In Kooperation mit Franke und Bornberg

DAS KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

INVESTMENT SPECIAL

Besser vorsorgen

Von Berufsunfähigkeit bis Pflege – die passenden Konzepte zur Absicherung biometrischer Risiken

Eine BU von Beratern für Berater und Kunden

Für die beste BU* aller Zeiten braucht man die besten Entwickler. Deshalb haben wir Top-Berater aus ganz Deutschland gefragt, was eine BU heutzutage beinhalten sollte. Das Ergebnis der Berater finden Sie unter www.berater-bu.de

Die Top-Berater haben die BU der Bayerischen für 7 Sterne nominiert:

- ★ Top-Ratingbedingungen in den Varianten Komfort und Prestige.
- ★ Lebenslange Leistung bei Pflegebedürftigkeit und Demenz (auf Wunsch).
- ★ Extravorteile für gesundheitsbewusste Kunden.
- ★ Ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.
- ★ Absicherung bei Arbeitslosigkeit – ohne Mehrbetrag.
- ★ Gesundheitsprüfung vor Ort (mit Sofort-Ergebnis).
- ★ Papierloser Antrag mit elektronischer Unterschrift.

Sprechen Sie mit uns über die neue BU!

☎ **089/6787-2222**

die Bayerische
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

FOTO: KIRSTEN NIJHOF

Markus Deselaers, Chefredakteur Sonderpublikationen DAS INVESTMENT

Die Skepsis besiegen

Drei Viertel der deutschen Haushalte haben eine Hausratversicherung, fast ebenso viele eine private Haftpflicht. Der Absicherung biometrischer Risiken stehen die Deutschen hingegen skeptischer gegenüber, wie eine Allensbach-Umfrage zeigt. Nur in etwa jedem vierten Haushalt ist eine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung vorhanden. Bei privaten Pflegeversicherungen, die ohnehin erst seit einigen Jahren auf Interesse stoßen, sieht es noch viel mauer aus. Aber wer will sich auch schon freiwillig eingehend damit beschäftigen, dass er plötzlich so krank wird, dass er seinen Beruf nicht mehr ausüben kann? Oder dass er – und nicht nur die anderen – einmal pflegebedürftig wird?

Doch unverhofft kommt ziemlich oft. Sollte der Fall der Fälle eintreten, kann es finanziell schnell eng werden. Zwar unterstützt der Staat weiterhin über die Rentenkasse mit einer Erwerbsminderungsrente und leistet über die Pflegekassen bei Pflegebedürftigkeit. Ausreichend sind diese Zahlungen aber kaum. Versicherer bieten daher vielfältige Möglichkeiten, biometrische Risiken privat abzusichern.

Gemeinsam mit der unabhängigen Analysegesellschaft Franke und Bornberg und kompetenten Versicherungsgesellschaften bieten wir Ihnen mit diesem DAS INVESTMENT SPECIAL einen Einblick in die Vielfalt der Produktlösungen und berichten von der AKS-Sommertour 2014 – der Plattform zum Thema Arbeitskraftsicherung.

Inhalt

FOTO: BETTY AD / ISTOCK

6 Nicht nur Vollkasko

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist der beste Schutz gegen Arbeitskraftverlust – aber nicht für alle im Angebot. Alternativen erobern den Markt

FOTO: BERNHARD HUBER / MÜNCHEN

10 „Sinnvolles Potenzial für Weiterentwicklungen“

Michael Franke, Geschäftsführer von Franke und Bornberg, über den Stand der Dinge bei der Arbeitskraftsicherung

FOTO: FRANK LÖHMER

12 Marktplatz für Fakten und Argumente

Im Juli tourte das AKS-Forum durch Deutschland. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Themen und Argumente der Veranstaltung

18 „BU ist kein isoliertes Risiko“
AXA-Vorstand Patrick Dahmen über Lösungen für die Absicherung biometrischer Risiken

20 Voller Durchblick
Die Basler hat ein neues Konzept gestartet, das die Risiken Berufsunfähigkeit und Pflege kombiniert

22 Für den Fall der Fälle
Die Police Barmenia BU PflegePlus sichert Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit ab

24 BU mit Praxis-Input
Die Bayerische hat ihre Berufsunfähigkeitspolice mit neuen Servicebausteinen ausgestattet

26 „Wir unterscheiden nicht zwischen Brutto- und Nettoprämien“
Bernhard Rapp von Canada Life erklärt die Biometrie-Strategie der Gesellschaft

28 Echte Alternative
Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung EGO Basic von HDI ist auch für körperlich Tätige erschwinglich

30 Auf Nummer sicher
Mit der Multi-Rente bietet Janitos eine kostengünstige Alternative zur BU-Versicherung

32 Schutz für breite Kreise
Die Golden IV-Police von LV 1871 sichert das Invaliditätsrisiko ab

34 Vertrauen ist gut, Vorsorge ist besser
Der Eagle Star Krankheits-Schutzbrief der Zurich leistet bei schweren Erkrankungen

Schwerpunkt Pflege

36 Gepflegter Reformeifer
Pflege ist teuer, und die gesetzliche Pflegeversicherung kann bei Weitem nicht alle Kosten tragen

38 „Der Staat allein ist überfordert“
Philipp J.N. Vogel, Vorstand DFV Deutsche Familienversicherung, über die Perspektiven privater Pflegepolicen

40 Pflegeschutz = Vermögensschutz
Im Mai startete die Dialog Lebensversicherung ihre Pflegerente SPR-care®

42 Es kann jeden treffen
FÖRDERbar, OLGA und OLGAflex – die geförderten und ungeförderten Pflegepolicen der Halleschen

Impressum

Verlag: Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH,
Goldbekplatz 3, 22303 Hamburg

www.dasinvestment.com,
Telefon: +49 (40) 40 19 99-50,
Telefax: +49 (40) 40 19 99-60,
E-Mail: info@dasinvestment.com

Herausgeber: Peter Ehlers, Gerd Bennewirtz
Verlagsgeschäftsführung: Peter Ehlers, Gerd Bennewirtz
Chefredakteur: Markus Deselaers
Chefin vom Dienst: Imke Lessentin
Autoren: Thorben van Elk, Sabine Groth, Claudia Lindenberg, Oliver Lepold
Bildrecherche: Nadine Rehmann **Lektorat:** Arnd M. Schuppius

Gestaltung: Herzog Design, Hamburg
Druck: Dierichs Druck + Media, GmbH & Co KG, Kassel
Titelfoto: auryndrikson / Fotolia

Dieses DAS INVESTMENT SPECIAL September 2014 ist eine Verlagssonderpublikation von DAS INVESTMENT

Haftung: Den Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Informationen zugrunde, die die Redaktion für verlässlich hält. Die Garantie für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht übernehmen. Diese Broschüre dient der Information und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Geldanlagen.

© 2014 für alle Beiträge und Statistiken bei der Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste und Internet sowie Vervielfältigungen auf Datenträger wie CD, DVD etc. nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Verlags.

BESUCHEN SIE UNS
AUF DER DKM

DKM
DIE LEITMESSE

Halle 4, Stand E17
28.–30.10.2014

ABSICHERN

… für den Fall, dass Sie nicht mehr arbeiten können, schwer erkranken oder noch Schlimmeres passiert – für Sie und Ihre Familie ist das ein wichtiges Thema. Sorgen Sie vor, damit Sie sich in einer solch schwierigen Situation nicht auch noch Gedanken um Ihre Finanzen machen müssen. Unser Angebot an Risikotarifen ist umfassend[1]. Mit den bedarfsgerechten[2] Lösungen von Canada Life, die zu Ihnen und Ihren persönlichen Wünschen passen, treffen Sie die richtige Entscheidung. Vertrauen Sie einem der größten und finanzstärksten Lebensversicherer weltweit: Unsere über 165-jährige Erfahrung ist die Basis für Ihre innovative[3] und verlässliche[4] Absicherung.

VERSICHERN SIE SICH NICHT BEIM ERSTBESTEN, SONDERN AM BESTEN BEI UNS.

Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

[1] Berufsunfähigkeitsschutz, Grundfähigkeitsversicherung, Schwere Krankheiten Vorsorge, RISIKOLEBEN optimal | [2] Software-Unterstützung mit dem Biometrie-Rechner für die individuelle Kundenberatung | [3] Zahlreiche Auszeichnungen; BU-Versicherung mit garantiertem, gleichbleibendem Beitrag ein ganzes Berufsleben lang | [4] Hervorragendes Rating der Canada Life Assurance Company z. B. durch Standard & Poor's (AA)

Stand Mai 2014

Canada Life Assurance Europe Limited unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.

Canada Life Assurance Europe Limited, Niederlassung für Deutschland, Höninger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

Nicht nur Vollkasko

FOTO: BETTY AD / ISTOCK

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist nach wie vor die beste Absicherung gegen Arbeitskraftverlust – aber nicht für alle im Angebot. Darum erobern Alternativen erobern den Markt

➔| **Für etwa 160.000 bis 180.000** Anträge auf Erwerbsminderungsrente geben die deutschen Rentenversicherungsträger jedes Jahr grünes Licht. 2013 waren es 176.682 Neuzugänge. Demgegenüber standen 648.259 Neurentner aus Altersgründen. Auf vier neue Altersrentner kommt ein Erwerbsminderungsrentner.

Insgesamt beziehen 1,719 Millionen Menschen in Deutschland eine Erwerbsminderungsrente von der gesetzlichen Rentenkasse – also mehr als jeder 50. Einwohner ist betroffen. Dabei sind noch nicht diejenigen erfasst, die gar keinen Anspruch auf eine solche Rente haben, da sie gar nicht oder nicht lange genug in die Rentenkasse eingezahlt haben. Und die Zahl enthält auch nicht die Menschen mit Berufsunfähigkeit, die zwar grundsätzlich noch arbeitsfähig, aber aus gesundheitlichen Gründen nicht für ihren eigentlichen Beruf tauglich sind.

„Laut Statistik muss jeder vierte Arbeitnehmer aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig seinen Beruf aufgeben oder ganz aus dem Arbeitsleben ausscheiden“, heißt es auf der Website der Deutschen Rentenversicherung. Die häufigste Diagnose lautet: psychische Störung. 2013 war das der Grund für 36,5 Prozent der Rentenzusagen bei Männern und für 49 Prozent bei Frauen.

Das biometrische Risiko Arbeitskraftverlust wird von vielen unterschätzt – oder zumindest nicht abgesichert. „Nur rund 25 Prozent der Erwerbstätigen haben bisher einen privaten Schutz der Arbeitskraft. Im Vergleich kommt die weitaus weniger wichtige Hausratversicherung auf rund 75 Prozent Reichweite“, so

Katrin Bornberg, Geschäftsführerin der Analysefirma Franke und Bornberg. Der Bestand an Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) stagniert seit Jahren bei rund 17 Millionen Verträgen (siehe Grafik).

Hoffen auf den Staat

Ein Grund für die schlechte Absicherungsquote könnte mangelnde Aufklärung sein. In einer Umfrage unter 200 freien Vermittlern im Auftrag von HDI sagen 54 Prozent der Befragten, dass ihre Kunden auf Absicherung der Arbeitskraft verzichten, weil sie meinen, dass notfalls der Staat einspringt. Eine anschließende Umfrage unter Verbrauchern hat dies zwar in gewisser Hinsicht bestätigt. Der Staat gilt im Fall der Fälle nach der Familie als zweitwichtigste Geldquelle. Allerdings sind sich die Deutschen bewusst, dass die nur sehr schwach sprudelt.

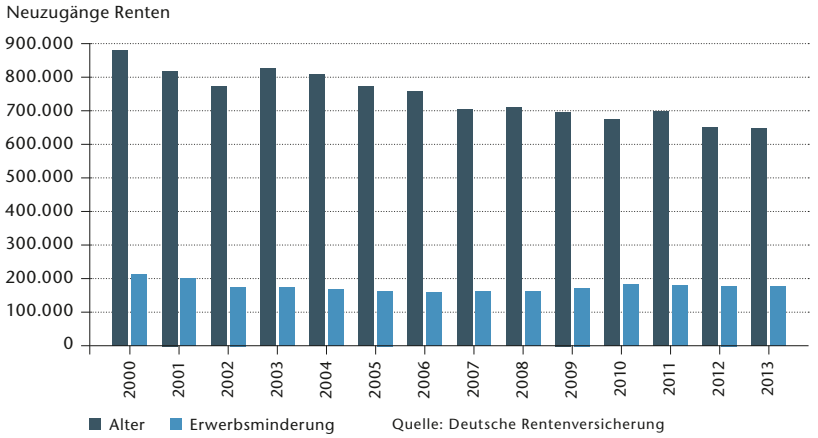
Tatsächlich lag die durchschnittlich gezahlte volle Erwerbsminderungsrente für Neuzugänge im vergangenen Jahr bei um die 600 Euro (siehe Kasten Seite 8). 2001 wurde die Arbeitskraftabsicherung durch die gesetzliche Rentenkasse deutlich zurückgefahren. Nur noch bis dahin genehmigte BU-Renten werden weiter gezahlt. Wer vor 1961 geboren ist, hat bei Berufsunfähigkeit unter Umständen Anspruch auf die halbe Erwerbsminderungsrente. Der Rest erhält nur noch Geld, wenn er langfristig aus gesundheitlichen Gründen weniger als sechs Stunden (teilweise erwerbsgemindert) oder drei Stunden (voll erwerbsgemindert) pro Tag dem Arbeitsmarkt zur Verfügung steht – nicht nur in seinem Beruf.

Falscher Beruf, keine BU

Der fehlende staatliche Rückhalt veranlasst selbst Verbraucherschützer, für die BU-Versicherung zu sprechen. Von der Entwicklung am Markt dürften sie jedoch weniger begeistert sein. Denn die niedrigen Abschlusszahlen bei BU-Versicherungen haben noch einen anderen Grund. Für viele ist eine solche Police nur reine Theorie. Entweder sind sie aufgrund einer Vorerkrankung gar nicht versicherbar, oder sie haben den falschen Beruf, und die Beiträge sind unbezahlbar. Gerade körperlich Tätige haben kaum noch eine Chance, eine eventuelle Berufsunfähigkeit abzusichern. Der Preiswettbewerb in den vergangenen Jahren führte zu einer immer stärkeren Aufsplittung der Risikogruppen – und einer aufklaffenden Schere bei den Beiträgen. Für Arbeitnehmer |➔

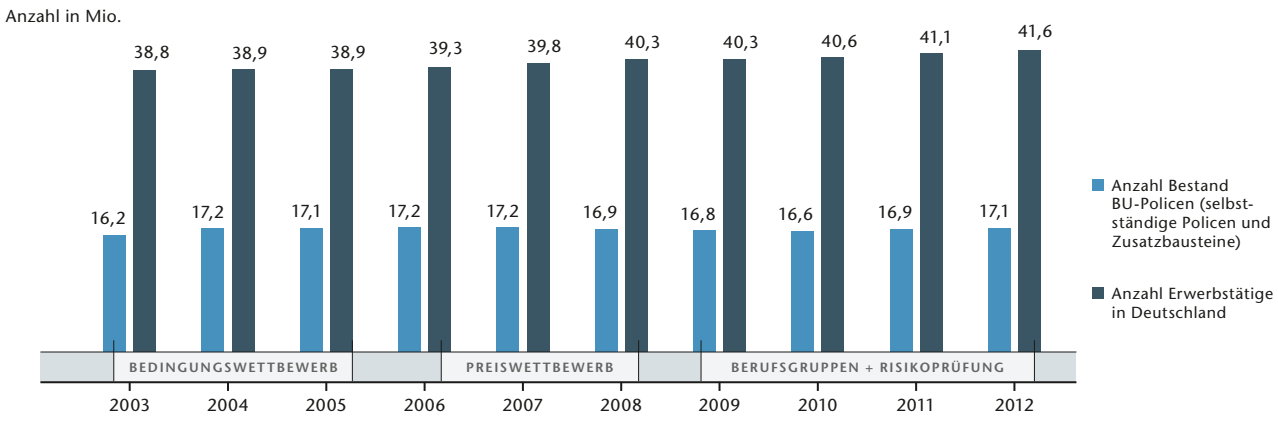
Erwerbsminderung: 160.000 bis 180.000 Neue jedes Jahr

Auf vier neue Altersrentner kommt ein Erwerbsminderungsrentner. Die Quote ist leicht gestiegen. Durch die Erhöhung des Rentenalters ist die Zahl der jährlichen Neuzugänge bei Altersrentnern rückläufig.



Stillstand: Zahl der BU-Policen stagniert

Der Bedarf ist vorhanden, die Produkte sind besser geworden: Dennoch ist der Bestand an BU-Versicherungen in den vergangenen Jahren nicht gestiegen.



Quellen: GDV – Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen; Statistisches Bundesamt; Auswertungen Franke und Bornberg

mit geringem Risiko ist eine Absicherung deutlich günstiger geworden. Dieser preisliche Spielraum fördert das Angebot von „Luxus"-Policen mit Zusatzleistungen. Am anderen Ende der Skala stehen die risikoreichen Berufe, für die die Beiträge bis ins Unerschwingliche gestiegen sind. Gerade diese Berufsgruppen brauchen aber den Schutz.

Trend zu BU-Alternativen

„Der Bedarf an Alternativen zur BU ist seit Jahren offensichtlich", so Bornberg. „Der Versicherungswirtschaft ist es über viele Jahre nicht gelungen, Alternativen ernsthaft zu etablieren." Die Gründe hierfür sieht sie vor allem in einem verfehlten Marketing und fehlenden wissenschaftlichen Grundlagen.

Die Analysegesellschaft hat mit dem Forum Arbeitskraftsicherung (AKS) 2012 eine Plattform geschaffen, auf der sie solche Grundlagen zusammen mit Maklern, Versicherern und Medien erarbeiten will (mehr dazu ab Seite 12). Erste Früchte lassen sich schon ernten. „Zeigte sich 2012 noch Skepsis, so gibt es seit 2013 tatsächlich einen Trend zu geeigneten BU-Alternativen", so Bornberg.

Zum einen sind zunehmend abgespeckte BU-Tarife im Angebot – zum Beispiel mit verkürzter Leistungsdauer oder einem höheren BU-Grad. Zum anderen sind Policen auf dem Vormarsch, die zwar nicht die Berufsunfähigkeit hundertprozentig absichern, aber ähnliche Risiken. Dazu zählen zum Beispiel Grundfähigkeits- oder Dread-Disease-Policen.

Bornberg sieht vor allem in gebündelten Produkten Potenzial. Solche Multi-Risk-Tarife fassen mehrere Leitungsauslöser zusammen, zum Beispiel schwere Erkrankungen, Verlust der Grundfähigkeiten, Unfälle und Pflegebedürftigkeit.

„Außerdem wird aktuell die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) wieder entdeckt", so Bornberg. Für die Analysegesellschaft war das Comeback Grund genug, das 2008 eingestellte Rating für EU-Policen wieder aufzunehmen. Kürzlich bewertete sie 67 Produkte von 31 Gesellschaften. Auffällig: Die Vertragsbedingungen haben im Durchschnitt bei Weitem nicht die hohe Qualität, wie sie mittlerweile in den BU-Policen zu finden ist. Allerdings rechnet Bornberg hier mit einer Verbesserung. Auch in der BU-Versicherung hat mehrere Jahre ein Kampf um die besten Bedingungen getobt.

Produkte nicht überladen

Die Expertin warnt jedoch davor, die neuen Policen zu überladen: „Wir müssen vermeiden, in dieselbe Falle zu laufen wie in der BU. Nicht jeder Kunde kann sich eine Vollkaskoversicherung leisten." In vielen Versicherungsbereichen, wie der PKV oder der Kfz-Versicherung, seien Basistarife absolut anerkannt und etabliert. Nur bei der Arbeitskraftsicherung gebe es eine einseitige Vollkasko-Denke, moniert Bornberg. „Wenn wir nicht parallel bezahlbare Lösungen etablieren, lassen wir erneut Millionen Erwerbstätige im Regen, sprich ohne Arbeitskraftsicherung stehen."

Für Makler bieten die Alternativen große Chancen auf zusätzliches Geschäft. Allerdings erschwert die Produktvielfalt, den besten Tarif für den Kunden zu finden. Reine Produktvergleiche wie in anderen Segmenten reichen nicht, da die Leistungsangebote zu unterschiedlich sind.

Die Analysehäuser entwickeln daher Instrumente, die Vermittler bei der individuellen Beratung unterstützen. Franke und Bornberg berechnen die Indikatoren AKS-Index und AKS-Wirkungsgrad, die eine produktartenübergreifende Übersicht schaffen sollen. „Makler brauchen für eine professionelle und sichere Beratung ein solch verdichtetes Wissen", ist Bornberg überzeugt. | *Sabine Groth*

Was der Staat zahlt

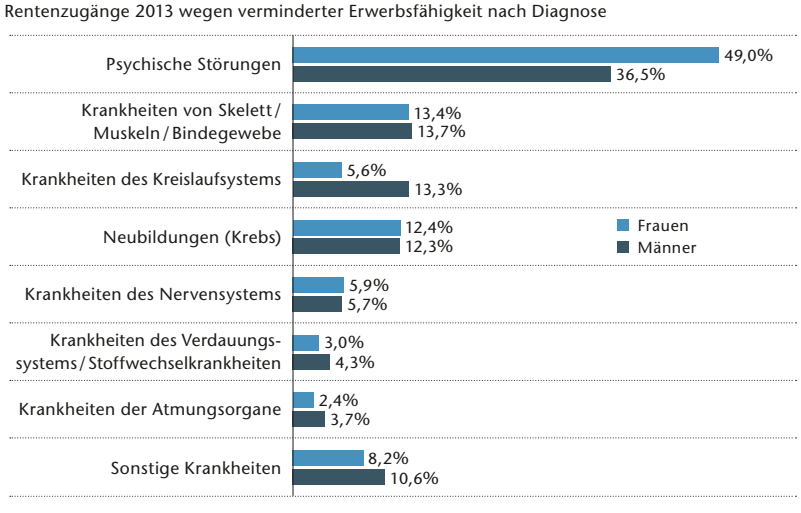
Seit 2001 zahlt der Staat nur noch eine Erwerbsminderungsrente, die den Arbeitskraftverlust allgemein, aber nicht in einem bestimmten Beruf absichert. Neuzugänge 2013 erhielten im Schnitt um die 600 Euro pro Monat.

Durchschnittliche monatliche volle Erwerbsminderungsrente für Rentenneuzugänge 2013	alte Bundesländer in Euro	neue Bundesländer in Euro
Männer	652	589
Frauen	576	627

Quelle: Deutsche Rentenversicherung

Die häufigsten Diagnosen für Erwerbsminderung

Vor 30 Jahren spielten psychische Störungen noch keine wichtige Rolle in der Diagnostik für den Arbeitskraftverlust. Heute sind sie die unbestrittene Nummer 1.



Quelle: Deutsche Rentenversicherung

Ein Unfall oder eine Krankheit kann schnell eine ganze Familie gefährden.

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden die einzigartige Versicherung für BU und Existenzschutz.

Viele Familien geraten durch einen Unfall oder eine Krankheit in eine finanzielle Notsituation. Jetzt können Sie diese Kundengruppe gezielt für eine Existenzsicherung gewinnen, sogar wenn diese keine BU abschließen kann. Überzeugen Sie mit der Initiative Existenzsicherung von AXA und bieten Sie Ihren Kunden eine starke, bezahlbare und flexible Risikoabsicherung. Mit einer lebenslangen monatlichen Rente im Leistungsfall und vielen Extras können die Leistungen aus BU und Existenzschutzversicherung kombiniert werden. Das Besondere und Einzigartige am Markt: Eine Existenzschutzversicherung kann z. B. ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden. Erschließen Sie neue Kundengruppen mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zur Initiative Existenzsicherung von AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de.

Maßstäbe / **neu definiert**

„Sinnvolles Potenzial für Weiterentwicklungen“

Michael Franke, Franke und Bornberg, über die AKS Sommertour 2014 und den Stand der Dinge bei der Arbeitskraftabsicherung

FOTO: BERNHARD HUBER / MÜNCHEN

DAS INVESTMENT: Wie bewerten Sie die Resonanz auf die AKS-Roadshow 2014?
Michael Franke: Wir konnten mit unserem neuen Konzept fast 1.300 Makler erreichen und wurden in diesem Jahr mit der Durchschnittsnote 1,42 bewertet. Das ist noch einmal eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Wir haben viele Anregungen aus dem letzten Jahr aufgegriffen und umgesetzt. So haben wir die Wissensvermittlung weiter intensiviert und waren mit zwölf statt sechs Versicherern on tour. Dabei haben wir nur Versicherer angesprochen, die ernsthaft beim Thema Arbeitskraftsicherung mitreden können. Insbesondere das Workshop-Konzept wurde ausgezeichnet bewertet.

Was treibt das Publikum um?
Franke: Gegenüber dem Vorjahr waren schon deutliche Erfolge unserer Kampagne „Pro Arbeitskraftsicherung“ zu verzeichnen. Waren zu Beginn unserer Initiative 2012 noch viele Produktkonzepte weitgehend unbekannt, stehen die qualifizierten Makler heute deutlich besser im Thema. So wurden nicht nur Basics nachgefragt, sondern wir konnten tiefer in die Funktionsweise und Kalkulationsgrundlagen der Produkte einsteigen. Eine der spannendsten Fragen war die nach der am besten geeigneten Alternative, wenn die BU nicht zu platzieren ist. Diese Systemdiskussion konnten wir mit einer Vielzahl an Fakten unterfüttern.

Wo sehen Sie bei Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitspolicen oder Multi-Risk-Konzepten Nachholbedarf?
Franke: Wir müssen aufpassen, nicht dieselben Fehler zu machen wie bei der BU. Bei der EU haben wir schon vergleichbare Tendenzen. Wir neigen dazu, jeder Verbesserung nachzulaufen, unabhängig vom Nutzwert. Dennoch gibt es sinnvolles Potenzial für Weiterentwicklungen. Die leistungsstarken EU-Tarife sind schon gut austrainiert. Bei MultiRisk-Tarifen auf LV-Basis gibt es Potenzial bei der Modularität von Leistungsbausteinen. So ergeben sich neben Produkten mit breitem Leistungsspektrum auch bezahlbare Angebote für risikoreichere Berufe oder Menschen mit Vorerkrankungen. Bei Multi-Risk-Tarifen auf UV-Basis liegen Potenziale in geeigneten Regelungen zu Beitragsanpassung und Kündigung.

Welches Know-how braucht ein Berater, um sich mit dem Thema Arbeitskraftsicherung und der Produktwelt konstruktiv auseinanderzusetzen?
Franke: Die wichtigste Voraussetzung ist zunächst einmal der Wille und die Bereitschaft, Neues zu lernen. Die Grundlagen der Produkte sollten beherrscht werden, aber man muss die Kirche im Dorf lassen. Wir beschäftigen ein eigenes Expertenteam zu diesem Thema, das nach wissenschaftlichen Prinzipien vorgeht. Das kann kein Einzelner leisten. Der Berater sollte das Wissen aber praktisch anwenden können. Hierzu bieten wir über die vor Kurzem gegründete Franke und Bornberg Akademie einen Kurs an, mit dem wir die Grundlagen anschaulich vermitteln. Punkte für „gut beraten“ inklusive.

Planen Sie schon das AKS-Forum für 2015?
Franke: Nach den Erfolgen und Bewertungen in diesem Jahr kommen wir wohl nicht darum herum. Aber im Ernst: Wir fühlen uns bestätigt und werden weitermachen und unser Konzept ständig weiterentwickeln. Auch in diesem Jahr haben wir wieder konstruktive Kritik bekommen und wollen uns noch weiter verbessern. |

Das Gespräch führte Markus Deselaers

Basler Beruf + Pflege

Starke Leistungen – perfekt kombiniert

Beim neuen Biometrie-Produkt der Basler ist jeder Baustein perfekt aufeinander abgestimmt – wie die Zutaten eines Sternegerichts. Dieses Absicherungskonzept ist **einmalig am deutschen Markt.**

- Lebenslange Absicherung mit nur einem Produkt
- Zusätzlicher Schutz durch Bausteine der Basler Sicherheitswelt
- Ausgezeichnet: transparente und verständliche BU-Versicherungsbedingungen

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung der Basler im Bereich BU und Pflege. Informieren Sie sich noch heute bei der maklermanagement.ag: 0 40/35 99 46 60.

Die maklermanagement.ag bietet als Vertriebsservicegesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG das neue Absicherungskonzept unabhängigen Finanzdienstleistern an. Darüber hinaus bietet die maklermanagement.ag individuellen Service und umfassende Vertriebsunterstützung.

Wir machen Sie sicherer.
www.basler.de

Basler Versicherungen

Marktplatz für Fakten und Argumente

Das AKS-Forum ist nicht mehr aus der Branche wegzudenken. Während der Roadshow in fünf Städten im Juli vermittelten die Experten von Franke und Bornberg alles, was ein Vermittler heutzutage über biometrische Versicherungsprodukte und ihr Umfeld wissen muss

➔| **Die Schlagzeilen** prangen groß in der Projektion an der Wand des Seminarsaals. „Vertreter packen aus", „Provisionsgier" und „Miese Tricks der Finanzberater" ist da zu lesen. „Warum gelingt es der Branche nicht, die Wahrheit zu transportieren? Warum kommen andere Branchen mit sehr viel größeren Skandalen viel schneller aus den Schlagzeilen?", fragt Michael Franke in seinem Vortrag ins Auditorium der rund 300 Teilnehmer in Blankenfelde bei Berlin.

Der Gründer der Franke und Bornberg Research hat sogleich die Antworten parat. Die Assekuranz suggeriere, ihre Produkte seien einfach und unverbindlich, und sie betone häufig allein den günstigen Preis. „Es werden die falschen Botschaften transportiert, der Branche fehlt ein erlebbarer wissenschaftlicher Ansatz", lautet sein Fazit. Franke und seine Kollegen wollen dies ändern. Schritt für Schritt. Das 2012 geschaffene und zum dritten Mal durchgeführte AKS-Forum soll für die Verbreitung von empirisch erhobenen Fakten, überzeugenden Argumenten und sinnvollen Tools für Vermittler und Produktgeber sorgen. Schließlich wird jeder vierte Arbeitnehmer berufsunfähig, und die Branche ist noch weit von einer flächendeckenden Absicherung des BU-Risikos entfernt.

Die Versicherungswirtschaft unterstützt das ambitionierte Vorhaben. Auf Wunsch von Franke und Bornberg haben zwölf Versicherer ihre Experten in die AKS-Workshops entsandt, um über Produkte, Prozesse und Mankos zu referieren und zu diskutieren. Die Bandbreite der Themen ist umfassend. Es geht unter anderem um die Kombination von Produktkonzepten, betriebliche Vorsorgelösungen, Multi-Risk-Tarife zur Absicherung von funktionaler Invalidität sowie die Regulierung bei Leistungsfällen. Franke zieht am Ende der Veranstaltungsreihe ein positives Fazit (siehe Seite 10).

Über den Arbeitgeber absichern

Großes Potenzial hat der BU-Schutz in der betrieblichen Sphäre mit vereinfachten Aufnahmeregelungen als private Vorsorge – zum Beispiel die BU des Versorgungswerks Metall-Rente – oder in der betrieblichen Altersversorgung, wo es laut GDV-Zahlen bei rund 3,6 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen (bis 250 Mitarbeiter) rund zwölf Millionen Altersversorgungs-Anwartschaften gibt.

Allerdings ist vielen Beratern die bAV zu komplex und der Aufwand zu hoch. Klar ist: „Der Berater muss ein lebendiger Bestandteil des Firmenalltags sein, sich in Auftragslage und Produktionsprozess gleichsam einschmiegen", sagt Hubertus Harenberg, Direktor betriebliche Alters-

Volle Reihen beim AKS-Forum: Veranstaltung 2014 in Blankenfelde bei Berlin

FOTOS: FRANK LÖHMER

Am Stand der Dialog Lebensversicherung: **Andreas Kurka**

vorsorge bei Swiss Life Deutschland. „Nur mit einer Top-Vorbereitung können Berater professionell mit dem Biometrie-Thema bei Firmen agieren."

Doch es lohnt sich: „Die Entgeltumwandlung im Rahmen der bAV mit der Steuer und Sozialversicherungsbefreiung macht für viele Berufsgruppen den BU-Schutz bezahlbar", sagt Winfried Schuster, bAV-Experte der AXA. Der Kölner Versicherer bietet unabhängig von der Betriebsgröße einen selbstständigen Berufsunfähigkeitstarif (SBV) als Direktversicherung an. Für einen typischen Fall rechnet die AXA mit rund 12 Prozent mehr Nettorente über die Entgeltumwandlung (siehe Rechenbeispiel rechts). Firmen, die eine kollektive Absicherung vornehmen, könnten mit einer vereinfachten Angebots- und Antragsstellung und einer vereinfachten Gesundheitsprüfung rechnen, so Schuster.

„Das Konzept bAV-Nettojoker kombiniert unsere BU-Versicherung EGO mit einer Direktversicherung. Dadurch wird der Einkommensschutz im Schnitt rund 25 Prozent preiswerter als bei einer privaten Absicherung. Die betriebliche BU kann bei einem Jobwechsel auf den neuen Arbeitgeber übertragen oder privat fortgeführt werden", spricht Sandra Spiecker, Leiterin des Fachcenters bAV bei HDI Leben, ein weiteres für Arbeitnehmer essenzielles Thema an. Den Sorgen der Arbeitgeber trägt HDI ebenfalls Rechnung: „Unsere Garantieerklärung schließt eine Haftung des Arbeitgebers aus, falls HDI im Versicherungsfall keine oder nur eine reduzierte Leistung erbringt. Voraussetzung ist, dass bei der Anbahnung ausschließlich unsere Unterlagen verwendet wurden", so Spieker.

Rechenbeispiel BU in der bAV

Beispiel für kaufm. Angestellte(n), ledig, Alter 40, EA 67, BU-Rente inkl. Bonus 1.000 Euro Einkommen brutto 3.000 Euro, monatlicher Nettoaufwand für BU 31,92 Euro.

	BU-Schutz über bAV in Euro		Private BU-Absicherung in Euro	
	Gesetzliche EM-Rente	1.080,00	Gesetzliche EM-Rente	1.080,00
+	Rente aus bAV	1.000,00	+ Rente aus privater BU	475,00
	monatliche Gesamtrente	**2.080,00**	**monatliche Gesamtrente**	1.555,00
	(Steuerpflichtige Rente p.a.)	20.812,80	*(Steuerpflichtige Rente p.a.)*	10.408,80
	Bruttorente monatlich	**2.080,00**	**Bruttorente monatlich**	**1.555,00**
./.	Einkommensteuer	-184,54	./. Einkommensteuer	-10,40
./.	Beitrag KVdR	-291,40	./. Beitrag KVdR	-113,40
	verfügbare Rente monatlich	**1.604,06**	**verfügbare Rente monatlich**	**1.431,20**
	+12% mehr Nettorente			

Quelle: AXA

BU-Absicherung zu schwach

Zwischen den Workshops erläutert Forums-Organisator Franke im Plenum die Gesamtperspektive der Branche. So stagnieren etwa die Bestandszahlen bei der Berufsunfähigkeitsversicherung seit Jahren, obwohl die Beschäftigungszahlen zunehmen (siehe Grafik Seite 7).

Zudem sehen viele Verträge eine zu geringe Versicherungssumme vor. Laut aktuellen GDV-Zahlen betrug die durchschnittlich versicherte Rente 990 Euro im Monat bei BU-Verträgen und 551 Euro bei BUZ-Verträgen. „Eine kleine BU-Rente entlastet bestenfalls die Sozialsysteme, denn BU-Renten werden auf Sozialleistungen angerechnet", sagt Franke, der hier signifikante Beratungsfehler erkennt.

Die BU-Versicherung hat im Vertrieb einen Wandel durchlaufen. Vor zehn Jahren fand der Wettbewerb um Kunden über immer bessere Vertragsbedingungen statt, der Verzicht auf eine abstrakte Verweisung etwa ist heute längst Standard. Es folgten ein harter Preiskampf und eine zunehmende Segmentierung der Berufe in Risikogruppen, während zuletzt auch der Service im Leistungsfall in den |➔

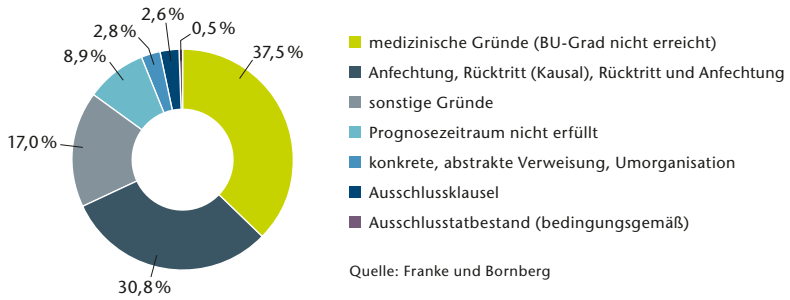
Zwischen den Vorträgen: Informationen zu den Tools von Franke und Bornberg

BU-Expertin **Katrin Bornberg**

Informationen und Argumente: **Maximilian Buddecke**, Die Bayerische

Warum wird die BU-Leistung abgelehnt?

Wenn die BU-Versicherer Leistungsanträge ablehnen, lautet die Begründung in mehr als einem Drittel der Fälle, dass der BU-Grad in Höhe von 50 Prozent medizinisch nicht erreicht ist (Stichprobe von 22.400 abgeschlossenen BU-Leistungsfällen von sieben Gesellschaften, davon 5.600 Ablehnungen).



Quelle: Franke und Bornberg

Fokus der Öffentlichkeit rückte. Die Folge: Während Menschen in risikoarmen (und meist einkommensstarken) Berufen sich ihre Arbeitskraft heute so günstig und gut wie nie versichern können, ist dies für risikoreiche und einkommensschwache Berufsgruppen immer schwieriger. Der BU-Schutz ist für sie sehr teuer und häufig von Ausschlüssen und Aufschlägen gekennzeichnet.

Große Leistungsunterschiede

Folgerichtig hat sich das Branchenspektrum bei den biometrischen Produkten in den letzten Jahren erheblich erweitert. Makler haben heute eine große Auswahl an alternativen Konzepten, falls eine BU, die als erste und beste Wahl für eine Absicherung gilt, nicht funktioniert. Franke und Bornberg hat hierfür ein Koordinatensystem der Biometrie-Produkte erstellt, das sowohl den unterschiedlichen Bezug zum Arbeitsmarkt als auch die versicherten Krankheiten darstellt und als sinnvolle Orientierung für Makler dient (siehe Schaubild Seite 15).

Zumindest die informierten Makler sind zunehmend bereit, die neuen Möglichkeiten zu nutzen, wie eine Umfrage während der diesjährigen AKS-Forumsveranstaltungen ergab. So sind insbesondere die Erwerbunfähigkeitsversicherung (EU) und die Absicherung von funktioneller Invalidität über die Multi-Risk-Lebensversicherung und die Multi-Risk-Unfallversicherung für viele Makler eine echte Option, falls eine BU nicht infrage kommt (siehe Grafik unten).

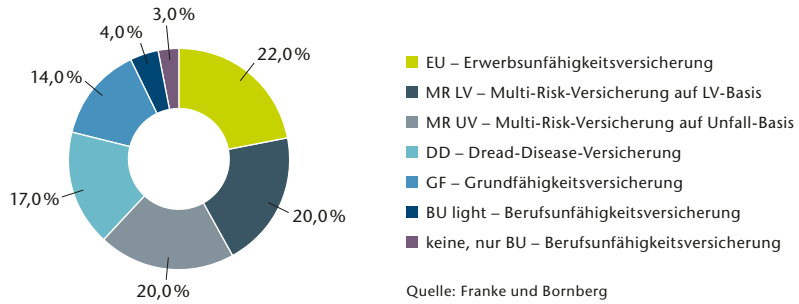
„Vor zwei Jahren war noch nicht einmal jeder fünfte Makler bereit, sich mit Alternativen zur BU zu beschäftigen, heute trifft dies auf die Mehrheit der Makler zu“, so Franke. Der AKS-Experte begrüßt, dass es keinen klaren Favoriten unter den Alternativen gibt, denn die Produktmerkmale sind sehr unterschiedlich und erfordern daher eine sorgfältige Beratung.

Mehrere Risiken bündeln

Den Multi-Risk-Policen war im AKS-Forum ein eigener Workshop unter der |➔

Die BU-Alternativen der Makler

Multi-Risk-Policen und die Erwerbsunfähigkeitsversicherung werden von den Maklern als Alternative zur BU geschätzt. Einen eindeutigen Favoriten gibt es nicht.



Quelle: Franke und Bornberg

Auf dem Podium: **Thomas Lerch** von Canada Life

Leitung von Franke-und-Bornberg-Geschäftsführerin Katrin Bornberg gewidmet. „Die langjährige Vertriebsformel ‚wenn es mit der BU nicht klappt, ist die Unfallversicherung am Zuge' gilt nicht mehr. Denn in den Produktlaboren wurde der Unfallversicherung mit einer Reihe leistungssteigernder Substanzen wie Grundfähigkeiten, Organkonzepten und Pflege-leistungen kräftig Muskeln antrainiert", erklärt Bornberg. Neue Zielgruppen, insbesondere im Bereich der körperlich Erwerbstätigen, werden damit vertrieblich erschlossen.

Im Jahr 2006 kam mit der Axa Kombirente die erste derartige Police auf den Markt. Multi-Risk-Produkte kombinieren die klassische Unfallrentenversicherung mit Deckungselementen aus der Lebensversicherung und bestehen bei Kompositversicherern in der Regel aus den Bausteinen Unfall, Pflege, Grundfähigkeit, Organschäden, Krebs und Tod. Lebensversicherer ersetzen die Module Organrente und Krebsrente hingegen meist durch einen Dread-Disease-Schutz.

Bei der Diskussion: **Gerhard Frieg**, HDI; **Ralf Berndt**, Stuttgarter; **Jan Ross**, Zurich

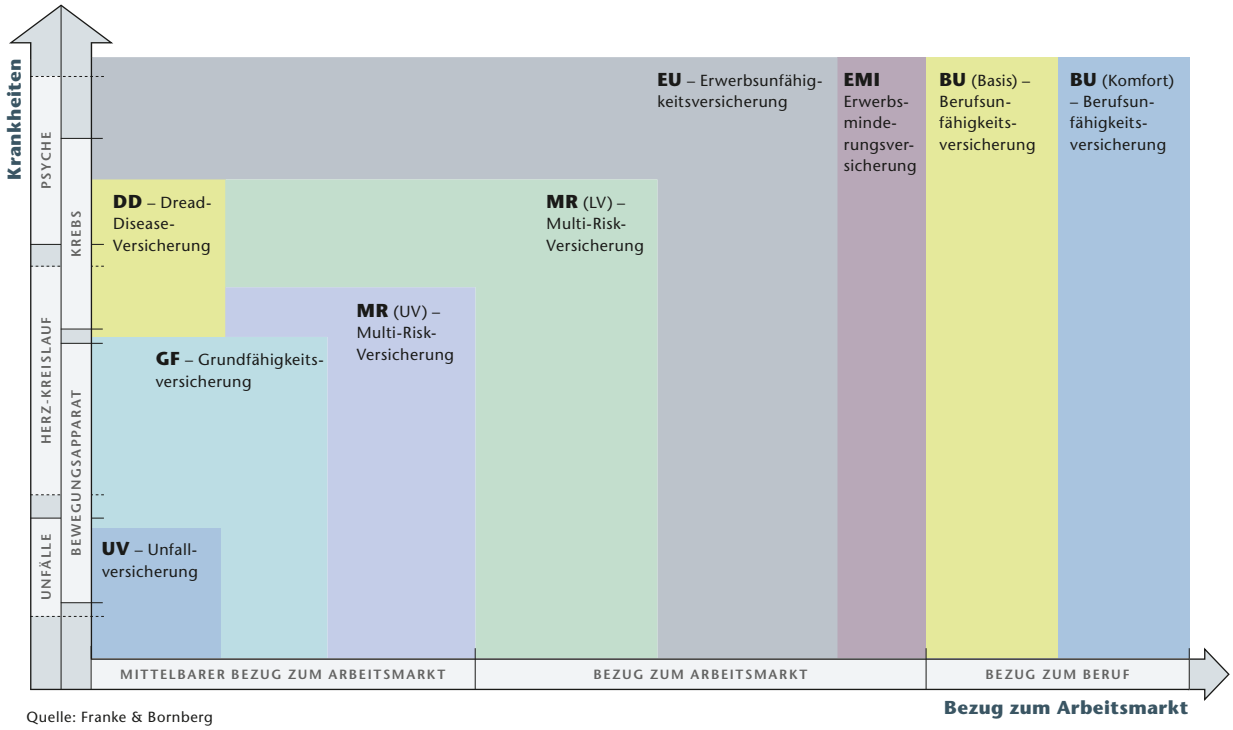
„Wenn ein BU-Antrag abgelehnt wird, besteht in vielen Fällen die Möglichkeit, eine Multi-Risk-Police als alternative Lösung abzuschließen", so Marc Hrcka, Abteilungsleiter Vertrag Sach/HU bei den Barmenia Versicherungen. Hrcka nennt etwa Neurodermitis, Migräne oder in vielen Fällen auch psychische Probleme, die anders als in der BU kein Ausschlussgrund für eine Multi-Risk-Police sind. Vorerkrankungen wie Multiple Sklerose sind indes auch hier nicht versicherbar. Hauptleistung ist eine Rente, die anders als bei der BU meist nicht begrenzt ist und bei bestimmten Auslösern durch Zusatzzahlungen ergänzt wird.

BU-Regulierung: Besser als ihr Ruf

Eines der wichtigsten Entscheidungskriterien neben den Produktmerkmalen sollte sein, wie die Versicherer mit den tatsächlich auftretenden Leistungs- →

Produktpalette der Arbeitskraftabsicherung

Das komplette Spektrum der biometrischen Produkte mit der Königsklasse BU



Quelle: Franke & Bornberg

Die AKS-Forumsveranstaltungen ließen genügend Zeit für einen regen Gedankenaustausch abseits der Vorträge und Diskussionen: **Jens Gregor** (links) und **Martin Baumann** (Mitte) von der LV 1871 im Gespräch

fällen umgehen. Vereinzelte Problemfälle haben hier ein Bild in der Öffentlichkeit gezeichnet von skrupellosen Versicherern, die sich mit Tricks und Tücken vor ihren Leistungsversprechen drücken wollen. Die Realität ist anders, wie Franke mit aktuellem Zahlenmaterial eindrucksvoll zu belegen weiß.

„Während innerhalb von zwei Jahren zehn bis zwölf abgelehnte Leistungsfälle in den Medien extensiv dargestellt wurden, hat die Branche problemlos 80.000 Leistungsfälle reguliert", so Franke. Sein Research-Unternehmen hat kürzlich rund 2.500 Makler aufgefordert, Problemfälle aus der Praxis mitzuteilen, und nur eine Handvoll Fälle erhalten.

Annahmequote beträgt 70 Prozent

Eine Franke-und-Bornberg-Studie, an der sich sieben Versicherer mit umfangreichem Datenmaterial beteiligt haben, ergab eine Annahmequote in der BU von rund 70 Prozent. Die Gründe für eine Ablehnung (siehe Grafik Seite 14) liegen dabei größtenteils im medizinischen Bereich (der BU-Grad ist nicht erreicht) oder in einer schlechten Beratung der Versicherten, die zu Rücktritt und Anfechtung führen. Die Regulierungsdauer eines BU-Antrags sinkt in der Branche seit Jahren kontinuierlich und liegt momentan bei 174 Tagen im Durchschnitt. Nur in zirka 7 Prozent aller Fälle werden Gutachten benötigt und dies mehrheitlich aufgrund psychischer Erkrankungen.

Der Engpass bei den Gutachtern ist ein wesentlicher Faktor für lange Bearbeitungszeiten. Doch laut Manuela Zwanzig, Bereichsleiterin Antrags- und Risikoservice bei der Swiss Life, ist das Problem der mangelnden Mitwirkung seitens der Versicherten größer. „Innerhalb von zwei Tagen ist der Leistungsfallfragebogen beim Versicherten. Es kann aber bis zu drei Monate dauern, bis wir ihn zurückerhalten und vier weitere Monate, bis der zuständige Arzt geantwortet hat", so die Expertin. Swiss Life behilft sich damit, dass sie die Fragebögen für die behandelnden Ärzte gleich direkt an den Versicherten zur Weiterleitung mitschickt.

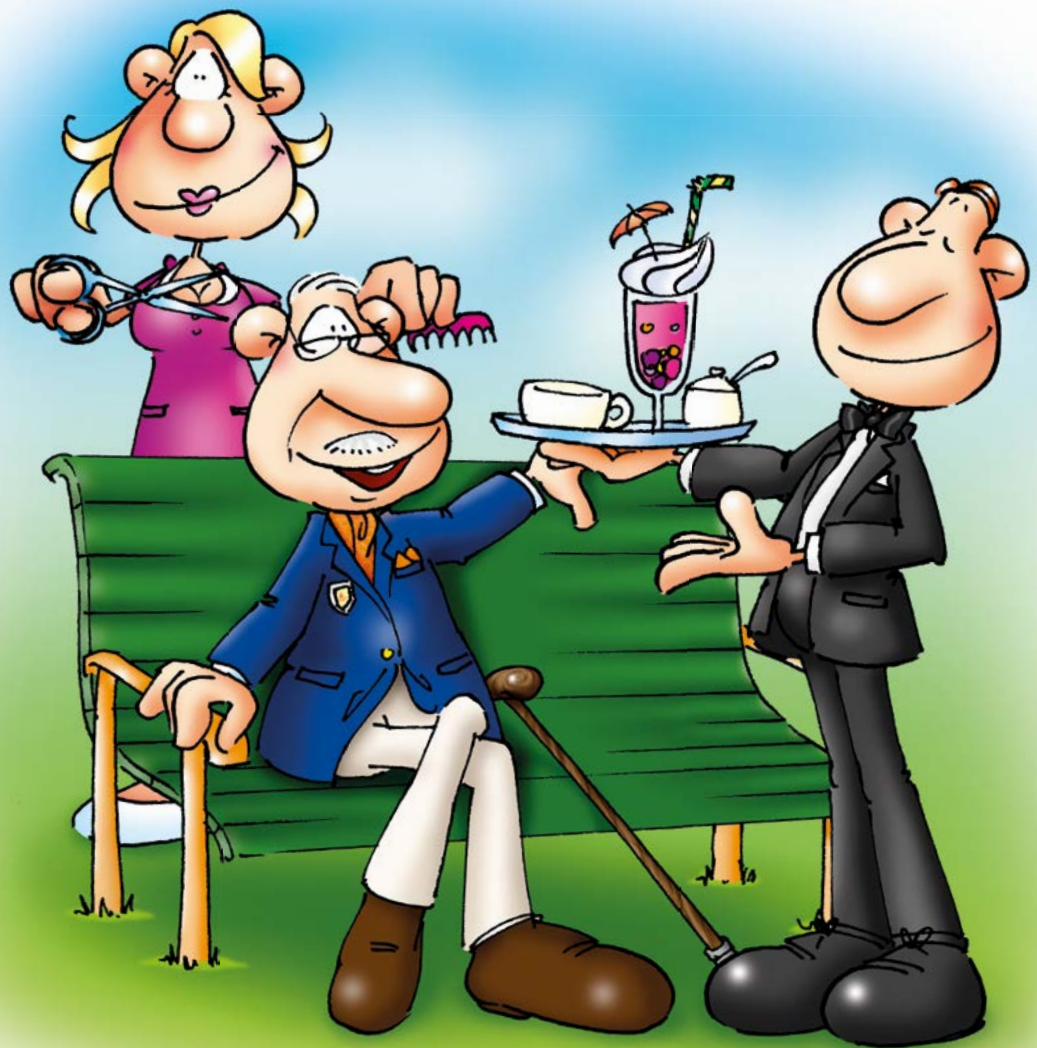
Unvollständige Fragebögen und Tätigkeitsbeschreibungen sind ein weiteres Problem, das den Leistungsfall verzögern kann. Viele Versicherer haben daher schnelle finanzielle Hilfe durch optional wählbare BU-Bausteine wie Krankentagegeld und Schnellhilfe eingeführt, die bereits bei der Diagnose von schweren Krankheiten wie Krebs zahlen.

Hilfe beim Leistungsantrag

Auch das Teleclaiming wird beliebter: Speziell ausgebildete Mitarbeiter des Versicherers unterstützen dabei die Versicherten beim Ausfüllen ihres Leistungsantrags. Die Nürnberger schickt zudem eine Schweigepflichts-Entbindungserklärung für den Arzt gleich mit.

Trotz mancher Probleme und viel Optimierungspotenzial ergeben die Fakten aus dem Markt ein klares Bild: „Die BU funktioniert auch im Leistungsfall", konstatiert AKS-Experte Franke. Aufgrund des großen Zuspruchs – fast 1.300 Berater besuchten die fünf Termine im Juli 2014 – wird Franke und Bornberg das Forum auch im kommenden Jahr mit einer Roadshow-Reihe durch deutsche Metropolen fortsetzen. | *Oliver Lepold*

Dialog:
Lebensversicherungs-AG



Mehr Pflege-Schutz-Faktor!

Vermögensschutz und Lebensqualität im Pflegefall – geht das überhaupt? Ja, mit unserer flexiblen SPR-care® sichern Sie Ihrem Kunden auch im Pflegefall einen guten Lebensstandard, ohne dass er dafür sein Hab und Gut verkaufen muss oder seine Kinder für ihn „haften“.

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Ein Unternehmen der GENERALI

„BU ist kein isoliertes Risiko“

Patrick Dahmen, im AXA Vorstand verantwortlich für das Geschäftsfeld Vorsorge, über die geeignete Vorsorge für biometrische Risiken

DAS INVESTMENT: Sie brechen eine Lanze für die „Premium-BU“. Welche Vorteile hat sie gegenüber anderen Produkten?
Patrick Dahmen: Eine BU-Police ist nach wie vor die umfassendste Absicherung, da nur sie den Fall absichert, dass der eigene Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Und berufsunfähig zu werden, ist kein fiktives, sondern ein sehr reales Risiko. Wir richten uns bei unseren BU-Angeboten stark nach Kundensegmenten aus.

Geben Sie ein, zwei Beispiele?
Dahmen: Wir versichern etwa akademische Heilberufe über die Deutsche Ärzteversicherung mit spezifischen Kriterien wie der Infektionsklausel. Mitarbeitern des Öffentlichen Dienstes bieten wir über die Marke Deutsche Beamtenversicherung passende Lösungen, zum Beispiel die Dienstunfähigkeitsversicherung. Wir stellen zudem fest, dass die BU insbesondere in der betrieblichen Altersvorsorge im Rahmen der Entgeltumwandlung eine immer größere Rolle spielt. Dies auch wegen der vielen Vorteile, die eine selbstständige BU als Direktversicherung bietet – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Aber nicht alle Kunden können eine BU-Police bekommen. Welche Alternativen bieten Sie in diesen Fällen?
Dahmen: Neben der zielgruppenspezifischen BU haben wir als einer der ersten im Markt die Existenzschutzversicherung, kurz ESV, etabliert, um weiteren Teilen der Bevölkerung einen angemessenen Schutz anzubieten. Die ESV ist eine Kombination aus Unfall-, Grundfähigkeiten und Pflegeversicherung und leistet auch bei schweren Organschädigungen und Krebs. Kommt für einen Kunden aus finanziellen und gesundheitlichen Gründen eine BU nicht infrage, bieten wir die ESV oder eine Kombination aus BU und ESV an. Der Vorteil: Verdient der Kunde später mehr, hat er die Option, ohne erneute Gesundheitsprüfung in die BU zu wechseln.

Welche Rolle können BU-Zusatzversicherungen spielen?
Dahmen: Wenn der BU-Fall eintritt, kann häufig trotz BU-Schutz die geplante Altersvorsorge nicht mehr bedient werden. Damit reduziert sich die Rentenleistung stark oder entfällt ganz. Daher bieten wir unsere Altersvorsorgeprodukte stets gekoppelt mit einer BU-Zusatzversicherung an. In der Variante BU mit Beitragsbefreiung übernimmt AXA im BU-Fall die Altersvorsorgebeiträge. Auch dies ist als bAV möglich: Hier bieten wir eine BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitserklärung und mit einer Wartezeit von nur drei Jahren an.

Auf welche Unterstützung können Makler und Kunden im Leistungsfall zählen?
Dahmen: Unsere Erstreaktion auf einen Leistungsantrag erfolgt innerhalb von drei Tagen, häufig sogar innerhalb von 24 Stunden. Wir unterstützen bei der Antragsstellung und binden auf Wunsch des Kunden den Makler in die Regulierung mit ein. Zudem bieten wir Kunden an, den Fragebogen für den Leistungsantrag gemeinsam am Telefon auszufüllen oder unterstützen den Leistungsprozess über Außenregulierungen vor Ort. So lassen sich viele Prozesse vereinfachen.

Wie viele der eingereichten BU-Fälle werden anerkannt?
Dahmen: Bei AXA sind das deutlich über 80 Prozent. Wir haben eine Prozessquote von rund 1 Prozent – ein Spitzenwert im Marktvergleich. Das hohe Niveau ist auf jahrelange BU-Kompetenz, umfassenden Service und auf kurze Bearbeitungszeiten zurückzuführen. So erfolgt nach Vorliegen aller entscheidungsrelevanten Unterlagen innerhalb von maximal drei Wochen die Erklärung, ob, in welchem Umfang und für welchen Zeitraum geleistet wird. |

Das Gespräch führte Oliver Lepold

FEST IM LEBEN ZU STEHEN.

Mit EGO Top – dem ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz von HDI.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls ihren Beruf nicht mehr ausüben können, brauchen sie finanzielle Sicherheit. EGO Top fängt Ihre Kunden bei Berufsunfähigkeit finanziell auf. Setzen Sie dabei auf unsere bewährte und ausgezeichnete Produkt-Qualität sowie auf den Kundenservice im BU-Leistungsfall.

Mehr auf www.hdi.de/berufsunfaehigkeit

HDI

Das ist Versicherung.

Voller Durchblick

Marlies Tiedemann, Basler

Wer die Risiken Berufsunfähigkeit und Pflege kombiniert absichern will, muss genau auf den Vertrag achten. Die Basler ist seit Ende 2013 mit einem Konzept auf dem Markt, das große Transparenz verspricht

➔| **Jeder fünfte Angestellte** und fast jeder dritte Arbeiter wird im Laufe der Karriere berufsunfähig; das Risiko, ein Pflegefall zu werden, steigt ebenfalls mit zunehmendem Alter und ist am höchsten nach Ende der Versicherungsspannen der meisten BU-Versicherungen. Da liegt es nahe, beide Risiken in einem Vertrag aufeinander abgestimmt zu kombinieren.

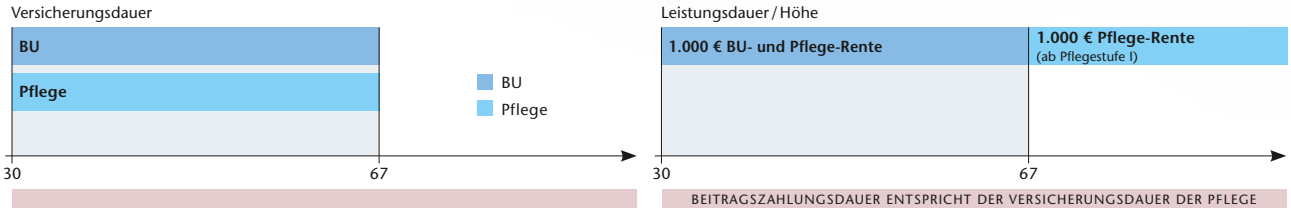
Genau das hat die Basler Versicherung mit Basler Beruf + Pflege umgesetzt. Während der beruflichen Laufbahn – maximal bis zum 67. Lebensjahr – sind sowohl eine Berufsunfähigkeit als auch eine Pflegebedürftigkeit abgesichert. „Der Beitrag ist für die gesamte Laufzeit nach heutigem Tarif kalkuliert. Damit entfällt für den Kunden das Risiko, dass er nach Ablauf der BU-Versicherung mehr zahlen muss“, sagt Marlies Tiedemann, Leiterin Produktmarketing Leben bei der Basler. Sollte der Versicherte bereits während der BU-Dauer berufsunfähig und pflegebedürftig werden, zahlt die Basler die BU-Rente lebenslang weiter, sofern die Pflegebedürftigkeit anhält.

Bei Basler Beruf + Pflege Lifetime leistet die Basler auch, falls der Versicherte erst nach Ende des BU-Vertrags pflegebedürftig wird. In diesem Fall erhält er in Pflegestufe II oder bei Demenz 50 Prozent und bei Pflegestufe III 100 Prozent der versicherten Rente. Tiedemann: „Die Leistungen können auf Wunsch gegen Beitragszuschlag verdoppelt werden.“

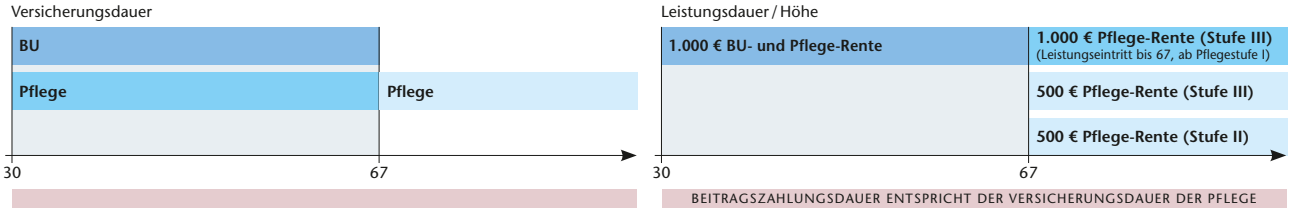
Falls sich Kunden noch nicht endgültig festlegen wollen, kommt die Variante Basler Beruf + Pflege Aktiv infrage, die eine Option auf eine Pflegeversicherung gewährt. Zum Ablauf der BU-Laufzeit haben Versicherte die Wahl, zu dann gültigen Rechtsgrundlagen eine neue Pflegerentenversicherung abzuschließen – ohne Gesundheitsprüfung. „Das gilt auch, wenn jemand bereits berufsunfähig sein sollte und Leistungen aus der Police bezieht“, so Tiedemann. Die Basler unterscheidet nach sechs Berufsgruppen, eine Absicherung im Tarif Basler Beruf + Pflege Aktiv für einen 40-jährigen Buchhalter (BU-Rente 1.000 Euro, Endalter 67) ist ab 68,78 Euro/Monat erhältlich, ein Mechatroniker bezahlt ab 113,80 Euro. Vermittlern empfiehlt die Basler, das Zukunftsthema Pflege konsequent anzusprechen. Tiedemann: „Ein Vertrag für die Absicherung zweier Risiken erleichtert die Ansprache ebenso wie Top-Ratings renommierter Institute.“

Ein Alleinstellungsmerkmal sind die neu formulierten und verständlichen Versicherungsbedingungen, für die Basler Beruf + Pflege als erster BU-Schutz das Siegel des Instituts für Transparenz in der Altersvorsorge erhielt. | *Oliver Lepold*

Mit Option auf späteren Abschluss einer Pflegeversicherung: Basler Beruf + Pflege Aktiv



Leistung auch nach Ende des BU-Vertrags: Basler Beruf + Pflege Lifetime



Quelle: Basler Versicherungen

Die Janitos Multi-Rente.
Die ideale Alternative und Ergänzung zur BU.

INDIVIDUELLE ABSICHERUNG.

Mit der Janitos Multi-Rente sind Kunden in sechs Leistungsbereichen gegen die finanziellen Folgen von Krankheiten und Unfall abgesichert.

Mit der Auswahl zwischen den Produktlinien Balance und Best Selection haben sie die bestmögliche individuelle und bedarfsgerechte Absicherung.

LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Sechs Leistungsbereiche
- Kapitalsofortleistung
- Verbesserte Punktwerte bei Grundfähigkeitsverlust
- Leistungen bei Krebs
- Verbesserte Fristenregelungen:
  - 24 Monate für den Eintritt der Invalidität
  - 36 Monate für die Feststellung der Invalidität
- Einschluss der Eigenbewegung
- Keine Mitwirkungsanrechnung
- Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit

LEISTUNGEN FÜR KINDER.

- Kinder können bereits ab Vollendung des ersten Lebensjahres versichert werden
- Umstellung in den Erwachsenentarif ohne Gesundheitsprüfung
- 1.000 Euro Rente schon ab 6,70 Euro monatlichem Beitrag

KONTAKT.

Team Multi-Rente:
Telefon: 0 6221. 709 1526
E-Mail: versicherung@janitos.de

Weitere Informationen und kostenlose Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter **www.janitos.de**

Für den Fall der Fälle

Der Sinn einer BU-Police leuchtet unmittelbar ein. Nur wenige Menschen haben jedoch im Blick, dass sie einmal pflegebedürftig werden könnten. Eine neue Police der Barmenia schützt bedarfsgerecht vor den finanziellen Folgen beider Risiken

FOTO: PIXEL66 / FOTOLIA

➔| **Wer seinen Beruf** nicht mehr ausüben kann und auch noch zum Pflegefall wird, bedarf doppelter Fürsorge. Die neue Police „Barmenia BU PflegePlus“ bietet diesen Schutz. Ein einziger Vertrag schützt hier vor den finanziellen Folgen bei Berufsunfähigkeit und/oder Pflegebedürftigkeit. Wird eine Berufsunfähigkeit festgestellt, erhalten Kunden die vereinbarte BU-Rente, um den Lebensunterhalt bestreiten zu können. Diese Zahlungen erfolgen, solange die Berufsunfähigkeit dauert: im Regelfall bis zum Ende der vereinbarten Laufzeit für die BU-Police. Meist ist dies das Renteneintrittsalter.

Werden Kunden wegen Pflegebedürftigkeit berufsunfähig, gewährt die Barmenia eine zusätzliche BU-Rente in gleicher Höhe. Die monatliche finanzielle Unterstützung verdoppelt sich also, und zwar für den gesamten Zeitraum des BU-Schutzes. Im Versicherungsfall entfallen zudem die monatlichen Beitragszahlungen, was die Betroffenen zusätzlich entlastet. Dauert die Pflegebedürftigkeit über den Zeitraum des BU-Schutzes hinaus an, wird die Pflegerente im hohen Alter weitergezahlt – wenn nötig, bis ans Lebensende.

Ein Leben lang abgesichert

Der lebenslange Pflegeschutz bleibt auch erhalten, wenn keine BU eintrat. Kommt es während des Ruhestands zur Pflegebedürftigkeit, haben die Versicherten Anspruch auf eine monatliche Pflegerente – und zwar lebenslang beziehungsweise für die gesamte Dauer der Pflegebedürftigkeit. Nach dem Ende des ursprünglichen BU-Schutzes sinken zudem die monatlichen Beiträge deutlich – die Police bleibt so auch im Alter bezahlbar. „Versicherte können sich mit der Barmenia BU PflegePlus einen preiswerten Komplettschutz sichern“, sagt Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen. Gerade in jungen Jahren fallen nur sehr geringe Prämien an. So zahlt ein 30-jähriger Rechtsanwalt für eine BU-Rente von 1.000 Euro anfänglich 48 Euro im Monat.

Auf Wunsch lässt sich eine Beitragsdynamik vereinbaren. Sie ist zwingende Voraussetzung für den Pflegeschutz im Alter. Denn die Beitragsdynamik baut diese Pflegefallversicherung auf. Alternativ kann der Kunde die Dynamik ganz oder teilweise für die Erhöhung der BU-Rente respektive der Pflege-BU-Rente nutzen.

Ebenfalls möglich ist ein Aufstocken der Beiträge. „Eine erneute Gesundheitsprüfung ist dabei in vielen Fällen nicht erforderlich“, erklärt Lamsfuß. Eine Verschlechterung des Gesundheitszustands gefährdet damit nicht den Versicherungsschutz. „Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil der Barmenia BU PflegePlus ist, dass bereits zu Vertragsbeginn der Leistungsumfang und die Höhe der Pflegerente mit jeder Dynamikerhöhung garantiert sind. Damit bietet die Barmenia einen einzigartigen Tarif, der BU und Pflege überzeugend absichert“, kommentiert Lamsfuß. | *Thorben van Elk*

„Unkomplizierter Einstieg“

Frank Lamsfuß, Vertriebsvorstand der Barmenia Versicherungen, über Vorsorge-Irrtümer und Vorteile einer frühzeitigen BU- und Pflege-Absicherung

FOTO: DANIEL SCHMITT

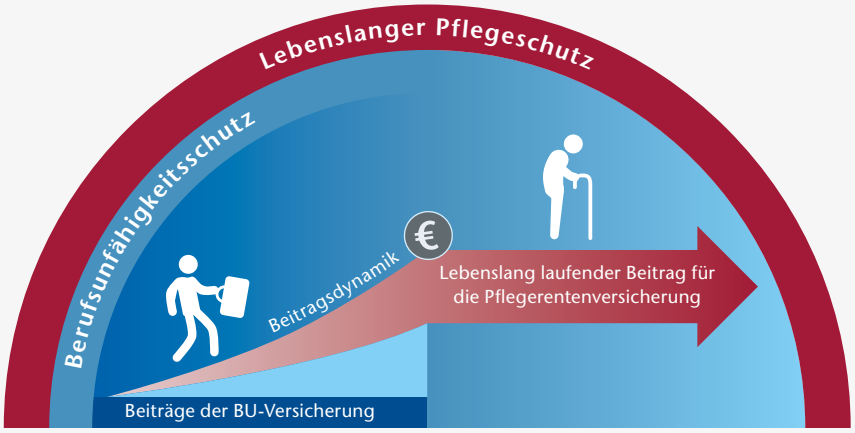
DAS INVESTMENT: Warum halten Sie eine frühzeitige Absicherung des Pflegerisikos für wichtig?
Frank Lamsfuß: Eine Pflegeabsicherung wird umso teurer, je später der Kunde mit dem Versicherungsschutz beginnt. Zudem können Vorerkrankungen die Beiträge erhöhen oder die Versicherbarkeit sogar ganz gefährden. Hinzu kommt, dass die gesetzliche Pflegeversicherung die Kosten einer Pflege bei Weitem nicht abdeckt.

Sind denn jüngere Versicherte auf das Thema Pflege überhaupt gut ansprechbar?
Lamsfuß: Aber sicher. Allerdings muss die Notwendigkeit dieses Schutzes aktiv vermittelt werden. Viele junge Menschen erliegen leider dem Irrtum, sie seien durch die gesetzliche Pflegeversicherung ausreichend abgesichert. Die Zahlen sprechen hier aber eine deutlich andere Sprache, und das lässt sich im Beratungsgespräch gut vermitteln.

Welche Dynamikmöglichkeiten bietet die Barmenia bei Beiträgen und den damit zusammenhängenden gesteigerten Leistungen?
Lamsfuß: Bei Vertragsabschluss kann eine Beitragsdynamik vereinbart werden, mit der sich die BU-Rente erhöhen lässt. Gleichzeitig wächst in demselben Verhältnis die Pflege-BU-Rente. Die Dynamik kann aber auch ganz oder teilweise zum Aufbau einer aufgeschobenen Pflegerentenversicherung verwendet werden. Diese beginnt, wenn der Versicherungsschutz aus der BU-Versicherung endet.

Aber man könnte ja ebenso gut zwei separate Policen abschließen. Was spricht Ihres Erachtens für die gekoppelte Barmenia-Lösung?
Lamsfuß: Wir halten es für sehr sinnvoll, dass der Versicherte bereits in jungen Jahren einen lebenslangen Pflegeschutz erhalten kann und während seines Erwerbslebens gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit abgesichert ist. Gleichzeitig ist der Beitrag für eine Pflegeversicherung nach Ablauf der Berufsunfähigkeitsversicherung deutlich geringer, als wenn erst im Alter eine neue Pflegerentenversicherung abgeschlossen würde.

Barmenia BU PflegePlus: Mit einem Vertrag doppelt abgesichert



- *Nahtloser Übergang in den Versicherungsschutz aus der Pflegerentenversicherung (wenn vereinbart)*
- *Beitrag reduziert sich auf den Teil, der für die Pflegerentenversicherung gezahlt wird*
- *Auf Wunsch kann der Kunde alternativ eine Kapitalzahlung wählen, wenn die Pflegerentenversicherung zum Ende der BU-Versicherung (noch) besteht*
- *Weitere Informationen unter: www.perfekte-mischung.barmenia.de*

Beitragsdynamik zum Aufbau der Pflegerentenversicherung
Beitragsdynamik zur Erhöhung der BU-Rente und Pflege-BU-Rente

€ Wählt der Kunde die Kapitalzahlung, endet der Vertrag. Der Versicherungsschutz aus der Pflegerentenversicherung endet dann ebenfalls

Bild aus einem BU-Kundenfilm der Bayerischen: Fast jeder Dritte Berufsunfähige kommt aus der Altersgruppe 25 bis 40 Jahre

ILLUSTRATION: DIE BAYERISCHE

BU mit Praxis-Input

Nach einem groß angelegten Brainstorming hat die Bayerische ihre BU-Produktlinie überarbeitet und mit vielen neuen Servicebausteinen ausgestattet

➔| **Makler haben einen** großen Anteil am neuen BU-Konzept der Bayerischen. Das Versicherungsunternehmen hatte in Workshops mit seinen Maklern und BU-Experten zahlreiche Optimierungsideen erarbeitet. Insgesamt 39 Vorschläge schafften es in die Produktkonzeption der BU PROTECT. Sie ist in drei Varianten mit verschiedenen Leistungsbausteinen (Smart, Komfort, Prestige) abschließbar.

„Besonders vielen Maklern ist bei der BU die Kombination mit einer Pflegeabsicherung wichtig. Daher haben wir unsere BU PROTECT mit einem Pflegebaustein ausgestattet, der im definierten Leistungsfall eine lebenslange Pflegerente sicherstellt“, erläutert Vertriebsvorstand Martin Gräfer einen der am häufigsten genannten Vorschläge (siehe Kasten).

Eine weitere umgesetzte Makleridee ist, dass die Leistungsdynamik unabhängig von der Beitragsdynamik angeboten wird und dass Studenten nicht mehr pauschal, sondern nach ihrem jeweiligen Berufsziel eingestuft werden. Ebenfalls auf den Input des Vertriebs gehen die Beitragsfreistellung mit dem temporären Erhalt des BU-Schutzes und ein aktives Leistungsmanagement zurück.

Zu Letzterem gehören auch ein Facharztservice im Leistungsfall für den Kunden und ein komplettes Gesundheitsmanagement von der Prävention über die Soforthilfe für psychische Erkrankungen bis hin zur Wiedereingliederungshilfe und Pflegeberatung.

„Auch nach dem Vertriebsstart im April 2014 sind wir für marktrelevante Verbesserungen offen. So verzichten wir künftig auf das Recht, den Kunden regelmäßig um den Nachweis zu bitten, dass er nicht zum Raucher geworden ist“, informiert Gräfer. Es genüge, im Leistungsfall zu prüfen. Der Experte nennt die lebenslange Leistung bei Pflegebedürftigkeit (oder auf Wunsch auch bei Demenz) und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis als Highlights der BU PROTECT. Hinzu kommt eine unkomplizierte Gesundheitsprüfung mit Sofort-Ergebnis vor Ort, etwa am Arbeitsplatz des Versicherten.

Die Bayerische gewährt darüber hinaus gesundheitsbewussten Kunden mit einem regulären Body-Mass-Index Tarifvergünstigungen. Und alle Verträge sind als papierloser Antrag mit elektronischer Unterschrift abschließbar. | *Oliver Lepold*

Bayerische: Pflegebaustein in der BU

- Keine eigene Gesundheitsprüfung für Pflegebaustein (in BU-Prüfung enthalten)
- Pflegebedürftigkeit wird gemäß ADL (Tätigkeiten des täglichen Lebens) ermittelt
- Pflegebaustein wird beitragsfrei, sobald eine Rente aus der BU gezahlt wird
- Nach Ende BU-Rente direkte Anschlussleistung als lebenslange Pflege-Rente (falls eingeschlossen)
- Voraussetzung: Eintritt des Pflegefalls während der BU-Vertragsdauer
- Überprüfung des Pflegestatus am Ende der BU-Vertragsdauer: tritt ein, falls 3 von 6 ADL ohne Hilfe nicht mehr möglich sind

TRIAS Ein Unternehmen der LV 1871

BGV BADISCHE VERSICHERUNGEN

Gut aufgefangen, wenn das Leben anders spielt

- finanzielle Sicherheit bei Unfall, schwerer Krankheit und Pflegebedürftigkeit
- schnelle Hilfe in Form von Rente und Sofortleistungen
- besonders niedrige Beiträge
- umfangreicher Leistungskatalog

Golden IV

mehr unter www.goldeniv.de

BGV-Versicherung AG · Durlacher Allee 56 · 76131 Karlsruhe
Telefon 0721 / 6 60 – 0 · Telefax 0721 / 6 60 – 16 88 · service@bgv.de · www.bgv.de

TRIAS Versicherung AG · Maximiliansplatz 5 · 80333 München
Telefon 089/5 51 67 – 44 44 · Telefax 089/5 51 67 – 44 49 · goldeniv@trias.de · www.goldeniv.de

„Wir unterscheiden nicht zwischen Brutto- und Nettoprämien“

Bei Grundfähigkeiten- und Schwere-Krankheiten-Versicherungen ist Canada Life seit Jahren Marktführer. Jetzt greift der Konzern auch mit neuen Konzepten für BU und Risikoleben an. **Bernhard Rapp,** Direktor Marketing und Produktmanagement, über die Strategie

Bernhard Rapp, Canada Life Deutschland

DAS INVESTMENT: Der Markt für Risikoleben und BU-Policen ist hart umkämpft. Womit wollen Sie überzeugen?
Bernhard Rapp: Zunächst mit verlässlichen Tarifen. Wir unterscheiden nicht zwischen Brutto- und Nettoprämien, sondern garantieren die Höhe von Beiträgen und Leistungen für die gesamte Laufzeit. Das ist wichtig, da anderswo die Nettoprämien vermutlich steigen werden.

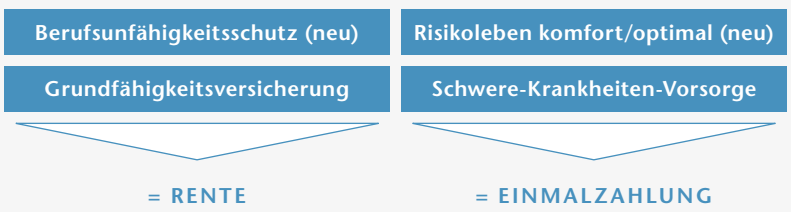
Allerdings müssen auch die Versicherungsbedingungen stimmen ...
Rapp: In der Tat. Unsere BU hat von unabhängigen Rating-Fachleuten Top-Noten erhalten. So leistet Canada Life bereits monatlich Zahlungen, wenn die Krankentagegeld-Versicherung wegen einer möglichen BU nicht mehr greift, die Leistungsprüfung aber noch läuft. Wer möchte, kann eine Leistungsdynamik wählen. Bei Heirat und ähnlichen Anlässen können Versicherte den Schutz ohne neue Gesundheitsprüfung aufstocken.

Und wie grenzen Sie sich bei der Risikoleben von der Konkurrenz ab?
Rapp: Hier fahren wir zweigleisig. Unser Basisprodukt ist preislich äußerst wettbewerbsfähig gestaltet. Unsere etwas teurere „Risikoleben optimal“ bietet attraktive Zusatzleistungen. Die Police erlaubt es nicht nur, den Schutz nachträglich aufzustocken. Versicherte können die Laufzeit ihrer Police auch um bis zu 15 Jahre verlängern – ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung. Hat ein Kunde nur noch zwölf Monate zu leben, wird die Versicherungssumme sofort fällig. Beiträge und Leistungen sind auch bei der Risikoleben für die Vertragslaufzeit fixiert.

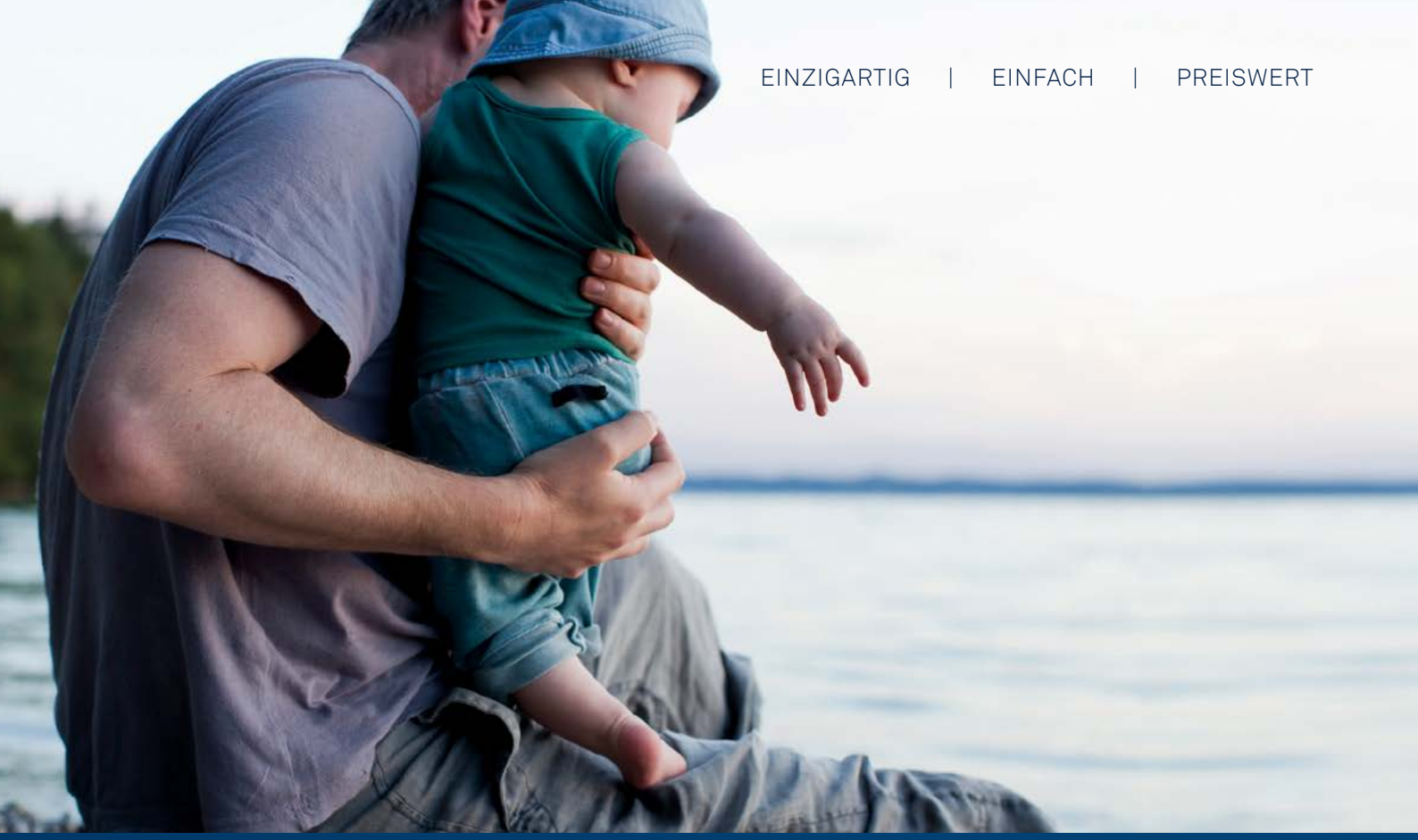
Was bieten Sie Vertriebspartnern?
Rapp: Unser VorsorgePLANER hilft bei der Ermittlung des Absicherungsbedarfs. Erst wenige deutsche Versicherer bieten ein solches Werkzeug. Die Beratung soll produktübergreifend erfolgen – es muss nicht zwangsläufig auf eine BU hinauslaufen. Das Ergebnis kann ausgedruckt und dem Beratungsprotokoll hinzugefügt werden. Der VorsorgePLANER enthält zudem einen Beitragsoptimierer. Kunden können hier ihre Wunschprämien eingeben lassen.

Wie lange benötigt Canada Life für Antragsprüfung und Ausstellung der Police?
Rapp: Im Idealfall nur ein paar Tage. Bei fast allen unserer Biometrie-Produkte haben wir die Online-Anbindung optimiert. Kunden können die Risikoprüfung dort innerhalb des Online-Antragsprozesses machen. Sie wissen dann sofort, ob ihr Antrag angenommen ist oder ob noch weitere Informationen benötigt werden. |
Das Gespräch führte Thorben van Elk

Überblick: Biometrie-Policen der Canada Life



Quelle: Canada Life



Gut, wenn man sich auf seine Familie verlassen kann …

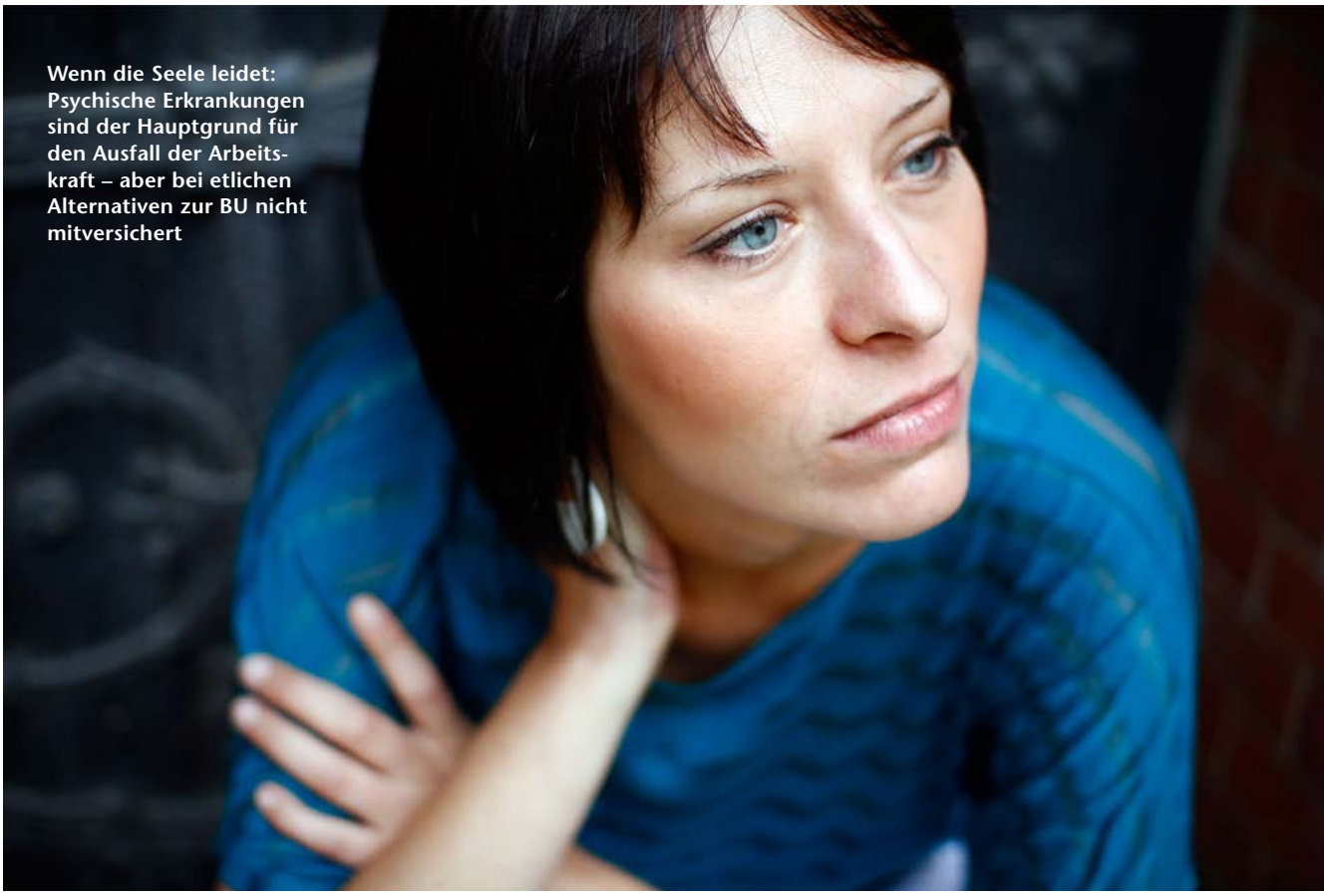
Die Konzeptberatung der DFV.

Schlechte Zeiten für Versicherungsmakler – viele courtagestarke Sparten sind rückläufig und die niedrigen Zinsen eine zusätzliche Belastung im Vertrieb. Dabei lässt sich – mit einer ganzheitlichen, familienübergreifenden Konzeptberatung – der vertriebliche Erfolg ganz einfach zurückholen. Das größte Potenzial bietet dabei die Pflegevorsorge. Das Thema ist in den Köpfen angekommen und verlangt nach einer passenden Lösung für den gesamten Familienverband. Mit der DFV-DeutschlandPflege können Sie für jede Generation innerhalb der Familie ein passendes Vorsorgeangebot unterbreiten. Und so gehören Ihre Kunden vielleicht auch bald zu einer anderen großen „Familie“, die einem immer zur Seite steht – der Deutschen Familienversicherung. Mehr Informationen zur ausgezeichneten DFV-DeutschlandPflege erhalten Sie von unserem Maklermanagement unter **069 24794422.**

DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

Echte Alternative

Im Januar hat HDI die Erwerbsunfähigkeitsversicherung EGO Basic eingeführt und ermöglicht so vor allem auch den mehr körperlich Tätigen die Absicherung der Arbeitskraft



Wenn die Seele leidet: Psychische Erkrankungen sind der Hauptgrund für den Ausfall der Arbeitskraft – aber bei etlichen Alternativen zur BU nicht mitversichert

FOTO: TILLA EULENSPIEGEL / PHOTOCASE

➔| **„Den besten** Einkommensschutz bietet natürlich die Berufsunfähigkeitsversicherung“, ist Gerhard Frieg überzeugt. Wem aber aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen der Zugang verwehrt ist, dem empfiehlt der Vorstand Produktmanagement und Marketing bei der HDI Lebensversicherung die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) als beste Alternative. Für elementar hält Frieg, dass der Einkommensschutz ursachenunabhängig leistet. Insbesondere sind dabei psychische Erkrankungen abgesichert, die mittlerweile der Hauptgrund für Erwerbsunfähigkeit sind. Bei allen anderen Absicherungen ist dies nicht oder nur rudimentär der Fall. „Einkommensschutz erfüllt nur dann seinen Sinn, wenn er für den Kunden finanzierbar ist und alle möglichen Ursachen für den Verlust der Arbeitskraft abdeckt“, unterstreicht Frieg. Auch für Vermittler und Verbraucher spielt der Einkommensschutz ohne Ausschnittsdeckungen eine wichtige Rolle.

Schutz des Einkommens ist wichtig

HDI ließ zu Anfang 2014 freie Vermittler durch das Marktforschungsinstitut YouGov befragen, welche Anforderungen sie an eine gute Absicherung der Arbeitskraft stellen. 97 Prozent nannten den „echten“ Einkommensschutz. So viele Stimmen bekam sonst nur noch das gute Preis-Leistungs-Verhältnis (siehe Grafik). Bei der anschließenden Verbraucherumfrage im Mai waren die Ergebnisse ähnlich. Für 91 Prozent ist das Preis-Leistungs-Verhältnis ein wichtiges Kriterium, für 90 Prozent, dass die Absicherung immer greift, unabhängig vom Auslöser der Erwerbsunfähigkeit.

Einen solchen optimalen Schutz will HDI bieten. Die zum Talanx-Konzern gehörende Gesellschaft ist bereits seit 1922 im BU-Geschäft und hat zum Jahresanfang ihre Einkommensschutz-Produktpalette um die Erwerbsunfähigkeitspolice EGO Basic erweitert. Dabei hat HDI bei der EU die gleichen hohen Qualitätsanforderungen angelegt wie bei der BU.

Hauptzielgruppe für den Tarif EGO Basic sind körperlich Tätige, etwa Handwerker oder Pflegepersonal. Diese haben einen hohen Absicherungsbedarf, aber

kaum eine Chance auf eine bezahlbare BU-Versicherung. Mit der deutlich günstigeren EU-Versicherung können sie zumindest den nahezu kompletten Verlust der Arbeitskraft bis zum Eintritt in die Altersrente absichern. Denn die staatlichen Leistungen – falls sie überhaupt Anspruch darauf haben – dürften kaum reichen, um den Lebensalltag zu gestalten.

BU-Policen leisten, wenn der Versicherte zu mehr als 50 Prozent seinen aktuellen Job aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann. Für HDI liegt Erwerbsunfähigkeit vor, wenn die versicherte Person aufgrund von Krankheit oder Verletzung voraussichtlich mindestens sechs Monate ununterbrochen außerstande sein wird, irgendeiner Erwerbstätigkeit für mindestens drei Stunden täglich nachzugehen.

Vereinfachte Gesundheitsprüfung

Ein attraktives Merkmal von EGO Basic ist die vereinfachte Gesundheitsprüfung. Sie gilt für Kunden, die jünger als 50 Jahre sind, eine maximale monatliche Rente von 1.000 Euro versichern wollen und die vier wichtigsten Fragen mit Nein beantworten können.

Vereinfacht gesagt, dürfen sie keine bleibenden Gesundheitsstörungen aufweisen und in den vergangenen fünf Jahren keine Krankheiten gehabt haben, die einen Krankenhausaufenthalt, eine Kur oder Reha, mehrfache Arztbesuche oder die regelmäßige Einnahme von Medikamenten erforderten.

„Ein Einkommensschutz ist nur dann sinnvoll, wenn er auch ganz sicher leistet“

Gerhard Frieg, Vorstand HDI Leben

EGO Basic bietet bedarfsgerechten Schutz. Der Vertrag kann neben der ereignisabhängigen Nachversicherungsgarantie auch ereignisunabhängig aufgestockt werden – in der Regel ohne erneute Gesundheitsprüfung. Auf Wunsch kann der Kunde zur EU gegen Aufpreis einen Zusatzbaustein wählen, der schwere Krankheiten oder den Tod absichert. Im Fall der Fälle wird dann eine Einmalleistung in Höhe der zwölffachen garantierten Monatsrente gezahlt. Um die Versicherung abschließen zu können, muss man noch nicht erwerbstätig sein.

Schon Schüler ab 15 Jahren können sich einen günstigen Versicherungsschutz sichern und die Police bei Berufseintritt – spätestens mit 25 Jahren – ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU-Police wandeln.

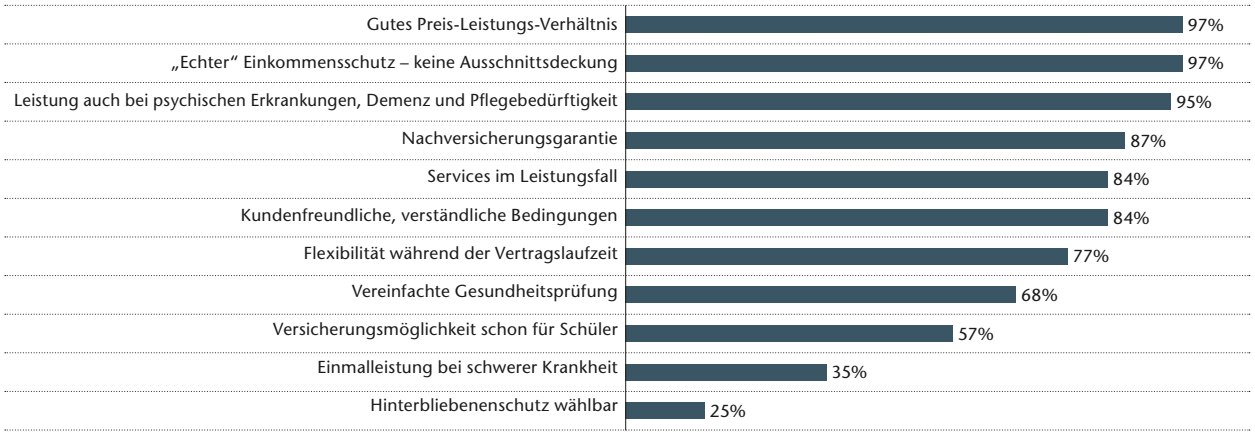
Auch in der bAV einsetzbar

Die EGO Basic Police kann ebenso wie die BU-Versicherung EGO Top auch in der betrieblichen Altersvorsorge eingesetzt werden. Im Rahmen des bAV-Netto-Jokers fließen die unversteuerten Beiträge aus Entgeltumwandlung dann über eine Direktversicherung in die EU- oder BU-Absicherung.

Darüber hinaus bietet HDI bei EGO Basic Assistance-Leistungen zu Themen wie Diagnostik oder Therapiestandard und hilft bei der Suche nach medizinischen Spezialisten. Das Service-Angebot „Reden statt Schreiben“ soll den Leistungsantrag im BU- oder EU-Fall erleichtern und den Prozess beschleunigen. Per Telefon unterstützen die HDI-Experten Versicherte beim Ausfüllen von Formularen und kommen im komplexen Fällen auch nach Hause. Seit 2012 bietet HDI dieses Teleclaiming an und hat sehr gute Erfahrungen damit gemacht. | *Sabine Groth*

Was muss eine Versicherung leisten?

HDI ließ 200 freie Vermittler befragen, welche Kritierien sie bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeitspolicen für wichtig halten



Quelle: YouGov-Studie „Einkommensschutz“ im Auftrag von HDI, Anfang 2014

Auf Nummer sicher

Mit der Multi-Rente bietet die Janitos Versicherung eine kostengünstige Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung

FOTO: DWIGHT SMITH / ISTOCK

Arbeiter auf einem Baugerüst: Die Multi-Rente sichert auch Risikoberufler ab

DAS ABSICHERUNGSKONZEPT

Sechs Leistungsbereiche lassen sich mit der Janitos Multi-Rente Best Selection abdecken: Invalidität nach Unfall, Organschäden, Schwere Erkrankungen, Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit sowie Kapitalsofortleistung bei Krankheit oder Unfall. 1.000 Euro monatliche Rente kosten beispielsweise für einen 30-Jährigen monatlich 12,45 Euro. Die Balance-Variante kostet monatlich 63 Cent weniger. Mit Ausnahme der zeitlich befristeten Rente bei Krebserkrankungen wird in allen anderen Fällen die Rente lebenslang ausbezahlt.

➔| **Eine BU-Versicherung** ist für manche Berufsgruppen kaum zu bezahlen. So geraten oft ausgerechnet diejenigen ins Risiko, die eine Risikoabsicherung dringend benötigen: etwa Handwerker mit gesundheitsgefährdenden Tätigkeiten. Eine Alternative bieten funktionale Invaliditätsabsicherungen. Sie leisten unabhängig davon, ob der Beruf noch ausgeübt werden kann: Maßgeblich ist die gesundheitliche Beeinträchtigung.

Zu diesen Produkten gehört auch die Multi-Rente der Janitos Versicherung. Kunden haben die Wahl zwischen den Varianten Balance und Best Selection. Beide zahlen in fünf Fällen die vereinbarte monatliche Rente: Führt ein Unfall zu einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent und mehr, greift die Versicherung ebenso wie bei dauerhaften und irreversiblen Organschäden, unabhängig davon, ob krankheits- oder unfallbedingt. Die Police greift auch, wenn schwere Erkrankungen wie etwa Krebs ab Stadium II oder fortgeschrittene Demenz diagnostiziert werden. Weitere Leistungsfälle sind der Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Hören, Sprechen und Orientierungsvermögen durch Unfall oder Krankheit sowie Pflegebedürftigkeit ab Pflegestufe I.

Erweitertes Leistungspaket

Wer sich für die Variante Best Selection entscheidet, erhält im Fall einer Krebserkrankung ein umfassenderes Leistungspaket: Bei Krebs im Stadium II zahlt die Versicherung 18 Monatsrenten, bei Stadium III 36 und bei Stadium IV 60, während der Rentenbezug bei der Balance-Variante ab Stadium II bei zwölf Monaten liegt. Darüber gewährt Janitos in dieser Variante im Leistungsfall eine Sofortzahlung von drei Monatsrenten. Sofern der Rentenempfänger verstirbt, werden weitere drei Monatsrenten ausgezahlt.

Beide Produktvarianten können auch für die Absicherung von Kindern abgeschlossen werden. Dann ist es möglich, optional eine Kapitalsofortleistung in Höhe einer Jahresrente bei Unfall oder Krankheit zu vereinbaren. Ist darüber hinaus eine schwere Operation nötig, verdoppelt sich die Kapitalsofortleistung.

Die Versicherung kann ab dem ersten Geburtstag abgeschlossen und ohne Gesundheitsprüfung im Alter von 18 Jahren in den Erwachsenentarif übertragen werden. In diesem Zusammenhang lässt sich der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung um 25 Prozent maximal um 500 Euro erhöhen. Die Janitos Versicherung gewährt Beitragsfreiheit bis zur Volljährigkeit, wenn der Versicherungsnehmer die Police vor dem 45. Lebensjahr abgeschlossen hat, selbst Leistungsempfänger einer Multi-Rente wird oder stirbt. | *Claudia Lindenberg*

HALLESCHE
Private Krankenversicherung

Erst haben wir die Pflegeversicherung erfunden. Jetzt haben wir sie neu definiert!

Ab jetzt muss niemand mehr auf eine hochwertige Pflegevorsorge verzichten. Dank der flexiblen Beitragsgestaltung kann OLGA*flex* exakt auf die finanzielle Situation Ihrer Kunden abgestimmt werden. Und das nicht nur zu Beginn der Absicherung, sondern auch noch später – bei vollem Schutz. Die exzellenten Leistungen von OLGA*flex* werden Sie ebenfalls überzeugen!
Mehr Infos unter **www.hallesche.de/vermittler**

Schutz für breite Kreise

Nicht alle Erwerbstätigen bekommen eine BU-Police. Jetzt gibt es eine Alternative, die breiten Bevölkerungskreisen offensteht

FOTO: SZEPY / ISTOCK

Lehrer: Die Golden IV richtet sich auch an Zielgruppen, die sonst nur schwer eine BU-Absicherung bekommen

➔| **„Golden IV"** heißt ein neues Konzept der LV 1871 zur Arbeitskraftabsicherung. Das Kürzel „IV" steht hier für das Risiko der Invalidität – die Police schützt vor den finanziellen Folgen, falls ein Unfall oder eine Erkrankung ein schweres Handicap zur Folge hat.

Die Absicherung ruht auf zwei Säulen. Die Kunden erwerben zum einen den Anspruch auf monatliche Rentenzahlungen. Diese werden bei ernsthaften Schädigungen ein Leben lang gewährt, falls sich der Gesundheitszustand nicht nachhaltig bessert. Zum anderen leistet die Police eine Einmalzahlung, damit schnelle Hilfe organisiert werden kann. „Erfahrungsgemäß ist zu Beginn der Bedarf an finanzieller Unterstützung besonders groß", erläutert Rolf Schünemann das Konzept. Er ist Vertriebsvorstand der LV 1871, deren Tochter TRIAS Versicherung AG das Konzept zusammen mit dem BGV auf den Markt gebracht hat.

Bei der Golden IV zahlen alle Kunden im gleichen Alter für dieselben Leistungen auch den identischen Beitrag. „Der Beruf hat darüber hinaus weder Einfluss auf die frei wählbare Leistungshöhe noch auf den Leistungsanspruch", so Schünemann. Lediglich zwischen Rauchern und Nichtrauchern wird unterschieden.

Gleichbehandlung für alle

Die Gleichbehandlung der Kunden macht die Golden IV für Angehörige von sonst schwer zu versichernden Berufsgruppen attraktiv. Hierzu zählen zum Beispiel Handwerker, Lehrer und Künstler.

Auch Personen mit Vorerkrankungen werden nicht von vorneherein ausgeschlossen. „Die Golden IV eignet sich auch für Menschen, die sich eine Vorsorge gegen Berufsunfähigkeit nicht leisten können", betont Schünemann. So entrichten 30-jährige für den Anspruch auf eine lebenslange Rente von 1.000 Euro monatlich im Klassik-Tarif anfänglich einheitlich 15 Euro im Monat.

Im Fall der Fälle zahlt die LV 1871 zusätzlich die einfache Jahresrente als Soforthilfe aus, in unserem Beispiel also 12.000 Euro. Darüber hinaus wird bei Unfällen das sogenannte Gipsgeld fällig. So erhalten Versicherte etwa bei einer Fraktur des Oberschenkels 2.000 Euro.

Neben dem Klassik-Tarif ist auch die Deckungsvariante „Exklusiv" wählbar. In diesem Tarif fällt das Gipsgeld doppelt so hoch aus wie beim Klassik-Schutz. Wichtiger noch: Auch die Soforthilfe verdoppelt sich. Unser Beispielkunde würde bei Invalidität somit eine Einmalzahlung von 24.000 Euro erhalten. Außerdem hät-

Zielgruppen: Keine (ausreichende) BU aus …

… wirtschaftlichen Gründen	… gesundheitlichen Gründen	… beruflichen Gründen
Normalverdiener	Rückenleiden	Handwerker
Hausfrau/-mann	Tinnitus	Gastwirt
junge Familie	Allergien	Lehrer
Berufseinsteiger	Migräne	Künstler

Quelle: LV 1871

te er Anspruch auf Hilfe im Haushalt und auf Fahrdienste, damit die Genesung zu Hause erfolgen kann.

Des Weiteren können Exklusiv-Kunden eine zusätzliche BU-Police ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen. Dieser Weg steht bis zum 30. Lebensjahr bei Berufsein- und -umstiegen offen.

Für alle Zusatzleistungen zahlt unser Musterkunde anfänglich rund 6 Euro mehr im Monat. Doch welche Voraussetzungen müssen eigentlich erfüllt sein, um einen Leistungsanspruch auszulösen?

Monatliche Zahlungen erhalten Kunden, die

- nach einem Unfall in ihren Bewegungen wesentlich eingeschränkt sind,
- ihre Lebenskraft verlieren, weil wichtige Organe Schäden erlitten haben,
- Grundfähigkeiten wie das Hör- oder Sehvermögen verloren haben,
- ihre Selbstständigkeit eingebüßt haben oder schwer an Krebs erkranken (siehe Grafik unten).

Der grundsätzliche Anspruch auf Rentenzahlungen unterliegt einigen kleineren Einschränkungen. So muss der Grad der Invalidität nach einem Unfall mindestens 50 Prozent betragen. Ebenso begründen Herzinfarkte, Schlaganfälle und Dialysen bereits eine Sofortleistung. Und bei Krebsleiden ist die Dauer der Rentenleistungen zeitlich befristet. Wie lange gezahlt wird, hängt von der Schwere des Leidens ab.

Personen mit Schreibtischberufen werden sich fragen, ob ihr Schutz auch greift, wenn sie trotz eines gesundheitlichen Schicksalsschlags weiterhin ihrer Arbeit nachgehen. Dies ist eindeutig zu bejahen. Denn die Police schützt gegen die finanziellen Folgen der Invalidität.

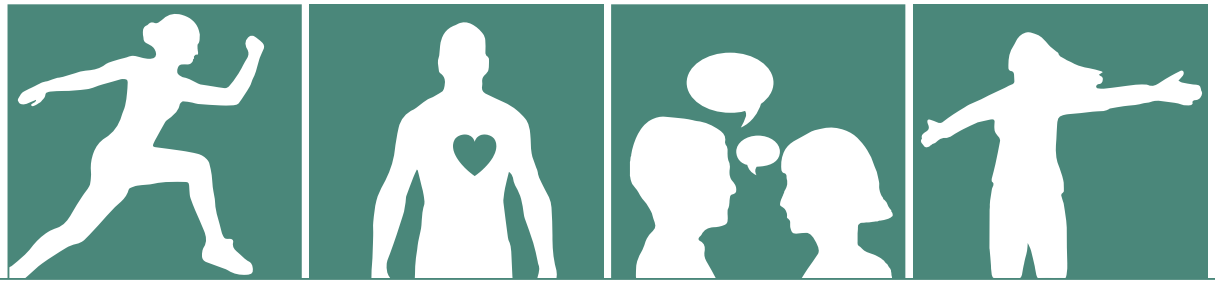
„Ob die berufliche Tätigkeit weiter ausgeübt wird, ist für die Gewährung der Leistungen hingegen überhaupt nicht relevant“, stellt Schünemann klar.

BU-Schutz als Ergänzung

Wer seine Absicherung auf eine noch breitere Basis stellen möchte, kann alternativ oder zusätzlich die Golden BU der LV 1871 in Erwägung ziehen. Hierbei handelt es sich um eine klassische Berufsunfähigkeitspolice mit attraktiven Bedingungen. Berufsgruppen gibt es bei ihr nicht mehr. Neben dem Beruf bezieht die LV 1871 weitere risikomindernde Faktoren in die Prämienberechnung mit ein. So erfolgt bei Antragstellung eine faire und individuelle Risikoeinschätzung.

Hinzu kommt, dass die BU-Rente der LV 1871 bereits ab einer 50-prozentigen Berufsunfähigkeit gezahlt wird. Sogar das Pflegerisiko ist abgesichert: Bedürfen BU-Versicherte länger als zehn Jahre ununterbrochen der Pflege, läuft die einmal gewährte Leistung bis zum Lebensende weiter. | *Thorben van Elk*

Arbeitskraft-Absicherung mit Golden IV: Wann die Police hilft



Bewegungsapparat
Folgen eines Unfalls

Lebenskraft
Herz
Leber
Niere
Krebs
…

Interaktion
Sprechen
Hören
Gehen
Orientierung
…

Selbstständigkeit
Pflege

● Kapitalsofortleistung & ●●●● Rentenzahlung

Quelle: LV 1871

FOTO: MONIKA WISNIEWSKA / ISTOCK

Diagnose Herzfehler: Eine schwere Erkrankung kann auch das Familieneinkommen gefährden

Vertrauen ist gut, Vorsorge ist besser

Schwere Krankheiten führen meist auch zum finanziellen Engpass. Mit einem Schutzbrief der Zurich Versicherung lässt sich diese Versorgungslücke schließen

➔| **Ein strahlender Sommertag.** Michael R. plagen nach einer Radtour Brustschmerzen. Im Krankenhaus stellen die Ärzte einen Herzfehler fest. Der 35-Jährige muss operiert werden und fällt für Monate aus. Für den Architekten kommt die Diagnose einer Katastrophe gleich. Mit Frau und Kindern steht er auf einmal ohne Einkünfte da.

Für Unglücksfälle wie diese hat die Zurich Versicherung den Eagle Star Krankheits-Schutzbrief aufgelegt. Die Police schützt vor dem finanziellen Kollaps, sollte der Versicherte gesundheitlich Schiffbruch erleiden. Das kann schneller passieren als gemeinhin angenommen. Obwohl sie mitten im Leben stehen, erkranken Jahr für Jahr hunderttausende Deutsche an tückischen Leiden.

Kommt es zum Versicherungsfall, leistet Zurich eine einmalige Summe. Dieses Geld versetzt die Kunden in die Lage, Verdienstausfälle zu kompensieren, notwendige Umbauten an Haus oder Wohnung in Auftrag zu geben oder eine Haushaltshilfe zu engagieren.

„Unser Krankheits-Schutzbrief bietet eine besonders preisgünstige Absicherung des Schwere-Krankheiten-Risikos. Das Produkt eignet sich sowohl für Famlien als auch für Paare und Singles“, er-

Eagle Star Krankheits-Schutzbrief: Tarifbeispiele
(Monatsbeiträge; Versicherungssumme für schwere Krankheiten 100.000 Euro; Endalter 65)

Alter Jahre	**KSB**[2)] in Euro	**erweiterter KSB**[1)] in Euro
25	36,61	42,53
35	54,43	62,00
45	85,22	94,97

Quelle: Zurich, Juli 2014
Versicherungssumme bei Tod: [1)] 5.000 Euro, [2)] 100.000 Euro.

läutert Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei Zurich. Abgesichert sind dabei die Auswirkungen von insgesamt 63 Erkrankungen. Bei 21 versicherten Krankheiten werden Teilleistungen erbracht. Diese werden nicht auf die mögliche Vollleistung angerechnet.

Der Schutz lässt sich vergleichsweise preiswert erwerben. Ein 35-jähriger Nichtraucher zahlt für den Anspruch auf 100.000 Euro Versicherungsleistung rund 54 Euro monatlich. Leistungen und Beiträge werden dabei für die gesamte Vertragslaufzeit garantiert. Im Gegensatz zu vielen anderen Branchenvertretern unterscheidet Zurich also nicht zwischen Brutto- und Nettobeiträgen. Das schafft Planungssicherheit über die gesamte Laufzeit des Vertrags.

Flexible Optionen

Den Kunden stehen verschiedene Möglichkeiten offen, den Leistungsumfang zu erweitern. So können Versicherte ihre Policen ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zum 75. Lebensjahr weiterlaufen lassen. Diese Option ist viel wert, da schwere Erkrankungen im Alter sehr viel häufiger auftreten als in jungen Jahren. Bei 14 Anlässen wie etwa Heirat, Geburt eines Kindes oder Abschluss einer Berufsausbildung sowie nach fünf beziehungsweise zehn Jahren ereignisunabhängig, ist es möglich, die Versicherungssumme ohne Gesundheitsprüfung den gänderten Lebensumständen anzupassen. Sinnvoll erscheint auch die Erweiterung um einen Todesfallschutz; die Zurich-Police heißt dann „Erweiterter Krankheits-Schutzbrief“. Unser 35-jähriger Versicherte müsste lediglich 8 Euro mehr im Monat zahlen, um auch im Todesfall mit 100.000 Euro abgesichert zu sein.

Um schnelle Hilfe bei sehr schweren Erkrankungen zu gewähren, wird diese Summe bei einer verbleibenden Lebenserwartung von unter zwölf Monaten sofort ausgezahlt. Keinen Zusatzbeitrag verlangt Zurich für die Absicherung der Kinder. Erkranken sie schwer, werden 50 Prozent der vereinbarten Versicherungssumme ausbezahlt. | *Thorben van Elk*

Was Eagle Star absichert

(ausgewählte Beispiele)

- **Tumorerkrankungen**
  (zum Beispiel Krebs, Gehirntumor, Prostatakarzinom)
- **Herz-Kreislauf-Erkrankungen**
  (Infarkt, Herzmuskel-OP, Herzklappen-OP)
- **Erkrankungen des Nervensystems oder Gehirns**
  (Schlaganfall, Parkinson, Alzheimer, Multiple Sklerose, Meningitis)
- **Verlust wichtiger Körperfunktionen**
  (Blindheit, Schwerhörigkeit, Lähmungen, Verlust von Gliedmaßen)
- **Sonstige Erkrankungen**
  (Versagen von Lunge, Leber oder Nieren, rheumatoide Arthritis)

Hermann Schrögenauer, Vorstand Vertrieb Leben bei Zurich, über Informationsdefizite und Handlungsbedarf

„Aufklärungsarbeit leisten“

DAS INVESTMENT: Woher stammt die Idee für Ihren Schutzbrief?
Hermann Schrögenauer: Unsere irische Tochtergesellschaft Zurich Life Assurance vertreibt das Eagle-Star-Konzept seit Langem sehr erfolgreich. Die deutsche Gesellschaft ist mit dem Krankheits-Schutzbrief seit Oktober 2013 auf dem Markt.

Wie reagieren Kunden und Vertrieb?
Schrögenauer: Wir bekommen ein erfreuliches Feedback. Das Produkt wird von den Kunden sehr gut angenommen. Als Erfolgsfaktor erweist sich vor allem die emotionale Ansprache zum Thema schwere Krankheiten. Allerdings ist das Konzept bislang noch viel zu wenig bekannt. Aus einer 2010 geführten Umfrage ging hervor, dass etwa nur etwa jeder Dritte Serious-Illness-Policen überhaupt kannte. Einmal informiert, würden zwei von drei Befragten jedoch einen entsprechenden Vertrag abschließen. Hier sind die Berater vor Ort gefordert, Aufklärungsarbeit zu leisten.

Wie grenzen Sie Ihren Schutzbrief gegenüber einer BU-Police ab?
Schrögenauer: Die Konzepte ergänzen sich. Während die BU den Verlust des monatlichen Einkommens absichert, leistet der Krankheits-Schutzbrief finanzielle Soforthilfe im Notfall. Dies ist vor allem für die Absicherung der eigenen Familie von größter Bedeutung. Mit einer Einmalzahlung können Versicherte zum Beispiel das Eigenheim behindertengerecht umbauen oder laufende Hypotheken ablösen. Außerdem lässt sich der Schutz preiswert um eine Risiko-Lebensversicherung mit vorgezogener Zahlung bei schwerer Erkrankung ergänzen. Die Kinder von Versicherungsnehmern sind bei allen Varianten unseres Schutzbriefs zudem automatisch mitversichert.

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe will Pflegebedürftigkeit neu definieren

FOTO: JOHANNES EISELE/ GETTY IMAGES

Das Wichtigste zum Pflege-Bahr

- Staatlich geförderte Pflegetagesgeldversicherung
- Seit 1.1.2013, über 300.000 Verträge im ersten Jahr
- Zielgruppe: alle Pflichtversicherten in der gesetzlichen und privaten Pflegeversicherung, die über 18 Jahre alt sind und noch keine Leistungen wegen Pflegebedürftigkeit beziehen
- Mindesteigenbeitrag: 120 Euro pro Jahr
- Staatliche Zulage: 60 Euro pro Jahr
- Kontrahierungszwang: Alle müssen genommen werden ohne Gesundheitsprüfung, keine Risikoaufschläge oder Leistungsausschlüsse
- Pflegemonatsgeld muss in Pflegestufe III mindestens 600 Euro betragen
- Gedeckelte Abschlusskosten

Gepflegter Reformeifer

Pflege ist teuer. Und die gesetzliche Pflegeversicherung trägt bei Weitem nicht alle Kosten. Kranken- und Lebensversicherer bieten eine zusätzliche private Absicherung des Pflegerisikos

➔| **Drei Gesundheitsminister** hatte Deutschland in den vergangenen fünf Jahren. Philipp Rösler, Daniel Bahr und der amtierende Hermann Gröhe kämpften und kämpfen alle auf einer Großbaustelle, die sie bereits von ihrer Vorgängerin Ulla Schmidt übernommen haben: die Pflegeversicherung. Hier gilt seit Jahren: Nach der Reform ist vor der Reform.

Aktuelles Projekt ist das zweistufige Pflegestärkungsgesetz. Stufe 1 soll zum Jahresanfang 2015 in Kraft treten. Die Leistungshöhen in den Pflegestufen werden weiter erhöht, der Beitrag steigt voraussichtlich um 0,3 Prozentpunkte auf 2,35 Prozent. Der Kinderlosenzuschlag soll bei 0,25 Prozent bleiben.

In der zweiten Stufe will Gröhe unter anderem den Begriff der Pflegebedürftigkeit neu definieren und den Beitrag um weitere 0,2 Prozentpunkte erhöhen. Ein Pflegevorsorgefonds, der zunächst bis 2035 angefüttert wird, soll ab dann das immer weiter auseinander klaffende Verhältnis von Leistungsempfängern und Einzahlern ausgleichen.

Nicht nur über der Rente hängt das Damoklesschwert Demografie. Mit der steigenden Zahl der Alten nimmt auch die Zahl der Pflegebedürftigen in den kommenden Jahrzehnten weiter zu. Der ebenfalls umlagefinanzierten gesetzlichen Pflegeversicherung fehlen künftig die Jungen, die die Beiträge leisten.

Generationenvertrag großer Fehler

Für den Freiburger Finanzprofessor Bernd Raffelhüschen ist der Generationenvertrag in der Pflegeversicherung „einer der größten sozialpolitischen Fehler der Nachkriegsgeschichte“. Denn schon als die Pflegepflichtversicherung 1995 für alle gesetzlich und privat Vollversicherten eingeführt wurde, war abzusehen, dass es die Generation, die den Vertrag künftig erfüllen soll, gar nicht gibt, zumindest nicht in ausreichendem Maß.

Trotz aller Reformen dürfte die Pflege daher nicht ohne zusätzliche private Vorsorge auskommen. Schon jetzt müssen Pflegebedürftige für einen Platz im Seniorenheim kräftig dazuzahlen. Kann der

Pflegebedürftige nicht zahlen, werden die Kinder zur Kasse gebeten. Ist dort auch nicht genug zu holen, springt die Sozialhilfe ein.

Daher ist auch die Regierung daran interessiert, dass jeder zusätzlich selbst aktiv wird. Seit 2013 fördert sie mit dem Pflege-Bahr die private Absicherung des Pflegerisikos. Im ersten Jahr wurden mehr als 300.000 Verträge abgeschlossen. Zulagen gibt es für zertifizierte Pflegetagesgeldversicherungen, die für alle Volljährigen offen sind, die gesetzlich oder privat pflegepflichtversichert sind und noch keine Leistungen wegen Pflegedürftigkeit beziehen.

Lieber ungefördert vorsorgen?

Die Versicherten müssen mindestens 120 Euro im Jahr selbst einzahlen, dann legt der Staat 60 Euro dazu. Das Besondere: Es gibt keine Gesundheitsprüfung. Die Gesellschaften müssen jeden akzeptieren, ohne Risikoaufschlag oder Leistungsausschluss. Was gerade für Vorbelastete von Vorteil ist, hat auch Nachteile: Der Versicherer muss seine Tarife mit entsprechend höheren Risiken kalkulieren, was die Beiträge nach oben treibt.

Die bessere Wahl könnte daher unter Umständen die ungeförderte Pflegeabsicherung sein. Sie ist älter als die gesetzliche Pflichtversicherung. Schon seit Mitte der 80er Jahre kann das Pflegerisiko abgesichert werden. Allerdings war das Interesse lange sehr begrenzt – bis vor einigen Jahren, als das Thema Pflege die Medien als Dauerbrenner erobert hat.

Es gibt grundsätzlich drei Arten von Pflegeversicherungen. Private Krankenversicherer bieten die Pflegekosten- und die Pflegetagesgeldversicherung an. Private Lebensversicherer die Pflegerente.

Die Pflegekostenversicherung erstattet die Kosten für die Pflege bis zu einen bestimmten Höchstbetrag oder Prozentsatz. Die Kosten müssen tatsächlich entstanden sein und per Rechnung oder Ähnlichem nachgewiesen werden.

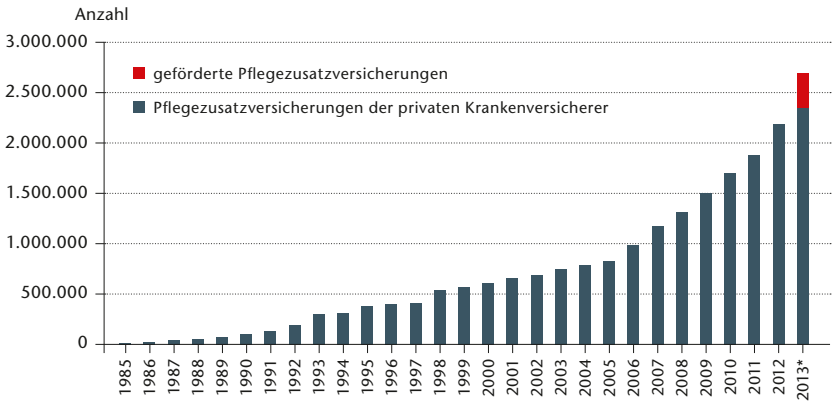
Beim Pflegetagegeld hingegen versichert der Kunde einen bestimmten Betrag pro Tag, den er zur freien Verfügung erhält, sobald er pflegebedürftig ist. Meist wird ein fester Betrag für die Pflegestufe III versichert, für die niedrigeren Pflegestufen gibt es Abschläge.

Vom Prinzip her ähnlich funktioniert die Pflegerente. Hier wird eine von der Pflegestufe abhängige monatliche Rente versichert. Eventuell kann sie sich durch Überschüsse erhöhen. Die Pflegerente ist bei Abschluss in der Regel teurer als das Pflegetagesgeld. Allerdings können unter Umständen bei Letzterem wie bei privaten Krankenversicherungen die Beiträge angepasst werden.

Die Vielfalt der Absicherungsmöglichkeiten für die Pflegebedürftigkeit macht die Entscheidung für ein Produkt nicht leichter. Beratungspotenzial ist also zur Genüge vorhanden. | *Sabine Groth*

Pflegezusatzversicherungen: Wachsende Nachfrage

Vor 30 Jahren wurden die Grundlagen für die ersten privaten Pflegezusatzversicherungen geregelt. Die Nachfrage hielt sich lange in Grenzen, erst in den letzten Jahren ist sie kräftig angezogen. Nicht enthalten in der Grafik sind die Pflegerenten der Lebensversicherer. Der GDV meldet hier einen Bestand von 140.000 Hauptversicherungen zum Jahresende 2013, knapp die Hälfte davon wurde in den vergangenen zwei Jahren verkauft.

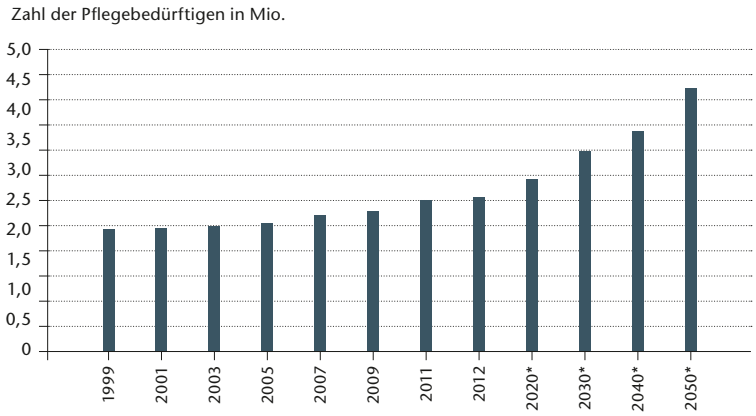


Quelle: Zahlenberichte des PKV-Verbands / „Versicherungswirtschaft“

* ungeförderte Policen Stand 30.11.2013

Damoklesschwert Demografie: Pflegebedarf steigt

Die Zahl der Pflegebedürftigen nimmt seit Jahren konstant zu – und wird auch weiter wachsen.



* ab 2020 Berechnungen des Bundesgesundheitsministeriums unter Annahme einer dauerhaft konstanten altersspezifischen Pflegewahrscheinlichkeit

Quelle: Bundesgesundheitsministerium

„Der Staat allein ist überfordert“

Philipp J. N. Vogel, Vorstand DFV Deutsche Familienversicherung AG, über die Perspektiven der privaten Pflegeversicherung

DAS INVESTMENT: Ist das Thema Pflegeabsicherung Ihres Erachtens in der Bevölkerung angekommen?
Philipp J. N. Vogel: Die Medienpräsenz des Themas hat zugenommen, das allgemeine Problembewusstsein auch. Hierzu haben die Einführung des Pflege-Bahr und Pflege als ein zentraler Punkt im Bundestagswahlkampf sicherlich beigetragen. Dennoch zeigt die mit 3,4 Prozent extrem niedrige Vorsorgequote, dass die meisten Menschen noch immer meinen, vom Pflegerisiko selbst nicht wirklich betroffen zu sein. Ein gravierender Irrtum, mit rund 4,6 Millionen wird sich die Zahl der Pflegebedürftigen bis 2050 nahezu verdoppeln. Gleichzeitig schrumpft die Zahl der Beitragszahler in der gesetzlichen Pflegeversicherung um bis zu 30 Prozent, sodass die Umlagefinanzierung das Problem nicht in den Griff bekommt.

Halten Sie die politische Diskussion zu den Lösungsansätzen für konstruktiv?
Vogel: Es fehlt das klare Eingeständnis der Politik, dass das Jahrhundertproblem Pflege nur mit privater Zusatzvorsorge zu bewältigen ist. Die geplante Pflegereform mit Beitragserhöhungen und dem Aufbau eines Vorsorgefonds reicht für eine zukunftssichere gesetzliche Pflegeabsicherung auf keinen Fall aus. Um die Lasten aus den steigenden Pflegefallzahlen schultern zu können, halten Experten eine Verdreifachung der aktuellen Beitragssätze bis 2045 für nötig. Das ist schon aus Gründen der Generationengerechtigkeit gar nicht machbar. Insofern vermisse ich eine klare Botschaft der Politik an die Bevölkerung, dass eine private Pflegevorsorge für die meisten Menschen dringend geboten ist und massiv gestärkt werden muss.

Ist das Thema Demenz dabei schon ausreichend berücksichtigt?
Vogel: Ganz klar nein! So begrüßenswert die beabsichtigten Verbesserungen für Demenzkranke auch sind: In der Praxis helfen sie den Betroffenen nicht wirklich weiter. Immerhin geht es dabei um rund 1,3 Millionen Menschen, deren Zahl sich in Zukunft verdoppeln wird. Demenz entwickelt sich über Jahre, ist äußerst betreuungsintensiv und mit starken physischen, psychischen und auch finanziellen Belastungen der Familien verbunden. Bei Betreuung zu Hause sind die Angehörigen meistens auf die Unterstützung professioneller Dienste angewiesen, die auch bezahlt werden müssen. Stehen Ehepartner und Kinder nicht zur Verfügung oder muss ein berufstätiger Angehöriger die Betreuung übernehmen, wird es schnell extrem teuer. Die geplanten finanziellen Verbesserungen sind daher nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Nur eine leistungsstarke Demenzabsicherung kann hier Abhilfe schaffen.

Sie sind ein Befürworter des Pflege-Bahr – wo sehen Sie Nachbesserungsbedarf?
Vogel: Der Pflege-Bahr ist ein guter Schritt in die richtige Richtung und ein wertvoller „Aufhänger“ in der Beratung. Rund eine halbe Million Menschen hat sich bis heute für ihn entschieden. Unbestritten

FOTOS: UWE NÖLKE

ist, dass er strukturelle Grenzen hat und für eine vollständige Pflegeabsicherung nicht ausreicht. Doch eine teilweise zusätzliche Absicherung ist immer noch besser als gar keine. Zudem bietet der geförderte Tarif einen Anreiz, über weitergehende, ungeförderte Tarife nachzudenken. Mit einer Kombination aus beidem, wie wir sie als Deutsche Familienversicherung anbieten, erhält der Kunde das Beste, was er im Bereich Pflegevorsorge für sich überhaupt tun kann.

Wie sind Hürden im Vertrieb zu nehmen – etwa die Tatsache, mit der Pflegevorsorge noch ein weiteres Vorsorgethema ansprechen zu müssen?

Vogel: Makler, die das Thema Pflegevorsorge verstanden haben, haben damit kein Problem, sondern feiern sogar große Erfolge. Leider stellen wir bei vielen aber noch immer Berührungsängste und Wissensdefizite beim Thema Pflege fest. Es gibt in puncto Beratungskompetenz also nach wie vor Nachholbedarf. Dabei bietet Pflegeberatung den Maklern große Chancen. Gerade in Zeiten, in denen die Vermittlung im Bereich Krankenvoll- und Lebensversicherung immer schwieriger wird, ist Pflegevertrieb bestens geeignet, Einkommensverluste auszugleichen und auch die Kundenbindung nachhaltig zu stärken.

Wie flexibel sollten Pflegepolicen sein? Was sind die Ihres Erachtens die wichtigsten Stellschrauben?

Vogel: Pflegetarife sollten standardisierte, aber vor allem flexible Produktlinien umfassen. Besonderer Wert sollte dabei auf eine gute Absicherung der Pflegestufen 0 bis II gelegt werden. 88 Prozent der Pflegebedürftigen sind diesen Stufen mit der längsten durchschnittlichen Verweildauer zugeordnet. Außerdem sind besondere Demenzleistungen schon ab Pflegestufe 0 wichtig. Hier haben wir als Deutsche Familienversicherung in puncto Flexibilität mit der möglichen Leistungsverdoppelung im Demenzfall neue Maßstäbe gesetzt. Da 70 Prozent der Pflegebedürftigen zu Hause versorgt werden, sollten ambulante und stationäre Pflege leistungsseitig gleichgestellt sein. Produktmerkmale, die in unserer Tarifwelt selbstverständlich sind. Ergänzt um eine weltweite Geltung, die der gestiegenen Mobilität entgegenkommt. Wird der Kunde pflegebedürftig, muss er bereits ab Pflegestufe 0 beitragsfrei gestellt werden. Als einziger Versicherer bieten wir dies auch bei Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit.

Die private Pflegeversicherung wird in den Publikumsmedien teils heftig kritisiert – zu teuer und Panikmache der Versicherungsindustrie, die im Leben-Geschäft aufgrund des Niedrigzinsumfelds schwächelt, so die Argumentation. Was halten Sie dagegen?

Vogel: Ein Journalist, der so etwas schreibt, hat einfach schlecht recherchiert. Und er verbreitet an einer gefährlichen Stelle Unsicherheit. Denn wer private Pflegevorsorge als Panikmache diffamiert, ignoriert alle seriösen Demografieprognosen. Deutschland hat die zweitälteste Bevölkerung der Welt. Klassische Familienverbände nehmen ab, Geburtenraten sinken. Der Eintritt der Babyboomer-Generation in Rente und Pflege steht erst noch bevor. Der Staat allein ist damit im Pflegebereich finanziell völlig überfordert und hat das Thema nicht umsonst zur Chefsache erklärt. Als Versicherer ist es daher unsere Aufgabe, leistungsstarke Lösungen anzubieten, die die gesetzliche Pflegevorsorge sinnvoll ergänzen. Je früher sich ein Kunde dafür entscheidet, desto attraktiver ist das Preis-Leistungs-Verhältnis auch. Hier sollte daher ein Umdenken einsetzen – weg von „50+“, hin zu „20+“.

Sie sind als recht neuer Markt-Player unterwegs. Was haben Sie sich vorgenommen, anders zu machen?

Vogel: Wir sind als Deutsche Familienversicherung angetreten, Dinge einfacher, besser und kundenfreundlicher zu machen. Als Spezialanbieter im Bereich Pflege haben wir dabei an Preisen und Auszeichnungen so gut wie alles abgeräumt, was möglich ist. Das ist die beste Unterstützung, die sich Makler nur wünschen können. Das von Assekurata gerade zum zweiten Mal in Folge mit einem „A+“ vergebene Spitzen-Rating für unser Unternehmen bestätigt uns darin nachhaltig. Leistungsstarke Produkte sind dabei das eine, Weiterbildung und praxisnahe Vertriebsunterstützung das andere: Mehrwerte für unsere Partner, auf die wir schon früh große Bedeutung gelegt haben. Das werden wir im Rahmen zahlreicher Maßnahmen wie auch der Kooperation mit der Deutschen Maklerakademie konsequent ausbauen. Dabei möchten wir auch hier immer einen Schritt weiter sein als andere – denn Pflegevertrieb ohne qualifizierte Beratung war gestern. |

Das Gespräch führte Markus Deselaers

Seniorenpaar: Wird einer der Partner zum Pflegefall, sind finanzielle Reserven schnell aufgebraucht

FOTO: FFWD/PHOTOCASE

Pflegeschutz = Vermögensschutz

Je höher der Pflegebedarf, desto größer die Deckungslücke. Angesparte Vermögenswerte sind schnell aufgebraucht, Kinder haften für ihre Eltern. SPR-care® der Dialog bietet einen Ausweg aus dem Dilemma

➔| **Wird ein Familienmitglied** zum Pflegefall, merken Angehörigen schnell, dass die gesetzliche Pflegeversicherung nur einen Bruchteil der anfallenden Kosten trägt. Eigenes Vermögen und das der Kinder werden herangezogen. Eine private Pflegerentenversicherung springt hier ein: Etwa „SPR-care®“, eine neue Police der Dialog Lebensversicherung, die im Mai 2014 an den Markt gebracht wurde. Sie gewährt eine lebenslange Rente bei angemessenem Pflegeniveau und ist mit einem Top-Rating von Morgen & Morgen ausgezeichnet.

„Wir bieten dreifache Flexibilität in der Gestaltung des passgenauen Pflegeschutzes“, sagt Dialog-Vorstandssprecher Rüdiger R. Burchardi. So kann die Höhe der Rente vom Kunden selbst zwischen 900 Euro Mindestjahresrente in Pflegestufe I und 42.000 Euro Höchstjahresrente in Pflegestufe III gewählt werden.

„Die Beitragszahlung kann einmalig zu Beginn, fortlaufend oder auch in Kombination erfolgen. Ebenso kann der Kunde zwischen lebenslanger und abgekürzter Beitragszahlung entscheiden“, zählt der Experte die Varianten auf. In der kombinierten Variante etwa kann der Kunde einen Teil der Auszahlung seiner Lebensversicherung als Einmalbeitrag einsetzen und so seine monatliche Prämie bei der laufenden Beitragszahlung verringern.

Eine Besonderheit ist darüber hinaus die Beitragsrückgewähr bei Einmalbeitragszahlung: Sollte die versicherte Person sterben, ohne jemals Leistungen in Anspruch genommen zu haben, fließen die eingezahlten Beiträge an die Erben zurück. Wird der Versicherte hingegen zum Pflegefall, ist er ab Pflegestufe I beitragsfrei. „Anders als bei einer Pflegetagegeldversicherung sorgen stabile Beiträge über die gesamte Laufzeit für finanzielle Sicherheit. Dem Makler eröffnet sich damit ein attraktives Feld für seine Vorsorgeberatung“, unterstreicht Burchardi.

Viele Optionen zur Gestaltung

Vermittler haben eine Vielzahl an Gestaltungsoptionen, denn die flexible Konzeption erstreckt sich auch auf die Bedingungen der SPR-care®. „Die Beitragsdynamik kann zwischen 2 und 5 Prozent justiert werden“, berichtet Burchardi. „Bei Arbeitslosigkeit oder Tod des Partners ist zudem eine Beitragsbefreiung für sechs Monate bei Beibehaltung des vollen Versicherungsschutzes möglich“, so der Dialog-Chef weiter

Kommt es zu Schicksalsschlägen wie etwa Pflegebedürftigkeit oder Tod des Partners oder eines Kindes, kann zudem die versicherte Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung um bis zu 30 Prozent aufgestockt werden.

Last but not least bietet die Dialog den Vermittlern professionellen Support durch vielfältige Assistance-Leistungen. So steht eine kostenlose Pflege-Hotline für die Erst- und Folgeberatung von Pflegebedürftigen und ihre Angehörigen rund um die Uhr zur Verfügung. Bei Pflegebedürftigkeit mit ambulanter Versorgung erhält der Versicherte bereits innerhalb eines Werktags nach Eingang der Meldung einen privaten ambulanten Pflegedienst organisiert.

Weitere Services sind die Vermittlung von wohnortnahen Pflegeheimplätzen, Rechtsberatung, Haushaltsdienste oder die Beratung zu erforderlichen Umbaumaßnahmen. | *Oliver Lepold*

ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.
ZURICH®

Es kann jeden treffen

Für alle, die nicht auf Jahre im Voraus einschätzen können, wie sich ihre Finanzen entwickeln werden, bietet die HALLESCHE eine Pflegevorsorge mit flexiblem Beitrag an

Prominenter Patient Rudi Assauer: Ende 2012 wurde bekannt, dass der langjährige Fußballmanager und Ex-Profi an Alzheimer erkrankt ist

FOTO: GETTY IMAGES

➔| **Tritt der Pflegefall ein,** ist dies nicht nur aus gesundheitlicher Sicht ein harter Schlag für den Pflegebedürftigen und seine Familie. Schnell kommt zu der zeitlichen, körperlichen und auch emotionalen Belastung, die sich aus der Situation ergibt, auch eine finanzielle Bürde: Je nach Pflegebedürftigkeit kann die Betreuung schnell in die Tausende gehen – pro Monat, wohlgemerkt. Die Pflegeversicherung zahlt jedoch nur maximal 1.550 Euro monatlich. Wer dieses finanzielle Risiko für sich und seine Angehörigen ausschalten will, kann auf eine staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung zurückgreifen, oft auch Pflege-Bahr genannt. Auch die HALLESCHE bietet eine solche Versicherung und nennt sie kurz und bündig FÖRDERbar. Anders als bei manchem anderen Pflege-Bahr-Tarif verzichtet sie auf die Wartezeit von fünf Jahren nach Vertragsabschluss, wenn der Pflegefall aufgrund eines Unfalls eintritt.

Da die Leistung der geförderten Pflegeversicherung in der Regel auf maximal 600 Euro monatlich begrenzt ist, bietet sich die Kombination mit einer ungeförderten Pflegezusatzversicherung an. Auch die HALLESCHE hat ein solches Produkt, das sie seit 2007 unter dem Namen OLGA vermarktet. Benannt ist die Versicherung nach der russischen Zarentochter Olga Nikolajewa Romanowa, die im 19. Jahrhundert Königin Baden-Württembergs und Schirmherrin der ersten Pflegeeinrichtung auf deutschem Boden war.

Seit Anfang 2014 bietet die HALLESCHE mit OLGAflex eine neue Variante an. Sie sieht zum einen die Möglichkeit der flexiblen Beitragszahlung vor. Zum anderen bietet sie die zweite Chance der Einstufung: So ist neben der gesetzlichen Einstufung eine alternative Begutachtung nach den sogenannten ADL-Kriterien (Activities of Daily Living) beziehungsweise bei Demenz nach der Reisbergskala möglich. Der Leistungsanspruch ergibt sich dann aus der für den Kunden günstigeren Einstufung.

Mehr Leistung, mehr Flexibilität

Neu ist auch, dass bei vollstationärer Pflege bereits ab Pflegestufe I statt 30 Prozent die volle Pflegeleistung gezahlt wird. Für Pflegestufe 0 zahlt die HALLESCHE 30 Prozent der vereinbarten monatlichen Summe aus, unabhängig davon, ob ambulant oder vollstationär gepflegt wird. Diese Produktkomponente ist vor allem von Vorteil, wenn der Pflegefall Demenz eintritt, bei dem Pflege-Bahr-Produkte nur wenig leisten und die Gefahr einer Unterversicherung groß ist.

Tritt Pflegestufe III ein, leistet OLGAflex als Extrazahlung zwei zusätzliche Pflegemonatsgelder. Diese Summe kann etwa für erforderliche Umbauarbeiten genutzt werden, die dann häufig im Haushalt anfallen. Bei einem maximal vereinbarten Tagessatz von 150 Euro wären dies beispielsweise 9.000 Euro.

Löst ein Unfall die höchste Pflegestufe aus, zahlt die HALLESCHE als Soforthilfe 150 Tage lang das Doppelte des vereinbarten Tagessatzes, also bis zu 22.500 Euro extra. | *Claudia Lindenberg*

„Volle Leistung auch bei reduzierten Beiträgen“

Frank Kettnaker, Mitglied des Vorstands der HALLESCHE Krankenversicherung, über das OLGAflex-Konzept

DAS INVESTMENT: Mit OLGAflex bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit der flexiblen Beitragsgestaltung. Wen sprechen Sie damit an?
Frank Kettnaker: Einer You-Gov-Studie zufolge, für die auch Befragungen durchgeführt wurden, erachten drei Viertel der Teilnehmer eine private Pflegezusatzversicherung für wichtig. 62 Prozent sagen aber, dass sie dafür aktuell kein Geld übrig haben. Wir wollen, dass alle Menschen – losgelöst von ihrem aktuell verfügbaren Einkommen – die Chance haben, sich gegen das existenzbedrohende Risiko der Pflegebedürftigkeit vernünftig zu versichern. Mit OLGAflex ermöglichen wir dies den Kunden schon in jungen Jahren.

Und wie sieht die Beitragsgestaltung konkret aus?
Kettnaker: Wer sich für OLGAflex entscheidet, hat die Wahl, wie er seine Beiträge gestaltet. So ist es möglich, mit reduzierten Beiträgen einzusteigen, aber auch die Zahlungen bei finanziellen Engpässen vorübergehend zu reduzieren. Flexibilität ist hier Programm.

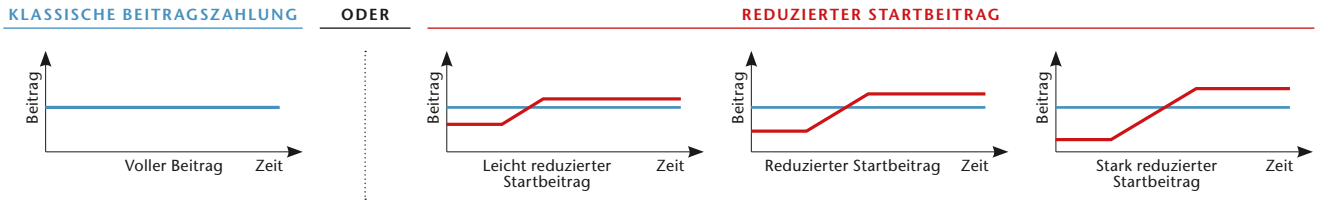
Was muss der Kunde denn tun, wenn er die Zahlungen vorübergehend reduzieren muss oder will?
Kettnaker: Das läuft unbürokratisch und ohne Angabe von Gründen und ist bis zum 60. Lebensjahr möglich. Eine erneute Gesundheitsprüfung ist im Übrigen nicht erforderlich.

Hat die Reduzierung der Beiträge Konsequenzen für die Leistung im Pflegefall?
Kettnaker: Nein. Die volle Leistung ist auch bei reduzierten Beiträgen gewährleistet. Der umfassende Schutz gilt also von Anfang an.

Beispielrechnung: Kosten für einen Monat im Olgaheim, Stuttgart, Pflegestufe III
in Euro

Pflege/Unterkunft/Verpflegung	3.588,00
Maximale Erstattung durch gesetzliche Pflegekasse	-1.550,00
Versorgungslücke/Monat	2.038,00
Versorgungslücke nach acht Jahren	195.648,00

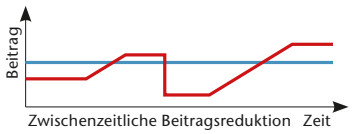
OLGAflex: Beispiel für den Beitragsverlauf ...



Wem der volle Beitrag heute zu hoch ist, kann die Pflege trotzdem voll absichern:

➤ *Kunden können mit reduzierten Startbeiträgen beginnen und dafür später ein wenig mehr zahlen*

... und Variante: Volle Leistung, auch wenn der Beitrag zwischenzeitlich reduziert wird



- ➤ *Beitragsreduktion ohne Leistungseinschränkung*
- ➤ *Ohne Angabe von Gründen bis zum 60. Lebensjahr*
- ➤ *Bereits gebildete Alterungsrückstellungen bleiben voll erhalten, keine erneute Gesundheitsprüfung*
- ➤ *Auch möglich bei klassischer Beitragszahlung*

Quelle: HALLESCHE

Das beste Rezept für die Zukunft

Die Berufsunfähigkeitsversicherung
mit dem echten PflegePlus

Besser Barmenia.
Besser leben.

Das beste Rezept für eine gelassene Zukunft: Ein wirklich guter BU-Schutz plus umfassender Schutz im Pflegefall. Und weil Geschmäcker unterschiedlich sind, können Ihre Kunden weitere wichtige Zutaten für eine gut abgestimmte Vorsorge bei Bedarf hinzufügen – als feste Bestandteile oder optional.

Informieren Sie sich jetzt:
www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3734

DEUTSCHLAND TEST
Kundenliebling 2014
BELIEBTESTE MARKE
PRÄDIKAT „SILBER"
www.deutschlandtest.de
FOCUS MONEY

Barmenia Versicherungen
Leben | Kranken | Unfall | Sach