

Investieren  
wie die Profis

extra

# Cash.

## *Kinderpolicen*

clever kombinieren

# VORSORGE- BAUSTEINE

■ **DER MARKT-REPORT**

Die Vorsorgelösungen der  
Versicherer im Check

■ **ROUNDTABLE**

Experten diskutieren  
Konzepte für die Zukunft

Cash.Extra **Kinderpolicen**  
in Kooperation mit:



# Die Stuttgarter SuperKids.

## Vorsorge für die stärksten Kinder der Welt.



Unsere starke Formel zur Absicherung von Kindern.

NEU!

### Sparen und Vorsorgen

Kindervorsorge  
*performance-safe*

+

### Unfallschutz

umfangreiche Kinder-  
Unfallversicherung

=

Stuttgarter  
SuperKids

Jetzt informieren unter [www.superkids.stuttgarter.de](http://www.superkids.stuttgarter.de)

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

Die **1**  
Nummer



# Bausteine für die Zukunft

Von Vorsorgemüdigkeit keine Spur – wenn es um die Zukunft der lieben Kleinen geht, möchten Eltern und Großeltern nicht am falschen Ende sparen. Ein rares Szenario für Versicherer und Vertriebe, wird doch der

## Kontakt zur Chefredaktion

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

**eilrich@cash-online.de**  
Tel.: +49 (0)40/51444-129



Allgemeinheit in zahlreichen Studien aktuell eine gewisse Abkehr vom Absicherungsgedanken attestiert.

Wenig überraschend haben zahlreiche Assekuranzen das Thema Kinderpolice als Zukunftsmarkt ausgemacht

und unter zielgruppengerechten Labels speziell auf Heranwachsende zugeschnittene Vorsorgelösungen entwickelt. Denn „Wachstumspotenzial“ im wahrsten

Sinne des Wortes findet sich bei den Kids. Die Marktdurchdringung von Kinderpolice lässt noch immer zu wünschen übrig. Doch gab es zwischenzeitlich einen Entwicklungsschub in der Produktwelt. Klassische Kombilösungen, die alles ein bisschen, aber die einzelnen Risiken dann doch nicht umfassend abdecken, scheinen aktuell nicht mehr en vogue.

State of the art ist heute vielmehr das kindgerechte Baukastenprinzip. Risikoabsicherung und Vermögensaufbau können jeweils bei spezialisierten Versicherern, aber auch in der Kombination passender Bausteine eines Anbieters abgeschlossen werden. Die Lösung ist im Idealfall Ergebnis einer individuellen Analyse von Bedarf und Budget durch den Berater.

Zudem punkten Kinderpolice, die flexibel und lebensbegleitend angelegt sind. Zukunftsgerichtete Produkte offerieren beispielsweise die Anwartschaft auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit minimaler oder gar ohne Gesundheitsprüfung.

Ergo – Kinderpolice dienen in zweierlei Hinsicht als wichtiger Baustein: zum einen in der Absicherung des Nachwuchses, zum anderen im Produktportfolio der Assekuranz. Viel Spaß und Erkenntnisgewinn bei der Lektüre wünscht Ihnen 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

### Vorstufe und Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

**Fotos:** Stefan Malzkorn, shutterstock.com, Unternehmen  
Stand: Februar 2013

## Aus dem Inhalt

### 4 Titelstory: Lebensbegleitend vorgesorgt

Kinder sind vielen Risiken ausgesetzt und Eltern wollen sie für die Zukunft absichern. Versicherer bieten ein Sammelsurium von Vorsorgeprodukten

### 7 Produktpräsentation Stuttgarter Versicherung

Klaus-Peter Klapper über Vorsorgelösungen für Super-Kids

### 8 Roundtable-Gespräch

Vier führende Anbieter von Kinderpolice diskutieren über den Markt und die Produktlösungen

### 12 Produktpräsentation Moneymaxx

Michael Wolfrum stellt die Vorsorge-Kombination Moneymaxx Family vor

### 16 Produktpräsentation BGV/Badische Versicherungen

Hans-Gerd Coenen über Kinder-Sorglos-Schutz bei Unfall und Krankheit

### 19 Produktpräsentation Nürnberger Versicherungen

Jürgen Hansemann zur Früh-Vorsorge per Biene Maja Junior Schutz Brief

# Lebensbegleitend vorgesorgt

**KINDERPOLICEN** Die Versicherer halten ein Füllhorn an Kinderversicherungen bereit. Kein Wunder: Die Kleinen sind besonderen Risiken ausgesetzt. Notwendigkeiten und Angebote variieren sehr.

**E**in Gesamtschaden in Höhe von 300.000 Euro – das war die Bilanz eines Brandes, den zündelnde Kinder im baden-württembergischen Altdorf angerichtet hatten. In einem ähnlichen Zündelfall entschied das Verwaltungsgericht Koblenz, dass das verantwortliche Kind – damals ein neunjähriger Junge – für die entstandenen Feuerwehrkosten aufkommen muss (Az. 2 K 2208/03.KO). Vernünftige Absicherung von Kindern beginnt also mit der Privathaftpflichtversicherung der Eltern. Denn meist müssen die Erwachsenen für Schäden der kleinen Übeltäter aufkommen. Vorteil: Einige Versicherer übernehmen Schäden sogar dann, wenn das Kind jünger als sieben Jahre ist und die Eltern ihre Aufsichtspflicht nicht verletzt hatten. Dann müsste eigentlich auch der Haftpflichtversicherer nicht zahlen. Im Sinne guter Nachbarschaft stehen Eltern sich aber besser, wenn der Versicherer zahlt.

Pech hatte nämlich ein Mann, als ein Sechsjähriger von nebenan die Kontrolle über sein Fahrrad verlor und gegen seinen geparkten Wagen prallte. Den Schaden von rund 1.100 Euro für das verbeulte Fahrzeug muss der Mann selbst und nicht der Nachbar bezahlen, entschied das Amtsgericht Bünde (Az. 5 C 61/05).

Zur Privathaftpflicht der Eltern kommt der eigentliche Bedarf an Vorsorge für die Jüngsten. Das beginnt mit der Krankenversicherung: Die

erfolgt beitragsfrei bei einem gesetzlich versicherten Elternteil oder privat, wenn zum Beispiel der privat versicherte Vater mehr verdient als die gesetzlich versicherte Mutter. „Dann sollte das Kind spätestens zwei Monate nach der Geburt rückwirkend in der PKV angemeldet werden“, rät Thorsten Rudnik, Vorstand des Bundes der Versicherten (BdV). Überdies empfiehlt der BdV eine Unfallversicherung. „Schon der Sturz vom Wickeltisch kann schlimme Folgen haben, die das Leben des Kindes nachhaltig beeinträchtigen“, so Rudnik. Dabei zählt vor allem eine hohe Versicherungssumme bei Invalidität. Sie sollte als Einmalzahlung so hoch sein, dass Sohn oder Tochter von den Zinsen der Anlage leben kann.

## Unfallschutz häufig zu gering

„Setzen Sie 400.000 Euro ein, können Sie bei drei Prozent Zinsen monatlich 1.000 Euro erwarten“, rechnet der BdV vor. Sinnvoll ist es, eine Progression zu vereinbaren. Dadurch steigt die Versicherungsleistung bei höherer Invalidität stufenweise an. Der Invaliditätsgrad bemisst sich nach der sogenannten Gliedertaxe. Diese sieht bei Verlust oder Funktionsunfähigkeit von Gliedmaßen oder Sinnesorganen feste Prozentsätze vor. Der BdV empfiehlt in seinem Merkblatt „Geburt des Kindes“ eine Progression von 225 bis 300 Prozent bei Vollinvalidität. Tatsächlich haben nur 40 Prozent der Eltern eine Unfall-



police für ihre Kinder abgeschlossen. Und die durchschnittliche Versicherungssumme von 48.000 Euro ist viel zu niedrig: Das reicht im Ernstfall nicht einmal zehn Jahre, wenn man von nur 500 Euro Bedarf pro Monat ausgeht, rechnet der Experte vor. Allerdings ginge die Familie leer aus, wenn der dauerhafte Körperschaden nicht auf einen Unfall zurückgeht, sondern Krankheit zur Behinderung führt.

Häufig gibt es nur lückenhaften Schutz fürs Geld, moniert Manfred Poweleit vom Marktbeobachtungsdienst map-report. Denn viele starr gestaltete Kombi-Policen bieten neben dem Unfallschutz auch Krankenleistung und eine Altersvorsorge, statt sich um einen ausreichenden Risikoschutz zu kümmern. Für Alleinerziehende etwa wäre eine hoch dotierte Risiko-Lebensversicherung wichtig, bei der die Mutter versicherte Person



Mut zur Lücke? Besser nicht: Kinder sind nur teilweise gesetzlich unfallversichert.

ist und das Kind als Bezugsberechtigter eingetragen wird. Für 1.000 Euro Monatsrente benötigt man ungefähr 250.000 Euro Versicherungssumme (siehe Tabelle auf Seite 6). Wenn etwa die alleinerziehende Mutter stirbt, bekommen Kinder von der gesetzlichen Rentenkasse befristet Waisenrente, falls es die Mutter mindestens auf 60 Monate Pflichtbeitragszeiten gebracht hatte.

### Private Absicherung tut not

Eine Halbwaise erhält jedoch nur zehn Prozent der Altersrente von der Mutter, und dies oft nur bis zum 18. Geburtstag. Und danach? Hier sichert eine Risiko-Lebensversicherung die finanzielle Existenz. Für das Kind selbst raten Experten, schon im Kleinkindalter zumindest zum Abschluss eine private Unfallversiche-

rung abzuschließen. Der Nachwuchs ist zwar gesetzlich unfallversichert – aber nur lückenhaft: Schüler beim Schulsport, Schwimmunterricht, beim Wandertag und während der Klassenfahrt. Bleibt ein körperlicher Schaden zurück, springt die gesetzliche Unfallversicherung erst bei mindestens 20 Prozent Invalidität ein. Damit bliebe zum Beispiel ein Daumen, der auf Dauer gehandicapt ist, eventuell ohne Entschädigung.

Privater Invaliditätsschutz tut also meist not. Um auf Dauer 1.000 Euro Monatsrente zu bekommen, werden reichlich 200.000 Euro Kapital benötigt. Daher ist die benötigte Invaliditätssumme mindestens in dieser Größenordnung anzusiedeln, am besten mit Mehrleistung für besonders schwere Unfälle. Diese Leistungs-Progression gibt es in zwei Varianten:

Ab 90 Prozent Invalidität (bei manchen Gesellschaften schon früher) wird die doppelte Versicherungssumme fällig. Ab 26 Prozent Invalidität steigt die Versicherungssumme – bei voller Invalidität normalerweise bis auf 225 Prozent.

### Gute Angebote ab acht Euro

Die Progression kostet allerdings zwischen 25 und 50 Prozent höheren Beitrag. Eltern können sich auf den Preisvergleich der gewünschten Invaliditätsleistung konzentrieren. Bei der Auswahl entscheiden auch die Tarifbedingungen. Häufig sind in der Absicherung Behinderungen durch bestimmte Krankheiten und Unglücke mitversichert, obwohl sie im Normalfall nicht durch die Unfallpolice abgedeckt werden. Beispiele: kostenloser Invaliditätsschutz für Neugeborene infolge Vergiftung durch Verschlucken von Medikamenten oder Putzmitteln. Ebenfalls wichtig: Leistungen bei psychischen Störungen. Gute Angebote für 200.000 Euro Invaliditätssumme gibt es bereits ab 8,33 Euro Monatsbeitrag für den Janitos-Tarif „Basic“. Einige Anbieter weichen für gegenüber der Leistung für Erwachsene zum Besseren ab.

Vor allem die BGV/Badische Versicherung, Janitos, Württembergische und Haftpflichtkasse Darmstadt, InterRisk sowie die Baden-Badener gelten als leistungsstark. Bei der Kinder-Exklusiv-Unfallversicherung beispielsweise kommen noch weitere Leistungsmerkmale hinzu. Wurde etwa bei Kopfverletzungen ein Helm getragen, erhöht sich die Invaliditätsleistung um zehn Prozent.

Manche Gesellschaften bieten Verträge mit erweiterten Leistungen und zahlen auch bei Invalidität durch Krankheit oder bieten neben der einmaligen Invaliditätsleistung zusätzlich eine lebenslange monatliche Unfallrente. Beides gibt es jedoch erst ab höherem Invaliditätsgrad von meist 20 oder 25 Prozent bei Krankheit ▶

► beziehungsweise 50 Prozent bei lebenslanger Unfallrente.

Dies deckt sich keineswegs mit dem Bedarf der Eltern für das Kind. Solche Invaliditätsversicherungen für Kinder sind zudem deutlich teurer als reine Unfallversicherungen. Häufig ist der Abschluss erst ab erstem Geburtstag möglich. Aber gerade in den ersten Monaten treten die meisten angeborenen Schäden auf.

Bei Invaliditätsversicherungen für Kinder ist der Markt unübersichtlich. Neben klassischen Policen, die Invalidität durch Krankheit und Unfall absichern, gibt es inzwischen auch Policen, die nur bei schwersten Krankheiten oder Schulunfähigkeit leisten. Ein Urteil des Bundesgerichtshofs räumte inzwischen mit einem früheren Unterscheidungskriterium der Anbieter auf: Versicherer dürfen die Zahlung nicht mehr verweigern, wenn die Invalidität aufgrund einer angeborenen, aber beim Vertragsabschluss noch nicht diagnostizierten Krankheit eintritt. Daher ist für Berater und Eltern die Frage spannend, unter welchen Voraussetzungen die Versicherer zahlen müssen. Produkte, die wie der Schulunfähigkeits- oder Existenzschutz, die Leistungspflicht bei Behinderung durch Krankheit oder Unfall deutlich einschränken, sind da allenfalls zweite Wahl.

### BU-Option frühzeitig möglich

Bei einer Untersuchung von „Ökostat“ 2012 schnitt der Bayerische Versicherungsverband (KIZ) am besten ab. Die R+V Kinderversicherung kam den zweiten Platz. Beide Tarife zahlen bei Behinderung durch Krankheit oder Unfall eine Rente. Zusätzlich leistet KIZ bei Vollinvalidität durch einen Unfall bis zu 525.000 Euro. Bei der R+V gibt es unabhängig von der Ursache ab einer Behinderung von 50 Prozent neben der lebenslang laufenden Rente eine volle Jahresrente als Sofortleistung.

Beide Angebote sind aber relativ teuer. Die Kinder-Existenzschutzversicherung der Axa konzentriert sich auf schwere Fälle: Es gibt Geld nur „bei schweren Krankheiten des Herzens, der Nieren, der Leber, der Lungen sowie bei Krebs, bei Verlust des Sehens, des Sprechens, des Hörens, bei Querschnittlähmung, Verlust beider Arme, einem Invaliditätsgrad aufgrund eines Unfalls von 50 Prozent nach Gliedertaxe oder Einstufung in die Pflegestufe I“.

### Wie viel Hinterbliebenenrente sollte versichert werden?

Für 1.000 Euro Monatsrente werden rund 250.000 Euro Versicherungssumme benötigt.

Garantierte Versicherungssumme	Todesfall-Monatsrente <sup>1)</sup>
50.000 Euro	187,50 Euro
75.000 Euro	291,67 Euro
100.000 Euro	395,83 Euro
125.000 Euro	500,00 Euro
150.000 Euro	604,17 Euro
175.000 Euro	708,33 Euro
200.000 Euro	812,50 Euro
250.000 Euro	1.020,83 Euro
300.000 Euro	1.229,17 Euro
500.000 Euro	2.062,50 Euro

<sup>1)</sup> durch Überschussbeteiligung steigt die Leistung um ca. 50 Prozent bzw. durch Beitragsverrechnung der Überschüsse sinkt der Beitrag zur Police zum Teil um 40 Prozent.  
Quelle: map-report spezial „Familienversicherung“

Bei schweren Krankheiten und bei Verlust von Grundfähigkeiten ist eine Wartezeit von sechs Monaten ab Abschluss zu beachten. Axa zahlt – ohne Aufpreis – zusätzlich zur Rente eine einmalige Kapitalleistung in Höhe von 50.000 Euro. Die Rente fließt lebenslang, auch bei Invalidität durch Krankheit. Höhe: 500, 1.000 oder 1.500 Euro. Eine Familie bezahlt pro Kind für 1.000 Euro lebenslange Monatsrente 18,80 Euro pro Monat, samt Klinik-Zusatz 24,88 Euro.

Die Police ist als Worst-Case-Absicherung sehr gut geeignet. Ab 18 ist eine Berufsunfähigkeitsversiche-

rung (BU) allerdings besser. Dasselbe gilt bei der Kinder-Unfallversicherung, deren Preis sich ab dem 18. Geburtstag verdoppelt. Eine BU-Police passt besser, zumal diese Vorsorge dann auch auf Krankheiten als Ursache für Invalidität einschließt. Möglich ist die Police nicht selten schon für Schüler ab 15 Jahren.

### Gesundheitsprüfung entfällt

Bei einigen Kinder-Policen kann der BU-Schutz ab einem bestimmten Alter oder Ausbildungsabschnitt „scharf geschaltet“ werden, weil er als Option bereits bei Abschluss des Hauptvertrages in Form einer Rentenversicherung enthalten ist.

Eine solche Option bietet beispielsweise die Nürnberger mit dem „Biene Maja Junior Schutzbrief“ an. Zum Berufsstart oder Studienbeginn kann eine Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung bis 1.000 Euro monatlicher Rente abgeschlossen werden – ohne die sonst übliche erneute Gesundheitsprüfung. Ähnliche Tarifmerkmale weisen die Kindervorsorge „performance safe“ der Stuttgarter – die BU kann zwischen dem 15. und 25. Lebensjahr abgeschlossen werden – und die Kinderpolice „Moneymaxx Family“ von Moneymaxx aus dem Hause der Basler Versicherung, bei der die BU-Option bei Ausbildungsende eingelöst werden kann, auf.

Gleiches gilt auch für „Tip-Top Tabaluga“ von der Universa. Vorerkrankungen sind automatisch mitversichert. Alternativ gewährt Universa 25.000 Euro Soforthilfe im Falle einer schweren Erkrankung, Schwerbehinderung oder im Pflegefall. Allerdings klappt die Absicherung nicht durch einen reinen BU-Baustein, sondern nur als Zusatz (BUZ) zur privaten Rentenversicherung. ■

Autor **Detlef Pohl** ist freier Wirtschaftsjournalist und Versicherungsexperte in Berlin.

**Klaus-Peter Klapper**, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing, über die Stuttgarter SuperKids

## „Vorsorge für die stärksten Kinder der Welt“

Sie entdecken die Welt, erobern unsere Herzen, retten den Tag – Kinder sind das Größte. Und sie haben Wünsche und Pläne und brauchen Schutz vor den Gefahren des Alltags.

Mit der neuen Kindervorsorge *performance-safe* und der Kinderunfallversicherung macht Die Stuttgarter Kinder zu



Stuttgarter SuperKids. Die Vorsorge für die stärksten Kinder der Welt.

SuperKids, stärkt und unterstützt sie und gibt ihnen die Power für einen Superstart ins Leben. Stuttgarter SuperKids ist die einzigartige Formel „Sparen und Vorsorgen plus verlässlicher Unfallschutz“. Entwickelt von Eltern für Eltern.



**Klaus-Peter Klapper**

### **Sparen und Vorsorgen – Kindervorsorge *performance-safe***

Kindervorsorge *performance-safe* steht für ein Anlagekonzept der nächsten Generation. Es vereint die Sicherheit einer klassischen Anlage mit den Renditechancen fondsgebundener Produkte. Der innovative Ansatz ermöglicht den frühzeitigen Aufbau einer Altersvor-

sorge ebenso wie individuelle Entnahmen während der Ansparphase, z.B. zur Finanzierung des Führerscheins oder zur Finanzierung eines Auslandsaufenthaltes im Rahmen der Ausbildung. Ab einem Beitrag von 25 Euro monatlich können Eltern, Großeltern und Paten für die Zukunft ihrer

Kinder vorsorgen. Einmalige Zuzahlungen z.B. anlässlich Taufe, Geburtstag oder Weihnachten sind jederzeit möglich.

Auf Wunsch kann eine Beitragsbefreiung bei Tod des Versorgers abgeschlossen werden. Darüber hinaus bietet die Kindervorsorge *performance-safe* die kostenfreie Option auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die ohne erneute Gesundheitsfragen zwischen dem 15. und 25. Lebensjahr mit Aufnahme einer Ausbildung, eines Studiums oder dem Eintritt ins Berufsleben abgeschlossen werden kann. Das Kind kann den Vertrag ab einem Alter von 18 Jahren selbst fortführen.

### **Kinder brauchen Unfallschutz – jederzeit und überall**

80 Prozent aller Unfälle von Kindern ereignen sich im privaten Bereich. Deshalb reicht der gesetzliche Unfallschutz nicht aus, denn dieser greift nur in Kita, Schule oder Hort sowie auf dem Hin- und Rückweg zu diesen Einrichtungen. Mit der Stuttgarter Kinder-Unfallversicherung ist der Nachwuchs bestens geschützt, denn sie bietet weltweiten Schutz, rund um die Uhr, egal, ob zu Hause, beim Sport im Straßenverkehr oder auf Reisen und unabhängig davon, wer den Unfall verursacht hat. Die Stuttgarter verzichtet auf eine Gesundheitsprüfung. Die gewählte Invaliditätsleistung, Unfall-Rente und/oder Leistung bei Unfalltod kann durch weitere Bausteine ergänzt werden – z.B. ein umfassendes Reha-Management, Krankenhaustagegeld oder Soforthilfe bei einer Krebserkrankung.

### **Super Vorsorge für SuperKids**

Sparen und Vorsorgen sowie Unfallschutz – beides ist gleich wichtig. Kunden haben die Wahl und können sich für eines dieser beiden Produkte entscheiden – oder sie wählen beide.

#### **Fakten zum Unternehmen:**

Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als Muttergesellschaft der Versicherungsgruppe ist mit über 100 Jahren Tradition als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) allein den Interessen der Versicherten verpflichtet. Der Schwerpunkt der Stuttgarter liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Die Auszeichnungen namhafter Ratingagenturen bestätigen seit Jahren regelmäßig ihre Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke.

**Kontakt:** Rotebühlstraße 120 · 70197 Stuttgart · **Tel.:** 0711 665 0 · **Fax:** 0711 665 1516 · **E-Mail:** info@stuttgarter.de · **Internet:** www.stuttgarter.de

# „Abgesichert für alle Zeiten“

**ROUNDTABLE** Aus Sicht der Versicherer ebnet die Kinderpolice den Weg in eine lebensbegleitende Absicherung. Vier Anbieter diskutieren das Marktpotenzial eines Produkts, das vom Trend zu mehr Eigenverantwortung profitieren könnte.

*Es heißt, ein Kind kostet bis zur Ausbildung so viel wie ein Eigenheim. Warum sollen Eltern noch zusätzlich in eine Kinderversicherung investieren?*

**Wolfrum:** Ich glaube nicht, dass wir einen Vater davon überzeugen müssen, 25 Euro im Monat für sein Kind auf die Seite zu legen. Die Bereitschaft, dem Kind etwas Gutes zu tun, ist bei Eltern, Großeltern und Paten stark ausgeprägt – sie wissen nur nicht genau, wie sie am besten vorgehen sollen.

**Hansemann:** Hier muss der Vermittler ansetzen: In einem persönlichen Gespräch mit den Eltern können zum Beispiel bestimmte Risikosituationen für das Kind aufgezeigt werden. Ich selbst habe für meine beiden Kinder einen Stationärtarif mit Chefarztbehandlung für wenig mehr als sechs Euro im Monat abgeschlossen. Dann weiß ich, dass alles dafür getan ist, dass es im Ernstfall wieder gut wird. Haben die Eltern noch zusätzlich Geld zur Verfügung, dann können auch bestimmte Sparprozesse eingesetzt werden. Denn jeder weiß, in der Entwicklung des Kindes kommt irgendwann mal die Ausbildung, die auch sehr teuer sein kann.

**Klapper:** Viele Eltern gehen im Zweifel lieber zu ihrer Hausbank und richten ein Kindersparbuch mit einem Prozent Verzinsung ein, weil wir Versicherer es noch nicht geschafft haben, unser Image nachhaltig zu verbessern. Das ist schade, denn wir haben das wesent-

lich renditestärkere Produkt – aktuell bieten wir vier Prozent laufende Verzinsung!

**Coenen:** Das Versicherungsprodukt ist deshalb das vernünftigeres Produkt, weil es auch über eine lange Phase Stabilität und Absicherung bietet. Leider lassen wir uns von den Verbraucherschützern zu oft den Schneid abkaufen, obwohl sie gar nicht in der Lage sind, vernünftige Alternativen zu bieten – das Sparbuch kann es jedenfalls nicht sein.

*Sind Eltern auch deshalb so zurückhaltend, weil sie das Kapitalmarktrisiko bei renditeträchtigeren Anlagen fürchten?*

**Wolfrum:** Als Anbieter von fondsgebundenen Versicherungen muss man einmal betonen, dass eine fondsgebundene Versicherung keine aktienlastige Versicherung sein muss. Das Fondsthema stellt sich inzwischen sehr breit und vielfältig dar. Die letzten Jahre wurden beispielsweise Mischfonds und vermögensverwaltende Fonds stärker im Vertrieb gespielt, weil sie vernünftige Werte zu einem adäquaten Risikoverhältnis bieten. Und wenn ich für den Kunden das adäquate Risiko bestimmt habe, dann stehe ich meines Erachtens mit Fonds immer besser da als mit einem Sparbuch.

**Hansemann:** Es braucht einfach Zeit, bis der Kunde wieder Vertrauen schöpft. Wir sind aber für dieses



Jahr sehr optimistisch, dass es der Versicherungswirtschaft insbesondere in der Kinderversorgung gelingt, weiter Boden gutzumachen. Wir als Nürnberger setzen dabei unter anderem auf unseren Biene-Maja-Juniorschutzbrief. Darin ist eine Option enthalten, mit der das



#### Die Teilnehmer des Roundtable

- **Jürgen Hansemann**, Leiter Produktförderung bei der Nürnberger Versicherung
- **Hans-Gerd Coenen**, Vertriebschef beim BGV / Badische Versicherungen
- **Michael Wolfrum**, Produktmanager bei Moneymaxx, eine Marke der Basler Versicherungen
- **Klaus-Peter Klapper**, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing bei der Stuttgarter Lebensversicherung

**Wolfrum:** Ich würde nie ein Paketprodukt empfehlen, denn jeder Kunde hat andere Bedürfnisse. Die Branche hat das inzwischen auch verinnerlicht. Die Zeiten, in denen der Fokus auf konzentrierte Produktlösungen gelegt wurde, sind vorbei. Die Devise lautet ganz klar: Weg vom Produktverkauf, hin zum Beratungsverkauf.

**Klapper:** Die freien Makler, aber auch die Vertriebsgesellschaften, haben inzwischen einen Verkaufsprozess, der sehr klar dokumentiert und differenziert ist und wirklich nach dem Bedarf des Kunden vorgeht – das ist weit weg vom früheren Produktpaketeverkauf.

**Hansemann:** Es gibt ja nicht von ungefähr ein Beratungsprotokoll. Die VVG-Reformen mit ihren Auswirkungen haben der Branche gutgetan, wir sind jetzt auf einem sehr vernünftigen Weg. *Laut zahlreicher Studien gibt es eine gewisse Altersvorsorgemüdigkeit in der Bevölkerung. Wie wollen Sie erreichen, dass die Absicherung der „lieben Kleinen“ da nicht zu kurz kommt?*

**Klapper:** Für Kinder geht der Geldbeutel oft leichter auf, weil der Wunsch da ist, das Kind gut in die Welt starten zu sehen. Um das zu ermöglichen, setzen wir bei unserem Kinderprodukt bewusst nicht auf die klassische Lebensversicherung, sondern auf unser flexibles Hybridprodukt, das den sicheren, klassischen Deckungsstock aktiv nutzt und auch in chancenorientierte Anlageklassen investieren kann. Für einen langen Sparprozess braucht es ein Produkt, das gewissermaßen „in beide Richtungen“ geht. Wir haben zudem ▶

**Jürgen Hansemann**, Nürnberger; **Hans-Gerd Coenen**, BGV / Badische Versicherungen; **Michael Wolfrum**, Moneymaxx; **Klaus-Peter Klapper**, Stuttgarter (v. l.)

Kind innerhalb eines halben Jahres nach Berufsstart eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung bekommt. Etwas Vergleichbares kann die Banken- und Sparkassenwelt nicht leisten.

*Die Verbraucherschützer haben Kinderpolicen vor allem wegen der Bündelung von Sparvorgang und Risikoversorge kritisiert. Inzwischen sind Paketprodukte kaum noch zu finden. Hat die Branche dazugelernt?*

► einen extrem flexiblen Garantieschieber von zehn bis 100 Prozent. Wie bewerten Sie den hehren Gedanken des „lebensbegleitenden Produkts“? Verfolgen Sie diesen Ansatz?



**Hans-Gerd Coenen:** „Der lebensbegleitende Versicherungsschutz sollte sehr früh beginnen.“

**Hansemann:** Die Intention – ich denke das gilt für uns alle hier an diesem Tisch – ist sicherlich ein lebensbegleitender Vertrag: Erst kommt eine BU-Absicherung, dann kommen weitere Sparprozesse und Risikoabsicherungen, im Idealfall begleite ich als Versicherter dieses Kind somit sukzessive.

**Coenen:** Als Versicherer wissen wir alle, wie viele Unter-Dreißigjährige wir in der BU aufgrund von Vorerkrankungen ablehnen müssen. Der lebensbegleitende Versicherungsschutz sollte daher sehr früh beginnen. In der Lebensbegleitung sind wir unschlagbar. Diese Botschaft müssen wir natürlich auch kommunizieren, das ist unser Auftrag.

*Bleiben wir beim Thema Risikoschutz. Statistiken zeigen, dass Invalidität bei Kindern in den selteneren*

*Fällen durch Unfälle auftritt, sondern vielmehr durch schwere Erkrankungen. Wie berücksichtigen Sie das in Ihrem Angebot?*

**Wolfrum:** Ich würde das differenziert betrachten. Schließlich ereignen sich in Deutschland 1,8 Millionen Kinderunfälle im Jahr. Wir tragen diesem Fakt Rechnung, indem wir über die Basler Versicherungen ein eigenständiges Unfallprodukt anbieten.

**Coenen:** Krankheitsbedingte Invalidität ist der Bereich, der mit großen Summen abgesichert sein sollte. Gleichwohl gebe ich Herrn Wolfrum recht – die hohe Anzahl der Unfälle darf deshalb nicht ignoriert werden.

**Klapper:** Das reine Invaliditätsrisiko realisiert sich sicher öfter über Krankheiten. Es ist allerdings zu bedenken, dass Unfälle in der Gesamtsumme – wie meine Vorredner bereits anmerkten – viel höher

auftreten, auch wenn die Indikationen im täglichen Leben und damit auch die Schadensumfänge in aller Regel geringer sind. Dennoch stellt es die Familien im konkreten Fall schon vor Probleme, und da kann ein relativ günstiges Unfallprodukt durchaus eine kleine, aber effektive Hilfe sein – sei es bei Reha-Maßnahmen oder beim Krankenhaustagegeld.

*Eine umfassende Invaliditätsabsicherung belastet den zur Verfügung stehenden Vorsorgegeldbeutel. Ist das der Grund, Herr Klapper, warum die Stuttgarter allein auf den Unfallschutz setzt?*

**Klapper:** Wir sind kein Vollsortimenter, sondern auf die Bereiche Unfall und Leben spezialisiert. Von daher bieten wir diese zwei Produktsegmente. Natürlich gehört zur Vollversorgung

eines Kindes auch die Abdeckung des Invaliditätsrisikos. Aber dann kommen wir schnell an den Punkt, dass der Euro nur einmal verteilt werden kann. Daher ist es verständlich, wenn eine Familie zu dem Schluss kommt: „Zumindest die wesentlich häufigeren kleineren Alltagsrisiken durch Unfälle im privaten Umfeld können wir uns leisten“. Das macht die Familie sehr wohl mit dem Wissen, eine kleine Vorsorgelücke zu haben. Aber sicherlich können nicht alle Menschen in Deutschland voll versichert sein. Dieser Realität müssen wir uns stellen.

**Coenen:** Die Kollegen von der Nürnberger haben ein Produkt, das gewissermaßen nahtlos in eine Berufsunfähigkeitsversicherung führt. Das ist insofern vernünftig, weil das BU-Risiko deutlich höher ist, als in der Kindheit invalide zu werden. Unser Produkt sieht vor, dass ein Kind, das bis zum 18. Lebensjahr krankheitsbedingt invalide wird, eine lebenslange Rente erhält. Nach Erreichen der Volljährigkeit müsste eine erneute Absicherung des BU-Risikos vereinbart werden. Die Garantie auf eine BU, wie es die Kollegen machen, hat natürlich ihren Preis – und das ist eben genau die Abwägung, die der Kunde machen muss: Wie viel „Vollkasko“ möchte ich für mein Kind?

*Welche Lösungen werden denn im Markt am besten angenommen?*

**Hansemann:** Was in Kombination am stärksten bei uns nachgefragt wird, ist unser Sparplan plus Stationärtarif. Auch der Sparplan allein wird sehr dominant abgeschlossen. Zudem gibt es eine spezielle Fraktion von Vermittlern, die sich beispielsweise auf das Unfallversicherungsgeschäft konzentriert. Neben der Unfallversicherung bieten wir noch die Kinderinvaliditätsversicherung KIZ an – und die Abschlüsse, die wir da erzielen, sind beträchtlich.

*Werden die Verträge denn auch von den Kunden durchgehalten?* ►

# Einfach wie nie!



**Ja, bitte informieren Sie mich!**

Name/Vorname/Firma \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

**einfach per Fax an: 040 - 35 99 46 44**

- ✓ Die clevere Alternative zum Sparbuch
- ✓ Hervorragend geeignet auch für Großeltern, Paten und Geldgeschenke
- ✓ Auszahlungen „zwischen-durch“ möglich
- ✓ Abschluss ohne Unterschrift der Eltern möglich

# MAXX

**Erleben Sie die neuen Ansparkonzepte von  
MONEYMAXX Family.**

**MONEY MAXX®**

eine Marke der Basler Versicherungen



[www.lebensreise.biz](http://www.lebensreise.biz)

[mm-maklerservice@maklermanagement.ag](mailto:mm-maklerservice@maklermanagement.ag) · Tel. 040/35 99-4660

Die MONEYMAXX Produkte vertreibt die maklermanagement.ag exklusiv über unabhängige Finanzdienstleister und bietet Ihnen darüber hinaus Service und Vertriebsunterstützung.

► **Hansemann:** Ja, die Verweildauer ist sehr groß. Insbesondere im Kinderbereich ist Storno wesentlich geringer als bei anderen Zielgruppen. Der Leitsatz „für mein Kind tue ich alles“ spiegelt sich dort sehr stark wider. Wenn finanzielle Engpässe auftreten, dann trifft es in der Regel zuallererst die Sparpläne, während die Risikokomponenten eher nicht angerührt werden – da könnte ja morgen etwas passieren, das ist die Denkweise der meisten Eltern.

**Wolfrum:** Ich denke, es ist auch ein Unterschied, ob mein eigener Sparplan von möglichen Kürzungen betroffen ist oder der meines Kindes. Wenn ich ans Haushaltsbudget ran muss, dann bin ich eher geneigt, meine eigenen Bedürfnisse zurückzustellen und mich persönlich einzuschränken.

*Kommen Sie dem Kunden in dieser schwierigen Frage entgegen, indem Sie ihm zum Beispiel eine Beitragsfreistellung anbieten? Sind die heutigen Verträge flexibel genug?*

**Wolfrum:** Die Versicherungen sind heutzutage schon sehr flexibel. Bei Moneymaxx ist es zum Beispiel möglich, Beitragspausen zu vereinbaren, ohne dass ich hierfür einen Grund nennen muss: Zwei Jahre am Stück kann einfach ausgesetzt werden. Wenn eine Elternzeit ansteht und womöglich ein Verdienereinbruch eintritt, kann ich die Pause sogar auf drei Jahre ausdehnen. Um das ursprüngliche Sparziel wieder zu erreichen, können die Beiträge auch wieder aufgestockt werden. Die Flexibilität ist also gegeben. Damit diese im akuten Fall auch tatsächlich wahrgenommen wird, ist natürlich auch der Vermittler gefragt. Der weiß im Zweifel am besten, wo eingeschränkt werden könnte und welche Produkte lieber weiterlaufen sollten, um den Schutz nicht zu verlieren.

**Klapper:** Ich denke, wir als Versicherer sind noch mehr in der Pflicht, unsere Makler zu unterstützen. Natürlich muss die Information, dass der

Kunde kündigen möchte, zeitnah an den Makler getragen werden: Dein Kunde hat sich bei uns gemeldet, bitte geh raus und berate ihn. Das passiert zwar schon, aber das kann sicherlich noch spezifiziert werden. Gerade in



**Klaus-Peter Klapper:** „Es gibt inzwischen viele Leistungen, die von den gesetzlichen Krankenkassen nicht mehr übernommen werden.“

der Zielgruppe „Eltern“ gilt es, Verträge aktiv zu halten. Man muss dabei vor allem sicherstellen, dass der Versicherungsmantel möglichst nicht kaputt gemacht wird.

**Coenen:** In der Tat ist der Kommunikationsaspekt beim Thema Flexibilität sehr wichtig. Ich glaube, dass Versicherungsprodukte zum Teil recht fahrlässig gekündigt werden, etwa um einen Dispo auszugleichen, ohne dass mit dem Kunden vernünftig darüber gesprochen wird, welche Flexibilität denn tatsächlich gegeben ist. Deshalb ist es für die Makler und für die Berater ganz wichtig, früh auf den Kunden zuzugehen. Der Berater muss über die Kündigung, die bei der Gesellschaft eingeht, informiert werden.

*Aber kann der Makler heutzutage überhaupt noch das Ideal vom „dauerhaften Beratungsprozess“ auch nur ansatzweise erfüllen?*

**Hansemann:** Der Kunde muss natürlich mitdenken. Er bekommt ja auch immer schriftlich vorgelegt, welche Möglichkeiten es im drohenden Kündigungsfall gibt. Es kommt auch vor, dass wir den Kunden bei bestimmten Verträgen anrufen, auch der Vermittler wird sofort informiert, sodass er noch Gelegenheit bekommt, einzuwirken. Mehr kann man nicht tun. Klar ist: Gesellschaft, Vermittler und Kunde haben ein großes Interesse daran, dass ein Vertrag nicht gekündigt wird. Da sind wir heute schon auf einem sehr, sehr hohen Niveau – das merkt man auch, wenn man den Verlauf der Stornoquoten betrachtet. Die Branche hat sich da in den letzten zehn bis 15 Jahren deutlich verbessert.

**Klapper:** Da stimme ich Herrn Hansemann absolut zu. Nur eins funktioniert in der Realität nicht immer: Die Produktunterlagen sind beim Kunden, er kann alles nachlesen – nur er wird es oft nicht tun. Daher weiß er faktisch nicht, dass er Alternativen zur Kündigung hat, um Zahlungsschwierigkeiten zu überbrücken. Hier sind Vermittler und Versicherer gleichermaßen gefordert, schnell zu reagieren. Wir können sicher nicht vom Idealbild ausgehen, dass jeder Vorsorgevertrag mit einem Beitrag von 25 Euro mit einer monatlichen Stippvisite beim Kunden begleitet wird – zumal der Kunde dies auch nicht wünscht. Hier bedarf es natürlich auch ein gesundes Maß an Eigenverantwortung des mündigen Kunden.

**Coenen:** Der Verbraucher ist zudem gut beraten, sich die Beratungsleistung dann einzuholen, wenn sich seine Lebenssituation verändert. Man greift relativ schnell zu dem Instrument der Kündigung, und genau deshalb ist der bereits angesprochene Informationsfluss wichtig. ►

**Michael Wolfrum** über die Kinderpolice MONEYMAXX Family

## „Unschlagbare Vorsorge-Kombination“

Viele Eltern fragen sich: „Wie kann ich meinem Kind die besten Startbedingungen fürs Leben mitgeben?“ Gerade erst hat eine Studie des Marktforschungsinstitutes You Gov festgestellt, dass zwei Drittel der Eltern und Großeltern mindestens einmal im Jahr über Vorsorge, Geldanlage und Versicherungslösungen für ihre Kinder oder Enkel nachdenken. Solange die Kinder noch klein sind, ist dieser Gedanke sogar besonders stark ausgeprägt.

Und das ist auch gut so. Frühzeitiges Vorsorgen macht sich bezahlt, denn dann greift der Zinseszinsseffekt. Bislang galt das Sparbuch als besonders geeignet, ein Startkapital für die Jüngsten aufzubauen. Aber gerade beim Sparbuch schlägt das aktuell niedrige Zinsniveau besonders negativ zu Buche. Magere Zinsen werden schnell von der Inflation aufgeessen, und statt Kapitalaufbau ist unter dem Strich sogar ein Wertverlust vorprogrammiert. Anders bei unserer Kinderpolice MONEYMAXX Family. Im Vordergrund steht der intelli-

gente und renditeorientierte Kapitalaufbau, wobei die gesamte Spannbreite von konservativen bis zu chancenorientierten Investmentfonds zur Verfügung steht. Risikobausteine wie zum Beispiel die Absicherung bei Tod oder Berufsunfähigkeit des Versorgers können optional eingeschlossen werden. Das bietet Kunden mehr Transparenz sowie die Chance, nur zu versichern, was ihnen wirklich wichtig ist.

### Garantien und Rendite

Für MONEYMAXX Family entscheiden sich neben den Eltern auch verantwortungsbewusste Großeltern, Verwandte oder Paten. Mit flexiblen Zuzahlungen – zum Beispiel als Geschenk – können sie das Startkapital aufstocken oder Entnahmen tätigen. Die MONEYMAXX-Kinderpolice eignet sich für konservative Sparer ebenso wie für chancenorientierte Versorger. Beim Tarif MAXX vario wählt der Kunde zwischen einer Anlage im klassischen Deckungskapital der Basler Lebensversicherungs-AG und mehr als 60 Fonds führender Investmentgesellschaften. Bis zu 70 Prozent der Anlage können in den Deckungsstock fließen, aber nach meiner Beobachtung entscheiden sich die meisten Kunden für eine Splittung zu gleichen Teilen. Das sorgt für Sicherheit und schafft zugleich genügend Spielraum für attraktive Fondsrenditen.

Auch die Tarifvariante MAXX hybrid steht für Garantien mit Rendite. Je nach Marktlage wird das Kapital zwischen Wertsicherungsfonds, Deckungskapital und freien Fonds aufgeteilt. Bei diesem Drei-Topf-Hybrid kann der Kunde eine Ablaufgarantie bis maximal 100 Prozent der Beitragssumme vereinbaren. Auf Wunsch steht zum Ausbildungsbeginn ein garantierter Betrag bereit, der zum Beispiel den Führerschein, die erste eigene Wohnung oder Studiengebühren finanziert. Besonders attraktiv ist unsere BU-Option für das Kind, die bei Ausbildungsende eingelöst werden kann. Damit ist eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente von maximal 1.000 Euro versicherbar, und das ganz ohne eine große Gesundheitsprüfung!

Kurz zusammengefasst: MONEYMAXX Family kombiniert Sicherheit mit Rendite und bietet vielfältige Optionen – aus meiner Sicht eine unschlagbare Kombination.



**Michael Wolfrum**, MONEYMAXX-Produktmanager

### 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 Altersvorsorge, Einkommens- und Familienabsicherung. MONEYMAXX ist eine Marke der Basler Versicherung. Die Produkte werden über die Vertriebservice-Gesellschaft maklermanagement.ag vertrieben.

**Kontakt:** Basler Versicherungen, MONEYMAXX · Ludwig-Erhard-Str. 22 · 20459 Hamburg · **Tel.:** 040 3599 7575 · **E-Mail:** info@moneymaxx.de · **Internet:** www.moneymaxx.de

► *Nochmal zurück zum Thema Lebensbegleitung. Ist das Potenzial zur lebenslangen Vorsorge, das im Produkt Kinderpolice angelegt ist, beim Vermittler schon voll umfänglich angekommen oder besteht da immer noch Aufklärungsbedarf?*

**Wolfrum:** Ich glaube schon, dass noch sehr viel Potenzial im Verkauf und in der Beratung da ist – insbesondere vor dem Hintergrund, dass das Thema Unisex weniger drückend geworden ist, so dass wieder Kapazitäten frei geworden sind. Das Thema Kinderabsicherung wird in diesem Jahr jedenfalls deutlich stärker in den Fokus der Berater rücken.

**Klapper:** 2013 wird sicherlich nicht gleich zum Jahr des Kindes ausgerufen. Wir haben zwar jetzt wieder mehr Zeit, um uns auf diese Zielgruppe zu fokussieren, aber sie ist nicht die einzige, die interessant ist. Die Assekuranz sollte sich aufgrund der teilweise erheblichen Preisvergünstigungen durch Unisex auch verstärkt um die Zielgruppe Frauen kümmern. Hier gibt es viel Nachholbedarf. Gleichwohl: Der Markt „Kind“ ist natürlich da – und es gibt Makler, die bereits sehr affin für das Thema sind.

**Coenen:** Das kann ich bestätigen. Wir machen beispielsweise gezielte Bestandsaktionen im Vertrieb. Über den Riester-Dauerzulagenantrag kommen wir schnell an die Information, ob der Kunde Kinder hat. Dies nutzen wir als Adresspotenzial für unseren Vermittler. Diesen unterstützen wir programmtechnisch, indem er alle seine Kundendaten bei uns in die Beratungstechnik eingeben und so schnell und unkompliziert Angebote erstellen kann. Die Aufgeschlossenheit unserer Vermittler gegenüber diesem Thema ist jedenfalls riesig, denn Unisex ist vorbei und die Vermittlerschaft sucht natürlich nach neuen Impulsen für 2013. Das kann das „Comeback der Frauen“ sein aber eben auch die Kinderabsicherung. *Woher rührt diese „Aufbruchstimmung“? Zwischenzeitlich war es um*

*das Thema Kinderpolice ja eher ruhig geworden...*

**Coenen:** Wir haben natürlich eine breitere Diskussion, die sich um die Themen Rente, Invalidität und Berufsunfähigkeit dreht. Jetzt kommt noch folgende Fragestellung hinzu: Über welche Absicherung verfügen eigentlich die Kinder? Es gibt inzwischen viele



**Michael Wolfrum:** „Die Versicherungen sind heutzutage schon sehr flexibel.“

Leistungen, die von den gesetzlichen Krankenkassen nicht mehr übernommen werden – ich denke dabei an den Zahnersatz oder den kosmetischen Bereich. Das kann sich die Branche zunutze machen kann.

*Sind Eltern über die Jahre vielleicht auch generell vorsichtiger geworden, was das Verhalten der Kinder angeht – zum Beispiel in der Freizeit?*

**Wolfrum:** Ich denke, Eltern haben sich schon immer Sorgen und Gedanken um ihre Kinder gemacht. Neu ist, dass das Thema Ausbildung einen höheren

Stellenwert bekommen hat. Die letzten zehn Jahre ist beispielsweise viel stärker durch die Medien gegangen, was ein Studium oder der fast schon obligatorisch gewordene Auslandsaufenthalt kostet.

**Klapper:** Was die Vorsorge angeht, glaube ich, dass früher eine wesentlich höhere Staats- und Absicherungsgläubigkeit da war. Es wurde darauf vertraut, dass die staatlichen Systeme gewisse Risiken einfach abfangen. Das ist heute nicht mehr so. Zudem gibt es heute eine viel höhere Sensibilität für Risikosituationen – zum einen durch die veröffentlichten Statistiken, zum anderen durch die Medienpräsenz von Unfällen und Individualschicksalen, die einem vor Augen führen, was alles passieren kann.

*Wird das Thema Prävention – entsprechend dem Zeitgeist – stärker von den Versicherern in der Kommunikation einbezogen?*

**Wolfrum:** Wir als Versicherer müssen heutzutage einfach mehr bieten als nur „reine Versicherungen“. Machen wir uns nichts vor: Eine Versicherung ist für die meisten Menschen ein kaltes, totes Produkt. Deshalb muss eine Versicherung mehr sein als nur ein Stück Papier mit einem Leistungsversprechen. Assistance-Leistungen oder das Verschenken von Fahrradhelmen können sicherlich helfen, den Absicherungsgedanken zu betonen.

**Hansemann:** Dem kann ich voll zustimmen. „Versicherungen erlebbar machen“, mit diesem Begriff treten wir auf. Es geht uns darum, Assistance-Leistungen auch im Kinderbereich zu bieten. Das nimmt auch der Vermittler sehr gern mit in die Gespräche. Das Versicherungsprodukt wird erlebbar durch die Beispiele, die dann erzählt werden und das trägt auch zu einer höheren Abschlussbereitschaft bei.

**Klapper:** Die grundsätzliche Thematik Prävention liegt sicherlich eine Ebene höher – bei Ausbildungsorganen, Kindergärten, Schulen – vielleicht noch ►



**KLEINE WIRBELWINDE  
SIND BGV\***

*\*BADISCH GUT VERSICHERT.*

Die Kinder-Exklusiv-Unfallversicherung des BGV bietet  
mehr **SCHUTZ** für Ihren **ENGEL!**

- // bereits abschließbar kurz nach Geburt
- // Invaliditätsrente auch bei Krankheit
- // unfallbedingter Zahnersatz
- // Gipsgeld und Heilungshilfe bei Knochenbrüchen und Bänderrissen
- // Rooming-in-Leistung für Eltern
- // Hausaufgabenbetreuung bei längeren Krankenhausaufenthalten

**BGV** / Badische Versicherungen

Durlacher Allee 56 / 76131 Karlsruhe // **Telefon** 0721 660-4334 // **E-Mail** makler@bgv.de

► den gesetzlichen Krankenkassen. Wenn ich nur mal sehe, wie viele Sensibilisierungstage im Kindergarten meiner Kinder stattfinden. Es gibt alle möglichen Risiken, die man inzwischen schon frühestmöglich in die Gesellschaft hineingetragen hat. Ich glaube, hier haben wir eine sehr gute Arbeitsteilung gefunden: Für die Sensibilität sorgt „Vater Staat“ und für die Versorgung sind wir Versicherer da.

noch dieses falsche Denken, dass eine Fondspolice extrem volatil ist. Dementsprechend laufen die Absätze immer ein Jahr hinterher. Das heißt: War das vergangene Jahr ein gutes Börsenjahr, wird die Fondspolice schnell zur besten Lösung erklärt. Gab es hingegen ein, zwei schlechte Jahre, hört man – überspitzt formuliert: „Wie kann man nur eine Fondspolice abschließen?“ Von diesem Ansatz

**Coenen:** Doch natürlich. Von der Kalkulation her betrachtet, haben wir ein reines Risikoprodukt. Unser persönliches Ansinnen ist es, eine Lösung zu bieten, die die wesentlichen Risiken abdeckt und gleichzeitig Liquidität schafft, um Sparformen einzugehen. Es geht darum, die Risikosituation genau zu betrachten und dies in vernünftige Prämien für den Kunden umzusetzen. Bei uns ist ein Kind um fünfzig Cent am Tag bestens abgesichert. Wir haben im Preis-Leistungs-Verhältnis wirklich ein Spitzenprodukt zu bieten. *Herr Hansemann, das klingt ja so, als ob es in der Kinderversicherung gar kein Verbesserungspotenzial mehr gäbe. Deshalb an Sie die Frage: Welche Bausteine müssten eventuell noch hinzukommen und welche Bereiche müssten noch stärker fokussiert werden?*

**Hansemann:** Wir sind ja keine Amateure. Wir, die hier sitzen, betreiben das Kinderversorgungsgeschäft schon seit vielen Jahren und haben, wenn man die Ansparprozesse hernimmt, eigentlich alle Trends mit berücksichtigt. Schauen wir uns doch nur einmal die fondsgebundene Welt an: Als Kunde habe ich die Wahl zwischen Garantieabsicherung, keiner Garantieabsicherung und Wertsicherung. Mir steht die volle Fondspalette zur Verfügung – ob Einzelfonds oder ob Fondsdepots. Da fällt mir persönlich spontan nichts ein, was ich an dieser Stelle noch oben drauf satteln müsste.

*Sie erwähnten vorhin das Thema „Assistance“...*

**Hansemann:** Richtig, worüber die Branche sicherlich noch weiter nachdenken sollte, ist die Verstärkung der Assistance-Leistungen. Da sind wir wieder beim Thema „Versicherung erlebbar machen“. Wir als Nürnberger haben sehr gute Erfahrungen mit den Maltesern gemacht, das könnte man unter Umständen noch ausbauen und noch viel stärker auf den Kinderbereich konzentrieren. Die Kran- ►



**Jürgen Hansemann:** „Die Produkte, die wir alle anbieten, sind ausgereift und wettbewerbsmäßig untadelig.“

**Coenen:** Das sehe ich genauso. Wo bei das Thema Prävention auch ein Bereich ist, in dem sich durchaus Möglichkeiten zur Zusammenarbeit ergeben. Wir haben zum Beispiel ein spezielles Projekt mit Kindergärten aufgelegt, um Kinder mit dem Thema Erste Hilfe vertraut zu machen. Das ist eine Win-win-Situation für beide Seiten.

*Wagen wir mal einen Blick in die Zukunft: Herr Wolfrum, wird es bei der Fondspolice aufgrund der Langfristigkeit des Ansatzes bei Kindern bald zu einem Umdenken kommen?*

**Wolfrum:** Ich weiß nicht, ob und wann es ein Umdenken bei der Fondspolice geben wird. Es gibt einfach

muss man sich komplett trennen. Ich kann theoretisch eine Fondspolice genauso aufbauen wie einen klassischen Deckungsstock. Ein klassischer Deckungsstock hat auch extrem viele Rentenpapiere, und dann sind noch ein paar Aktien mit dabei. Eine Fondspolice ist nichts anderes als ein Investment in reale Werte, die einen bestimmten Ertrag mitbringen sollen. Das müssen wir kommunizieren in der Vermittlerschaft.

*Herr Coenen, die Risikoversorge, mit der Sie an den Markt gehen, soll vor allem kostenschlank kalkuliert sein. Bekommt der Kunde also keine klassisch reine, in sich geschlossene Invaliditätspolice?*

**Hans-Gerd Coenen** über Kinder-Unfallversicherungen

## Kinder-Sorglos-Schutz bei Unfall und Krankheit

Statistiken zeigen: Schwere Behinderungen aufgrund von Krankheit treten gerade bei kleinen Kindern viel häufiger auf (fast 60 Prozent) als eine Behinderung aufgrund eines Unfalls (weniger als ein Prozent). Leider denken die meisten Eltern aber – wenn überhaupt – nur an die Absicherung gegen die Folgen eines Unfalls.

Die spezielle Kinder-Exklusiv-Unfallversicherung des BGV bietet beides: Wirksamen Schutz bei Unfall und Krankheit, denn die Unfallrente leistet in beiden Fällen.

„Der spezielle Kinder-Sorglos-Schutz des BGV zählt zu den leistungsstärksten und preiswertesten Kinder-Unfallversicherungen auf dem Markt“, erklärt Hans-Gerd Coenen, Vertriebschef beim BGV. „Er ist bereits sechs Wochen nach Geburt erhältlich und die monatliche Invaliditätsrente kann bis zu einer Höhe von 1.000 EUR vereinbart werden. Damit stellt sie ein lebenslanges, solides monatliches Grundeinkommen sicher – auch über den Tod der Eltern hinaus.“

Aber die Kinder-Exklusiv-Unfallversicherung hält noch viele weitere starke Leistungsmerkmale bereit: So sind die Pauschalleistungen bei unfallbedingtem Knochenbrüchen und Bänderrissen – selbst wenn keine Invalidität zurückbleibt – außergewöhnlich. „Hier sind unsere Kunden regelmäßig positiv überrascht und glauben nicht selten an einen Regulierungsrirrtum“, so Coenen. Hinzu kommen wichtige Serviceleistungen wie Rooming-in für Eltern



BGV bietet starken Unfallschutz für kleine Wirbelwinde.

sowie Hausaufgabenbetreuung bei bzw. nach längeren Krankenhausaufenthalten.

Abgerundet wird das Kinder-Sorglos-Paket durch den Präventionsgedanken: Wurde bei Kopfverletzungen ein Helm getragen, erhöht sich die Invaliditätsleistung zusätzlich um zehn Prozent.

### Innovativ und ausgezeichnet – das BGV-Maklerportal

Interessant für Vertriebspartner: Der Antrag begnügt sich mit nur drei Gesundheitsfragen. Und wie immer beim BGV gehen innovative Produkte Hand in Hand mit einer exzellenten IT-Unterstützung: Alle Prozesse sind voll automatisiert und schlank. Vom Angebot bis zum Antrag werden nur wenige Klicks benötigt. Der Kunde hält die Police innerhalb von 2 bis 3 Tagen in den Händen. Für das Portal hat der BGV in den Jahren 2011 und 2012 den goldenen Eisenhut-Award als Auszeichnung für die beste Vertriebssoftware erhalten.

#### Highlights im Überblick (Auszug)

- Schutz bei Unfall und Krankheit
- starke Extras wie Rooming-in und Nachhilfe im Rahmen von Krankenhausaufenthalten
- unfallbedingter Zahnersatz bis 2.500 Euro
- kosmetische Operationen bis 20.000 Euro
- Impfschäden und Zeckenbissinfektionen sind mitversichert

#### Beitragsbeispiel

#### Beitrag

Kind 5 Jahre

16 Euro monatlich

Leistungen: Invalidität 100.000 EUR; Vollinvalidität 500.000 EUR; monatliche Invaliditätsrente 1.000 EUR, auch bei Krankheit; Krankenhaustagegeld 15 EUR; Todesfallleistung 5.000 EUR (Exklusivdeckung, Monatsbeitrag bei einer Vertragslaufzeit von 5 Jahren, jährliche Zahlweise)

**Fakten zum Unternehmen:** Der Versicherungskonzern BGV / Badische Versicherungen bietet umfassenden Versicherungsschutz für Privat- und Firmenkunden aus ganz Deutschland. Der 1923 gegründete Badische Gemeinde-Versicherungs-Verband (BGV) ist als Spezialversicherer für Kommunen Marktführer in Baden. Für Privat- und Firmenkunden bietet die Gruppe Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kfz- und Rechtsschutzversicherungen sowie in Zusammenarbeit mit starken Kooperationspartnern auch individuelle Lösungen für die Bereiche Altersvorsorge, Finanzdienstleistung und Krankenversicherung an. Das Unternehmen beschäftigt rund 700 Mitarbeiter und 26 Auszubildende. Mit einem Beitragsvolumen von über 250 Mio. Euro und mehr als 1,5 Mio. Verträgen zählt der BGV zu den größten Versicherern in Baden. Zur Unternehmensgruppe gehören die Tochterunternehmen BGV-Versicherung AG, Badische Allgemeine Versicherung AG und Badische Rechtsschutzversicherung AG.

**Kontakt:** BGV / Badische Versicherungen · Durlacher Allee 56 · 76131 Karlsruhe · **Tel.:** 0721 660 4334 · **Fax:** 0721 660 19 8203 · **E-Mail:** makler@bgv.de  
**Internet:** www.makler.bgv.de



**Jürgen Hansemann, Klaus-Peter Klapper, Thomas Eilrich und Lorenz Klein** (beide Cash.), **Hans-Gerd Coenen** und **Michael Wolfrum** (von links) diskutieren über das Markt- und Produktumfeld für Kinderversicherungen im Jahr 2013.

► kenversicherer beschäftigen sich ja schon lange mit dem Thema Assistance, doch in der Lebensversicherung fehlt dieser Ansatz noch völlig. Aber klar ist auch: Das alles wären keine fundamentalen Produktneuerungen. Insofern bleibe ich dabei: Die Produkte, die wir alle heute anbieten, sind ausgereift und wettbewerbsmäßig untadelig.

**Klapper:** Bei der Stuttgarter sehen wir den Kernpunkt darin, die Leistungsfähigkeit des Versicherers weiter zu stärken. Auf Sicht von zwanzig oder gar vierzig Jahren Vertragslaufzeit muss der Versicherer einfach finanzstark sein, um entsprechend hohe Renditen erwirtschaften zu können. Das ist auch das Grundansinnen, das die Stuttgarter seit vielen Jahren verfolgt. Wir wollen die Leistungsstärke, die wir bereits haben, weiter ausbauen. Was die Produktseite angeht: Wir haben zunächst unser Benchmark-Produkt performance-safe bei den Kindern ins Rennen geschickt und denken darüber nach, die Produktfamilie in einem zweiten Schritt um unser klassisches Produkt, welches ja genauso leistungsstark ist, zu ergänzen.

*Welche weiteren Herausforderungen erwarten Sie in diesem Jahr im Bereich Kinderversicherungen?*

**Klapper:** Wir sehen ein weiteres ganz großes Feld darin, dem Makler Dinge an die Hand zu geben, die es ermög-

lichen, das Kundenvertrauen in unsere Produkte zu stärken und die „Story“ beim Kunden noch besser zu erzählen – mit sehr viel Selbstbewusstsein und mit sehr viel Qualität und Nachhaltigkeit. Grundsätzlich stimme ich aber Herrn Hansemann zu, dass die Produkte bereits vorhanden sind. Man kann noch ein paar Schleifchen dran binden, aber für mich persönlich gilt vorrangig, am Image, an der Kommunikation und an der nachhaltigen Leistungsstärke zu arbeiten.

**Hansemann:** Das kann ich nur unterstützen. Die Finanzstärke des Produktgebers wird im Auswahlprozess des Beraters immer wichtiger. Das stellen wir in diesem Jahr auch gezielt heraus. Man hat ja gesehen, wie die Überschussbeteiligung im Markt gepurzelt ist. Nur noch sieben Gesellschaften im gesamten Lebensversicherungsmarkt weisen noch eine Vier vor dem Komma aus. Und auch da kommt schnell die Frage auf: Wie lange könnt ihr das denn noch durchhalten? Zusammengefasst: Es geht darum, wieder die Kennzahlen in den Vordergrund zu rücken, um Vertrauen beim Kunden zu wecken.

**Wolfrum:** Ich gebe meinen Vorrednern komplett recht: Das Thema Finanzstärke steht 2013 ganz klar im Vordergrund, denn wir haben ja einen langfristigen Ansparprozess. Ich muss demzufolge auch sicherstellen, dass ich langfristig der Partner des

Kunden sein kann. Natürlich sind die niedrigen Zinsen eine sehr große Herausforderung, aber auch die können wir aufgrund unserer Finanzstärke, die uns von unterschiedlichen Seiten attestiert wird, bewältigen. Wie bereits anklang, besteht eine große Herausforderung darin, die Stärke der Kinderpolice, das lebensbegleitende Element stärker herauszustellen.

**Coenen:** Die Vorsorgeprodukte für Kinder sind sehr ausgereift, da schließe ich mich meinen Vorrednern an. Es wird daher in diesem Segment nicht mehr viel Neues geben können. Woran wir als Branche feilen müssen: Wir sollten die angesprochene Finanzstärke stärker nach außen kommunizieren – davon wird auch unser Image erheblich profitieren. Speziell im Vertrieb wird es darauf ankommen, die jeweilige Situation der Familie zu analysieren, um festzustellen, welche Lösung zu den vielen Preismöglichkeiten passt. Was die Risiko-Produkte betrifft, sehe ich wahrhaftig noch eine stärkere Entwicklung, weg von typischen Geldleistungen hin zu mehr unterstützenden Assistance-Leistungen. Ganz simpel ausgedrückt: Es geht nicht darum, dass ich die Nachhilfe für mein Kind bezahlt bekomme, sondern dass diese auch organisiert wird. ■

Das Gespräch führten **Thomas Eilrich**, und **Lorenz Klein**, beide Cash.

Jürgen Hansemann, Direktor Produktförderung der NÜRNBERGER, über den Biene Maja Junior Schutz Brief

## „Früh starten und einen Vorsprung sichern“

Bei der Elterngeneration ist die Altersvorsorge meist schon unter Dach und Fach: Staatliche Förderung und die kontinuierliche öffentliche Diskussion haben gezeigt, dass jeder zusätzlich selbst vorsorgen sollte.

Doch noch größer ist der Bedarf bei den Kindern von heute, denn die gesetzliche Absicherung wird später nur noch eine Grundversorgung darstellen können. Wer früh

ßen. Fallen diese aus – zum Beispiel aufgrund von Berufsunfähigkeit –, springt die NÜRNBERGER ein und übernimmt die Beitragszahlung, bis das Kind auf eigenen Füßen steht. Einmal erreichtes Vertragsguthaben kann gesichert werden. So reduziert sich das Risiko einer Fondsanlage. Sicherheitsorientierte Kunden können auch garantierte Leistungen für den Todesfall oder den Ablauf vereinbaren.



**Flexibilität** Durch das Bausteinsystem des Biene Maja Junior Schutz Briefs kann die Absicherung lebenslang an jede Situation angepasst werden und entspricht immer den aktuellen Bedürfnissen – etwa beim Todesfallschutz. Um Geldgeschenke zum Beispiel von den Großeltern sinnvoll anzulegen, sind jederzeit Zuzahlungen in den Vertrag möglich. Natürlich kann auch Geld für große oder kleine Wünsche entnommen werden.

Auf Veränderungen am Kapitalmarkt können Kunden flexibel reagieren: Unter dem Versicherungsmantel fällt keine Abgeltungsteuer bei Fondswechseln an.

Der Biene Maja Junior Schutz Brief bietet eine lebenslange Absicherung

mit der privaten Vorsorge beginnt, verschafft seinem Schützling mithilfe des Zinseszins-effekts einen beträchtlichen Vorsprung. So wird schon heute die finanzielle Grundlage für eine sorgenfreie Zukunft gelegt. Ein Teil des Kindergelds reicht dafür völlig aus. Da es sich dabei um eine sehr langfristige Planung handelt, sollte das Produkt sorgfältig nach den jeweiligen Ansprüchen ausgewählt werden. Der Biene Maja Junior Schutz Brief bietet eine optimale Kindervorsorge:

**Rendite** Angesichts der langen Vertragsdauer ist eine Anlage in Fonds oder Depots empfehlenswert. Kern des Junior Schutz Briefs ist der Vermögensaufbau mit einer renditestarken fondsgebundenen Rentenversicherung.

**Sicherheit** Damit das Sparziel nie gefährdet wird, ist es möglich, einen oder sogar zwei Versorger mit einzuschließen.

**Wertvolle Optionen** Zur Einschulung des Kindes kann eine Schulunfähigkeits-Versicherung (SU) bis 500 Euro und/oder bei Berufsstart beziehungsweise Studienbeginn eine Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) und eine Pflegeversicherung bis 1.000 Euro monatliche Rente abgeschlossen werden – jeweils ohne erneute Gesundheitsprüfung.

**Steuer** Außer bei Entnahmen fällt während der Laufzeit keine Steuer an. Die lebenslange Rente wird später nur mit dem niedrigen Ertragsanteil besteuert.

**Tipp** Schul- und später Berufsunfähigkeit kann mit dem Biene Maja Schüler Schutz Brief ab einem Alter von fünf Jahren auch separat – also ohne Vermögensaufbau – versichert werden. Hier können bis zu 1.000 Euro monatliche garantierte Rente bei Schulunfähigkeit versichert werden.

### Fakten zum Unternehmen:

Mit einem Umsatz von über 4,6 Milliarden Euro (2011) und 27.000 Mitarbeitern im Außen- und Innendienst zählt die NÜRNBERGER zu den großen deutschen Erstversicherern. Mit innovativen Entwicklungen hat sie sich einen ausgezeichneten Ruf erworben. Anerkannte Ratingagenturen bescheinigen ihr Erstklassigkeit für Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg.

**Kontakt:** Ostendstraße 100 · 90334 Nürnberg · **Tel.:** 0911 531 5 · **Fax:** 0911 531 3206 · **E-Mail:** info@nuernberger.de · **Internet:** www.nuernberger.de



Schutz und Sicherheit  
für Ihre kleinen Kunden



**NÜRNBERGER**  
**VERSICHERUNG**  
seit 1884

Telefon 0911 531-5, [info@nuernberger.de](mailto:info@nuernberger.de), [www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

