ist der Preis ein Hindernis. Das bedeutet: Der in Deutschland angebotene Top-BU-Schutz ist für viele Berufsgruppen und insbesondere für Menschen mit mehr körperlicher Arbeit unerreichbar. Hier müssen preislich attraktivere Lösun-



Jürgen Hansemann, Nürnberger: „Von einer strategischen Leistungsverweigerung kann überhaupt keine Rede sein.“



Frank Lamsfuß, Barmenia: „Die BU allein reicht als Problemlöser aus verschiedensten Gründen nicht aus.“

gen angeboten werden. Der zweite Grund: 37 Prozent der Befragten haben sich noch nicht ausreichend mit dem Thema Einkommensschutz beschäftigt. Allein diese beiden Gruppen bieten enormes Potenzial.

Heck: Dass eine BU-Absicherung vorhanden ist, heißt ja noch lange nicht, dass der Kunde auch ausreichend abgesichert ist – da stimme ich Herrn Frieg zu. Viele Verträge bewegen sich in einem Bereich, der für den Kunden nicht wirklich auskömmlich ist. Hier wäre eine Nachberatung angezeigt. Das ist allerdings dann meist mit Mehrkosten verbunden, die viele nicht tragen können oder möchten.

Lamsfuß: Es ist richtig, dass der Absicherungsanteil in der Bevölkerung in den letzten Jahren nicht wesentlich gestiegen ist. Ich bin aber trotzdem überzeugt davon, dass weiterhin ein großes Potenzial vorhanden ist, weil es einfach den Bedarf in der Bevölkerung gibt – Umfragen bestätigen das. Wir sollten uns aber nicht nur auf die BU fokussieren, sondern den

Markt ganzheitlicher betrachten. Wir wären gut beraten, das Feld der Absicherung der Arbeitskraft als solches ins Auge zu fassen – angefangen beim Krankentagegeld über die Pflege bis hin zu alternativen und ergänzenden Konzepten zur BU. Denn die BU allein reicht als Problemlöser aus verschiedensten Gründen nicht aus, um den Absicherungsbedarf in der Bevölkerung darzustellen. Wir befinden uns hier aber auf einem guten Weg, weil die Gesellschaften sehr kreativ geworden sind. Wenn man die entsprechenden Produkte in Konzepten sinnvoll miteinander verknüpft, können wir das Potenzial durchaus noch heben.

Die Teilnehmer des Roundtable

- Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung, Nürnberger Versicherung
- Frank Lamsfuß, Vorstand der Barmenia Versicherungen
- Edgar Heck, stellv. Direktor und Leiter Produktmanagement Vorsorge der Axa Versicherung
- Gerhard Frieg, Vorstand Produktmanagement und Marketing der HDI Lebensversicherung

Die Branche arbeitet verstärkt an Alternativlösungen zur BU, die sich an Menschen mit höheren Berufsrisiken richten. Unter Versicherungsmaklern gilt die BU jedoch als „Königsprodukt“, von dem sie nur ungern abrücken. Wie gehen Sie mit dieser Problematik im Vertrieb um?

Hansemann: Die Königslösung gibt es nicht, aber lassen Sie mich zunächst etwas ausholen: Der BU-Markt ist in den 90er-Jahren großgeworden. Im Zuge dieser Entwicklung wurden die Bedingungen immer stärker in den Vordergrund gestellt – nach der Devise: Die BU muss in den Leistungskomponenten auf einem Top-Niveau sein – nur dann darf sie verkauft werden. Das ist den Vermittlern regelrecht eintrainiert worden. Auch die Ratingagenturen haben diesen Kurs unterstützt. Vor diesem Hintergrund ist es für die Branche natürlich nicht einfach, dem Vertrieb eine Ausschnittsdeckung schmackhaft zu machen. Teilweise hören wir von Maklern, dass sie in der Haftung stünden, wenn sie ihren Kunden „nur“ eine



Edgar Heck, Axa: „Wichtig ist vor allem, dass jedes Risiko mit einem adäquaten Preis unterlegt ist.“



Gerhard Frieg, HDI: „Nach wie vor verfügen nur 25 Prozent der deutschen Haushalte über einen Einkommensschutz.“

Ausschnittsdeckung vermitteln. Auf der anderen Seite ist eine BU für viele Menschen nicht finanzierbar. Momentan – das muss man ganz deutlich sagen – steht die Zielgruppe der stark körperlich Tätigen ziemlich allein da. Ein Unfallschutz wird in dieser Ziel-

das heißt Kunden haben einen Bedarf nach ergänzender Absicherung.

Heck: Wir bei Axa haben beispielsweise unsere Existenzschutzversicherung (ESV) als Alternative zur BU seit 2006 stetig weiterentwickelt und unsere Vertriebspartner setzen beide An-

mögliche Absicherung. Aber welche Antworten geben wir Erwerbstätigen, die mehr körperlich arbeiten und deren finanzielle Mittel für optimalen Schutz begrenzt sind? Heute bleiben diese Menschen in den meisten Fällen unversichert. Hier gilt es, Alternativen anzubieten. 90 Prozent der Kunden wünschen sich laut unserer YouGov-Umfrage einen umfassenden Einkommensschutz, der unabhängig von der Ursache für die Erwerbsunfähigkeit leistet. Das kann nach der BU nur eine EU bieten. Neueste Untersuchungen des unabhängigen Analysehauses Franke und Bornberg belegen: Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist viel besser als ihr Ruf. Zudem leistet sie mehr, als viele glauben. Wir bei HDI haben uns deshalb für eine Top-EU entschieden. Denn: Fast alle Befragten wünschen sich ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis, also Versicherungsschutz „ohne Wenn und Aber“. Hier ist also vertriebliche Aufklärungsarbeit zu leisten, damit die EU in der Beratung den Platz bekommt, den sie verdient.



Edgar Heck (vorne): „Wir ermitteln eine auskömmliche und bezahlbare Absicherung auf Basis einer individuellen Kombination aus BU und ESV.“

gruppe noch angeboten, aber dann hört es eigentlich schon auf.

Lamsfuß: Ich denke, was Herr Hansemann beschrieben hat, spiegelt eine normale Entwicklung wider, die ein Vertrieb im Laufe der Zeit nimmt. Dazu muss man sagen, dass der Ansatz der ganzheitlichen Betrachtung und des Konzeptverkaufs noch relativ jung ist und sich erst noch im Markt durchsetzen muss. Letztendlich sind wir uns auch alle darüber einig, dass die BU nicht nur für den Makler das Königsprodukt ist. Daher sollte es auch in erster Linie verkauft werden. Wenn das nicht funktioniert – aus welchen Gründen auch immer – ist es aber wichtig, alternative Möglichkeiten anbieten zu können. Zudem gibt es nicht nur ein Entweder/Oder, sondern auch ein Und – das sollte angesichts von BU-Durchschnittsrenten von unter tausend Euro bedacht werden. Hier gibt es immer noch Deckungslücken,

gebote im Beratungsprozess je nach Bedarf sehr zielgerichtet ein. Das Produkt ist exakt für einen Personenkreis konzipiert, für den aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen keine BU infrage kommt, dem wir dann aber eine Absicherung der Grundfähigkeiten oder einer Pflegebedürftigkeit anbieten können. Dazu gehören zum Beispiel Handwerker, denen ein auskömmlicher BU-Schutz schlicht zu teuer ist. Wir verwenden dabei in der Beratung eine sogenannte Schieberreglertechnik. Wir ermitteln mit dem Kunden eine für ihn auskömmliche und bezahlbare Absicherung auf Basis einer individuellen Kombination aus BU und ESV. Für Kunden, denen eine reine BU-Leistung zu teuer ist, ist das eine attraktive Alternative. Das kann ein Weg sein, neue Konzepte zu stärken und wegzukommen von isolierten Lösungen wie „BU oder nichts“.

Frieg: Natürlich ist die BU die best-

Stichwort Aufklärungsarbeit: Laut Franke & Bornberg ist vielen BU-Kunden nicht bewusst, dass der Abstand zwischen Brutto- und Nettoprämie beträchtlich ausfallen kann. Rein theoretisch könnte dem Kunden im Laufe seines Lebens mehr als eine Verdoppelung seines Beitrags drohen. Wie sehen Sie das?

Lamsfuß: Die Vermittler differenzieren im Beratungsgespräch durchaus zwischen Brutto- und Nettobeitrag. Ich denke, es ist auch legitim, dass man den Nettobeitrag betrachtet, weil das letztendlich der beginnende Zahlbeitrag für den Kunden ist. Und es ist keinesfalls so, dass der Kunde in eine unsichere Welt wechselt. Der Bruttobeitrag wird ausgewiesen und insofern sollte der Versicherte wissen, wie die Prämien-Spanne ausfällt. Außerdem ist es angemessen, den Kunden zeitnah an Überschüssen partizipieren zu lassen und den Beitrag dadurch



Das beste Rezept für die Zukunft

Die Berufsunfähigkeitsversicherung
mit dem echten PflegePlus

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Das beste Rezept für eine gelassene Zukunft: Ein wirklich guter BU-Schutz plus umfassender Schutz im Pflegefall. Und weil Geschmäcker unterschiedlich sind, können Ihre Kunden weitere wichtige Zutaten für eine gut abgestimmte Vorsorge bei Bedarf hinzufügen – als feste Bestandteile oder optional.

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3734**



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

auch ermäßigen zu können. Ohnehin sollte der Beitrag insbesondere in der BU-Beratung nicht an erster Stelle stehen, sondern die Qualität der Absicherung. Gleichwohl sind Ausreißer, die eine exorbitante Lücke zwischen Brutto- und Nettobeitrag aufweisen, kritisch zu betrachten – auch das gehört zum Job eines Vermittlers dazu.

Frieg: Ich muss da etwas gegenhalten. Aus unserer Sicht wird dieser Aspekt bei der Auswahl beziehungsweise Vermittlung häufig vernachlässigt. Wir beobachten, dass Wettbewerber mit sehr niedriger Nettoprämie gleichzeitig sehr hohe Bruttoprämien ausweisen. Der Kunde trägt hier in jedem Fall das

als Qualitätsanbieter positioniert. Das entspricht dem Anspruch, den Kunden an optimalen Einkommenschutz stellen.

Heck: Beitragsanpassungen hat es bereits bei diversen Gesellschaften gegeben. Aber allein die Tatsache, dass dieses Thema sehr sensibel verfolgt wird, wird meines Erachtens auch dazu führen, dass sich der Preiswettbewerb in der derzeitigen Form nicht weiterentwickelt und die Gesellschaften verstärkt auf Nachhaltigkeit setzen. Natürlich sind auch wir als Gesellschaft daran interessiert, einen guten Preis anzubieten, aber es ist kein Widerspruch, preislich gut positioniert zu sein und nachhaltig zu wirtschaften

– insbesondere, wenn es sich um Marktneulinge handelt – wie diese „Kampfprämie“ eigentlich über den Bestand abgesichert ist? Es geht auch anders: Wir haben kürzlich ein neues Produkt, die Premium SBU, herausgebracht, das mit zusätzlichen Leistungen aufwartet und dementsprechend etwas teurer ist. Auf Antrieb haben wir einen Geschäftsanteil von 15 Prozent erreicht – das ist viel in Anbetracht der kurzen Zeit. Daraus ist zu folgern, dass ein BU-Produkt, das sich mit zusätzlichen Leistungskomponenten vom Markt abgrenzt und dabei eine immer noch verkaufbare Prämie aufweist, sehr gut funktionieren kann. Das wäre ein Beispiel für eine Initiative, die nicht mehr nur den Preis in den Mittelpunkt rückt, sondern auch neue Leistungskomponenten in den Bedingungen – so wie es früher auch schon der Fall war.

Gleichwohl unterstellt der Versicherungsmakler Gerhard Pscherer den Versicherern „eine strategische Leistungsverweigerung“, um dadurch vergangene Fehler in der Prämienkalkulation zu korrigieren. Was entgegnen Sie dem Vorwurf?

Frieg: Ich kenne die Grundlagen für seine Aussage nicht. Die Fakten, die im Markt zur Verfügung stehen, zeigen ein komplett anderes Bild. So kommt das Bundesministerium der Justiz – nach einer großangelegten Untersuchung – im Juli 2013 zu dem Ergebnis, dass Versicherer mitnichten Leistungen verweigern oder verschleppen. Und auch Franke und Bornberg hat diese Vorwürfe genau untersucht und ist im Februar 2014 zu dem Schluss gekommen, dass die Regulierungspraxis in dieser Hinsicht keine Auffälligkeiten aufweist. Vielmehr haben sich laut Franke und Bornberg die relevanten Kennzahlen sogar weiter verbessert. Auch HDI war Gegenstand dieser Untersuchung, bei der das Analysehaus Zugang zu allen Fakten hat. Wir sind sicher, dass wir mit dieser Transparenz zusätzliches



Gerhard Frieg: „Im Gegensatz zu Wettbewerbern ist es uns gelungen, die Überschusssätze und damit die Stabilität der Zahlprämie bislang sicherzustellen.“

Prämienänderungsrisiko bis zur Höhe der Bruttoprämie. Und: Je größer der Abstand zwischen Netto- und Bruttoprämie, umso größer ist das Risiko, dass die Prämien steigen. HDI bietet den Kunden unter diesem Aspekt viel mehr Sicherheit. Der Abstand beträgt bei uns beispielsweise in den Berufsgruppen A bis D nur 33 Prozent und wir sind nicht mit der niedrigsten Nettoprämie unterwegs. Wir haben uns eindeutig

ten. Das ist eine ganz wichtige Botschaft, die wir auch gegenüber den Vertrieben betonen müssen. Wir sind nicht diejenigen, die mit Kampfpreisen den Markt kurzfristig an uns ziehen wollen, um dann den Kunden auf lange Sicht in Probleme hineinflaufen zu lassen.

Hansemann: Es gibt in der Branche durchaus Gesellschaften, die im Neugeschäft sehr günstige Beiträge ausweisen. Da fragt man sich schon

Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen

Die perfekte Mischung: Mit der Barmenia sicher bei Berufsunfähigkeit und Pflege

In Deutschland ticken zwei Zeitbomben. Die eine heißt Berufsunfähigkeit. Die andere Pflegebedürftigkeit. Das Risiko einer Berufsunfähigkeit besteht während des gesamten Erwerbslebens. Und auch beim Thema Pflege läuft die Zeit davon: Wir haben heute 2,5 Millionen Pflegebedürftige. Diese Zahl wird bis 2050 auf rund 4,23 Millionen Pflegebedürftige ansteigen. Hinzu kommt, dass auch durch Unfall oder Krankheit bereits junge Menschen zu einem Pflegefall werden können. Insofern ist die Pflege, neben der BU, ein Thema, das jeden angeht.

Sicher im Beruf

Die Barmenia hat auf diese Entwicklung reagiert und mit der Barmenia BU PflegePlus ein Produkt entwickelt, das doppelt sichert: Eine lebenslange finanzielle Absicherung im Pflegefall und für den Fall einer Berufsunfähigkeit während des Berufslebens – und das mit einem einzigen Vertrag. Während des Berufslebens liegt der Fokus auf der Absicherung des BU-Risikos. Dort bietet die Barmenia BU PflegePlus Schutz gegen die finanziellen Folgen einer BU. Eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit schafft für den Kunden zusätzliche finanzielle Entlastung.

Wird die versicherte Person wegen Pflegebedürftigkeit berufsunfähig, erhält sie eine zusätzliche Pflege-BU-Rente. Diese ist genauso hoch wie die garantierte BU-Rente und



Frank Lamsfuß: „Der erste Versicherungsschutz, der BU und Pflege überzeugend und vollwertig absichert. Keine Doppelversicherung, keine Versicherungslücken. Die perfekte Mischung.“

wird gezahlt, solange die Pflegebedürftigkeit besteht. Dem Wesen einer Berufsunfähigkeitsabsicherung folgend, endet die Zahlung der BU-Rente bei Ablauf der vereinbarten Leistungsdauer. Die BU-Rente infolge Pflegebedürftigkeit wird lebenslang weiter gezahlt.

Garantierter Pflegeschutz im Alter

Auch wenn die versicherte Person erst nach Ablauf der BU-Versicherung pflegebedürftig wird, erhält sie eine Pflegerente. Denn die Besonderheit der Barmenia BU PflegePlus ist eine optionale Beitragsdynamik. Sie kann, ganz oder teilweise, zum Aufbau der Pflegeabsicherung im Alter verwendet werden – zu bezahlbaren Beiträgen. Und eine spätere Verschlechterung des Gesundheitszustandes gefährdet nicht den Pflegeschutz. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil der Barmenia BU PflegePlus ist, dass bereits zu Vertragsbeginn der Leistungsumfang und die Höhe der Pflegerente mit jeder weiteren Dynamikerhöhung garantiert sind. Marktüblich ist derzeit eine Pflegeoption, also das Versprechen, zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Pflegeversicherung vereinbaren zu können. Dabei sind Leistungsinhalte, die Höhe der Pflegefallabsicherung und die der Beiträge ungewiss.

Die passenden Argumente für die Barmenia BU PflegePlus

- Aufeinander abgestimmter und passgenauer Versicherungsschutz zur Absicherung der Arbeitskraft und der Pflegebedürftigkeit – in einem einzigen Vertrag!
- Keine unpräzisen Zukunftsversprechen. Von Beginn an:
 - garantierter Leistungsumfang
 - günstige, kalkulierbare und für die Laufzeit garantierte Beiträge
 - kein Risiko, dass eine Verschlechterung des Gesundheitszustands den späteren Pflegeschutz gefährdet
- Eine einzige Gesundheitsprüfung zu Vertragsbeginn: keine erneute Überprüfung des Gesundheitszustands; keine höheren Beiträge nach Ablauf der BU-Versicherung
- Beitragsdynamik zum Aus- und Aufbau des Versicherungsschutzes – für bezahlbare Pflegeversicherungsbeiträge im Alter

Fakten zum Unternehmen: Die Barmenia zählt zu den großen unabhängigen Versicherungsgruppen in Deutschland. Ihr Angebot reicht von Kranken- und Lebensversicherungen über Unfall- und Kfz-Versicherungen bis hin zu Sach- und Haftpflichtversicherungen. Rund 3.400 Innen- und Außendienstmitarbeiter sowie ein Vielzahl von Maklern betreuen über 1,8 Millionen Verträge. Haben Sie noch Fragen? Weitere Informationen zur Barmenia BU PflegePlus finden Sie unter www.perfekte-mischung.barmenia.de

Kontakt: Barmenia-Allee 1 · 42119 Wuppertal · Tel.: 0202 438 30 30 · Fax: 0202 438 03 30 30 · E-Mail: info@barmenia.de

Internet: www.maklerservice.de, www.barmenia.de

Vertrauen beim Kunden schaffen. Wir wollen da sein, wenn der Kunde uns am dringendsten braucht, und das transparent und unbürokratisch. Wir gehören nachweislich mit unseren Leistungs-, Prozess- und Annahmewerten, zum Beispiel in der BU nach einem Vergleich des unabhängigen Analysehauses Morgen & Morgen vom April 2014, zu den Besten im Markt.

Hansemann: Nur zur Ergänzung: Die von Herrn Frieg genannte Untersuchung von Franke und Bornberg hat die großen BU-Anbieter mit einem BU-Unternehmens-Rating ausführlich analysiert und dabei kam heraus, dass von den eingereichten Leistungsfällen knapp über 70 Prozent anerkannt wurden. Von einer strategischen Leistungsverweigerung kann also überhaupt keine Rede sein. Es sind immer Einzelfälle, die dann auch gern von der Presse aufgegriffen werden. Und selbst bei einem Einzelfall liegt der Sachverhalt nicht immer klar auf der Hand. Vorvertragliche Anzeigepflichtverletzungen können eine Rolle spielen, wenn es in der Leistungsgewährung stockt. Es kann auch medizinische Gründe geben, die kein klares Bild liefern, ob der BU-Grad unter oder über 50 Prozent liegt. Wenn solche Vorwürfe kommen, darf das Unternehmen oft auch gar nicht richtig gegenargumentieren, weil die Schweigepflichtentbindungserklärung fehlt.

Heck: In unserem Haus muss nur ein sehr geringer Anteil der Fälle überhaupt von Gutachtern bewertet werden und auch unsere Prozessquote bewegt sich bei lediglich rund einem Prozent. Das zeigt, dass wir eine klare Leistungspolitik verfolgen, inklusive dem Ziel kurzer Prüfzeiten. Es sind, da gebe ich meinen Vorrednern recht, in der Regel Einzelfälle, die hochgekocht werden. Ich hoffe, dass die Franke- und Bornberg-Studie dazu beiträgt, den falschen Eindruck, den es zum Teil in der Berichterstattung gibt, zu widerlegen.



Jürgen Hansemann: „Ohne die Unterstützung aus dem Vertrieb geht es heute nicht mehr.“

Wobei eine Leistungsablehnung von immerhin 30 Prozent nicht den Eindruck erweckt, dass es sich nur um Einzelfälle handelt...

Lamsfuß: Moment, man muss schon die verbleibenden Leistungsablehnungen genau analysieren und sich fragen, warum denn eine Leistung abgelehnt wurde? Dann stellt man fest, dass dies in rund 30 Prozent der Fälle an einer fehlenden Mitwirkung des Kunden liegt. Es handelt sich dabei um Vorgänge, die gar nicht mehr aufgegriffen wurden, weil sich oftmals der Verdacht der Berufsunfähigkeit gar nicht mehr bestätigt hat. In weiteren 30 Prozent der Ablehnungen wird der BU-Grad von 50 Prozent nicht erreicht, sodass auch keine Berufsunfähigkeitsrente fällig wird. Schaut man sich zudem die Vorgänge an, die von der Öffentlichkeit besonders kritisch betrachtet werden, wie etwa die Verletzung der vorvertraglichen Anzeigepflicht, dann liegen wir hier bei rund zehn Prozent der Ablehnungsfälle im Leistungsfall. Auf alle Leistungsprüfungen bezogen

ergibt das einen Wert von drei Prozent. Wenn sich ein einzelner Makler zu Wort meldet, dann mag er subjektiv den richtigen Eindruck haben, weil er mit einem betroffenen Kunden zu tun hat. Aber es ist ja erlaubt zu fragen, ob ein einzelner Makler über die kritische Masse an Erfahrung verfügen kann. Ich denke, das kann nur eine empirische Studie leisten.

Kommen wir zu einem weiteren, viel diskutierten Kritikpunkt in der BU. Einige Experten sind der Auffassung, dass die enorme Prämienpreizung zwischen den Berufsgruppen zwar nicht vom Markt gewollt sei, aber dennoch betrieben werde, um günstige Preise für gute Risikogruppen zu erzielen. Die Tarif-Stabilität stehe hingegen viel zu wenig im Fokus. Was muss sich ändern?

Heck: Für mich sind die Prämienpreizung und die Tarifstabilität zwei Paar Schuhe. Meines Erachtens sind wir bei der Prämienpreizung in einem Bereich angekommen, der keine weitere Differenzierung zulässt. Andernfalls könnten keine sinnvollen Kollektive in den Berufsgruppen mehr geschaffen werden, die noch einen internen Ausgleich ermöglichen. Prämien-differenzen müssen aber in meinen Augen nicht zwingend zu Tarifinstabilitäten führen, wenn die Aktuarien der Versicherer in jeder Berufsgruppe auskömmlich kalkulieren, das heißt, wenn das BU-Risiko des Kunden dem der übrigen Gruppenmitglieder entspricht. Wir haben beispielsweise vier Berufsgruppen mit Untergruppen gebildet. In diesen Untergruppen differenzieren wir die Berufe nach unterschiedlicher Schadenerwartung.

Das heißt, dass auch Ihr Haus bestrebt ist, weiterhin sehr günstige Risiken im Markt zu identifizieren?

Heck: Natürlich ist auch für Axa ein ausgewogenes Risikoverhältnis im Bestand wichtig. Wichtig ist aber vor allem, dass für ein nachhaltiges Angebot jedes Risiko mit einem adäquaten Preis unterlegt ist.

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



Existenz



Sicherung

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



Frieg: Ich möchte dazu gern ergänzen, dass die Entwicklung in der BU und EU zu mehr Risikodifferenzierung auch nicht mehr ohne Nachteile für den jeweiligen Versicherer zurückzudrehen ist. Für die Tarifstabilität ist das weniger entscheidend. Wichtig ist hier vielmehr: eine nicht zu niedrige

weiter aufgesplittet werden, führt das dazu, dass die guten Risiken immer preiswerter und die nicht so guten Risiken immer teurer werden. Wenn ich diese Entwicklung unter sozialen Gesichtspunkten betrachte, kann man damit nicht zufrieden sein. Aber wie Herr Frieg schon anmerkte, ist

Shop“ in den Hauptverwaltungen der Gesellschaft vorzunehmen.

Frieg: Der Ansatz ist in der Tat genau richtig. Bei HDI gibt es kein Produkt, bei dem nicht in der Entwicklungsphase Kunden- und Vermittlerfokusgruppen zum Einsatz kommen. Wir erhalten so wertvolle Hinweise und Verbesserungsvorschläge, die uns helfen, unsere Produkte kunden- und marktorientierter zu gestalten.

Heck: Das Spannende an einem Produktentwicklungsprozess ist doch, unterschiedliche Anforderungen und Wünsche der verschiedenen Beteiligten unter einen Hut zu bringen. Bei der Existenzschutzversicherung haben wir beispielsweise bewusst Makler schon sehr früh in die Produktentwicklung einbezogen, und konnten so die vertrieblichen Anforderungen umfassend einfließen lassen.

Hansemann: Die Produkteinführungsprozesse sind heute auch sehr viel komplexer geworden. Unter anderem muss im Zuge der Produkteinführung die Stückzahl festgelegt werden. Dabei ist das Know-how des Vertriebs natürlich unerlässlich. Deswegen sitzen in unserem Produktausschuss auch Kollegen aus dem Vertrieb. Deren Aufgabe ist es, zu recherchieren, mit welcher Produktgestaltung welche Stückzahlen und Neugeschäftsprämien erreichbar sind. Ohne die Unterstützung aus dem Vertrieb geht es heute nicht mehr.

Die Versicherer sind also auf die Unterstützung ihres Vertriebs angewiesen, umgekehrt ist der Vertrieb aber natürlich auch auf die Unterstützung der Versicherer angewiesen. Was unternehmen Sie, um beispielsweise den Policierungs-Prozess in der BU für Ihre Vertriebspartner möglichst unkompliziert zu gestalten?

Frieg: Bei der BU geben wir unseren Vertriebspartnern die Zusage, innerhalb von 48 Stunden über eine Risikovorabfrage zu entscheiden. Auch bei der Policierung geben wir ein Service-Versprechen: Der Antrag wird



Frank Lamsfuß, Barmenia: „Insbesondere in der BU-Beratung sollte nicht der Preis an erster Stelle stehen, sondern die Qualität der Absicherung.“

Nettoprämie und eine geringe Spreizung zur Bruttoprämie. Genauso haben wir das bei HDI ausgerichtet. Im Gegensatz zu Wettbewerbern ist es uns gelungen, die Überschussätze und damit die Stabilität der Zahlprämie bislang sicherzustellen. Wir arbeiten mit sieben Gruppen, um eine risikogerechte Beitragskalkulation im Wettbewerb sicherzustellen. Der zum Teil aggressive Preiswettbewerb, der von einigen Marktteilnehmern betrieben wird, wird sich auf Dauer für die betroffenen Kunden nachteilig auswirken. Deshalb setzen wir auf Qualität und Service. Für die Kunden, die sich eine BU nicht leisten können, bieten wir mit EGO Basic gezielt eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung an. Hier beschränken wir uns auf nur vier Risikogruppen.

Hansemann: Wenn Risikogruppen

es schwierig oder gar unmöglich, das Rad wieder zurück zu drehen. Wenn man dies als einzelner Anbieter versuchen würde, käme es sofort zu Antiselektionseffekten und man wäre der Verlierer im Spiel. Ich hoffe nur, dass jetzt Stillstand in den Markt kommt. Und wenn wir den Stillstand erreichen und durchhalten, wäre ich schon hoch zufrieden.

Einige Versicherer sind dazu übergegangen, Makler bei der Produktgestaltung mit ins Boot zu holen. Wie bewerten Sie solch einen Ansatz?

Lamsfuß: Ich halte es für absolut sinnvoll, die Profis, die beim Kunden arbeiten und die dessen Bedürfnisse erfüllen und analysieren müssen, in die Produktentwicklung einzubeziehen. Es wäre nicht zielführend, die Produktentwicklung immer nur in einer Art „Blackbox“ oder „Closed

Edgar Heck, Vorsorge Produktmanagement

„Existenzsicherung im Paket“

Jedes Jahr müssen mehr als 200.000 Menschen wegen gesundheitlicher Probleme vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheiden. Doch viele von ihnen sind nicht oder nicht ausreichend abgesichert. Die staatlichen Leistungen reichen im Ernstfall nicht aus, um den Einkommensausfall zu decken. Denn nur vor 1961 Geborene haben noch den so genannten Berufsschutz. Später Geborene können in jeden anderen Beruf – unabhängig von ihrer Ausbildung – verwiesen werden.

Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als Ergänzung können oder möchten viele Erwerbstätige aus gesundheitlichen oder finanziellen Gründen jedoch nicht abschließen. Eine umfassende Beratung ist daher wesentliche Voraussetzung für die Wahl der richtigen Absicherung. Denn neben der BU gibt es alternative Absicherungskonzepte. Hierzu zählen etwa Erwerbs- oder Grundfähigkeitsversicherungen oder Multi-Risk-Policen.



Edgar Heck

Erste Wahl – Berufsunfähigkeitsschutz

Die BU ist und bleibt die erste Wahl zur Absicherung der Arbeitskraft. Nur sie sichert den Fall ab, dass der eigene Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Zugeschnitten auf die Lebenssituation und an die Wünsche der Kunden angepasst hält AXA verschiedene Produkte bereit: Sie ist als selbständiges Produkt, als Zusatzversicherung oder als verbundene BU im Angebot. Mit erstklassigen Bedingungen, hoher BU-Kompetenz auf Basis jahrzehntelanger Erfahrung, einem optimierten Antragsprozess, einer anerkannt sachgerechten und fairen Regulierungspraxis erfüllt das Angebot bereits heute die Kriterien, die eine gute Police ausmachen.

Dienstunfähigkeitsschutz für Beamte

Für Beamte ist die Absicherung des Dienstunfähigkeitsrisikos elementar, damit sich im Ernstfall neben den ge-

sundheitlichen Problemen nicht auch noch finanzielle Schwierigkeiten ergeben. Gerade bei jungen Beamten entstehen erhebliche Versorgungslücken, da sie u.U. bei einer Dienstunfähigkeit aus dem Dienst entlassen werden. Hier bietet die DBV als Zweigniederlassung der AXA

bedarfsgerechte Versorgungslösungen für Beamte und Angestellte im Öffentlichen Dienst an.

Alternative Existenzschutzversicherung

Für alle, die aufgrund von Vorerkrankungen, ihres besonders risikoreichen Berufes oder sonstigen finanziellen Gründen keine BU abschließen können, hatte AXA bereits 2010 die Existenzschutzversicherung (ESV) auf den Markt gebracht und bietet seitdem ein Gesamtkonzept aus BU und ESV zur Absicherung biometrischer Risiken.

Das Produkt ist eine Kombination aus Unfall-, Grundfähigkeiten- und Pflegeversicherung und greift auch bei schweren Organbeeinträchtigungen oder Krebs. Es

leistet, wenn eine 50-prozentige Invaldität durch einen Unfall eintritt, die Funktionsfähigkeit eines wichtigen Organs durch Krankheit oder Unfall eingeschränkt wird, der Kunde Grundfähigkeiten wie Sehen oder Hören verliert oder in eine Pflegestufe – ab Stufe 1 – eingestuft wird. Gleichzeitig hat der Kunde oft auch ein Optionsrecht, von der ESV in eine BU zu wechseln, so auch bei AXA.

Gesamtlösung: Existenz sichern

Mit dem kombinierten Angebot aus BU und ESV kann AXA heute bis zu 95 Prozent der Existenzrisiken am Markt absichern. Vertriebspartner können somit sicher sein, für jede Zielgruppe und jeden spezifischen Absicherungsbedarf ein Angebot zu haben – von Angestellten und Selbstständigen über Kinder bis hin zu Mitgliedern des Öffentlichen Dienstes.

Fakten zum Unternehmen:

AXA gehört zu den Top-Anbietern von Berufsunfähigkeitsversicherungen mit fast 50 Jahren Erfahrung in der Absicherung der Arbeitskraft. Die Größe des Bestands sichert einen soliden Risikoausgleich. Neben bedarfsgerechter Absicherung und kundenfreundlicher Gestaltung der Bedingungen zeichnen sachgerechte und faire Regulierungspraxis bei BU-Leistungsfällen das Angebot aus. Zudem bietet die AXA eine hohe Professionalität mit objektiven und standardisierten Prozessen. Nicht zuletzt deshalb erhalten AXA und ihre BU-Versicherungen kontinuierlich Bestnoten bei Ratings.

Kontakt: AXA Vertriebspartnerservice · Tel.: 0221 148 54110 · E-Mail: Vorsorgeangebot@axa.de

ROUNDTABLE

innerhalb von zwei Tagen nach Eingang policiert. Für den Fall, dass ein BU-Antrag abgelehnt oder nur unter besonderen Bedingungen angeboten wird, unterbreiten wir dem Vermittler unaufgefordert ein Angebot für eine EU. Das Besondere: Der Kunden erhält den EU-Schutz in vielen Fällen preiswerter sowie ohne Leistungseinschränkungen. Mit der Alternative sorgen wir dafür, dass dem Vermittler kein Kunde verloren geht. Der Vorteil für den Makler: Er kann sich selbst gegenüber seinem Kunden als reaktionsschnell und serviceorientiert positionieren.

Hansemann: Die Risikoprüfung vor Ort spielt in unseren Beratungsprogrammen eine wichtige Rolle. Zum Beispiel kann der Berater direkt nachschauen, ob eine bestimmte Allergie einen Risikozuschlag, eine Ablehnung oder gar keine Konsequenzen nach sich zieht. Er ist damit genauso ausgestattet wie ein Risikoprüfer. In der Krankenversicherung haben wir solche Systeme schon seit mehreren Jahren etabliert und sie halten jetzt zunehmend im Biometrie-Bereich Einzug.

Heck: Auch wir verfügen über ein Risikoprüfungstool, das bereits am Point of Sale in den meisten Fällen eine abschließende Risikoprüfung ermöglicht. Rund 80 Prozent der Risikoprüfungen gehen sofort durch und bieten damit dem Vertriebspartner vor Ort die Chance, beim Kunden kompetent aufzutreten. Diesen Weg werden wir weiter fortsetzen, denn der Vertrieb hat natürlich ein Interesse daran, dass er schon beim Kunden zu einer abschließenden Entscheidung kommt.

Lamsfuß: Wir sehen uns in der Verantwortung, unseren Vertriebspartnern den bestmöglichen Service zu bieten. Das Thema Prozessqualität im Vermittlerbetrieb erhält natürlich für die Zukunft eine immer größere Bedeutung. Das Schlimmste, was passieren kann, ist, dass mit den zunehmenden Anforderungen in der Regulierung

und der daraus folgenden zunehmenden Verlagerung von Arbeiten in den Vertrieb die reine Beratungszeit beim Kunden immer kleiner wird. Das allein ist für uns ein Ansporn, den Vertrieb nach Kräften zu unterstützen, damit er sich auf das konzentrieren kann, was er am besten kann, nämlich die Beratung des Kunden.

Laut Franke und Bornberg folgte dem Bedingungs-wettbewerb der Preiswettbewerb und zuletzt der Risikoprü-

Unterstützung direkt vor Ort an. Auf diese Weise können wir vielfach rasch und unkompliziert entscheiden. Arztberichte können häufig entfallen und wir vermeiden ein „Schriftverkehr-Pingpong“. Sowohl Kunden als auch Vertriebspartner profitieren so von kurzen Wegen.

Lamsfuß: Wir sind schon in der Verantwortung alles zu versuchen, um die Bearbeitungsdauer zu reduzieren. Das ist uns in der letzten Zeit auch gelun-



Keine Leistungsverweigerer: Die Roundtable-Teilnehmer sind sich darüber einig, dass die Öffentlichkeit oftmals ein falsches Bild von der Regulierungspraxis hat.

fungs- und „Highlights“-Wettbewerb. Im Markt seien beispielsweise Aktionen mit vereinfachten Gesundheitsfragen oder „Pseudo-Highlights“ in Versicherungsbedingungen anzutreffen. Wie bewerten sie das?

Frieg: Wie schon gesagt, setzen wir auf Qualität und Stabilität im Sinne unserer Kunden. Billiganbieter haben bei den meisten Vermittlern, die auf Qualität achten, auch weniger Chancen. Unsere Produkte sind attraktiv und bieten ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis. Das wird vom Markt honoriert.

Heck: Wir bei Axa legen den Fokus auf eine zügige und verlässliche Leistungsbearbeitung. So bieten wir etwa telefonische Beratung oder auch eine

gen. Natürlich stoßen wir auch immer, wie alle anderen Gesellschaften auch, an die externen Hemmnisse, die es nur schwer zu beseitigen gibt. Ich glaube, es ist einfach wichtig, dass man den Kunden nicht allein lässt und ihm das Gefühl gibt, dass man die Prüfung des Leistungsantrags vornimmt mit dem Ziel, nicht zu leisten, sondern unser Leistungsversprechen einzulösen. Zeitgleich müssen wir natürlich die Verantwortung gegenüber dem Bestand wahrnehmen – und ich glaube, dass das zunehmend besser gelingt und dass wir als Branche aufgerufen sind, auch zukünftig noch besser zu werden. ■

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 ausbezahlt.

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.

Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Die NÜRNBERGER Premium-SBU ist der erste BU-Tarif im deutschen Markt, 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.

Risikoprüfung direkt beim Kunden

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. 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**

**Die erste mit 3-Fach-Vorsorge –
NÜRNBERGER Premium-BU**

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Telefon 0911 531-0, info@nuernberger.de, www.nuernberger.de