

# Cash. EXTRA



ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

STRATEGIEN ZUR  
EXISTENZ-SICHERUNG

In Kooperation mit:



# UNFALL & KRANKHEIT. BADISCH GUT VERSICHERT.



**Ein Stück Sicherheit,  
wenn das Leben anders spielt.**

## **Der Exklusiv-Tarif der Golden IV:**

- // **Finanzielle Sicherheit** bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Krankheit (z. B. Krebs, Schlaganfall, Herzinfarkt)
- // **Rente und Kapitalsofortleistung** in Höhe einer doppelten Jahresrente
- // **Nachversicherungsgarantie** und **BU-Zusatzoption** ohne erneute Gesundheitsprüfung



**BGV** / *Badische Versicherungen*  
Durlacher Allee 56 / 76131 Karlsruhe

**Telefon** 0721 660-4334 // **E-Mail** [makler@bgv.de](mailto:makler@bgv.de) // **www.makler.bgv.de**

# Wachsender Vorsorgedruck

Die Absicherung der Arbeitskraft zählt zu den wichtigsten Vorsorgeformen, die die Assekuranz zu bieten hat. Schließlich kann niemand die Zukunft vorhersagen und weiß deshalb auch nicht, welches Unbill das Leben noch bereit hält. Dazu zählen auch die Folgen, wenn der Beruf krankheitsbedingt aufgegeben werden muss oder plötzlich der Partner fehlt. Solche Schicksalsschläge sind für alle Betroffenen deutlich

## Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de  
Tel.: +49 (0)40/51444-136



spürbar – nicht nur emotional, sondern vor allem auch finanziell.

Wer immer noch glaubt, dass dann der Staat einspringt, irrt leider gewaltig. Bereits seit der Rentenreform im

Jahr 2001 hat sich der Staat von der finanziellen Unterstützung bei Eintritt von Berufsunfähigkeit verabschiedet. Nur wer vor 1961 geboren ist, erhält noch eine Unterstützungsleistung zu 100 Prozent. Die so oft zitierte „Gnade der späten Geburt“ ist beim Thema Berufsunfähigkeit indes kein Vorteil. Denn alle Per-

sonen, die nach dem genannten Jahr das Licht der Welt erblickt haben, müssen selbst vorsorgen. Jeder Erwerbstätige sollte über einen verlässlichen Schutz seiner Arbeitskraft, also letztlich seines Einkommens, verfügen. Profis wie das Deutsche Institut für Altersvorsorge raten deshalb dazu, die eigene Arbeitskraft abzusichern. Mehr noch. Die Absicherung vor der Berufsunfähigkeit erfreut sich eines großen Konsenses. Sowohl aus den Reihen der Verbraucherschützer als auch von Politik-Seite wird die Vorsorge in diesem Segment als notwendig und sehr wichtig angesehen. Schließlich ist diese im Verlauf eines Arbeitslebens ein Vermögen wert – insbesondere aufgrund des demografischen Wandels, der für die meisten Arbeitnehmer zu einem stark verlängerten Arbeitsleben führt.

Nicht zuletzt deshalb machen die Versicherer, für die die Absicherung der Berufsunfähigkeit zu den Kernaufgaben und -kompetenzen zählt, seit einiger Zeit mit neuen Angeboten mobil. Umso erstaunlicher ist es deshalb, dass die Durchdringung des Marktes noch deutlich Luft nach oben hat. Nur jeder vierte Deutsche verfügt bislang über eine privat finanzierte Berufsunfähigkeitsversicherung.

Die Versicherungswirtschaft hat allerdings erkannt, wie die Herausforderungen zu meistern sind. Das macht zum einen das nachfolgende Expertengespräch deutlich, zu anderen aber auch das wachsende Angebot in diesem Segment.

Frank O. Milewski, Chefredakteur



## Impressum

### Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Arbeitskraftabsicherung erscheint als Beilage im Cash.Special Versicherungen 2016.

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

## Aus dem Inhalt

### 4 Wege zum passenden Schutz

Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zu den wichtigsten Absicherungsformen. Ein Fehlen hat für Betroffene gravierende negative Folgen.

### 8 „Kunden verlassen sich lebenslang auf uns“

Vier BU-Experten diskutieren die aktuellen Trends beim Thema Arbeitskraftabsicherung sowie die Perspektiven des Segments

# Wege zum passenden Schutz

**ARBEITSKRAFT** Viele Arbeitnehmer schrecken vor hohen BU-Prämien zurück. Ganz auf die Absicherung der Arbeitskraft zu verzichten, kann im Ernstfall jedoch zu hohen finanziellen Verlusten führen.

**D**ie „German Angst“ ist im angloamerikanischen Raum schon sprichwörtlich. Den Deutschen wird nachgesagt, besonders versicherungsfreudig zu sein. Doch gerade wenn es darum geht, die Berufsfähigkeit (BU) abzusichern, sind die Deutschen zögerlich. Obwohl die Wenigsten genügend Rücklagen haben, um auf ihr Arbeitskommen über mehrere Monate hinweg verzichten zu können, sind fast 40 Prozent der Berufstätigen hierzulande nicht privat gegen Berufsunfähigkeit versichert.

Ein Viertel aller Arbeitnehmer fällt im Laufe ihres Berufslebens aufgrund von Krankheit oder Unfällen zeitweise oder auf Dauer aus. Ohne private Vorsorge droht ein finanzieller Verlust, der nach Aussage der Basler Versicherungen sogar die Millionen-Marke überschreiten kann.

**Das sonst so dichte Netz** der staatlichen Sicherung wurde genau an dieser Stelle 2001 gelockert. Arbeitnehmer, die nach dem 2. Januar 1961 geboren wurden, können nun mit maximal 30 Prozent ihres Bruttolohnes rechnen. Die „volle Erwerbsminderungsrente“ erhält nur, wer weniger als drei Stunden täglich arbeiten kann, dabei spielt die Art der Beschäftigung und die Höhe des Verdienstes keine Rolle. Die „teilweise Erwerbsminderungsrente“ – 15 Prozent des Bruttolohnes – bekommt, wer in der Lage ist, zwischen drei und sechs Stunden einer Beschäftigung nachzugehen.

Diese Unterstützung reicht oft nicht einmal aus, um die Lebenshaltungskosten zu decken, auch dann nicht, wenn der Lebensstandard ge-

senkt wird. Keine Unterstützung bekommt, wer mehr als sechs Stunden täglich arbeiten kann oder weniger als fünf Jahre in die Rentenkasse eingezahlt hat. Jeder zweite Antrag auf Erwerbsminderungsrente wird abgelehnt.

Fehlende staatliche Unterstützung macht die private Vorsorge besonders wichtig, wenn das Risiko der Berufs- oder gar Erwerbsunfähigkeit steigt. Mit der Wahrscheinlichkeit Rentenleistungen beziehen zu müssen, steigen jedoch auch die Beiträge. Aus Sicht des Versicherers ist das verständlich. Und nur so können die Beiträge für Versicherte mit geringen Risiken niedrig bleiben. Zur Risikogruppe eins zählen hoch qualifizierte Berufstätige, die geistige und sitzende Tätigkeiten ausführen, wie Steuerberater und Psychologen. Wer maximal leichte körperliche Arbeiten ausführt gehört zur Risikogruppe zwei.

In die dritte Risikogruppe wird gezählt, wer körperlich anstrengende Arbeiten ausführt oder dessen Arbeitsumfeld von Stress und Gefahr geprägt ist. Erzieher oder Verkäufer haben beispielsweise ein erhöhtes Berufsrisiko. Ein sehr hohes Berufsrisiko haben Berufe der Risikogruppe vier. Dazu zählen Dachdecker und Polizisten, die nur körperliche und besonders anstrengende Aufgaben in einem gefährlichen Arbeitsumfeld ausführen. Je nach Einkommen können sich Angehörige der dritten und vierten Risikogruppe den Abschluss einer Berufsunfähigkeitspolice nicht leisten.

Zudem kommt es vor, dass der Versicherungsabschluss, abhängig von der Krankengeschichte des Interessenten, nicht finanzierbar ist oder vom Versi-

cherer abgelehnt wird. Die stärkere Differenzierung nach Berufsgruppen stößt innerhalb der Branche nicht überall auf Gegenliebe. Hans-Gerd Coenen, Vertriebschef des BGV/ Badische Versicherungen bemängelt, dass manche Berufe nicht mehr mit dem verfügbaren Budget des Kunden zu versichern sind: „Ich halte es für den falschen Weg, die kollektive Prämienkalkulation nach dem Prinzip Risiko-Ausgleich im Sinne einer sozialen Gesamtverantwortung zu verlassen.“

**Verstärkt wird** das Problem dadurch, dass sich die Prämien neuer Abschlüsse ab Januar noch verteuern dürften. Ursache dafür sind die Pläne des Bundesfinanzministeriums, den Höchstrechnungszins in der Lebens- und Rentenversicherung von 1,25 auf 0,9 Prozent zu senken. Der Höchstrechnungszins, vereinfachend Garantiezins genannt, wirkt sich nicht nur auf die Mindestverzinsung von Neukunden konventioneller Lebens- und Rentenversicherungen aus sondern auch auf BU-Beiträge. Grund ist die Deckungsrückstellung, die mit dem Garantiezins kalkuliert wird. Sie dient dazu, bei einem konstanten Beitrag die Altersabhängigkeit des Risikoeintritts im Zeitverlauf auszugleichen. Sinkt der Zins, steigt der Rückstellungsbedarf. Versicherer können Versorgungslücken vermeiden, indem sie mit Beiträgen anderer Sparten quersubventionieren. Der Finanzberater MLP erwartet ab Januar eine Erhöhung der BU-Beiträge um fünf Prozent bei einem Eintrittsalter von 25 Jahren, um drei Prozent bei 35 Jahren und ab 45 Jahren um zwei Prozent. Die Teilnehmer des



**Knapp 40 Prozent der Deutschen haben noch keinen Schutz gegen eine mögliche Berufsunfähigkeit abgeschlossen.**

Cash. Roundtables sind sich hingegen einig, dass noch nicht feststeht, wie hoch die Prämiensteigerungen tatsächlich ausfallen werden. Dazu sagt Gordon Hermann, Leiter Key Account Management Vertrieb Leben bei der Zurich: „Ich glaube, dass das Thema medial ein bisschen aufgebauscht wird.“ Er rechnet mit moderaten Steigerungen. „Wenn sie denn bei einzelnen Berufsgruppen überhaupt notwendig sind.“ Auch Ellen Ludwig, Geschäftsführerin von Ascore bezweifelt, dass die Beiträge um bis zu fünf Pro-

zent steigen werden und betont im gleichen Atemzug, dass die Garantien, die Versicherer ihren Kunden geben, nicht kostenlos zu bekommen seien.

**Schon jetzt können** sich nur wenig Arbeitnehmer in der höchsten Risikogruppe die BU-Versicherung leisten; für eine Rente von 1.000 Euro liegt die Prämie im Regelfall deutlich über 100 Euro. Da der Arbeitsverdienst oft die einzige Einnahmequelle ist, ist es gerade für Hochrisiko-Gruppen besonders wichtig, sich dennoch abzusi-

chern. Der Biometrie-Markt bietet dafür alternative Produkte zur BU, diese Ersatzlösungen werden in Fachkreisen „Ausschnittsdeckungen“ genannt. Dazu zählen die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU), Dread-Disease-Versicherung (DD), Funktionsinvaliditätsversicherung (FIV), Grundfähigkeitsversicherung (GF) und die Unfallversicherung.

Die BU-Rente wird ausgezahlt, wenn der Versicherte für mindestens ein halbes Jahr nur noch zu 50 Prozent in seinem zuletzt ausgeübten Beruf

arbeiten kann. Die Berufsunfähigkeitsversicherung sichert so den zuletzt ausgeübten Beruf. Die abstrakte Verweisung ist nur noch in seltenen Fällen Bestandteil eines BU-Vertrages. Gilt die abstrakte Verweisung muss der Versicherer nicht zahlen, wenn der Versicherte noch erwerbsfähig ist, also eine alternative Tätigkeit ausüben könnte, unabhängig von Bildungsstand und Verdienst.

**Diesen umfassenden** Schutz bietet keine der Alternativen. Kaufmännisch sei dieser Schutz nicht sinnvoll darstellbar, betont Gert Wagner, Chief Product Officer und Bereichsleiter Produktmanagement bei der Swiss Life im Rahmen des Cash. Roundtables: „Den Ansatz „BU-Versicherung für Alle“ halten wir nicht für richtig. Genau darum sind doch aber die alternativen Produktlösungen zu BU umso wichtiger, um allen Menschen im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten eine Absicherung zu bieten.“ Kompensieren lassen sich Versicherungslücken teilweise durch eine geschickte Kombination verschiedener Policen.

falls verloren geht. Ebenso, wenn psychische oder körperliche Leiden wie Einschränkungen des Bewegungsapparates oder schwere Krankheiten der Auslöser der Erwerbsunfähigkeit sind. Für Auszubildende, Studenten und auch für nicht Berufstätige ist die EU-Police eine interessante Möglichkeit, die eigene Arbeitskraft zu schützen. Viele Versicherer bieten auch an, die Police zur BU aufzustocken, ohne, dass eine erneute Gesundheitsprüfung nötig ist. Zu beachten ist allerdings, dass schwere Vorerkrankungen, wie auch bei der Berufsunfähigkeitsversicherung, zur Ablehnung des Versicherungsantrages führen können.

Scheiden sowohl BU als auch EU aus, muss sich der Versicherungsnehmer bewusst machen, dass die vorhandenen Alternativen nicht die Arbeitskraft an sich versichern, und teilweise nur in klar definierten Ereignissen zahlen. Eine Unfallversicherung springt nur nach einem Unfall ein. Die Dread-Disease-Versicherung, die vor schweren Krankheiten schützen soll, greift nur bei bestimmten Krankheiten. Die Grundfähigkeitsversicherung

verloren gehen. Auch diese Police ist mit einer Gesundheitsprüfung verbunden. Die funktionelle Invaliditätsversicherung deckt ebenfalls den Verlust von Grundfähigkeiten ab, ob ein Unfall oder eine schwere Erkrankung Auslöser waren, ist auch hier nicht relevant. Im Gegensatz zum Grundfähigkeitschutz, der auch bei zwischenzeitlichen Einschränkungen zahlt, muss der Versicherungsnehmer einer Invaliditätspolice eine dauerhafte Beeinträchtigung nachweisen können.

Die häufigste Ursache für den Verlust der Arbeitskraft sind nach Angaben der Deutschen Rentenversicherung mit über 42 Prozent psychische Erkrankungen, weit dahinter mit 13,6 Prozent folgen Erkrankungen des Skeletts, der Muskeln oder des Bindegewebes. Gegen Erstere schützen allerdings nur die Berufsunfähigkeitsversicherung und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, daher sollten sich auch zunächst abgewiesene Interessenten erkundigen, ob doch noch Wege zum Abschluss führen.

Morgen und Morgen hat die Krankheitsbilder unterschiedlich klassifiziert und auch aus dieser Analyse ergibt sich ein ähnliches Bild. Die häufigste Ursache für die Berufsunfähigkeit sind Nervenkrankheiten mit 31,6 Prozent. An zweiter Stelle folgen ebenfalls Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates, allerdings mit 21,2 Prozent der Angaben. Tumorerkrankungen und sonstige Erkrankungen liegen mit 15 Prozent auf den Plätzen drei und vier. Unfälle sind für weniger als jeden Zehnten Grund für die Berufsunfähigkeit.

## Was schützt wie? Nur BU und EU leisten 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

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung versichert nicht den Verlust der Fähigkeit im zuletzt ausgeübten Beruf zu arbeiten, bietet aber sonst einen vergleichbaren Schutz zu BU-Policen und ist zudem bis zu 40 Prozent günstiger. Der EU-Versicherer zahlt, wenn die Arbeitskraft aufgrund des allgemeinen Kräfteverfalls oder eines Un-

sichert hingegen gegen den Verlust elementarer körperlicher oder geistiger Fähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Gebrauch der Hände. Ursache und Auswirkungen auf die Arbeitsfähigkeit spielen keine Rolle.

Einige Policen zahlen jedoch nach Schwere der Einschränkung oder erst, wenn mehrere Fähigkeiten auf einmal

**Wer sich für eine BU** entscheidet, sollte bei der Wahl der passenden Police einige Punkte beachten. Um den Verlust des Arbeitseinkommens aufzufangen, sollte die Rente, die man im Bedarfsfall erhält hoch genug sein. Die optimale Höhe hängt unter anderem von den Vermögens- und Einkommensstrukturen des Versicherten ab.

**Hans-Gerd Coenen**, Abteilungsdirektor Vertrieb des BGV / Badische Versicherungen

## Golden IV – Mehr Schutz für die Arbeitskraft

Der BGV bietet gemeinsam mit der TRIAS Versicherung AG, einer Tochter der LV 1871, eine leistungsstarke Lösung, die Vertriebspartnern hilft, ihre Kunden umfassend zur Arbeitskraftabsicherung zu beraten. Aktuellen Statistiken zufolge kann jeder Vierte seinen Beruf nicht bis zum Rentenalter ausüben. Manche werden aufgrund einer dauerhaft schweren Erkrankung berufsunfähig, andere erleiden einen Unfall. Das Problem: Bis eine Unfall- oder Berufsunfähigkeitsversicherung leistet, vergehen in der Regel einige Monate. In dieser Zeit muss der Verdienstaustausch erst einmal überbrückt werden. Gleiches gilt, wenn man nach längerer Erkrankung wieder auf die Beine kommt und somit nie ein BU-Fall wird.



**Hans-Gerd Coenen,**  
BGV / Badische Versicherungen

außerdem Anspruch auf eine monatliche Rentenzahlung. Ausschlaggebend für den Leistungsfall ist ein genau definierter Leistungskatalog, der schnelles Handeln ermöglicht und langwierige Prüfungen hinfällig macht.

### **Dringender Bedarf und großes Potenzial für die Beratung**

Es besteht daher dringender Handlungsbedarf, den Kunden in Bezug auf die Arbeitskraftabsicherung ganzheitlich zu beraten. Wenn möglich sollten vorübergehender Arbeitskraftausfall mit anschließender Genesung und die dauerhafte Berufsunfähigkeit abgesichert werden. „Für Vermittler er-

### **Kapitalsofortleistung als wichtige Überbrückung**

„Mit der Golden IV haben wir eine vorhandene Lücke im Bereich der Arbeitskraftabsicherung geschlossen“, erklärt Hans-Gerd Coenen, Abteilungsdirektor Vertrieb beim BGV / Badische Versicherungen. „Eine umfassende Absicherung der Arbeitskraft berücksichtigt nämlich immer zwei Leistungsanforderungen: zum einen den vorübergehenden Ausfall durch eine Krankheit, zum anderen die andauernde Berufsunfähigkeit.“

In beiden Fällen stellt die Golden IV durch die Kapitalsofortleistung – und in schwerwiegenden Fällen zusätzlicher Rentenzahlung – eine gute Lösung dar. Die Kapitalsofortleistung als Vorableistung wird bei bestimmten vorübergehenden schweren Erkrankungen (wie zum Beispiel bei einem Herzinfarkt oder Schlaganfall) gezahlt, ohne dass ein Anspruch auf Rentenleistung bestehen muss. Sie hilft so, die erste finanzielle Not zu überbrücken. Bei schwerwiegenden Beeinträchtigungen aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls besteht

schließt sich hier ein großes Potenzial für die Beratung“, so Coenen. Als funktionelle Invaliditätsversicherung ist die Golden IV eine sinnvolle und wichtige Ergänzung zur klassischen BU. Zu einem verhältnismäßig geringen Beitrag sichert sie die Arbeitskraft zumindest ein Stück weit ab. Hinzu kommt: Für bestimmte Berufsgruppen (z. B. Handwerker, Heilberufe), für die eine klassische BU sehr teuer ist oder die erst gar keine BU erhalten (z. B. Lehrer, Schauspieler, Berufssportler) ist die Golden IV die einzige Alternative. Auch für Kinder, die noch keine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen können, bietet das Produkt eine wertvolle Lösung, insbesondere im Hinblick auf eine spätere BU-Option bei der LV 1871 ohne Gesundheitsprüfung.

### **Schlanke Online-Prozesse und sofortige Handlungsfähigkeit**

Der Abschluss erfolgt mithilfe eines reinen und schlanken Onlineprozesses mit integrierter Risikoprüfung mittels Gesundheitsprüfungs-Tool. Dadurch ist eine sofortige Online-Entscheidung über Annahme/Ablehnung oder Zuschläge meist direkt beim Kunden bzw. am Point of Sale möglich.

**Fakten zum Unternehmen:** Der BGV / Badische Versicherungen mit Sitz in Karlsruhe bietet Versicherungsschutz für Privat- und Firmenkunden aus ganz Deutschland. Der 1923 gegründete Badischer Gemeinde-Versicherungs-Verband (BGV) ist als Spezialversicherer für Kommunen Marktführer in Baden. Für Privat- und Firmenkunden bietet die Gruppe Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kfz- und Rechtsschutzversicherungen sowie in Zusammenarbeit mit starken Kooperationspartnern auch individuelle Lösungen für die Bereiche Altersvorsorge, Finanzdienstleistung und Krankenversicherung an. Im umfassenden Assekurata-Ratingprozess 2016 wurde der BGV mit der Bewertung A+ ausgezeichnet und damit eine sehr gute Unternehmensqualität bestätigt.

**Kontakt:** Durlacher Allee 56 · 76131 Karlsruhe · Tel.: 0721 660 4334 · E-Mail: makler@bgv.de · Internet: www.makler.bgv.de

Die benötigte Rentenhöhe sinkt beispielsweise, wenn der Versicherte Kapitaleinkünfte hat oder einen Partner, der ebenfalls zum Haushaltseinkommen beiträgt. Ist die vereinbarte Rente allerdings zu gering, müssen oft zusätzliche staatliche Hilfen wie Hartz IV beantragt werden. Auf diese Transferleistungen wird die private Vorsorge allerdings angerechnet.

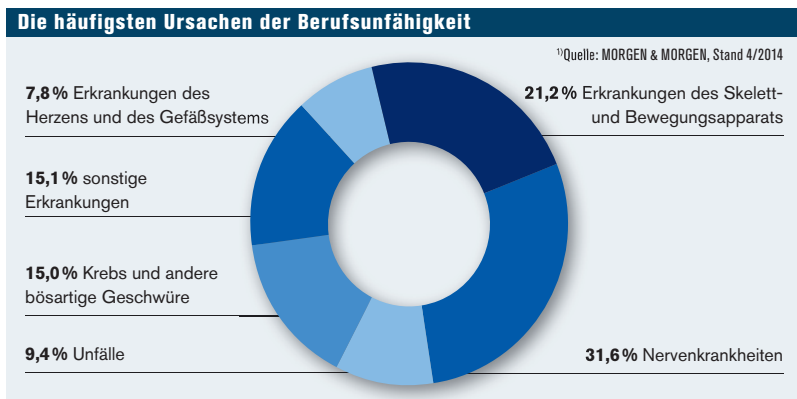
Arbeitsjahre bis zum Renteneintritt nicht versichert. Eine Nachversicherung ist in diesem Alter so gut wie unmöglich, da das Risiko berufsunfähig zu werden hoch ist.

Beim Vergleich der Konditionen der BU-Versicherer sollte ebenso die Netto- und Bruttoprämie berücksichtigt werden. Zahlt der Versicherte über die Laufzeit hinweg die Bruttoprämie,

Je länger der Versicherte also bereit ist, nach Feststellung der Berufsunfähigkeit auf seine Rente zu verzichten und die Zeit selber zu überbrücken. Ähnlich ist das Konzept des Prognosezeitraumes, dort geht es um die Frage, ab welcher Dauer der Berufsunfähigkeit der Versicherer zahlt. Einige Policen bieten bereits Rentenzahlungen an, wenn der Versicherte seinem Beruf sechs Monate nicht mehr nachgehen kann. Andere Verträge zahlen erst aus, wenn die Einschränkung dauerhaft ist.

## Jeder sollte seine Arbeitskraft absichern

Durchschnittlich wird jeder Vierte im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Die häufigsten Ursachen sind inzwischen psychische Erkrankungen und Nervenkrankheiten.<sup>1)</sup> Krankheitsbilder, die jeden – unabhängig von Beruf, Alter und Geschlecht – treffen können.



Wer sich in besonders jungen Jahren versichert, sollte auf Nachversicherungsgarantien, Erhöhungs- und Anpassungsoptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung achten, damit die Absicherung im Bedarfsfall erhöht werden kann. Je früher der Abschluss erfolgt, desto besser sind auch meist die Konditionen, da das Risiko der Berufsunfähigkeit für unter 30-Jährige besonders niedrig ist.

**Dabei sollten Schüler** und Studenten beachten, dass viele der angebotenen BU-Tarife lediglich die Erwerbsunfähigkeit absichern, mit der Option, später auf eine Berufsunfähigkeitspolice aufzurüsten. Ebenso sollte großes Augenmerk auf die Versicherungsdauer gelegt werden. Gilt der Schutz nur bis zum 60. Lebensjahr, sind die letzten

bekommt er zu Vertragsende im Gegenzug die am Kapitalmarkt erzielte Rendite ausgezahlt. Wird die Nettoprämie vereinbart, zieht der Berufsunfähigkeitsversicherer die erwirtschaftete Überschussbeteiligung sofort ab. Dadurch sinkt die zu zahlende Prämie. Da die Überschüsse von der Entwicklung der Kapitalanlagen abhängen, können sich Nettoprämien im Laufe der Vertragslaufzeit ändern. Damit ist die Beitragsstabilität gefährdet, was wiederum Kundenvertrauen kosten kann. Aus diesem Grund verzichten die meisten Versicherer auf die Anpassung ihrer Nettoprämien.

Ebenso abhängig sind Beiträge von Zusatzvereinbarungen wie die Länge der Karenzzeit und des Prognosezeitraumes. Die Versicherungsprämie wird günstiger, je länger die Karenzzeit ist.

**Im Interesse** von Versicherten und Versicherer ist die korrekte Beantwortung der Gesundheitsfragen bei Vertragsabschluss. Zwar kann der Beitrag durch gesundheitliche Probleme ansteigen, jedoch riskiert der Versicherte den Verlust seines Versicherungsschutzes, wenn im Leistungsfall festgestellt wird, dass die Angaben zu Vertragsabschluss fehlerhaft waren. Im Zweifel sollte man die Fragen mit Hilfe des Hausarztes und der Krankenakten der letzten Jahre beantworten. Sind alle Fragen im Vorfeld geklärt, ist auch die Leistungsquote der Versicherer höher. Wagner betont, dass die Leistungsquote der Swiss Life konstant bei 80 Prozent liegt.

Dr. Stefanie Alt, Vorstand der Pensionsgesellschaften der Nürnberger Versicherungen, weist darauf hin, dass Versicherungsnehmer nicht nur die Leistungsquote, sondern auch die Finanzkraft des Versicherungskonzerns beachten sollten. Dem stimmt Ludwig auch aus der Sicht des Vermittlers zu: „Grundsätzlich gilt: Das Produkt kann noch so toll sein. Wenn Sie als Vermittler ein Unternehmen vor sich haben, das schwächelt, dann hilft Ihnen das gute Produkt am Ende auch nichts.“ Versicherungsnehmer müssen sichergehen können, dass sie der Versicherer auch 20 oder mehr Jahren noch verlässlich gegen den Ausfall des Arbeitseinkommens schützen kann. ■

**Katharina Lamster**, Cash.



# **DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.**

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

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



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



**ZURICH<sup>®</sup>**

# „Kunden verlassen sich ein Leben lang auf uns“

**ROUNDTABLE** Mehr als 300 Ausbildungsberufe gibt es in Deutschland. Passend dazu stellt sich auch der Markt zur Absicherung der Arbeitskraft immer vielfältiger dar. Fünf Branchenexperten diskutieren miteinander, inwieweit die moderne Produktwelt der Versicherer den individuellen Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht wird.

*Mit der Absenkung des Garantiezinses in der Lebensversicherung zum 1. Januar 2017 von 1,25 Prozent auf 0,9 Prozent werden auch die Beiträge von BU-Versicherungen steigen – dies gilt insbesondere für junge Versicherte, ergab eine aktuelle Analyse des Finanzdienstleisters MLP. Was kommt da auf die Kunden zu?*

**Hermanni:** Wir haben die gesamte Prämienkalkulation für 2017 noch nicht abgeschlossen, daher können wir bislang nicht einheitlich sagen, wohin die Reise gehen wird. Aber natürlich werden wir definitiv Anpassungen im Markt sehen, denn diesem Schritt liegt ja mit der Rechnungsziinsänderung eine klare finanzmathematische Basis zugrunde. Die Frage ist, wie hoch die Anpassungen ausfallen werden und welche Berufsgruppen wie stark betroffen sein werden. Ich glaube allerdings auch, dass das Thema medial ein bisschen aufgebauscht wird, denn die Steigerungen werden relativ moderat sein, wenn sie denn bei einzelnen Berufsgruppen überhaupt notwendig sind. Wenn man das Verhältnis aus Beitrag und Leistung betrachtet, findet man aus meiner Sicht ohnehin einen recht stabilen BU-Markt vor. So wurden in den letzten Jahre die Nettoprämien in der Berufsunfähigkeitsversicherung im Mittel relativ geringfügig angepasst.

**Coenen:** Die Problematik ist meines Erachtens nicht so sehr die künftige

Prämienveränderung infolge der Rechnungsziinsabsenkung, sondern vielmehr die Prämienentwicklung in der Vergangenheit. Es gab bekanntlich eine starke Differenzierung der Berufsgruppen im Markt, wodurch in vielen breiten Segmenten eine deutliche Absenkung der Prämien möglich wurde. Auf der anderen Seite erfolgte im handwerklichen Bereich, aber auch in den sozialen Berufen, wie etwa

dem Beruf der Krankenschwester, eine teils deutliche Prämiensteigerung. Der Grund hierfür ist die Tatsache, dass das funktionierende Versichertenkollektiv, wie man es vor gut 15 Jahren noch hatte, letztendlich zerschlagen wurde. Das hat auch zu dem Ergebnis geführt, dass manche Berufe nicht mehr mit dem verfügbaren Budget des Kunden zu versichern sind. Das ist das eigentliche Problem, das



**Gert Wagner:** „Bei der Absicherung der Arbeitskraft sollte der Rechnungsziins nur Nebenbedingung sein.“



**Ellen Ludwig:** „Jeder, der noch Garantien bekommen möchte, muss bereit sein, mehr zu zahlen.“

nicht nur die BU betrifft. Ich halte das Verlassen der kollektiven Prämienkalkulation nach dem Prinzip Risiko-Ausgleich im Kollektiv im Sinne einer sozialen Gesamtverantwortung für den falschen Weg. Da müssen wir Lösungen finden!

**Alt:** Da kann ich mich anschließen. Die Auswirkungen der Rechnungszinsänderung für den Gesamt-BU-Markt kann man noch nicht abschließend beurteilen. Fakt ist jedoch, dass die zunehmende Berufsgruppendifferenzierung einen stärkeren Einfluss auf die Prämien haben wird. Hier werden wir als erfahrener BU-Versicherer darauf achten, Produkte der Arbeitskraftabsicherung zu entwickeln, die sich auch Kunden mit einem schmalen Geldbeutel leisten können. Mit unserer Grundfähigkeitsversicherung und unserer mehrfach ausgezeichneten Dread-Disease-Versicherung haben wir schon für viele Kunden den richtigen Weg eingeschlagen.



**Gordon Hermanni:** „Die Absicherung der Arbeitskraft ist immer auch eine Absicherung der Existenz.“

**Wagner:** Der Rechnungszins sollte bei einer so grundlegenden Entscheidung wie der Absicherung der eigenen Arbeitskraft nur eine Nebenbedingung sein. Ausschlaggebend ist stets der persönliche Absicherungsbedarf. Wer aber ohnehin schon den festen Vorsatz gefasst hat, eine BU-Versicherung abzuschließen, sollte dies jetzt tun – im neuen Jahr wird das Preisniveau insgesamt bedingt durch den Rechnungszins leicht ansteigen.

*Frau Ludwig, wie nehmen Sie als Marktbeobachterin die aktuelle Situation an der Preisfront wahr?*

**Ludwig:** Was das Thema Prämiensteigerungen angeht, liegen bislang nur Beispielberechnungen vor. Ob es in der Spitze die kolportierten fünf Prozent sein werden, bleibt abzuwarten. Klar ist aber, dass wir keine zweistelligen Erhöhungen sehen werden, denn dafür ist die Garantiezinsabsenkung einfach zu gering. Man muss als Kunde aber be-



**Stefanie Alt:** „Unsere Produkte werden sich auch Kunden mit einem schmalen Geldbeutel leisten können.“

**Die Teilnehmer des Roundtable**

- Dr. Stefanie Alt, Geschäftsführerin der NBB und Vorstand der Nürnberger Pensionsgesellschaften
- Hans-Gerd Coenen, Abteilungsleiter Vertrieb des BGV / Badische Versicherungen
- Gordon Hermanni, Leiter Vertriebsdirektion Nord der Zurich Gruppe Deutschland
- Ellen Ludwig, Geschäftsführerin Ascore Das Scoring
- Gert Wagner, Chief Product Officer und Bereichsleiter Produktmanagement, Swiss Life Deutschland

denken, dass es sowohl in der BU als auch in der Lebensversicherung Garantien gibt – und die Kosten was. Jeder Kunde, der noch Garantien bekommen möchte, muss angesichts des Nullzinsumfelds dazu bereit sein, in Zukunft ein bisschen mehr zu bezahlen. Die Alternative wäre, es im Grunde so zu machen wie in der privaten Krankenversicherung. Das heißt, der Versicherer rechnet – vereinfacht gesagt – mit einem Zinssatz, der aktuell am Kapitalmarkt zu erwirtschaften ist und



**Hans-Gerd Coenen:** „Wir haben eine sehr hohe Annahme- und auch eine hohe Leistungsquote.“

passt die Prämie im weiteren Verlauf entsprechend an. Dazu muss man sagen, dass sich die Versicherer das aktuelle Marktumfeld ja nicht ausgesucht haben. Sie müssen darauf aber reagieren, sie tun dies aufgrund der Garantien jedoch weniger stark als die Investmentbranche.

*Bekanntermaßen ist es sinnvoll, in jungen Jahren eine BU abzuschließen, um sich den Gesundheitszustand – zumindest auf dem Papier – auf Jahrzehnte hinaus zu sichern. Wie sieht es mit der Resonanz in der jungen Zielgruppe aus und wie gehen Sie auf die jungen Menschen zu?*



**Stefanie Alt:** „Für unsere jüngeren Kunden bieten wir mit speziell konzipierten Einstiegtarifen preiswerte und bedarfsgerechte Lösungen.“

**Coenen:** Gerade die jungen Menschen haben den höchsten Absicherungsbedarf. Denn üblicherweise verfügen sie über wenig oder gar keine finanziellen Rücklagen, wenn sie ins Berufsleben starten. Für Junge muss eine zentrale Frage im Vordergrund stehen: Wie passe ich meinen Vertrag meinen Lebensumständen an? Deshalb kann es für Berufsanfänger sehr sinnvoll sein, mit einer günstigen Prämie in den BU-Vertrag einzusteigen, die ihm durch den guten Gesundheitszustand ermöglicht wird. Gleichwohl reden wir in Deutschland immer noch zu viel über die BU-Police – dabei gibt es längst auch zusätzliche Formen der

Arbeitskraftabsicherung. Da sind andere europäische Länder insofern weiter, weil sie die jeweilige Lebenssituation des Kunden viel stärker berücksichtigen. So habe ich als Versicherter bei einer Erkrankung zwar einen monetären Bedarf, aber nicht notwendigerweise auf Lebenszeit. Deshalb müssen andere Formen der Absicherung ins Spiel kommen. Wenn Sie so wollen, geht es um den „Gesamtmix“, das heißt, es müssen Sicherheiten für den Kunden gegeben sein und zugleich flexible Möglichkeiten der Anpassung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesund-

heitsprüfung. Die Kernfrage im Beratungsgespräch muss also lauten: Wie ermögliche ich eine Gesamtlösung für den Berufsstarter?

**Wagner:** Swiss Life sind Klarheit und Fairness im Umgang mit unseren Kunden besonders wichtig – und für junge Menschen in Ausbildung gilt dies ganz besonders. Wir gehen traditionell schon immer auf jungen Menschen zu und verzeichnen hier auch eine sehr gute Resonanz. So bieten wir mit unserem Tarif Swiss Life BU4U preislich sehr attraktive Konditionen bei bestmöglichem Schutz für junge Menschen an und zahlen bereits bei Schul-, Ausbil-

dungs- oder Studierunfähigkeit. Mit unserer neuen BU, die wir im Juli vorgestellt haben, können jetzt auch Schüler ab einem Alter von zehn Jahren versichert werden. Außerdem kann auf Wunsch in den ersten fünf Jahren mit einem reduzierten Anfangsbeitrag gestartet werden, bei vollem Schutz. Hinzu kommt unser starkes Engagement als Konsortialführerin bei der MetallRente.BU, MetallRente.EMI und der KlinikRente.BU. Das gibt uns die Chance, die jungen Auszubildenden von der Notwendigkeit einer frühzeitigen Absicherung ihrer Arbeitskraft zu überzeugen. In der Ansprache der jungen Menschen gehen wir neben den klassischen Informationskanälen verstärkt neue Wege. So weiten wir insbesondere unsere Social-Media-Aktivitäten stark aus.

**Hermanni:** Zu dieser Thematik kann ich auf eine, nach meinem Dafürhalten spannende, Kennzahl verweisen: 63 Prozent des Neuzugangs in der Selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) von Zurich entfällt auf die unter 30-Jährigen. Daraus folgt, dass die Nachfrage der jungen Menschen beziehungsweise die Ansprache der Vertriebspartner gegenüber jungen Leuten sehr gut funktioniert. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein BU-Antrag in dieser Zielgruppe glatt durchgeht, ist hier zudem im Regelfall viel größer als zum Beispiel bei einem 40-Jährigen. Grundsätzlich macht es immer Sinn, jemanden frühzeitig zu versichern. Selbst junge Menschen aus handwerklichen Berufen, die in der BU bekanntlich teurer sind, können mit einer vernünftigen Leistungs- und Beitragsdynamik durchaus einen vernünftigen BU-Schutz bekommen. Zudem haben sie sich optional schon alle Rechte gesichert, um ihre Versicherungssumme gemessen an der Gehaltsentwicklung und an ihrem Bedarf im Laufe der Zeit auszubauen. Und wir haben in unserem Produkt-

**Dr. Stefanie Alt**, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben der NÜRNBERGER Versicherung

## „Entscheiden für die Gesundheit“

Jeder zweite Deutsche hat einer aktuellen Umfrage zufolge Angst vor einer schweren Erkrankung. Wie begründet die Sorge ist, zeigt die Statistik: Jedes Jahr erkranken hierzulande über 1 Million Menschen in allen Lebenslagen und Lebensabschnitten schwer, davon allein rund eine halbe Million an Krebs. Die Medizin macht zwar rasante Fortschritte. Doch kann eine schwere Krankheit eine erhebliche finanzielle Belastung verursachen.

Die aus dem angelsächsischen Raum stammenden sogenannten Dread-Disease-Versicherungen zahlen ein Einmalkapital beim Eintritt einer in den Versicherungsbedingungen beschriebenen, schweren Erkrankung.



**Dr. Stefanie Alt, NÜRNBERGER**

Der Kunde kann das erhaltene Geld nach Belieben nutzen: Wer einen Schlaganfall überstanden hat, will vielleicht sein Eigenheim behindertengerecht umbauen. Freiberufler und Selbstständige dagegen können beispielsweise nach einem überstandenen Herzinfarkt die laufenden Kosten während einer mehrmonatigen Auszeit decken und nach der Genesung zunächst in Teilzeit ihre Tätigkeit fortführen.

Eine Dread-Disease-Versicherung steht nicht in Konkurrenz zur Berufsunfähigkeits(BU)-Versicherung, beide ergänzen sich sogar hervorragend.

Bei einer BU-Versicherung wird der Verlust der Arbeitskraft abgesichert. Der Kunde erhält in diesem Fall eine regelmäßige Rentenzahlung, um seinen Lebensunterhalt und auch Lebensstandard zu sichern. Mit der Kapitalzahlung aus einer Dread-Disease-Versicherung dagegen werden meist Maßnahmen finanziert, die positiv zur Gesundheit des Kunden beitragen. Der langfristige Erhalt des Lebensunterhalts sollte über die BU erfolgen.

### **NÜRNBERGER ErnstfallSchutz: Einzigartige Produktfeatures**

Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG bietet unter dem Namen „NÜRNBERGER ErnstfallSchutz“ eine eigenständige Dread-Disease-Absicherung an. Versichert sind dabei 50 schwere Krankheiten inklusive der fünf häufigsten: Krebs, Herzinfarkt, Alzheimer, Schlaganfall und Parkinson. Außerdem besteht Schutz zum Beispiel für Multiple Sklerose, Muskeldystrophie und Querschnittslähmung. Bei Eintritt eines Leistungsauslösers zahlt die NÜRNBERGER nach einer 14-tägigen Karenzzeit eine Kapitalleistung in vereinbarter Höhe, maximal 3 Millionen EUR, aus.

Weiterhin sind auch die Kinder der hauptversicherten Person ab Geburt automatisch und ohne Mehrbeitrag gegen die gleichen schweren Erkrankungen mitversichert. Das Produkt eignet sich somit perfekt für junge Familien oder Paare mit Familienplanung. Das transparente Bedingungsmerk des NÜRNBERGER ErnstfallSchutzes wurde nach deutschem Aufsichtsrecht geschaffen. Dadurch ergibt sich in der Beitragskalkulation ein garantierter Bruttobeitrag, der um Überschussanteile verringert wird. Die Konstellation gibt Kunden über die gesamte Laufzeit Beitragsicherheit. Diese Gestaltung trägt den Erwartungen der sicherheitsaffinen Zielgruppe für ein solches Produkt besonders gut Rechnung.

Weitere Informationen zum Produkt gibt es im Internet unter [www.nuernberger.de/ernstfallschutz](http://www.nuernberger.de/ernstfallschutz).

#### **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](mailto:info@nuernberger.de) · **Internet:** [www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

portfolio auch entsprechend vorgebaut: Unsere Grundfähigkeitsabsicherung, die bereits für Fünfjährige möglich ist und einen Mindestbeitrag von nur zehn Euro aufweist, bietet die Option, dass das Kind, wenn es dann in das Berufsleben eintritt, sei es auf Basis einer Berufsausbildung oder eines Studiums, eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit bis zu 1.000 Euro Rente ohne Gesundheitsprüfung abschließen kann. Dabei ist unser Ansatz klar: Wenn man uns frühzeitig das Vertrauen schenkt, wollen wir dem Kunden natürlich auch einen Anreiz bieten, bei uns eine BU vereinbaren zu können.

**Alt:** Die jüngere Generation ist sich des BU-Risikos durchaus bewusst. Im Rahmen unserer Informationskampagne „TutGut!“ und der dafür eingerichteten Website ermöglichen wir Berufseinsteigern oder Studenten, sich intensiver mit dem Thema Absicherung der Arbeitskraft auseinanderzusetzen. Darüber hinaus bieten wir für unsere jüngeren Kunden mit hierfür speziell konzipierten Einsteigertarifen preiswerte und bedarfsgerechte Lösungen.

*Stichwort „bedarfsgerechte Lösungen“: Sind die Makler und Vermittler noch zu stark in einer „Produkt-Denke“ verhaftet, weil viele zunächst versuchen, ihrem Kunden eine BU zu vermitteln?*

**Hermann:** Grundsätzlich ist das ja eine sinnvolle Vorgehensweise, allerdings immer unter einem Gesichtspunkt: Was ist am Ende für den Kunden auch finanzierbar? Dabei spielt natürlich auch die Dokumentation eine wichtige Rolle. Das heißt, in welcher Form wird der Kunde darauf aufmerksam gemacht, dass für ihn auch ein abgespeckter Leistungskatalog infrage kommt. Denn wir dürfen nicht vergessen, dass Arbeitskraftabsicherung immer auch Existenzabsicherung bedeutet. Denn wenn es kein reguläres Einkommen mehr gibt, ist natürlich auch die Exis-

tenz bedroht, das gilt insbesondere bei jungen Familien. Wir haben bei Zurich langjährige Erfahrung und eine hohe Kompetenz, weil wir unter anderem im Bereich der Arbeitskraft- und Existenzschutzabsicherung alle Produkte anbieten. Gleichwohl verfolgen wir einen „Top-down“-Ansatz, aber eben einhergehend mit der absoluten Überzeugung, dass Alternativprodukte zur BU absolut geeignet und wichtig sind. Die Frage, die in der Beratung auf alle Fälle erörtert werden muss, ist die Höhe der Absicherung. Denn was bringt dem Kunden eine BU-Rente

*versuchen Sie, die Verkaufshürde bei den teils nach wie vor skeptischen Maklern zu senken?*

**Alt:** Nachdem leider wettbewerbsbedingt die Schere zwischen der günstigsten und der teuersten Berufsgruppe auseinanderdriftet, geht der Trend für die „teuren“ Berufe stärker zur Grundfähigkeitsabsicherung. Hier beträgt der Beitrag gegenüber einer BU-Versicherung in gleicher Höhe meist weniger als die Hälfte. Die Versicherungssumme zu halbieren, nützt im Fall des Arbeitskraftverlustes nur dem Staat, der weniger an Sozialleistungen zu erbringen hat. Dahinge-



**Hans-Gerd Coenen:** „Gerade die jungen Menschen haben den höchsten Absicherungsbedarf, da sie meist mit wenigen Rücklagen ins Berufsleben starten.“

von 400 Euro, wenn er ein Nettogehalt von 1.800 Euro bezieht? Überspitzt formuliert, stelle ich hier mal die Frage, ob in solchen – zum Glück seltenen – Fällen nicht den Sozialkassen in die Hand gespielt wird? Da frage ich mich dann schon, ob es nicht angebrachter wäre, für ein Drittel der BU-Prämie eine Grundfähigkeitsversicherung abzuschließen. *Nun gelten allerdings die sogenannten BU-Alternativen als besonders erklärungsbedürftig. So dürfte zum Beispiel der Verkauf einer Grundfähigkeitsversicherung mit optionaler Schwere-Krankheiten- und Pflegevorsorge kein Selbstläufer sein. Wie*

hend beraten viele unserer Partner schon kundenorientiert. Um Hemmnisse im Verkauf abzubauen, unterstützen wir unsere Partner im Beratungsprozess durch unsere Beratungstechnologie und vertriebs- und kundenorientierte Beratungsdokumentationen.

**Wagner:** Damit die Vermittler ihren Kunden schnell und sicher die bestmögliche individuelle Lösung anbieten können, hat Swiss Life gemeinsam mit dem Analysehaus Franke und Bornberg den AKS-Navigator entwickelt. Mit diesem Beratungstool können alle Modelle der Arbeitskraftabsicherung direkt miteinander



# Macht Mut.

Der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz sichert Ihnen finanziellen Freiraum bei schwerer Krankheit.

[www.nuernberger.de/ernstfallschutz](http://www.nuernberger.de/ernstfallschutz)

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



**NÜRNBERGER**  
Lebensversicherung AG

Ostendstraße 100  
90334 Nürnberg  
Telefon 0911 531-5  
[www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

verglichen werden. Das erleichtert nicht nur die Risikoprüfung immens, sondern auch die Antrags- und Angebotsstellung. Die Dokumentation erfolgt ebenfalls automatisiert. Wir haben unseren Vermittlern im Rahmen einer AKS-Roadshow das Beratungstool ausführlich vorgestellt. Das Interesse war riesig, sodass wir dieses Jahr in unseren acht Regionaldirektionen bereits weit über 1.000 Geschäftspartner bei den Workshops begrüßen konnten.

**Coenen:** Wir als Branche brauchen sicherlich intelligente Produktlösungen in der Weiterentwicklung, die wir auch dem Berater vernünftig erklären können. Beim BGV haben wir beispielsweise zunächst die klassische Unfallversicherung für Kinder dahingehend weiterentwickelt, dass auch ein krankheitsbedingter Invaliditätsschutz integriert wurde. In einem weiteren Schritt haben wir mit der Golden IV ein Produkt entwickelt, das eine BU-Option ohne erneute Gesundheitsprüfung beinhaltet. Ich glaube, und da gebe ich meinen Vorrednern völlig recht, dass man sich als Verbraucher frühzeitig absichern sollte. Früher gab es eine hohe Absicherung aus der gesetzlichen Trägerschaft, auch für die Kinder. Das ist aber, trotz der diversen politischen Planspiele in Bezug auf die gesetzliche Erwerbsunfähigkeitsversicherung, so nicht mehr gegeben – und daher braucht es auch in Zukunft private Produktlösungen. Da hat sich der Markt inzwischen deutlich erweitert, die Produkthanbieter haben wirklich intelligente Lösungen gefunden. So bietet die Golden IV beispielsweise die BU-Option schon ab sieben Jahre an, von der der Versicherte bis zum 27. Lebensjahr Gebrauch machen kann.

*Startet diese Police ebenfalls als Grundfähigkeitsversicherung?*

**Coenen:** Nein, bei der Golden IV handelt sich um eine funktionale Invaliditätsversicherung (FIV), in der

sowohl Krankheitsbilder als auch das Unfallrisiko abgedeckt sind. Und hier besteht, wie gesagt, die Option, ohne neue Gesundheitsprüfung in eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit gleicher Rentenhöhe zu wechseln. Die FIV-Rente des Kindes in Höhe von 2.000 Euro wandelt sich also auf Wunsch zu einer BU-Rente von stattlichen 2.000 Euro. Ich denke, das sind zeitgemäße Lösungen, die ihre Berechtigung haben. Natürlich ist der Berater gefordert, die entsprechenden



**Gordon Hermanni:** „Wir sind weltweit führend mit dem Leistungskatalog in der BU in Deutschland.“

Angebote auf dem Markt auch zu nutzen und im Sinne der bedarfsorientierten Absicherung seiner Kunden kompetent zu beraten.

*Frau Ludwig, in Verbraucherschutzmedien ist immer mal wieder zu lesen, dass es für BU-Anwärter schwierig werden könnte, einen Vertrag zu bekommen, wenn sie zuvor eine Sitzung beim Psychotherapeuten absolviert haben. Ist das wirklich so?*

**Ludwig:** Da wäre ich sehr, sehr vorsichtig. Natürlich müssen psychologische Behandlungen des Antragstel-

lers genauso erfasst werden wie körperliche Vorerkrankungen. Im Grunde ist immer die Frage relevant: Gibt es Folgen? Und wenn keine Folgen da sind, warum sollten dann ein paar Sitzungen beim Therapeuten ein Problem darstellen? Anhand eines Beispiels aus meinem privaten Umfeld wird das vielleicht deutlicher: Eine Person aus meinem Bekanntenkreis hatte einmal im Alter von etwa 20 Jahren einen Schock durch ein familiäres Ereignis erlitten. Die Person ist dann zu ein paar psychologischen Sitzungen gegangen, sie hatte aber sonst mit psychologischen Problemen nie etwas zu tun gehabt – zumindest nach meinem Kenntnisstand. Nach dieser Krisenintervention ging es ihr wieder gut. Das ist eine normale, kurzfristige Erkrankung, die man behandeln kann wie einen Virus.

**Hermanni:** Wenn jemand schon in Behandlung wegen einer psychischen Erkrankung gewesen ist, dann hängt die Annahme des BU-Vertrages, wie bei jeder Krankheit von Zeitpunkt, Grund und der weiteren Prognose ab. Gerade im Jugendalter kann es viele Auslöser für psychologische Erkrankungen geben, die gar nicht dramatisch sein müssen und oftmals im Erwachsenenalter behoben sind. Das wird alles von den Versicherern berücksichtigt. Unterm Strich müssen wir aber natürlich auch sehen, dass wir die Prämienstabilität über einen langen Zeitraum garantieren können. Mit dem Leistungskatalog in der BU in Deutschland sind wir weltweit führend. Um das halten zu können, müssen wir entsprechend sorgsam mit den Risiken umgehen. Aber in Gänze, davon bin ich überzeugt, machen wir da einen guten Job – und in den Leistungsquoten der Versicherer spiegelt sich das natürlich auch wider.

**Coenen:** Sie sagen es richtig, Herr Hermanni. Die Geschichte von den „bösen Versicherern“ ist eine Mär. Im Übrigen gilt auch aus dem Blickwinkel des Kunden, dass er ein hohes Interes-



se daran haben sollte, dass sein Versicherer eine gute Risikoprüfung macht – angefangen bei ihm selbst: Denn alle Diskussionen, die der Kunde im Vorfeld einer Erkrankung erledigt hat, muss er im Nachhinein im Leistungsfall nicht mehr korrigieren. Und auf der anderen Seite hat der Kunde die Gewissheit, dass bei seinem Versicherer vernünftig geprüft wird, dass das Kollektiv stimmt und somit auch eine Beitragsstabilität für die Zukunft gegeben ist. Diese Aspekte verlieren viele zu schnell aus dem Auge. Die Realität ist, dass wir eine sehr hohe Annahmquote haben und zugleich auch eine hohe Leistungsquote – eben genau aus besagten Gründen.

*Stichwort Leistungsquote: Rentenhöhe, Bearbeitungszeit, Policierungsquote, Marktdurchdringung – in der BU tummeln sich sehr viele Kennzahlen. Auf welche legt Ihr Haus derzeit den Schwerpunkt und welchen Schwerpunkt sollte eigentlich die Branche setzen?*

**Wagner:** Natürlich haben alle Kennzahlen ihre Berechtigung. Unserem Fairness-Gedanken folgend, legen wir in der BU aber natürlich sehr viel Wert darauf, dass sich unsere Kunden ein Leben lang auf uns verlassen können. Dazu zählt eben nicht nur die Beratung im Vorfeld, sondern vor allem die Betreuung im Leistungsfall. Dass wir hier einen sehr guten Job machen, zeigt uns unter anderem die konstant hohe Leistungsquote von rund 80 Prozent. Um die Bearbeitungszeit der Anträge zu verkürzen, haben wir ebenfalls gehandelt: So bieten wir seit Juni in Verbindung mit vers.diagnose eine 48-Stunden-Policierungsgarantie für alle biometrischen Produkte von Swiss Life, MetallRente und KlinikRente. Hierbei fügt der Vermittler dem Antrag lediglich das vom Kunden unterzeichnete Protokoll aus vers.diagnose mit dem verbindlichen Votum hinsichtlich der Versicherbarkeit des Kunden bei. Damit verkürzen wir die Bearbeitungszeit, verbessern den Service deutlich

und steigern dadurch die Kunden- und Vermittlerzufriedenheit.

**Alt:** Wir behalten grundsätzlich alle wichtigen Kennzahlen im Blick, um auch in Zukunft ein verlässlicher Partner für unsere Vertriebspartner und unsere Bestandskunden zu sein. Dabei achten wir darauf, nicht jedes Geschäft anzunehmen und nicht jede Bedingungsänderung mitzumachen,

Unternehmen vor sich haben, das schwächelt, dann hilft Ihnen ein tolles Produkt am Ende auch nichts. Wir betrachten bei Ascore immer das Unternehmen als Ganzes, nicht nur die Finanzkraft. Da spielen natürlich viele Kriterien eine Rolle und die Sicherheit ist zweifellos ein wichtiges Thema. Über wie viel Eigenmittel verfügt das Unternehmen? In welcher



**Ellen Ludwig:** „Bei den Prämien werden wir keine zweistellige Erhöhung sehen, denn dafür ist die Garantiezinsabsenkung einfach zu gering.“

die gerade Trend ist. Unsere Kunden erwarten von uns, dass wir auch in mehreren Jahren und Jahrzehnten die versprochenen BU-Renten leisten können. Als ein solider Versicherer mit einem der größten BU-Versicherungsbestände sind wir dazu in der Lage. Viele unserer Vertriebspartner haben sich für uns als der BU-Partner aufgrund dieser Größe und der Erfahrung im BU-Markt entschieden und nicht allein aufgrund unserer Top-Ratings der großen Ratingagenturen. *Welchen Stellenwert hat die Finanzkraft bei der Produktvermittlung? Viele Makler dürften sich schon die Frage stellen, welcher Anbieter denn noch in zwanzig Jahren ganz sicher im Markt sein wird.*

**Ludwig:** Grundsätzlich gilt: Hinter jedem Produkt steht ein Unternehmen. Und wenn Sie als Vermittler ein

Solvenzsituation befindet es sich? Wie wirtschaftet es mit den Geldern des Kunden? Aber natürlich auch: Was hat es für eine Bestandsentwicklung? Ein Bestand lebt ja auch dadurch, dass neue Bestände hinzukommen, sodass eine gute Durchmischung vorhanden ist. Das ist sehr wichtig für alle Bereiche in der Lebensversicherung und somit auch in der BU. Natürlich spielt die Größe des Unternehmens in einem gewissen Rahmen auch eine Rolle aufgrund der Größe des Kollektivs, um Risiken ausgleichen zu können.

*Die Finanzkraft des Anbieters ist also wichtig. Welche weiteren Stellschrauben gibt es noch für die Unternehmen, um sich positiv beim Vertrieb bemerkbar zu machen?*

**Hermanni:** Angesichts der Vielfalt der Produkte muss man als Versiche-

rer den Makler in gewisser Weise an die Hand nehmen. Dabei geht es vor allem auch um das Thema rechtssichere Beratung. Der Makler sollte einfach mit dem Gefühl aus dem Kundengespräch gehen, rechtssicher beraten zu haben. Und da werden wir auch nicht müde, dieses Thema anzu-

da müssen wir Versicherer die Makler nach besten Kräften unterstützen und auch dahingehend sensibilisieren, dass sie einen passenden Ansatz finden.

*Welche Erwartungen setzen Sie an den vertrieblichen Endspurt im AKS-Jahr 2016 und wie rüsten Sie sich für den Marathon in den Jahren nach 2016?*



**Gert Wagner:** „In der Ansprache der jungen Menschen gehen wir neben den klassischen Kanälen neue Wege und weiten unsere Social-Media-Aktivitäten aus.“

sprechen. Wir haben dazu in Zusammenarbeit mit der Rechtsanwaltskanzlei Wirth einen produktneutralen Beratungsnavigator zur Arbeitskraft- und Existenzschutzabsicherung entwickelt. Ich glaube einfach, wenn es die Branche schafft, Maklern und Vermittlern einen Weg aufzuzeigen, wie sie rechtssicher beraten können, werden auch die Alternativdeckungen immer mehr nach vorn kommen. Und wir sehen ja bereits: Der Anteil an diesen Alternativdeckungen steigt. Aber er steigt langsam.

**Coenen:** Ich wehre mich aber gegen die Begriffe „Alternativdeckungen“ oder auch „Alternativlösungen“, weil sie die Produkte abwerten. Man muss einfach sehen: BU-Verkauf geht heute anders. Wir reden heute nicht mehr über Berufsunfähigkeit, sondern wir müssen über Arbeitskraftabsicherung und über Existenzschutz reden. Und ich gebe Ihnen ja voll und ganz recht,

**Wagner:** Den Ansatz „BU-Versicherung für alle“ halten wir nicht für richtig. Versicherungsschutz mit S-Klasse-Niveau zum Polo-Preis für jedermann ist kaufmännisch schlichtweg nicht sinnvoll darstellbar. Genau darum sind doch aber die alternativen Produktlösungen zur BU umso wichtiger, um allen Menschen im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten eine Absicherung zu bieten. Und diese Absicherung kann ebenfalls auf einem Top-Leistungsniveau erfolgen. Die MetallRente.EMI und unser Swiss Life Vitalschutz sind eindrucksvolle Beispiele für alternative Produktlösungen für Menschen in Risikoberufen mit hoher körperlicher oder psychischer Belastung. Das Leistungsniveau ist hier ebenfalls top und für die Zielgruppe preislich attraktiv. Das positive Feedback aus dem Markt bestätigt uns darin, diesen Weg weiter zu gehen. Es ist unsere klare Strategie,

als Komplettanbieter der Ansprechpartner Nummer eins zu sein, wenn es um Arbeitskraftabsicherung geht. Darum werden wir dieses Thema weiter vorantreiben. Vor allem unser Swiss Life Vitalschutz wird sehr gut angenommen, hier möchten wir weitere Zielgruppen erschließen. Auch bei den Branchenversorgungswerken sehen wir eine wachsende Bereitschaft, auf Konsortiallösungen zu setzen, um die Arbeitskraft von Arbeitnehmern abzusichern. Die MetallRente und die KlinikRente sind hier positive Beispiele und wir sind zuversichtlich, dass hier weitere Lösungen geschaffen werden können. Dank unserer Expertise im Bereich der Arbeitskraftabsicherung sehen wir uns sehr gut aufgestellt, die Menschen dabei zu unterstützen, finanziell für sich vorzusorgen, mit dem Ziel, ihr Leben selbstbestimmt zu führen und auch im hohen Alter zu genießen.

**Ait:** Mit der erfolgreich im Markt platzierten Dread-Disease-Versicherung haben wir abermals ein wegweisendes Produkt geschaffen. Damit sind wir im Bereich der Arbeitskraftabsicherung komplett angebotsfähig. In den nächsten Jahren wollen wir in diesem hart umkämpften Markt stärker wachsen und unsere Spitzenposition auch über die Produktlinien der Grundfähigkeitsversicherung und dem wichtigsten Produkt zur Arbeitskraftabsicherung der BU-Versicherung weiter ausbauen. Hier denken wir natürlich nicht nur an Bedingungsverbesserungen um jeden Preis, sondern an sinnvolle Leistungsverbesserungen zu weiterhin attraktiven Prämien. Top-Bedingungen, günstiges Prämienniveau und überdurchschnittliche, stabile Überschussgewährung, die wir nicht als Teuerungsrisiko verstehen, sind die Parameter, die wir für unsere Vertriebspartner im Blick behalten. ■

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

**Amar Banerjee**, Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland und Leiter Versicherungsproduktion

## „Neue Berufsunfähigkeitsversicherung trifft ins Schwarze“

Swiss Life, Komplettanbieterin in Sachen Arbeitskraftschutz, hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) mit richtungweisenden Neuerungen ausgestattet. Franke und Bornberg bescheinigt dem Produkt ausgezeichnete Leistungen.

„Arbeitsunfähig? Das betrifft mich doch nicht!“ So denken viele Arbeitnehmer, besonders wenn sie noch am Anfang ihres Berufsweges stehen. Doch die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist eine der wichtigsten Versicherungen, das attestieren auch Verbraucherschützer. Denn nur so kann man sich gegen künftige Einkommensverluste absichern. „Die BU ist noch immer der Königsweg in Sachen Arbeitskraftabsicherung“, betont Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Versicherungsproduktion bei Swiss Life. „Darum haben wir diesen für alle Arbeitnehmer so wichtigen Versicherungsschutz jetzt neu konzipiert und um viele sinnvolle Optionen ergänzt. Damit macht Swiss Life es ihren Kunden noch leichter, die BU-Absicherung nach ihren individuellen Bedürfnissen zu gestalten.“

### Optionaler Schutz bei Arbeitsunfähigkeit

Vor allem die beiden neuen Optionen Krankentagegeld und Arbeitsunfähigkeitsrente erweitern den Schutz erheblich. So springt die Arbeitsunfähigkeitsrente ein, wenn Berufstätige für längere Zeit ausfallen. Finanzielle Unterstützung gibt es hier bis zu 24 Monate lang, wenn der Versicherte bereits vier Monate lang krankgeschrieben war und dies noch für mindestens zwei weitere Monate bleiben wird. „Um die Arbeitsunfähigkeitsrente zu erhalten, müssen Kunden keinen BU-Antrag stellen“, ergänzt Banerjee. Damit kann ein besonders schneller Leistungsbezug sichergestellt werden. Ärztliche Krankenschreibungen reichen aus, um



**Amar Banerjee:** „Mehrwert durch gefragte Zusatzoptionen“

die Arbeitsunfähigkeitsrente beziehen zu können. Vereinbaren Versicherte ein Krankentagegeld, kann zudem im Falle der Arbeitsunfähigkeit bereits nach sechs Wochen die Tagegeldleistung bezogen werden. Diese Option wird in Zusammenarbeit mit der ARAG-Krankenversicherungs-AG angeboten.

### Lob von Experten

Mit dem neuen Bedingungsmerkmal hat Swiss Life einen Volltreffer gelandet, wie Franke und Bornberg bestätigt: Die Versicherungsanalysten bewerteten in ihrem AKS-Index die neue BU von Swiss Life inklusive aller angebotenen Optionen mit dem höchsten jemals erzielten Indexwert von 93 Prozent. Amar Banerjee führt das erfreu-

liche Ergebnis auch auf den intensiven Dialog mit den Vermittlern zurück: „Bei der Produktgestaltung haben wir zahlreiche Anregungen aufgegriffen, die uns aus dem Markt erreichten“. Doch Swiss Life hat noch ein weiteres Ass im Ärmel – als Konsortialführerin bei den Branchenlösungen MetallRente.BU und KlinikRente.BU der Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente. „Mit diesen beiden branchenspezifischen Lösungen können weit über 13 Millionen Menschen erreicht werden: Das Angebot steht neben den Beschäftigten in den angeschlossenen Branchen auch deren Ehepartnern, Lebensgefährten und Kindern offen“, sagt Banerjee. Vermittler können größere Gruppen von Interessenten ansprechen, während die Versicherten über die Versorgungswerke von besonders günstigen Beiträgen profitieren. „Als ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen wollen wir unsere Kunden dabei unterstützen, ein längeres, selbstbestimmtes Leben zu führen“, so Banerjee. „Unsere Berufsunfähigkeitsversicherung ist dabei ein zentraler Baustein.“

**Fakten zum Unternehmen:** Swiss Life ist ein führender Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Mit qualifizierten Beraterinnen und Beratern und vielfach ausgezeichneten Produkten ist Swiss Life ein Qualitätsanbieter im deutschen Markt. Unter der Marke Swiss Life stehen Privat- und Firmenkunden flexible Versicherungsprodukte und Dienstleistungen in den Bereichen Vorsorge und Sicherheit zur Verfügung. Kernkompetenzen sind dabei die Arbeitskraftabsicherung, die betriebliche Altersversorgung und moderne Garantiekonzepte.

**Kontakt:** Zeppelinstraße 1 · 85748 Garching b. München · Tel.: 089 38 109 01 · Fax: 089 38 109 41 80 · E-Mail: info@swisslife.de · Internet: www.swisslife.de

# Burnout.

*Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.*

*Der Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz sichert die Arbeitskraft Ihrer Kunden – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*

*[swisslife-arbeitskraftabsicherung.de](http://swisslife-arbeitskraftabsicherung.de)*

**150**   
JAHRE SWISS LIFE  
DEUTSCHLAND

**DKM 2016**  
Besuchen Sie  
uns in Halle 4,  
Stand D02!

*Jeder brennt für andere Dinge. Gut, dass es individuellen Schutz für die Talente und Leidenschaften Ihrer Kunden gibt: Der **Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz** bietet Ihren Kunden finanzielle Sicherheit und maximalen Komfort beim Verlust Ihrer Arbeitskraft. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



**SwissLife**