

22 Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

02 | 2016
APRIL | MAI
22. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 02-2016

Biometrie: Brauchen wir ein Umdenken bei der Berufsunfähigkeitsversicherung?

BIOMETRIE

Brauchen wir ein Umdenken bei der Berufsunfähigkeitsversicherung?

GUIDED CONTENT

Die Qualität der Berufsunfähigkeits-Produkte ist über viele Jahre kontinuierlich gestiegen. Im gleichen Verhältnis, wie sich die Bedingungen verbessert haben, haben sich allerdings auch die Beiträge erhöht – und das macht es einigen Berufsgruppen besonders schwer, das nötige Kleingeld aufzubringen.

Die private Absicherung gegen Berufsunfähigkeit (BU) ist neben der Privathaftpflicht die wichtigste Versicherung. Wer seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, hat in den meisten Fällen keinen Anspruch auf gesetzliche Unterstützung. Hierfür muss ganz oder teilweise eine Erwerbsunfähigkeit vorliegen. Umso wichtiger wäre es daher, dass dieser Schutz, den jeder aus seinem privaten Geldbeutel bezahlen muss, auch für jeden bezahlbar ist. Der Kampf um die „besten Risiken“ ist seit Jahren im Gange – mit immer feineren Berufsdifferenzierungen werden in einem harten Preiskampf die Preise für diese „1a“-Gruppen regelmäßig unterboten. Das Nachsehen haben die übrigen Berufsgruppen, da die höheren Risiken „unter sich“ bleiben.

Gehen wir zurück zum ursprünglichen Prinzip und dem Sinn einer Versicherung, lesen wir Folgendes: Der Versicherung liegt der Mechanismus der gemeinsamen Tragung von Risiken in einem Kollektiv zu Grunde. Alfred Manes beschreibt es auch als „Beseitigung des Risikos eines Einzelnen durch Beiträge von Vielen“. Dieser sogenannte „Risikoausgleich im Kollektiv“ ist aber in der Berufsunfähigkeitsversicherung

mittlerweile auf viele kleine Kollektive verteilt. Eine Differenzierung nach Geschlecht ist per Gesetz seit Ende 2012 nicht erlaubt, eine Differenzierung nach individuell definierten Berufsgruppen aber doch. Natürlich ist diese Vorgehensweise mathematisch und sauber kalkulatorisch begründbar, die Wahrscheinlichkeit berufsunfähig zu werden ist eben für einen Dachdecker

Gründen keine, so gilt es, das Ersatzprodukt zu finden, das am besten für den jeweiligen Kunden passt. Bei den Alternativ-Produkten variieren der Versicherungsumfang, die Art der versicherungsrelevanten Definitionen sowie die Kombinationsmöglichkeiten der versicherten Risiken unter den Versicherern stark.

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) ist oft die erste Alternative, da sie der Berufsunfähigkeit noch am nächsten kommt. Im Gegensatz zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente, führt bei der privaten EU-Absicherung nur die vollständige Erwerbsminderung zu einer Leistung. Aktuell gibt es nur einen einzigen EU-Tarif am Markt, der auch die teilweise Erwerbsminderung abdeckt. Ist man krankheits- und unfallbedingt derart eingeschränkt, dass jede Art von Tätigkeit weniger als drei Stunden täglich verrichtet werden kann, so erhält man die vereinbarte Rente. Gerade bei Berufstätigen mit einem hohen Anteil von Computer-Arbeit oder bestimmte handwerkliche Berufe (zum Beispiel Mechatroniker), vorzugsweise im Angestelltenverhältnis, die mit gewissen Einschränkungen durchaus noch arbeiten können, ist eine EU eine gute Alternative.

Der Dread-Disease Versicherung (DD) kommt eine Zwitterfunktion zu: Einerseits dient sie als Alternative zur BU, andererseits kommt ihr beispielsweise in der Geschäftspartner-Absicherung die Rolle der BU-Ergänzung zu. Durch eine DD-Versicherung kann eine Vertretung für die Fortführung des Betriebes beschäftigt werden. Im

Beitragsunterschiede

Was ein 30-Jähriger für eine garantierte BU-Rente von 2 000 Euro im Monat mit einer Absicherung bis zum Alter 65 bezahlen muss.

Beruf	Garant. monatl. Rente	Zahl-beitr. von	Zahl-beitr. bis
Bäcker	2 000	190,00	500,00
Dachdecker	2 000	200,00	500,00
Elektriker	2 000	120,00	340,00
Mechatroniker	2 000	100,00	270,00
Kaufmann, Angestellter	2000	70,00	150,00
Architekt	2000	60,00	110,00

Quelle: [ascor]/Fibikon/Gesellschaften
1) Der Zahlbeitrag ist der Tarifbeitrag abzüglich Überschüsse.

höher als für einen Architekten. Es wäre aber sicherlich bei genügend statistischem Material auch kein Problem, eine Differenzierung nach Wohnorten zu begründen. Aber ist diese extreme Diversifizierung nach Berufsgruppen, Ausbildung und Berufsspezifika auch moralisch und im Sinne der Gleichbehandlung vertretbar?

DIE BERATUNG SUCHT AUSWEGE IN DEN ALTERNATIVEN ZUR BU

Ist die Berufsunfähigkeitsversicherung für den Kunden einfach zu teuer oder bekommt er aus gesundheitlichen

Gegensatz zur BU oder EU sind die Leistungsauslöser von jeder Art der Beschäftigung oder der Ausübung des Berufs unabhängig. Ausschließlich der Eintritt einer fest definierten schweren Krankheit wie Krebs, Parkinson, Arthritis etc., teilweise auch Herzinfarkt oder Schlaganfall, führen zur Leistung, die allerdings keine laufende Rentenleistung, sondern eine einmalige Kapitalzahlung enthält. Es können auch die Kosten des Verdienstausfalles und die anfallenden Genesungskosten mit der Einmalzahlung finanziert werden.

Die Funktionelle Invaliditätsversicherung (FIV), oft auch als Existenzschutz bezeichnet, könnte man wohl die Schwester der Unfallversicherung bezeichnen. Die FIV ist mit leicht unterschiedlichen Ausprägungen sowohl in der SUH- als auch in der Leben-Sparte beheimatet. Besonders für Personen mit einer körperlichen oder handwerklichen Tätigkeit und solche, die aus gesundheitlichen Gründen keine BU erhalten, kann die FIV eine sinnvolle Alternative darstellen. Die Leistungsauslöser sind nicht berufsabhängig – auch nicht von der

konkreten Ausübung eines Berufes abhängig – sondern anhand medizinischer Kriterien ausgehend von der Funktionalität des Körpers und bestehen typischerweise aus Unfall (nur SUH), Pflegebedürftigkeit, Grundfähigkeit, Organschäden, Tod (nur Leben) und Krebs.

Die Grundfähigkeitsversicherung (GF) ist die „schwächste“ Alternative und sichert nur bestimmte fest definiert Grundfähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Hände gebrauchen etc. ab. Für Pfleger oder kinderbetreuende Tagesmütter kann der Verlust einer Grundfähigkeit schwerwiegende Existenzprobleme auslösen und so muss ein gewisses Grundrisiko abgesichert werden.

ES BLEIBT DIE FRAGE NACH EINER GERECHTEREN BU

Jede dieser BU-Alternativen hat ihre Daseinsberechtigung, führt aber dennoch ein Schattendasein neben der BU. Einen durchschlagenden Erfolg kann keine verzeichnen und das liegt oft auch daran, dass die Berater sich zu wenig mit den Alternativen auseinandersetzen und gleichzeitig wegen

der Leistungslücken die Haftungsrelevanz steigt. Was die letzten 3 BU-Alternativen gemeinsam haben: Keine leistet bei psychischen Leiden wie beispielsweise Burnout oder Depression, außer diese führen zu Organ- oder Körperschäden. 30 Prozent der Leistungsfälle in der privaten BU - ein beachtlich hoher Anteil - resultieren aus diagnostizierten Nerven- und psychischen Krankheiten, Erkrankungen des Skelett- und Bewegungsapparates folgen mit ca. 20 Prozent auf Platz 2, dicht darauf Krebs u.ä. auf Platz 3 mit 15 Prozent. Nur Teile davon stecken in FIV, DD und auch in der Grundfähigkeitsabsicherung. Am umfassendsten deckt die Erwerbsunfähigkeitsversicherung viele Beeinträchtigungen ab, sofern man so stark eingeschränkt ist, dass man so gut wie nicht mehr arbeiten kann. Aber will man seine Arbeitskraft voll und ganz absichern, bleibt nur die BU-Versicherung. Berufsunfähig will keiner werden, nicht der Mathematiker, nicht der Verkäufer und nicht der Fliesenleger. Aber jeder sollte die Chance haben, sich die Versorgung, die er braucht um den Lebensalltag auch nach einem Leistungsfall zu meistern, leisten zu können.

Alternativen zur BU

	Zielgruppe	Nachteile zur BU	Vorteile zur BU	Richtwerte der Absicherungshöhe	Auszahlung
Erwerbsunfähigkeit	Angestellte: Berufe mit flexiblem Berufsbild und Möglichkeiten ihren Beruf auch unter erschwerten Bedingungen auszuüben.	Für eine Leistung muss volle Erwerbsminderung (< 3 Stunden täglich) bestehen.	Günstiger als eine BU-Versicherung	Für die Rente: 80-100% vom monatl. Nettogehalt	Rente
Dread Disease	Selbständige, Unternehmer und Freiberufler: z.B. zur Absicherung des Unternehmens	Zahlung nur beim Eintreten von Krankheiten entsprechend des Kriterienkatalogs	a) Hohe Einmalzahlungen im Leistungsfall b) günstiger Beitrag	Für die Kapitaleistung: Das 3-5 fache des Jahresnettoeinkommens	Kapital
Funkt- Incalidität/ Existenzschutz	Für körperliche oder handwerkliche Tätigkeiten. Wenn aus gesundheitlichen Gründen keine BU möglich ist.	Keine Leistungen bei z.B. psychischen Erkrankungen. Leistungsanspruch nur nach dem Katalog	Berufsausübung ist unabhängig von der Leistung (kann auch ein Vorteil sein).	Für die Grundrente 80-100% vom monatl. Nettogehalt	Rente/ Kapital
Grundfähigkeit	Berufe mit starker Abhängigkeit von den Grundfähigkeiten (Handwerker, Pfleger, kinderbetreuende Hausfrauen, etc.)	Zahlung der Rente ist ausschließlich abhängig von dem Verlust einer definierten Grundfähigkeit	Günstiger Beitrag	Für die Rente: 80-100% vom monatl. Nettogehalt	Rente

Quelle: [ascore]

BIOMETRIE

Mit Alternativprodukten neue Kunden erreichen

Mein geld sprach mit Florian Friebus, Kaufmann für Versicherungen und Finanzen (IHK),
Fachwirt für Finanzberatung (IHK) und Bachelor of Financial Advisory Services (B.A.)

GUIDED CONTENT

Wie schätzen Sie die Marktlage in Bezug auf biometrische Produkte ein?

FLORIAN FRIEBUS: Infolge des demografischen Wandels und steigender Lebenshaltungskosten, werden die Sozialversicherungen in den kommenden Jahren immer weniger Schutz bieten, was dazu führt, dass private Haushalte gezwungen sein werden, sich immer mehr mit der bedarfsgerechten Absicherung biometrischer Risiken auseinanderzusetzen, um im Falle des Eintritts eines biometrischen Risikos einen finanziellen Schutz zu haben. Nur so können private Haushalte ihre wirtschaftliche Autonomie sicherstellen und ihr Vermögen schützen.

Auf Grund dieser Tatsache gehe ich stark davon aus, dass die Absicherung biometrischer Risiken in den nächsten Jahren durch private Versicherungsunternehmen eine immer wichtigere Rolle für private Haushalte spielen wird.

Welchen Stellenwert nehmen Alternativprodukte zur BU ein?

FLORIAN FRIEBUS: Alternativprodukte zur BU nehmen einen hohen Stellenwert ein, da die Berufsunfähigkeitsversicherung, die unumstritten den umfangreichsten Versicherungsschutz bietet, nicht jeden Haushalt erreicht. Dies liegt zum einen daran, dass viele Haushalte sich den Schutz nicht leisten können (oder wollen) und zum anderen daran, dass kein Versicherungsschutz aufgrund des Gesundheitszustandes angeboten werden kann. Somit können durch Alternativ-

produkte Kunden erreicht werden, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht in Frage kommt.

Inwieweit müssen sich die Versicherer umstellen, um im Markt zu überleben?



„Alternativprodukte können Kunden erreichen, für die eine BU nicht in Frage kommt“

FLORIAN FRIEBUS



FLORIAN FRIEBUS: Ob ein Versicherungsunternehmen am Markt überlebt, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, wovon ein Teil direkt durch das Versicherungsunternehmen beeinflusst werden kann und ein anderer Teil gar nicht oder nur bedingt.

Meines Erachtens ist für das Überleben eines Versicherers am Markt entscheidend, dass dieses wirtschaftlich gut aufgestellt ist und sich auf bestimmte Zielgruppen fokussiert, um diesen bedarfsgerechte Produkte anzubieten, die qualitativ und preislich im Wettbewerbsvergleich entweder einmalig sind oder zu den Besten gehören. Ferner wird es zunehmend auch immer entscheidender sein, dass die Produkte für den Verbraucher transparent und verständ-

lich sind, da ich stark davon ausgehe, dass insbesondere Personenversicherungen künftig weiterhin zum großen Teil über einen Vermittler abgeschlossen werden, jedoch der Kunde sich immer mehr im Internet informieren wird und sich auch durch die Meinung anderer, beispielsweise auf Verbraucherportalseiten, beeinflussen lassen wird. Die Meinung von Bekannten, Freunden und der Familie wird unverändert einen hohen Stellenwert haben.

Mit Blick auf die Berufsunfähigkeitsversicherung und Alternativen hierzu bedeutet dies, dass der Versicherer gewährleisten muss, dass er mit seinem Produkt die gewünschte Zielgruppe anspricht (insbesondere auch preislich) und der Zielgruppe einen erkennbaren Nutzen stiftet. Zusätzlich sollte der Versicherer dann die Frage stellen, welche „digitalen Assistenzsysteme“ für die Zielgruppe interessant sind. Die „digitalen Assistenzsysteme“ sollten zum Ziel haben, das Leben der Zielgruppe zu vereinfachen, beispielsweise dadurch, dass wichtige Informationen / Unterlagen auf Knopfdruck eingesehen werden können, wichtige individualisierte Informationen dem Kunden zugespielt werden und der Kunde jederzeit Kontakt aufnehmen kann, wenn er Fragen oder Änderungswünsche hat.

Außerdem wird der Ruf eines Versicherungsunternehmens und des Vermittlers am Markt eine immer wichtigere Rolle für das Vertrauen des Kunden spielen, da der Ruf immer transparenter werden wird.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

ZÜRICH

Neues Denken

GUIDED CONTENT



Sacha Metzinger, Head of Protection (Leiter Biometrie) bei der Zurich Versicherung, erläutert im Interview die Philosophie und die Stärken hinter dem Produktportfolio der Zurich.

Philosophie und die Stärken hinter dem Produktportfolio der Zurich.

Sie haben heute eines der breitesten und bestbewerteten Biometrie-Produktportfolios der Branche. Welche Überlegungen stecken dahinter?

SACHA METZINGER: Zu Beginn unserer Überlegungen haben wir uns ein paar ganz einfache Fragen gestellt:

Was bedeutet „Schutz“ eigentlich ganz individuell für unsere Kunden? Woran liegt es, dass nur 30 Prozent eine Berufsunfähigkeitsabsicherung abschließen?

Und woran liegt es, dass hingegen in fast jedem Haushalt eine Unfallversicherung abgeschlossen wird, die doch einen geringeren Schutz bietet? Ist das allein eine Preisfrage?

Nein. Für den Kunden geht es in der Biometrie nicht allein um Produkte. Es geht um Ängste. Es geht darum nachts gut schlafen zu können, weil man vorgesorgt hat. Es geht um Schutz.

Der optimale Schutz ist dabei so individuell wie die Kunden selber. Viele Kunden haben viel mehr Sorge vor Krebs als vor einer Berufsunfähigkeit und wünschen sich einen Schutz, der im Falle einer Schwere Krankheit zahlt. Andere empfinden eine Grundfähigkeitsversicherung als „wertvoller“, weil es klare und einfache Leistungsauslöser gibt. Wieder andere wollen eine Kombination, die gegen möglichst viele Risiken absichert.

Und das Ergebnis dieser Überlegungen?

SACHA METZINGER: Eine neue Art „Biometrie zu denken: als erster und bislang einziger Anbieter in Deutschland bietet Zurich alle Absicherungsformen rund um die Themen Arbeitskraft- und Existenzschutz an. Ganz bewusst haben wir dabei sehr auf die Qualität der Absicherung geachtet.

Weil „Schutz“ aber eben auch viel mehr als nur ein Produkt ist, bietet Zurich Protection zusätzlich auch wegweisende Service- und Assistance-Leistungen sowie vielfältige Unterstützung für Kunden und Berater.

Was heißt das konkret?

SACHA METZINGER: Das heißt, dass wir z.B. im Schadenfall in allen Produkten optionale Hilfe über die reine Rentenzahlung hinaus anbieten.

Wir unterstützen mit Reha-Maßnahmen, ärztlichen Spezialisten, Weiterbildungsmaßnahmen, Gesprächen und Umorganisationen mit dem Arbeitgeber und vielem mehr.

Wie unterstützen Sie die Vermittler im Umgang mit diesen vielfältigen Produktlösungen?

SACHA METZINGER: Auf www.mach-plus-mit-protection.de erhalten Vermittler einen schnellen Überblick über die unterschiedlichen Absicherungsmöglichkeiten, Unterlagen, Tools und Videos.

Mit unserem interaktiven Beratungsnavigator helfen wir dem Vermittler, die geeigneten Produkte zu finden und rechtssicher zu beraten. Der Berater erhält somit eine solide Grundlage, um auch andere Produkte als Alternative zur Berufsunfähigkeit in Betracht zu ziehen. Kunden werden besser beraten und erhalten zielgerichtete Lösungen die ihnen „mehr wert“ sind.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.



Zurich Versicherungen

Welchen Ansatz verfolgen Ihre Produkte?

Wir legen Wert auf Produkte, die auch wirklich leisten, wenn der Kunde es erwartet. Darum gehen wir beim Produktdesign auch keine Kompromisse ein, so dass Leistungsumfang und Qualität sehr hoch sind – der Preis aber attraktiv bleibt. So umfasst unsere neue Grundfähigkeitsabsicherung zum Beispiel auch den Verlust des Gebrauchs einer Hand oder für Kinder die Wechseloption in eine SBU.

Die hohe Qualität bestätigen uns unabhängige Agenturen wie zum Beispiel das Analysehaus Ascore, das unsere Gesamtpalette in der Biometrie unlängst „herausragend“ mit der Höchstnote sechs Sterne bewertet hat.

Wie unterscheidet sich Ihr Produktkonzept von der Konkurrenz?

Sie finden bei uns die ganze Klaviatur an Produkten – angefangen von der preisgünstigen und grundsoliden Grundfähigkeitsabsicherung bis hin zur Berufsunfähigkeitsabsicherung. Anders als viele Wettbewerber am Markt setzen wir

weniger auf Bündelprodukte, die für kleinen Preis mehr versprechen als sie halten. Wir bieten solide einzelne Bausteine. Dafür lassen sich unsere Produkte hervorragend miteinander kombinieren.

Und genau das sehen wir mittlerweile vielfach in der Praxis – zum Beispiel mit einer SBU als Grundabsicherung und einem SI Baustein, der zusätzlichen Schutz bei Schwerer Erkrankung bietet.

Welche Flexibilität bieten die Tarife?

Ein Kernelement, das sich stringent durch die komplette Produktpalette zieht, ist eine sehr hohe Flexibilität in den Tarifen.

Das Leben ändert sich. Plötzlich ist man zu zweit, zu dritt zu viert, es kommt ein Haus hinzu, im Berufsleben verändert sich die Position... All das sind entscheidende Veränderungen im Leben, die dazu führen, dass auch die Absicherung neu überdacht und oftmals angepasst werden muss.

Unsere Produkte bieten allesamt unser Lebensphasenkonzept, in dem die Absicherungshöhe ohne erneute Gesundheitsprüfung an-

gepasst werden kann. Auslösende Ereignisse sind zum Beispiel Kinder, Gehaltssteigerungen etc. und bis zum 40. Lebensjahr alle fünf Jahre eine Erhöhungsmöglichkeit ohne Auslöser.

Daneben lässt sich in jungen Jahren ohne erneute Gesundheitsprüfung aus einer Grundfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit in eine Berufsunfähigkeitsabsicherung wechseln.

Für welche Kunden sind Ihre Tarife geeignet?

Die Produkte sind modular einsetzbar. Daher findet sich für jeden Kunden der richtige Schutz. Unsere Kunden profitieren in vielfältiger Weise von diesem Ansatz.

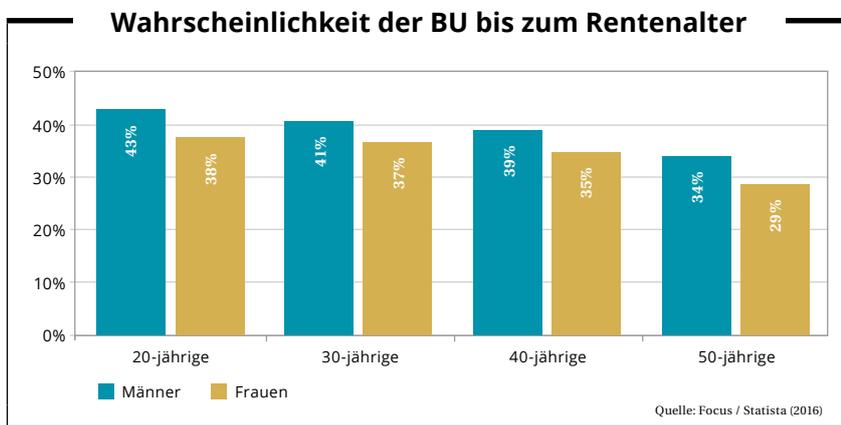
Preissensible Kunden oder Kunden, die aufgrund von Vorerkrankungen keinen Berufsunfähigkeit-Schutz beantragen können, erhalten Alternativen.

Kunden, die einen möglichst weitgehenden Schutz möchten, können ein Konzept mit einer Vielzahl von Bausteinen abschließen.

So ist für jeden Kunden ein optimaler Schutz möglich.

DIE BAYERISCHE „Von Beratern für Kunden“

GUIDED CONTENT



Bei der Produktentwicklung der neuen Berufsunfähigkeits-Police der Bayerischen ging der Versicherer neue Wege - mit erstaunlichem Ergebnis.

Wie entsteht eigentlich eine Versicherungspolice? Im Falle der „BU Protect“, der Berufsunfähigkeits-Versicherung der Bayerischen, auf besondere Art. Denn während üblicherweise die Tarifwerke der Versicherer durch interne Teams aus Produktmanagern, Marktexperten, Aktuaren und anderen Fachleuten gestaltet werden, ist die Bayerische mit ihrer BU-Police einen anderen Weg gegangen: Unter dem Motto „Von Beratern für Berater und Kunden“ hat sie die „BU Protect“ gemeinsam mit einem Gremium freier Versicherungsmakler erarbeitet und bis heute stetig

weiterentwickelt. Das Ergebnis: die „Berater-BU“ - laut Meinung unabhängiger Analysten eines der leistungsstärksten Produkte seiner Art.

„Es war ein spannender und herausfordernder Prozess“, berichtet Martin Gräfer, Vertriebsvorstand der Bayerischen. „Der Dialog mit den Beratern hat uns neue Wege aufgezeigt. Wir wollten aus erster Hand erfahren, was berufstätige Menschen in Sachen Vorsorge wirklich bewegt. Und wer könnte hier besser unterstützen als die Experten, die täglich mit den Menschen über ihr Leben, ihre Sorgen, Wünsche und Verpflichtungen sprechen - und noch dazu als freie Versicherungsmakler den gesamten Markt und nicht nur unsere Produkte kennen und empfehlen?“

derungen in die neue Police der Bayerischen ein. Dabei ging es um die Versicherungsbedingungen allgemein wie auch um Zusatz- und Assistance-Leistungen. „Wir konnten bis dato mehr als zwei Drittel der Vorschläge in die Tat umsetzen“, betont Karol Musialik, Leiter des Produkt-Kompetenz-Centers der Bayerischen.

ALLEINSTELLUNG AM MARKT

Eine aktuelle Innovation aus dem Berater-Dialog wertet die „BU Protect“ besonders auf: die 100prozentige Leistung auch bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit. Das bedeutet im Klartext: Ist der Versicherte mindestens sechs Monate ununterbrochen krankgeschrieben, zahlt die Bayerische rückwirkend ab dem ersten Tag der Krankenschreibung eine Arbeitsunfähigkeits-Leistung in Höhe der vollen versicherten Berufsunfähigkeits-Rente, und das für bis zu 18 Monate. „Mit dieser Neuentwicklung haben wir einen vielfachen Wunsch der Berater in die Tat umgesetzt und einen echten Konkurrenzvorteil am Markt erreicht“, so Gräfer. „Ohne die Hilfe der Vermittler hätten wir das so nicht geschafft.“



Weitere Infos zur „Berater-BU“ der Bayerischen

Barcode scannen und mehr zum Thema erfahren.

150 EXPERTEN, ÜBER 100 INNOVATIONEN

In zahlreichen Workshops brachten rund 150 externe Versicherungsberater über 100 Vorschläge und Anfor-

Ein Beispiel, das Schule macht? Für die Bayerische keine Frage: „Die Mission geht weiter“, bestätigt Musialik. Viele Vorschläge der Berater würden noch geprüft und die weitere Entwicklung der Police begleiten.



die Bayerische – BU Protect

Welchen Ansatz verfolgen Ihre Produkte?

Mit der BU Protect, oder bei uns intern auch „Berater-BU“ genannt, wollten wir nicht nur auf Produktebene Zeichen setzen. Darum haben wir in die Produktgestaltung über 150 freie Versicherungsvermittler mit ihren Ideen und ihrer Markterfahrung einbezogen. Das Ergebnis spricht für sich und ist zurzeit wohl eines der stärksten am Markt.

Wie unterscheidet sich Ihr Produktkonzept von der Konkurrenz?

Nun, wir haben bis heute weit über 60 Prozent der Wünsche der Berater realisieren können und damit viel unmittelbare Marktkompetenz aufgegriffen. So akzeptieren wir zum Beispiel auch Pflegefälle wie Demenz und anerkannte Erwerbsminderungen als Berufsunfähigkeit.

Eine der neuesten Verbesserungen ist die Arbeitsunfähigkeits-Leistung, die unsere Kunden ab sechs Monaten Arbeitsunfähigkeit für bis zu 18 Monate voll absichert.

Welche Flexibilität bieten die Tarife?

Der Tarif ist in vier optionalen Varianten abschließbar: Smart, Komfort, Komfort Plus und Prestige. In allen Versionen enthalten sind die 100prozentige BU-Leistung schon ab 50prozentiger Berufsunfähigkeit sowie die Nachversicherungsgarantie ohne weitere Gesundheitsprüfung. Die Variante Komfort beinhaltet den Verzicht auf die abstrakte Verweisung und eine rückwirkende Leistung ab dem Beginn der Berufsunfähigkeit. Komfort plus bietet wie die Option Prestige die Berufsunfähigkeits-Rente auch bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit, die mindestens 6 Monate gedauert hat sowie einige weitere Bausteine. So

kann jeder Versicherte sich optimal auf sein eigenes Risikoprofil hin absichern. Für Vermittler ergibt sich dadurch die Möglichkeit einer besonders individuellen, marktgerechten Beratung.

Für welche Kunden sind Ihre Tarife geeignet?

Im Prinzip für jeden Berufstätigen. Auf spezielle Berufsgruppen haben wir etwa durch die Infektionsklausel für Ärzte oder die Dienstunfähigkeits-Option für Beamte reagiert. Die Vielseitigkeit honoriert auch die Fachwelt: Analysehäuser wie Morgen & Morgen, Franke & Bornberg und Stiftung Warentest haben die BU Protect mit Bestnoten ausgezeichnet. Das ist nicht nur eine Bestätigung für uns, sondern vor allem für unsere externen Mitstreiter. Ein Erfolg, der uns auch für die Zukunft beweist: Umdenken lohnt sich für alle.

CANADA LIFE

“Unter unserem Dach finden die verschiedensten Kunden Schutz!”

GUIDED CONTENT



Die Absicherung der Arbeitskraft erfordert passgenaue Lösungen. Als Pionier im alternativen Risikoschutz bietet Canada Life schon seit vielen Jahren die Schwere Krankheiten Vorsorge und Grundfähigkeitsversicherung an. 2014 ergänzte der Lebensversicherer sein Portfolio um eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Im Interview: Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement.

Herr Rapp, wie passt ein so etabliertes Produkt wie die BU in Ihr modernes Biometrie-Konzept?

RAPP: Sehr gut, denn wir sind auch hier unserem Ruf als Innovationstreiber treu geblieben und haben uns noch breiter aufgestellt. Unter unserem Dach bündeln wir zukunftsweisende Produkt-Ideen, die den verschiedensten Menschen Schutz bieten. Auch mit unserer BU liefern wir einen herausragenden Mehrwert, was in einem so umkämpften Markt mit sehr hohen Qualitätsstandards nicht einfach ist.

Was ist der Clou Ihrer BU?

RAPP: Sie verfügt über voll garantierte Beiträge und Leistungen. Das schützt unsere Kunden vor einem Prämien-Anstieg – eine wichtige Eigenschaft,

wie die Untersuchungen von Franke und Bornberg und aktuell auch Assekurata untermauern.

Welche Idee steckt hinter der Schwere Krankheiten-Vorsorge?

RAPP: Die BU ersetzt ja das Einkommen. Die oft hohe Einmalleistung der Schwere Krankheiten-Vorsorge hingegen hilft zum Beispiel Krebs- oder Schlaganfall-Patienten akut im Leistungsfall, denn vor ihnen können sich gewaltige Kosten auftürmen: Etwa für teure Therapien, Pflege, einen Umbau des Hauses oder auch für eine berufliche Pause. Nicht wenige Menschen möchten sich in so einer Phase umorientieren und später wieder arbeiten – was bei der Lösung ebenfalls kein Problem ist. Selbstständige können die Zahlung frei in ihrem Betrieb einsetzen, während sie sich auf ihre Genesung konzentrieren.

Was kann ich tun, wenn ich zum Beispiel einen physisch beanspruchenden Beruf ausübe und nur schwer an eine BU herankomme?

RAPP: Früher hieß es oft: „BU oder gar nichts“. Doch diese Strategie hat schlicht und einfach ausgedient. Zu groß ist der Bedarf nach guten, erreich-

baren und bezahlbaren Lösungen. Das kann in manchen Fällen die Erwerbsunfähigkeitsversicherung sein, aber in vielen Fällen auch die Grundfähigkeitsversicherung.

Was macht die Grundfähigkeitsversicherung für körperlich aktive Berufe interessant?

RAPP: Wir sichern 19 wichtige Alltagsfähigkeiten ab, die in vielen handwerklichen und physischen Berufen zählen. Als Erfinder des Produkts haben wir uns hier wieder etwas Neues ausgedacht: Bald gibt es die Grundfähigkeitsversicherung in zwei Ausführungen – wie gewohnt als zuverlässigen und noch preiswerteren Basis-Schutz und zusätzlich als Premium-Ausführung.

Was bietet der Grundfähigkeitsschutz Premium?

RAPP: Der Premium Grundfähigkeitsschutz ist eine alternative Arbeitskraftabsicherung, die bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit leistet. Kunden können optional Schwere Krankheiten und eine zusätzliche Leistung bei Pflegebedürftigkeit mit einschließen.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.



Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life

Welchen Ansatz verfolgt Ihr Produkt?

Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life ist ein Top-Tarif, der Kunden eine umfassende Arbeitskraftabsicherung mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Sie bekommen den Komfort moderner Lösungen und zahlreiche Extras – und das zu einem Festpreis, der nicht steigen kann. Es gibt keine abstrakte Verweisung, der Kunde erhält Unterstützung durch eine Wiedereingliederungshilfe ins Berufsleben, wenn die BU aufgrund neu erworbener beruflicher Fähigkeiten nicht von Dauer ist. Selbstständige können eine Umorganisationshilfe erhalten.

Der Tarif holte Top-Ratings: „Hervorragend“ (FFF) von Franke und Bornberg, Morgen und Morgen bewertete Bedingungen und Antragsfragen mit „ausgezeichnet“. Zudem wurde er BU-Testsieger 2015 beim Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und erhielt 2015 die Note sehr gut (1,2) von Finanztest.

Wie unterscheidet sich Ihr Produktkonzept von der Konkurrenz?

Durch den Festpreis – Beitrag und Leistungen sind bei Canada Life voll garantiert. Dies bietet dem Kunden finanzielle Planungssicherheit. Andere Tarife unterscheiden zwischen Brutto- und günstigeren Netto-Beiträgen. Hier droht aber gerade im Niedrigzinsumfeld eine Anhebung in Richtung Brutto-Beitrag. Bei Canada Life muss der Kunde nicht fürchten, dass er sich seine BU wegen eines höheren Beitrags nicht mehr leisten kann.

Welche Flexibilität bietet der Tarif?

Der Berufsunfähigkeitsschutz ist flexibel auf die individuelle Lebenssituation des Versicherungsnehmers anpassbar. Erhöhen kann man den Schutz immer. Mit der Nachversicherungsgarantie geht dies sogar ohne erneute Gesundheitsprüfung, unter anderem bei Hochzeit, Geburt eines Kindes, Erwerb von selbst genutztem Wohneigentum, einer Gehaltssteigerung oder zum 5. und 10. Jahrestag des Versicherungsbeginns. Wird es finanziell eng für den Kunden, kann er den Beitrag ab dem zweiten Versiche-

rungsjahr zweimal für 12 Monate ohne Angabe von Gründen freistellen. Dies gilt auch bei Kurzarbeit, Elternzeit, Arbeitslosigkeit, Ende der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall oder bei Scheidung für maximal ein Jahr.

Canada Life unterstützt den Kunden von Anfang an durch flexible Prozesse: Bei Antragsprüfung und im Leistungsfall steht ihm auf Wunsch das Telefoninterview zur Verfügung. Bei hohem Absicherungsbedarf kann er den M-Check in Anspruch nehmen: Medizinische Fachkräfte helfen individuell beim Beantworten der Gesundheitsfragen und führen einfachere notwendige Tests durch.

Für welche Kunden ist Ihr Tarif geeignet?

Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life eignet sich für alle Berufstätigen. Können Interessierte durch Vorerkrankungen keine BU abschließen oder wird es für sie durch einen bestimmten Beruf zu teuer, bietet Canada Life Alternativen der Arbeitskraftsicherung an, insbesondere die Grundfähigkeitsversicherung.

BARMENIA

Ein Airbag für den Fall der Fälle: Der Barmenia-Invaliditätsschutz mit Vorsorgeleistungen

GUIDED CONTENT

Das Leben ist unkalkulierbar. Eine schwere Erkrankung oder ein Unfall, und plötzlich ist alles anders. Im schlimmsten Fall droht der Verlust der Arbeitskraft und schließlich wackelt die gesamte finanzielle Existenz. Eine Absicherung gegen diesen Fall der Fälle ist unverzichtbar. Eine preisgünstige Alternative zu Berufsunfähigkeitsversicherungen bilden so genannte Invaliditätsversicherungen, wie sie die Barmenia Versicherungen mit dem Tarif Opti5plus anbieten. Ihr Vorteil liegt in der Kombination von Elementen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung und der klassischen Unfallversicherung mit Elementen der Schwere-Krankheiten-Versicherung, der so genannten Dread-Disease.

Die Funktionsweise der Invaliditätsversicherung ist simpel: Versicherte erhalten eine vorher vertraglich vereinbarte Rente, wenn sie durch schwere Schäden an inneren Organen – Herz, Lunge, Gehirn, zentrales Nervensystem, Nieren oder Leber -, durch Krankheit oder Unfall, invalide werden. Sie erhalten die regelmäßige Zahlung auch, wenn sie gewisse Fähigkeiten wie Sehen, Hören, Sprechen, Sich orientieren verlieren oder bei schwerwiegenden Störungen des Bewegungsapparates. Die Versicherung leistet darüber hinaus auch, wenn der Betreffende pflegebedürftig wird oder an Krebs erkranken sollte. Wichtig zu wissen: Die Zahlung der vereinbarten Rente erfolgt, sobald einer der fünf Leistungsbausteine greift. Für die Höhe der Rentenzahlung ist es egal, welcher

DIE 5 LEISTUNGS-BAUSTEINE

Unfallinvalidität

schon ab einer 50 prozentigen Invalidität nach einem Unfall erhalten Sie die vereinbarte Rente

Schädigung von Organen

Rentenleistung bei einer schweren Schädigung eines wichtigen Organs, z. B. Gehirn, zentrales Nervensystem, Lunge, Nieren oder Leber durch Krankheit oder Unfall

Pflegebedürftigkeit

Rentenleistung bei Eintritt einer Pflegebedürftigkeit (mindestens Pflegestufe I)

Verlust von Grundfähigkeiten

Rentenleistung bei Verlust der Grundfähigkeiten, wie z. B. Sehen, Hören, Sprechen, sich orientieren und bei schwerwiegenden Störungen des Bewegungsapparates

Krebserkrankung

die Rentenzahlung erfolgt bei Eintritt einer Krebserkrankung. Die Rente wird je nach Schweregrad sechs, zwölf, 36 Monate oder sogar lebenslang gezahlt.

der Bausteine zutrifft. Die Rente wird immer in voller Höhe gezahlt. Selbst, wenn mehrere Leistungsbausteine gleichzeitig zusammen greifen, wird die Rentenzahlung nur einmal fällig. Zudem wird die Rente unabhängig von einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung gezahlt, wahlweise bis zum 67. Lebensjahr oder lebenslang.

Eine Invaliditätsversicherung wie Opti5plus ist für diejenigen gedacht, die selbst eine umfassende finanzielle Invaliditätsvorsorge brauchen, denen im Falle eines Falles aber auch die Versorgung ihrer Angehörigen am Herzen liegt. Dafür gibt es eine so genannte „Rentengarantie“. Stirbt die versicherte Person, während sie die Opti5plus-Rente erhält, zahlt die Barmenia die Rente so lange an die bezugsberechtigte Person weiter, bis zehn Jahre Rentenbezug erreicht sind. Für den Fall, dass die versicherte Person einen tödlichen Unfall erleidet, selbst aber keine Opti5plus-Rente bezieht, erhalten die Angehörigen eine Kapitalzahlung in Höhe von zwölf Monatsrenten.

Kennen Sie die Sorgen der Deutschen? Drei von vier Deutschen fürchten sich vor gesundheitlichen Problemen. Und jeder zweite hat Angst, wegen Krankheit oder Unfall seinen Job an den Nagel hängen zu müssen. Wer will schon – im Falle eines Falles – die finanzielle Existenz von sich und seiner Familie gefährden? Es gibt Airbags. Man muss sie nur einbauen. Und einer heißt Opti5plus.



Barmenia „Opti5plus“

Welchen Ansatz verfolgen Ihre Produkte?

Viele Personen lassen sich aus beruflichen oder gesundheitlichen Gründen in der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht versichern; für andere ist der Beitrag zu hoch. Die Folgen sind eine unzureichende oder fehlende Invaliditätsvorsorge. Diese Lücke schließt die Barmenia mit dem „Opti5plus“. Das Konzept ermöglicht preisgünstige Invaliditätsvorsorge – selbst für Personen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung. Es bietet umfassenden Versicherungsschutz in Form einer Rentenzahlung bis zu 3 000 Euro monatlich. Wie der Name andeutet, besteht „Opti5Plus“ aus fünf Komponenten: Der Pflegerente ab Pflegestufe 1. Der Grundfähigkeitsrente bei Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Hören oder Sprechen. Der Organrente bei einer schweren Schädigung eines wichtigen Organs. Der Krebsrente bei Eintritt einer Krebserkrankung. Der Unfallrente ab einer 50-prozentigen unfallbedingten Invalidität. Sowie dem Plus-Leistungsbaustein „Rentengarantie“.

Wie unterscheidet sich Ihr Produktkonzept von der Konkurrenz?

Hervorzuheben ist der Plus-Leistungsbaustein „Rentengarantie“. Stirbt die versicherte Person, während sie eine Opti5plus-Rente erhält, zahlen wir die Rente so lange an die bezugsberechtigte Person weiter, bis zehn Jahre Rentenbezug erreicht sind. Zusätzlich wird einmalig ein Betrag in Höhe von zwölf Monatsrenten gezahlt. Selbst wenn die versicherte Person noch keine Opti5plus-Rente erhält, wird, im Falle eines tödlichen Unfalls, ein Todesfall-Kapital in Höhe von zwölf Monatsrenten gezahlt. Zudem hat die Barmenia bei Krebserkrankungen des Stadiums/Grades IV die zeitliche Begrenzung der Rentenzahlung aufgehoben. Wer den Tarif „lebenslange Rentenzahlung“ abschließt, erhält bei einer solchen Erkrankung die Rente dementsprechend. Weiteres Plus: Die Höhe der Beiträge. Sie richten sich nach dem Eintrittsalter bei Vertragsabschluss und gelten für die gesamte Laufzeit. Ein erheblicher Vorteil gegenüber Tarifen, bei denen die Beiträge wäh-

rend der Laufzeit mit zunehmendem Alter angepasst werden.

Welche Flexibilität bieten die Tarife?

Ein Vorteil ist die Nachversicherungsgarantie. Damit ist eine Erhöhung der Versicherungssumme für Versicherte, die nicht älter als 45 Jahre sind, ohne einen Anlass jederzeit um bis zu 500 Euro möglich. Ohne erneute Gesundheitsprüfung. Zur Werterhaltung lässt sich eine Dynamik vereinbaren. Zudem gibt es keine lange Vertragsbindung: Der Kunde kann nach Ablauf des 1. Jahres jederzeit zum Monatsende kündigen.

Für welche Kunden sind Ihre Tarife geeignet?

In der Barmenia-Opti5plus können Personen zwischen 18 und 58 Jahren versichert werden. Der Beruf spielt bei der Berechnung des Beitrages keine Rolle. Lediglich eine Handvoll Berufsgruppen wie Artisten, Sprengmeister oder Berufs- und Zeitsoldaten versichern wir nicht.