

Kinder besser versichern

Investieren
wie die Profis

Cash¹extra

*Kinderpolice*n

Den
Nachwuchs
clever
absichern

Roundtable

Experten diskutieren die
unterschiedlichen Konzepte im
Markt für Kindervorsorge

Marktreport

Mit diesen Vorsorge-Bausteinen
sichern Eltern ihren Nachwuchs
sinnvoll ab

Cash.Extra **Kinderpolice**n
in Kooperation mit:



Maßstäbe / neu definiert

MONEY MAXX[®]
clever vorsorgen

NÜRNBERGER 
VERSICHERUNGSGRUPPE

skandia :

Abflug · Departures 2011

Flug Flight	nach to	über via	planmäßig scheduled	erwartet expected	Terminal	Check-in	Gate
MMX FAM	Führerschein			2029			
MMX FAM	Studium			2030			
MMX FAM	Auslandssemester			2032			
MMX FAM	Berufsstart						
MMX FAM	Hochzeit						

NEU!
MONEYMAXX Family

XX

MONEYMAXX Family 2011: Das prallste Handgepäck seit es Kinderprodukte gibt!

Infos ab sofort im Internet unter www.lebensreise.biz

MONEY MAXX[®]
clever vorsorgen

Ihr Ansprechpartner für MONEYMAXX Produkte: mm-maklerservice@maklermanagement.ag · Tel. 040/3599-4660

Prinzip Baukasten

Für die lieben Kleinen ist den Eltern nichts zu teuer. Richtig? Ja und nein.

Die grundsätzliche Bereitschaft, etwas zu tun ist unbestritten vorhanden. Nur muss der Bedarf tatsächlich auch erkannt werden. Vielen Müttern und Vätern scheint die Notwendigkeit, ihre Sprösslinge gegen Risiken abzusichern und ein finanzielles Polster aufzubauen nicht zwingend präsent. Die Marktdurchdringung entsprechen der Kinderpolice lässt – positiv formuliert – Luft nach oben. Zudem stellt sich an irgendeinem Punkt in einem entsprechend gelagerten Beratungsgespräch zwangsläufig die Budgetfrage. Soll es die teurere Invaliditätspolice sein, die auch die Folgen ernster Krankheiten abdeckt oder doch die günstige Unfallversicherung. Das ist letzten Endes nicht nur eine Gewissensfrage, sondern auch eine des Geldbeutels. Bei fixem Budget bedeutet mehr Risikoabsicherung zwangsläufig weniger Vermögensaufbau.

Wie lässt sich dieses Dilemma lösen? Durch fixe Paketlösungen, die überall ein bisschen, aber die einzelnen Risiken dann doch nicht richtig abdecken?

Kontakt zur Chefredaktion
milewski@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-136
eilrich@cash-online.de
Tel.: +49 (0)40/51444-129

der Kinderpolice lässt – positiv formuliert – Luft nach oben. Zudem stellt sich an irgendeinem Punkt in einem entsprechend gelagerten Beratungsgespräch zwangsläufig die Budgetfrage. Soll es die teurere Invaliditätspolice sein, die auch die Folgen ernster Krankheiten abdeckt oder doch die günstige Unfallversicherung. Das ist letzten Endes nicht nur eine Gewissensfrage, sondern auch eine des Geldbeutels. Bei fixem Budget bedeutet mehr Risikoabsicherung zwangsläufig weniger Vermögensaufbau.

Eher nicht. Das scheint sich mittlerweile zu einer Art Branchenkonsens entwickelt zu haben.

Die kindgerechte Lösung liegt im Prinzip Baukasten – das wiederum erfordert eine auf den individuellen Bedarf zugeschnittene Beratung. Die Anbieter von Kinderpolice im Roundtable-Gespräch ab Seite 8 setzten allesamt auf ein breites Angebot in der Vermögensbildung und/oder der Risikoabsicherung sowie der Krankenversicherung für den Nachwuchs. Allerdings bieten sie diese Komponenten jeweils einzeln an. Der Berater entscheidet im Gespräch mit dem Kunden nach individueller Analyse von Bedarf und Budget über die Kombination der Bausteine. Das Vorsorge-Spektrum reicht von einer reinen Fondspolice bis hin zum Rund-um-Sorglos-Paket.

Apropos Kunde: Auch für Großeltern oder Paten bietet die Assekuranz mittlerweile speziell zugeschnittene Module, um die lieben Kleinen abzusichern – im Idealfall ergänzend zu dem, was die Eltern ohnehin tun. Das schont deren für die Kinder vorgesehenes Vorsorge-Budget.

Ergo: Für den Nachwuchs kann zumindest eines nicht gut genug sein: die Beratung.

Übrigens: Konsens herrscht bei den Versicherern auch in einem weiteren Punkt: unabhängig von demografischen Entwicklungen ist der Markt für Kinderpolice ein Wachstumsmarkt – es gilt Baustein für Baustein dessen Potenzial zu erschließen.

Viel Spaß bei der Lektüre, Ihr

Thomas Eilrich, stellv. Chefredakteur

Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank O. Milewski
Das Cash.Extra Kinderpolice erscheint als Beilage im Cash-Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.
Anzeigen: Cash.Print GmbH, Hamburg
Lithographie: Doris Zimmer GmbH, Hamburg
Druck: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel
Fotos: Ann-Kathrin Rohse, Holger Martens
Stand: Mai 2011

Aus dem Inhalt

4 **Police statt Kuschteltiere**

Report: Die Leistungen der Anbieter von Kinderpolice

6 **„Passgenaue Kindervorsorge“**

Marlies Tiedemann, über das Moneymaxx-„Family“-Konzept

8 **„Für jeden das Passende“**

Anbieter diskutieren Markt und Produkte

12 **„Teddy statt Sparstrumpf“**

Heiko Reddmann, Skandia, über die „Teddy“-Fondspolice

16 **Mit Sicherheit ins Leben starten**

Das neue „Kinderschutzpaket“ der Axa im Porträt

19 **„Flexibilität steht im Vordergrund“**

Jürgen Hansemann, Nürnberger über „Biene Maja“-Police

Policen statt Kuscheltiere

ZUKUNFTSSICHERUNG Versicherer haben Kinder längst als attraktive Zielgruppe ausgemacht, doch bei allzu bunter Verpackung kommt die Absicherung des eigentlichen Risikos mitunter zu kurz.

Biene Maja, Tabaluga oder Kiss – bei der Verpackung von Versicherungen für Kinder beweist die sonst meist etwas trockene Assekuranz Phantasie. Die Kids gelten längst als ausgesprochen interessante Zielgruppe der Versicherer. Der Zugang ist vergleichsweise einfach. Eltern oder Großeltern zeigen sich in der Regel spendabel, wenn es um die Absicherung des Nachwuchses geht.

Die Universa verspricht dafür „drachenstarken Schutz“. Bei der Allianz kuschelt sich ein knuffiger weißer Teddy auf der Internet-Seite, um Großeltern auf die Enkelpolice des Marktführers aufmerksam zu machen. Die Nürnberger hat schon vor einigen Jahren eine Anleihe bei Waldemar Bonsels Geschichte „Die Biene Maja und ihre Abenteuer“ genommen, um den Eltern ihre „Wabenstruktur“ für die Absicherung der Kinder ans Herz zu legen.

Bündel aus Bausteinen

Biene Maja oder der kleine Drache Tabaluga werben für eine spezielle Gruppe der Kinderversicherungen, für sogenannte Bündellösungen, bei denen drei Bausteine in unterschiedlicher Gewichtung kombiniert werden können: Absicherung nach einem Unfall, Kranken- und Pflegeschutz sowie Vermögensaufbau. Neben diesen

liegen. Kinder toben und tollen, ihr Entdeckungsdrang kennt häufig keine Grenzen. Das birgt Gefahren. Die gesetzliche Unfallversicherung kommt aber nur auf, wenn ein Unfall im Kindergarten oder in der Schule beziehungsweise auf dem Weg dorthin geschieht. So weit, so gut. Doch eine private Unfallversicherung ist lediglich eine eng begrenzte Ausschnittsdeckung. Sie zahlt, wie der Name schon sagt, nur für die Folgen eines Unfalls.

Doch die Statistik spricht eine andere Sprache. Nicht Unfälle, sondern Krankheiten sind die häufigste Ursache von Schwerbehinderungen. Nicht einmal ein Prozent der schwerbehinderten Kinder und Jugendlichen haben sich ihre körperliche Versehrtheit bei einem Unfall zugezogen. Das Risiko einer schweren Krankheit ist also viel größer, aber davor schützt die Unfallversicherung nicht. Daher plädieren viele Experten für den Abschluss einer Invaliditätsversicherung. Bei ihr spielt es keine Rolle, ob die Schwerbehinderung durch einen Unfall oder eine Krankheit entstanden ist.

Dennoch entscheiden sich viele Eltern für eine Kinderunfallversicherung. Der Grund: Sie ist zu einem vergleichsweise geringen Preis zu bekommen. Unfallpolicen gibt es schon

So werben Versicherer zum Beispiel für Rooming-In im Krankenhaus, damit Mutter oder Vater während der Behandlung auf Station in der Nähe des Kindes sein kann. Das ist durchaus angenehm, macht aber letztlich eine leistungsstarke Kinderunfallversicherung ebenso wenig aus wie Krankengeld-Tagessätze oder Krankenhaus-Tagegeld. Statt dessen sollte darauf geachtet werden, dass zum Beispiel auch Vergiftungen durch feste und flüssige Stoffe oder die Folgen von Insektenstichen und Zeckenbissen mitversichert sind und die Progression, die über die Versicherungsleistung entscheidet, hoch ist.

Invalidität absichern

Wenn es das Familienbudget hergibt, ist jedoch eine Invaliditätsversicherung erste Wahl. „Nicht günstig, aber gut“, titelte die Zeitschrift „Ökotest“, die zu Anfang dieses Jahres eine Auswertung von 25 Tarifen veröffentlichte. Das ist wohl auch der Grund für die bislang geringe Verbreitung dieser Versicherung. „Berufsunfähigkeitsversicherungen für einen 20-Jährigen sind oftmals preiswerter als die Invaliditätsversicherung für einen Einjährigen“, hat Lutz Abromeit, Inhaber der Hannoveraner Firma Vermögensconsult Abromeit, festgestellt. Nach seiner Beobachtung liegt das am bislang geringen Wettbewerb bei diesen Produkten und am Fehlen von ausreichend zuverlässigen statistischen Daten, so dass die Versicherer mit einem großen Puffer kalkulieren.

Bei den Invaliditätsversicherungen gibt es einige Unterschiede. Die klassischen Policen sichern Invalidität durch Krankheit und Unfall ab. Hinzu kamen vor einigen Jahren Dread-Disease-Policen, die nur bei bestimmten schweren Krankheiten leisten, sowie Grundfähigkeitsversicherungen. Bei Letzteren gibt es Geld, wenn bestimmte elementare Fähigkeiten wie Sehen, Hören, Gehen oder Treppen steigen nicht mehr vorhanden sind.

FOTO: HOLGER MARTENS



Auch gegen Schulunfähigkeit lässt sich der Nachwuchs versichern.

Die klassische Kinderinvaliditätsversicherung zahlt in der Regel, wenn das Versorgungsamt eine Behinderung von 50 Prozent oder mehr attestiert. Eine Versicherung ist allerdings nicht unbedingt an den Bescheid des Versorgungsamtes gebunden. Sie kann auch ein eigenes ärztliches Gutachten in Auftrag geben, das dann über den Leistungsfall entscheidet.

Üblich sind vor allem Rentenleistungen, es können aber auch Einmalzahlungen versichert werden. Doch bei Einmalzahlungen verschätzen sich Eltern häufig. 100.000 Euro auf einen Schlag – das klingt nach sehr viel Geld, reicht aber bei weitem nicht, um dauerhaft die zusätzlichen Ausgaben zu bestreiten, die eine Familie mit einem behinderten Kind aufbringen muss. Da bietet eine lebenslange Rente mehr Sicherheit, allerdings kosten Policen mit Rentenleistungen mehr. Außerdem kann der Versicherer die Rentenzahlung später wieder einstellen, falls der geforderte Grad der Behinderung durch eine Verbesserung des Gesundheitszustandes unterschritten wird. Einige Versicherer kombinieren Rentenzahlungen mit einem anfänglichen Einmalbetrag. Er kann zum Beispiel für einen nötigen Umbau der Wohnung eingesetzt werden.

Ausschlüsse ausschließen

Wichtig beim Abschluss: Gibt es Ausschlüsse in den Versicherungsbedingungen? So zahlen einige Versicherer nicht, wenn Neurosen, Persönlichkeits- und Verhaltensstörungen vorliegen. Aber gerade Störungen der geistigen Entwicklung zählen laut statistischen Angaben zu häufigen Ursachen für eine Schwerbehinderung im Kindes- oder Jugendalter. Einen Ausschluss hat der Bundesgerichtshof mittlerweile aus der Welt geschafft. Danach darf ein Versicherer die Leistung nicht mehr verweigern, wenn die Invalidität zwar wegen einer angeborenen, aber bei Abschluss der Police noch nicht diagnostizierten Krankheit zustande kommt. ▶

Makler **Lutz Abromeit**: „Eine BU-Versicherung für einen Zwanzigjährigen ist oftmals günstiger als die Invaliditätsversicherung für einen Einjährigen.“

„Das Hauptrisiko sollte im Mittelpunkt der Absicherung stehen“

Lutz Abromeit, Vermögensconsult Abromeit

Bündelpolicen, die von Verbraucherschützern allerdings immer wieder mal kritisiert werden, gibt es auch reine Risikoversicherungen für die Vorsorge von Unfällen und Invalidität sowie andererseits Policen, die vor allem aufs Sparen ausgerichtet sind.

Die kostengünstigste Lösung liefern Kinderunfallversicherungen. Die Gründe für den Abschluss einer solchen Police scheinen auf der Hand zu

ab einem Jahresbeitrag von rund 60 Euro. Eine Invaliditätsversicherung kostet deutlich mehr. Wenn schon eine Beschränkung auf Unfälle stattfindet, dann sollte diese Absicherung zumindest leistungsfähig sein. Viele Eltern lassen sich durch Beigaben der Versicherer vom Kern der Vorsorge, einer ausreichenden finanziellen Absicherung für die lange Zeit der Invalidität ablenken.

Marlies Tiedemann, Leitung Produktmanagement MONEYMAXX, über das Produktkonzept „Family“

Lebensbegleiter: Passgenaue Kindervorsorge

Der sprichwörtliche Kindersegen hat bei aller Freude am Nachwuchs auch seine Kehrseiten. Bis zum „flügge werden“ fallen etliche Kosten für die Kinder an, die sich in der Haushaltskasse niederschlagen. Neben Lebensunterhaltskosten sind zum Beispiel Nachhilfeunterricht, ein Auslandsschuljahr oder der Führerschein zu finanzieren, von einem Studium ganz zu schweigen. Junge Familien sind daher gut beraten, bereits frühzeitig mit der finanziellen Vorsorge für Ihre Kinder zu starten. Doch welche Vorsorgeform ist die richtige?



Marlies Tiedemann, Leitung Produktmanagement MONEYMAXX

Reine Finanzprodukte wie beispielsweise das immer noch beliebte Sparbuch, Bank- oder Fondssparpläne zielen ausschließlich auf den Vermögensaufbau ab und bieten unterschiedliche Rendite-Risiko-Profile. Darüber hinaus gehende Absicherungen für die Unwägbarkeiten des Lebens bietet keines der genannten Sparprodukte. Im Versicherungsbe- reich gibt es entweder reine Risikoversicherungen oder Bündelprodukte für die Kindervorsorge, die neben einer Rentenversicherung zum Beispiel Unfall-, Invaliditäts- oder Krankenzusatzversicherung sowie die obligatorische Versor- ger-Mitversicherung enthalten. Kinderpolen standen in der Vergangenheit häufig in der Kritik der Verbraucherschützer, die sie als überdimensioniert oder unflexibel bewerteten.

Modernen Lebensumständen gerecht werden

Seit April 2011 ist eine Kinderpolice auf dem Markt, die den modernen Lebensumständen besser gerecht wird. Sie vereint bedarfsgerechte Möglichkeiten der Vertragsgestal- tung, wachstumsstarken Vermögensaufbau und optionale

Absicherungskomponenten in einem Produktkonzept. MONEYMAXX Family kann ausschließlich zum Kapital- aufbau für den Nachwuchs genutzt oder mit hinzu wählba- ren Versicherungsbausteinen ergänzt werden.

Garantien und Renditechancen kombinieren

Beim Vermögensaufbau kombiniert die Police als einziges Kinderversicherungsprodukt auf dem Markt verschiedene Garantiemodelle mit den Renditechancen des Fondsinvest- ments. Die Tarifvariante MAXX vario ermöglicht dem Kunden einen individuellen Beitragssplitt auf Fondsanlage und konventionelles Garantievermögen. Bis zu 70 Prozent des Beitrags können im Deckungsstock der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG angelegt werden und somit von der Garantieverzinsung und von den Überschüssen profi- tieren. Der verbleibende Beitragsanteil wird in das Fondsportfolio aus über 50 Fonds und drei Fondsbaskets investiert. Auch die Tarifvariante MAXX hybrid verbindet Fondsinvestment mit Sicherheit. Bei diesem Drei-Topf- Hybrid wird die Kapitalanlage je nach Marktsituation auf Wertsicherungsfonds, Deckungsstock und freie Fonds ver- teilt. Hier sind drei Garantiemodelle wählbar. Die Ablauf- garantie kann in Höhe von zehn bis 100 Prozent der Bei- tragssumme definiert werden.

Die zweite Option „GarantiePLUS“ stellt über die gesamte Laufzeit bei positivem Fondsverlauf eine automatische Er- höhung der Garantiesumme sicher. Die dritte Garantie- option bedient den mittelfristigen Finanzierungsbedarf. Für die Ausbildungsphase kann ein garantiertes Ausbildungs- kapital vereinbart werden, das zwischen dem 18. und 27. Lebensjahr verfügbar ist, auch in mehreren Teilauszahlun- gen. Diese Liquiditätsoption ermöglicht die Finanzierung beispielsweise von Führerschein oder Studiengebühren, ohne die langfristige Vorsorge zu gefährden.

Bei den Versicherungskomponenten weist der TarifMO- NEYMAXX Family ebenfalls großen Gestaltungsspielraum auf. Die sonst obligatorische Versorger-Mitversicherung ist bewusst als Option gestaltet. Weitere optionale Bausteine der Versicherung sind die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähig- keit des Versorgers sowie eine Unfallversicherung für das Kind. Eine BU-Option sichert dem Kind zum Berufsstart den problemlosen Einstieg in eine Berufsunfähigkeitsver- sicherung. Der Family Kindervorsorgevertrag kann auch von den Großeltern abgeschlossen werden – sogar ohne Unterschrift der Eltern.

Durch die gestaltbare Kapitalanlage und variable Bio- metrieabsicherung bietet MONEYMAXX Family dem Verbraucher individuelle Passgenauigkeit und dem Finanz- berater die Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen.

Fakten zum Unternehmen:

Seit 1995 hat sich MONEYMAXX als Produktmarke für innovative fondsgebundene Versicherungen im freien Vermittlermarkt etabliert. Die leistungsstarken Produkte kombinieren hohe Renditechancen und bedarfsorientierte Flexibilität – für die Altersvorsorge, Einkom- mens- und Familienabsicherung. Als Zweigniederlassung der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG hat die MONEYMAXX Lebens- versicherung ihren Sitz in Düsseldorf. Die Produkte werden über die Vertriebservice-Gesellschaft maklermanagement.ag angeboten.

Kontakt: MONEYMAXX Lebensversicherung · Zweigniederlassung der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG · Emanuel-Leutze-Straße 11 · 40547 Düsseldorf
Tel.: 0211 86 82 0 · **Fax:** 0211 86 82 500 · **E-Mail:** info@moneymaxx.de · **Internet:** www.moneymaxx.de

Vor und Nachteile

Was Sie über Kinderpolen wissen sollten.

Pro

- Hohe Kapitalzahlung und damit Sicherung des Lebensunterhalts schon bei geringer Invalidität durch Unfall
- Lebenslange Unfallrente zusätzlich zur einmaligen Kapitalzahlung bei Invalidität
- Ergänzung der Unfallversicherung auf dauerhafte Nachwirkungen infolge Krankheit
- Erweiterung des Unfallbegriffs speziell für Kinder
- Option auf späteren Berufsunfähig- keitsschutz (bis 9.000 Euro Jahresrente) ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Soforthilfe bei schwerer Krankheit, Schwerbehinderung und im Pflegefall
- Kinderbetreuungsgeld, falls Kind wegen Unfall nicht in Kita oder Schule kann

Contra

- Häufig nicht auf die Vorteile konzentriert, sondern nur Aus- schnittsdeckung bei Unfall
- Die Policen sind häufig nur im Bündel mit Altersvorsorge und/oder privatem Kranken-Zusatz zu erhalten, der jedoch nicht existentiell ist
- Sinnvoller Einschluss von Invalidität durch Krankheit verteuert Schutz enorm, so dass viele Familien sich das nicht leisten können
- Versicherung zahlt bei angeborenen Behinderungen und Unfall/Krank- heit im 1. Lebensjahr häufig nicht. Deshalb lohnt sich in diesem Fall ein genauer Vergleich.

Aus diesem Grund legen Versi- cherer den frühestmöglichen Ver- tragsschluss auch unterschiedlich fest. Am weitesten gehen zum Beispiel der Deutsche Ring und die Barmenia. Bei beiden Anbietern kann eine Invalidi- tätsversicherung bereits ab der sechs- ten Lebenswoche abgeschlossen wer- den. Andere Anbieter ziehen hingegen die Grenze nach Vollendung des ers- ten Lebensjahres.

Vorsorge plus Sparvorgang?

Während die Absicherung des Invali- ditätsrisikos, sofern finanziell mög- lich, einhellig als wichtig angesehen wird, scheiden sich die Geister bei den Bündelpaketen, die auch den Vermö- gensaufbau einschließen. „Risikoabsi- cherung und Sparvorgang sollten klar getrennt werden“, fordert beispielswei- se Abromeit. „Bei einer Versicherung sollte auch tatsächlich nur die Risiko- absicherung erfolgen. Zum Sparen gibt es andere und bessere Möglichkeiten.“ Zum einen seien zwei separate Verträ- ge allein schon wegen der damit ver- bundenen Kosten viel transparenter. Zum anderen können flexibler Verän- derungen vorgenommen werden. „Es kann doch sein, dass nach sechs oder sieben Jahren das Geld benötigt wird. Dann aber wäre ein Sparbuch mit 0,5

Prozent Verzinsung besser gewesen als die Ansammlung des Geldes im Versicherungsvertrag.“

Bei den Kombi-Produkten kriti- siert der Versicherungsmakler zudem, dass sie eine Vielzahl ergänzender und preistreibender Features enthal- ten. So schließt beispielsweise die Po- lice „Tip Top Tabaluga“ der Universa in allen drei Varianten privatärztliche Behandlung im Krankenhaus mit ein. Im Komfort- und Premiumtarif ist ein monatliches Pflegegeld von 1.500 Euro vorgesehen. Seiner Ansicht nach sind dies samt und anders Zugaben, die zwar verlockend klingen, aber zu einem Sammelsurium an Leistungen führen, das bei den vorhandenen fi- nanziellen Spielräumen vieler Kunden letztlich zu einer unzureichenden Ab- sicherung des eigentlichen Risikos führen.

Die Allianz zum Beispiel wirbt für ihre Enkel-Police mit der Aussage „schon ab 39,95 Euro im Monat“. Da- mit kommt man aber nicht weit bei einer Paketlösung. Eine Invaliditäts- rente in Höhe von 1.000 Euro kostet immerhin schon monatlich um die 30 Euro. Wenn die Kombi-Policen mit einer hohen Invaliditätsvorsorge abge- schlossen werden, entstehen schnell Prämien, die kein Kunde bereit ist zu

zahlen. „Die Altersvorsorge eines Neugeborenen ist im Vergleich zum Invaliditäts- und späteren BU-Risiko klar untergeordnet. Aus diesem Grund sollte das Hauptrisiko aber auch im- mer im Mittelpunkt stehen“, plädiert Lutz Abromeit.

Statt Chefarztbehandlung und Option auf Pflegerente sollte bei den Kinderversicherungen etwas ganz an- deres im Blickpunkt stehen: Wie kön- nen sie zugleich genutzt werden, um sich langfristig einen späteren leis- tungsfähigen BU-Schutz aufzubauen? Kinderversicherungen enden in der Regel mit dem 18. Geburtstag. Kars- ten Junghans, Vertriebsdirektor bei der WWK Lebensversicherung a. G., empfiehlt als Strategie, im Kindesalter eine Grundfähigkeitsversicherung mit Anwartschaft auf eine BU abzuschlie- ßen. Solche Optionen zum Umstieg ohne neuerliche Gesundheitsprüfung enthalten etliche der Invaliditäts- oder Grundfähigkeitspolen für Kinder.

Umstiegsoption in die BU

Auch Lutz Abromeit hält diese Um- stiegsoption für eine optimale Lösung, um sich in frühen Jahren einen bezahl- baren BU-Schutz aufzubauen. „Damit wird der gute Gesundheitszustand im Kindesalter de facto eingefroren. Das ist in diesen Produkten einkalkuliert.“ Ihn ärgert allerdings, dass Versicherer immer wieder versuchen, diese Option an ein kapitalbildendes Produkt zu binden, um auf diesem Wege einen höheren Gesamtbeitrag zu generieren. „Das sollte ein reines Risikoprodukt bleiben, zum Beispiel als selbstständiger Optionstarif ohne irgendeinen Sparvorgang.“

Einen schlechten Ruf haben die Ausbildungsvericherungen. Deswe- gen sind sie wohl mittlerweile auch ein wenig aus der Mode gekommen. Die Verzinsung ist nur mäßig, die Verpa- ckung ziemlich unflexibel. Der einzige Vorteil: Falls der Versicherungsneh- mer, zum Beispiel Oma oder Opa, vor der Ablaufzeit stirbt, läuft der Vertrag beitragsfrei bis zum vereinbarten Ende weiter. Doch das überwiegt die Nach- teile nicht. Zum Sparen für das Studi- um oder das Praktikum im Ausland gibt es geeignetere Lösungen. ■

Autor **Klaus Morgenstern** ist freier Wirtschaftsjournalist und Versicherungs- experte in Berlin.



Marlies Tiedemann, Leiterin Produktmanagement Moneymaxx Lebensversicherung. „Ein modernes Kinderprodukt sollte modular aufgebaut sein.“



Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung Konzern Nürnberger Versicherungsgruppe: „Das richtige Marketingkonzept entscheidet über den Vertriebserfolg von Kinderpolice.“



Daniel Meiß, Leiter Produktmanagement SUHK Privat Axa Versicherung: „Wenn dem Kind etwas passiert ist, ist es wichtig, auch die Eltern zu unterstützen.“



Eva Genzmer, Pressesprecherin Skandia Lebensversicherung: „Das Thema Kindervorsorge braucht vor allem eine bedarfsgerechte und individuelle Qualitätsberatung.“

„Für jeden das Passende“

ROUNDTABLE Kinderpolice sollen die Zukunft der nachfolgenden Generation sichern. Über die Frage des Ob herrscht Einigkeit, am Wie scheiden sich teils noch die Geister. Die Vertreter vier führender Anbieter diskutieren Marktdurchdringung und Produktprofile.

Sind die etwa elf Millionen Kinder in Deutschland unter 14 Jahren aus Ihrer Sicht ausreichend versichert?

Genzmer: Der Markt für Kinderpolice ist definitiv ein Wachstumsmarkt. Allein im letzten Jahr konnten wir bei Skandia die Anzahl der abgeschlossenen Teddy-Police in diesem Bereich verdoppeln. Mit Blick auf die von Ihnen genannte Zahl sind ganz sicher noch nicht alle Kinder abgesichert. Wir sehen hier noch viel Potenzial.

Hansemann: Es gibt auch nur wenige Versicherer im Markt, die diese Zielgruppe umwerben. Eigentlich verwunderlich angesichts dieser Zahl nebst den dazugehörigen Familien. Es ist eine sehr attraktive Zielgruppe und ein Wachstumsmarkt – auch unter dem Aspekt, dass die Angehörigen für die Kinder so viel wie möglich tun wollen. Mit den richtigen Produkten und dem passenden Marketing lässt sich dort auch ein entsprechend hoher Absatz erzielen. Mit der Einführung des Labels „Biene Maja“ für unsere Kinderversicherungen im Jahr 2003 hat unser Geschäft noch einmal einen richtigen Schub bekommen.

Meiß: Kinder sind längst nicht in dem Maße abgesichert, wie sie es sein sollten. Zudem ist Eltern teils unklar, was der Staat und was die Krankenkassen leisten und was man privat ergänzend noch tun muss. Vielfach wird also auch aus Unwissenheit nicht reagiert. Was die zu schließenden Lücken betrifft, gibt es noch eine ganze Menge an Informationsbedarf. Ich hoffe, dass es uns allen gelingt, die Gesellschaft in der Breite mehr für das Thema zu sensibilisieren.

Die langfristige demografische Entwicklung spielt einem langfristigen Wachstum nicht gerade in die Karten...

Tiedemann: Natürlich schrumpft die Zahl der Kinder in Deutschland insgesamt, dennoch sehen wir den Bereich Kinderpolice als Wachstumsmarkt an. Tatsächlich ist es der einzige Markt, in dem potenzielle Kunden nachwachsen. Zudem stellt sich ja die Frage, an wen ich mich als Versicherer mit dem Produkt eigentlich richte. Ich sichere zwar das Kind ab, aber Vertragspartner sind die Eltern. Mit unserem neuen Produkt „Family“ sprechen wir darüber hinaus auch speziell Groß-

eltern und Paten an, sodass wir die Zielgruppe erweitern. Denn es gibt zukünftig zwar weniger Kinder, aber dafür potenziell mehr Menschen, die sich um die Kinder kümmern und bereit sind, für deren Absicherung Geld auszugeben.

Meiß: Die Alterspyramide zeigt zwar auf, dass zunehmend weniger Kinder geboren werden, aber auf der anderen Seite offenbart die Gestalt dieser Pyramide doch auch, warum die staatlichen Vorsorgesysteme immer weniger leisten können. Das heißt, es muss privat vorgesorgt werden – sei es in Richtung Krankenversicherung, Zusatzversicherung oder in Richtung der späteren Rente. Allein aus diesem Grund handelt es sich um einen Wachstumsmarkt. Wenn die Eltern nicht schon früh für ihre Kinder vorsorgen, haben wir morgen noch mehr Menschen in Armut, als heute schon prognostiziert.

Genzmer: Vor diesem Hintergrund ist die Erfahrung interessant, die uns von unseren Beratern zurückgespielt wird: Eltern sind oftmals eher bereit, über die Vorsorge ihres Kindes nachzudenken als über die eigene.

Nimmt der Berater das Thema an?

Hansemann: Das Feld Kinderpolice wird beraterseitig teils noch nicht konsequent umgesetzt. Der Fokus gilt oft noch der Absicherung der Erwachsenen. Die Erfahrung lehrt allerdings: Diejenigen Berater, die dieses Thema konsequent angehen, stoßen auf positive Resonanz und haben hohe Verkaufszahlen.

Tiedemann: Die Kinderpolice ist für den Berater im Vergleich zu einer umfassenden Altersvorsorge-Beratung doch ein einfaches Thema. Ein Kind abzusichern ist im Vertriebsgespräch ein eher emotional besetztes Thema, das gut transportiert werden kann.

Genzmer: Das Thema eignet sich sehr gut, um einen Einstieg in die Kundenansprache zu finden – sowohl was eine ganzheitliche Absicherung der Familie angeht als auch die langfristige Beratung des Kindes. Ziel ist doch, das heutige Kind ein Leben lang zu begleiten und nachhaltig – entsprechend der einzelnen Lebensphasen – zu beraten. *Im Markt für Kinderpolice werden vor allem Lösungen zur Vermögensbildung und Risikoabsicherung angeboten. In welchen Bereichen sehen Sie insbesondere eine Unterversorgung?*

Tiedemann: Sowohl in dem einen als auch in dem anderen. Das Thema Unfall beispielsweise wird im Großen und Ganzen verkannt. Die aktuellen Statistiken sagen zum Beispiel, dass es mehr wirklich schwere Verkehrsunfälle mit Beteiligung von Kindern gibt. Natürlich will man über diesen ganzen

Themenkomplex bei Kindern nur sehr ungern nachdenken. Gleiches gilt für das Thema Invalidität. Es gibt viele Krankheiten, die dazu führen, dass Kinder schon früh schwerbeschädigt werden und gar nicht erst die Chance zu einem richtigen Start ins Leben erhalten. Denen muss man frühzeitig helfen können. Bei Invalidität und Unfall wird die gesetzliche Leistung zudem überbewertet. Die Kinder sind dort unterversorgt. Zum einen ist die Sache mit der Beweislast bei einem Unfall schwierig. Zum anderen gibt es keine Sofortleistungen. Es ist also nicht so, dass man im Fall der Fälle eine hervorragende Versorgung vorfinden würde. Vielmehr muss man auch dort etwas tun, wenn man seinem Kind wirklich weiterhelfen will. Deutlich positiver belegt ist dagegen das Thema Vermögensaufbau. Damit werden angenehme Dinge wie eine gute Ausbildung, ein Zuschuss zum Auto oder zur späteren Hochzeit assoziiert. Das sind leichter zu transportierende Botschaften für die Berater.

Hansemann: Entscheidend ist aus meiner Sicht die Frage, welche Bausteine Sinn machen. Der Vermögensaufbau ist gerade mit Blick auf die jederzeit gegebenen Entnahmemöglichkeiten zu bestimmten Zeitpunkten – beispielsweise zum Führerschein – sicher sinnvoll. Allerdings sollte darauf geachtet werden, dass diese Sparprozesse abgesichert sind, auch wenn der Versorger berufsunfähig wird oder gar stirbt. Diese Möglichkeit unterscheidet

eine Versicherungs- auch von einer reinen Banklösung. Zudem muss es Optionen geben – wie den späteren Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung. Wichtig ist natürlich auch die Unfall- oder Invaliditätsabsicherung. Sinnvoll ist aus unserer Sicht weiter auch der Bereich Krankenversicherung. Sollte das Kind einmal ins Krankenhaus müssen, ist eine stationäre Zusatzversicherung mit Chefartzbehandlung im „Worst Case“ hilfreich. Und diese Absicherung ist gar nicht teuer. Leider wird dieser Baustein oft vernachlässigt. Für mich ist er allerdings ebenso wichtig wie der Unfallbaustein.

Meiß: Wir haben vor rund anderthalb Jahren eine sehr breit angelegte Marktforschung gestartet und daraus wichtige Erkenntnisse für unsere Gruppe abgeleitet. Eine war, dass sehr viele Eltern nicht wissen, an wen sie sich wenden müssen, wenn etwas passiert ist. Wer leistet? Ist das Kind im richtigen Krankenhaus? Wie wird es nach erfolgter Behandlung am besten wieder in den Schulalltag eingegliedert oder muss es gar eine andere Schule sein? Das bedeutet für uns, dass es vor allem auch um die Fürsorge für die Eltern geht, damit sie wissen, wie sie mit der Situation umgehen sollen. Wir haben auf diese Ergebnisse der Kundeninterviews im Rahmen der Marktforschung reagiert und die Möglichkeit sowohl der Beratung über eine Telefon-Hotline als auch ▶

► einer persönlichen Betreuung vor Ort eingerichtet.

Ist die Vermögensbildung mit Blick auf das Angebot der Skandia wichtiger als die Risikoversorge?

Genzmer: Wichtig ist vor allem, dass tatsächlich eine bedarfsgerechte Beratung erfolgt. Die richtige Frage muss daher lauten, ob die Kindervorsorge so angelegt sein soll, dass es um Kapitalaufbau geht oder so, dass die Risikoabsicherung im Vordergrund steht. Gesamtgesellschaftlich gibt es unbe-

zusparen, ohne dass aufwändige Zusatzbausteine integriert werden. Wir setzen auf diese klare Trennung zwischen Vermögensaufbau und Risikoabsicherung, weil wir wissen, dass Zusatzbausteine Geld kosten und entsprechend eingepreist werden müssen. Aus unserer Sicht fehlt dieses Geld dann letztendlich im Sparvorgang, der bei uns ja im Vordergrund steht.

Wie sinnvoll ist eine Kombination von Kapitalanlage- mit Risikoabsicherungsbausteinen aus Ihrer Sicht?

beispielsweise gewollt ist, dass zur Ausbildung ein ganz bestimmter Betrag zur Verfügung steht, unabhängig davon, wie die Börsen gerade laufen. Wir stellen aktuell fest, dass solche Sicherheiten stark nachgefragt werden. Was optional hinzukommt, ist der Baustein einer kinderorientierten Unfallversicherung. Diese läuft allerdings als selbstständige Police mit eigenem Beitrag, das heißt sie ist nicht in irgendeiner Form in die Grundpolice eingepreist.

Das belastet dann aber das Gesamtbudget des Kunden höher.

Tiedemann: Sicher. Wenn sich der Kunde dafür entscheidet, sein Kind zusätzlich mit einer Unfallversicherung abzusichern, bleibt in einigen Fällen etwas weniger übrig für den Sparvorgang. Daher finden wir es auch so wichtig, nur mit Maklern und unabhängigen Vertriebspartnern zusammenzuarbeiten, die anhand der Bedarfssituation des Kunden selbst entscheiden können, zu was sie dem Kunden raten. Wir wollen unseren Partner diesbezüglich auch gar keine Vorschriften machen, indem wir schon ein fertiges Paket vorhalten.

Hansemann: Hier lohnt ein genauer Blick auf die Bausteine und deren Kosten. Im Bereich Vermögensaufbau sind die Beiträge natürlich sehr flexibel. Als Berater muss man immer sehr sorgfältig mit dem Kunden prüfen, welche Absicherungsbausteine für das Kind besonders sinnvoll sind. Ein Komplettpaket ist nicht immer die beste Lösung, weil ja eventuell bestimmte Versicherungslösungen schon vorhanden sind. Das entscheidet sich im individuellen Beratungsgespräch. Auch wir bieten Bausteine vom reinen Vermögensaufbau – mit Fürst Fugger Privatbank sogar in Form eines Investmentsparplans – über eine Fondspolice bis hin zur Kombination mit einer Invaliditäts- und einer Krankenversicherung an. Es kommt darauf an, welchen Mehrwert der Kunde wünscht. Diese Komponenten kann beispielsweise ein reines Bankprodukt nicht bieten – damit grenzen wir uns als Versicherer ab.

Meiß: Auch wir sind in beiden Bereichen breit aufgestellt. Natürlich haben Verbraucherschützer in gewisser Weise recht, wenn sie sagen, dass eine starre und unflexible Paketlösung nicht im Interesse der vorsorgenden Fami- ►



„Die Kinderpolice bietet Vorteile gegenüber dem reinen Bankprodukt.“ **Jürgen Hansemann**, Nürnberger

stritten einen sehr großen Bedarf in Sachen privater Altersvorsorge. Das Rentenloch wird immer größer und die Menschen müssen früh anfangen, um Zinseszinsseffekte und Spareffekte nutzen zu können. Wir haben erst kürzlich mit der GfK eine Umfrage durchgeführt mit dem Ergebnis, dass 70 Prozent der Deutschen nicht wissen, wie hoch ihre zukünftige Rente ausfallen wird. Wer das nicht weiß, wird natürlich auch nicht abschätzen können, wie das Rentenloch, also die Differenz zwischen dem Nettoeinkommen und der zukünftigen Rente, ausfällt. Wir halten es für wichtig, dort so früh wie möglich anzusetzen – das gilt für Eltern und Kinder.

Die Risikoabsicherung spielt in Ihrem Konzept also keine Rolle?

Genzmer: Tatsächlich verfolgen wir – anders als die Kollegen hier am Tisch – einen ganz klar renditeorientierten Ansatz. Wir richten uns mit unseren Produkten an Kunden, die daran interessiert sind, Vermögen an-

Tiedemann: Moneymaxx ist ein reiner Fondspoliceanbieter – entsprechend steht auch bei uns die Rendite im Mittelpunkt. Dennoch wäre eine reine Fondspolice ohne kindgerechte Absicherungsmomente für unsere Ansprüche zu wenig. Die neue Generation unseres Family-Produktes, die wir im April auf den Markt gebracht haben, verfolgt das Motto „alles kann, nichts muss“. Der Kunde kann also auch ein „nacktes“ Sparprodukt in Form einer Fondspolice für das Kind aus den zur Verfügung stehenden Bausteinen generieren. Diese enthält dann lediglich einige Optionen, ist aber ansonsten auf Rendite getrimmt. Wird eine Risikodeckung, die im Beratungsgespräch zunächst vielleicht kein Thema war, später doch noch gewünscht, kann diese auch dann noch eingeschlossen werden. Bei der optionalen Versorger-Mitversicherung zahlt Moneymaxx die Beiträge weiter, wenn dem Versorger etwas zustößt. Darüber hinaus lassen sich Garantien einbringen, wenn

Großer Auftritt für die Kleinen – Skandia Teddy

Kinder sind allen Eltern lieb und teuer. Doch mit dem Alter der Kinder wachsen auch die Ausgaben. Führerschein, erste Wohnung, Studium – ebnen Sie Kindern den Weg in eine schöne Zukunft.

Kleiner Einsatz, große Wirkung: Ein langfristiger Vermögensaufbau hilft bereits mit kleinen monatlichen Beträgen, Kindern einen sicheren Start und erfolgreiche Perspektiven zu ermöglichen. Deshalb ist Kindervorsorge immer ein wichtiges Thema für alle Eltern und Großeltern.

Gerne können Sie sich auch telefonisch unter 08 00/87 52 63 42* an unser Service-Team wenden oder sich online auf www.skandia.de informieren.

* Kostenfrei aus allen Netzen.



Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor Skandia Lebensversicherung, über fondsgebundene Vorsorgelösungen für Kinder

„Teddy statt Sparstrumpf“

Die Zeiten, in denen die Geburt eines Kindes die Sicherung der Altersvorsorge bedeutete, sind lange vorbei. Heutzutage ist es genau andersherum: neben der Freude über den Familienzuwachs müssen sich die Eltern gleichzeitig Gedanken über eine sinnvolle finanzielle Absicherung für Ihr Kind machen.

Es liegt natürlich auch auf der Hand: wer frühzeitig beginnt, kann Zinseszinsseffekte und Spareffekte besser nutzen. Und baut man langfristig das Vermögen auf, reicht schon ein vergleichsweise geringer monatlicher Beitrag aus. Bei der Skandia Teddy Police beispielsweise reichen bereits 35 Euro aus, um in eine fondsgebundene



Mit der Skandia Teddy Police können Eltern frühzeitig für die finanzielle Absicherung Ihrer Kinder sorgen.

private Rentenversicherung speziell für Kinder einzuzahlen. Der große Vorteil besteht hier darin, dass diese Vorsorgelösung sehr flexibel gestaltet ist: so kann man Geldgeschenke der Verwandtschaft zum Geburtstag, Einschulung oder Taufe direkt für eine gesicherte Zukunft des Kindes anlegen. Oder eben auch Kapital entnehmen, wenn es im Leben des eigenen Kindes gerade darauf ankommt: zum Beispiel, um dem Kind den Start in ein unabhängiges Leben zu ermöglichen, einen Studienaufenthalt im Ausland, die erste Wohnung oder eine

spezielle Ausbildung – so individuell wie der Nachwuchs sind auch dessen Wünsche.

Zudem haben Eltern bei der Skandia Teddy Police die Möglichkeit, aus einer Palette von über 130 Fonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften auszuwählen, darunter auch den Garantiefonds SEG 20XX. Die Auswahl lässt sich jederzeit flexibel an die aktuelle Lebenssituation des Kindes und das jeweilige Sicherheitsbedürfnis anpassen, denn es fallen keine zusätzlichen Gebühren für Fondswechsel an. Und wer sich nicht stets um die aktuelle Marktlage und deren Auswirkungen auf die Vorsorge seines Kindes Gedanken machen möchte, der wählt mit dem Skandia Portfolio-Navigator seine ganz individuelle Vermögensverwaltung.

Nicht zuletzt kann das Kind ab seinem 18. Geburtstag die Skandia Teddy Police auch übernehmen und für die eigene Altersversorgung nutzen. Denn gerade für die Vorsorge gilt: es ist nie zu früh. Dies belegt auch eine von der Skandia Lebensversicherung AG bei der GfK beauftragte repräsentative Umfrage: 70 Prozent der Deutschen ist die Höhe ihrer gesetzlichen Rente nicht bewusst. Dadurch ist es ihnen auch nicht möglich, den korrekten Bedarf zu errechnen, welche Summe sie zusätzlich privat zurücklegen müssten, um später ihren gewohnten Lebensstandard halten zu können.

Was die finanzielle Vorsorge betrifft, ist der Beratungsbedarf also entsprechend hoch – vor allem vor dem Hintergrund, dass die Mehrheit der Deutschen immer noch auf ertragsschwache Sparbücher an Stelle von Produkten mit hohen Renditechancen setzt.

Kindergelderhöhung in Vorsorge investiert

Die Erhöhung des Kindergeldes im Jahre 2010 haben deshalb viele Eltern genutzt, um sie in eine private Vorsorge für ihre Kinder zu investieren. Seit diesem Zeitpunkt erhalten Familien im Monat für das erste und zweite Kind jeweils 184 Euro, 190 Euro für das dritte und 215 Euro für jedes weitere Kind. In einer Forsa-Umfrage hatte die Hälfte aller Eltern angegeben, die zusätzliche Finanzspritze unmittelbar für die Kinder verwenden zu wollen. Versicherer wie die Skandia Lebensversicherung AG hatten deshalb angeregt, die Erhöhung direkt in die Zukunftssicherung des Nachwuchses anzulegen und gleichzeitig von den Steuervorteilen einer klassischen Fondspolice zu profitieren.

Den Empfehlungen sind zahlreiche Familien nachgekommen. Die Teddy Police der Skandia verzeichnete 2010 eine Verdoppelung der abgeschlossenen Verträge im Vergleich zum Vorjahr.

Fakten zum Unternehmen:

Die Skandia hat den Markt für fondsgebundene Vorsorgelösungen in Deutschland mitbegründet und ihn maßgeblich geprägt. Heute gilt sie hierzulande als einer der Trendsetter und Innovationsführer auf dem Markt für fondsgebundene Vorsorge-Produkte. 20 Jahre nach Markteintritt betreut die Skandia Deutschland rund 360.000 Kunden und verwaltet eine Versicherungssumme von rund 12,4 Milliarden Euro. Im Vertrieb arbeitet sie mit unabhängigen und hochqualifizierten Beratern zusammen.

Kontakt: Kaiserin-Augusta-Allee 108 · 10553 Berlin · **Tel.:** 0800 87 52 63 42 · **Fax:** 01803 75 26 342 · **E-Mail:** info@skandia.de · **Internet:** www.skandia.de

► lie sein kann – dafür unterscheiden sich die individuellen Vorsorgesituationen einfach zu sehr voneinander. Auch wir haben daher kein Produktpaket geschnürt. Vielmehr liegen alle Module unverzahnt nebeneinander. Wir setzen ganz auf den Berater. Er muss im jeweiligen Einzelfall ermitteln, wie viel Unfall- und Invaliditätsversicherung in der Vorsorgelösung für das Kind enthalten sein sollte, wie viel Hilfeleistung, wie viel Fonds- und Rentenversicherung und welche Garantmodule. Das alles sollte angeboten, der tatsächliche Bedarf muss aber vor Ort im persönlichen Gespräch mit der Familie ermittelt werden. Makler brauchen diese Flexibilität auch. Es muss auch nicht nur eine Person sein, die letztlich die ganze Vorsorge für das Kind trägt – da gibt es die Großeltern, die Paten und in immer mehr Patchwork-Familien weitere Personen, die für einzelne Vorsorgebausteine einspringen wollen und können.

Was spricht bei einer reinen Vorsorgelösung für eine fondsgebundene Rentenversicherung statt eines Fondssparplans? Ein Versicherungsmantel gilt ja durchaus auch als mit gewissen Kosten verbunden.

Genzmer: Das, was wir anbieten ist eine Rentenversicherung. Das Recht auf eine lebenslange Rente ist einer der Vorteile, der steuerliche Aspekt ein anderer. Wenn die Abgeltungssteuer vermieden werden kann, ist das ein nicht von der Hand zu weisendes Argument pro Fondspolice. Die Verrentung erfolgt erst im Pensionsalter und zwar mit dem entsprechend niedrigeren Besteuerungssatz. Unsere Produkte bieten die Möglichkeit, an den Chancen des Kapitalmarktes zu partizipieren. Ein entsprechender Fondssparplan mag im Vergleich zwar keine Abschlusskosten aufweisen, dafür fallen aber andere Kosten an. Zum Beispiel Ausgabeaufschläge, wenn im Portfolio geswitcht wird. Bei uns hingegen haben die Kunden die Möglichkeit, aus einer Palette von insgesamt über 130 Fonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften auszuwählen und flexibel, je nach aktuellem Sicherheitsbedürfnis, ihre Police anzupassen, ohne dass zusätzliche Kosten anfallen. *Auf welche Strategien setzt der investementaffine Vorsorger aktuell?*

Genzmer: Ganz unterschiedlich. Natürlich gibt es nach wie vor eine ver-



„Die Botschaft aus dem Vertrieb lautet: Die Kunden wollen Sicherheit.“ **Marlies Tiedemann, Moneymaxx**

stärkte Nachfrage nach Sicherheitsmechanismen wie beispielsweise unseren Garantiefonds. Zudem lassen sich durch eine breite Streuung mögliche Risiken aktiv managen. Darüber hinaus kann gezielt in Sachwerte, wie Aktien, Immobilien, Rohstoffe und Edelmetalle investiert werden, um ein mögliches Inflationsrisiko zu reduzieren. Wir verzeichnen zunehmend aber auch Kunden, die in nachhaltige Investments investieren wollen. Natürlich gibt es auch diejenigen Kunden oder Eltern, die zwar von der Fondspolice überzeugt sind, sich aber nicht in jeder Lebensphase intensiv damit beschäftigen wollen. Für diese bieten wir den Portfolio-Navigator an. Dort übernehmen wir als Skandia das Management und passen, gemäß der individuellen Kundenbedürfnisse und der Lage am Markt, das Portfolio regelmäßig an.

Meiß: Unsere Marktforschung hat eindeutig ergeben, dass Eltern, Großeltern und Paten nicht risikofreudig sind. Sie wünschen sich eine gewisse Stabilität in der Anlage. Daher sollte direkt im Beratungsgespräch besprochen werden, in welchen Fonds angelegt werden soll und mit welchen Garantien die Police ausgestattet wird.

Hanseemann: Der Trend geht zu Mischfonds. Das gilt vor allem auch mit Blick auf die Krisen und die Volatilität an den Aktienmärkten im letzten Jahrzehnt. Die gefragten Sicherheitsnetze können wir als Versicherer dem Kunden bieten. Aber auch diese Entscheidung hängt letztlich vom individuellen Kundenprofil ab.

Tiedemann: Wir haben in unserer Family-Police erstmalig die Möglichkeit vorgesehen, die Fondsanlage mit dem konventionellen Deckungsstock des Versicherers zu kombinieren – diesen also genau wie einen Fonds in eine Police hineinwählen zu können. Wir haben diesen neuen Ansatz gewählt, weil der Vertrieb verstärkt signalisiert hat, dass die Kunden mehr auf solche Sicherheitskomponenten setzen möchten. Gerade die Klientel der Großeltern, die ja im Zweifel auch einmal etwas mehr investieren möchten, fühlt sich dort sehr gut aufgehoben. Großeltern wollen den Moment erleben, in dem das Kind in die Ausbildung geht und vielleicht Teile der Anlage auch realisiert werden. Da soll es keine Enttäuschung geben, nur weil die Börsenkurse gerade nicht so günstig sind.

Meiß: Das ist ein wichtiges Stichwort. Wenn das Kind eine Ausbildung beginnt oder volljährig wird, muss es gewisse Entnahmemöglichkeiten geben. Auch im späteren Leben ist Flexibilität gewünscht, zum Beispiel durch die Möglichkeit von Zuzahlungen. Unsere Kinderpolice bietet das. Aus meiner Sicht kommt heute kein Anbieter mehr darum herum, genau die Vielfalt abzubilden, die unterschiedliche Generationen und Menschentypen erfordern.

Eine Unfallversicherung leistet gemeinhin nicht bei den Folgen einer Krankheit, die aber das Gros der Beeinträchtigungen ausmacht. Anders die Invaliditätsversicherung, die in solchen Fällen einspringt. Dient die ►

► *günstige Unfallpolice also nur der Gewissensberuhigung der Eltern?*

Meiß: Eine klassische Unfallversicherung kann allenfalls eine Art Basischutz bieten. Tatsächlich sind es zu meist Krankheiten, die ein Kind dauerhaft schädigen. Insofern muss man viel breiter denken. Die Absicherung von Krankheiten oder Grundfähigkeiten muss in den Versicherungsschutz

xis verkauft sich allerdings die Unfallpolice besser. Man darf in dieser Diskussion auch nicht ignorieren, dass ein Unfall dramatische finanzielle Folgen haben kann.

Tiedemann: Machen wir uns doch nichts vor: Wenn es plötzlich zu einem ernsthaften Unfall kommt, steht die Familie von einer Sekunde auf die andere vor einer Situation, die finan-

Genzmer: Zu den Versicherungen, die im Fall der Fälle direkt zahlen, zählt natürlich auch eine Dread-Disease-Police. Diese ist durchaus eine Alternative, gerade wenn es um einen ganzheitlichen Ansatz für die Familie geht. Denn unsere Dread-Disease-Police für Erwachsene schließt auch die Kinder ohne zusätzliche Kosten mit ein. Das ist natürlich ein enormer Vorteil, weil dort nicht nur die schweren Krankheiten versichert werden können, sondern auch der schwere Unfall als Ereignis, indem eine größere Einmalzahlung geleistet wird. Das hilft in Situationen, in denen eine höhere Summe benötigt wird, beispielsweise um Umbaumaßnahmen im Haus vorzunehmen oder Reha-Maßnahmen zu bezahlen. Über zehn Prozent aller Leistungsfälle bei unserer Dread-Disease-Versicherung sind tatsächlich Kinder.

Tiedemann: Das heißt aber, dass der Erwachsene die Dread-Disease-Police für sich abschließen muss. Das ist ein etwas anders gelagertes Engagement.

Genzmer: Natürlich, aber wenn man sich die Familie als Ganzes anschaut, ist es eine Überlegung wert, denjenigen mit dem größten Einkommen zu versichern und dadurch alle Kinder automatisch mit abzuschließen.

Welche Features sollte eine moderne Kinderpolice heute umfassen?

Hansemann: Wir verfolgen da ganz simple Kriterien. Erstens: die Police sollte umfassend sein. Das heißt, alle relevanten Leistungen, die der Wettbewerber anbietet, müssen auch Teil unserer Lösung sein. Zweitens: bedarfsgerecht. Unsere Bausteinlösung muss flexibel sein und sich den individuellen Bedürfnissen anpassen. Drittens: geprüft. Wir haben unsere „Biene Maja“-Produktfamilie durch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung bewerten lassen. Das Ergebnis: sehr gut.

Meiß: Unsere Marktforschung hat gezeigt, dass es die Möglichkeit geben muss, verschiedene Rentenhöhen abzubilden. Zudem müssen bestimmte Grundfunktionalitäten abgesichert sein. Auch sollte es möglich sein, den kurzfristigen Kapitalbedarf abzuschließen, der dann auftritt, wenn etwas passiert ist und ein Umbau oder Umzug fällig wird. Wenn etwas passiert ist, gibt es natürlich den Wunsch, dass die Kinder die bestmögliche Behandlung erhalten, das heißt idealerweise Privatstatus im Krankenhaus und ►



„Die Absicherung von Grundfähigkeiten muss Teil des Versicherungsschutzes sein.“ **Daniel Meiß, Axa**

einfließen. Wir haben seit letztem Jahr ein entsprechendes Produkt – die Existenzschutzversicherung – am Markt. Diese diene auch als Basis für unser neues Produkt, das „Kinderschutzpaket“. Wenn das Kind nach gesetzlichen Kriterien zum Pflegefall wird, wenn bei bestimmten Grundfähigkeiten gewisse Level nicht mehr erreicht werden oder ein wichtiges Organ nach medizinischen Kriterien nachhaltig geschädigt ist, zahlen wir eine lebenslange Rente. Denn die erhöhten Kosten, die mit der Schädigung einhergehen, werden auch ein Leben lang da sein. Wenn der finanzielle Hintergrund der Familie eine Absicherung der Invalidität erlaubt, ist das auf jeden Fall anzuraten.

Stellt die Unfallversicherung also lediglich einen Basisschutz dar und die Invaliditätsabsicherung – sofern erschwinglich – ist die deutlich bessere Risikoabsicherung?

Hansemann: Tatsächlich wäre eine Invaliditätsabsicherung bei Krankheit zu empfehlen. Auch sollte man sich die bestmögliche medizinische Versorgung sichern. In der Vertriebspra-

ziell vielleicht nicht zu bewältigen ist. In diesem Fall ist man mit einer Unfallversicherung schon sehr gut beraten, denn letztendlich ist das die einzige Versicherung, die direkt größere Summen leistet und der betroffenen Familie sofort helfen kann. In unserer Variante der Unfallversicherung ist auch noch eine Schmerzensgeldleistung als Mehrwert enthalten. In dem Fall, dass keine langfristige Invalidität gegeben ist – beispielsweise bei einem Beinbruch – sieht das Produkt eine kleine Zahlung vor, sodass man eventuelle Mehrkosten, die durch den Unfall entstanden sind, davon begleichen kann. Insofern glauben wir schon, dass eine Unfallversicherung eine Daseinsberechtigung hat und auf jeden Fall die Basis ist für die Absicherung des Kindes. Im Haus Deutscher Ring wird auch eine Invaliditätsversicherung angeboten, die naturgemäß teurer als eine Unfallversicherung ist. Grundsätzlich bleibt – wie bei einem Erwachsenen – stets individuell abzuwägen, welcher Schutz wichtig ist und wie viel investiert werden soll.

Wenn Kindern etwas Schlimmes passiert, kann das finanzielle Folgen für das ganze Leben haben.



Vorsorgelösungen von AXA.
Wir sichern die Existenz von Kindern im Ernstfall rundum ab.

Eltern möchten ihre Kinder am liebsten ständig beschützen. Was aber, wenn dem Kind einmal etwas Schlimmes passiert? Dann müssen sich die Eltern auch um die finanziellen Folgen alleine kümmern. AXA ändert das. Mit dem Kinderschutzpaket von AXA erhalten Ihre Kunden und deren Kinder bei schweren Krankheiten und Unfällen unsere umfassende Unterstützung. Zum Beispiel mit einer lebenslangen monatlichen Rente und einer Kapitalabfindung. Darüber hinaus bieten wir Reha-Management sowie diverse Zusatzleistungen und wahlweise eine Krankenhauszusatzversicherung. Ein Antrag, eine Gesundheitsprüfung – kommen Sie mit Ihren Kunden zu AXA.

Empfohlen von:



Informationen zum Kinderschutzpaket von AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / neu definiert



Umfassende Absicherung gegen die Folgen von schweren Krankheiten und Unfällen: Das neue AXA Kinderschutzpaket

Mit Sicherheit ins Leben starten

Schwere Erkrankungen und Unfälle bringen in vielen Fällen langfristige Einschränkungen im Alltag mit sich. „Das ist oft nicht nur eine schwerwiegende emotionale, sondern auch finanzielle Belastung für die ganze Familie“, sagt Daniel Meiß, Leiter Produktmanagement SUHK Privat. „Ein funktionierender Schutzschirm, der die richtige medizinische Behandlung und Pflege ermöglicht und auch in organisato-



Mit dem Kinderschutzpaket sichern Eltern ihre Kinder umfassend ab.

rischen Fragen für Rückhalt sorgt, ist gerade bei den heutigen Kleinfamilien wichtig. Denn was früher gemeinsame Sache im Generationenhaushalt war, muss heute anders organisiert werden.“

Im Fall der Fälle die finanziellen Sorgen nehmen

Mit dem Kinderschutzpaket von AXA können Eltern – auch Großeltern und Paten – Kinder bereits ab dem dritten Lebensstag umfassend absichern. Dafür sorgt zum einen eine lebenslange monatliche Rente, deren Höhe zwischen 500, 1.000 und 1.500 Euro wählbar ist. Ergänzt wird sie durch eine einmalige Kapitalleistung in Höhe von 50.000 Euro, die zum Beispiel zum behindertengerechten Umbau von Wohnung oder Auto genutzt werden kann.

Bei schweren Operationen oder einer Krebsdiagnose erhalten Eltern zur Abdeckung des zusätzlichen Finanzbedarfs zudem eine Sofortleistung in Höhe einer halben Jahresrente. Müssen sie ihr Kind häuslich pflegen und es kommt dadurch zu einem Verdienstausschlag, unterstützt AXA die Eltern auch hier finanziell für bis zu sechs Monate mit einem Pflegebeitrag. So federt das Kinderschutzpaket die anstehenden Kosten für Behandlung, Pflege und Lebensführung umfassend ab. Das umfangreiche Leistungspaket geht aber weit über die finanzielle Absicherung hinaus: AXA kümmert sich mit einem zielgerichteten Reha-Management auch um die medizinische Erst- und Weiterbehandlung sowie die schulische und soziale Wiedereingliederung des kranken oder verletzten Kindes. Ein persönlicher Ansprechpartner

betreut Eltern und Kind während dieser Zeit. Desweiteren beinhaltet das Paket eine privatärztliche Behandlung im Krankenhaus, mit Leistungen wie Chefarztbehandlung, Unterbringung im Zweibettzimmer sowie – bis zum fünften Lebensjahr des Kindes – einer betreuenden Begleitperson. Diese Krankenhauszusatzversicherung ist regulär mitenthalten, Eltern können sie jedoch je nach Bedarf auch abwählen. Ebenfalls fester Bestandteil des Pakets sind zahlreiche bedarfsgerechte Service-Leistungen. Dazu gehören Präventionsmaßnahmen wie ein Erste-Hilfe-Kurs am Kind genauso wie eine verlässliche Unterstützung im Notfall: Muss das Kind schnell im Krankenhaus stationär versorgt werden und wird dabei von den Eltern begleitet, organisiert AXA zum Beispiel eine Haushaltshilfe oder Kinderbetreuung für Geschwister.

Von Familienexperten empfohlen

Bei der Entwicklung des Produkts hat sich AXA nicht nur auf Marktforschung zu den Bedürfnissen junger Familien gestützt – auch der Dialog mit unabhängigen Experten im Bereich der Familienberatung war maßgeblich. Die Deutsche Familienstiftung empfiehlt das Produkt, weil es sowohl die Besonderheiten der Familie als auch die des heranwachsenden Kindes berücksichtigt und familienfreundlich finanzierbar ist. Der umfassende Versicherungsschutz ist bereits ab einem monatlichen Beitrag von 17,88 Euro abschließbar. Daniel Meiß: „Mit dem Kinderschutzpaket haben wir eine Versicherungslösung geschaffen, die mit ihrer hohen Kapitalleistung, einer lebenslangen Rente, dem umfassenden Reha-Management und den vielen zusätzlichen Service-Leistungen nicht nur die speziellen Bedürfnisse von Familien gezielt aufgreift, sondern auch das beste Preis-Leistungsverhältnis am Markt bietet.“

Leistungen des Kinderschutzpakets

- Lebenslange monatliche Rente: wahlweise 500 Euro, 1.000 Euro oder 1.500 Euro
- Einmalige Kapitalleistung von 50.000 Euro – zusätzlich zur Rente
- Leistungsfall aufgrund von medizinischen Kriterien eindeutig festgelegt
- Reha-Management für die Wiedereingliederung des kranken oder verletzten Kindes in ein normales Leben
- Bei schweren Operationen und Krebsdiagnose Sofortleistung in Höhe einer halben Jahresrente
- Privatärztliche Behandlung im Krankenhaus, Zweibettzimmer, freie Krankenhauswahl und bis zum fünften Lebensjahr Unterbringung für eine Begleitperson
- Umfassende Service-Leistungen und Beratung, zum Beispiel Kinderbetreuung im Notfall, Kurs „Erste Hilfe am Kind“
- Finanzielle Unterstützung bei Verdienstausschlag eines Elternteils durch häusliche Pflege
- Beitragsbefreiung bei Tod oder Arbeitslosigkeit des Versicherungsnehmers
- Der Kunde hat ein monatliches Kündigungsrecht, AXA verzichtet auf das ordentliche Kündigungsrecht
- Abschluss bereits ab dem dritten Lebensstag des Kindes möglich

Fakten zum Unternehmen:

Der AXA Konzern zählt mit Beitragseinnahmen von mehr als 10 Mrd. Euro (2010) und rund 11.500 Mitarbeitern zu den führenden Versicherungs- und Finanzdienstleistungsgruppen in Deutschland. Das Unternehmen bietet ganzheitliche Lösungen in den Bereichen private und betriebliche Vorsorge, Krankenversicherungen, Schaden- und Unfallversicherungen sowie Vermögensmanagement an. Seit Jahren ist AXA auch in der Begleitung von Familien aktiv, so zum Beispiel mit dem Programm Kinder!Kinder!, bei dem Eltern und Kinder nützliche Begleiter rund um Prävention und Sicherheit erhalten.

Kontakt: Colonia-Allee 10-20 · 51067 Köln · **Tel.:** 0180 300 28 28 · **Fax:** 0180 300 12 55 · **E-Mail:** service@AXA.de · **Internet:** www.AXA.de

► Chefarztbehandlung. Das bieten wir optional für sehr kleines Geld an. Was von Eltern auch immer wieder gewünscht wird, ist die Möglichkeit der temporären Beitragsfreistellung bei Arbeitslosigkeit unter Beibehaltung des Versicherungsschutzes für das Kind. Zudem sollte, wenn der Versicherungsnehmer stirbt, die Versicherung trotzdem weiter bis zum 18. Lebensjahr laufen. Am Ende ist dann – wie erwähnt – Beratung und Hilfeleistung wichtig. Das alles haben wir in unserem neuen Kinderschutzpaket zusammengefasst.

Schmälern diese Zusatzleistungen nicht das Budget, das für die eigentliche Absicherung zur Verfügung steht?

Meiß: Mit unserer Lösung haben wir den Spagat zwischen einem kleinen Geldbeutel, der vielleicht nur eine Unfallversicherung zulässt, und einem leistungsstärkeren, teureren Invaliditätsschutz geschafft. Indem in der Police sehr viele Leistungsauslöser, jedoch nicht alle, enthalten sind, positionieren wir uns genau in der Mitte. Wir konzentrieren uns mit unserem Tarif auf schwere Krankheiten und Unfälle, die ein existenzielles Risiko darstellen. Bei dauerhafter Beeinträchtigung leisten wir ein Leben lang.

Tiedemann: Wenn es um das Thema Unfallversicherung geht, greifen wir auf die Produkte der Deutscher Ring Sachversicherungs-AG zurück und bieten diese als Annex zur Fondspolice an. Das heißt aber auch, dass in unserem Family-Produkt der Schwerpunkt nicht auf der Unfallversicherung liegt. Natürlich gibt es die Möglichkeit, bei diesem Thema das Produktangebot auszuweiten. Im Zuge der Fondspolice bieten wir für die Unfallversicherung verschiedene Bausteine mit unterschiedlichem Leistungsumfang an. Entsprechend sind diese Bausteine auch günstig kalkuliert. Mit unserem Fokus auf den Vermögensaufbau wollen wir bewusst verhindern, dass sich Kunden und Berater im Thema Unfallversicherung verlieren.

Spiegelt sich Ihre Schwerpunktsetzung auch in der tatsächlichen Nachfrage im Markt wider?

Tiedemann: Moneymaxx richtet sich in erster Linie an den investmentaffinen Vermittler. Für diese ist der Unfallschutz ohnehin nur ein ergänzender Baustein. Es gibt natürlich auch den Typ Berater, der von der Risikoseite



„Wir trennen klar zwischen Vermögensaufbau und Risikoabsicherung.“ **Eva Genzmer**, Skandia

kommt und den Schwerpunkt eher dort sieht. Das ist aber nicht die Klientel von Moneymaxx.

Genzmer: Letztendlich müssen die Leistungen auch immer für den Kunden überschaubar und für den Vermittler erklärbar sein. Anders kann das nicht funktionieren.

Meiß: Wenn die Leistungen immer granularer werden, besteht die Gefahr, dass der Kunde den Überblick über das Bedingungsnetzwerk verliert. Da müssen wir als Versicherungsbranche uns auch einmal beim Kunden melden und aktiv Hilfe anbieten.

Wie sieht ein lebensbegleitendes Weiterführungskonzept aus, nachdem der Heranwachsende dann irgendwann volljährig geworden ist?

Genzmer: Das Ganze ist so angelegt, dass mit der Volljährigkeit des Kindes ein Versicherungsnehmerwechsel stattfinden und das Kind die Police selbst weiterführen kann. Das ist aber kein Muss. In einem solchen Fall macht sich dann natürlich der Zinseszinsseffekt – der entsteht, wenn man früh mit dem Sparvorgang beginnt – besonders positiv bemerkbar. Natürlich bieten wir auch immer die flexible Möglichkeit für Entnahmen, wenn beispielsweise Investitionen wie das erste eigene Auto, die erste Wohnung et cetera anstehen.

Meiß: Wird die Kinderabsicherung als eine BU weitergeführt, lässt sich bei Anlässen wie Karrieresprung, Heirat oder Immobilienkauf bei uns auch noch einmal die Summe überprüfen und im Zweifel ohne Gesundheitsprü-

fung aufstocken. Das sind lebensbegleitende Aspekte, die gerade auch für den Makler wichtig sind, der produktseitig heutzutage mehr denn je Flexibilität bieten muss.

Tiedemann: Der Vertrag wird zunächst von den Eltern oder Großeltern abgeschlossen und bespart, und kann später an das erwachsene Kind übertragen werden. Erst nachdem die Versicherungsnehmereigenschaft übertragen wurde, entscheidet der Volljährige darüber, was mit dem Geld geschieht. Natürlich haben die Eltern im Zweifel auch die Möglichkeit, den Vertrag selber weiterzuführen und nicht an das Kind zu übergeben. Gerade Großeltern, die gern auch einmal größere Einmalbeiträge leisten, möchten tendenziell mitentscheiden, wofür das Geld später genutzt wird. Der Vertrag bleibt bis zur Übertragung zu jeder Zeit immer in der vollen Handhabe desjenigen Erwachsenen, der ihn abgeschlossen hat. Entscheiden sich die erwachsenen Kinder, den Vertrag fortzuführen, haben unsere Produkte für deren Rentenalter bereits jetzt alle möglichen Verrentungsmöglichkeiten eingeschlossen. Das heißt, das Kind hat später – wenn es in vielleicht sechzig Jahren selbst in Rente geht – beispielsweise die Möglichkeit, eine Rentenleistung zu wählen, die sich bei Pflegebedürftigkeit erhöhen kann. Das macht den langfristigen Charakter des Produkts deutlich. Nichtsdestotrotz wissen wir auch, dass der Fokus vieler Eltern in der Absicherung ihrer Kinder auf der Finanzierung der Ausbildung ►

► liegt. Das verbleibende Vertragsvermögen wird als Grundlage der Altersvorsorge des dann erwachsenen Kindes weitergeführt.

Welche BU-Optionen sehen Ihre Produktkonzepte vor?

Tiedemann: Das Family-Produkt bietet einige wertvolle Optionen, wie zum Beispiel die Möglichkeit, dass das später erwachsene Kind ohne Gesundheitsprüfung eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen kann. Das ist insofern außergewöhnlich, als auch bei Abschluss des Family-Vertrages keine Gesundheitsfragen anfallen. Dieses Alleinstellungsmerkmal bietet dem Kunden einen echten Mehrwert. Der Vorteil: Wenn der junge Mensch zwischendurch vielleicht einen Bandscheibenvorfall erleidet, hat er trotzdem noch die Möglichkeit, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen. Ob der Kunde diese Optionen tatsächlich nutzt, ist letztlich seine Entscheidung, aber er hat in jedem Fall die Möglichkeit, es zu tun.

Hansemann: In unseren Bedingungen ist verankert, dass das Kind nach Berufseintritt ohne Gesundheitsprüfung eine BU mit bis zu 1.000 Euro monatlicher Leistung erwerben kann. Und nach Abschluss der Ausbildung kann die Summe noch einmal um 50 Prozent ohne Gesundheitsprüfung aufgestockt werden. Das gilt selbst dann, wenn nur die Sparkomponente vereinbart ist. Diese Option ist auch ein ganz wichtiger Aspekt im Vertrieb, da eine BU einfach zu den elementaren Versicherungen zählt. Das ist auch bei den Verbraucherschützern unstrittig.

Betrachten Sie Kinderpolice demnach als ein besonders beratungsinintensives Thema?

Hansemann: Ja, entscheidend ist aber vor allem eine ehrliche Beratung.

Genzmer: Es ist ganz wichtig, dass man im Beratungsgespräch tatsächlich genau abfragt, wo denn der Bedarf liegt und eine Lösung präsentiert, die darauf am besten passt. Wir haben uns an dieser Stelle den unabhängigen Qualitätsberatern verschrieben und unterstützen den nachhaltigen Ansatz, der die Kunden ein ganzes Leben lang begleitet. Entsprechend versuchen wir, unseren Vertriebspartnern auch die entsprechende Unterstützung an die Hand zu geben, indem wir immer wieder

Beratungsansätze vorschlagen. Ein Beispiel: Letztes Jahr gab es die Kindergeldhöhung. Wir haben den Beratern empfohlen, dies zum Anlass zu nehmen, mit Kunden darüber zu sprechen, ob es Sinn macht, die bestehenden Policen um diese Summe zu erhöhen oder damit potenzielle Neukunden anzusprechen. Das ist ein idealer Einstieg in die lebensbegleitende Beratung.

Meiß: Finanzprodukte sind für das Gros der Kunden heutzutage generell viel zu komplex. Das heißt, der Kunde sucht Hilfe, für seine Lebenssituation das Passende herauszufinden. Da bietet sich eigentlich nur der Weg zum Berater an. Das gilt besonders im Bereich der Kinderabsicherung. *Wie sehen Ihre Planungen für den Bereich Kinderpolice 2011 aus?*

Tiedemann: Wir haben mit Moneymaxx-Family ja erst im April unser neues Produkt an den Markt gebracht und arbeiten jetzt natürlich an der Markteinführung und -durchdringung. Es kann durchaus dauern, bis der Vertrieb die zahlreichen Features und Vorteile der Produkte im Beratungsgespräch auch umsetzt. Insofern werden wir den Vertrieb nicht mit weiteren Produkten überfrachten. Den Aufbau der Family-Police werden wir sicherlich auch bei anderen Altersvorsorgeprodukten anwenden. Das heißt, wir werden modulare Produkte entwickeln, die auf der einen Seite abgespeckt funktionieren, die andererseits aber auch individuell ergänzt werden können, ob auf der Kapitalanlage- oder auf der Absicherungsseite.

Genzmer: Der Begriff Renaissance der Fondspolice ist in den Medien ja bereits ein paar Mal gefallen. Wir glauben – nicht nur aufgrund der anstehenden Rechnungszinssenkung – ganz fest an die Fondspolice als tragende Säule der privaten Altersvorsorge. Insofern erwarten wir in diesem Jahr im Bereich der Kinderpolice auch ein ähnliches Wachstum wie im vergangenen. Woran wir nicht glauben ist, dass man unbedingt jedes Jahr irgendeine Neuerung auf den Markt bringen muss. Innovationen sollten kein Selbstzweck sein. Es geht vielmehr darum, dass man bestehende Produkte noch verbessert und dass bei allem, was man macht, stets der Bedarf des Kunden im Mittelpunkt steht.

Meiß: Wie erwähnt haben wir im Risikobereich gerade das Kinderschutzpaket auf den Markt gebracht. Bei der Kinderpolice entwickeln wir unser Fondsangebot ständig weiter. Ansonsten bin auch ich für Konstanz auf der Produktseite.

Tiedemann: Mit dem neuen Moneymaxx Family haben wir unser bisheriges Kinderprodukt erheblich aufgewertet. Wir gehen davon aus, dass wir jetzt in diesem Bereich mehr Umsatz machen werden. Das Kinderprodukt gibt uns frischen Wind, um bei neuen Vermittlern ins Produktportfolio zu kommen. Schließlich gibt es in diesem Bereich nicht so viele Mitbewerber, was im Umkehrschluss aber auch heißt, dass viele der Meinung sind, es lohne sich nicht, in diese Zielgruppe ein eigenes Produkt zu investieren. Wir hingegen sind überzeugt, dass wir hier ein hervorragendes Produkt haben, bei dem wir über die Kinder die Zielgruppen der Eltern und Großeltern erreichen können. Das Thema Kindervorsorge wird immer ein wichtiger Teil unseres Leistungsangebotes sein.

Hansemann: In Sachen Neugeschäft ist in diesem Markt definitiv etwas bewegbar. Das gilt insbesondere mit Blick auf die Rechnungszinssenkung. Denn bei Produkten für den Vermögensaufbau spielt der Garantiezins eine nicht unerhebliche Rolle. Darauf reagiert auch der Vertrieb: Die Verkaufszahlen ziehen an. Das haben wir mit umfangreichen Produktverbesserungen Anfang des Jahres unterstützt. Wir haben die BU-Optionen erweitert, Höchststandssicherungen eingeführt sowie in unseren Bedingungen festgelegt, dass Entnahmen bei Vorliegen einer schweren Krankheit oder Pflegebedürftigkeit abgeltungssteuerfrei vorgenommen werden können. Solange sich nur so wenige Produktgeber auf dem Markt der Kindervorsorge bewegen, bietet er weiter Potenzial. Ich gehe aber davon aus, dass neue Versicherer an den Markt treten werden. Haben diese Unternehmen aber keine griffige Marketingstrategie, wird das Kinder-versorgungsprodukt im Verkauf letztlich immer nur eine untergeordnete Rolle spielen. ■

Das Roundtable-Gespräch leitet
Thomas Eilrich, Cash.

Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung der NÜRNBERGER, über die besonderen Vorteile von Kinderpolice

„Flexibilität steht im Vordergrund“

Eltern oder Großeltern sollten schon frühzeitig die finanzielle Grundlage für eine sorgenfreie Zukunft ihres Nachwuchses schaffen. Ausbildung, Führerschein, Auto und die eigene Wohnung kosten viel Geld und ein finanzielles Polster – auch für die spätere Rente – muss ebenfalls gebildet werden. Kinderpolice sind zum Vermögensaufbau bestens geeignet. Wegen der langen Laufzeiten und des Zinseszins-effekts reicht es vollkommen aus, einen Teil des Kindergelds hierfür zu verwenden.

Nur Kinderpolice bieten umfassenden Schutz: durch Absichern der Schulunfähigkeit, Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit des Kindes sowie mit einer garantierten, lebenslangen Altersrente. Auch im Fall von Berufsunfähigkeit oder Tod des Versorgers springt die Versicherung ein, bis der junge Mensch auf eigenen Füßen steht.

Wichtig ist auch der steuerliche Aspekt. Anders als bei normalen Sparplänen fällt im Rahmen einer fondsgebundenen Rentenversicherung beim Wechsel der Investmentanlage keine Abgeltungsteuer an. Die lebenslange Rente wird später nur mit dem niedrigen Ertragsanteil besteuert.

Und welche Anforderungen sollte eine optimale Kindervorsorge erfüllen? Um eine lebensbegleitende Absicherung zu bieten, steht die Flexibilität im Vordergrund. Damit kann der Schutz an jede Lebenssituation individuell angepasst werden und entspricht immer den aktuellen Bedürfnissen.

Kindervorsorge-Produkte der NÜRNBERGER

Die NÜRNBERGER bietet drei Produkte an: den Biene Maja Junior Schutz Brief und den Biene Maja Enkel Schutz Brief für Vermögensaufbau mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung sowie den Biene Maja Schüler Schutz Brief. Der Schüler Schutz Brief sichert den Nachwuchs für den Fall der Schulunfähigkeit ab und kann später ohne Gesundheitsfragen in eine Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) umgewandelt werden.

Beim Junior Schutz Brief sind ein oder zwei Versorger mitversichert: Bei Tod oder – sofern vereinbart – Berufsunfähigkeit eines Versorgers springt die NÜRNBERGER ein und übernimmt die Beitragszahlung bis zu einem vereinbarten Übergangstermin zwischen dem 18. und dem 27. Lebensjahr des Kindes. Der Versorger steigt dann aus dem Vertrag aus und das Kind wird Versicherungsnehmer. Beim Enkel Schutz Brief kann das Kind ab 18 den Vertrag übernehmen, es ist kein Versorger mitversichert.

Zum Schulbeginn kann bei Junior- und Enkel Schutz Brief eine Schulunfähigkeits-Versicherung bis 500 Euro und/oder bei Berufsstart beziehungsweise Studienbeginn eine BU bis 1.000 Euro monatliche Rente abgeschlossen werden – jeweils ohne erneute Gesundheitsprüfung. Auch

der Einschluss einer Pflegerente ist möglich. Zahlreiche Optionen, wie zum Beispiel Mindest-Todesfallschutz, Zahlungen und Entnahmen, Erhöhungsoptionen, Möglichkeiten bei Zahlungsschwierigkeiten et cetera, sorgen für die nötige Flexibilität beim Vermögensaufbau. Sollte das Kind schwer erkranken beziehungsweise pflegebedürftig werden, kann das vorhandene Kapital ganz oder teilweise ausgezahlt werden – steuerfrei. Alle drei Biene Maja Schutz Briefe lassen sich durch sinnvolle Bausteine aus der Kranken- sowie Unfallversicherung abrunden.

Um beim Vermögensaufbau eine gute Rendite zu erwirtschaften, ist angesichts der langen Vertragsdauer eine Invest-



Die Biene Maja Schutz Briefe bieten ein Füllhorn an Möglichkeiten.

mentanlage, eventuell mit Sicherungsmechanismen für das angesparte Vermögen, empfehlenswert. Junior und Enkel Schutz Brief können mit einer Beitragserhaltungsgarantie ausgestattet werden. Das dynamische Drei-Topf-Hybridmodell „Doppel-Invest“ vereint Renditechancen und Sicherheit durch eine angemessene Aktienquote und garantierte Leistungen. In Kombination mit einer optionalen Wertsicherung des Vertragsguthabens, einem von Vertragsbeginn an garantierten Rentenfaktor, Ablaufmanagement oder „Rebalancing“ der Fondsanlage kann man auch schwierige Börsenzeiten gut überstehen. Außerdem gibt es den Enkel Schutz Brief auch mit konventioneller Kapitalanlage.

Bestens bewertet

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, den Vorsorgemarkt in Deutschland unabhängig zu untersuchen, hat den Biene Maja Junior und den Biene Maja Enkel Schutz Brief unter die Lupe genommen. Für beide vergab es das Testurteil „sehr gut“ (Stand 11/2010).

Fakten zum Unternehmen:

Die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe gehört mit einem Umsatz von 4,5 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2010 sowie bundesweit rund 28.000 Mitarbeitern im Außen- und Innendienst zur Spitzengruppe der deutschen Versicherer. Die NÜRNBERGER ist ein großer Personen- und Sachversicherer, Partner mittelständischer Betriebe und berufsständischer Versorgungseinrichtungen. Mit ihren innovativen Entwicklungen hat die NÜRNBERGER seit Jahren einen ausgezeichneten Ruf im deutschen Versicherungsmarkt.

Kontakt: Ostendstraße 100 · 90334 Nürnberg · Tel.: 0911 531 0 · Fax: 0911 531 3206 · E-Mail: info@nuernberger.de · Internet: www.nuernberger.de



Keine Versicherung ist wie die andere.

Wenn Sie die Kinder Ihrer Kunden ausgezeichnet absichern wollen – NÜRNBERGER Biene Maja Kindervorsorge.



NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Biene Maja Junior Schutz Brief

Unternehmen	Rendite
★★★★☆	★★★★☆
Flexibilität	Transparenz
★★★★☆	★★★★☆

Stand: 11/2010

(Quelle: www.vorsorge-finanzzplanung.de;
Stand: 11.2010)

Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
Telefon 0911 531-5, Fax -3206
info@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Jetzt einfach und schnell mit dem
Kindervorsorgerechner beraten.

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

