

Cash.EXTRA



BIOMETRIE

ARBEITSKRAFT & PFLEGERISIKO

FLEXIBEL ABSICHERN

In Kooperation mit:





ADVIGON



Advigon stellt sich vor

- Neu am deutschen Versicherungsmarkt
- Am Start:
Advigon.BU-SCHUTZ und
Advigon.Krebs-SCHUTZ
- Sprechen Sie uns an!

Mehr Informationen über Advigon erhalten Sie über Ihren Vertriebsleiter der HanseMercur Versicherungsgruppe oder unter www.advigon-vertriebsportal.com.

Die Weichen stellen

Das originäre Geschäft der Versicherer ist die Absicherung biometrischer Risiken wie der Verlust der Arbeitskraft, die Pflegebedürftigkeit oder vorzeitiger Tod. Lange Zeit standen diese Themen allerdings nur am Rande des Interesses der Versicherer und Vertriebseinheiten, nachdem im Altersvorsorgegeschäft die Margen leichter und schneller zu erfüllen waren.

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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



Das hat sich indes gründlich geändert. Seit EZB-Chef Mario Draghi den Zins zur Risikobewertung von Kapitalanlagen und damit auch die Guthabenzinsen kassiert hat, wenden sich Anleger

und Kunden, aber auch die Versicherer selbst vom lange Zeit forcierten Altersvorsorgegeschäft ab.

Die neue, alte Liebe gilt nunmehr wieder dem Kerngeschäft der Assekuranz, der Risikoversorge. Ein komplexes, aber durchaus dankbares Thema. Schließlich gibt es mehrere Gründe, weshalb die Versicherer das Geschäft mit der Absicherung der Arbeitskraft

sowie gegen die Pflegebedürftigkeit mittlerweile mit Nachdruck verfolgen. Zum einen ist das Wettbewerbsumfeld – im Gegensatz zum Segment Altersvorsorge, in dem sich auch Banken, Investmenthäuser und andere Finanzdienstleister tummeln – eher entspannt. Neben der Versicherungswirtschaft gibt es keine andere Branche, die zum Teil mehr als 100 Jahre Erfahrung und Expertise in der Risikoversorge vorweisen können. Zum anderen gibt es, verglichen mit so mancher anderen Versicherungssparte kaum Gegenwind von Verbraucherschützern oder aus den Reihen der Politik. Im Gegenteil: Versicherungsmakler und Verbraucherschützer verteidigen in seltener Eintracht die Wichtigkeit zur Absicherung der Arbeitskraft und des Pflegefall-Risikos.

Umso erstaunlicher ist es deshalb, dass die Durchdringung der beiden Vorsorgeformen hierzulande noch deutlich Luft nach oben hat. Nur jeder Vierte verfügt bislang über eine privat finanzierte Berufsunfähigkeitsversicherung und beim Thema Pflege herrscht ein noch größerer Bedarf. Obwohl jeder fünfte Deutsche bereits heute über einen Pflegefall im eigenen Umfeld berichten kann, sind lediglich drei Millionen Deutsche im Besitz einer privaten Pflegezusatzversicherung.

Die Versicherungswirtschaft – das zeigt das nachfolgende Expertengespräch – hat allerdings bereits erkannt, wie die Weichen gestellt sein müssen, um die so wichtige Absicherung in eine weitere Verbreitung zu bringen.

Frank O. Milewski, Chefredakteur



Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

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

Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg

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

Fotos: Inga Sommer, Unternehmen

Stand: Mai 2016

Aus dem Inhalt

4 Stärken in der Risikoversorge

Angesichts niedriger Kapitalmarktzinsen haben Versicherer ihr Kerngeschäft neu entdeckt. Eine Trendschau

8 Versicherer ganzheitlich betrachten

Die Themen Berufsunfähigkeit und Pflegevorsorge haben weiter enormes Potenzial in Deutschland. Das ergab das Roundtable-Gespräch ausgewiesener Markt-Experten

Stärken in der Risikovorsorge

BIOMETRIE Die Versicherer haben angesichts der anhaltend niedrigen Anlagezinsen ihr Kerngeschäft neu angefasst. Eine Bestandsaufnahme zu neuen Trends bei Policen zu biometrischen Risiken.

Zahlreiche neue Produkte zur Absicherung biometrischer Risiken werden derzeit von Lebensversicherern auf den Markt gebracht. Ein aktueller Trend: „Die zunehmende Berufsdifferenzierung hat dazu geführt, dass ausreichende Absicherung gegen Berufsunfähigkeit für viele Arbeitnehmer im gewerblichen Bereich nicht mehr finanzierbar ist“, sagt Dr. Sandra Blome, Partner beim Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (Ifa) in Ulm. Die Assekuranz legt die Hände jedoch nicht in den Schoß. Im Gegenteil: Die Niedrigzinsphase und regulatorische Maßnahmen veranlassten viele Gesellschaften zu „einer Biemetrieoffensive im Neugeschäft“, so Blome. Mit Produktkonzepten, wie Absicherung gegen Erwerbsminderung, schwere Krankheiten und den Verlust von Grundfähigkeiten sowie funktionelle Invaliditätsversicherungen (FIV), wollen Versicherer diese Lücke schließen. Letztere können durch ihren modularen Aufbau ein breites Spektrum biometrischer Risiken absichern (siehe Tabelle).

Als Alternative zur BU-Versicherung wird die Multifunktionsversicherung vermarktet. Die Kalkulation ist allerdings aufwendiger als bei traditionellen Biemetrieprodukten, zumal einerseits Leistungsauslöser nicht voneinander unabhängig sind und andererseits in vielen Fällen gleichzeitig auftreten. Zum Beispiel führt der Verlust eines Beines als Folge eines Unfalls zu Leistungen aus dem Unfallbaustein, aber sicherlich auch zu Einschränkungen bei den Grundfähigkeiten. „Die Entwicklung bedarfsgerech-



Sandra Blome, Ifa: „Wegen zunehmender Berufsdifferenzierung können viele Arbeitnehmer im gewerblichen Bereich die BU-Absicherung nicht mehr finanzieren.“

ter Biemetrieprodukte ist noch nicht ausgereizt“, betont Matthias Börger, Senior Consultant des Ifa.

Die BU ist und bleibt dennoch die wichtigste Biemetrie-Police. Sie kommt jedoch an ihre preislichen Grenzen. Dazu trägt auch die Niedrigzinsphase bei. Mehr als die Hälfte der untersuchten 49 Versicherer hat zwischen 2002 und 2012 jeweils in mindestens einem Versicherten-Teilbestand Überschüsse abgesenkt, ergab im Vorjahr eine Untersuchung des Analysehauses Franke und Bornberg. Folge: Die ursprünglich gezahlten Nettobeiträge kletterten in Richtung des maximal vereinbarten Bruttobeitrages. „Das Produktniveau liegt marktweit im internationalen Spitzenbereich, die fehlende Qualitätsdifferenzierung führte zu einem erbitterten Preiswettbewerb, der paradoxerweise durch immer stärkere Berufsdifferenzierung immer mehr Verbrauchern

den Weg in die BU versperrt“, beschreibt Michael Franke, Geschäftsführer von Franke & Bornberg, die Lage. Stabilität statt Preis müsse jetzt der zentrale Auswahlfaktor für Produkte werden. Noch sei das Absinken der Überschüsse kein massives Problem, aber es könne eine Erhöhung der Beiträge während der Laufzeit zur Folge haben – für Kunden eine unangenehme Überraschung. Canada Life zum Beispiel schließt solche Beitragserhöhungen aus – eine Ausnahme.

Die immer stärkere Berufsgruppendifferenzierung und Leistungserweiterung macht die Arbeit inzwischen selbst für versierte Makler zur sprichwörtlichen Suche nach der Nadel im Heuhaufen, wenn der potenzielle Kunde nicht ein junger, gesunder Akademiker ist. Häufig kann der Makler nur noch die Rentenhöhe so lange nach unten schrauben, bis die Prämie



ADVIGON



Zur Absicherung der Existenz Ihrer Kunden: **Advigon.BU-SCHUTZ**

- qualitativ hochwertige Absicherung zu attraktiven Beiträgen
- umfangreiche Nachversicherungsgarantie ohne Gesundheitsprüfung
- günstige Einsteigeroption für junge Leute

Mehr Informationen über Advigon, der neuen Marke in Deutschland, erhalten Sie über Ihren Vertriebsleiter der HanseMerkur Versicherungsgruppe oder unter www.advigon-vertriebsportal.com.

passt, aber der Bedarf nicht mehr gedeckt ist

Nicht zuletzt deswegen dürfte das Neugeschäft 2014 um knapp 2,4 Prozent gegenüber dem Jahr 2013 auf nunmehr 830.000 Neuverträge zurückgegangen sein, wie das Analysehaus Morgen & Morgen in seinem BU-Rating 2016 berichtet. Während der Bestand weiterhin bei rund 15,3 Millionen Verträgen liegt, wachse das Interesse an Alternativen zur BU-Ver-sicherung, „insbesondere für Berufe

cherten: Rund 50 Prozent der Leistungs-fälle betreffen Versicherte im Alter von über 50 Jahren. Bei den unter 30-Jährigen werden lediglich 0,3 Prozent der BU-Verträge ausgezahlt, bei den über 50-Jährigen sind es knapp fünf Prozent.

Hauptursache für eine BU über alle Altersklassen hinweg bleiben Nervenkrankheiten mit knapp 31 Prozent. Danach folgen Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates mit fast 22 Prozent und Krebs sowie andere

werden durch einen Dread-Disease-Baustein ersetzt. „Die Organrente ist der wichtigste Leistungsbaustein“, weiß Dr. Andreas Beckstette, Partner beim Ifa. „Das Organmodul des FIV-Konzepts ist einer Dread-Disease-Deckung aus Sicht der Risikoabsicherung überlegen“, meint Beckstette. „Daher ist der Austausch der Organ-Komponente durch einen Dread-Di-sease-Baustein der Schwachpunkt der FIV-Produkte im Bereich der Lebens-versicherung“, sagt Beckstette.

Das Unternehmen Franke und Bornberg hat zur Beantwortung dieser Frage ein Beratungstool zur Arbeits-kraftsicherung (AKS), das „FB-AKS-Tool“, entwickelt. Es erlaubt Vermittlern, Tarife nach Produktart, Gesell-schaft, Rating, Prämie oder AKS-Index zu filtern und zu sortieren. Ähn-lich variable Lösungen unter Ein-schluss verschiedener Absicherungs-möglichkeiten sieht der Vorsorgepla-ner vom Institut für Vorsorge und Fi-nanzplanung vor.

Modularer Aufbau einer funktionellen Invaliditätsversicherung¹⁾

Alle Bausteine und Leistungen zur Absicherung von Invalidität.

Baustein	Leistung
Unfallrente	Rente bei Invalidität durch schweren Unfall
Pflege-rente	Rente bei Pflegebedürftigkeit
Grundfähigkeits-rente	Rente bei Verlust von Grundfähigkeiten
Organ-rente	Rente bei Organschäden
Krebs-rente	Rente bei Feststellung einer Krebserkrankung

¹⁾ Struktur bei FIV der Kompositversicherer; Lebensversicherer bieten Pflege-, Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Leistung; Quelle: Ifa

mit erhöhtem BU-Risiko, wie es bei-spielsweise solche mit vorwiegend körperlichen Tätigkeiten aufweisen“, betont Joachim Geiberger, Inhaber und CEO von Morgen & Morgen. Die 2014 mehr als 250.000 ausgezahlten BU-Renten mit einem Volumen von 1,8 Milliarden Euro „zeigen die nach wie vor große Bedeutung der BU-Ver-sicherung für die gesellschaftliche Ab-sicherung“, so Geschäftsführer Peter Schneider.

Bemerkenswert: Die Anzahl der anerkannten Leistungsfälle er-reichte einen neuen Höchststand. Knapp 46.000 Leistungsfälle wurden 2014 für gültig erklärt. Laut Rating beträgt die Leistungsquote damit im Durchschnitt 74 Prozent – der Großteil der Leistungsanträge führt also zur Auszahlung und eben nicht zum Leis-tungsausschluss. Werden die Verträge und Leistungsfälle nach Altersgrup-pen aufgeteilt, identifiziert Morgen & Morgen eine starke Konzentration der Leistungsfälle bei den älteren Versi-

bösartige Geschwüre mit 14 Prozent. Wenn über biometrische Risiken dis-kutiert wird, geht es größtenteils um Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, Pflege und Tod. Das biometrische Ri-siko, welchem die Lebensversicherer jedoch mit Abstand am stärksten aus-gesetzt sind, fehlt häufig – nämlich das Langlebighkeitsrisiko, kritisiert das Ifa. Gerade Produktinnovationen in der Rentenbezugsphase hat der Vertrieb nicht im Fokus. Dabei seien auch hier durch Fondsanbindung oder die Integ-ration von Assistance-Leistungen, die beispielsweise den Versicherten nach einem Unfall oder Krankenhausauf-enthalt im Alltag unterstützen, zahl-reiche Innovationen möglich.

Die erste FIV am Markt bestand aus den Modulen Unfallrente, Pflege-rente, Grundfähigkeitsrente, Organ-rente und Krebsrente. Mittlerweile wird das Konzept nicht nur von Kom-positversicherern, sondern auch von Lebensversicherern angeboten. Bei letzteren fehlt naturgemäß die Unfall-rente – Organrente und Krebsrente

Da auch Biometrieprodukte teilweise einen signifikanten Sparpro-zess beinhalten, ist in Zeiten niedrigen Rechnungszinses die Überlegung be-rechtigt, diesen Sparprozess fondsge-bunden auszugestalten, meint Börger. Nachteil: Bei schlechter Fondsperefor-mance ist der Versicherungsschutz gefährdet, da der Versicherer bei sol-chen Produkten derzeit üblicherweise keine Garantie ausspricht. Ausweg: „Man integriert die Garantie eines Versicherers“, erklärt Ifa-Expertin Blome. Beispiel fondsgebundene Pfl-egeversicherung: Sie nutzt einen übli-cherweise langen Sparvorgang aus, um über die Investition in Aktienfonds eine attraktive Rendite zu erwirtschaften. Um dennoch eine Mindestrente zu garantieren, wird die fondsgebundene Pflegeversicherung mit Garantiekon-zepten kombiniert. ■

Autor **Detlef Pohl** ist freier Journalist und Vorsorge-Spezialist in Berlin.



Die neue BU
Top-Einkommensabsicherung
zum Top-Preis!

Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

Was hat sie?

Passgenaue Premium-Absicherung mit flexiblen Zusatzbausteinen.

- Top-Versicherungsbedingungen
- Top-Flexibilität mit Top-Zusatzbausteinen
- Top-Preise in den häufigsten Berufen
- Top-Service in Antrags- und Leistungsabsicherung

Profitieren Sie von den Top-Erfahrungen der Basler im Bereich BU.

Informieren Sie sich noch heute bei der maklermanagement.ag: 0 40/35 99 46 60
oder auf www.was-hat-sie.de

Wir machen Sie sicherer.
www.basler.de

 **Basler**
Versicherungen

„Ganzheitliche Betrachtung des Anbieters wird wichtig“

ROUNDTABLE Nicht zuletzt wegen sinkender Margen im Altersvorsorgegeschäft setzen die deutschen Versicherer verstärkt auf das Geschäft zur Absicherung von Berufsunfähigkeit und des Pflegefallrisikos und betonen damit eine ihrer Kernkompetenzen. Cash sprach mit ausgewiesenen Experten über die Trends.

Die Absicherung biometrischer Risiken, wie der Verlust der Arbeitskraft, Pflegebedürftigkeit oder vorzeitiger Tod, gehört zu den Kernkompetenzen der Versicherungsbranche. Was sind die Gründe dafür, dass sich die Versicherer wieder verstärkt auf diese Kernkompetenzen besinnen und wie beurteilen Sie die bisherige Entwicklung in diesem Segment?

Voß: Ich kann diesbezüglich nur mutmaßen, denn als Top-3-Versicherer im BU-Markt haben wir uns seit jeher auf dieses Segment sehr stark konzentriert. Aber ich teile die Einschätzung, dass es im Markt eine Konzentration auf die Absicherung biometrischer Risiken gibt. Gerade in der BU ist dies sehr stark spürbar, stärker als vielleicht bei den Themen Pflege oder vorzeitiger Tod. Die Zusammenhänge sind relativ klar, denn das Thema Altersvorsorge und die Produkte hierzu werden mit dem dramatischen Rückgang des Zinsniveaus unattraktiver für den Kunden – auch wenn der Bedarf sich an sich natürlich nicht geändert hat, genauso wie für den Versicherer. Die Regulatorik tut ihr Übriges. Das neue Aufsichtsregime Solvency II erschwert es zusätzlich, Zinsgarantien zu geben. Die BU ist bei diesen Rahmenbedingungen mehr denn je eine attraktive Alternative, zumal der Bedarf nach wie vor hoch ist. Dennoch ist auch vor einer Fehlentwicklung im Markt zu warnen. Denn

es kommen in letzter Zeit vermehrt Anbieter hinzu, die offenbar mit einer eher geringeren Erfahrung das sehr langfristige BU-Geschäft betreiben wollen.

Kieper: Wir erkennen schon seit Jahren einen starken Anstieg im Bereich der biometrischen Vorsorge, weil durch diverse Themen die Attraktivität des konventionellen Altersvorsorgemarktes immer weiter gesunken ist. Hinzu kommt bei Biometrie ein relativ entspanntes Wettbewerbsumfeld. Schließlich ist die biometrische Absicherung ein Kernversicherungsthema, das weder von der Immobilien- noch von der Investmentbranche besetzt werden kann.

Schaut man auf die drei Teildisziplinen der Biometrie, BU, Pflege, und Risiko Leben, wo ist der Bedarf am stärksten?

Beck: Für uns sind Risikoprodukte ein Zielsegment, in dem wir ertragreich wachsen wollen. Wenn man auf den Gesamtmarkt blickt, dann fließt nur ungefähr etwas jeder sechste Euro im Neugeschäft überhaupt in Risikoprodukte. Es existiert also per se ein enormes Aufholpotenzial. Setzt

man dies ins Verhältnis zum unbestreitbaren Versorgungsbedarf und zur Versorgungslücke, dann wird klar, warum viele Versicherer jetzt ihre Anstrengungen in dem Bereich intensivieren. In der privaten Pflege- rentenversicherung sind wir bekanntlich ein Pionier mit einem mittlerweile nennenswerten Marktanteil, den wir auch ausbauen wollen. In der Risiko- lebensversicherung wollen wir definitiv angreifen, allerdings erst ab 2017. Und aktuell intensivieren wir auch unsere Bemühungen in der Berufsunfähigkeitsversicherung. So haben wir gerade aktuell die neue Basler Berufsunfähigkeitsversicherung lanciert. Anders als bei Basler Beruf und Pflege haben wir dabei die beiden Risiken nicht gebündelt, sondern einen modularen Ansatz gewählt, der von den Vermittlern ausgesprochen gut angenommen wird.

Lässt sich die Quote beziffern, in wie vielen Fällen BU-Policen mit der Pflegeoption gezogen wurden?

Beck: Bezogen auf den Gesamtmarkt würde ich sagen, dass in den letzten zwei, drei Jahren vermutlich ein Drittel der Berufsunfähigkeitsversicherung mit einem Pflegezusatzbaustein gebündelt wurde.

Voß: Wir haben sowohl eine Comfort SBU als auch eine Premium SBU, die einen Schutz bei Pflegebedürftigkeit beinhaltet. Und natürlich bieten wir auch die Pflegerente als Standalone-

Die Roundtable-Teilnehmer

- Maximilian Beck, Bereichsleiter Vertriebsförderung Lebensversicherung, Basler Versicherungen
- Oliver Kieper, Vorstand Netfonds AG
- Dr. Jürgen Voß, Vorstandssprecher Nürnberger Lebensversicherung AG

Produkt an. Nach unseren Erfahrungen ist die Akzeptanz der Pflegeabsicherung in Kombination mit der BU aber deutlich höher. Wir haben fast zehn Prozent Marktanteil in der BU insgesamt, mit einem Pflegeeinschluss von etwa einem Fünftel.

Beck: Die Erwartungshaltung von Kunden und Vermittlern ist eine Premium-BU. Die BU-Bedingungen sind hierzulande bekanntlich auf Weltmeisterniveau. Deshalb wird ein modulares Produkt von Vermittlern sehr gern angenommen. Ich kann die Risiken Pflege, AU und auch schwere Krankheiten anbündeln, muss es aber nicht. Wir haben alle drei Zusatzrisiken bewusst mit einem Zusatzpreis versehen, weil es auch unsere Philosophie ist, ein transparentes und faires Produkt zu haben.

Kieper: Wenn ich mal die Produktbereiche KT, BU, AU, Pflege nehme und ich positioniere das als Makler bei vier Unternehmen, habe ich eben viermal Stückkosten. Das zahlt der Kunde, der nicht selten ein Problem mit der Finanzierbarkeit hat. Ein Bündelprodukt muss bei der Wahl des richtigen Anbieters für den Kunden günstiger sein.

Voß: Unsere Erfahrung ist, dass das Kombiprodukt mit AU-Einschluss, mit Pflegeabsicherung und Pflegeoption eine sehr gute Akzeptanz findet, obwohl die Prämie doch durchaus höher ist.

Wo ist die Schmerzgrenze für den Kunden?

Beck: Das kann ich Ihnen sagen. Wir haben es unlängst von YouGov repräsentativ erheben lassen. Ein Drittel der Kunden sind bereit, unter 20 Euro für eine BU zu bezahlen, noch mal ungefähr ein Drittel ist bereit, 20 bis 40 Euro zu zahlen, und noch einmal 15 Prozent wären bereit, zwischen 40 und 60 Euro zu bezahlen. Das betrifft nur die BU und noch nicht die angebundelten Zusatzrisiken. Das heißt, Herr Kieper, der Kunde, den Sie ansprechen, ist natürlich der Idealkunde. Wir werden nicht so viele finden,



Maximilian Beck: „Im Zielsegment Risikoversorge wollen wir ertragreich wachsen.“



Jürgen Voß: „Ein früher Einstieg ist der Schlüssel zum Erfolg in der BU.“



Oliver Kieper: „Die Reform der Pflegegesetze ist nur eine Teilkaskodeckung.“

die ein Krankentagegeld abgesichert haben, eine BU besitzen, einen Pflegebaustein und vielleicht sogar eine Arbeitsunfähigkeit haben.

Kieper: Dann ist das aber zumindest das Bedarfsfeld, ungeachtet dessen was wir vielleicht subjektiv als Vermittler empfinden. Es ist immer die Frage der Finanzierbarkeit. Wenn der

reduzieren, insbesondere bei jungen und gesunden Kundinnen und Kunden. In den ersten fünf Jahren bieten wir jetzt die sogenannte Einsteigervariante an, bei der man einen 40-prozentigen Preisvorteil hat. Denn auch das ist ein Ergebnis der Befragung. Die Menschen, die keine BU haben, begründen dies mit zu hohen Kosten.

entwickelt, um den Versorgungsgrad zu erhöhen. Und das geht eben über alternative Produkte. Wenn es aber die BU sein soll, und der Vermittler möchte die BU vermitteln, und die Kunden möchten eine BU haben, weil sie auch einhellig empfohlen wird, dann geht es nur über einen frühen Einstieg.

Voß: Da stimme ich Ihnen zu, das ist der Schlüssel zum Erfolg in der Berufsunfähigkeit. Wir haben beispielsweise mit der Biene Maja Kindervorsorge ein Produkt, mit dem ein Einstieg in die Absicherung schon bei Kindern möglich ist. Sie können das Produkt so gestalten, dass die Einstiegsprämie niedrig ist und später die Absicherung an den Bedarf angepasst werden kann.

Beck: Wir haben es mit zehn internen und externen Versuchspersonen unter 30, zum Teil sogar deutlich unter 25 getestet. Sie finden es regelrecht abstoßend, überhaupt Fragen zu Herzinfarkt oder Schlaganfall lesen zu müssen. Aber der Kunde muss sich nicht allein damit befassen. Der Vermittler ist dabei und kennt sich in diesen Themenfeldern aus. Am Rechner passiert das vielleicht irgendwann auch, dass die Kunden mithilfe einer App selbst rechnen.

Beck: Wir fragen uns permanent, warum sich unsere Branche nicht digitalisieren und kundenfreundlicher gestalten lässt, Sie können natürlich auch mit Ihrem Vermittler das E-Antragsprocedere durchgehen. Es geht aber um das Handling insgesamt. Das muss schnell sein und es darf nichts passieren, was den Kunden irritiert.

Voß: Wir sind eine sehr etablierte, aber konservative Branche und wir müssen uns noch viel stärker um die Bedürfnisse unserer Kunden kümmern. Das stand möglicherweise in der Vergangenheit nicht immer so stark im Fokus. Aber das ist die neue Welt. Der Beratungsprozess ist im Übrigen noch sehr viel umfangreicher als der Antragsprozess an sich.



Jürgen Voß: „Wir müssen uns künftig von der reinen Produktdiskussion lösen und den Versicherer eher ganzheitlich betrachten.“

Handwerker bereits allein 200 Euro für die BU auf den Tisch legen muss besteht die Gefahr, dass irgendwann gar nicht mehr abgeschlossen wird.

Voß: Das ist die Crux bei der BU. In der Praxis haben wir nun einmal bei den gut Verdienenden eher niedrige Risiken, die preisgünstig abgesichert werden können, bei den schlechter Verdienenden höhere Risiken. An einem Punkt kippt es dann und der BU-Versicherungsschutz ist praktisch nicht mehr finanzierbar. In der Diskussion sollte aber auch bedacht werden, dass sich die Bedingungen über die Jahre deutlich verbessert haben und die Produkte dennoch im Mittel eher günstiger geworden sind.

Beck: Um den Besitz bei BU zu erhöhen, müssen wir Abschlussbarrieren

Die anderen beiden Hauptgründe sind mangelnde Beschäftigung mit dem Thema und der Irrglaube, es reiche aus, sich später noch damit auseinanderzusetzen. Aktuell ist unser Ansatz deshalb, möglichst junge und gesunde Kunden davon zu überzeugen, früh einzusteigen. Das machen wir im Übrigen auch über optimierte und stark vereinfachte Gesundheitsfragen. Die normale Gesundheitserklärung läuft über zwei Seiten, jene für unter 30-Jährige ist lediglich eine knappe Seite lang. Das finden Sie als Vermittler und als Kunde einfach erst mal ansprechender. Darüber hinaus müssen Sie einen jungen Kunden nicht nach Schlaganfall, Herzinfarkt oder Parkinson fragen. Ich habe den Eindruck, dass die Branche sich in die Richtung

Ingo Gerlach, Produktmanager Basler Lebensversicherungs-AG

Top-Einkommensabsicherung zum Top-Preis

Die Versicherungswelt dreht sich gefühlt immer schneller – schneller, höher, weiter gilt auch für die Produktwelt der Arbeitskraftabsicherung. Um in diesem Marktsegment Aufmerksamkeit zu erzeugen, sind besondere Leistungen notwendig. Vor allem in Bezug auf die Preis-Leistungs-Gestaltung müssen die Erwartungen voll erfüllt werden, am besten noch darüber hinaus. Die neue Basler Berufsunfähigkeitsversicherung wagt den Schritt über die bekannten Grenzen.

Was macht eine sehr gute Einkommensabsicherung für den Fall einer Berufsunfähigkeit aus? Neben einem bezahlbaren Preis stehen vor allem ein möglichst hoher Umfang an versicherbaren Krankheiten und der direkte Bezug zur eigenen beruflichen Tätigkeit im Fokus. Hier ist der Makler gefragt. Er berät seine Kunden und empfiehlt ihnen die bestmögliche Absicherung. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) bietet die umfangreichste Arbeitskraftabsicherung, denn nur sie sichert neben dem Gesundheitszustand auch den Beruf ab. Andere Produkte, wie Invaliditätsversicherungen oder Grundfähigkeitsversicherungen, werden qualitativ unterhalb der BU eingeordnet. Sie leisten in der Regel nur einen Bruchteil dessen, was eine BU leistet.

Premium BU-Schutz, auch für Einsteiger

Die neue Basler Berufsunfähigkeitsversicherung bietet einen Premium BU-Schutz mit einer hohen Flexibilität durch frei kombinierbare Zusatzbausteine. Hier treffen kundenfreundliche, transparente Bedingungen auf einen günstigen und fairen Preis. Die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung wird als Normal- und Einsteigertarif angeboten. Letzteren können Kunden bis zum 34. Lebensjahr abschließen. Dieser Tarif bietet einen um 40 Prozent reduzierten Startbeitrag in den ersten fünf Jahren. Der volle



Ingo Gerlach, Basler

Preis wird erst ab dem sechsten Versicherungsjahr erhoben.

Nur sehr wenige Versicherer bieten eine echte BU-Absicherung für Studenten, Auszubildende und Schüler an. Schüler werden bei der Basler Lebensversicherungs-AG schon ab dem 10. Lebensjahr versichert. Studenten und Auszubildende werden mit ihren Zielberufen abgesichert. Das heißt: Sie werden so eingestuft, als hätten sie ihre Ausbildung bereits abgeschlossen. Dieses Vorgehen führt zu sehr günstigen Prämien.

Maßgeschneidert mit flexiblen Zusatzbausteinen

Der Versicherungsschutz der Basler Berufsunfähigkeitsversicherung lässt sich durch vier Zusatzbausteine erweitern. Bei der Vereinbarung des Zusatzbausteins Basler Arbeitsunfähigkeits-

Schutz („Gelber-Schein-Regelung“) leistet die Basler Lebensversicherung rückwirkend eine Rente in Höhe der garantierten BU-Rente, wenn die Krankschreibung mindestens sechs Monate durchgehend andauert hat. Die Renten können mehrfach bezogen werden, zusammengerechnet für maximal 18 Monate.

Der Basler PflegeSchutz bietet einen lebenslangen Leistungsbezug, wenn die BU-Rente aufgrund von Pflegebedürftigkeit gezahlt wird oder während des Bezugs der BU-Rente zusätzlich eine Pflegebedürftigkeit eintritt. Tritt während der Versicherungsdauer der BU kein Leistungsfall aufgrund von Pflegebedürftigkeit ein, so erhält der Kunde die Option, eine selbständige Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen. Der optionale Basler InflationsSchutz bietet im Leistungsfall eine garantierte Erhöhung der BU-Rente um monatlich ein Prozent. Bei Eintritt einer, von elf definierten, schweren Krankheiten, erhält der Kunde bei Einschluss des Bausteins Basler KrankheitenSchutz eine Einmalzahlung als Soforthilfe in Höhe von 5.000 Euro.

Fakten zum Unternehmen: Die Basler Lebensversicherungs-AG bietet bereits seit 1958 Berufsunfähigkeitsversicherungen an. Die Basler Versicherungen mit Sitz in Bad Homburg sind seit über 150 Jahren auf dem deutschen Markt tätig. Sie positionieren sich als Versicherer mit intelligenter Prävention, der „Basler Sicherheitswelt“. Die Basler Versicherungen gehören zur Baloise Group, Basel (Schweiz), hatten 2015 ein Geschäftsvolumen von 1,3 Milliarden Euro und beschäftigen rund 1.740 Mitarbeiter.

Kontakt: Ludwig-Erhard-Straße 22 · 20459 Hamburg · **Tel.:** 040 3599 4660 · **E-Mail:** mm-maklerservice@maklermanagement.ag · **Internet:** www.basler.de

Die Betreuung des Kunden und auch die Leistungsfähigkeit der Produkte müssen wirklich auf den Kunden zugeschnitten sein.

Beck: Ich darf noch einmal ein Beispiel aus der Praxis zum Stichwort Berufskatalog anführen, den wir aktuell völlig neu gestaltet haben. Wenn Sie sich anschauen, wie die Berufe sich in den letzten zehn Jahren verändert haben, werden die wenigsten BU-Versicherer diesem Umstand Rechnung getragen haben. Wir waren selbst sehr überrascht, wie viele Bachelor- und Masterberufe es mittlerweile gibt, wie viele Berufsbilder allein im EDV-Bereich entstanden sind. Junge Menschen erwarten von einem Versicherer, ihren Beruf im Tarifierungsprogramm wiederzufinden. *Wie viele Berufsbilder haben Sie denn insgesamt?*

Beck: Es sind aktuell 7.000, die wir allein jetzt nur in unserer neuen Berufsdatenbank haben, zusammengefasst aus 20.000. Wenn Sie sich die Erwerbstätigenstatistik des BMAS ansehen, dann werden Sie dort noch viel mehr Berufe entdecken, die aber nur deshalb aufgeführt sind, weil sie bereits in den 60er-, 70er- oder 80er-Jahren gelistet waren.

Voß: Grundsätzlich kommt man mit einigen Tausend Berufen sehr gut zu recht. Das bestätigt auch das Neugeschäft. 90 Prozent der Anträge stammen aber tatsächlich nur aus etwa Hundert Berufen. Da unsere Vertriebspartner und Kunden recht unterschiedliche Erwartungen haben, kann die Anzahl der Berufe aber nicht zu stark reduziert werden. Manche sind zwar relativ entspannt und sind mit einer eher weit gefassten Berufsbezeichnung zufrieden. Es gibt aber durchaus Kunden, die einfach ihren genauen Beruf eingetragen sehen wollen, und deswegen wäre eine zu kleine Berufedatenbank aus unserer Sicht problematisch.

Kieper: Ich benötige aber beispielsweise, schon allein aus haftungs-

rechtlichen Gründen, keine zwanzig Tischler. Auf der anderen Seite macht es natürlich einen Unterschied, ob der Logistiker nur im Kontrollraum sitzt und Knöpfe drückt oder ob er mit dem Gabelstapler im Lagerbereich unterwegs ist.

Inwieweit ließe sich das Problem durch eine Standardisierung über alle Anbieter hinweg lösen?

Voß: Eine Standardisierung ist allein kartellrechtlich problematisch, da das

mehr in den Mittelpunkt des Interesses rückt, nachdem es zwanzig Jahre lang nur um den Nettobeitrag ging. Schließlich gibt es aktuelle Studien, die darauf hinweisen, dass die Zins-situation sich auch auf die Risikoer-gebnisse in den Invaliditätsprodukten, also auch auf die BU, auswirken könnte. Diese Entwicklung begrüßen wir, da wir seit jeher einen nachhaltig kalkulierten Sofortrabatt von 25 Prozent anbieten.



Maximilian Beck: Für die Lebensversicherer ist es schwer, die Risiken der Pflegebedürftigkeit nachhaltig zu kalkulieren.“

Thema ja auch preisrelevant ist. Wir dürfen uns als Anbieter hier nicht absprechen und eine zu starke Standardisierung wäre sicher auch nicht im Kundeninteresse.

Beck: Eine Standardisierung darf in der Tat nicht stattfinden. Andernfalls fehlt ein wichtiges Differenzierungsmerkmal, das wir jetzt mit unserer neuen BU und dem aktuell verfassten Berufskatalog sehr gezielt ausspielen. *Kommen wir noch einmal zum Thema Markttrends. Welche Entwicklungen beobachten Sie aktuell mit besonderer Aufmerksamkeit im Segment der BU?*

Beck: Was uns gut gefällt, ist die Tatsache, dass jetzt der Bruttobeitrag

Eine feste Prämie würden Sie ausschließen wollen, einige Mitbewerber werben aktuell damit?

Voß: Diese Anbieter stammen meines Wissens nicht aus Deutschland. Grundsätzlich kann man zwar auch in Deutschland die Überschussbeteiligung ausschließen, also feste Prämien anbieten, dann müssten diese aber aufsichtsrechtlich extrem vorsichtig kalkuliert sein. Wir sind dort sehr skeptisch, weil die Zusagen, die der Versicherungsträger macht, über dreißig, vierzig, im Extremfall sogar fünfzig Jahre laufen. Unser System mit Überschussbeteiligung bietet den Vorteil, dass ich als Versicherer auf

Veränderungen reagieren kann. Das kann ich nicht, wenn ich die Prämie von vornherein betoniere. Es gibt auch nur wenige Anbieter aus dem Ausland, die das tun. Ob die das wirklich nachhaltig anbieten und durchhalten können, ist völlig unklar. Also ich habe hier erhebliche Bedenken. Das deutsche System maßvoll angewendet, bietet immer noch ein sehr hohes Maß an Schutz für den Kunden, denn er verfügt über die Bruttobeitragsgarantie.

gangenheit in den Büchern, die sie auf irgendeine Weise ausfinanzieren müssen. Und dieses Ausfinanzieren der Altlasten bedeutet, dass das Geld irgendwoher kommen muss. Und es gibt keine Trennung innerhalb einer Lebensversicherungsgesellschaft zwischen dem BU-Anbieter Pfefferminzia und dem Altlastenanbieter Pfefferminzia. Wenn bei Letzterem die Lücke klappt, dann wird ab einem gewissen Zeitpunkt auch das BU-

ben wird. Deshalb wird die ganzheitliche Betrachtung viel stärker in den Fokus rücken, denn es geht um ein sehr langfristiges Versprechen. Und eine der zentralen Fragen auch für den Vertrieb wird sein, wer dauerhaft verlässlichen Schutz anbieten kann.

Kieper: Und das ist in der Pflege notwendiger als in der BU. Wir sehen die auf uns zurollende Pflegelast natürlich in Anbetracht des demografischen Wandels als viel brisanter an. Wir predigen seit zehn Jahren, dass der Pflegeboom da ist und dennoch spiegelt die Neugeschäftsentwicklung das nicht wider. Nicht so, wie sie es müsste, und auch nicht so, wie es politisch gewollt ist. Die Reform der Pflegegesetze ist nach wie vor nur eine Teilkaskodeckung. Und das Thema Pflege ist deshalb so brisant, weil die Kinder bei der Risikobeurteilung mit in der Haftung sind. Das findet aus unserer Sicht noch viel zu wenig Beachtung.

Mit welchen Ansätzen ließe sich das lösen?

Kieper: Anders als die Berater, die bereits viele Schulungsmaßnahmen durchlaufen haben, besitzen die Kunden noch zu wenig Problembewusstsein. Und durch jetzt vermeintliche Anpassungen auf gesetzgeberischer Seite wird der Bedarf eher gefühlt wieder zurückgenommen. Es wird suggeriert, dass es mehr Pflegeleistungen bei unterschiedlichen Diagnosen schon zu einem früheren Zeitpunkt gibt.

Aber kann die Pflegereform nicht auch ein Anknüpfungspunkt sein?

Kieper: Ja, es ist eine Chance, aber es ist eben auch vierzig, fünfzig, sechzig Jahre Verpflichtung. Ich weiß nicht, wie das die Produkthanbieter sehen.

Voß: Es gibt zwei Möglichkeiten, die Pflege abzusichern, einmal in der Lebensversicherung oder aber in der Krankenversicherung. Es sollten beide Möglichkeiten in Betracht gezogen werden. Da in der Lebensversicherung die garantierte Prämie nicht



Oliver Kieper: „Anders als die Berater, die bereits viele Schulungsmaßnahmen durchlaufen haben, besitzen die Kunden noch zu wenig Problembewusstsein.“

Welche weiteren Markttrends sind für Sie besonders bedeutsam?

Voß: Ich begrüße die Diskussion, die Assekurata unlängst angestoßen hat. Darin wird gefordert, sich von der reinen Produktdiskussion zu lösen und die Anbieter stattdessen eher ganzheitlich zu betrachten. Jeder weiß mittlerweile, dass unsere etwa achtzig Lebensversicherungsgesellschaften in Deutschland schwer an den Lasten tragen, die sie sich in den letzten Jahrzehnten mit sehr hohen Garantieverprechungen aufgebürdet haben. Und die Anbieter, die heute in den BU-Markt drängen, haben teilweise extrem hohe Versprechen aus der Ver-

Geschäft dafür herangezogen werden müssen. Die zunehmende Regulatik verschärft das Problem zusätzlich. Es gab im Übrigen bereits 2014 eine Studie von Franke und Bornberg, die untersucht hat, wie stabil die BU-Überschussbeteiligungen der Anbieter in der Vergangenheit waren. Im Ergebnis haben ganz wenige Anbieter, die Nürnberger gehört dazu, ihre BU-Überschussbeteiligungen noch nie verändert. Und ein erster bekannter Anbieter hat dieses Jahr flächendeckend über den Gesamtbestand die Überschussbeteiligung abgesenkt. Ich vermute, dass es diesen Vorgang in den nächsten Jahren noch häufiger ge-



Biometrische Vorsorge: Die Diskussionsrunde sieht insbesondere beim Thema Pflegeabsicherung noch großes Potenzial.

angepasst werden darf, müssen die Versicherer wegen des doch erheblichen Kalkulationsrisikos und der extremen Langfristigkeit der Verpflichtung ordentliche Sicherheitszuschläge einkalkulieren. Das macht das Stand-alone-Produkt für den Kunden sehr teuer. Die Krankenversicherung kann den Schutz wegen der Möglichkeit der Prämienanpassung deutlich günstiger anbieten. Deshalb sollte über diese Alternative auch nachgedacht werden. Letztendlich muss die Abwägung aber der Kunde treffen.

Beck: Für die Lebensversicherer ist es schwer, die Risiken einer Pflegebedürftigkeit nachhaltig zu kalkulieren. Dennoch halten wir die Pflegerente auch weiterhin für einen wichtigen Bestandteil in der Vorsorge der Kunden und werden auch weiterhin einen Tarif anbieten. Ob die Pflegeform die Kunden jetzt eher sorgloser macht dem Thema gegenüber oder ob sie ihren persönlichen Bedarf nach der Reform eher sehen, wird die Zeit zeigen.

Reicht denn die durchschnittliche Pflegelänge aus, mit der kalkuliert wird? Nach jüngsten Untersuchungen scheint es den Notstand, der oft herbeigeredet wird, gar nicht zu geben.

Beck: Guter Punkt. Wenn man sich die Rechnungsgrundlagen ansieht, die heute in der Pflegerentenversicherung verwendet werden, stellt man fest, dass man auf keinen Fall unvorsichtig kalkuliert hat. Natürlich schauen wir jetzt weit in die Zukunft.

Voß: Noch im Jahr 2000 lautete der Tenor innerhalb des Kreises der Aktuarer: Was wir Lebensversicherer richtig gut können, ist, Zinsgarantien über sehr lange Zeit darzustellen, und vier Prozent sind kein Problem für uns. Die heutige Wirklichkeit zeigt ein anderes Bild. Wer glaubt also abschätzen zu können, was die nächsten dreißig, fünfzig, siebzig Jahre im Gesundheitswesen passiert? Aus heutiger Sicht sind die Rechnungsgrundlagen in der Pflege zwar ausreichend, aber wir können es einfach nicht mit Sicherheit beurteilen, ob dies so bleiben wird. Wir haben natürlich auch Pflegerentenprodukte und sind damit im Markt aktiv. Aus rein aktuarieller Sicht bin ich bei der Kalkulation vieler Produkte sehr entspannt, in Bezug auf die Pflegeversicherung sehe ich einige Fragezeichen. Ich denke, wir müssen uns noch viele Gedanken machen, wie wir die Pflegeabsicherung in der Lebensversicherung für den Kunden und

den Versicherer intelligenter gestalten können.

Sie haben die jungen Menschen erwähnt. Um den Pflege-Bahr, der immer wieder als besonders attraktiv für die Jungen dargestellt wird, ist es derzeit still geworden. Zu Recht oder kann das Produkt dazu genutzt werden, das Problembewusstsein zu erhöhen?

Kieper: Es ist sicherlich ein guter Einstieg, mit dem sich das Thema Pflege nachhaltig beim Kunden platzieren lässt, zumal mit der staatlichen Förderung, die natürlich nur einen Minimalbetrag darstellt. Grundsätzlich ist der Pflege-Bahr als Stimulanz von Vorteil, er löst aber das Pflegeproblem nicht. Die Pflegekosten werden weiter steigen und damit steigt auch der Bedarf an Pflegeabsicherung. Deshalb müssen wir die 20- bis 30-Jährigen weiter mit unbequemen Wahrheiten konfrontieren, die schlussendlich im Kern zunächst einmal Konsumverzicht bedeuten. Und das ist bei der jüngeren Generation eine große Herausforderung, Konsumverzicht zu forcieren zugunsten von Versicherungsleistungen. ■

Das Gespräch führte
Lorenz Klein, Cash.

Dr. Jürgen Voß, Vorstandssprecher der NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

Finanzielle Freiheit, wenn sie am wichtigsten ist

Jedes Jahr erkranken hierzulande über 1 Million Menschen in allen Lebenslagen und Lebensabschnitten schwer, davon allein rund eine halbe Million an Krebs. Sie brauchen Kapital, um beruflich kürzer treten zu können, ihren Lebensstandard zu halten, spezielle Behandlungen und Medikamente zu bezahlen, um eine Eigenheimfinanzierung zu tilgen oder für Umbauten an Haus und Auto.

NÜRNBERGER ErnstfallSchutz

Der neue NÜRNBERGER ErnstfallSchutz garantiert den betroffenen Versicherten finanzielle Handlungsfreiheit: Bei Eintritt eines von 50 versicherten Leistungsauslösern, beispielsweise Bypass-Operation, Koma oder gutartiger Hirntumor, zahlt die NÜRNBERGER nach einer 14-tägigen Karenzzeit eine Kapitalleistung aus. Bei den vier häufigen Krankheiten invasiv wachsender Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose erbringt die NÜRNBERGER schon bei weniger starker Ausprägung eine Teilsumme. Und bei Tod der versicherten Person wird die Todesfallsumme fällig.

Die NÜRNBERGER bietet den ErnstfallSchutz in zwei Varianten, Comfort und Premium. Mit ZweitSchutz (im Fall einer weiteren versicherten Erkrankung kann die Versicherungssumme ein zweites Mal ausgezahlt werden), SofortHilfe (Auszahlung von bis zu 5.000 Euro bereits bei Vorlage der fachärztlichen Diagnose und Prognose der Leistungsvoraussetzungen) und Assistance-Leistungen weist der Premium-Tarif ein erhöhtes Leistungsspektrum auf.

Automatisch eingeschlossen sind in beiden Varianten (zukünftige) Kinder ab Geburt bis zum 18. Geburtstag bei einer Wartezeit ab Vertragsbeginn von sechs Monaten. Dies gilt für Vollleistungen aufgrund versicherter schwerer Erkrankungen (bis zu 35.000 Euro) und im Todesfall (bis zu 5.000 Euro). Folglich gewährt der ErnstfallSchutz auch Schutz für angeborene Erkrankungen, die nicht pränatal diagnostiziert wurden.

Darüber hinaus stehen mehrere Optionen zur Verfügung: Mit dem Zusatzbaustein für Kinder und Jugendliche



Dr. Jürgen Voß

können gegen einen geringen Mehrbeitrag weitere acht Leistungsvoraussetzungen, z.B. schwerer Herzfehler, Mukoviszidose und Gehirnentzündung durch Viren, bis zum 18. Geburtstag abgedeckt werden. Dieser erweiterte Schutz kommt sowohl für die versicherte Person als auch für die automatisch mitversicherten Kinder zum Tragen. Beitragsfreiheit bei Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit kann der Kunde ebenso vereinbaren wie dynamische Anpassungen von Beitrag und Leistung.

Ergänzung zur BU-Versicherung

Anders als bei den im Markt üblichen fondsgebundenen Dread-Disease-Versicherungen ist der Bruttobeitrag beim NÜRNBERGER ErnstfallSchutz über die gesamte Vertragslaufzeit garantiert. Dies gilt selbstverständlich auch bei Turbulenzen an den Kapitalmärkten.

Mit diesen Tarifmerkmalen ist der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz einzigartig auf dem deutschen Markt. Für Singles, Paare mit Familienplanung, Familien und Selbstständige ist er eine vorteilhafte Absicherung. Zudem stellt er eine gute Ergänzung zur Berufsunfähigkeits-Versicherung dar.

Fakten zum Unternehmen:

Mit einem Umsatz von fast 5 Milliarden Euro und Kapitalanlagen von über 27 Milliarden Euro zählt die NÜRNBERGER zu den großen deutschen Erstversicherern. Seit über 130 Jahren bietet sie richtungsweisenden Versicherungsschutz. 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



Dread Disease bietet
unseren Kunden finanzielle
Unabhängigkeit im Ernstfall.
Doch wie überzeugen wir die
Makler?

Dr. Jürgen Voß, Vorstandsmitglied Lebensversicherung

Ganz einfach, Herr Voß:
Drei Dinge braucht der Makler –
ein innovatives Produkt,
beste Unterstützung im Verkauf.
Und das alles „Made in Germany“!

Leonhard Briefer, Vertriebsdirektor M/MGA, München



Denn wir bieten mit dem NÜRNBERGER ErnstfallSchutz eine klassische
Absicherung gegen schwere Erkrankungen nach deutschem Recht.
Das bringt Ihnen und Ihren Kunden Sicherheit und Garantie.
Mehr dazu erfahren Sie über WhatsApp direkt bei Ihrem Vertriebsdirektor
oder auf **FairAntworten.info/Ernstfallschutz**.

NÜRNBERGER

