

Cash.EXKLUSIV

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

Alternativen sind sehr gefragt



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Über die Wichtigkeit der Berufsunfähigkeitsversicherung wurde in den vergangenen Jahren ebenso viel geschrieben wie über die Notwendigkeit, BU-Policen zu einem erschwinglichen Preis anzubieten. Erstgenanntes ist weiterhin wichtig, denn nur jeder vierte Bundesbürger verfügt über eine private Berufsunfähigkeitsversicherung. Vom letztgenannten Punkt hat sich die Branche zwangsläufig mehr oder weniger stark verabschiedet. Warum?

Gordon Hermanni von der Zurich Gruppe bringt es auf den Punkt. „Die BU-Versicherung bietet den umfas-

sendsten Schutz. Aber sie passt nicht zu jedem – für einige Berufsgruppen wie zum Beispiel Handwerker ist die Absicherung zum Teil unerschwinglich.“ Ergo kümmern sich die Versicherungsgesellschaften seit ein bis zwei Jahren um neue Konzepte, um das Thema der Arbeitskraftabsicherung, die unter Umständen so wichtig für einen auskömmlichen Lebensabend ist, voranzubringen.

Mittlerweile gibt es einen ganzen Strauß von Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Zu nennen sind hier vor allem die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, Dread Disease und Grundfähigkeitspolicen sowie Multi-Risk-Tarife. Allen Konzepten gemein ist, dass sie das Thema Arbeitskraftabsicherung angehen, auf unterschiedliche Weise und mehr oder weniger umfassend. Amar Banerjee von Swiss Life begrüßt die neue Vielfalt. „Alternative Arbeitskraftabsicherungsprodukte können helfen, die Ertragssituation eines Vermittlerbetriebs zu verbessern und ganz neue Zielgruppen zu erschließen, für die es nun eine echte Perspektive gibt.“

Das ist in der Tat richtig. Und dennoch muss der Vermittler im Blick behalten, dass zum einen die Beratung komplexer wird, zum anderen sich aber dadurch auch ein möglicherweise erhöhtes Haftungs-Risiko ergeben kann. Wie sich die Barmenia, Swiss Life und Zurich im Bereich der Arbeitskraftabsicherung positionieren wollen, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

Inhalt

48 Leistungsunterschiede im Blick behalten

Um eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, ist Fleißarbeit gefragt

52 „Absicherung der Arbeitskraft ganzheitlich angehen“

Frank Lamsfuß, Barmenia, über die Irrtümer in Bezug auf die Berufsunfähigkeitsversicherung

54 „BU-Alternativen werden endlich ernst genommen“

Amar Banerjee, Swiss Life Deutschland, zu den Trends in der Branchenversorgung in Sachen Arbeitskraftabsicherung

56 „Lösungen für nahezu jede Anforderung“

Gordon Hermanni, Zurich Gruppe, über Leistungsverbesserungen in der BU und haftungssichere Beratung

Cash.Exklusiv **Arbeitskraftabsicherung**
in Kooperation mit:

Barmenia
Versicherungen
Leben | Kranken | Unfall | Sach


SwissLife


ZURICH®



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

Leistungsunterschiede im Blick behalten

ARBEITSKRAFT Um eine gute Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abzuschließen, ist Fleißarbeit gefragt – auch das Prüfen von BU-Alternativen kann sinnvoll sein. Als Faustregel gilt: Wer sich früh um eine Absicherung kümmert, erhöht seine Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss.



Um einen wirksamen Schutz zu erzielen, muss die BU-Police permanent an die sich verändernden Lebensumstände angepasst werden.

Bei kaum einem Thema sind sich Versicherungsmakler und Verbraucherschützer so einig wie beim Thema Berufsunfähigkeitsversicherung – ihr Nutzen wird von kaum einem Versicherungsexperten in Zweifel gezogen. „Eine BU eignet sich im Grunde für jeden Erwerbstätigen, dazu zählen auch Hausfrauen und Hausmänner, Studenten und eigentlich sogar Schüler ab zehn Jahren“, sagt Versicherungsmakler Helge Kühl aus Neudorf in Schleswig-Holstein.

Eine BU bewahrt Versicherte vor dem Sturz ins finanzielle Nichts, wenn sie ihren Beruf wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr ausüben können – sei

es temporär oder gar dauerhaft. Kommt es zum Ernstfall, hat der Versicherte Anspruch auf die zuvor vereinbarte Rente.

Auf die Frage, welches die wichtigsten Kriterien sind, die beim Abschluss einer BU zu berücksichtigen sind, antwortet Makler Kühl, dass es zunächst darum gehe, die Beitrags- und Leistungsunterschiede zu beachten. Zudem sei der Verzicht des Versicherers auf die abstrakte Verweisung „ein absolutes K.-o.-Kriterium“. Die abstrakte Verweisung ermöglicht es den Versicherern, den Antragsteller auf einen Beruf zu verweisen, in dem er noch arbeiten kann, unabhängig davon,

in welchem Beruf der Versicherte zuletzt gearbeitet hat. Weil die Versicherer natürlich wissen, dass die abstrakte Verweisung für Makler und Vermittler ein rotes Tuch ist, findet sie sich heute kaum noch in den Versicherungsbedingungen wieder. Doch das zumeist gute BU-Bedingungswerk der Versicherer hat auch eine Kehrseite. Eine BU-Absicherung ist keineswegs günstig, daher kommt dem Zeitpunkt des Abschlusses eine hohe Bedeutung zu.

„Je früher eine BU abgeschlossen wird, desto besser. Dann sind die Beiträge niedriger und junge Menschen haben meist weniger Vorerkrankungen, die den Abschluss erschweren“, sagt Annika

Neue Produktwelt zur Absicherung der Arbeitskraft

DIE ABSICHERUNG der Arbeitskraft ist die Königsdisziplin in der Biometrie-Sparte. Seit dem 1. Oktober 2015 ist Swiss Life Komplettanbieterin für Arbeitskraftabsicherung und bietet nun insgesamt sechs individuelle Lösungen an.

Die Absicherung der Arbeitskraft gehört zu den Kernkompetenzen von Swiss Life. Seit 1894 bietet Swiss Life Berufsunfähigkeitsversicherungen in Deutschland an, die regelmäßig Bestnoten bei namhaften Analysehäusern erzielen. Zum 1. Oktober 2015 wartete Swiss Life gleichzeitig mit drei neuen Produkten zur Arbeitskraftabsicherung auf. Die drei Produkt-Newcomer Swiss Life Vitalschutz, SLP-Existenzschutz und KlinikRente.BU lassen sich ideal mit vorhandenen Vorsorgevarianten kombinieren. Mit dem neuen Komplettangebot schließt Swiss Life eine große Lücke in der Arbeitskraftabsicherung für Menschen in risikoreichen Berufen oder mit Vorerkrankungen. Damit ist ab sofort für die meisten Biografien und Ansprüche eine passgenaue finanzielle Absicherung möglich. Egal ob Dachdecker oder Gerüstbauer, Künstler oder Profisportler – sie alle haben jetzt die Chance zur individuellen Existenzabsicherung sowie zur Erweiterung ihres bisherigen Versicherungsschutzes um die neuen Produktbausteine.

Insgesamt bietet Swiss Life jetzt sechs individuelle Lösungen der Arbeitskraftabsicherung an: die Berufsunfähigkeitsversicherung, den Swiss Life Vitalschutz, den SLP-Existenzschutz und die Konsortiallösungen KlinikRente.BU/BUÄ sowie MetallRente.BU und MetallRente.EMI.

Grundfähigkeiten absichern – mit dem Swiss Life Vitalschutz und dem SLP-Existenzschutz

Mit dem Swiss Life Vitalschutz können Grundfähigkeiten abgesichert werden, die existenziell für die Ausübung der beruflichen Tätigkeit sind – wie etwa Sprache, Seh- und Hörvermögen oder Autofahren. In der Basisversicherung sind bereits 15 Grundfähigkeiten eingeschlossen, in der Premium-Variante sind es 19.

Bereits bei Verlust einer einzigen zahlt Swiss Life eine Rente, solange die Beeinträchtigung besteht.



Die Absicherung der Arbeitskraft gehört zu den Kernkompetenzen von Swiss Life.

Eine Alternative in Form eines Multi-Risk-Produkts ist der neue SLP-Existenzschutz. Er dient der Absicherung gegen die finanziellen Folgen von Unfällen, Organschäden, den Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit und Krebserkrankungen. Bei Eintritt der eindeutig definierten Leistungskriterien wird die versicherte Rente gezahlt. Der Kunde kann bei Vertragsabschluss zwischen einer Rentenzahlung bis zum 67. Lebensjahr oder einer lebenslangen Rente wählen. Optional kann der Versicherungsschutz durch eine Hinterbliebenenabsicherung ergänzt werden.

Die beiden Produkte Swiss Life Vitalschutz und SLP-Existenzschutz können bestehende Absicherungen ergänzen. Sie ermöglichen darüber hinaus einen Schutz für viele Menschen, die bereits mit gesundheitlichen Problemen zu kämpfen haben und deshalb bei der klassischen BU oftmals mit einer Ausschlussklausel oder

einem Beitragszuschlag rechnen müssen. Auch diejenigen, deren BU-Beitrag aufgrund der Berufsgruppen-Einstufung sehr hoch wäre, gehören zur Zielgruppe.

Spezieller BU-Schutz für Beschäftigte im Gesundheitswesen

Zusätzlich stehen nun auch den fünf Millionen Arbeitnehmern im Gesundheitswesen zwei leistungsstarke Konsortiallösungen von Swiss Life zur Verfügung: Die KlinikRente.BU wendet sich an alle Beschäftigten und Selbstständigen im Gesundheitswesen, während die KlinikRente.BUÄ angestellten Ärzten offen steht.

Für die gesamte neue Produktwelt hat Swiss Life gemeinsam mit dem unabhängigen Analysehaus Franke und Bornberg GmbH ein Beratungstool entwickelt, den AKS-Navigator. Diese Software optimiert die Kundenberatung, indem sie die Leistungsunterschiede bei den Produktkonzepten detailliert auflistet. Zudem erleichtert die Software die Risikoprüfung sowie die Antrags- und Angebotserstellung und unterstützt Makler und Vertriebspartner bei der Dokumentation. Swiss Life etabliert sich damit weiter als Komplettanbieterin für die Absicherung der Arbeitskraft. Kunden, Makler und Vertriebspartner finden bei Swiss Life das richtige Produkt für ihren Vorsorgebedarf.

Kontakt zu Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland

So erreichen Sie das Unternehmen:

Anschrift: Zeppelinstraße 1

85748 Garching b. München

Telefon: 089 / 38 109 0

Fax: 089 / 38 109 41 80

E-Mail: info@swisslife.de

Internet: www.swisslife.de

Krempel, Expertin für Versicherung und Vorsorge beim Online-Verbrauchermagazin „Finanztip“. „Die Versicherung sollte mindestens bis zum 65. Lebensjahr laufen, besser noch bis zum Renteneintritt“, ergänzt Krempel. „Außerdem ist wichtig, dass Versicherte die Police mit Dynamik und Nachversicherungsgarantie weiterhin an ihr Leben anpassen können.“

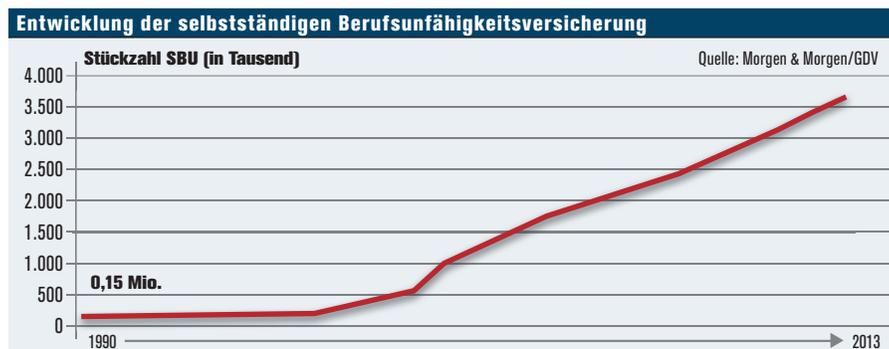
de beziehungsweise jeder Makler fragen, welchen Wert eine Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung habe, „wenn die versicherte Person zum Zeitpunkt der gewünschten Nachversicherung einen anderen, risikoreicheren Beruf ausübt oder ein risikoreiches Hobby betreibt“. Denn selbst wenn ein Versicherter in seinen Versicherungsbedingun-

rungsrisiko noch das Freizeitrisko prüfen würden – sie hätten nur bisher keinen Grund gesehen, dies in den Versicherungsbedingungen verbindlich zu klären. „Das ist unbefriedigend“, ärgert sich der Makler. Er hofft, dass Versicherungsmakler für dieses Problem zunehmend sensibilisiert werden, um so den Druck auf die BU-Versicherer zu erhöhen, ihre zugesagten Bedingungsverbesserungen auch verbindlich zu fixieren.

Auch Kemnitz' norddeutscher Berufskollege Helge Kühl wünscht sich von den Produktgebern oftmals mehr Verbindlichkeit und Verlässlichkeit in der Zusammenarbeit. „Gute Leistungen findet man heute in vielen Produkten. Entscheidend ist daher oftmals die Risikoprüfung und das damit verbundene Annahmeverhalten der Anbieter. Dies ist nach wie vor völlig unterschiedlich und hängt oftmals leider nicht nur von internen Annahmerichtlinien, sondern auch von Zeit, Lust und Laune des Prüfers ab.“

BU-Policen – noch Luft nach oben

Auch wenn die Verbreitung seit 1990 deutlich zugenommen hat, ist es bei der selbstständigen BU nach wie vor noch ein weiter Weg zu einer großflächigen Marktdeckung.



Damit liegt die Verbraucher-Journalisten auf einer Linie mit Makler Kühl: „Ich halte die Vereinbarung einer Beitragsdynamik vor Eintritt des Versicherungsfalles und insbesondere bei jungen Menschen die Möglichkeit, bei bestimmten Ereignissen die Renten ohne Gesundheitsprüfung erhöhen zu können für gut.“

Eine Nachversicherungsgarantie ermöglicht eine Erhöhung der versicherten BU-Rente, ohne dass der Vertragsinhaber erneut eine Gesundheitsprüfung durchlaufen muss. „Nahezu alle Versicherer ermöglichen Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung zu bestimmten Anlässen, wie beispielsweise Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes oder den Kauf eines Eigenheims“, sagt Gerd Kemnitz, Versicherungsmakler aus Stollberg im Erzgebirge. „Einige Versicherer bieten darüber hinaus innerhalb bestimmter Zeiträume oder zu bestimmten Zeitpunkten auch ohne Anlass eine Möglichkeit zur Erhöhung der versicherten BU-Rente an“, lobt Kemnitz.

Doch auch wenn es so wirkt, als wollten sich die Versicherer mit immer noch kundenfreundlicheren BU-Bedingungen gegenseitig überbieten, ist beim Lesen der Bedingungen stets Wachsamkeit gefragt. So sollte sich Kemnitz zufolge jeder Kun-

gen auf eine erneute Gesundheitsprüfung verzichtet, erklärt der Makler, könne die Gesellschaft die Annahme des Antrags auf Nachversicherung durchaus noch von der Prüfung des dann ausgeübten Berufs oder besonderer Freizeitriskos abhängig machen. „Für eine ungünstigere Berufsgruppeneinstufung muss der Versicherte nicht einmal seinen Beruf gewechselt haben – unter Umständen ist es schon ausreichend, wenn der Versicherer diesen Beruf in der Zwischenzeit einer höheren Berufsgruppe zugeordnet hat“, betont der BU-Experte.

Deshalb sei es für den Versicherten – und aus Haftungsgründen auch für den Vermittler – sicherer, wenn der Versicherer im Rahmen seiner Nachversicherungsgarantie nicht nur auf eine erneute Gesundheitsprüfung, sondern generell auf eine erneute Risikoprüfung verzichte. Besonders wichtig sei dies für Schüler, Azubis und Studenten, die häufig nur eine unzureichende BU-Rente vereinbaren und diese dann später ihrem gewachsenen Bedarf anpassen wollen. „Doch nur wenige Versicherer haben dies so in ihren Versicherungsbedingungen geregelt“, bedauert Kemnitz. Manche Versicherer hätten seinem Maklerbüro zwar mündlich und auch per Mail zugesichert, dass sie bei einer Nachversicherung weder das Be-

Menschen, die vom Versicherer

etwa aufgrund von Vorerkrankungen oder wegen eines riskanten Berufs keine oder nur eine sehr teure BU-Absicherung bekommen, stehen eine Reihe von Produktalternativen zur Verfügung. Dabei gilt: „Diese sind nicht gleichwertig zur Berufsunfähigkeitsversicherung, bieten aber eine Grundabsicherung“, sagt BU-Expertin Krempel. „Produkte wie die Erwerbsunfähigkeits-, Dread-Disease- oder Multi-Risk-Versicherung beschränken den Versicherungsschutz meist auf bestimmte Erkrankungen oder Einschränkungen. Manchmal ist eine Kombination verschiedener Versicherungen als Ersatz sinnvoll, wenn es noch bezahlbar ist.“ Da insbesondere die Multi-Risk-Versicherungen noch recht neu seien, gebe es hier jedoch nur wenige Erfahrungswerte, um die Preisstabilität wirklich einschätzen zu können.

Makler Kühl macht keinen Hehl daraus, dass die BU für ihn das „Königsprodukt“ im Bereich der Arbeitskraftabsicherung bleibt: „Zunächst muss dem Verbraucher klar sein, dass es eine wirklich gute Alternative zur BU nicht gibt.“ Erste Alternative ist aus der Sicht des Maklers die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die er empfehlen könne, da hier „die Leistungspflicht des Anbieters immer von der noch vorhandenen Arbeitskraft des Versicherten abhängt“.

Lorenz Klein, Cash.

DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

Mit der Berufsunfähigkeits-
Vorsorge profitieren Ihre Kunden
von finanzieller Absicherung,
einem hohen Maß an Flexibilität
und einem umfangreichen Service-
angebot im Fall der Fälle.

**INFORMIEREN SIE SICH
JETZT UNTER
mach-plus-mit-
protection.de**

**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE IHR UNTERNEHMEN
WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

„Absicherung der Arbeitskraft ganzheitlich angehen“

INTERVIEW Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen, spricht über häufige Irrtümer in Bezug auf die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), Lösungen für Menschen mit Vorerkrankungen und die Verzahnung von BU- mit Pflegeleistungen.

Nach 1961 Geborene haben keinen Anspruch mehr auf eine gesetzliche BU-Rente. Nur wenn sie praktisch überhaupt nicht mehr arbeiten können, steht ihnen eine deutlich geringer bemessene Erwerbsunfähigkeitsrente zu. Trotzdem scheuen selbst jene Menschen vor einem BU-Abschluss zurück, die sich problemlos privat absichern könnten. Welche Widerstände gilt es in der Beratung zu überwinden?

Lamsfuß: Fakt ist: Jeder Fünfte scheidet vorzeitig aus dem Berufsleben aus. In den Köpfen vieler Arbeitnehmer steckt nach wie vor aber die Meinung, dass eine Berufsunfähigkeit in erster Linie als Unfallfolge entsteht. Das geht an der Realität vorbei. Unfälle sind nur in zehn Prozent der Fälle Ursache. Meist sind Psyche oder Krankheiten schuld. Viele scheuen zudem den Abschluss, weil eine BU eben nicht zu den günstigsten Versicherungen zählt. Dabei gehört sie zu den wichtigen Absicherungen. Die Herausforderung liegt darin, das Thema aktiv zu vermitteln. Gerade Jüngere erliegen dem Irrtum, sie seien ausreichend abgesichert. Wer 38 Jahre lang nicht mehr arbeiten kann, verliert nicht nur auf Jahrzehnte sein den Lebensstandard sicherndes Einkommen. Auch die Rente wird extrem niedrig ausfallen. Das gilt es im Beratungsgespräch zu betonen.

Laut dem Analysehaus Franke und Bornberg führen in den einzelnen Berufsgruppen jeweils andere Krankheiten zum Verlust der Arbeitskraft. So sei bei Lehrern vor allem die Psyche bedroht, während körperlich Tätige zu Erkrankungen des Bewegungsapparates neigen. Doch oftmals ist es für Berufstätige nicht leicht, einen Versicherungsschutz zu erhalten, der ihrer erhöhten Risikoneigung Rechnung trägt. Wie geht die Barmenia mit dieser Herausforderung um?

Lamsfuß: Selbst im gleichen Berufsbild kann sich die Tätigkeit massiv unterscheiden: Während etwa der eine Dachdeckermeister als Inhaber eines größeren Betriebs

fast ausschließlich am Schreibtisch sitzt, führt der andere als Chef einer Drei-Personen-Firma überwiegend Arbeiten auf dem Dach aus. Da solche Unterschiede im konkreten Tätigkeitsfeld für das Risiko der Berufsunfähigkeit entscheidend sind, werden bei der Barmenia bei vielen Berufen weitere Kriterien mit abgefragt. Grundsätzlich gilt: Versichert ist die zuletzt ausgeübte Tätigkeit und der Gesundheitszustand bei Vertragsschluss. Das heißt, ein Berufswechsel, Änderungen des persönlichen Risikos oder auch gesundheitliche Veränderungen beziehungsweise Krankheiten müssen nicht angezeigt werden und führen nicht zu einer Beitragserhöhung oder zu einem Verlust des Versicherungsschutzes. Wenn ein Lehrer also erst nach Vertragsschluss an der Psyche erkrankt, so hat dies keine Auswirkungen auf seinen Beitrag und seine versicherten Leistungen. Bestehen bereits bei der Antragsaufnahme Vorerkrankungen, haben wir mit variabler Gestaltung immer noch Möglichkeiten, dem Kunden einen Versicherungsschutz anzubieten. Ergänzend bieten wir mit der Opti5Rente ein alternatives Konzept.

Einige Versicherer am Markt unterstützen ihre Kunden im Leistungsfall „vielfältig, andere wenig oder gar nicht“, stellt der Versicherungsmakler und BU-Experte Stephan Kaiser fest. Was unternimmt die Barmenia, um nicht zur zweiten Kategorie gezählt zu werden?

Lamsfuß: Unser Slogan, „Besser Barmenia. Besser leben.“ ist das Versprechen, das wir unseren Kunden geben. Das impliziert einen hervorragenden Service und eine ebenso gute Betreuung im Leistungsfall. So erhalten Betroffene auf Wunsch eine Beratung durch entsprechende Spezialisten bei Fragen der medizinischen Rehabilitation und beruflichen Integration. Oder wir führen eine Komplettaufnahme mit Arbeitsplatz- oder Betriebsbetrachtung durch und prüfen eine mögliche Umorganisation des Arbeitsplatzes. Darüber hinaus bieten

wir Betroffenen eine Reha-Begleitung an oder am Ende der BU eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten.

So mancher Berufstätige wird sich fragen: „Was nutzt der beste Schutz, wenn er nicht bezahlbar ist?“. Mit welchen günstigen Alternativen zur BU will Ihr Haus im Wettbewerb punkten?

Lamsfuß: Wir gehen die Absicherung der Arbeitskraft ganzheitlich an. Mit der Barmenia-Opti5Rente gibt es daher ein ergänzendes Konzept und eine günstige Alternative oder eine Ergänzung zur BU. Sie bietet eine Absicherung gegen die finanziellen Folgen von Unfällen, schweren Erkrankungen, Verlust von Grundfähigkeiten wie sehen, hören, sprechen, sich orientieren oder schwerwiegende Störungen des Bewegungsapparates, Pflegebedürftigkeit und Krebserkrankungen. Die Zahlung der Rente erfolgt, sobald einer der Leistungsbausteine greift. Eine solche Versicherung ist für körperlich aktive Berufsgruppen oder Personen mit Vorerkrankungen eine interessante Alternative, kann aber zur Ergänzung einer bestehenden BU-Absicherung dienen.

In den diversen BU-Ratings wird der Finanzstärke des Versicherungsunternehmens eine wachsende Bedeutung zuerkannt. Wie wollen Sie sicherstellen, dass die finanzielle Stabilität der Barmenia noch über viele Jahrzehnte hinweg gewahrt bleibt?

Lamsfuß: Die Barmenia Lebensversicherung a. G. zeichnet sich durch eine solide, langfristig und nachhaltig ausgelegte Kapitalanlagepolitik aus. Die Solidität bestätigt das Analysehaus Morgen & Morgen im Belastungstest: Dort hat die Barmenia wegen der sicherheitsorientierten Kapitalanlagestrategie, der sehr guten Kapitalausstattung und Unternehmenssubstanz ein „Sehr gut“ erhalten. Hinzu kommt: Die Barmenia Lebensversicherung a. G. betreibt ihr Geschäft nach dem Grundsatz der



Frank Lamsfuß, Barmenia: „Grundsätzlich gilt: Versichert ist die zuletzt ausgeübte Tätigkeit.“

Gegenseitigkeit. Das stärkt die finanzielle Unabhängigkeit. Die wirtschaftliche Stabilität ist aber nur ein Mosaikstein bei der Wahl des „richtigen“ Anbieters. Wichtig sind auch die Qualität der Produkte, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und zudem die Kompetenz des Unternehmens im Leistungsbereich.

Ihr Unternehmen ermöglicht mit der Barmenia DirektBU auch eine Absicherung der Arbeitskraft über den Betrieb. Welches Absatzpotenzial halten Sie in diesem Segment für realistisch?

Lamsfuß: Die Barmenia DirektBU ist für uns ein Produkt von strategischer Bedeutung – mit hohem Absatzpotenzial. Sie rangiert mittlerweile auf Platz neun der verkauften LV-Produkte. Viele Arbeitgeber halten die betriebliche Altersversorgung (bAV) für komplex. Dabei ist Einrichtung und Verwaltung einer bAV gar nicht so

schwer und in den meisten Fällen eher kostensenkend. Das gilt auch für eine Invaliditätsabsicherung über den Weg einer Direktversicherung. Daher bieten wir die BU als Direktversicherung nach Paragraph 3 Nr. 63 Einkommenssteuergesetz an. Vorteil: Die Beiträge sind beim Arbeitnehmer bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze steuer- und sozialversicherungsfrei. Zudem wird die dringend benötigte Arbeitskraftabsicherung auch für Arbeitnehmer der höheren Berufsgruppen – etwa bei Handwerkern – wieder bezahlbar.

Sie setzen darüber hinaus auf eine Verzahnung von BU- und Pflegeleistungen. Was sind die Gründe dafür?

Lamsfuß: Ziel ist es zu verhindern, dass ein Kunde in finanzielle Löcher fällt. Daher haben wir uns früh mit der Verzahnung auseinandergesetzt. So schließen wir mit VersiPro die Lücke beim Übergang

von der Arbeitsunfähigkeit zur Berufsunfähigkeit. Und mit der Barmenia BU PflegePlus sichern wir den Anschluss von der BU auf die Pflege. Unsere eigentliche Motivation für diese Kombination war, jene Personen frühzeitig zu erreichen, die bereits in jungen Jahren einen lebenslangen Pflegeschutz aufbauen, aber gleichzeitig während des Erwerbslebens gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit abgesichert sein möchten. Und das mit einem einzigen Vertrag. Wird er wegen Pflegebedürftigkeit berufsunfähig, bekommt er eine zusätzliche Pflege-BU-Rente. Wird die versicherte Person erst nach Ablauf der BU-Versicherung pflegebedürftig, erhält sie lebenslang beziehungsweise solange sie pflegebedürftig ist, eine Pflegerente. Wichtig ist bei dieser Art der Kombination, dass eine wirkliche anschließende Pflegeabsicherung aufgebaut wird.

Welche Trends stellen Sie im Bereich der Arbeitskraftabsicherung fest und wie wollen Sie diese in Zukunft für sich nutzen?

Lamsfuß: Wir beobachten den Markt und nutzen die Anregungen des Vertriebs. Schließlich kennt der Vertrieb die Kundenbedürfnisse und kann diese am besten einschätzen. Die Trends, die wir dort sehen, lassen wir in die Produktentwicklung mit einfließen. Beispiele wären die Infektionsklausel, VersiPro, die BU PflegePlus, der Barmenia StarDynamik oder das Schülerzertifikat. Wir sehen aber auch, dass Kunden preisgünstige Alternativen wünschen. Gefragt sind zudem BU-Policen mit niedrigen Einstiegsprämien, variablen Beiträgen oder modularen Baukastensystemen, die helfen, eine BU individuell auszugestalten. Für den Vertrieb spielt außerdem die zeitnahe Risikoprüfung direkt beim Kunden eine große Rolle. Daher setzt die Barmenia für die Berufsunfähigkeits-Risikovorfrage Online-Tools von vers. diagnose, Morgen & Morgen sowie Softfair ein. Damit können Vermittler direkt in der Beratung eine verbindliche Risikoeinschätzung binnen weniger Minuten vornehmen. Wichtig ist meiner Meinung nach die ganzheitliche Betrachtung der Absicherung der Arbeitskraft. Und diese beginnt bei der Arbeitsunfähigkeit und endet bei der Betrachtung der Altersvorsorge im BU-Fall. Schließlich geht es hier um die Existenzsicherung des Kunden und die geht weit über die Betrachtung oder den Verkauf eines einzelnen Produktes hinaus. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

„BU-Alternativen werden endlich ernst genommen“

INTERVIEW Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland, spricht über die Chancen und Herausforderungen, die mit der neuen Produktvielfalt in der Arbeitskraftabsicherung für Vermittler und Versicherte einhergehen, den Trend zu Branchenversorgungen und die Frage, wie Streitfälle im Zuge der Leistungserbringung minimiert werden können.



Amar Banerjee, Swiss Life: „Ziel ist es, regelmäßig mit innovativen Produkten und Produkterweiterungen Akzente im Markt zu setzen.“

Nur etwa jeder vierte Bundesbürger verfügt über eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Das liegt auch daran, dass viele Erwerbstätige keine Aussicht auf einen bezahlbaren Vertrag haben. Hat die Versicherungswirtschaft die BU „überoptimiert“?

Banerjee: Es wäre zu einfach, die Ursache ausschließlich bei der Versicherungswirtschaft zu suchen. Vielmehr haben alle Marktteilnehmer, so etwa auch Verbraucherschützer, Rating-Agenturen und auch die Politik, dazu beigetragen, die Messlatte bei den Bedingungen immer höher zu legen. Somit war es absehbar, dass viele

Zielgruppen vom BU-Angebot enttäuscht sein mussten. Es ist einfach unmöglich, für jede Berufsgruppe mit unterschiedlichsten Gesundheitsvoraussetzungen die gleichen Top-Versicherungsbedingungen und Top-Prämien anzubieten. Darum hat auch bei allen Marktteilnehmern inzwischen ein Umdenken eingesetzt: Die Berufsunfähigkeitsversicherung bleibt zwar der Königsweg, aber die Alternativen dazu werden endlich ernst genommen. So steht in der Beratung zum Thema Arbeitskraftabsicherung jetzt die Frage im Vordergrund, welcher Versicherungsschutz am besten zum Kunden und seinen individuellen beruf-

lichen, finanziellen und gesundheitlichen Verhältnissen passt. Wir von Swiss Life haben die passende Antwort bereits gefunden. So sind wir seit dem 1. Oktober 2015 Komplettanbieterin für Arbeitskraftabsicherung und bieten insgesamt sechs individuelle Lösungen an: die Berufsunfähigkeitsversicherung, den Swiss Life Vitalschutz zur Absicherung von Grundfähigkeiten, den SLP-Existenzschutz als Multi-Risk-Produkt und spezielle Branchenlösungen. *BU-Alternativen wie Erwerbsunfähigkeitschutz (EU), Dread Disease-, Grundfähigkeiten- sowie Multi-Risk-Tarife gewinnen laut dem Analysehaus Franke & Bornberg*

zunehmend an Bedeutung. Dadurch würden zwar die Vermittlungschancen dieser Produkte steigen, zugleich gehe dies aber mit einer steigenden Komplexität und Verantwortung in der Beratung einher, so Franke und Bornberg. Wie geht Swiss Life mit dieser Herausforderung um?

Banerjee: Zweifelsohne wird die Beratung durch das erweiterte Produktangebot im Bereich der Arbeitskraftabsicherung komplexer. Neben den Herausforderungen sollten aber auch die Chancen aufgezeigt werden. Alternative Arbeitskraftabsicherungsprodukte können helfen, die Ertragsituation eines Vermittlerbetriebs zu verbessern und ganz neue Zielgruppen zu erschließen, für die es nun eine echte Perspektive gibt. Um die zunehmende Komplexität zu bewältigen, haben wir gemeinsam mit Franke und Bornberg ein spezielles Beratungstool entwickelt, den AKS-Navigator. Diese Software optimiert die Kundenberatung, indem sie die Leistungsunterschiede bei den Produktkonzepten detailliert auflistet. Welches Produkt passt zu welchem Kunden? Welche Produktkombinationen sind möglich? Der AKS-Navigator liefert die Antworten. Als weiteres Highlight haben wir mit vers. diagnose zudem eine Voranfrage-Plattform integriert, die eine blitzschnelle Risikoprüfung ermöglicht. Damit bieten wir unseren Maklern und Vertriebspartnern eine echte Arbeitserleichterung, selbstverständlich inklusive Antrags- und Angebotserstellung und automatisierter rechtssicherer Dokumentation.

Swiss Life galt bislang im Markt als klassischer BU-Versicherer. Welche strategischen Ziele verfolgt Ihr Haus damit, indem es seit Oktober als Vollsortimenter auftritt?

Banerjee: Die Absicherung der Arbeitskraft ist die Königsdisziplin in der Biometrie-Sparte. Unsere Expertise in diesem Bereich ist das Ergebnis einer über 120-jährigen Tradition bei der Berufsunfähigkeitsversicherung. Unser Ziel ist es, regelmäßig mit weiteren innovativen Produkten und Produkterweiterungen Akzente im Markt zu setzen. Und genau das haben wir in diesem Jahr besonders eindrucksvoll und erfolgreich getan. Mit unseren neuen Produkten wollen wir noch sehr viel mehr Menschen die Möglichkeit bieten, sich für den Fall von gesundheitlichen Beeinträchtigungen abzusichern. Die Erfahrung zeigt einfach, dass bisher für viele Menschen in Berufen wie Busfahrer, Gerüstbauer, Künstler oder Profisportler eine Berufsunfähigkeitsversicherung in den meisten

Fällen zu teuer oder sogar ausgeschlossen war. Für diese Zielgruppen bieten wir mit unseren neuen Produkten jetzt echte, vollwertige Lösungen, um ihre Arbeitskraft abzusichern.

Eine BU über den Arbeitgeber anzubieten, gehört zu den neueren Entwicklungen im Markt. Welche Entwicklung halten Sie in diesem Bereich noch für möglich?

Banerjee: Wir sehen einen klaren Trend bei den führenden Branchenversorgungswerken, auf Konsortiallösungen zu setzen, um die Arbeitskraft von Arbeitnehmern der angeschlossenen Partnerunternehmen abzusichern. Ein gutes Beispiel ist die MetallRente.BU des Versorgungswerks MetallRente, die in diesem Jahr bereits ihr zehnjähriges Bestehen feiern konnte. Zum 1. Juli 2015 ist die Erwerbsminderungsrente MetallRente.EMI neu hinzugekommen. Hier ist Swiss Life, wie schon bei der MetallRente.BU, Konsortialführerin – was uns natürlich ganz besonders freut. Ebenfalls in diesem Jahr ging mit der KlinikRente.BU des Versorgungswerks KlinikRente eine weitere Initiative zur Arbeitskraftabsicherung an den Start. Auch hier ist Swiss Life Konsortialführerin. Ich glaube, dass die Branchenversorgungswerke als Vertriebskanal für die verschiedenen Lösungen zur Arbeitskraftabsicherung erheblich an Bedeutung gewinnen werden. Schließlich profitieren hier die Mitarbeiter und Selbstständigen aus zahlreichen Branchen von einem besonders guten Preis-Leistungs-Verhältnis und von dauerhaft verlässlichen Prämien. Ein weiterer Pluspunkt ist die vereinfachte Risikoprüfung bei der Versorgung von Belegschaften. Swiss Life hat jahrelange Erfahrung als Konsortialführerin und kann Vermittler darum sehr gut beraten, die bei den Zielgruppen dieser Versorgungswerke bereits aktiv sind oder auch planen, hier neue Zielgruppen für sich zu erschließen.

Die BU genießt den Ruf eines sehr sinnvollen Versicherungsproduktes – gleichwohl gilt es als ein sehr komplexes Produkt. Bedarft es einer größeren Klarheit in den Bedingungen, um möglichen Streitfällen im Zuge der Leistungserbringung vorzubeugen?

Banerjee: Zweifelsohne bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung weiterhin den bestmöglichen Schutzzumfang: Kein anderes Produkt versichert die zuletzt ausgeübte Tätigkeit und bietet dabei noch sozialen Bestandsschutz, und dies unabhängig von der Ursache. Und auch die Versicherungsbedingungen haben in der BU inzwischen

bei den führenden Anbietern ein so hohes Qualitätsniveau erreicht, dass es kaum noch Spielraum für weitere Optimierungen gibt. Dennoch wird es wohl leider nicht möglich sein, jegliches Streitpotenzial auszuschließen. Das hängt mit dem weit gefassten Leistungsbegriff der BU-Versicherung zusammen: Demnach ist versichert, dass aufgrund von Krankheit oder Unfall dem in gesunden Tagen ausgeübten Beruf nicht mehr nachgegangen werden kann. Die Kombinationsmöglichkeiten, die sich hieraus ergeben können, sind so vielfältig, dass eine genaue Abbildung in den Versicherungsbedingungen schlichtweg nicht möglich ist. Darum wird auch zukünftig eine genaue Prüfung der Umstände des jeweiligen Einzelfalls notwendig sein.

Welche Services halten Sie für sinnvoll, um Ihren Kunden im Fall der Fälle mehr zu bieten als „nur“ eine Geldleistung?

Banerjee: Kunden bei der Beantragung des Leistungsfalls zu unterstützen, halte ich für sehr sinnvoll. Schließlich ist es im Interesse aller Beteiligten, Leistungsansprüche möglichst schnell zu klären. Vor allem von Berufsunfähigkeit betroffene Kunden tun sich oft schwer, die für den Nachweis erforderlichen Unterlagen vorzulegen. Umso dankbarer werden sie sein, wenn wir als Versicherer sie in dieser entscheidenden Phase der Leistungsfallregulierung aktiv unterstützen. Darum bin ich auch davon überzeugt, dass solche Unterstützungsmaßnahmen stark an Bedeutung gewinnen werden.

Welche Wachstumsziele hat sich Swiss Life für das kommende Jahr im Biometrie-Markt gesteckt und wie wollen Sie diese erreichen?

Banerjee: Es zeichnet sich ab, dass 2015 für Swiss Life ein gutes Jahr werden wird. Darum sind wir auch zuversichtlich, diesen positiven Trend im kommenden Jahr fortzusetzen. An unseren Erfolg von 2015 mit Swiss Life Maximo wollen wir 2016 nahtlos anknüpfen sowie unsere Markstellung als Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftabsicherung weiter ausbauen. Besonders bei den Versorgungswerken wollen wir weiter wachsen und zum Beispiel die Branchenversorgung in der MetallRente und KlinikRente weiter vorantreiben. Dafür setzen wir verstärkt auf unsere hervorragende Zielgruppenkompetenz. Insgesamt haben wir 2015 sechs neue Produkte eingeführt. 2016 werden wir gezielt Neuerungen einführen, wo es sinnvoll erscheint. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.

„Lösungen für nahezu jede Anforderung“

INTERVIEW Gordon Hermanni, Leiter Vertriebsdirektion Nord bei der Zurich Gruppe Deutschland, spricht über die neuesten Leistungsverbesserungen in der BU, das Gelingen einer haftungssicheren Beratung und erklärt, wie Zurich vorgeht, damit sich die Kunden nicht nur vor Vertragsschluss gut aufgehoben fühlen, sondern möglichst auch im Leistungsfall.

Die Rolle der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) wandelt sich. Heute verkörpert sie nur noch einen von mehreren Bausteinen im Produktsegment der Arbeitskraftabsicherung. Welche Bedeutung hat die BU in der gegenwärtigen Biometrie-Strategie von Zurich?

Hermanni: Die Berufsunfähigkeitsversicherung bietet den umfassendsten Schutz. Aber sie passt nicht zu jedem – für einige Berufsgruppen wie zum Beispiel Handwerker ist die Absicherung zum Teil unerschwinglich. Dies hat uns auch veranlasst, unser Produktportfolio in den letzten Jahren kontinuierlich um die Erwerbsunfähigkeit, eine Schwere-Krankheiten-Lösung und die Grundfähigkeitsabsicherung auszuweiten.

Auf welches BU-Alternativprodukt richten Sie hier Hauptaugenmerk und warum?

Hermanni: Zurich bietet als einer der wenigen Anbieter im Markt eines der umfangreichsten Existenz- und Arbeitskraftschutz-Portfolios mit Lösungen für nahezu jede Anforderung. Wir, beziehungsweise unsere Vermittler, beraten unsere Kunden nach ihrer individuellen Lebenslage. Neben der BU-Absicherung stehen bei uns die neuen Produkte Eagle Star Krankheits-Schutzbrief, der gegen 63 Erkrankungen eine Absicherung bietet, und der Grundfähigkeits-Schutzbrief, der bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit eine monatliche Rente zahlt, im Fokus.

Ob ein Leistungsanspruch des BU-Versicherten besteht, bedarf oftmals einer genauen Überprüfung, etwa in Form eines Gutachtens. Dabei gehen die Leistungsquoten meist nicht über 70 Prozent hinaus. Inwiefern schadet eine Ablehnung eines BU-Antrags dem Qualitätsversprechen des „Premiumprodukts BU“?

Hermanni: Zurich beauftragt Gutachter nur in solchen Fällen, zu denen eine ein-

heitliche Bewertung des Restleistungsvermögens aufgrund der eingereichten Unterlagen nicht möglich ist. Kommt es dann – nach Begutachtung – zu einer Ablehnung, kann der Kunde diese in der Regel mithilfe der ausführlichen, fachmedizinischen Expertise besser nachvollziehen und akzeptieren. Unter anderem durch die Einbindung qualifizierter, unabhängiger Gutachter erfüllt die Zurich Versicherung das Qualitätsversprechen des Premiumproduktes BU.

Die monetäre Leistung ist und bleibt das wichtigste Merkmal einer BU, gleichwohl zeigt sich, dass die Versicherer dem Service im Leistungsfall einen höheren Stellenwert einräumen. Warum ist das so und wie begleitet Zurich diese Entwicklung?

Hermanni: Im Falle des Falles sind die betroffenen Kunden auf einfache Prozesse, schnelle Bearbeitung und kurze Antwortzeiten angewiesen. Mit einem Service-Code-Verfahren können sich betroffene Zurich-Kunden jederzeit und kurzerhand über den Bearbeitungsstand online unter zurich.de informieren und den Bearbeitungsstand verfolgen. Damit sind Fortschritte und Verzögerungen bei der Bearbeitung nachvollziehbar. Außerdem helfen wir unseren Kunden mit unternehmenseigenen Außenregulierern, die dem Kunden in dieser schweren Situation mit Rat und Tat zur Seite stehen. Des Weiteren verfügen wir über eine langjährige und erfolgreiche Kooperation mit ReIntra, dem medizinisch-berufskundlichen Beratungs- und Reintegrationsdienst der SwissRe. Bei Bedarf erarbeitet ein erfahrenes Team aus Ärzten und Berufskundlern in Abstimmung mit den Zurich Leistungsprüfern, dem Kunden, den behandelnden Ärzten und dem beruflichen Umfeld ein umfassendes Konzept zur beruflichen Wiedereingliederung. Auch werden für Zurich-Kunden die Kosten einer Reha-Beratung

übernommen. Ganz wichtig ist für uns, dass der Kunde diese besondere Zurich-Leistung freiwillig wählen kann.

Wie beurteilen Sie flexible Optionen, die im Rahmen der BU angeboten werden, wie die AU-Klausel, mit der Versicherte bereits nach einer länger andauernden Krankschreibung einen Anspruch auf BU erwirken können oder auch die „temporäre BU“?

Hermanni: Die Zurich Versicherung hat erst kürzlich die Bedingungen der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung „Berufsunfähigkeitsvorsorge“ um Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit und Wiedereingliederung sowie Überbrückungshilfe nach Einstellung der Krankentagegeldzahlungen des privaten Krankenversicherers erweitert. Nicht immer endet eine lang anhaltende Arbeitsunfähigkeit automatisch in der Berufsunfähigkeit. Bei Zurich bekommt der Kunde bereits nach sechs Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit die monatliche Rente, und das rückwirkend. Aus unserer Sicht sind das sehr wichtige Leistungsmerkmale bei einer guten Berufsunfähigkeitsversicherung.

Am Point-of-Sale kann es vielen Vermittlern gar nicht schnell genug gehen. Wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner, um eine effiziente Beratung zu ermöglichen?

Hermanni: Wir unterstützen unsere Vertriebspartner an erster Stelle mit unserem Online-Rechner „Weblife“ und dem darin integrierten Risikoprüfungssystem „Zurich Risiko Check“. Dieses Tool ermöglicht die Durchführung einer schnellen Gesundheitsprüfung und die anschließende Annahmeentscheidung direkt beim Kunden. Hinzukommt unser breites und kostenloses Schulungsangebot rund um die Arbeitskraftabsicherung. Ein kostenloser Beratungsnavigator der Berliner Kanzlei Wirth Rechtsanwälte ermöglicht eine rechtskon-



Gordon Hermanni, Zurich: „In Zusammenarbeit mit der renommierten Berliner Rechtsanwaltskanzlei Wirth haben wir einen neutralen, rechtskonformen Beratungsprozess erarbeitet.“

forme Beratung. Alle Informationen und Unterlagen sind auf unserer Seite www.mach-plus-mit-protection.de für unsere Geschäftspartner zugänglich.

Zurich gehört zu den ersten Gesellschaften im Markt, die eine Absicherung der Arbeitskraft über den Betrieb ermöglichen. Wie hat sich dieses Segment entwickelt?

Hermanni: Das Produkt TEAM® wird seit Oktober 2013 in Deutschland vertrieben und wurde bereits mehrfach von unabhängigen Juroren als innovativstes Versicherungsprodukt ausgezeichnet. Um die Innovationsführerschaft in diesem Produktsegment zu halten und auszubauen, wird das Produkt auch weiterhin fortlaufend auf die Bedürfnisse der Arbeitgeber zugeschnitten. Von den Vorteilen des Absicherungsmodells profitieren derzeit bereits insgesamt über 3.200 Mitarbeiter von namhaften Unternehmen.

Wie gehen Sie hier mit möglichen Vorbehalten im Vertrieb um, zum Beispiel in

Bezug auf Haftungsfragen oder Sorgen vor einer zu hohen Komplexität in der Beratung?

Hermanni: Wie bereits oben erwähnt, bietet Zurich umfangreiche Schulungen/Webinare für die Geschäftspartner an. Außerdem setzen wir den Beratungsnavigator ein, der die Makler bei der haftungssicheren Beratung unterstützt. In Zusammenarbeit mit der renommierten Berliner Rechtsanwaltskanzlei Wirth haben wir einen neutralen, rechtskonformen Beratungsprozess erarbeitet. Dabei wird in wenigen Schritten der Kundenbedarf analysiert, eine konkrete Produktempfehlung abgegeben und die Entscheidung dokumentiert. Der Ablauf für die Produktempfehlung ist durch die Rechtsanwaltskanzlei Wirth testiert. Damit haben alle Beteiligten die maximale Rechtssicherheit.

Mit welcher Erwartung schauen Sie auf das Jahr 2016 und darüber hinaus? Kann es der Versicherungswirtschaft gelingen,

eine breite Versorgung der Bevölkerung vor dem Risiko des Verdienstaustauschs zu erreichen – ohne dass der Staat, wie von Verbraucherschützern gefordert, eine „BU für alle“ vorschreibt?

Hermanni: Das Thema Arbeitskraftabsicherung wird immer präsenter in der Bevölkerung und Zurich ist mit einer breiten Produktpalette gut aufgestellt, um den Kundenerwartungen und -bedürfnissen eine entsprechende Lösung anbieten zu können. Ein Einheitsprodukt, wie das auf Initiative der Verbraucherschützer erwünscht wird, wird den unterschiedlichen Versorgungslagen nicht gerecht und ist daher aus unserer Sicht nicht zielführend. Hinzu kommt, dass nur eine private Absicherung den sofortigen Versicherungsschutz ermöglicht und auf die Wartezeiten – bis zu fünf Jahre in den gesetzlichen Sozialversicherungssystemen – verzichtet. ■

Das Gespräch führte **Lorenz Klein**, Cash.