

EXKLUSIV

ARBEITSKRAFTABSICHERUNG

NEUE ANSPRACHEKONZEPTE



Frank O. Milewski, Cash.-Chefredakteur
milewski@cash-online.de

Sie zählt zu den wichtigsten Vorsorgeformen, die die Assekuranz zu bieten hat. Die Arbeitskraftabsicherung ist wichtig und wird immer wichtiger. Denn niemand weiß, was die Zukunft bringt und welches Unbill möglicherweise auf die Erwerbstätigen wartet. Dazu zählen auch die Folgen, wenn der Beruf krankheitsbedingt aufgegeben werden muss oder plötzlich der Partner fehlt. Wer immer noch glaubt, dass dann der Staat einspringt, irrt gewaltig. Denn alle, die nach 1961 geboren sind, müssen selbst für den Fall der

Fälle vorsorgen. Jeder Erwerbstätige tut also gut daran, sich einen verlässlichen Schutz seiner Arbeitskraft, also letztlich seines Einkommens, zu besorgen. Dies ist mittlerweile breiter Konsens über alle Experten- und Interessengruppen hinweg. Jede Form der Arbeitskraftabsicherung ist danach sinnvoll und wichtig im Sinne der Existenzsicherung.

Nicht zuletzt deshalb machen die Versicherer, für die die Absicherung der Berufsunfähigkeit zu den Kernaufgaben und auch -kompetenzen zählt, seit einiger Zeit mit neuen Offerten mobil. Dabei zählt nicht nur die klassische BU-Police, sondern auch deren Alternativen zum Leistungsspektrum der Branche. Umso erstaunlicher ist es, dass die Durchdringung des Marktes noch deutlich Luft nach oben hat. Nur jeder vierte Deutsche verfügt bislang über eine privat finanzierte Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Versicherungswirtschaft hat allerdings erkannt, wie die Herausforderungen zu meistern sind, Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand der Continentale Leben, erklärt nachfolgend, wie gerade die junge Zielgruppe, die mithin den größten Absicherungsbedarf hat, angesprochen und zu einem Abschluss bewegt werden soll.

INHALT

30 **Zwei Hürden**

Gerade die junge Zielgruppe muss sehr viel stärker als bisher über die Folgen und die Möglichkeiten der Absicherung der Arbeitskraft aufgeklärt werden.

32 **Interview Continentale**

Dr. Helmut Hofmeier, Continentale Leben, über das Image von BU-Policen in der Bevölkerung und eine mögliche, staatlich finanzierte BU

MARKTDURCHDRINGUNG

Zwei Hürden

Versicherer und Verbraucherschützer sind sich einig, dass die Bevölkerung noch stärker als bisher über das Risiko Berufsunfähigkeit aufgeklärt werden muss. Besonders jüngere Zielgruppen sind nur unzureichend abgesichert.

Jobwunder“: Dieses Wort hört man in letzter Zeit häufig, wenn es um die Entwicklung auf dem deutschen Arbeitsmarkt in den letzten zwölf Jahren geht. Nun ist diese Entwicklung zwar weniger auf ein Wunder, sondern vielmehr auf konkrete politische Maßnahmen und weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen zurückzuführen, doch die Statistik liest sich tatsächlich beeindruckend: Mit derzeit rund 2,5 Millionen Arbeitslosen hat sich die Zahl seit 2005 praktisch halbiert. Doch das ist noch lange kein Grund zur Euphorie, wie der Chef des Bonner Instituts zur Zukunft der Arbeit (IZA), Hilmar Schneider, kürzlich in einem Interview mit der „Westdeutschen Zeitung“ warnte: Er sieht

Kein Grund zur Euphorie, das gilt auch für die Anbieter von Berufsunfähigkeitsversicherungen: Derzeit verfügt nur ein Fünftel der Deutschen über eine Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitspolice, was gerade angesichts der hohen Beschäftigungszahlen überrascht. Zumal das Risiko, berufsunfähig zu werden, nicht gerade gering ist. Statistisch gesehen ist jeder fünfte Bundesbürger von diesem Schicksal betroffen. Doch offenbar verdrängen viele Deutsche das Risiko – oder sie vertrauen auf die Leistungen der gesetzlichen Berufsunfähigkeitsrente, was sich als fataler Fehler erweisen könnte.

Versicherer und Verbraucherschützer sind sich deshalb einig, dass die Bevölke-

Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund, Lösungsansätze zur Verbesserung der Marktdurchdringung.

BU-Alternativen nicht unumstritten

Besonders die zweite Hürde ist oftmals zu hoch, viele Kunden können sich den Beitrag zur BU-Police nicht leisten. Einige Versicherer haben deshalb mittlerweile alternative Produkte im Angebot, die jeweils ganz unterschiedlichen Versicherungsschutz bieten – und häufig deutlich günstiger sind als eine klassische BU. Für Hofmeier gibt es mit der Erwerbsunfähigkeitsversicherung allerdings nur eine echte Alternative zur BU. Andere Produkte wie die Grundfähigkeitsversicherung, Multi-Risk-Absicherungen oder Dread-Disease sieht er dagegen kritisch, weil der Leistungsfall nicht eindeutig definiert sei: „Der Kunde weiß nicht genau, welchen Schutz er abgeschlossen hat, denn ein Herzinfarkt erscheint nur auf den ersten Blick als eindeutiges Krankheitsbild. Bei der BU ist die Frage klar definiert: Kann ich meinen Beruf noch ausüben? Bei der EU ebenso: Kann ich noch eine Erwerbstätigkeit nachgehen?“ Bei Multi-Risk-Absicherungen könne es immer passieren, dass ausgerechnet die Ursache, die zu einer Berufsunfähigkeit führt, nicht abgesichert sei. „Ich denke da vor allem an psychische Erkrankungen“, so Hofmeier.

Grundsätzlich sieht er den deutschen Markt bedingungsmäßig aber auf einem hohen Niveau. „Hier können Versicherer kaum noch mit Alleinstellungsmerkmalen punkten. Der Trend geht daher zu zusätzlichen Leistungen wie zum Beispiel Paket-Lösungen.“ Auch ein guter Service werde immer wichtiger, so Hofmeier. Jetzt müssen nur noch mehr Deutsche von den Vorteilen einer BU-Police überzeugt werden. Gelingt das, könnte bald auch ein „BU-Wunder“ bevorstehen.

Kim Brodtmann, Cash.



Nur ein Fünftel der Deutschen verfügt über eine Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitspolice.

die Gefahr, dass manche Reform wieder zurückgedreht wird, weil man glaubt, es sich angesichts der guten Zahlen leisten zu können. „So wollen SPD oder Linke zum Beispiel die Zeitarbeit wieder eindämmen. Dabei hat gerade dieser Sektor zu einer erheblichen Flexibilität beigetragen, ohne dass die traditionelle Vollzeitbeschäftigung dadurch beschädigt worden ist“, so Schneider.

Die Gefahr, dass manche Reform wieder zurückgedreht wird, weil man glaubt, es sich angesichts der guten Zahlen leisten zu können. „So wollen SPD oder Linke zum Beispiel die Zeitarbeit wieder eindämmen. Dabei hat gerade dieser Sektor zu einer erheblichen Flexibilität beigetragen, ohne dass die traditionelle Vollzeitbeschäftigung dadurch beschädigt worden ist“, so Schneider.



Qualität für die Absicherung der Arbeitskraft

Rundum premium mit der Continentale PremiumBU

Verlässlichkeit, Stabilität und Service – drei zentrale Qualitätsmerkmale, die unsere Continentale PremiumBU auszeichnen. Erstklassiger Schutz für die Arbeitskraft.

■ **Verlässlichkeit – Schutz, auf den man bauen kann**

Mit ausgezeichneten und kundenfreundlichen Bedingungen erhalten Ihre Kunden zuverlässigen Schutz für ihre Arbeitskraft. Umfassende Nachversicherungsgarantien und attraktive Upgrade-Pakete bieten dabei volle Gestaltungsfreiheit. Erstklassige BU-Vorsorge zu einem Top Preis-/Leistungsverhältnis – auch für Schüler ab 10 Jahre.

■ **Stabilität – Nettobeiträge, mit denen man rechnen kann**

Seit 1955 bietet die Continentale als substanzstarker Partner BU-Vorsorge an. Unsere Tarife sind konservativ und nachhaltig kalkuliert. Das Ergebnis: Stabile Nettobeiträge im Bestand, die noch nie angepasst wurden – Verlässlichkeit seit über 60 Jahren.

■ **Service – der im Leistungsfall Gold wert ist**

Schnelle, unbürokratische und ganz persönliche Hilfe – besonders im Leistungsfall. Darauf können sich Ihre Kunden bei uns verlassen. Ein kompetenter Ansprechpartner ist dabei Gold wert. Wir legen großen Wert auf die Qualifizierung unserer Mitarbeiter – ausgezeichnet von der Gen Re Business School mit „Zertifikaten in Gold“.

Weitere Informationen:
www.contactm.de/premium-bu



INTERVIEW

„Die Menschen schätzen ihr persönliches Risiko falsch ein“

Cash. sprach mit Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund, über das Image von BU-Policen in der Bevölkerung, die Möglichkeit einer staatlich finanzierten BU und mögliche Folgen der bAV-Reform für das Segment.

In der Presse wird des Öfteren über Fälle berichtet, in denen Arbeitnehmer mit BU-Police berufsunfähig wurden und der Versicherer sich weigerte zu zahlen. Hat die BU ein Imageproblem?

Hofmeier: Möglicherweise. Allerdings schreibt kaum jemand über die zigtausend Fälle jährlich, in denen eine BU-Rente problemlos gezahlt wird. Das Vorurteil, dass der Versicherer im Ernstfall nicht zahlt, stimmt einfach nicht. Wie unsere Erfahrungen zeigen, können in vielen Fällen die Experten den Anspruch gar nicht prüfen, da sich der Versicherte nach dem ersten Kontakt nicht mehr meldet. Bei den geprüften Anträgen erhalten bei der Continentale rund 75 Prozent der Versicherten eine Zahlung. In den anderen Fällen dürfen wir nicht zahlen, weil der Kunde nicht berufsunfähig ist oder bei Antragstellung nicht aufrichtig war. Eine Zahlung in diesen Fällen ginge zulasten der Versichertengemeinschaft. Das wäre nicht hinnehmbar. Deshalb legen wir so viel Wert auf Service, sowohl bei Antragstellung als auch im Leistungsfall. Maßgeblich ist, dass wir unsere Kunden nicht unnötig belasten wollen. Wer seinen Beruf plötzlich nicht mehr ausüben kann, hat andere Sorgen, als sich mit seiner Versicherung herumzuschlagen. Die größte Hürde ist wohl der Leistungsantrag. Auf Wunsch hilft ein Experte daher beim Ausfüllen des Fragebogens – entweder telefonisch oder direkt vor Ort beim Kunden. Dieser erklärt ihm außerdem genau, worauf er achten und was er einreichen muss. Damit haben wir bisher sehr positive Erfahrungen gemacht.

Was macht denn einen guten BU-Versicherer aus?

Hofmeier: Der BU-Markt der Zukunft lebt von Verlässlichkeit, Stabilität und kompetentem Service. Mit einer BU-Versicherung

wird langfristig vorgesorgt. Dabei kommt es natürlich immer auf ausgezeichnete Produktbedingungen an. Diese bieten wir, das zeigen auch Rating-Ergebnisse immer wieder. Zudem kalkulieren wir seit jeher konservativ und nachhaltig. In mehr als 60 Jahren mussten wir noch nie die eingangs kalkulierte Prämie anheben. Das macht uns verlässlich. Um das zu leisten, muss ein guter Versicherer substanzstark sein. Die Continentale ist bei allen wichtigen Kennzahlen sehr gut aufgestellt. Vorbildlich ist die Continentale darüber hinaus bei den für einen guten BU-Versicherer wichtigen Kriterien: schneller Service, Transparenz in der Risikoprüfung und Kompetenz im Leistungsfall. Daher legen wir großen Wert auf die Qualifizierung unserer Mitarbeiter, für die uns die Gen Re Business School erst kürzlich mit Zertifikaten in Gold ausgezeichnet hat.

Speziell die Beantragung einer BU gilt als kompliziert, was potenzielle Kunden häufig abschreckt. Wie gehen Sie mit dieser Problematik um?

Hofmeier: Die Ergebnisse unserer BU-Studie zeigen, dass die Hemmnisse, eine BU-Vorsorge abzuschließen, woanders liegen: Die Menschen schätzen ihr persönliches Risiko falsch ein und kennen die Ursachen nicht. Die Gefahr, insbesondere durch Unfälle berufs- oder erwerbsunfähig zu werden, wird deutlich überschätzt. Sie spielen mit vier Prozent aber eine untergeordnete Rolle. Die Hauptursache sind psychische Erkrankungen. Das wissen aber die wenigsten. Der Vermittler muss also den Kunden zunächst für das BU-Risiko sensibilisieren und das Produkt erklären. Um die Angst vor dem Fall der Fälle zu nehmen, geben wir dem Versicherten direkt bei Abschluss ein einzigartiges Serviceversprechen für den Leistungsfall. Darin sichern

wir ihm zu, dass wir innerhalb von 48 Stunden reagieren, sobald er uns über seine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit informiert hat. Wir bündeln Nachfragen und bearbeiten alle Unterlagen innerhalb von vier Wochen abschließend. Während dieser Zeit hat der Kunde immer nur einen festen Ansprechpartner. Dieser steht ihm bei allen Fragen zur Seite. Generell tun wir alles, damit der Betroffene im Falle einer BU schnell seine Rente erhält.

Welchen Service erwarten Kunden und Vermittler besonders?

Hofmeier: Der Service ist vor allem im Leistungsfall, aber auch schon bei Antragstellung wichtig. Für einen erfolgreichen Vertragsabschluss stellen die Gesundheitsfragen eine gewisse Hürde dar, da sie den Kunden und damit den Vermittler viel Zeit kosten können. Manchmal ist eine medizinische Untersuchung notwendig. Den Gang zum Arzt und die Wartezeiten scheuen viele. Mit unserem Medical Home Service bauen wir diese Hürde ab: Ist eine medizinische Untersuchung notwendig oder möchte der Kunde bei den Gesundheitsfragen ganz sichergehen, kann er sich von einer medizinischen Fachkraft kostenlos zum Wunschtermin und an einem Ort seiner Wahl untersuchen lassen. Die Gesundheitsfragen im Antrag muss er dann nicht mehr beantworten. Das hat mehrere Vorteile: Weniger Rückfragen und eine schnellere Risikoprüfung sorgen für eine Policierung in deutlich kürzerer Zeit. Außerdem ist im Leistungsfall die Frage, ob der Kunde eventuell die vorvertragliche Anzeigepflicht verletzt hat, wesentlich unproblematischer. Bei Ausfüllverzicht wird der Vermittler zudem hinsichtlich der vom Dienstleister gestellten Gesundheitsfragen von der Haftung freigestellt. Er gewinnt damit Beratungssicherheit und Zeit.



Helmut Hofmeier: „Die Gefahr einer durch Unfälle ausgelösten Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit wird deutlich überschätzt. Die Hauptursache sind psychische Erkrankungen.“

Wie sollten speziell die jungen Zielgruppen angesprochen werden, die ja letztlich den höchsten Absicherungsbedarf haben?

Hofmeier: Junge Menschen müssen das Risiko verstehen und erkennen, dann ist die erste Hürde genommen. Die zweite ist häufig das Geld. Die Absicherung muss daher bezahlbar sein und den vollen Versicherungsschutz bieten. Bei unserer Premium-BU Start, die es auch schon für Schüler ab zehn Jahren gibt, zahlt der junge Kunde in den ersten drei Jahren nur die Hälfte des Beitrages. In den folgenden fünf Jahren steigt dieser in kleinen Schritten bis zur vollen Prämie an. Die Vorsorge kann außerdem erweitert werden, zum Beispiel mit dem Karriere-Paket. Damit hat der Kunde unter anderem die Option, seine vereinbarte BU-Rente auf bis zu 2.000 Euro zu verdoppeln, wenn er seine Ausbildung oder sein Studium erfolgreich absolviert hat.

Außerdem sieht das Karriere-Paket eine zusätzliche EU-Rente vor, falls der Versicherte während der ersten fünf Berufsjahre erwerbsunfähig wird. In dieser Zeit besteht nämlich noch kein staatlicher Schutz. Weitere Vorteile bringt auch das Pflege-Paket: Es schützt zum Beispiel durch eine lebenslange Rente bei Pflegebedürftigkeit.

Gibt es besondere Trends, die Sie im Bereich Arbeitskraftabsicherung feststellen?

Hofmeier: Bedingungsmaßig sind wir in Deutschland auf einem hohen Niveau. Hier können Versicherer kaum noch mit Alleinstellungsmerkmalen punkten. Der Trend geht daher zu zusätzlichen Leistungen wie zum Beispiel den Paket-Lösungen. Auch ein guter Service wird immer wichtiger. Darüber hinaus könnte ich mir vorstellen, dass die BU im Zuge des Betriebsrentenstärkungsgesetzes eine neue Bedeutung gewinnt. Die BU-Absicherung im Kollektiv

wird künftig eine noch größere Rolle spielen.

Viele Deutsche akzeptieren bedarfsgerechte BU-Alternativen. Welche davon sind derzeit besonders gefragt?

Hofmeier: Sich gar nicht zu schützen, ist natürlich die schlechteste Lösung. Meiner Meinung nach gibt es allerdings nur eine echte Alternative zur BU: die Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Andere Produkte wie die Grundfähigkeitsversicherung, Multi-Risk-Absicherungen oder die Dread Disease sehe ich kritisch, weil der Leistungsfall nicht eindeutig definiert ist. Der Kunde weiß nicht genau, welchen Schutz er abgeschlossen hat, denn ein Herzinfarkt erscheint nur auf den ersten Blick als eindeutiges Krankheitsbild. Bei der BU ist die Frage klar definiert: Kann ich meinen Beruf noch ausüben? Bei der EU ebenso: Kann ich noch einer Erwerbstätigkeit nachgehen? Bei Multi-Risk-Absicherungen kann es immer passieren, dass ausgerechnet die Ursache, die zu einer Berufsunfähigkeit führt, nicht mit abgesichert ist. Ich denke da vor allem an psychische Erkrankungen.

Verbraucherschützer fordern seit geraumer Zeit, dass der BU-Schutz für Erwerbstätige wieder Teil der gesetzlichen Absicherung werden sollte. Was halten Sie von diesem Vorstoß?

Hofmeier: Eine Idee ist, die BU-Vorsorge ähnlich wie beim Pflege-Bahr über die privaten Versicherer mit Annahmewang anzubieten. Das ist aus meiner Sicht nicht sinnvoll. Der Verzicht auf die Risikoprüfung hätte zur Folge, dass die Beiträge für alle deutlich teurer würden. Eine staatlich finanzierte BU, die nicht über private Lebensversicherer angeboten wird, würde die Menschen möglicherweise entlasten, doch bliebe sie immer eine Art Teilkasko-Schutz. So ist es auch bei der gesetzlichen Altersrente oder der Erwerbsminderungsrente. Die private BU, wie es sie heute über uns Versicherer gibt, bliebe wichtig: zum einen, um die Lücke zu füllen, zum anderen, um den Bedarf der Kunden individuell abzudecken. Ich denke da an die Rentenhöhe, die Möglichkeit sich bei bestimmten Lebensereignissen nachzuversichern oder den Einschluss von Paketen.