

Cash.EXTRA



Berufsunfähigkeits-Versicherungen

**RUNDUM-SCHUTZ FÜR
DEN FALL DER FÄLLE**

In Kooperation mit:





PremiumSchutz von Anfang an!

Die Continentale PremiumBU Start

*Echter BU-Schutz
jetzt auch für Schüler!*

Jede Geschichte braucht einen guten Anfang: Mit der PremiumBU Start sichern sich Ihre jungen Kunden den erstklassigen Schutz der PremiumBU zu einem reduzierten Startbeitrag. Die BU-Vorsorge lässt sich durch die große Gestaltungsfreiheit ganz einfach auf die persönliche Lebenssituation anpassen. Die beste Voraussetzung für ein Happy End.

- **PremiumSchutz**

100 % PremiumBU-Schutz von Anfang an.
Günstiger Startbeitrag durch stufenweise
Beitragsentwicklung in den ersten 8 Jahren.

- **PremiumFlexibilität**

Mit attraktiven Upgrade-Paketen,
z.B. das Karriere-Paket – für nur 10% Mehrbeitrag.

- **PremiumService**

Bei Antragstellung und im Leistungsfall,
inklusive Haftungsfreistellung und 50 Euro-Service-Versprechen.

*Für Schüler ab 10 Jahre:
Extra kurzer Antrag und
vereinfachte Gesundheitsprüfung*

Weitere Informationen:
www.contactm.de/premiumbu-start

**Die
Continentale**

Bremse lösen

Seit mehr als 20 Jahren ist die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) nunmehr am deutschen Markt und seitdem hat sich auf dem Feld der Arbeitskraftabsicherung viel getan. Viel getan im Sinne vorgenommener Optimierungen, welche die Berufsunfähigkeitsversicherung zu einem äußerst leistungsfähigen Produkt gemacht hat.

Das war allerdings auch dringend geboten. Schließlich hat sich der Staat bereits mit der Rentenreform im

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

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



Jahr 2001 aus dem Schutz vor Berufsunfähigkeit verabschiedet. Wer ab dem Jahr 1961 geboren ist, muss selbst vorsorgen. Jeder Erwerbstätige sollte über einen verlässlichen Schutz seiner Arbeitskraft, seines Einkommens, verfügen. Profis wie das Deutsche Institut für Altersvorsorge raten seit Jahren dazu, die eigene Arbeitskraft abzusichern. Denn diese ist im Verlauf des Arbeitslebens ein Vermögen wert – nicht zuletzt aufgrund des demografischen Wan-

dels und der damit verbundenen Verlängerung der Lebensarbeitszeit.

Damit stehen eigentlich alle Signale für die Berufsunfähigkeitsversicherung auf Grün. Selbst die sonst so kritischen Verbraucherschützer, die nicht selten bar jedes fachlichen Wissens Vorsorge- und Kapitalanlageprodukte gern mal ins Abseits stellen, loben die BU als existenzielle Absicherung. Umso erstaunlicher ist es, dass die Verbreitung der BU mit rund 30 Prozent Marktanteil noch immer reichlich Luft nach oben hat. Oder um mit Hartwig Haas von der Dialog Versicherung zu sprechen: „Das ist katastrophal zu niedrig!“

Um das Dilemma zu lösen, ist es aber vermutlich nicht ausreichend, mehr Service im Leistungsfall anzubieten. Gebraucht wird vielmehr eine Revision des bestehenden Angebots, das gerade für Menschen in Berufsgruppen, die dringend einer BU bedürfen, häufig eine Absicherung nicht mehr bezahlbar ist. Möglicherweise hilft es schon – wie in anderen Bereichen auch – die BU sinnvoll mit anderen Produkten zu kombinieren. Darüber hinaus muss sicherlich aber auch ein Umdenken in den Köpfen der Vermittler stattfinden, um auch Alternativprodukten eine Chance zu geben. Es muss in der Tat nicht in allen Fällen die BU sein, die den Bedarf des Kunden deckt. Gelingt dies, lässt sich die Bremse vermutlich dauerhaft lösen und der Absatz beschleunigen.

Ihr

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: Florian Sonntag, Unternehmen

Stand: Juli 2016

Aus dem Inhalt

4 Hauptsache abgesichert

Erwerbseinkommen heutzutage abzusichern ist leichter gesagt als getan. Neben der BU gibt es eine ganze Reihe alternativer Lösungen.

8 „Bedarf ist greifbar und verschwindet nicht“

Vier Experten analysieren den Ist-Zustand der Berufsunfähigkeitsversicherung und geben ihre Einschätzungen zu den zukünftigen Perspektiven des Segments Arbeitskraftabsicherung.

Hauptsache abgesichert

ERWERBSEINKOMMEN absichern – aber wie? Neben der Berufsunfähigkeitsversicherung bietet der Markt viele Vorsorgelösungen, die jeweils unterschiedliche Vor- und Nachteile bieten. Cash. liefert einen Überblick.

Dank der anhaltend guten Konjunktur herrscht in Deutschland nahezu Vollbeschäftigung, die Arbeitslosenquote lag im Mai 2016 bei sechs Prozent, das Beschäftigungsniveau kletterte auf ein 25-Jahres-Hoch: Rund 43 Millionen Deutsche befinden sich derzeit in Lohn und Brot. So weit, so gut. Eine Kennzahl stört allerdings das schöne Bild: Nur 17 Millionen Berufstätige sind dafür gewappnet, falls sie aufgrund gesundheitlicher Probleme auf unbestimmte Dauer aus Lohn und Brot herausfallen sollten.

Eine Mehrheit von 60 Prozent der Erwerbstätigen hat dem entsprechend nicht privat vorgesorgt, wenn der Beruf zeitweilig oder gar dauerhaft nicht fortgeführt werden kann – und dieser Fall tritt alles andere als selten ein: Etwa jeder fünfte Bundesbürger schafft es nicht, den Job bis zum Renteneintritt durchzuhalten. Der Grund: Krankheiten oder Unfälle machen die Karrierepläne vorzeitig zunichte.

Wie groß der Absicherungsbedarf in Deutschland ist, zeigt sich auch daran, dass die deutsche Versicherungswirtschaft allein im vergangenen Jahr 3,44 Milliarden Euro an ihre berufsunfähigen Kunden auszahlte – in Form von einmaligen Kapitalleistungen oder Rentenzahlungen, wie der Versicherungsverband GDV im April mitteilte. Vom Staat können die Bürger hinge-

gen immer weniger erwarten: Vor 15 Jahren hatte der Gesetzgeber entschieden, den Anspruch auf eine gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente stark einzuschränken. Wer nach dem 2. Januar 1961 geboren wurde, hat gewissermaßen Pech gehabt. Ihnen bleibt nur noch die staatliche Erwerbsminderungsrente.

Doch die Hürden, diese zu erhalten, sind hoch: Die volle Rente gibt es für Antragsteller nur dann, wenn sie nachweisen können, dass sie täglich höchstens bis zu drei Stunden arbeiten können. Können sie mehr als drei Stunden bis zu sechs Stunden einer Arbeit nachgehen – egal, in welchem Beruf – wird ihnen die halbe Rente gewährt. Beides gilt aber auch nur dann, wenn die Betroffenen zuvor fünf Jahre lang in die Rentenkasse eingezahlt haben. Und prangt der Stempel irgendwann doch auf dem Bewilligungsbescheid, fließen die Gelder zumeist in relativ bescheidenem Umfang: Knapp 720 Euro monatlich zahlte der Staat den Anspruchsberechtigten im Durchschnitt im Jahr 2014 aus. Zieht man davon die Mietkosten ab, dürfte nicht mehr allzu viel übrig bleiben.

Immerhin wissen Verbraucher vermehrt um die Notwendigkeit, ihre Arbeitskraft und damit ihre wichtigste Einnahmequelle privat abzusichern. Nach der aktuellen GDV-Statistik stieg die Anzahl der Hauptversicherungen gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit



gegenüber 2014 um 5,4 Prozent auf rund 4,06 Millionen Policen. Weitere 12,9 Millionen Policen verwalten die deutschen Versicherer als Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ), die meist an eine Renten- oder Lebensversicherung gekoppelt ist. Zwar ging der BUZ-Bestand im vergangenen Jahr um 2,1 Prozent zurück – doch aus Sicht vieler Versicherungsexperten ist das verschmerzbar, denn die Renten aus BUZ-Verträgen werden immer wieder als viel zu gering kritisiert – schließlich fließt der Großteil der Bei-



Vier Millionen Erwerbstätige in Deutschland besitzen eine Hauptversicherung gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.

träge in die Hauptversicherung und nicht in den Invaliditätsschutz.

Allen voran Verbraucherschützer raten Erwerbstätige daher dazu, sich lieber gleich für einen umfassenden Vollschutz in Form einer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) zu entscheiden, die ihnen im Ernstfall ein auskömmliches Einkommen sichert. Über den Daumen gerechnet, sollten gut zwei Drittel des letzten Nettoeinkommens als Monatsrente vereinbart werden. Die private

BU-Rente wird ausgezahlt, wenn der Versicherte seinem Versicherer nachweisen kann, dass er voraussichtlich für mindestens sechs Monate nicht mehr in der Lage ist, seinen zuletzt ausgeübten Beruf zu mindestens 50 Prozent auszuüben.

Diese kundenfreundliche Bedingung findet sich inzwischen in allen guten BU-Verträgen. Das war vor einigen Jahren noch anders: In vielen Bedingungswerken der Versicherer

galt (und gilt in älteren Verträgen noch immer) die sogenannte abstrakte Verweisung. In diesen Verträgen ist nicht explizit der „zuletzt ausgeübte Beruf“ versichert, stattdessen darf die berufsunfähige Person auf eine alternative Tätigkeit „verwiesen“ werden. Der Ausbildungsstand und der aktuelle Verdienst des Versicherten werden hier also nicht berücksichtigt. Die gute Nachricht ist: Solche „Vom-Dachdecker-zum-Pförtner“-Verträge werden in Deutschland so gut wie gar nicht

mehr vermittelt. Doch die Qualitätsoffensive der Branche in den letzten Jahren hat auch eine Kehrseite zur Folge: So haben die verbesserten Bedingungen die BU teils deutlich verteuert.

Zudem gilt, dass Vorerkrankungen und die Zugehörigkeit zu einer Berufsgruppe mit erhöhtem BU-Risiko, wie zum Beispiel Handwerkerberufe, ebenfalls preissteigernd auf die Prämie wirken. Nicht jeder Erwerbstätige ist in der Lage, die fälligen Risikozuschläge zu bezahlen. Erscheint dem Versicherer das Risiko zu hoch, so kann er dem Antragsteller Leistungsausschlüsse abverlangen oder den BU-Schutz komplett verweigern.

Betroffene stehen dann lediglich Ersatzlösungen – in Fachkreisen gern auch „Ausschnittsdeckungen“ genannt – zur Verfügung – nach dem Motto „ein abgespeckter Schutz ist besser als gar kein Schutz“. Zu nennen sind hier die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU), Dread-Disease-(Schwere-Krankheiten-)Versicherung, Funktionsinvaliditäts- (FIV), Grundfähigkeits- und die Unfallversicherung (siehe Tabelle).

Versicherungsmakler Sven Hennig aus Bergen auf Rügen rät Absicherungswilligen dazu, sich nicht verunsichern zu lassen und bei der Suche nach der bestmöglichen Absicherung hartnäckig zu bleiben. „Zunächst einmal geht es darum, die Möglichkeit einer Berufsunfähigkeitsversicherung auszuloten. In vielen Fällen ist es auch

mit Vorerkrankungen möglich, einen entsprechenden Versicherungsschutz zu bekommen.“ Leider werde am Markt zu früh aufgegeben und oftmals würden dann halbherzig Alternativprodukte angeboten, bedauert Hennig, „obwohl ein Berufsunfähigkeitsprodukt mit einem entsprechenden Ausschluss oder einen Zuschlag die bessere Alternative wäre“. Aus dem Grunde laute sein Rat, fährt der Makler fort, „immer zunächst einmal alle Möglichkeiten auszuschöpfen, und Überlegungen zu Versicherungsschutz mit einem entsprechenden Zuschlag oder Ausschluss in den Vordergrund zu stellen“.

Ist all dies nicht zu bekommen, hat Hennig einen Plan B in der Schublade: Eine Absicherung gegen Krankheiten in Verbindung mit einem „angemessenen Versicherungsschutz gegen Unfallfolgen und natürlich die Absicherung des Pflegerisikos“ sei ebenfalls eine Möglichkeit. Zwar werde hier nicht der vollständige Berufsunfähigkeitsschutz abgebildet, erklärt der BU-Experte, dennoch ließen sich mit einer richtigen Kombination viele Bereiche abdecken.

Maklerkollege Helge Kühl aus Neudorf in Holstein sieht in der Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die „erste Alternative“ für Menschen, die keinen BU-Schutz bekommen. Grund hierfür sei, so Kühl, dass die EU ebenfalls „das hohe Krankheitsrisiko in Abhängigkeit von der Arbeitskraft“ umfassend absichere. Eine EU leistet,

wenn der Versicherte gar nicht oder nur zu maximal drei Stunden am Tag in der Lage ist, einer Arbeit nachzugehen. Zu den Leistungsauslösern zählen (schwere) körperliche und psychische Erkrankungen, ein Unfall oder ein allgemeiner Kräfteverfall (siehe Tabelle). Da die EU anders als die BU „nur“ die generelle Arbeitskraft absichert, nicht aber den zuletzt ausgeübten Beruf, ist sie um bis zu 40 Prozent günstiger als eine BU.

Eine EU kann auch für Auszubildende oder Studenten eine interessante Option darstellen – aber nicht nur aus Preisgründen: So bieten viele Versicherer die Möglichkeit, den EU-Vertrag zu einem späteren Zeitpunkt in eine BU umzuwandeln ohne dass hierfür eine erneute Gesundheitsprüfung erforderlich ist. Zudem sollten Hausfrauen und -männer und andere Nicht-Berufstätige einen Abschluss in Erwägung ziehen.

Gleichwohl gilt auch bei der EU, dass Vorerkrankungen zu einer Ablehnung führen können. So weisen Verbraucherschützer immer wieder darauf hin, dass eine vorangegangene Psychotherapie in der Regel zu einer Ablehnung des BU- oder EU-Antrags führt. Sofern die Gesundheitsprüfung erfolgreich absolviert wurde, kann sich der Kunde überlegen, ob er bestimmte Zusatzbausteine in die Police integrieren möchte.

So bietet etwa der Versicherer Zurich eine Beitragsbefreiung bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit an. Dann erwirbt der Versicherte zwar keinen EU-Rentenanspruch, er spart sich aber zumindest die Beiträge zur EU, solange die Invalidität gegeben ist. Zudem offeriert Zurich seinen EU-Kunden, dass diese im Leistungsfall für eine Dauer von drei Jahren bereits dann die vereinbarte Rente erhalten, wenn „nur“ der Fall der Berufsunfähigkeit festgestellt wird. Nach Ablauf der drei Jahre wird die Rente dem Unternehmen zufolge in gleicher Hö-

Was schützt wie? Nur die EU leistet auch bei psychischen Leiden

Schutz gegen Berufsunfähigkeit (BU)/Erwerbsunfähigkeit (EU), funktionelle Invaliditätsversicherung (FIV), Grundfähigkeitschutz (GF), Dread Disease (DD).

	BU	EU	FIV	GF	DD	Unfall
Berufsbezogene Absicherung	✓	-	-	-	-	-
Schutz der Erwerbsfähigkeit	✓	✓	-	-	-	-
Allgemeiner Kräfteverfall	✓	✓	-	-	-	-
Psyche	✓	✓	-	-	-	-
Unfälle	✓	✓	✓	✓	-	✓
Bewegungsapparat	✓	✓	✓	✓	-	-
Schwere Krankheiten	✓	✓	✓	-	✓	-

Quelle: Softfair

he weitergezahlt, wenn zumindest noch die Erwerbsunfähigkeit besteht.

Doch was ist zu tun, wenn auch die EU unerreichbar bleibt? Makler Kühl macht keinen Hehl daraus, dass er die Alternativen zu BU und EU eher kritisch sieht: „Bei allem was dann kommt, hängt die Leistungspflicht des Versicherers nicht mit den krankheits- oder unfallbedingten Verlust der Arbeitskraft zusammen, sondern von bestimmten definierten Ereignissen – das muss dem Kunden zunächst klar sein.“ Kühls Kritik zielt allen voran auf die Dread-Disease-(DD)-Versicherung ab: „Die DD-Versicherungen sind für meinen Geschmack sehr teuer, sichern nur bestimmte, sehr schwere, Erkrankungen ab. Zudem findet auch hier eine nicht ganz so einfache Gesundheitsprüfung statt.“

Die DD sei daher keine Alternative zur BU, fasst der Makler zusammen. Wohlwollender betrachtet Kühl die FIV, die im Falle einer EU-Ablehnung als nächstes zu prüfen sei. Da die FIV (Funktionalitätsversicherung) „deutlich preiswerter“ sei und oftmals den lebenslangen Pflegebaustein enthalte, sei die Police attraktiver als die DD. Dies gelte insbesondere für körperlich-handwerklich Berufstätige, die sich auch einen EU-Schutz nicht leisten könnten, ergänzt Kühl.

Kollege Hennig kann hingegen beiden Absicherungskonzepten etwas abgewinnen: „Ob die FIV oder die Schwere-Krankheiten-Vorsorge die bessere Wahl ist, hängt entscheidend vom Einzelfall ab. Ein umfangreicher Schutz bei bestimmten Krankheitsbildern kann sogar die bessere Wahl sein.“ Wie der Name schon suggeriert, deckt die Funktionsinvaliditätsversicherung verschiedene Ereignisse ab.

Hier zahlt der Versicherer, wenn während der Vertragslaufzeit Grundfähigkeiten wie Sprechen, Gehen, Sehen verloren gehen, es zu einem Unfall mit Folgeschäden kommt oder der Versicherte eine schwere Erkrankung

erleidet. Oftmals gilt auch eine Pflegebedürftigkeit als Leistungsfall. Die Police wird sowohl von Lebensversicherern als auch von Unfallversicherern angeboten.

Beide Angebote weisen jeweils Vor- und Nachteile auf, die sorgfältig miteinander verglichen werden sollten. So verlangen Unfallversicherer im Rahmen der FIV üblicherweise, dass der Kunde in der Lage ist, nachzuweisen, dass er dauerhaft von der Schädigung beeinträchtigt ist, das heißt, dass

sicherung nur wenige Gesundheitsfragen erfordert. Weiteres Plus: Mit einer Jahresprämie von etwas mehr als 100 Euro für eine Versicherungssumme von 100.000 Euro (sofern der Versicherte in eine niedrige Gefahrengruppe eingestuft wird), ist der Preis oftmals kaum höher als ein monatlicher BU-Beitrag. Doch natürlich muss der Versicherte zu diesem Preis auch Abstriche im Leistungsumfang hinnehmen: Krankheiten sind zumeist nicht versichert.

Psychische Erkrankungen auf dem Vormarsch

Was führt zu einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit? Körperliche und psychische Ursachen liegen inzwischen nahezu gleichauf.

Die häufigsten Ursachen für Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit	
Psychische Erkrankungen	42,7 %
Erkrankungen des Skeletts, der Muskeln oder des Bindegewebes	13,6 %
Krebs oder Krebsneubildungen	12,3 %
Kreislauferkrankungen	9,5 %
sonstige Erkrankungen	9,4 %
Erkrankungen des Nervensystems	5,8 %
Störungen des Verdauungssystems und Stoffwechselkrankheiten	3,6 %

Quelle: Deutsche Rentenversicherung

keine Heilung zu erwarten ist. Bleibende Schäden sind auch bei einer weiteren BU-Alternative Bedingung für eine Versicherungsleistung – der privaten Unfallversicherung. Anstelle einer Rente, wie im Falle der FIV, erhalten Unfallversicherte im Leistungsfall eine einmalige Summe. Wie hoch die Kapitalleistung ausfällt, hängt dabei von der sogenannten Gliedertaxe ab. Je nach betroffenen Körperteil gibt es demnach einen prozentualen Anteil der Versicherungssumme. Lautet die vereinbarte Versicherungssumme zum Beispiel 100.000 Euro und liegt der festgestellte Invaliditätsgrad bei 40 Prozent, bekommt der Versicherte eine Einmalzahlung von 40.000 Euro.

Dies wäre etwa dann der Fall, wenn der Unfall zu einem Gehörverlust auf einem Ohr (30 Prozent) und den Verlust eines Zeigefingers (10 Prozent) geführt hat. Die gute Nachricht für den Kunden ist, dass der Abschluss einer privaten Unfallver-

Das heißt eben auch, dass eine Krebserkrankung, Erkrankungen des Bewegungsapparates sowie Herz-Kreislauf-Erkrankungen keinen Versicherungsfall darstellen.

Gleiches gilt auch für die inzwischen häufigste Ursache von Berufs- unfähigkeit in Deutschland – die psychischen Erkrankungen (siehe Grafik). Letztere werden bekanntlich nur durch eine BU oder eine EU finanziell aufgefangen. Es bleibt also dabei: Die BU bleibt das Maß aller Dinge, sie zu bekommen, sollte stets das Ziel sein. Zugleich gilt aber: Wenn eine BU-Vorsorge aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen nicht möglich ist, lohnt sich der Blick auf die Alternativlösungen zur BU, denn ein Netz vor dem finanziellen Freifall bieten diese auch – wenn auch nur im schlimmsten Fall. ■

Lorenz Klein, Cash.

„Der Bedarf ist greifbar und verschwindet nicht“

ROUNDTABLE Wohin steuert der Markt zur Absicherung der Arbeitskraft in Deutschland? Vier Experten diskutieren über kontroverse Themen wie Annahmepolitik, Prämien und Produktvielfalt in einem lebendigen Markt.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gibt es in Deutschland nun schon seit mehr als 20 Jahren. Wie würden Sie die bisherige Entwicklung des „Königsprodukts“ im Segment der Einkommensabsicherung beurteilen? Was ist positiv hervorzuheben, wo gab und gibt es Versäumnisse?

stark auf Zielgruppen fokussiert hat, sodass maßgeschneiderte Lösungen für die jeweiligen Gruppen ermöglicht werden können. Gleichwohl kann man natürlich darüber streiten, ob diese Fokussierung manchen Zielgruppen, wie etwa Handwerkern, auch Nachteile gebracht hat, weil sich die

vorzuheben sind aus meiner Sicht noch die Produktflexibilitäten, die wir mittlerweile den Kunden respektive den Maklern bieten können. So sind die Unternehmen heute wesentlich besser in der Lage, auf alle Lebensphasen eines Kunden einzugehen. Das halte ich für etwas sehr Positives.



Stefanie Alt, Nürnberger: „Es haben sich leistungsstarke Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft entwickelt.“



Hartwig Haas, Dialog: „Die Versicherer haben im Know-how einen großen Sprung nach vorn gemacht.“

Reetz: Es hat sich über die Jahre sehr viel bei den Bedingungen getan – das ist sehr zu begrüßen. Anders als beispielsweise in Österreich ist unter anderem die abstrakte Verweisung hierzulande eigentlich kein Thema mehr. Hinsichtlich des Bedingungswerks gehört die BU heute sicherlich zu den ausgereiftesten Versicherungsprodukten im Markt. Zum anderen ist hervorzuheben, dass sich die Branche sehr

Kollektive verändert haben und sich dadurch auch die Prämien stärker aufgespreizt haben.

Haas: Ich gebe Frau Reetz recht. Das Bedingungswerk ist sicherlich das, was herausragt und in den letzten Jahren herausragend weiterentwickelt wurde. Das ist ein Segen, aber in gewisser Weise auch ein Fluch, auf den wir sicherlich in der weiteren Diskussion noch zu sprechen kommen. Her-

Auch was die Themen Antragsbearbeitung und Leistungsabwicklung angeht, haben die Versicherer im Know-how einen ganz großen Sprung nach vorn gemacht haben.

Hermanni: Meines Erachtens ist festzustellen, dass der Preis- und Bedingungs Wettbewerb in der BU weitgehend ausgereizt ist. In Zukunft wird es darum gehen, noch zielgruppenorientierter zu arbeiten. Das heißt,

Die Teilnehmer des Roundtable

- Vanessa Reetz, Leiterin Produktmarketing Leben, Continentale
- Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing, Dialog
- Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement, Nürnberger
- Gordon Hermanni, Leiter Key Account Management Vertrieb Leben, Zurich

wir als Branche müssen verstärkt Alternativdeckungen für eine preisensible Klientel anbieten. Die Frage ist schlichtweg: Welchen Schutz kann sich der Kunde am Ende leisten? Aber um nochmal auf Ihre Eingangsfrage zurückzukommen: Was sich aus meiner Sicht in den vergangenen 20 Jahren signifikant verändert hat, sind die Zusatzleistungen. Früher ging es allein darum, den Status der Berufsunfähigkeit zu erfassen. Inzwischen bieten die Versicherer löblicherweise auch Service- und Assistance-Leistungen an. Denn in der heutigen Zeit ist es wichtig, dass der Kunde einen BU-Versicherer an seiner Seite hat, der ihn im Falle des Falles unterstützt – und eben nicht nur monetär.

Frau Reetz schon sagte, ist der Verzicht auf die abstrakte Verweisung ein ganz wichtiger Punkt. Hinzu kommen unter anderem der lückenlose Übergang von Krankentagegeld auf BU-Leistung oder umfangreiche Nachversicherungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung. Neben dem Bedingungs-wettbewerb waren die letzten 20 Jahre aber auch, wie Herr Hermanni bereits anmerkte, von einem zunehmenden Preiswettbewerb geprägt. Als Folge davon war eine Zunahme der Berufsgruppen zu beobachten und im Verkauf erfolgte eine Fokussierung auf die „attraktiven preisgünstigen“ Berufe. Als Versäumnis ist meines Erachtens zu nennen, dass es die Lebensversicherungsbranche in den letzten 20 Jahren nicht geschafft hat, den

rien so aufstellen, dass sie für den Kunden klar verständlich und eindeutig sind. Aber auch wenn dies gegeben ist, kann es passieren, dass der Weg bis zur endgültigen BU-Feststellung vom Kunden als nicht so eindeutig und klar wahrgenommen wird. Das gilt zum Beispiel dann, wenn Unterlagen nachgefordert werden müssen. Um Vertrauen beim Kunden aufzubauen, hilft aus meiner Sicht nur eines



Gordon Hermanni, Zurich: „In Zukunft wird es darum gehen, noch zielgruppenorientierter zu arbeiten.“



Vanessa Reetz, Continentale: „Es hat sich über die Jahre sehr viel bei den Bedingungen getan.“

Alt: Ich kann meinen Branchenkollegen nur beipflichten: In den letzten 20 Jahren hat sich bei der BU-Versicherung sehr viel verändert. Positiv hervorzuheben ist, dass sich in Deutschland – insbesondere aufgrund eines intensiven Bedingungs-wettbewerbs – sehr leistungsstarke Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft entwickelt haben. Ich möchte hier nur mal ein paar Schlagworte nennen: Wie

Absicherungsgrad der Bevölkerung signifikant zu steigern. Er stagniert auf einem relativ niedrigen Niveau von circa 30 Prozent.

Woran liegt das? Mangelt es an Vertrauen in das Produkt – nach dem Motto: Am Ende zahlen die Versicherer ja doch nicht? Und kann mehr Transparenz das Vertrauen stärken?

Hermanni: Natürlich sollten wir die Bedingungen und die Leistungskrite-

oder besser gesagt dreierlei: Service, Service, Service. Aus diesem Grund setzen wir schon seit Mitte der 90er-Jahre auf unsere Außenregulierung sowie unseren externen Dienstleister ReIntra – und unsere Kunden, die sich freiwillig für dieses Unterstützungsangebot im Leistungsfall entscheiden, sind sehr zufrieden damit. Dazu ein aktuelles Beispiel: Einer unserer Außenregulierer ist zu einem Kunden

gefahren, dessen Arzt keine Berufsunfähigkeit in seinem Gutachten festgestellt hat. Vor Ort kam unsere LeistungsreguliererIn aber zu dem Schluss: „Lieber Kunde, Sie sind sehr wohl berufsunfähig!“ Das zeigt schon, dass wir unseren Dienst am Kunden sehr ernst nehmen – nur diese positiven Nachrichten müssen eben auch nach draußen transportiert werden!

Haas: Frau Dr. Alt sagte es bereits: Wenn wir uns anschauen, wie viele Menschen in Deutschland überhaupt abgesichert sind gegen Einkommensverluste, dann kann man nur sagen:

Wie gehen Sie vor, um dieses Dilemma – im Idealfall – auflösen zu können?

Haas: Die Philosophie unseres Hauses ist, dass die Dialog beziehungsweise der Makler in erster Linie die bedarfsgerechte Höhe des Schutzes zusammen mit dem Kunden erarbeitet und parallel dazu eine entsprechend adäquate Laufzeit, die der Versicherte braucht, bestimmt. Wir haben in unserem Internetauftritt ein entsprechendes Tool integriert, mit dem der Makler nicht nur Bedarfsberechnungen anstellen, sondern auch prüfen kann, welches Produkt möglicherweise für

dukten im Regelfall noch nicht da ist, wo es idealerweise sein sollte.

Reetz: Herr Haas hat schon recht, das Thema Service im Leistungsfall löst das Problem der BU hinsichtlich der Marktdurchdringung natürlich nicht. Dieses besteht darin, dass diejenigen, die den BU-Schutz besonders nötig haben, sich diesen nicht immer leisten können. Gleichwohl ist es ganz wichtig, dem Kunden die Sicherheit zu geben, sich auf uns verlassen zu können, wenn es wirklich „hart auf hart“ kommt. Hier haben die Medien leider oftmals ein völlig verzerrtes Bild gezeichnet. Gleiches gilt für die Botschaft, dass die BU das A und O sei. Die Auto-Metapher von Herrn Haas trifft es schon ganz gut. Nur dieses Ideal-Bild aus den Köpfen der Vertriebspartner, aber auch der Kunden, wieder herauszukriegen, ist unfassbar schwer. Das merkt man einfach in den Beratungen. Die Alternativprodukte haben unberechtigtweise oftmals immer noch den Ruf des „Notnagels“, der hinterher noch gezogen wird. Wenn es dann im Gespräch heißt: Ach, lieber Kunde, du kannst dir den BU-Schutz nicht leisten oder du bist gesundheitlich nicht dafür geeignet, dann habe ich hier doch noch was für dich, das ist nur eben nicht ganz so toll – da ist der Kunde natürlich sofort verunsichert.

In der Tat wird der „Tanker BU“ inzwischen von vielen Beibooten begleitet, die ebenfalls zur Absicherung der Arbeitskraft beitragen sollen. Wie viel Vielfalt in der Produktlandschaft ist noch möglich und nötig – Stichwort Organrente und Krebsrente?

Alt: Die großen BU-Versicherer bieten eine sehr umfangreiche Produktpalette zur Absicherung der Arbeitskraft und auch passende Produktlösungen für alle wichtigen Zielgruppen. Einstiegsprodukte, Dienstunfähigkeitsversicherungen, Grundunfähigkeitsrenten bis hin zu sehr leistungsstarken Premiumtarifen gehören inzwischen zur üblichen Angebotspalette. Die



Stefanie Alt: „Das Risiko schwer zu erkranken und die sich daraus ergebenden finanziellen Folgen werden aktuell noch viel zu wenig thematisiert.“

Das ist katastrophal niedrig. Ich denke aber, dass vertriebliche Hebel für die BU oder auch alternative Produkte zur BU woanders liegen als in der Fragestellung, welche Services man als Versicherer im Leistungsfall anbietet. Aber um nicht missverstanden zu werden: Ich finde das, was Herr Hermann gerade geschildert hat, sehr gut und es ist wichtig, dass wir den Kunden in Zukunft noch stärker begleiten. Das Dilemma für viele Kunden bleibt damit aber ungelöst: Wie kann er eine gute Versorgung mit seinem Budget in Einklang bringen?

welchen Kunden infrage kommt. Denn natürlich halte ich die BU, wie wahrscheinlich alle hier am Tisch, für das beste Produkt zur Absicherung des Einkommens. Ich halte die BU aber nicht für die passende Lösung, wenn sie zu Lasten der auskömmlichen Rentenhöhe oder einer ausreichenden Laufzeit ginge. In dem Falle ist eine Alternativlösung vorzuziehen: Der Ansatz „du musst entweder die S-Klasse verkaufen oder gar kein Auto“ ist nicht zielführend. Leider zeigen unsere Befragungen mit Maklern, dass deren Wissen zu Alternativpro-

Thomas Pollmer, Leiter Produktmanagement Leben im Continentale Versicherungsverbund

„Junge Leute und Schüler ab zehn Jahren starten mit der Continentale clever in die Zukunft“

Erstklassiger Schutz vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit (BU) und ein sehr günstiger Einstiegsbeitrag, der langsam ansteigt: Das bietet die neue Continentale PremiumBU Start für Auszubildende, Studierende und Berufsanfänger. Einen Grundstein für die BU-Vorsorge ihrer Kinder ab zehn Jahren können Eltern mit der PremiumBU Start Schüler legen.

Voller Schutz, kleine Start-Prämie

Bei der BU-Vorsorge gilt: Je früher sie abgeschlossen wird, desto besser und günstiger. Gerade in jungen Jahren, wenn vergleichsweise wenig Einkommen vorhanden ist, muss eine gute Absicherung bezahlbar sein und dennoch den vollen Versicherungsschutz bieten. Das ist mit der PremiumBU Start der Continentale Lebensversicherung möglich. Der Kunde ist von Anfang an umfassend geschützt. Er zahlt in den ersten drei Jahren jedoch nur die Hälfte des Beitrags. In den folgenden fünf Jahren steigt die Prämie in kleinen Schritten bis zum vollen Beitrag an. Weitere Besonderheit: Bei allen Veränderungen wie Nachversicherungen gelten immer die ursprünglichen Tarifbestimmungen und Rechnungsgrundlagen.

Das ist mit der PremiumBU Start der Continentale Lebensversicherung möglich. Der Kunde ist von Anfang an umfassend geschützt. Er zahlt in den ersten drei Jahren jedoch nur die Hälfte des Beitrags. In den folgenden fünf Jahren steigt die Prämie in kleinen Schritten bis zum vollen Beitrag an. Weitere Besonderheit: Bei allen Veränderungen wie Nachversicherungen gelten immer die ursprünglichen Tarifbestimmungen und Rechnungsgrundlagen.

Karriere-Paket für zehn Prozent Mehrbeitrag

Ausgezeichnete Bedingungen, stabile Beiträge sowie ein einzigartiges Serviceversprechen zeichnen die BU-Vorsorge der Continentale aus. Diesen Schutz kann der Versicherte mit Upgrade-Paketen individuell anpassen. Neu ist das Karriere-Paket für zehn Prozent Mehrbeitrag. Damit bekommt der Versicherte zum Beispiel fünf Prozent Rabatt auf



Thomas Pollmer, Continentale

alle Nachversicherungen. Mit dem Pflege-Paket und Plus-Paket erhält der Versicherte weitere zusätzliche Leistungen wie eine lebenslange Pflege-Rente – sogar bei Demenz – oder eine schnelle Leistung bei langer Arbeitsunfähigkeit.

Kurzer Antrag, stark vereinfachte Gesundheitsprüfung

Von vielen dieser Vorteile profitieren jetzt auch Kinder ab zehn Jahren. Mit der PremiumBU Start Schüler ist die Continentale für diese Zielgruppe einer von wenigen Anbietern. Damit schützen Eltern ihre Kinder früh vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit, unabhängig von der späteren Berufswahl. Ein kurzer Antrag und eine stark vereinfachte Gesundheitsprüfung erleichtern den Abschluss. Erweitert werden kann der Schutz um das Karriere-Paket und das Pflege-Paket, nach erstmaliger Aufnahme eines Berufes oder Studiums auch um das Plus-Paket.

Erweitert werden kann der Schutz um das Karriere-Paket und das Pflege-Paket, nach erstmaliger Aufnahme eines Berufes oder Studiums auch um das Plus-Paket.

Der Schutz bleibt garantiert – egal, was passiert

Fängt der Versicherte eine Ausbildung, ein Studium oder den ersten Job an, sollte er sich innerhalb von sechs Monaten bei der Continentale melden. Auf Basis des angestrebten Berufs oder der Studienrichtung stuft das Unternehmen den Kunden neu ein – ohne Gesundheitsprüfung und auf Basis des ursprünglichen Eintrittsalters. Wird die Meldung vergessen, ist das kein Problem: Die Continentale schreibt den Kunden ein halbes Jahr vor dessen 22. Geburtstag an. Reagiert er nicht, besteht zumindest ein Schutz gegen Erwerbsunfähigkeit.

Fakten zum Unternehmen:

Die Continentale Lebensversicherung ist ein Unternehmen des Continentale Versicherungsverbundes auf Gegenseitigkeit. Dieser wird getragen von dem Grundgedanken des „Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit“, der sich aus der Rechtsform der Obergesellschaft, der Continentale Krankenversicherung a.G., ergibt. Dadurch sind die Verbundunternehmen geschützt gegen Übernahmen und in ihren Entscheidungen unabhängig von Aktionärsinteressen. Die Continentale Lebensversicherung bietet bereits seit 1955 BU-Vorsorge an und hat diese stetig weiterentwickelt. Mit großem Erfolg – alleine im Jahr 2015 entschlossen sich mehr als 18.000 Menschen, ihre Arbeitskraft bei der Continentale zu versichern.

Kontakt Continentale Versicherungsverbund, Vertrieb Makler: Ruhrallee 92 · 44139 Dortmund · E-Mail: contactm@continentale.de · Internet: www.contactm.de

Dread-Disease-Versicherungen werden aktuell nur von wenigen Versicherungsgesellschaften angeboten und ich sehe hier eine interessante Marktnische, die sich in den nächsten Jahren in Deutschland dynamisch entwickeln kann, da der Bedarf zur Absicherung von schweren Krankheiten durchaus besteht. Das Risiko, schwer zu erkranken und die sich daraus ergebenden finanziellen Folgen werden aktuell noch viel zu wenig in den Beratungsgesprächen thematisiert, da in Deutschland jedes Jahr über eine Million Menschen schwer erkranken. Eine Kapitalleistung bei schwerer Erkrankung bietet hier eine gute Ergänzung zur monatlichen BU-Rentenleistung.

Wie gedenkt sich Ihr Haus im Dread-Disease-Segment zu positionieren?

Alt: Mit dem Nürnberger Ernstfall-Schutz sind wir im Februar 2016 in den Markt der Dread-Disease-Versicherungen gestartet. Durch innovative Elemente wie den ZweitSchutz, automatische Mitversicherung von Kindern ab Geburt, Assistanceleistungen und vollen Versicherungsschutz bei bis zu 58 Erkrankungen setzt die Nürnberger neue Maßstäbe für diese Versicherungsform. Bei den vier häufigen Krankheiten invasiv wachsender Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und MS erbringen wir schon bei weniger starker Ausprägung der Erkrankung eine Teilsumme.

Hermanni: Man muss allerdings auch sehen, dass eine Schwere-Krankheiten-Police keine Arbeitskraftabsicherung im klassischen Sinne darstellt. Aber man kann das Produkt durchaus sinnvoll kombinieren – etwa mit einer Unfallversicherung. Der Bedarf für eine Schwere-Krankheiten-Police ist auf alle Fälle gegeben: Wenn wir auf Veranstaltungen Makler fragen, ob sie im Bekanntenkreis jemanden kennen, der von einem Herzinfarkt betroffen war oder an einer schweren Krankheit wie Krebs leidet oder gelitten hat, gehen sehr viele Hände hoch – bei der

Frage nach BU-Fällen hingegen nicht so sehr. Dass der Bedarf sehr wohl greifbar ist, zeigt sich auch daran, dass laut einer YouGov-Psychonomics-Studie zum Thema knapp über 70 Prozent der Deutschen Interesse hätten, eine Schwere-Krankheiten-Versicherung abzuschließen. Eine derartige Police muss ja nicht immer die BU ersetzen, sondern kann auch als Add-on dienen. Allerdings wissen 68 Prozent der Befragten gar nicht, dass es solch ein Produkt gibt – das müssen wir ändern und die Makler und Vermittler entsprechend schulen. *Wo könnte man außerdem ansetzen?*

unbedingt das erste Absicherungskriterium, sondern vielleicht eher die Grundfähigkeits- oder Schwere-Krankheiten-Versorgung.

Reetz: Wir sehen Dread-Disease-Absicherungen kritisch, da die versicherten Krankheitsbilder nicht eindeutig und einheitlich definiert sind. Die einzige Alternative ist aus unserer Sicht die Vorsorge über eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU). Zugleich ist einigen Maklern die Kombination von verschiedenen Bausteinen zu kompliziert, sie setzen lieber auf ein Einzelprodukt. Da hilft es natürlich, dem Makler für bestimmte Zielgrup-



Hartwig Haas: „Bei der SBU-solution ist der Liquiditätsstrom sehr gut an das Lebensalter angepasst.“

Hermanni: Zurich hat vor anderthalb Jahren zusammen mit der renommierten Rechtsanwaltskanzlei Wirth einen neutralen und ab sofort auch digitalen Beratungsnavigator entwickelt, der eine rechtssichere und testierte Beratung zur Arbeitskraft- und Existenzschutzabsicherung gewährleistet. Neu ist, dass wir das Tool um die Themen Pflege, Unfall und Krankentagegeld erweitert haben. Der Navigator geht nach einem Top-down-Ansatz vor. Wenn der Kunde beispielsweise sagt, er gehe keiner Erwerbstätigkeit nach, dann ist die Berufsunfähigkeit nicht

pen passgenaue Lösungen an die Hand zu geben. Die Continentale hat zum Beispiel eigens für Jüngere ein Karrierepaket im Rahmen der BU aufgelegt. Hier stehen dem Versicherten umfangreiche Nachversicherungs-garantien zu einem Mehrbeitrag von zehn Prozent zur Verfügung. Sollte der Kunde beispielsweise drei Jahre nach Vertragsabschluss heiraten, kann er seine BU ohne Gesundheitsprüfung um 500 Euro erhöhen. Auf den neuen Beitrag erhält er über das Karrierepaket dann fünf Prozent Rabatt für die gesamte Vertragsdauer.

Neuer digitaler Beratungsnavigator hilft im Berateralltag

„Vielen Dank für Ihre gute Beratung“ – ein Lob, das jeder Vermittler gern hört. Ein Lob, das gerade in der Versicherungsbranche nicht immer selbstverständlich ist – insbesondere wenn es um das Thema Arbeitskraft- oder Existenzschutzabsicherung geht. Denn diese Beratung erfordert eine detaillierte und fachkundige Bedarfsanalyse, die gewissenhaft zu dokumentieren ist. Eine Fehlberatung kann den Kunden und Makler nicht nur viele Nerven, sondern auch viele Hunderttausend Euro kosten. Im schlimmsten Fall nehmen Kunden, die mit einer Produktempfehlung rückblickend unzufrieden sind, ihren Berater in die Haftung.

Um Makler im Rahmen ihrer Informations-, Beratungs-, Begründungs- und Dokumentationspflichten zu unterstützen und das Risiko einer Fehlberatung zu minimieren, hat die renommierte Berliner Kanzlei Wirth – Rechtsanwälte in Zusammenarbeit mit der Zurich Versicherung bereits im letzten Jahr einen neutralen, rechtskonformen Beratungsprozess erarbeitet, der nun auch digital verfügbar ist. Dabei wird in wenigen Schritten der Kundenbedarf analysiert, eine konkrete Produktempfehlung abgegeben und die Entscheidung dokumentiert.

Wahlweise kann direkt eine Beratungsdokumentation erzeugt werden, in der alle Punkte der Analyse schon berücksichtigt werden. Damit beraten Makler nahezu risikolos, denn der Kunde beurkundet das Beratungsgespräch mit seiner Unterschrift. Die Kanzlei testet die Beratung. Der Vorteil liegt nun darin, dass der digitale Beratungsnavigator in die bestehenden Systeme integriert werden kann, dadurch jederzeit online verfügbar ist und zudem weitere Produkte wie die Pflege-, Unfall- und Krankentagegeldversicherung berücksichtigt.



Norman Wirth,
Wirth – Rechtsanwälte

Rechtssicher und einfach beraten

„In Beratungsgesprächen stehen Vermittler tagtäglich vor der Frage: Welches Produkt zur Arbeitskraftsicherung eignet sich für welchen Kunden? Oft war in der Vergangenheit bei diesen Produkten eine Empfehlung auch nach vielen



Gordon Hermanni, Zurich

Jahren noch rechtlich angreifbar, weil vielleicht bestimmte, eigentlich passende Produkte gar nicht in Betracht gezogen wurden“, sagt Norman Wirth von Wirth – Rechtsanwälte. Durch die erweiterte Produktauswahl wird hier nun der Kundenbedarf stärker abgedeckt.

„Bei der Entwicklung des digitalen Beratungsnavigators war uns weiterhin wichtig, dass der Beratungsprozess unabhängig, produkt- und anbieterneutral bleibt. Mithilfe

des Beratungsnavigators wird im Beratungsgespräch der Bedarf des Kunden analysiert. Die Produktempfehlung klärt über wesentliche Produktmerkmale auf. Mit unserem Know-how und unserem Namen stehen wir dafür, dass das Ergebnis bei korrekter Verwendung des Beratungsnavigators geeignet ist, um als Grundlage für eine rechtskonforme Produktempfehlung verwendet zu werden“, ergänzt Wirth.

„Bei der Entwicklung dieses Tools war es uns wichtig, dass auch Geschäftspartner an der Entwicklung teilhaben; uns mit ihren Erfahrungen aus der Praxis bereichern und dadurch die Handhabung und natürlich den digitalen Beratungsprozess so einfach wie möglich für den Vermittler und Kunden zu gestalten. Nur durch die Digitalisierung und das Einbeziehen unabhängiger Makler und Finanzberater bei der Entwicklung, war die Erweiterung auf alle Produkte der Arbeitskraft- und Existenzschutzabsicherung möglich“, erklärt Gordon Hermanni, Leiter Key Account Management Vertrieb Leben bei Zurich. Und er rät allen Geschäftspartnern und Interessierten, sich persönlich, telefonisch oder online über den neuen Beratungsnavigator, den 100 Prozent Rundumschutz und die Verkaufshilfen auf der Internetseite www.mach-plus-mit-protection.de von Zurich zu informieren. Denn gute Beratung bedeutet zufriedene und langjährige Kunden, die auch gern das Lob „Vielen Dank für Ihre gute Beratung“ aussprechen.

Kontakt Zurich:
Tel.: 0228 268 1760 · E-Mail: leben@zurich.com

Haas: Wir haben bei der Dialog den altersabhängig kalkulierten Tarif SBU-solution für die jüngere Zielgruppe lanciert. Was mich dabei besonders freut ist, dass wir hier das gleiche Bedingungsmerkmal haben wie in der normalen BU. Es ist demzufolge keine Einsteiger-BU im Sinne von „der Kunde erhält abgespeckte Leistungen“, sondern er bekommt die gleichen Leistungen von Anfang an, nur dass der Beitrag wesentlich niedriger ansetzt. Und zwar je nachdem, wann er einsteigt in jungen Jahren, bei weniger als der Hälfte. Jetzt kann man natürlich einwenden, dass es insgesamt in der Beitragssumme nicht bil-

weil sie mit der entscheidenden Frage zur Klärung des Leistungsfalles haderen. Die besteht darin, wie eigentlich festzustellen ist, dass der Kunde nicht mehr als drei Stunden am Tag arbeiten kann. Das ist eben nicht ganz so klar zu definieren wie ein Herzinfarkt, sodass in der Regulierung eine Dread-Disease-Police im Regelfall unkomplizierter ist. Die Problematik, die sich mir, aber auch vielen Maklern stellt, ist allerdings, dass der Eintritt eines Herzinfarktes erst mal relativ wenig mit der Frage zu tun hat, ob der Kunde seinen Beruf noch ausüben kann – da gibt es möglicherweise einen kausalen Zusammenhang, das muss aber nicht

etwa eine Erblindung des Versicherten ebenfalls abgesichert ist.

Reetz: Wenn ich das noch ergänzen darf: Eine gewisse Unschärfe in der Feststellung des BU-Falls lässt sich nie ganz beseitigen. Zumal ich doch so meine Zweifel habe, ob die Erfassung der Drei-Stunden-Grenze im Rahmen der EU tatsächlich so viel komplizierter ist als die Erfassung eines BU-Grades von 50 Prozent. Deshalb ist es wichtig, dass der Versicherer bei berechtigten Ansprüchen schnell leistet. Damit dieser Prozess nicht durch formale Hürden gebremst wird, bietet die Continentale bei Vertragsabschluss und im Leistungsfall umfangreichen Service. So helfen Fachleute auf Wunsch dabei, den Leistungsantrag auszufüllen. Unberechtigte Ansprüche wehren wir klar und deutlich ab. Bei Einzelfällen in der Grauzone handeln wir ganz im Sinne des Kunden. Gemeinsam mit einem Mediatoren finden wir einvernehmlich eine gute Lösung, auch wenn der BU-Fall nicht offiziell festgestellt wurde. Dadurch tragen wir Sorge, dass der Kunde in keinen finanziellen Notstand gerät. Die Kehrseite dieses Vorgehens ist, dass uns dies von außen manchmal so ausgelegt wird, als würden sich die Versicherer um eine Entscheidung herumdrücken wollen, um sich eine möglicherweise jahrelang andauernde BU-Rente zu sparen.

Interessanter Punkt, Frau Reetz. Wie beurteilt die Runde derartige außervertragliche Einigungen, bei denen der Versicherer eine sogenannte Kulanzleistung gewährt, ohne dass der BU-Fall offiziell anerkannt wird? Und wie reagieren die Kunden darauf?

Alt: Nach der Rechtsprechung bestehen bestimmte Voraussetzungen für den Nachweis einer bedingungsgemäßen Berufsunfähigkeit. Im Sinne unserer Kunden treffen wir Kulanzleistungen in Einzelfällen, wenn die Berufsunfähigkeit unseres Versicherten aufgrund der medizinischen Unterlagen zwar nachvollziehbar, aber nicht



Gordon Hermanni: „Man kann eine Schwere-Krankheiten-Police durchaus sinnvoll kombinieren – etwa mit einer Unfallversicherung.“

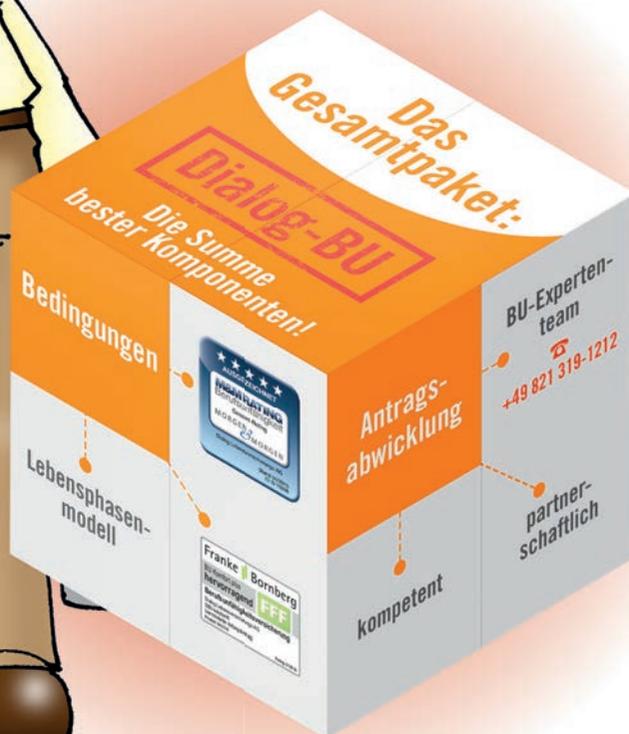
liger wird. Das stimmt schon, jedoch ist der Liquiditätsstrom sehr gut an das Lebensalter angepasst. Denn gerade in jungen Jahren ist das Geld besonders knapp.

Kommen wir nochmal auf die Alternativprodukte zur BU zurück: Welche Verständnisprobleme und Vorbehalte gibt es hier auf Seiten der Makler?

Haas: Ich kann das mal am Beispiel der EU erläutern: Wir bekommen immer wieder von Maklern gespiegelt, dass ihnen die EU nicht so gut gefällt,

so sein. Worauf ich hinaus will: Wir als Branche werden in der Tat unterschiedliche Produktausprägungen zusammenbringen müssen. So haben uns viele Makler Folgendes auf den Weg gegeben: Liefert uns eine vernünftige EU, in der zum Beispiel auch ein Pflegepunkt integriert ist, und liefert uns dazu eine Dread-Disease-Komponente, die wir je nach Kundenwunsch von der Höhe her darstellen können – gern gepaart mit einer Grundfähigkeitskomponente, sodass

Bei Uns: Das Gesamtpaket



Auf das Gesamtpaket kommt es an, also die Summe bester Komponenten. So wie bei unserer Dialog-BU!

Deshalb haben wir von der Prämie bis zur Antragsabwicklung alle Komponenten für Sie optimiert. Somit bieten wir Ihnen ein BU-Gesamtpaket, in dem nur beste Qualität steckt. Machen Sie es auf!



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

ausreichend nachgewiesen ist. In der Praxis hat es sich deshalb bewährt, in begründeten Einzelfällen die Leistungen nach einem verkürzten Prüfverfahren abzurechnen. Das hat drei wichtige Vorteile: Dem Kunden wird sehr schnell geholfen. Aufgrund unserer prompten Regulierung ist die Zufriedenheit unserer Kunden und unserer Vermittler sehr hoch. Und bei verschiedenen BU-Ratings wird diese Flexibilität bei der Regulierungspraxis positiv bewertet.

Haas: In der Tat haben Sie als Versicherer manchmal die Situation, dass nicht genau festgelegt werden kann, ob der Kunde berufsunfähig ist oder ob er dies nicht ist. Durch individuelle Vereinbarungen können Härtefälle gelöst werden, indem schon Geld ausbezahlt wird, die Prüfung kann dann durchaus parallel dazu weiterlaufen. Was die Verbreitung dieser Praxis angeht, müsste ich schlussfolgern: Etwa 70 Prozent aller Leistungsfälle werden im Markt direkt anerkannt. Innerhalb der verbleibenden 30 Prozent ist es manchmal unklar, ob der Kunde tatsächlich „BU ist“ oder ob er zum Beispiel die Gesundheitsfragen nicht richtig beantwortet hat. Kurzum: Ich denke, dass diese individuellen Vereinbarungen bundesweit deutlich unter zehn Prozent liegen. Und wenn es dazu kommt, ist es nach meinem Dafürhalten im beiderseitigen Interesse.

Hermann: Ich kann dem nur beipflichten. Im Übrigen demonstriert die Leistungsquote der Branche von 70 Prozent plus X sehr deutlich, dass die Unternehmen umfassend leisten und ihre Verpflichtungen wahrnehmen. Dabei gehört Zurich laut Franke und Bornberg mit einer Quote von 78 Prozent zu den Topanbietern im Markt. Dazu muss man sagen, dass der medizinische Fortschritt natürlich dazu beiträgt, dass der BU-Fall eines Kunden glücklicherweise nicht immer bis zur Rente andauern muss. Das war früher anders: Für einen Berufstätigen, der vor einigen Jahrzehnten eine kaputte Hüfte

hatte, gab es einfach noch nicht die geeigneten Mittel, um ihn wieder aus der Berufsunfähigkeit herauszuholen. Heute stehen hier die Chancen deutlich besser. Ähnliches gilt für den Bereich der psychischen Erkrankungen, die ja inzwischen die Hauptursache für eine Berufsunfähigkeit darstellen. So können beispielsweise Antidepressiva zunehmend gezielter und damit wirkungsvoller zum Wohle des Patienten eingesetzt werden. Und da wir ja ein Ausgleichsgeschäft haben, kommt der medizinische Fortschritt letztlich allen

dies dazu führen, dass sich überwiegend körperlich tätige Kunden mit hohem BU-Risiko bei diesem Versicherer zu relativ günstigen Beiträgen versichern könnten. Der dringend erforderliche Ausgleich mit Versicherten, die ein niedriges Risiko darstellen, würde hier aber nicht zum Tragen kommen, da sich diese Kunden weiterhin mit Berufsgruppen-Tarifen günstig versichern würden. Auch das Thema „BU ohne beziehungsweise mit deutlich vereinfachter Gesundheitsprüfung“ ist



Vanessa Reetz: „Den Verzicht auf die konkrete Verweisung halte ich allenfalls für bestimmte berufliche Nischen für praktikabel.“

Berufsgruppen zugute. Auch deshalb ist die Preisstabilität über die letzten Jahre im Mittel sehr gut gewesen.

Angesichts einer zunehmenden Berufsgruppendifferenzierung im BU-Markt häufen sich die Forderungen unter Maklern „Unijob-Tarife“ einzuführen, die nach dem Prinzip „Gleiche Prämien für alle Berufe“ funktionieren. Zudem wird der Ruf nach einer vereinfachten Gesundheitsprüfung lauter. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Alt: Sollte ein Lebensversicherer einen BU-Tarif mit gleichen Prämien für alle Berufe einführen, würde

in der Praxis ein heißes Eisen und wird von erfahrenen BU-Versicherern gemieden, da diese Modelle eine Verschlechterung des Schadenverlaufs nach sich ziehen würden und damit das Kollektiv als Ganzes schädigen würden.

Haas: Dem kann ich zustimmen. Wenn ein Versicherer mit eingeschränkten Gesundheitsfragen arbeitet, gibt es bekanntlich zwei Grundströme: Entweder kommt man tatsächlich mit den Fragen aus, die im Bogen stehen. Die andere Möglichkeit ist, wenige Fragen zu stellen, in denen

Hartwig Haas, Leiter Vertrieb/Marketing der Dialog Lebensversicherungs-AG

„In der BU kommt es auf das Gesamtpaket an“

Herr Haas, was ist das Besondere an Ihrer BU?

Haas: Mit unserer BU erhält man einen zuverlässigen Schutz für das gesamte Berufsleben. Maßgeblich hierfür sind die hochwertigen Produktfeatures und die zahlreichen zuwählbaren Optionen, mit denen auch hohe Ansprüche an den persönlichen Schutz erfüllt werden. Top-Bewertungen unabhängiger Institute belegen immer wieder die hohe Qualität unserer Produkte. Unsere Preise sind marktgerecht, bei der Leistung verfahren wir kundenfreundlich, was sich auch in einer verschwindend geringen Prozessquote niederschlägt. *Viele müssen auf eine BU verzichten, weil sie die hohen Prämien nicht zahlen können.*

Haas: Unsere Kunden zahlen marktgerechte, keine überhöhten Prämien. Aber in der Tat tun sich junge Leute oft schwer, die Prämien aufzubringen, obwohl sie mangels größerer finanzieller Reserven auf einen guten Berufsunfähigkeitschutz besonders angewiesen sind. Für diese Zielgruppe haben wir den Tarif SBU-solution® entwickelt, bei dem die Beiträge altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkuliert werden. Berufsanfänger, Existenzgründer oder junge Familien kommen dadurch zu einem vollwertigen BU-Schutz gegen äußerst günstige Prämien. Und das Schöne: Sie können jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in unseren Tarif mit konstanter Beitragszahlung überwechseln. *Aber viele Handwerker, wie besonders der vielzitierte Dachdecker, können sich wirklich keine BU leisten...*

Haas: Das ist richtig, und der Makler bewegt sich hier in einem Spannungsfeld. Daher ist es erforderlich, neben der BU alternative Produkte zur Arbeitskraftsicherung anzu-



**Hartwig Haas, Dialog
Lebensversicherungs AG**

bieten. Wichtig ist aus unserer Sicht aber die bedarfsgerechte Höhe der Versorgung und ihre ausreichende Dauer. Handwerker, Künstler oder Personen mit gefahrgeneigten Berufen sollten nicht den ungeeigneten Kompromiss suchen, eine BU mit zu niedriger Rente oder zu kurzer Laufzeit zu wählen, um damit den Beitrag zu senken. Dieser Zielgruppe empfehlen wir vielmehr unsere Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die ihnen einen guten Basisschutz in bedarfsgerechter Höhe und mit bedarfsgerechter Laufzeit zu bezahlbaren Prämien ermöglicht.

Sie werben mit einem „BU-Gesamtpaket“. Was verbirgt sich dahinter?

Haas: In der BU kommt es in der Tat auf das Gesamtpaket an. Es ist nicht entscheidend, ob einzelne Features herausragend (und andere dafür weni-

ger gut) sind. Die Ausgewogenheit ist das Wesentliche! Wir stellen dem Makler ein Paket zur Verfügung, in dem alle Leistungsmerkmale stimmen, sodass sein Kunde einen zuverlässigen Schutz gegen das Risiko Verlust der Arbeitskraft erhält. Darüber hinaus haben wir mit unserem jüngsten Relaunch wichtige Verbesserungen eingeführt. So wurden die Prämien für viele relevante Berufsgruppen reduziert und der Abstand zwischen Brutto- und Nettoprämie verringert, um den Kunden ein günstigeres Garantieniveau zu sichern. Mit der Einrichtung eines speziellen BU-Expertenteams haben wir unseren Service weiter optimiert. Es setzt sich aus kompetenten Fachleuten zusammen, die unseren Vertriebspartnern in allen Fragen – von der Angebotserstellung bis zur Policierung – mit Rat und Tat persönlich zur Verfügung stehen.

Fakten zum Unternehmen:

Die Dialog Lebensversicherungs-AG ist DER Spezialversicherer für biometrische Risiken. Mit ihren Produktplattformen Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen, Erwerbsunfähigkeitsversicherungen und Pflegerentenversicherungen konzentriert sich die Dialog auf die finanzielle Absicherung der Risiken Todesfall, Invalidität und Pflegebedürftigkeit. Als Versicherer im Dienste von Maklern, Pools, Vertrieben, Mehrfachagenten und Kreditinstituten bietet sie ihren Partnern in den Märkten Deutschland und Österreich Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen an, die immer wieder Spitzenbewertungen und Auszeichnungen erhalten. Die von internationalen Rating-Agenturen als finanzstark eingestufte Gesellschaft baut mit Kompetenz, Flexibilität, Schnelligkeit und einem exzellenten Service ihre Marktposition laufend aus.

Kontakt Dialog Lebensversicherungs-AG: Stadtberger Straße 99 · 86157 Augsburg · **Tel.:** 0821 319 0 · **Fax:** 0821 319 1533 · **E-Mail:** info@dialog-leben.de
Internet: www.dialog-leben.de

aber eigentlich die bisherigen 20 plus X Fragen bereits enthalten sind. Und wenn im letzteren Fall bei einer von meinerseits fünf Fragen „Ja“ angekreuzt ist, geht die ganze Litanei ja von vorn los. Im Klartext: Da werden Seifenblasen erzeugt und davon halte ich gar nichts. Wer als Versicherer einen gesunden Bestand erhalten möchte, muss eine ordentliche Risikoprüfung durchführen. Punkt. Und so sehr

vorsieht, dass die „bisherige Lebensstellung“ des Versicherten auch bei einer Einkommensminderung von 20 Prozent gewahrt bleibt, stellt sich mir schon die Frage, inwieweit dies noch mit dem Prinzip „Versichert ist der zuletzt ausgeübte Beruf“ vereinbar ist?

Reetz: Ich glaube, dass wir alle hier am Tisch schon einmal intern geprüft haben, auf die konkrete Verweisung zu verzichten. Es gibt ja auch Versi-

Resonanz im Markt, vor allem bei internationalen Konzernen.

Reetz: Die Absicherung der Arbeitskraft über den Betrieb ist nicht zuletzt aus steuerlicher Sicht sehr spannend, aber wenn es um den konkreten BU-Fall geht, immer ein bisschen heikel. Und viele Berufstätige sagen sich, dass sie ihre eigene Berufsunfähigkeit nicht so gern mit dem Arbeitgeber verknüpft sehen möchten. Von daher glaube ich, dass es sehr schwierig ist, das Thema in den Betrieben entsprechend zu platzieren. Eine Ausnahme bilden sicherlich Rahmenverträge, mit denen die Arbeitnehmer relativ einfach mitgenommen werden können und die persönliche und emotionale Interaktion nicht so sehr gegeben ist.

Welche Trends sind im Bereich der Einkommensabsicherung noch zu erwarten?

Alt: Ich gehe davon aus, dass immer mehr Versicherer in den nächsten Jahren ihren Fokus auf den Biometriemarkt setzen und sich der Wettbewerb dadurch weiter verschärfen wird. Dabei werden alle wichtigen Wettbewerbskriterien wie Beitragskalkulation, Annahmepolitik, Produktvielfalt und Verkaufsunterstützung noch weiter an Bedeutung gewinnen. Neben Preis und Bedingungen werden künftig jedoch insbesondere die Kompetenz und Finanzkraft des BU-Versicherers eine große Rolle spielen. Denn das für Vermittler und Kunde bedeutsame Thema „Beitragsstabilität“ steht und fällt mit der Finanzkraft des Versicherers sowie dessen Kompetenz. Auch die Themen Onlineabschluss und Digitalisierung werden im Bereich Arbeitskraftabsicherung in den nächsten Jahren wichtig werden. Außerdem fordert der Gesetzgeber noch umfangreichere Beratungs- und Dokumentationspflichten ein. ■



Hartwig Haas: „Wer als Versicherer einen gesunden Bestand erhalten möchte, muss eine ordentliche Risikoprüfung durchführen.“

mein Herz für den Vertrieb schlägt, gilt für mich: Habe den Mut als Versicherer, auch im Sinne des Maklers, zu einer sorgfältigen Risikoprüfung. *Eine möglichst reibungslose Risikoprüfung am Point of Sale ist der Wunsch vieler Makler und Vermittler. Wie berücksichtigen Sie dies?*

Alt: Die Nürnberger ist hier einer der Vorreiter. Unsere in die Beratungstechnologie integrierte Risikoprüfung stellt vor Ort die erforderlichen Fragen. Deren Beantwortung geht relativ schnell und ist einfacher als das Ausfüllen eines kompletten Formulars. Das Prüfergebnis wird dann sofort angezeigt. Unsere bisherigen Erfahrungen und Rückmeldungen sind sehr positiv. *Die abstrakte Verweisung ist im Grunde abgeschafft, wäre eine ähnliche Entwicklung auch bei der konkreten Verweisung denkbar? Wenn Letztere etwa*

cherer, die das für bestimmte Berufsgruppen, wie zum Beispiel Juristen, tun. Das kann man sicherlich machen, aber dann wird die BU natürlich noch teurer. Und dann muss ich doch ein wenig schmunzeln, wenn ich bedenke, dass überall zu lesen ist, dass die BU für viele Menschen schon heute zu teuer sei. Insofern: Allenfalls für bestimmte berufliche Nischen halte ich den Verzicht auf die konkrete Verweisung für praktikabel.

Welche Zukunftsaussichten sehen Sie für die Absicherung des Einkommens über den Betrieb?

Hermann: Wir bieten hier als weltweit operierendes Unternehmen über Luxemburg Sonderlösungen an. Ab einem Kollektiv von 20 Personen können alle Teilnehmer ohne Gesundheitsprüfung versichert werden. Das ist einmalig und stößt auf positive

Das Gespräch führte
Lorenz Klein, Cash.

Dr. Stefanie Alt, Leiterin des Produkt- und Marktmanagements der NÜRNBERGER Versicherung

„Finanzielle Freiheit durch Arbeitskraftabsicherung 2.0“

Arbeitskraftabsicherung über die private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist eines der wichtigsten Vorsorgethemen, denn die daraus zu erwartende Rentenleistung bietet Schutz vor dem finanziellen Ruin. Nur was ist mit Risiken wie Schlaganfall, Herzinfarkt oder Krebs? Schwere Erkrankungen wie diese verursachen enorme Kosten, lösen jedoch nicht zwingend einen Leistungsfall in der BU aus. Hier kommt es auf die richtige Vorsorge an, denn finanzielle Freiheit sollte auch im Krankheitsfall möglich sein. Die NÜRNBERGER bietet dazu eine neue Dread-Disease-Versicherung an, die die notwendigen Mittel über Kapitalzahlungen bereithält: den NÜRNBERGER ErnstfallSchutz.

Dread-Disease-Verträge sind auf dem deutschen Versicherungsmarkt mit insgesamt 20.000 Abschlüssen jährlich noch nicht weit verbreitet, ein Bedarf lässt sich jedoch deutlich erkennen. Über 1 Mio. Bundesbürger erkranken pro Jahr neu an einer schweren Krankheit wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Über die gesetzliche oder private Krankenversicherung ist zwar eine Übernahme gewisser Behandlungskosten zu erwarten, jedoch reicht dies noch lange nicht, um alle Ausgaben zu decken. Hier springt der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz ein. Kunden können das erhaltene Kapital für die Zwecke verwenden, die ihnen persönlich am sinnvollsten erscheinen, denn die Versicherungssumme steht steuerfrei zur freien Verfügung. Betroffenen wird so garantiert, dass beispielsweise der gewohnte Lebensstandard aufrecht erhalten wird, das Eigenheim behindertengerecht umgebaut werden kann oder die gewünschte Behandlung in einer renommierten Privatklinik möglich wird.

NÜRNBERGER ErnstfallSchutz

Als derzeit einzige Dread-Disease-Versicherung am deutschen Markt bietet der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz für 50 schwere Krankheiten und sogenannte Leistungsauslöser vollen Versicherungsschutz. Bei den vier häufigsten – Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose – wird bei einem weniger stark ausgeprägten

Krankheitsverlauf bereits ab Diagnosestellung eine Teilleistung fällig, um schon im Frühstadium finanzielle Hilfe zu bieten. Sollte sich der Zustand verschlechtern, so wird der Rest der Versicherungssumme ausgezahlt.



Stefanie Alt, NÜRNBERGER

Weiterhin sind auch Kinder der hauptversicherten Person ab Geburt automatisch und ohne Mehrbeitrag gegen die gleichen schweren Erkrankungen mitversichert. Dread-Disease-Produkte auf dem Markt versichern Kinder erst nach einer Karenzzeit, schwere Krankheiten bestehen aber leider in der Regel bereits bei Geburt. Der Kinderschutz kann dazu optional um weitere acht spezifische Kinderkrankheiten ergänzt werden.

Bei der Gestaltung des NÜRNBERGER ErnstfallSchutz stand außerdem die Schaffung eines transparenten und modernen Bedingungswerks nach deutschem Aufsichtsrecht im Fokus. Dadurch ergibt sich in der Beitragskalkulation ein garantierter Bruttobeitrag, der um Überschussanteile verringert wird. Diese Konstellation gibt den Kunden über die gesamte Laufzeit Beitragssicherheit. Nur eine solche Gestaltung trägt nach unserem Verständnis den Erwartungen von sicherheitsaffinen Zielgruppen Rechnung.

Fakten zum Unternehmen:

Mit einem Umsatz von rund 4,9 Milliarden EUR und Kapitalanlagen von über 27 Milliarden EUR 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



Macht Mut.

Der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz sichert
finanziellen Freiraum bei schwerer Krankheit.
Ideal für Freiberufler und Selbstständige.

www.nuernberger.de/ernstfallschutz

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE

