

# Cash.EXKLUSIV

## ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

### In der Offensive



Frank O. Milewski, Chefredakteur

**Der Drops ist noch lange nicht gelutscht.** Im Gegenteil. Die Offensive der deutschen Lebensversicherer in Sachen Strategien zur Arbeitskraftabsicherung läuft auf Hochtouren. Das muss sie auch. Schließlich ist der Vorsorgebedarf angesichts einer, der volkswirtschaftlichen Theorie nach aktuell, bestehenden Vollbeschäftigung hierzulande enorm. Man könnte sogar sagen, die Absicherungslücke gegen eine potenzielle Berufsunfähigkeit (BU) ist kilometerbreit. Oder in Zahlen ausgedrückt: Nur 20 Prozent der Erwerbstätigen haben sich bislang mit einem entsprechenden Produkt versorgt. Die in Deutschland traditionell vorhandene Obrigkeitshörigkeit scheint auch

in dieser Frage deutlich durchzuscheinen. Vielen Deutschen ist offenbar immer noch nicht bewusst, dass Vater Staat sich längst aus einer umfassenden BU-Absicherung verabschiedet. Wer nach 1961 geboren ist, bekommt im Fall der Fälle – wenn überhaupt – lediglich eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente, die diesen Namen aufgrund ihrer geringen Höhe eigentlich gar nicht verdient. Individuell vorzusorgen ist also erste Bürgerpflicht, zumal das Herausfallen aus der Erwerbstätigkeit sehr viel häufiger geschieht als gemeinhin vermutet. Dabei sind speziell psychische Erkrankungen bis hin zum nur in Deutschland bekannten Krankheitsbild Burn-out auf dem Vormarsch.

Für Makler und Vermittler sollte das Segment reichlich Umsatzpotenzial bieten. Schließlich gibt es längst nicht mehr nur noch eine Lösung – nach dem Motto „One size fits all“. Individuelle Beratung ist derzeit mehr denn je das A und O. Freilich sorgt das Potenzial, das sich im Feld der Arbeitskraftabsicherung auftut, auch für Nachahmer, die mit Margendumping versuchen, einen Fuß in den Markt zu bekommen. Meist ist der anfängliche Erfolg jedoch nicht von langer Dauer. Denn schlussendlich verlangt gerade das Biometrie-Geschäft einen langen Atem, der bei Newcomern oft nicht sehr ausgeprägt ist. Der schnelle Euro ist in diesem Geschäftsfeld jedenfalls nicht zu machen. Es braucht solide Arbeit, die in der Regel nur von etablierten Anbietern wie etwa Basler, Canada Life oder Nürnberger und kompetenten Maklern erledigt wird.

#### Inhalt

##### 52 Passgenaue Lösungen

Warum das Vertrauen der Deutschen auf die gesetzliche Berufsunfähigkeitsrente zu kurz greift

##### 54 „Teildeckungen sind tückisch“

Dr. Stefanie Alt, Nürnberger, zur reformierten hauseigenen BU und möglichen Ausweitung der gesetzlichen Absicherung

##### 58 „Selbst ist die Vorsorge“

Bernhard Rapp, Canada Life, über Strategien zur Erhöhung der Durchdringungsquote der BU

##### 60 „Nichts ist zur Zeit besser als eine BU-Versicherung“

Ingo Gerlach, Basler Versicherungen, über die beste Arbeitskraftabsicherung und Erleichterungen beim BU-Antrag

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



# Passgenaue Lösungen

**PRIVATE VORSORGE** Viele Deutsche verdrängen das Risiko, berufsunfähig zu werden, oder vertrauen auf die Leistungen der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente. Die aber wurden in den letzten Jahren stark eingeschränkt.

**D**er deutsche Arbeitsmarkt ist auf Rekordkurs. Im vergangenen Jahr waren durchschnittlich rund 43,4 Millionen Personen erwerbstätig, ermittelte das Statistische Bundesamt. Dies ist der höchste Stand seit der Wiedervereinigung im Jahr 1990. Die Zahl der Erwerbstätigen lag 2016 um 425.000 Personen bzw. ein Prozent höher als im Vorjahr, die Arbeitslosenquote sank auf vier Prozent. „Deutschlands Arbeitsmarkt strotzt vor Kraft“, kommentierte die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ (FAZ) die jüngsten Zahlen.

**Vor dem Hintergrund** der hohen Beschäftigungszahlen überrascht es, dass laut einer Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov nur etwa ein Fünftel der Deutschen über eine Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung verfügt. Denn das Risiko, berufsunfähig zu werden, ist nicht gerade gering. Statistisch gesehen ist jeder fünfte Bundesbürger von diesem Schicksal betroffen. Doch offenbar verdrängen viele Deutsche das Risiko, berufsunfähig zu werden – oder sie vertrauen auf die Leistungen der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente. Das könnte sich aber als fataler Fehler erweisen.

„Der Gesetzgeber hat die Leistungen der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente in den letzten Jahren deutlich zurückgefahren. Insbesondere Menschen, die nach dem 1. Januar 1961 geboren sind, bekommen nur dann noch die volle Rente, wenn sie weniger als drei Stunden pro Tag in irgendeinem Beruf arbeiten können. Dabei spielt es dann auch keine Rolle, welchen Beruf sie zuletzt ausgeübt haben“, erläutert Mathias Zunk, Verbraucherexperte beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Außerdem reiche die Erwerbsminderungsrente nicht aus, um den bisherigen Lebensstandard zu wahren. Sie liege oft noch unter einem Drittel des letzten regulären Monatsgehalts, so Zunk.

Da hilft nur die private Vorsorge. Für die Versicherer stellt sich nun die Frage, wie sie ihre Kunden für das Risiko Berufsunfähigkeit weiter sensibilisieren können. Aus



Statistisch gesehen ist jeder fünfte Deutsche vom Schicksal Berufsunfähigkeit betroffen.

Sicht von Ingo Gerlach, Produktmanager der Basler Lebensversicherungs-AG, ist der Vertrieb der erste Kunde, den es zu begeistern gilt. Denn der kenne seine Kunden viel besser als der Versicherer und wisse genau, was benötigt wird. „Unsere Strategie lautet: eine bezahlbare Absicherung mit einem hervorragenden Leistungsumfang und einem umfassenden Service bei der Unterstützung durch unsere Experten – von der Angebotserstellung über Antragsstellung bis hin zur Policierung“, so Gerlach.

**Neben der klassischen BU** gibt es noch weitere Produkte, die passenden Versicherungsschutz bieten können. Die Produktpalette reicht von verschiedenen BU-Varianten über Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherungen bis hin zu sogenannten Multi-Risk- und Dread-Disease-Produkten. „Die Versicherungswirtschaft und die Berater sollten dies noch besser transportieren, sodass unsere Kunden auch die leistungsfähigen Alternativen wie eine Grundfähigkeitsversicherung oder eine Multi-Risk-Police als guten und bezahlbaren Schutz verstehen“,

rät Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben bei der Nürnberger Versicherung. „Kann sich ein Kunde eine BU in ausreichender Höhe schlichtweg nicht leisten, sollte im Rahmen einer Beratung das Hauptaugenmerk auf den wichtigsten Leistungsauslösern liegen.“

Auch Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement bei Canada Life, hält es für wichtig, dass eine passgenaue Lösung für jeden Kunden gefunden wird. „Jedem eine BU überzustülpen, bloß weil sie als Königsweg der Arbeitskraftabsicherung gilt, ist weder realitätsnah, noch löst es das Problem der viel zu geringen Penetration an Arbeitskraftabsicherung in der deutschen Bevölkerung“, sagt er. Rapp erwartet, dass sich der Markt weiter an den Kundenbedürfnissen orientieren wird – und dass künftig noch mehr Alternativen zur BU angeboten werden. Für das erklärte Ziel, eine höhere Durchdringungsquote zu erreichen, kann das nur förderlich sein. ■

**Kim Brodtmann**, Cash.



# Schon immer gut, jetzt noch besser!

Der passende BU-Schutz für jede Berufsgruppe.

Mehr Infos unter: [www.nuernberger.de/existenzsicherung/berufsunfaehigkeitsversicherung](http://www.nuernberger.de/existenzsicherung/berufsunfaehigkeitsversicherung)

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



**NÜRNBERGER**  
Lebensversicherung AG

Ostendstraße 100  
90334 Nürnberg  
Telefon 0911 531-5

# „Teildeckungen sind tückisch“

**INTERVIEW** Cash. sprach mit Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben bei der Nürnberger Versicherung, über die Reform der hauseigenen Berufsunfähigkeitsversicherung, die Zurückhaltung der Deutschen in dieser Produktparte und eine mögliche Ausweitung der gesetzlichen Absicherung.

*Sie haben zum Jahresbeginn Ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) reformiert. Was wurde konkret geändert?*

**Alt:** Das Ziel bei der Weiterentwicklung unserer BU war es, ein auch weiterhin zukunftssicheres Produkt für unsere Vermittler und unsere Kunden zu schaffen. Als einer der drei großen BU-Versicherer in Deutschland haben wir viel Erfahrung in diesem Geschäftsfeld. Diese Kenntnisse haben wir bei der Produktentwicklung eingebracht und unser Produkt im Wesentlichen in drei Teilbereichen überarbeitet: Verbesserung der Leistungsbedingungen, Optimierung der Berufsdatenbank sowie Reformierung der Berufsgruppeneinstufung. Bei der Überarbeitung der Leistungsbedingungen haben wir uns konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden orientiert. Gleichwohl ist bei der Gestaltung des Bedingungswerks Augenmaß gefragt, denn der Bedingungs Wettbewerb ist in vollem Gange. Hierbei werden am Markt auch teilweise Bedingungsklauseln verankert, die sich nach unserer Einschätzung mittel- und langfristig nachteilig auf das Kollektiv auswirken können. Ich möchte hier beispielhaft den Verzicht auf Paragraph 163 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) nennen. Da aber die langfristige Stabilität für uns im Vordergrund steht, haben wir zehn wichtige und gleichzeitig sinnvolle Leistungsverbesserungen identifiziert und mit dem neuen Tarifwerk umgesetzt. Als zweiten Punkt haben wir aufgrund der Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt unsere Berufsdatenbank auf einen aktuellen Stand gebracht. Veraltete Berufsbezeichnungen wurden gestrichen und unterschiedliche Berufsbezeichnungen für an sich gleiche Tätigkeiten vereinheitlicht. Im Fokus stand dabei, Klarheit für den Kunden und den Vertriebspartner zu schaffen. Weiterhin haben wir uns sehr intensiv mit unserem Verfahren zur Risikoeinstufung beschäftigt. Die Einstufung eines Kunden allein anhand seiner Berufsbezeichnung ist aus unserer Sicht veraltet. Daher ergänzen wir die Bezeichnung der beruflichen Tätigkeit



**Stefanie Alt:** „Die Arbeitskraftabsicherung muss ganzheitlich gesehen werden.“

zukünftig um sechs einfache Fragen, die eng an die Tätigkeit anknüpfen. So können wir unsere Kunden noch besser und risikogerechter einschätzen. Dieses zusätzliche Wissen ermöglicht es uns in vielen Fällen, deutlich niedrigere Prämien anbieten zu können. Insbesondere Akademiker und Studenten können sich deshalb bei der Nürnberger über noch attraktivere Prämien und zusätzliche Leistungsverbesserungen freuen.

*Warum war aus Ihrer Sicht die Zeit reif für diese Reform?*

**Alt:** Aufgrund der langanhaltenden Niedrigzinsphase drängen viele neue Anbieter in den BU-Versicherungsmarkt. Der Preisdruck nimmt dadurch zu und der BU-Schutz wird vielfach pauschal und nicht risikoge-

recht zu preiswert angeboten. Aus unserer Sicht ist die konsequente Orientierung der Prämie am eingegangenen Risiko essenziell für die langfristige Sicherung des Bestandes und die Fähigkeit, auch in 20, 30 Jahren den versprochenen Schutz bieten zu können. Dies ist unser höchstes Ziel. Unsere Reform der Berufsgruppeneinstufung ist hierfür die Basis. Allein aus der Angabe des Berufs erfahren wir häufig zu wenig über das tatsächliche Tätigkeitsbild unserer Kunden und das damit verbundene Risiko, berufsunfähig zu werden. Beispielsweise hat ein Geschäftsführer ohne Studienabschluss, der körperlich schwer arbeitet, ein anderes BU-Risiko als ein überwiegend vom Schreibtisch aus tätiger Geschäftsführer mit 50 Mitarbeitern. Welche Prämie in solchen Konstellationen

# Canada Life: Individuelle Absicherung der Arbeitskraft

**BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ**, zwei Grundfähigkeitstarife und Schwere-Krankheiten-Vorsorge: Mit Vielfalt und innovativen Extras bietet Canada Life für jeden die passende Absicherung.

Jede dritte Frau und jeder fünfte Mann war schon auf Diät. Gerade zum neuen Jahr nehmen sich viele vor, vernünftiger zu essen und mehr Sport zu treiben. Doch was ist mit der finanziellen Prävention gesundheitlicher Risiken? Jeder Vierte wird in seinem Leben berufsunfähig, jährlich erleiden über eine Million Deutsche eine Krebserkrankung, einen Herzinfarkt oder Schlaganfall. Und der Verlust der Arbeitskraft bedeutet oft das finanzielle Aus.

Vermittler sind zweifach gefordert: Sie müssen Risiken aufzeigen und eine individuelle Absicherung vorschlagen. In Canada Life finden sie einen äußerst finanzstarken Versicherer mit vielseitigem und innovativem Biometrie-Portfolio: So erfand Canada Life die Grundfähigkeitstarife, machte die Absicherung schwerer Krankheiten in Deutschland populär und brachte als erster Maklerversicherer eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) mit voll garantiertem Beitrag auf den Markt. Diese Möglichkeiten bieten vielen Kunden eine maßgeschneiderte Arbeitskraftabsicherung – eine Prävention, die lange anhält.

## Canada Life-BU: Finanzielle Sicherheit auf lange Sicht

Seit 2014 auf dem Markt, hat der mehrfach ausgezeichnete Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life schon viele Kunden und Vermittler überzeugt. Ein Grund dafür ist die innovative Beitragsgarantie: Sowohl Renten- als auch Beitragshöhe sind auf Dauer garantiert.

Ein großer Vorteil im derzeitigen Niedrigzins-Szenario. Denn erst kürzlich stellte das Analysehaus Franke und Bornberg fest, dass 13 BU-Versicherer



Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement

ihre Überschüsse gesenkt haben. Dies kann bei klassischen Tarifen dazu führen, dass der Netto-Beitrag in Richtung des teureren Brutto-Beitrags ansteigt. Bei Canada Life sind Kunden vor dieser Teuerungsfalle sicher.

## Grundfähigkeitsversicherungen: Wesentliches preiswert schützen

Auch die beiden Grundfähigkeitstarife der Canada Life verfügen über die Preis-Leistungs-Garantie. Die Lösungen bieten sich für körperlich Tätige an, denn sie schützen wesentliche Alltagsfähigkeiten wie Hände gebrauchen, Auto fahren, Laufen oder auch Sehen und Hören – unerlässlich gerade in handwerklichen Berufen. Eine lebenslange Absicherung steht Kunden problemlos offen.

Mit der Basisvariante der Grundfähigkeitsversicherung können sich Ältere, Kunden mit geringem Budget oder besonders hohem Absicherungswunsch günstig versichern. Unabhängig von der vereinbarten Rente müssen sie nur sieben Gesundheitsfragen beantworten. Der Premium Grundfähigkeitsschutz leistet bereits beim Verlust einer Grundfähigkeit. Als Extras können Kunden einen Schwere-Krankheiten-Baustein und/oder eine Pflegerente vereinbaren.

## Schwere-Krankheiten-Vorsorge: Frei einsetzbare Summe

Wer im Ernstfall einen hohen Einmalbetrag als Soforthilfe möchte, wählt die Schwere-Krankheiten-Vorsorge. Abgesichert sind 46 Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Kunden vereinbaren die gewünschte Summe im Vertrag und können sie im Versicherungsfall steuerfrei und nach persönlichen Wünschen einsetzen: Etwa für bestimmte Behandlungsmethoden oder Medikamente, die Abzahlung des Eigenheims, den behindertengerechten Umbau von Immobilie oder Auto. Die Lösung eignet sich auch als Keyperson-Absicherung für Firmen, um Manager und Mitarbeiter in wichtigen Positionen zu versichern.

### Kontakt Canada Life

So erreichen Sie das Unternehmen:

**Anschrift:** Postfach 1763

63237 Neu-Isenburg

**Telefon:** 06102 / 30619 00

**Fax:** 06102 / 30619 01

**E-Mail:** maklerservice@canadalife.de

**Internet:** www.canadalife.de

adäquat ist, konnten wir aufgrund unseres BU-Bestandes mit über 1,1 Millionen Verträgen aus unseren eigenen Erfahrungen ermitteln. Auf Basis unserer eigenen Invaliditäts-Wahrscheinlichkeiten sind wir in der Lage, eine zuverlässige, risikogerechte Prämien zu kalkulieren und damit die Prämien und unsere seit Jahren hohe Überschussbeteiligung stabil zu halten. In dieser komfortablen Situation befinden sich aktuell nur einige wenige große Versicherer.

*Welche weiteren Neuerungen haben Sie vorgenommen?*

**Ait:** Mit dem Verzicht auf die Berufswechselprüfung, dem dauerhaften Verzicht auf die abstrakte Verweisbarkeit sowie der Infektionsklausel in allen Berufen wollen wir nicht nur rating- und marktrelevante Verbesserungen erreichen, sondern für den Kunden Klarstellungen in seinem BU-Schutz erzielen. Wichtig ist uns jedoch, über die reine Absicherung der BU-Rente hinaus kundenorientierte, moderne Mehrleistungen zu bieten. Durch die Aufnahme des Schutzes bei Arbeitsunfähigkeit von 100 Prozent der vereinbarten BU-Rente im Premiumschutz, der Beteiligung an den Umorganisationskosten bei Selbstständigen und der Wiedereingliederungshilfe bei Arbeitnehmern unterstützen wir unsere Kunden auch aktiv beim Weg zurück ins Arbeitsleben. *Können Sie kurz nach dem Start schon sagen, wie Ihre reformierte BU vom Markt aufgenommen wird?*

**Ait:** Wir haben bislang von Ratern und Fachjournalisten sehr positive Resonanz erfahren. Denn allein ein risikoadaquates Verfahren der Preisbildung wird die Leistungsfähigkeit mittel- und langfristig sicherstellen. Wir gehen bereits heute davon aus, dass wir mit unserem neuen Kalkulationsverfahren einen neuen Marktstandard geschaffen haben.

*Nur etwa ein Fünftel der Deutschen verfügt derzeit über eine Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung, obwohl fast jeder zweite Deutsche in einer Studie von YouGov angegeben hat, Personen aus dem eigenen Umfeld zu kennen, die erwerbs- oder berufsunfähig geworden sind. Woran liegt das?*

**Ait:** Ich sehe hier zwei Aspekte in der öffentlichen Wahrnehmung. Zum einen wird der eigene Bedarf bei den Kunden häufig an der eigenen Erwartung, berufsunfähig zu werden, ausgerichtet. Viele verbinden den Verlust der eigenen Arbeitskraft mit klassischen Berufskrankheiten, wie einem Bandscheibenvorfall oder einer Querschnittslähmung in Folge eines Unfalls. Diese Einschätzung steht unseren Erfah-

rungen entgegen. Wir beobachten insbesondere bei kaufmännisch Tätigen, dass psychische Erkrankungen mit großem Abstand Grund Nummer eins für eine Berufsunfähigkeit sind. Dieses Bild zeigt sich auch in der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente. Hier ist heute fast jeder zweite Leistungsfall unter dem Überbegriff „psychische Störungen“ zu finden. Die klassischen Erkrankungen des Muskel- und Skelettsystems sind dagegen nicht nur hinsichtlich ihrer Bedeutung, sondern auch absolut in den letzten 20 Jahren um mehr als 70 Prozent zurückgegangen. Berufsunfähigkeit kann also jeden betreffen. Ob Versicherungsschutz benötigt wird oder nicht, sollte also vielmehr an der Frage ausgerichtet werden, ob und in welcher Weise man im Ernstfall noch in der Lage ist, seine Verpflichtungen erfüllen zu können und den erreichten Lebensstandard zu sichern. Der zweite Aspekt ist natürlich der Trend zu immer leistungsfähigeren BU-Tarifen. Die zusätzlichen Leistungsbausteine sind in den guten Berufsgruppen sinnvoll und auch bezahlbar, führen aber in höheren Berufsgruppen zu sehr starken Preissteigerungen. Dadurch wird die BU für viele schlichtweg unbezahlbar. Der Markt bietet aber auch sinnvolle Alternativen wie die Grundfähigkeiten-Versicherung.

*Wie sehen aus Ihrer Sicht erfolgsversprechende Strategien für eine größere Marktdurchdringung aus?*

**Ait:** Ein wichtiger Aspekt ist, die Arbeitskraftabsicherung ganzheitlich zu sehen. Neben dem von Ihnen geschilderten Problem einer zu geringen Abdeckung sind auch die versicherten Renten oftmals zu gering, um im Ernstfall davon leben zu können. Diese Teildeckungen sind tückisch, da sie im Fall der Fälle keinen vollständigen Schutz bieten und häufig mit der staatlichen Grundsicherung kollidieren. Neben einer BU gibt es aber auch noch günstigere Produkte, die passenden Versicherungsschutz bieten. Die Versicherungswirtschaft und die Berater sollten dies noch besser transportieren, sodass unsere Kunden auch die leistungsfähigen Alternativen wie eine Grundfähigkeiten-Versicherung oder eine Multi-Risk-Police als guten und bezahlbaren Schutz verstehen. Kann sich ein Kunde eine BU in ausreichender Höhe schlichtweg nicht leisten, sollte im Rahmen einer Beratung das Hauptaugenmerk auf den wichtigsten Leistungsauslösern liegen. Durch diese Möglichkeit, andere Zielgruppen ansprechen zu können, kann letztlich auch das Absicherungsniveau erhöht werden.

*Verbraucherschützer fordern seit geraumer Zeit, dass der Berufsunfähigkeitsschutz für Erwerbstätige wieder Teil der gesetzlichen Absicherung werden soll. Was halten Sie von diesem Vorstoß?*

**Ait:** Die ursprüngliche Reform der gesetzlichen BU im Jahr 2001 war sicherlich keine gesetzgeberische Glanzleistung. Eine Reform war jedoch definitiv notwendig, da das damalige System auch in vielen Fällen für viele Berufe keinen gleichberechtigten Schutz geboten hat. Aufgrund dieser Problematik hat sich der Gesetzgeber aber explizit dafür entschieden, nur noch die tätigkeitsunabhängige Erwerbsunfähigkeit zu versichern und die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit in die Hände der Privatwirtschaft zu geben. Ich kann nicht erkennen, inwieweit die damaligen Probleme nun besser gelöst werden können, zumal eine staatlich organisierte Versorgung nicht zwingend leistungsfähiger sein muss als die Lösungen der Privatwirtschaft. Weiterhin muss auch bedacht werden, dass wir, um ein über viele Jahrzehnte hinaus stabiles Absicherungsniveau erreichen zu können, von einer enormen sozialpolitischen Herausforderung sprechen. Als Vergleich kann man hier unseren Bestand nennen. Wir betreuen aktuell rund 1,1 Millionen Verträge und erbringen daraus über 187 Millionen Euro an Leistungen pro Jahr. Ich stehe einer Ausweitung der gesetzlichen Absicherung in Zeiten des demografischen Wandels eher skeptisch gegenüber.

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

**Ait:** Der Haupttrend ist natürlich weiterhin eine Verdichtung des Marktes hinsichtlich der Bedingungen und der Prämien. Je ähnlicher sich die Produkte werden, desto wichtiger werden die Unterscheidungsmerkmale bei den Anbietern. Ein gutes Bedingungsnetzwerk zu einer niedrigen Einstiegsprämie können heute viele Versicherer anbieten. Entscheidend für die Kundenzufriedenheit sind jedoch die langanhaltende Prämienstabilität und die Möglichkeit, auch im Niedrigzinsumfeld weiterhin Überschüsse generieren zu können. Aufgrund unseres sehr großen Bestandes, unserer langjährigen Erfahrungen und unserer großen Innovationskraft sehen wir uns gerüstet, um unseren Vermittlern und Kunden ein sehr gutes Produkt zu einer langfristig fairen Prämie anbieten zu können. ■

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann**, Cash.



Günstige Beiträge  
Top-Absicherung

## Basler Berufsunfähigkeitsversicherung

# Was hat sie?

Jung und günstig in die Einkommensabsicherung starten!

- günstige Beiträge und Premium-Absicherung
- Einsteiger-Tarif: Startbeitrag um 40 % reduziert und voller Versicherungsschutz
- zusätzliche Absicherung für Arbeitsunfähigkeit, Pflege oder schwere Krankheiten
- Testsieger bei Guter Rat: günstigster Versicherer und sehr gute Leistungen

Profitieren Sie von den Erfahrungen der Basler bei der Einkommensabsicherung.  
Informieren Sie sich noch heute unter: 0 40/35 99 77 11 oder unter [www.basler.de](http://www.basler.de)



# „Selbst ist die Vorsorge“

**INTERVIEW** Cash sprach mit Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement bei Canada Life, über Strategien zur Erhöhung der Durchdringungsquote der BU in der Bevölkerung, bedarfsgerechte BU-Alternativen und Trends in der Sparte Arbeitskraftabsicherung.

*Wie hat sich das Neugeschäft von Canada Life im Segment Arbeitskraftabsicherung im vergangenen Jahr entwickelt?*

**Rapp:** Hervorragend, wir konnten bei der Arbeitskraftabsicherung um 25 Prozent zulegen. Wir fühlen uns mit unserem bedarfsorientierten Produkt-Mix klar bestätigt: Unsere im letzten Juni eingeführte Lösung Premium Grundfähigkeitsschutz wurde sehr gut angenommen. Als sehr stark hat sich auch unsere Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) erwiesen, hier gab es einen Zuwachs um 40 Prozent. Grund dafür sind mehrfache Auszeichnungen und der voll garantierte Beitrag: Canada-Life-Kunden profitieren von einem lebenslang garantierten Preis-Leistungs-Verhältnis. Ihre Beiträge können nicht teurer werden. Das unterscheidet unsere BU deutlich von klassischen Tarifen, bei denen Kunden im derzeitigen Niedrigzins-Umfeld von Preissteigerungen bedroht sind.

*Obwohl statistisch gesehen jeder fünfte Deutsche berufsunfähig wird, ist der BU-Schutz noch immer nicht flächendeckend in der Bevölkerung verankert. Woran liegt das?*

**Rapp:** Die meisten halten es für eine Selbstverständlichkeit, dass sie noch lange wie gewohnt weiter leben und arbeiten können. Kaum jemand stellt sich den Alltag mit Krebs, den Folgen eines Schlaganfalls oder beispielsweise einer depressiven gesundheitlichen Beeinträchtigung in aller Konsequenz vor. Dass der Sozialstaat den Einzelnen dann auffängt, ist in Deutschland noch eine sehr prägende Idee. In Wirklichkeit wurden die Leistungen für solche Fälle schon lange zurückgefahren, doch das blenden die meisten aus. Viel eher sind die Menschen dazu bereit, spektakuläre Ereignisse als großes persönliches Risiko wahrzunehmen – etwa einen Flugzeugabsturz oder einen Terroranschlag. Doch trotz des Weihnachtsmarkt-Anschlags von Berlin ist so etwas viel unwahrscheinlicher als der Verlust der eigenen Arbeitskraft.

*Wie kann die Durchdringungsquote erhöht werden?*

**Rapp:** Selbst ist die Vorsorge – mit diesem Gedanken muss sich die Öffentlichkeit noch konsequenter auseinandersetzen. So selbstverständlich wie man sein Arbeitsleben gestaltet, sollte jeder auch die Vorsorge für den Plan B in die Hand nehmen. Versicherungsspezialisten geben hier bereits wertvolle Unterstützung. Wichtig dabei ist, den Bedarf der Kunden möglichst konkret aufzuschlüsseln und ergebnisoffen zu beraten. Hierfür haben wir mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung eine speziell darauf zugeschnittene Beratungssoftware entwickelt: den „Vorsorgeplaner“. Damit können Vermittler genau erfassen, in welcher Familien- oder Berufssituation ein Kunde ist und ob er beispielsweise Wohneigentum besitzt oder nicht. So wird klar, welche Lösungen der Kunde sinnvollerweise benötigt: Sollen sie das Einkommen ersetzen? Soll eine höhere Summe dabei helfen, nach einer schweren Erkrankung den Alltag zu bewältigen? Muss die Familie mit abgesichert werden, wenn man beruflich ausfällt? Und spätestens hier kommt es dann auf eine differenzierte Produktlandschaft an. Heute stehen unseren Kunden eine BU, zwei Grundfähigkeitstarife, eine Schwere-Krankheiten-Vorsorge und zwei Risikolebensversicherungen offen.

*Eine Umfrage im Auftrag Ihres Unternehmens hat im vergangenen Jahr ergeben, dass viele Deutsche bedarfsgerechte BU-Alternativen akzeptieren. Welche dieser Alternativen sind derzeit besonders gefragt?*

**Rapp:** Unsere Schwere-Krankheiten-Vorsorge muss man hier als Klassiker bezeichnen. Da verzeichnen wir ständige Nachfrage. Das liegt daran, dass man die Lösung vielseitig einsetzen kann: So hängt die Prämie nicht vom Beruf des Kunden ab, was für viele von Vorteil ist. Die frei verfügbare Kapitalleistung, die man im Versicherungsfall bei 46 Erkrankungen erhält, erweist sich in ganz

unterschiedlichen Situationen als unentbehrlich: Zum Beispiel bei Immobilienbesitzern, die ihren Kredit abbezahlen, oder bei Unternehmern, die ihren Betrieb unbedingt erhalten und während der Krankheit kürzertreten wollen. Unser neuer Tarif Premium Grundfähigkeitsschutz gibt Kunden die Möglichkeit, einen Schwere-Krankheiten-Schutz und/oder Pflegeschutz mit einzuschließen. Dieses breite Leistungsspektrum kommt gut an im Markt.

*Seit Mitte letzten Jahres bieten Sie zwei Varianten Ihrer Grundfähigkeitsversicherung an. Worin unterscheiden sich diese voneinander, insbesondere was den Leistungsumfang betrifft?*

**Rapp:** Der neue Premium Grundfähigkeitsschutz stellt eine erweiterte Version der Grundfähigkeitsversicherung dar, mit der wir im Jahr 2000 in Deutschland gestartet sind. Bei beiden Varianten sind 19 Grundfähigkeiten wie Sehen, Gehen, Hände gebrauchen oder Autofahren abgesichert. Auch geistige Fähigkeiten gehören dazu. Beide Tarife haben einen garantierten Beitrag, bieten also Planungssicherheit, da die Beiträge nicht steigen können. Der Unterschied: Beim Premium Grundfähigkeitsschutz tritt der Leistungsfall schon beim Verlust von nur einer Fähigkeit ein. Eine Leistung gibt es auch bei Erreichen des Pflegegrades 2. Kunden können eine lebenslange Leistungsdauer wählen. Darüber hinaus stehen ihnen bei der Premium-Variante individuelle Ergänzungen des Schutzes offen: Eine Option ist der Schwere-Krankheiten-Baustein, mit dem zwölf definierte Erkrankungen abgesichert sind. Als Leistung erhält der Kunde hier eine Kapitalleistung. Wählen Kunden als Ergänzung den Pflegeschutz, sichern sie sich damit doppelt ab: Denn im Leistungsfall erhalten sie zusätzlich zur Grundfähigkeitsrente eine Pflegerente – in der gleichen Höhe der vereinbarten Grundfähigkeitsrente. Die Grundfähigkeitsrente wird bis zum festgelegten Vertragsende gezahlt,

die Pflegerente lebenslang, solange die Pflegebedürftigkeit besteht. Dieser als Multi-Risk-Police auf Lebensbasis gebaute Schutz überzeugt zudem mit einem besonders attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Unsere Basisvariante hingegen ist eine günstige und mit nur sieben Gesundheitsfragen abschließbare Absicherung. Ihre Laufzeit kann bis zum 67. Lebensjahr vereinbart werden. Sie eignet sich in erster Linie für Menschen mit kleinerem Budget, für Ältere, für Menschen mit Vorerkrankungen oder besonders hohem Absicherungsbedarf.

*Häufig ist es für Berufstätige nicht leicht, einen Versicherungsschutz zu erhalten, der ihrer speziellen Risikoneigung Rechnung trägt. Wie gehen Sie mit dieser Herausforderung um?*

**Rapp:** Bei der BU haben Sie recht: Ein Schutz ist für Büroangestellte regelmäßig bezahlbarer als für körperlich Tätige. Das hängt damit zusammen, dass sie mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit

berufsunfähig werden. Wenn nun körperlich Tätige deshalb aber etwa stark reduzierte BU-Renten vereinbaren, damit die Absicherung ins Budget passt, ist das nicht die richtige Lösung. Im Ernstfall steht der Kunde dann nämlich mit einer schlimmstenfalls erheblichen Absicherungslücke da. BU-Renten werden außerdem auf Sozialleistungen wie Hartz IV angerechnet. Geringe Rentenhöhen helfen daher nicht den Betroffenen, sondern nur den Sozialsystemen. Hier ist professionelle Beratung gefragt, die Kunden auf mögliche Alternativen aufmerksam macht, die besser zu ihrer Risikoneigung passen. Etwa einen Grundfähigkeitsstarif, mit dem eine sinnvolle Absicherungshöhe auch für körperlich Tätige erschwinglich ist. Hierzu bieten wir einen ganz besonderen zusätzlichen Service: Sollte die gewünschte Absicherung nicht möglich sein, stellen wir Kunden und Vermittlern gezielt Alternativ-Angebote zur Verfügung. Ist etwa eine

BU-Absicherung nicht möglich, bieten wir dem Kunden sofern möglich den Premium Grundfähigkeitschutz als Alternative an.

*Neben der monetären Leistung wird auch das Serviceangebot im Leistungsfall im bedeutender. Wie berücksichtigen Sie das in Ihren Produkten?*

**Rapp:** Schon länger steht Kunden im Leistungsfall das Telefoninterview offen. Damit werden alle notwendigen Informationen zeitnah und präzise für die Leistungsprüfung erfasst. Dies beschleunigt die Bearbeitungsprozesse deutlich, da sich möglicherweise hinziehende Rückfragen schnell beantworten lassen. Bei den Risikoschutz-Policen unterstützen wir Kunden damit mit einem qualitativ hochwertigen Service – in einer Situation, wenn der Kunde es am nötigsten braucht. Bei einer Krebserkrankung steht unseren Kunden bei der Schwere-Krankheiten-Vorsorge im Leistungsfall zudem die Malteser Helpline zur kostenfreien telefonischen Beratung offen. Bei Bedarf informieren und beraten die Malteser zum Beispiel zu Leistungen der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung, Beantragung von gesetzlichen Pflegeleistungen oder auch Benennung von Hospizplätzen. Auf Wunsch werden auch ganz spezielle Hilfsleistungen vermittelt, wie beispielsweise eine ärztliche Zweitmeinung. Auch die Serviceangebote für den Abschluss haben wir so bequem und einfach wie möglich gestaltet. Berater können alle unsere Risikoprodukte mit ihren Kunden online abschließen, inklusive der Gesundheitsprüfung. Dieser wichtige Schritt rückt dadurch direkt an den „Point of Sale“.

*Wohin wird sich der Markt für Produkte zur Arbeitskraftabsicherung in den kommenden Jahren entwickeln, welche Trends beobachten Sie?*

**Rapp:** Der Markt wird sich weiter an den Kundenbedürfnissen orientieren und es werden immer mehr Alternativen zur BU angeboten. Denn wichtig ist doch in erster Linie, dass eine passgenaue Lösung für den individuellen Kunden gefunden werden kann. Jedem eine BU überzustülpen, bloß weil sie als Königsweg der Arbeitskraftabsicherung gilt, ist weder realitätsnah, noch löst es das Problem der viel zu geringen Penetration an Arbeitskraftabsicherung in der deutschen Bevölkerung. ■



Bernhard Rapp: „Es werden immer mehr Alternativen zur BU angeboten.“

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann**, Cash.

# „Nichts ist zur Zeit besser als eine BU-Versicherung“

**INTERVIEW** Cash. sprach mit Ingo Gerlach, Produktmanager der Basler Versicherungen, über die beste Arbeitskraftabsicherung, Erleichterungen bei der Beantragung einer BU und die Resonanz jüngerer Zielgruppen.

*Die Marktdurchdringung von BU-Policen gilt weiter als ausbaufähig. Wie kann der Absatz gesteigert werden, welche Maßnahmen sind nötig?*

**Gerlach:** Es ist ja bekannt, dass nur jeder vierte Berufstätige eine qualitativ hochwertige Einkommensabsicherung besitzt. Das heißt aber nicht, dass die Höhe auch entsprechend abgesichert ist – und daraus einen ausbaufähigen Bedarf abzuleiten, ist meines Erachtens nicht weit genug gedacht. Die 75 Prozent, die keine Absicherung besitzen, wollen oder können sich eine echte Absicherung einfach nicht leisten. Genau an diesem Punkt muss angesetzt werden. Für die Basler Lebensversicherungs-AG ist der Vertrieb der ersten Kunde, den es zu begeistern gilt. Denn der kennt seine Kunden viel besser als wir und weiß genau, was benötigt wird. Unsere Strategie lautet: eine bezahlbare Absicherung mit einem hervorragenden Leistungsumfang und einem umfassenden Service bei der Unterstützung durch unsere Experten, von der Angebotserstellung über Antragsstellung bis hin zur Policierung. Dass die Makler mit der Basler sehr zufrieden sind, belegt die aktuelle Kubus-Maklerstudie. Danach hat die Basler in sechs von zehn Kriterien im Makler-Votum am besten abgeschnitten. So stellen wir beispielsweise in folgenden Teilbewertungen sogar die Best Practice dar: Berufsunfähigkeitsprodukte, Telefonkontakt, Anfragebearbeitung und Policierung. Das bedeutet, die Basler schneidet in diesen Bereichen besser als alle anderen Versicherer ab.

*Eine der wichtigsten Zielgruppen für BU-Policen sind junge Menschen, sie haben den höchsten Absicherungsbedarf. Wie fällt die Resonanz dieser Zielgruppe aus und wie sollte sie angesprochen werden?*

**Gerlach:** Das Durchschnittsalter unserer Versicherten liegt unter 30 Jahre. Unsere Konzepte kommen im Markt gut an. Sehr bemerkenswert ist die Anzahl derjenigen, die unsere Einsteiger-BU nutzen, in diesem

Tarif werden in den ersten fünf Versicherungsjahren die Beiträge um 40 Prozent reduziert. Der volle Versicherungsschutz gilt dennoch von Anfang an. Nur wenige Versicherer bieten einen umfassenden Schutz für Studenten, Auszubildende und Schüler an. Schüler werden bei uns schon ab dem zehnten Lebensjahr versichert, dabei wächst die Absicherung mit und sichert später den ausgeübten Beruf ab. Studenten und Auszubildende werden mit ihrem angestrebten Berufsbild abgesichert. Das heißt: Sie werden so eingestuft, als hätten sie ihre Ausbildung bereits abgeschlossen, das führt zu sehr günstigen Prämien. Wichtig dabei ist aber, dass nicht ein hypothetischer Beruf abgesichert wird, sondern genau das Studium oder die Ausbildung, das von der versicherten Person ausgeübt wird und das im Falle einer Berufsunfähigkeit nicht fortgesetzt werden kann.

*Was ist aus Ihrer Sicht die beste Arbeitskraftabsicherung?*

**Gerlach:** Eine gute Arbeitskraftabsicherung ermöglicht den Zugang zu einem ausreichenden Schutz. Ausreichend bedeutet das Bestmögliche und keine Alternative, denn nichts ist zur Zeit besser als eine ausgezeichnet bewertete Berufsunfähigkeitsversicherung. Der Zugang wird durch ein bedarfsgerechtes Leistungsangebot ermöglicht. Ein Pflegebaustein beispielsweise kann, aber muss nicht mitversichert werden. Daraus resultiert ein bezahlbarer Preis, den sich die Kunden auch leisten können. Auch wenn viele Menschen den Bedarf aus ganz unterschiedlichen Gründen für sich nicht wahrnehmen, so machen wir es unseren Kunden so einfach wie möglich, Gründe für eine Absicherung zu erkennen. Heutzutage wird alles verglichen oder sich nochmal im Internet vergewissert, ob auch stimmt, was in einer Beratung gesagt wurde. Wer dann belegen kann, dass die Beiträge günstig sind und eine Vielzahl von Qualitätssiegeln alle Vorbehalte gegenüber Versicherern aus-

räumen, hält zu Recht die besten Karten in den Händen.

*Wie kann ein ausreichender Schutz sichergestellt werden?*

**Gerlach:** Dieser sollte bedarfsgerecht sein: bestmögliche Qualität und nur so viel Absicherung wie nötig. Das wird mit einem flexiblen Bausteinsystem erreicht. Der Versicherungsschutz der Basler Berufsunfähigkeitsversicherung lässt sich durch vier Zusatzbausteine erweitern. Der Kunde hat es selbst in der Hand, seine Absicherung flexibel zu gestalten. Bei der Vereinbarung des Zusatzbausteins „Basler Arbeitsunfähigkeitsschutz“ („Gelber-Schein-Regelung“) leistet die Basler Lebensversicherung rückwirkend eine Rente in Höhe der garantierten BU-Rente, wenn die Krankschreibung mindestens sechs Monate durchgehend andauert hat. Die Renten können mehrfach bezogen werden, zusammengerechnet für maximal 18 Monate. Der „Basler Pflegeschutz“ bietet einen lebenslangen Leistungsbezug, wenn die BU-Rente aufgrund von Pflegebedürftigkeit gezahlt wird oder während des Bezugs der BU-Rente zusätzlich eine Pflegebedürftigkeit eintritt. Tritt während der Versicherungsdauer der BU kein Leistungsfall aufgrund von Pflegebedürftigkeit ein, so erhält der Kunde die Option, eine selbstständige Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abzuschließen. Der optionale „Basler Inflationsschutz“ bietet im Leistungsfall eine garantierte Erhöhung der Berufsunfähigkeitsrente um monatlich ein Prozent. Und bei Eintritt einer von elf definierten schweren Krankheiten erhält der Kunde bei Einschluss des Bausteins „Basler Krankheitschutz“ eine Einmalzahlung als Soforthilfe in Höhe von 5.000 Euro. Für die Versicherten ist es sehr schwierig zu beurteilen, ob eine Versicherung gut oder schlecht ist, daher sind unabhängige Bewertungen durch Rating-Agenturen extrem wichtig. Denn geprüfte und zertifizierte Qualität weckt Vertrauen und bestätigt die richtige



Ingo Gerlach: „BU-Alternativen funktionieren unterschiedlich und wirken daher kompliziert.“

Entscheidung. Wir konzentrieren uns darauf, unser Produkt stetig zu verbessern und dadurch die höchsten Qualitätsstandards zu erreichen.

*Die Beantragung einer BU gilt als kompliziert, was Kunden häufig abschreckt. Wie geht die Basler mit dieser Problematik um?*

**Gerlach:** Ein großer Pluspunkt der Basler ist die vereinfachte Gesundheitsprüfung für unter 30-Jährige, es wird nur das abgefragt, was wirklich notwendig ist. Das bieten wir nicht in Form einer kurzfristigen Vertriebsaktion an, sondern als einen dauer-

haften Prozess, der die Kundenbedürfnisse berücksichtigt. Den Vertriebspartnern und natürlich auch den potenziellen Kunden wird durch eine vereinfachte Antragsstellung eine Absicherung besser ermöglicht und nicht unnötig verkompliziert.

*Sieht Ihr BU-Tarif vor, dass der Kunde sich einer weitergehenden Prüfung der BU seitens der Basler Lebensversicherung stellen muss?*

**Gerlach:** Um den Kunden die Beantragung einer Berufsunfähigkeitsrente zu vereinfachen, definiert die Basler Lebensversiche-

rungs-AG die Auslöser für Leistungen klar und verständlich. So wird zum Beispiel die Bescheinigung einer gesetzlichen Erwerbsminderungsrente aus medizinischen Gründen anerkannt, ohne dass der Kunde sich einer erneuten Prüfung seitens der Basler Lebensversicherung stellen muss. Gleiches gilt für ein vollständiges Arbeitsverbot durch eine Infektion nach dem Infektionsschutzgesetz oder im Pflegefall, hier wird bereits eine Berufsunfähigkeitsrente ab einem ADL („Activities of daily living“) gezahlt. ADL sind: die Fähigkeit, sich in einem Zimmer zu bewegen, Aufstehen und Zubettgehen, sich an- und ausziehen, Mahlzeiten und Getränke einnehmen, sich waschen und auf Toilette gehen. Das alles sind Leistungsauslöser, die nicht von dem Versicherungsunternehmen selbst bestimmt werden, sondern durch andere festgestellt werden. Nachzulesen ist dies in den Versicherungsbedingungen, die vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) mit „sehr gut“ ausgezeichnet wurden.

*Welche Rolle werden die sogenannten BU-Alternativen künftig im Markt spielen, die ja als besonders erklärungsbedürftig gelten?*

**Gerlach:** Genau das ist das Problem, eine Berufsunfähigkeitsversicherung wird als Höchstleistungs-Standard anerkannt mit all ihrer Komplexität. Alternativ-Konzepte bieten nur teilweise Schutz und berücksichtigen den Beruf meist nicht. Bei den Alternativen ist für den Laien aber sehr vieles fraglich. Die Alternativen fangen bei einer Unfallversicherung an und steigern die qualitative Absicherung von der Grundfähigkeitsversicherung, Schwere Krankheiten-Versicherung, Multirisk-Policen bis hin zur Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Die BU-Alternativen funktionieren unterschiedlich, sind nur teilweise vergleichbar und wirken daher kompliziert. Auch wir beschäftigen uns momentan intensiv mit Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung, um Zielgruppen abzusichern, die wir bisher nicht erreicht haben. Unser Ziel ist es, eine verständliche, einfache und bezahlbare Lösung zu finden.

*Welche Pläne hat die Basler 2017 im Segment Arbeitskraftabsicherung?*

**Gerlach:** Wir beobachten das Segment sehr intensiv und reagieren schnell auf Änderungen. Unser Ziel ist es, den Umsatz des letzten Jahres mindestens auf gleichem Niveau zu halten und erste Wahl für Vertriebspartner zu werden. Wir sind auf dem besten Weg dahin. ■

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann**, Cash.