

02 | 2018
APRIL | MAI
24. JAHRGANG



Mein Geld

ANLEGERMAGAZIN



GUIDED CONTENT 02|2018
Einkommenssicherung

EINKOMMENSICHERUNG

Für jeden die passende Einkommenssicherung – geht nicht, gibt's nicht

Immobilien erfreuen sich in Zeiten niedriger Zinsen als greifbare und stabile Kapitalanlage großer Beliebtheit. Das Eigenheim ist der Traum vieler Familien und trotz stark gestiegener Preise ist die Nachfrage so hoch wie nie – auch dank niedriger Kreditzinsen. Aber ein Kredit bedeutet Verbindlichkeit und die Raten sind auf Basis des aktuellen Haushaltseinkommens berechnet. In Punkto Absicherung denken die meisten vordergründig daran, den Partner und gegebenenfalls die Kinder im Todesfall abzusichern. Hierdurch sind die Schulden für das Eigenheim im Fall des Falles gedeckt. Aber was passiert, wenn eine tückische Krankheit den Alltag durcheinander bringt, ein Unfall Behinderungen hinterlässt oder eine Gehirnblutung das Sprechen unmöglich macht? Das Leben und die Verbindlichkeiten sind noch da, das Einkommen fehlt.

Häufig ist immer noch die Meinung stark verbreitet, dass man staatlich abgesichert wäre. Aber wie sieht die staatliche Absicherung überhaupt aus? Zum 1. Januar 2001 trat das „Gesetz zur Reform der Renten wegen verminderter Erwerbsfähigkeit“ in Kraft. Danach haben nur noch vor 1961 Geborene Anspruch auf eine staatliche Berufsunfähigkeitsrente, jüngere haben nur Anspruch auf die sogenannte Erwerbsminderungsrente (EM).¹

 Bild: Shutterstock.com / Shutterstock

¹ Definition der Erwerbsminderung nach SGB VI: Volle Erwerbsminderungsrente erhält derjenige, der in keiner beruflichen Tätigkeit mehr als drei Stunden täglich arbeiten kann. Wer zwischen drei und sechs Stunden arbeiten kann, erhält die halbe Erwerbsminderungsrente.

Ein Blick auf die Statistiken zeigt die durchschnittliche EM – die laufenden monatlichen Kosten eines Haushalts sind damit nicht finanzierbar. Verstärkend kommt hinzu, dass die Erwerbsunfähigkeit häufig viele Jahre vor dem Rentenalter eintritt.

Selbst für den Fall, dass sämtliche Kriterien für die Zahlung einer vollständigen Erwerbsminderungs-Rente erfüllt werden, so reicht die gesetzliche Leistung gerade mal für einen Sockelbetrag der monatlichen Ausgaben. Zudem kommt erschwerend hinzu, dass eine mindestens fünfjährige Versicherungsdauer in der gesetzlichen Rentenversicherung Voraussetzung ist. Private Vorsorge ist daher dringend notwendig und vom Gesetzgeber auch gewollt. Die Anschaffung von Wohneigentum ist nur einer der Gründe für eine notwendige Einkommensabsicherung, aber wer sich bis zum Immobilienkauf noch nicht um eine Absicherung gekümmert hat, sollte dies spätestens dann in Angriff nehmen.

WELCHE MÖGLICHKEITEN DER EINKOMMENSABSICHERUNG GIBT ES?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gehört nicht zu den günstigsten Policen. Deshalb fragen sich viele Menschen, ob sie sich eine BU leisten wollen. Betrachtet man das Risiko aus gesundheitlichen Gründen berufsunfähig zu werden und die hieraus resultierenden existenziellen Folgen, ist ein Versicherungsschutz sinnvoll. Dabei sollte nicht übersehen werden, dass es auch andere Produkte gibt, die je nach beruflichem Umfeld Alternativen darstellen können. Viele Lebensversicherer (in der FIV auch Sachversicherer) bieten für die Absicherung von Einkommensverlusten neben Berufsunfähigkeits-tarifen auch diverse andere Produkte zum Schutz gegen Einkommensverlust an. Während die Beitragsunterschiede bei einem kaufmännischen Angestell-

	insgesamt		West und Ausland		Ost	
	Jahr		Männer	Frauen	Männer	Frauen
Durchschnittliche Rentenzahlbeträge bei EM-Rentenzugängen (nur volle EM) in Euro pro Monat netto vor Steuern (nach Abzug des KVdR-/PVdR-Beitrages)	1996	714	835	577	709	570
	2000	738	835	613	740	689
	2010	640	679	601	621	652
	2015	711	737	681	682	761
	2016	736	763	705	704	792
Durchschnittliches Zugangsalter bei EM-Rentenzugängen in Jahren	1996	51,9	53,3	51,3	49,3	49,4
	2000	51,4	52,6	50,5	50,3	49,3
	2010	50,4	50,9	49,8	51,0	49,9
	2015	51,6	51,9	51,1	52,6	51,5
	2016	51,7	52,0	51,1	52,7	51,6

Quelle: <https://www.deutsche-rentenversicherung.de>

ten zwischen einer BU und den anderen Möglichkeiten mit 20-30 Prozent des BU-Beitrags noch relativ überschaubar sind, so gehen die Beiträge bei eher körperlich tätigen Personen doch deutlich auseinander. Eine 30-jährige Krankenschwester zahlt für eine Berufsunfähigkeitsversicherung mehr als das Doppelte als in allen anderen Alternativ-Absicherungen.

BERUFUNFÄHIGKEIT

Die Berufsunfähigkeitsversicherung sichert den individuellen Beruf des Einzelnen ab und leistet bereits ab einer Einschränkung von 50 Prozent.

Zielgruppe: Alle, die Ihren konkreten Beruf abgesichert haben wollen und ggf. wenig Flexibilität in Ihrer Arbeitswelt haben.

ERWERBSUNFÄHIGKEIT

Eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung sichert die allgemeine Arbeitskraft gegen krankheits- und unfallbedingte Risiken ab. Dabei ist jedoch nicht der ausgeübte Beruf, sondern irgendeine Erwerbstätigkeit relevant. Mit dieser Definition ist sie mit dem Leistungsbild der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente (volle EM) vergleichbar.

Zielgruppe: Für Berufe mit sehr flexiblem Berufsbild und Möglichkeiten den

Beruf auch unter erschwerten Bedingungen auszuüben, z.B. Software-Entwickler oder allgemein Computerarbeit.

GRUNDFÄHIGKEIT

Die Grundfähigkeitsversicherung sichert den Verlust von bestimmten definierten Grundfähigkeiten wie Sehen, Sprechen, Greifen, Gehen, Treppensteigen oder Autofahren etc. ab. Bei neueren Tarifen ermöglichen zusätzliche Bausteine eine bessere Zuordnung zum Berufsbild des einzelnen und damit eine bessere Absicherung.

Zielgruppe: Für Berufsgruppen mit starker Abhängigkeit von den Grundfähigkeiten (Handwerker, Pfleger, kinderbetreuende Hausfrauen, etc.).

FUNKTIONELLE INVALIDITÄT (FIV)

Die Funktionelle Invaliditätsversicherung oder Existenzschutzversicherung dient der Absicherung der dauerhaften (mind. 12 Monate) Invalidität durch Unfall oder Krankheit. In der Sachversicherung besteht sie aus folgenden Leistungsbausteinen: Unfall, Pflege, Grundfähigkeit, Organe, Krebs. Bei Anbietern aus der Lebensversicherung steht der Grundfähigkeitsbereich im Vordergrund und wird ergänzt durch weitere Leistungsbereiche wie Krebs und schwere Krankheiten sowie Pflege.

GUIDED CONTENT

Zielgruppe: Durch die vielfältigen Leistungsbereichen sind FIV-Tarife in vielen Lebensbereichen und Berufsbildern gut einsetzbar. Gut geeignet ist die FIV auch bei Personen mit einer körperlichen, künstlerischen oder handwerklichen Tätigkeit.

Sowohl die Grundfähigkeits- als auch die FIV mit integrierter BU-Option für einen möglichen späteren Umstieg in eine BU-Versicherung eignen sich auch für junge Berufstätige oder Studenten, deren Berufsbild noch nicht klar definiert ist.

NIEDRIGZINS UND ÜBERSCHÜSSE

Mit dem Niedrigzins haben wir uns mittlerweile arrangiert und gelernt, dass man bei Sparprodukten andere Wege gehen muss als noch vor 10 – 15 Jahren um Rendite zu generieren. Bei Einkommenssicherungstarifen wirkt sich der niedrige Rechnungszins vor allem auf die Beitragsberechnung über die gesamte Versicherungsdauer aus. Bedeutsamer für die Überschussbeteiligung sind aber die Risikogewinne. Der kalkulierte Beitrag - Tarifbeitrag oder Bruttobeitrag genannt – muss viele Jahre im Voraus und daher vorsichtig kalkuliert werden. Ist der Schadensverlauf besser als kalkuliert, entstehen Risikogewinne. Diese werden meist direkt mit dem Beitrag verrechnet und ergeben den sogenannten Zahlbeitrag (auch Nettobeitrag). Sinken die Risikogewinne, steigen die Zahlbeiträge – die Versicherung wird teurer. Verteuerungen bei Beiträgen, allen voran die BU, haben gerade zum Jahresanfang 2018 große Wellen geschlagen. Grundsätzlich ist es natürlich bekannt, dass der Zahlbeitrag von der jährlichen Überschussbeteiligung abhängig ist. Über die gesamte Laufzeit garantiert ist eben nur der Tarifbeitrag. Dennoch sind Kunden oft verständlicherweise verärgert, wenn eine Beitragssteigerung sehr dras-

tisch ausfällt. Die Qualität des Produkts und des Anbieters werden bezweifelt. Es lohnt sich die Tarife diesbezüglich zu vergleichen, denn der Unterschied zwischen Brutto- und Nettobeitrag (= Verteuerungsrisiko) reichen von 19 bis 58 Prozent. Die Benchmark wird im Scoring bei 35 Prozent angesetzt, darüber hinaus ist die Unsicherheit für den Kunden zu groß. Tarife mit einem moderaten Verteuerungsrisiko gepaart mit der Aufklärung des Kunden, dass eine Schwankung innerhalb dieser Bandbreite stattfinden kann, erhöht

die Zufriedenheit für alle Beteiligten.

Fazit

Für jede Bedarfssituation und jede finanzielle Möglichkeit gibt es am Markt passende Angebote. Aufgrund der Vielfalt der individuellen Absicherungsbedürfnisse und der Unterschiede im Leistungsumfang der Produkte ist allerdings eine qualifizierte Beratung notwendig.

ELLEN LUDWIG, GESCHÄFTSFÜHRERIN [ASCORE] DAS SCORING GMBH FÜR MEIN GELD

DIE BESTEN TARIFE IM SCORING

Berufsunfähigkeit		Scoring
Basler Lebensversicherungs-AG	Basler Berufsunfähigkeits-Versicherung (BP, BPL)	★★★★★
Basler Lebensversicherungs-AG	Basler Berufsunfähigkeits-Versicherung (BPS)	★★★★★
Continentale Lebensversicherungs AG	Continentale PremiumBU mit Pluspaket (PBU)	★★★★★
Continentale Lebensversicherungs AG	Continentale PremiumBU Start mit Pluspaket (PBUS)	★★★★★
Die Bayerische (LV)	BU PROTECT Prestige	★★★★★
NÜRNBERGER Lebensversicherung AG	SBU2901P	★★★★★
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	BUV-PLUS (T91-A)	★★★★★
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	BUZ	★★★★★
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	SBU	★★★★★
Erwerbsunfähigkeit		Scoring
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	SEU, EUZ	★★★★★
AXA Lebensversicherung a.G.	ALVSEV (p.i.)	★★★★★
Dialog Lebensversicherungs-AG	SEU-protect	★★★★★
HDI Lebensversicherung AG	EGO Basic (EV17) (p.i.)	★★★★★
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	Erwerbsunfähigkeit (T39)	★★★★★
Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland	MetallRente.EMI Plus (T 133)	★★★★★
Grundfähigkeit		Scoring
Canada Life Assurance Europe plc	Premium Grundfähigkeitsschutz (p.i.)	★★★★★
Dortmunder Lebensversicherung AG	Plan D – Die 12	★★★★★
Dortmunder Lebensversicherung AG	Plan D – Die 15	★★★★★
Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland	Swiss Life Vitalschutz, Stand 04/2017	★★★★★
Zurich Deutscher Herold Lebensvers. AG	Grundfähigkeits-Schutzbrief	★★★★★
FIV (Leben)		Scoring
VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.	€EXISTENZ (SKV, SKV+)	★★★★★
Allianz Lebensversicherungs-AG	KörperSchutzPolice (E239) (p.i.)	★★★★★
Prisma Life AG	MultiSafe	★★★★★
FIV (Sach)		Scoring
ARAG Allgemeine Versicherungs-AG	Existenz-Schutz	★★★★★
Interlloyd Versicherungs-AG	Existenz-Schutz	★★★★★
Adcuri GmbH (Barmenia)	Opti5Rente Top-Schutz	★★★★★
Adcuri GmbH (Barmenia)	Opti5Rente Premium-Schutz	★★★★★
Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG	Opti5Rente Top-Schutz	★★★★★
Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG	Opti5Rente Premium-Schutz	★★★★★

Quelle: [ascore] Das Scoring (www.dasscoring.de)



INTERVIEW

„Adäquate Bedarfsermittlung ist eine der wesentlichen Herausforderungen.“

Ellen Ludwig, Geschäftsführerin [ascore] Das Scoring GmbH für Mein Geld im Interview mit Lars Drückhammer, Geschäftsführer blau direkt GmbH

Verteuerungen bei BU-Prämien wirbelten Ende des Jahres 2017 viel Staub auf. Müssen Kunden, die jetzt eine Einkommensabsicherung abschließen, Angst vor Erhöhungen in den nächsten Jahren haben?

LARS DRÜCKHAMMER: Bei fast allen BU-Tarifen, dem wichtigsten Produkt der Einkommensabsicherung, unterscheiden wir zwischen dem Tarifbeitrag und dem Zahlbeitrag. Versicherer haben in nahezu allen Tarifen keine Anpassungsmöglichkeit des Tarifbeitrags nach Vertragsabschluss, weshalb dieser eher vorsichtig kalkuliert wird. Hierzu gehört vor allem die Frage, wie wahrscheinlich, auf Basis der versicherten Berufe, der Eintritt einer Berufsunfähigkeit ist, und über welchen Zeitraum statistisch die abgesicherten Leistungen in Form monatlicher Renten durch den Versicherer zu leisten sind. Aufgrund der vorsichtigen Kalkulation benötigen die Versicherer heute nicht alle Beitragsanteile und verrechnen einen Teil der Überschüsse mit dem Tarifbeitrag, der sich hierdurch reduziert: diesen Beitrag nennt man Zahlbeitrag. Dieser Zahlbeitrag ist aufgrund der jeweiligen Risikosituation einzelner Versicherer unterschiedlich und kann während der Vertragslaufzeit vom Versicherer angepasst werden. Genau das ist, wie

von Ihnen angesprochen, bei einzelnen Unternehmen passiert. Beim Neuabschluss sollte man also in erster Linie den Tarifbeitrag im Auge haben und bei unterschiedlichen Produkten auch zum Vergleich heranziehen, da dieser nicht veränderlich ist.

Das Spektrum der Einkommenssicherung umfasst neben der Berufsunfähigkeitsversicherung eine Reihe anderer interessante Absicherungsmöglichkeiten. Welche Lösungen gibt es und warum sind diese interessant?

LARS DRÜCKHAMMER: Neben der klassischen BU sind in den letzten Jahren vor allem Produkte zur Absicherung Schwerer Krankheiten (Dread Disease), der Grundfähigkeiten und sogenannte Körperschutz-Policen entstanden. Hierbei handelt es sich in allen Fällen im weitesten Sinne um eine Ausschnittsdeckung der BU. Interessant sind diese Alternativen vor allem für risikoreichere Berufsgruppen aufgrund niedrigerer Beiträge und für Personen, die ggf. aufgrund ihres persönlichen Gesundheitszustandes keinen BU-Schutz mehr bekommen können. Die Annahmepolitik der Versicherer ist in diesen Produkten zum Teil deutlich weniger restriktiv, als in der BU.

In welchem Alter sollte man bereits an den Abschluss einer Einkommensabsicherung denken?

LARS DRÜCKHAMMER: Je früher die Einkommenssicherung gestartet wird, desto niedriger die monatlichen Beiträge. Dies kann sogar dazu führen, dass die Beitragssumme über die gesamte Laufzeit trotz der längeren Vertragslaufzeit kleiner ist, als bei einem späteren Versicherungsbeginn. Viel wesentlicher ist es aber, sich möglichst frühzeitig den in der Regel besseren Gesundheitszustand zu sichern und nicht später Gefahr zu laufen, keinen Versicherungsschutz mehr zu bekommen. Viele Versicherer bieten inzwischen bereits Policen für Schüler an.

Was sind die größten Herausforderungen in der Beratung der Einkommensabsicherung für Vermittler?

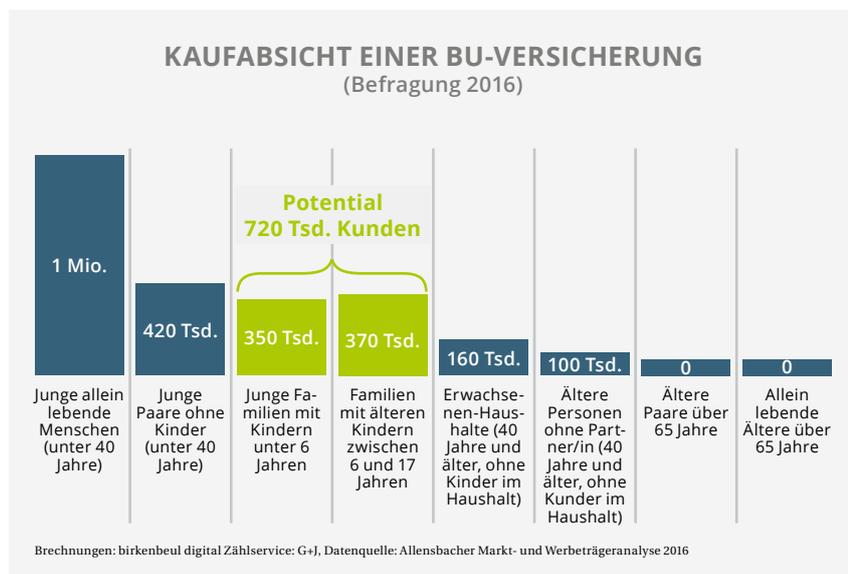
LARS DRÜCKHAMMER: Adäquate Bedarfsermittlung ist eine der wesentlichen Herausforderungen. Ebenso wichtig ist es, die Versicherungshöhe am Bedarf und nicht primär am Beitrag auszurichten.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

GOTHAER

Gothaer SBU Plus – familienfreundlicher Vollschutz mit Bestnoten

GUIDED CONTENT



erhöhen. Wenn es die persönliche finanzielle Situation einmal erfordern sollte, kann man den Berufsunfähigkeitsschutz vorübergehend reduzieren oder Beiträge aussetzen. Bei Vertragsabschluss kann der Kunde entscheiden, ob er eine automatische jährliche Beitrags- und Leistungsanpassung wünscht und damit auf der absolut sicheren Seite steht.

**WEITERE HIGHLIGHTS:
EINFACHE ABWICKLUNG, TOP RATINGS UND FAIRE PREISE**

Mit dem Verzicht auf abstrakte Verweisung, einer präzisen Definition des versicherten Berufs und der zugrunde liegenden Lebensstellung bietet die Gothaer eine unkomplizierte Abwicklung im Leistungsfall. Leistung und Qualität des BU-Schutzes der Gothaer SBU Plus wird durch fünf Sterne von der Ratingagentur Morgen und Morgen zertifiziert. Auch „Das Scoring“ nahm die Produktdetails unter die Lupe und zeichnete die SBU Plus als Tarif des Monats Oktober 2017 aus. SBU-Plus zeichnet sich zudem durch absolut faire und konkurrenzfähige Preise aus.

WACHSTUMSMARKT BU – GUTE CHANCEN IM VERKAUF

Zum Jahresende 2016 gab es es lt. Branchenverband GDV rund 5,5 Prozent mehr Policen im Bestand als zum Vorjahresstichtag, der laufende Jahresbeitrag legte um 8,5 Prozent zu, die versicherte Summe erhöhte sich um 7,1 Prozent. Aus diesen Zahlen kann man sehr gute Absatzchancen ableiten. Mit SBU-Plus ist man dafür perfekt gerüstet.

GOTHAER

Die Gothaer bietet mit ihrer neuen Berufsunfähigkeitsversicherung SBU Plus eine intelligente Lösung zu fairen Preisen, die den Erfordernissen des Marktes perfekt angepasst ist. Neben einer ausgezeichneten Produktqualität und günstigen Preisen glänzt sie besonders durch Leistungsmerkmale, die speziell auf Familien zugeschnitten sind.

FAMILIENFREUNDLICHKEIT IM MITTELPUNKT

Die Familie boomt – entgegen früheren Vorhersagen meldet das statistische Bundesamt einen leichten Geburtenanstieg sowie einen Neugeborenen-Höchststand. Auch die wachsende Erwerbstätigkeit von Frauen mit Kleinkindern unterstreicht die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Daraus lässt sich ein steigender Bedarf an Absicherung von Familien ableiten.

Die Gothaer ist für die Zukunft gerüstet

und geht mit der SBU Plus besonders auf Bedürfnisse von Familien ein. Sicherheit im Leistungsfall steht im Vordergrund – bereits ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit gibt es 100 prozentigen Versicherungsschutz. Eine Starter-Option ermöglicht den preiswerten Einstieg in die Berufsunfähigkeitsversicherung und ist vor allem für junge Familien attraktiv, die Ihr Geld lieber in den Aufbau einer stabilen Lebenssituation investieren. Zusätzlich bietet die Gothaer für Familien bis zu 10 Prozent Beitragsnachlass (Familienbonus). All das ist im Markt nicht selbstverständlich.

GROSSE INDIVIDUELLE FLEXIBILITÄT

SBU Plus passt sich dem Familienleben an. Bei bestimmten Anlässen, wie einer Kreditaufnahme zur Eigenheimfinanzierung oder der Geburt eines Kindes, kann man den Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung



Gothaer SBU Plus

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit diesem Tarif?

Mit unserem Produkt SBU Premium haben wir einen der besten Tarife am Markt. Der Tarif bietet den größten Leistungsumfang aller Gothaer SBU und ist erste Wahl für die meisten unserer Kunden. Der Wettbewerb wird allerdings zunehmend über den Preis geführt, hier will die Gothaer zusätzlich punkten. SBU Plus konzentriert sich auf die für eine BU wichtigen Leistungsmerkmale, verzichtet aber auf weniger wichtige Zusatzleistungen. So kann ein Preisvorteil von bis zu 10 Prozent gegenüber SBU Premium erzielt werden. Damit bietet das Produkt ein ausgezeichnetes Preis-Leistungsverhältnis im Vergleich zum Wettbewerb.

Welche Risiken decken Sie ab?

SBU Plus deckt das volle Risiko der Berufsunfähigkeit ab. Dabei bietet das Produkt einen auf 6 Monate verkürzten Prognosezeitraum, den Verzicht auf abstrakte Verweisung. Der versicherte Beruf ist der zuletzt ausgeübte Beruf. Leistungen werden auch gewährt bei fahrlässigen oder grob fahrlässigen Verstößen im Straßenverkehr. Der Tarif bietet eine anlassabhängige Nachversicherungsoption ohne Gesundheitsprüfung.

Wie unterscheiden Sie sich von Konkurrenzprodukten?

Die SBU Plus unterscheidet sich von Konkurrenzprodukten dadurch, dass sie sich auf die

wesentlichen Leistungsmerkmale einer selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung konzentriert und damit auch die Höchstwertung von Ratingunternehmen erhält, dabei aber zugunsten des Beitrags auf Zusatzleistungen verzichtet. Zudem bietet die SBU Plus genau wie die SBU Premium einen Familienbonus, also einen Beitragsvorteil für Familien und Partnerschaften mit gemeinsamen Kindern.

Für welche Berufsgruppe/Zielgruppe ist es geeignet?

Das Produkt ist besonders für Berufseinsteiger und Familien geeignet, da es attraktive Vergünstigungen und hervorragende Flexibilität bietet.

GOTHAER

BARMENIA

Eine runde Sache (SoloBU) – einzigartig ausgestalteter Schutz auch bei Arbeitsunfähigkeit

GUIDED CONTENT

Die Barmenia SoloBU ist eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung, die die finanziellen Folgen abdeckt, wenn der Kunde ganz oder teilweise durch zum Beispiel Krankheit, aber auch durch einen Unfall berufsunfähig wird.

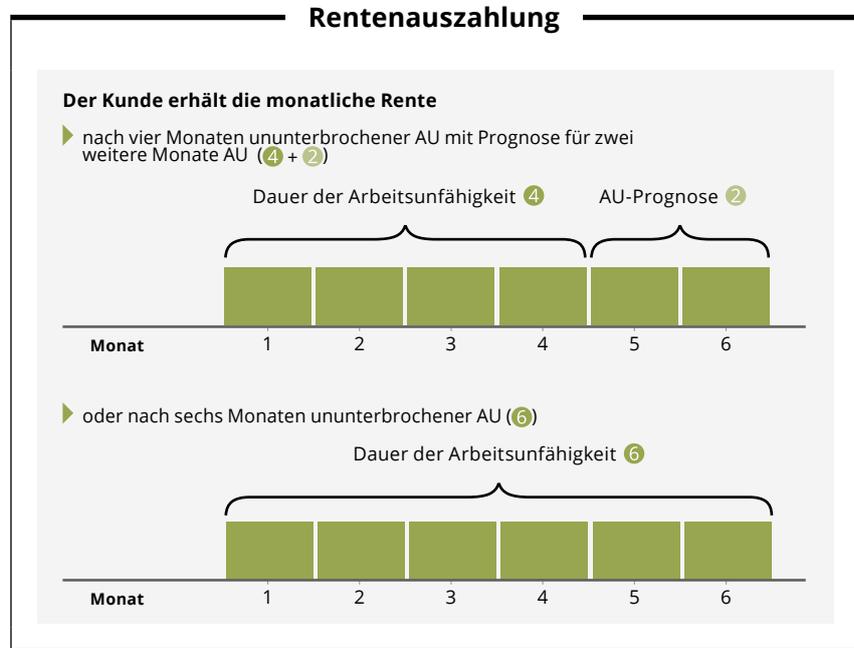
Jedoch kann nicht nur eine Berufsunfähigkeit zum finanziellen Risiko werden. Auch eine langfristige Arbeitsunfähigkeit (AU) ist oft mit Einkommenseinbußen verbunden. Die laufenden Ausgaben für Essen, Wohnung, Auto etc. müssen weiter finanziert werden. Und es können weitere Ausgaben notwendig werden.

Daher kann mit der Barmenia SoloBU nun auch der Fall einer langfristigen Arbeitsunfähigkeit finanziell abgesichert werden! Der Kunde bekommt dann auch Leistungen aus der Barmenia SoloBU, wenn er „nur“ arbeitsunfähig, aber nicht berufsunfähig ist.

Die AU-Leistungen erhält der Kunde, wenn er sechs Monate ununterbrochen arbeitsunfähig gewesen ist. Oder nach vier Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit, wenn absehbar ist, dass er auch zwei weitere Monate nicht arbeiten kann.

Die monatliche Rente bekommt der Kunde immer rückwirkend ab Beginn seiner Arbeitsunfähigkeit. Auch die Beiträge für seinen Vertrag muss er dann nicht mehr zahlen.

Die Ausgestaltung der neuen AU-Leistungen der Barmenia SoloBU ist bislang einzigartig am Markt. Denn es gibt:



- Leistungen immer für die gesamte Dauer der AU, maximal 18 Monate je AU-Fall oder bis zur Feststellung einer BU.

Auch während einer ärztlich verordneten stufenweisen Wiedereingliederung.

- keine Begrenzung der AU-Leistungen insgesamt während der Vertragsdauer, d. h. unbegrenzt oft AU-Leistungen
- keine zeitliche Begrenzung der gesamten AU-Leistungsdauer
 - ▶ keine Deckelung der Summe der AU-Zahlungen
 - ▶ AU-Leistungen bereits nach vier Monaten Arbeitsunfähigkeit mit Prognose für zwei weitere Monate

Ein großer Vorteil dabei: Es muss lediglich die Arbeitsunfähigkeit bescheinigt werden und keine umfangreiche BU-Prüfung erfolgen. So erhält der Kunde schnell und unkompliziert seine Leistungen und ist auch für den Fall einer längerfristigen Arbeitsunfähigkeit finanziell abgesichert.

Das Leistungsangebot der Barmenia SoloBU wird abgerundet durch die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten wie z. B. Beitragsdynamik und garantierte Rentensteigerung oder auch die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Risikoprüfung bei bestimmten Ereignissen und auch ohne Anlass. Auch eine Beratung zur medizinischen Rehabilitation und beruflichen Reintegration durch Spezialisten ist möglich.

BARMENIA



Barmenia SoloBU

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit diesem Tarif?

Die eigene Arbeitskraft ist für die meisten Menschen die Grundlage, den Lebensunterhalt für sich und die Familie zu sichern. Auch eine langfristige Arbeitsunfähigkeit ist oft mit Einkommenseinbußen verbunden. Deshalb sichert die Barmenia mit der Barmenia SoloBU nun auch den Fall einer langfristigen Arbeitsunfähigkeit finanziell ab.

"Dadurch wird die Lücke geschlossen, die entsteht, wenn der Kunde längerfristig erkrankt ist, aber noch keine Berufsunfähigkeit festgestellt oder anerkannt wurde. Für uns ist es wichtig, unsere Kunden bei einer langfristigen Erkrankung schnell und unkompliziert zu unterstützen." sagt Ulrich Lamy, Vorstandsmitglied der Barmenia Versicherungen.

Welche Risiken decken Sie ab?

Die Barmenia SoloBU bietet Leistungen bei Berufsunfähigkeit sowie bei Arbeitsunfähigkeit und gibt so finanzielle Sicherheit bei Ausfall der Arbeitskraft.

Es existiert keine Begrenzung der AU-Leistungen während der Vertragslaufzeit – weder zeitlich noch

betragsmäßig. Die AU-Leistungen werden unbegrenzt oft in der vereinbarten Höhe erbracht. Die Lösung der Barmenia ist also eine der umfassendsten Angebote am Markt.

Wie unterscheiden Sie sich von Konkurrenzprodukten?

Marktübliche Angebote sehen eine zeitliche Begrenzung der gesamten AU-Leistungen während der Vertragslaufzeit vor. So werden die Leistungen vielfach maximal für 18 oder 24 Monate erbracht – und zwar für alle eintretenden Arbeitsunfähigkeiten zusammen. Bei einem BU-Vertrag, der oft über Jahrzehnte läuft, ist diese Begrenzung unter Umständen schnell erreicht – im Extremfall schon mit einer lang andauernden Arbeitsunfähigkeit. Gerade bei wiederholt auftretenden Krankheiten enden dann die AU-Zahlungen vorzeitig oder werden gar nicht mehr erbracht.

Bei der Barmenia sind lediglich die Zahlungen je AU-Fall auf 18 Monate begrenzt. Damit ist für nahezu alle AU-Fälle ein ausreichend langer Zeitraum finanziell abgedeckt. Manche Erkrankungen wie z. B. chronische Leiden können zwar länger andauern. In diesen Fällen wird aber regelmäßig die Berufsunfähigkeit an die

Stelle der Arbeitsunfähigkeit treten. Und dann wird die monatliche BU-Rente auch deswegen weitergezahlt.

Auch beim Zeitpunkt der Leistungserbringung ist die Barmenia-Lösung führend am Markt. So bietet die Barmenia als einer der wenigen Anbieter am Markt die Leistung bereits nach vier Monaten AU, wenn absehbar ist, dass der Kunde auch zwei weitere Monate nicht arbeiten kann. Denn wichtig ist, dass der Kunde frühzeitig eine finanzielle Unterstützung bei einer längerfristigen AU erhält.

Für welche Berufsgruppe/Zielgruppe ist es geeignet?

Die AU-Leistung bei der Barmenia SoloBU ist insbesondere geeignet für Kunden,

- deren Einkommen bei einer längeren Arbeitsunfähigkeit durch das gesetzliche Krankengeld oder das private Krankentagegeld überhaupt nicht oder nicht ausreichend abgesichert ist,
- die die finanzielle Lücke schließen möchten, die entsteht, wenn der Kunde längerfristig erkrankt, aber noch keine Berufsunfähigkeit festgestellt oder anerkannt wurde.

BARMENIA

STUTTGARTER

BU PLUS *premium* der Stuttgarter zahlt schon bei Arbeitsunfähigkeit

GUIDED CONTENT

DIE STUTTGARTER BU PLUS PREMIUM Wenn alles aufeinander abgestimmt ist.

Sicher	Leistungsstark
Kunden sichern Ihr Einkommen verlässlich ab, für den Fall, dass sie z.B. wegen Krankheit oder Unfall nicht mehr arbeiten können.	Kunden erhalten die vereinbarte Rentenzahlung schon bei längerer Arbeitsunfähigkeit – auch wenn sie nicht berufsunfähig sind.
Flexibel	Persönlich
Kunden können den Einkommensschutz an ihre individuelle Lebensumstände anpassen. Zum Beispiel mit diversen Möglichkeiten zur Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung.	Die Stuttgarter hilft ihnen verlässlich und persönlich im Falle eines Falles. Damit sie Ihre BU-Leistungen schneller erhalten.

Berufsunfähigkeitsrente stellen kann“, erklärt Klaus-Peter Klapper. So verlieren Kunden keine wertvolle Zeit.

Die Stuttgarter BU PLUS *premium* leistet bei Arbeitsunfähigkeit, bei Berufsunfähigkeit, bei einem Tätigkeitsverbot wegen Infektionsgefahr sowie bei Pflegebedürftigkeit.

ÜBER DIE STUTTGARTER

Die Stuttgarter ist als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit allein den Interessen ihrer Versicherten verpflichtet. Ihr Schwerpunkt liegt auf modernen Vorsorgelösungen in der Lebens- und Unfallversicherung. Relevante Kennzahlen bestätigen seit vielen Jahren die Verlässlichkeit, Solidität und Finanzstärke des Unternehmens.

Die BU-Ratings des unabhängigen Analysehauses Morgen & Morgen bestätigen seit Jahren die ausgezeichnete Qualität der Stuttgarter Berufsunfähigkeits-Lösungen. Ebenso die Experten von Franke und Bornberg, die zudem die Stuttgarter BU-Unternehmensqualität mit der bestmöglichen Auszeichnung „herorragend“ bewerten.

Weitere Informationen auf www.stuttgarter.de

Die Stuttgarter bietet mit ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung BU PLUS *premium* eine Besonderheit: Der Kunde erhält bereits bei längerer Arbeitsunfähigkeit eine Rentenzahlung. Klaus-Peter Klapper, Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing, erläutert: „Wenn man wegen einer Krankheit oder eines Unfalls längere Zeit nicht mehr arbeiten kann, ist man nicht immer auch gleich berufsunfähig. Der Vorteil unserer BU PLUS *premium* liegt darin, dass sie auch in diesen Fällen hilft, die Einkommenslücke zu schließen.“ Denn bereits bei längerer Krankheit reichen die gesetzlichen Leistungen nicht aus. Die neue

Berufsunfähigkeitsversicherung der Stuttgarter richtet sich vor allem an gut verdienende Arbeitnehmer.

Kunden reichen bei Arbeitsunfähigkeit lediglich ein ärztliches Attest mit Ursache und Dauer der Krankschreibung ein, um ihre Rentenzahlung zu beantragen. Die Stuttgarter prüft innerhalb von 10 Arbeitstagen, ob eine Arbeitsunfähigkeit vorliegt. Gleichzeitig untersuchen die Experten des Versicherers, ob auch eine Berufsunfähigkeit vorliegen könnte. „Wir informieren unseren Kunden schnell und verlässlich, damit er in diesem Fall rechtzeitig einen Antrag auf die



Stuttgarter BU PLUS *premium*

Welchen Ansatz verfolgen Sie mit diesem Tarif?

Die BU PLUS *premium* bietet den Kunden eine sichere Rentenzahlung. Und das nicht nur, wenn sie berufsunfähig werden, sondern auch schon bei längerer Arbeitsunfähigkeit, bei einem Tätigkeitsverbot wegen Infektionsgefahr oder bei Pflegebedürftigkeit. Die BU PLUS *premium* bedeutet für den Kunden:

- **Weniger Aufwand:** Kunden reichen bei Arbeitsunfähigkeit lediglich ein ärztliches Attest ein, um ihre Rentenzahlung zu beantragen.
- **Schnelle Zahlung:** Damit Kunden schnell Geld bekommen, prüft Die Stuttgarter ihren Antrag innerhalb von 10 Arbeitstagen. Die vereinbarte Rente erhalten sie bei längerer Arbeitsunfähigkeit für bis zu 18 Monate – unabhängig davon, ob Berufsunfähigkeit vorliegt oder nicht.
- **Professionelle Unterstützung:** Die Stuttgarter prüft anhand des ärztlichen Attests, ob eine Berufsunfähigkeit vorliegen könnte. Wenn ja, dann kontaktieren wir den Kunden und er kann rechtzeitig einen Antrag auf die Berufsunfähigkeitsrente stellen. So verliert er keine wertvolle Zeit.

Welche Risiken decken Sie ab?

Die BU PLUS *premium* zahlt bei:

- **Arbeitsunfähigkeit:** Die Stuttgarter zahlt die vereinbarte Rente schon bei Arbeitsunfähigkeit ab 6 Monaten. Und das rückwirkend vom ersten Tag der Arbeitsunfähigkeit und bis zu 18 Monate. Ob Berufsunfähigkeit vorliegt, spielt für diese Zahlung keine Rolle. Man muss diese Leistung auch nicht zurückzahlen.
- **Berufsunfähigkeit:** Wenn der Kunde aufgrund von Krankheit oder Unfall seinen Beruf nicht mehr wie gewohnt ausüben kann, zahlt Die Stuttgarter die versicherte monatliche Berufsunfähigkeitsrente. Er erhält diese Zahlung, wenn er seinen zuletzt ausgeübten Beruf zu mindestens 50 Prozent nicht mehr nachgehen kann.
- **Tätigkeitsverbot wegen Infektionsgefahr:** Wenn der Kunde durch eine gesetzliche Vorschrift oder eine behördliche Verfügung seine Tätigkeit wegen Infektionsgefahr nicht mehr ausüben kann, zahlt Die Stuttgarter die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente. Unabhängig davon, welche Arbeit er ausgeübt hat.

- **Pflegebedürftigkeit:** Auch wenn der Kunde zum Pflegefall wird, erhält er die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente.

Wie unterscheiden Sie sich von Konkurrenzprodukten?

Wenn man wegen einer Krankheit oder eines Unfalls längere Zeit nicht mehr arbeiten kann, ist man nicht immer gleich berufsunfähig. Mit der BU PLUS *premium* erhält der Kunde schon bei einer längeren Arbeitsunfähigkeit eine Rentenzahlung. Der Vorteil gegenüber Produkten anderer Marktteilnehmer liegt darin, dass die BU PLUS *premium* auch in diesen Fällen hilft, die Einkommenslücke zu schließen. Es genügt ein ärztliches Attest, um eine Leistung zu erhalten.

Für welche Berufsgruppe/Zielgruppe ist es geeignet?

Die Stuttgarter BU PLUS *premium* richtet sich an gut verdienende Arbeitnehmer, die einen sicheren Einkommensschutz suchen.

KLAUS-PETER KLAPPER, LEITER PRODUKT- UND VERTRIEBSMARKETING BEI DER STUTTGARTER