

In Kooperation mit: Bayerische, Continentale, LV 1871

DAS KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

# INVESTMENT EXTRA

**Berufsunfähigkeit**

**Das unterschätzte Risiko**

**Richtig absichern –  
was BU-Policen leisten**



So einfach geht Antrag!

**Neu: Online-Risikoprüfung und elektronische Unterschrift.**

Deutschlandpremiere bei der Bayerischen: Ab sofort brauchen Sie bei Vertragsabschlüssen (BU, Schwere Krankheiten, Multi PROTECT) keine Papier mehr.

Risikoprüfung, Antrag, Unterschrift – alles funktioniert komplett digital, nur mit Notebook und Smartphone oder Tablet.



INNOVATIONSPREIS-IT

BEST OF 2013

initiative  
mittelstand

BRANCHENSOFTWARE

[diebayerische-makler.de](http://diebayerische-makler.de)

 **die Bayerische**  
Versichert nach dem Reinheitsgebot





FOTO: KIRSTEN NIJHOF

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

während die Deutschen beim Auto gern Vollkasko-rundum-sorglos-Policen wählen, sind sie bei der Absicherung ihrer eigenen Arbeitskraft weniger zimperlich. Da gilt oft das Prinzip Hoffnung – oder man beruhigt sich mit dem Gedanken, beruflich keine Bomben entschärfen oder Formel-1-Wagen steuern zu müssen.

Weit gefehlt: Nicht nur Personen mit offensichtlichem Berufsrisiko laufen Gefahr, irgendwann berufsunfähig zu werden. Wenig mehr als jeder zehnte Fall ist auf einen Unfall zurückzuführen. Erkrankungen von Psyche, Nerven, von Muskeln und Knochen führen die Statistik an.

Vorsorge ist also wichtig. Doch der Markt für BU-Policen ist komplex. Neue Regelungen wie Unisex-Tarife tun ihr Übriges, dass eine kompetente, verantwortungsvolle Beratung ohne Alternative ist. Auf diese Hintergründe hinzuweisen und einen Einblick in die aktuelle BU-Welt zu ermöglichen, hat sich dieses EXTRA von DAS INVESTMENT zum Ziel gesetzt. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Markus Deselaers, Chefredakteur  
Sonderpublikationen DAS INVESTMENT

## Inhalt

### 4 Das unterschätzte Risiko

Das Marktpotenzial für BU-Policen ist groß: was Vermittler in der neuen Versicherungswelt beachten müssen



FOTO: GETTY IMAGES

### 10 Jeder Kunde ist anders

Pauschallösungen waren gestern: Neue BU-Versicherungen integrieren den individuellen Lebenshintergrund



FOTO: FOTOLIA

### 12 Kein Stress mit Unisex

Männer und Frauen sind jetzt gleich – nicht nur vor dem Gesetz, sondern auch bei der Policenkalkulation



FOTO: PHOTOCASE

### 14 Unverhofft kommt oft

Bei der Auswahl der geeigneten BU-Absicherung sollte der Preis nicht allein entscheidend sein



FOTO: FOTOLIA

### Impressum

**Verlag:** Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH, Goldbekplatz 3–5, 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

**Bildredaktion:** Claudia Kampeter

**Gestaltung:** Herzog Design, Hamburg **Druck:** Dierichs Druck + Media, GmbH & Co KG, Kassel

**Titelfoto:** Photocase

Diese DAS INVESTMENT-Sonderveröffentlichung ist eine kostenlose Verlagsbeilage des Magazins DAS INVESTMENT Mai 2013

**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.

© 2013 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.

# Das unterschätzte Risiko



**Gerüstbauer:**  
Statistisch wird  
jeder Zweite bis  
zum Rentenantritt  
berufsunfähig

Der Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen wird umgekrempelt. Von den neuen Entwicklungen können Vermittler profitieren – wenn sie bei der Beratung nicht nur auf die Verkaufszahlen achten

→ **Kurz vor Torschluss** hatten die Versicherer noch mal Gas gegeben. „Jetzt noch günstigere Konditionen sichern“, warben viele Gesellschaften Ende vergangenen Jahres vor allem männliche Neukunden. Frauen dagegen waren eher die Zielgruppe der Kfz- und Unfallversicherer.

Wegen der Einführung der sogenannten Unisex-Tarife (siehe dazu auch Kasten „Diese Begriffe sollte man kennen“ auf Seite 8) erwarteten viele Gesellschaften, dass Lebensversicherungen, aber auch Policen, die im Fall einer Berufsunfähigkeit (BU) einspringen, für Männer künftig teurer werden würden, und dass im Gegenzug Frauen in der Autoversicherung mehr bezahlen müssten.

„Gerade bei BU-Policen gab es Ende 2012 noch einmal einen richtigen Schlussverkaufseffekt, vor allem bei Männern“, weiß Versicherungsmakler Marc Jacobs aus Aachen. Bei den BU-Prämien gebe es allerdings keinen einheitlichen Trend, berichtet Jacobs. Jeder Versicherer kalkuliere die BU-Prämien und -Risiken anders, gerade auch vor dem Hintergrund von Solvency II (siehe dazu Seite 8) und der damit einhergehenden höheren Rückstellungen.

„Wir verzeichnen deshalb eine gewisse Unsicherheit im Markt“, so Jacobs. Allerdings böten die neuen Tarife auch Chancen: „Durch die derzeitige Unübersichtlichkeit des Markts ist der Beratungsbedarf der Kunden gestiegen“, berichtet Versicherungsmakler Jacobs. „Das betrifft einerseits die neuen Tarife, andererseits auch die Güte des Anbieters.“

#### Viel Aufklärung nötig

Jacobs ist sich sicher: Nur ein gut informierter Vermittler könne die wirtschaftliche Stabilität, die zahlreichen Produkt- und Unternehmens-Ratings und beworbene Produktinnovationen einer Gesellschaft richtig einordnen und für den Kunden bewerten. Makler Jacobs sieht hier auch einen Vorteil gegenüber Vergleichsportalen: „Auf solche tief greifenden In-

formationen können diese Portale nicht zugreifen, das sollten wir nutzen.“

Klar ist: BU-Versicherungen sind bei Assekuranz und Vermittlern nach wie vor beliebt. Denn anders als bei Kfz-Policen oder Kapitallebensversicherungen ist der Markt dafür noch lange nicht im Sättigungsstadium. „Es gibt Schätzungen, dass nur jeder vierte Deutsche, der eine BU-Versicherung bräuchte, auch tatsächlich eine abgeschlossen hat“, sagt Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer beim unabhängigen Analysehaus Morgen & Morgen in Hofheim.

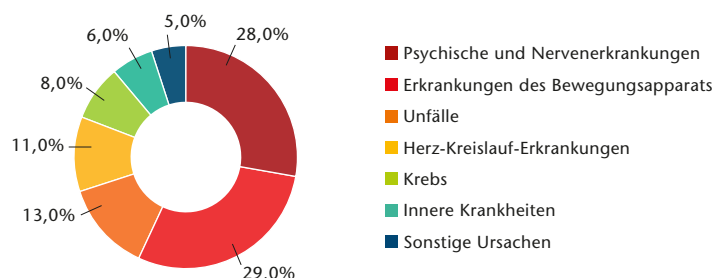
#### Großer Bedarf bei jüngeren

Hilfreiche Unterstützung im Verkauf erhalten die Anbieter dabei von ungewöhnlicher Seite: Verbraucherschützer raten immer wieder ausdrücklich zum Abschluss eines Vertrags. Der Grund: Weil die BU seit 2001 nicht mehr Teil des gesetzlichen Versicherungsschutzes ist, müssen Erwerbstätige, die nach dem 1. Januar 1961 geboren sind, ihre Arbeitskraft selbst absichern.

So ist unter den Anbietern der Wettbewerb um die attraktivsten Kunden entbrannt. Besonders gern gesehen sind Akademiker oder Angestellte in kaufmännischen Berufen. Um für diese Berufsgruppen interessant zu sein und im Kon-

### Ursachen für Berufsunfähigkeit

Bei knapp 30 Prozent der Betroffenen geht die Berufsunfähigkeit auf Erkrankungen von Psyche und Nerven zurück, gleichauf liegen Muskel- und Knochenkrankheiten



kurrenzkampf bestehen zu können, haben die Anbieter die Bedingungen aneinander angeglichen und sie gleichzeitig verbraucherfreundlicher gestaltet. „Immer mehr Versicherer verzichten zugunsten der Versicherten auf die abstrakte Verweisung“, nennt etwa Leonhard Schick, Hauptabteilungsleiter Lebensversicherung bei der Debeka, ein Beispiel.

### Vollständige Gesundheitsfragen

Auch bei den Gesundheitsfragen habe sich einiges zugunsten der Versicherten getan. „Jede Krankheit muss explizit abgefragt werden, sonst darf der Versicherer später die Leistung nicht mit dem Hinweis verweigern, der Kunde hätte unvollständige Angaben gemacht“, sagt Schick.

Ähnliches hat Schinnenburg von Morgen & Morgen beobachtet. „Die Tarifbedingungen der Versicherer sind inzwischen auf einem so hohen Level, dass sie sich dabei kaum noch voneinander unterscheiden“, berichtet er. „Oftmals ist der Preis das einzige Unterscheidungsmerkmal. Die Verträge sind derzeit sehr günstig zu haben, vor allem für Kunden mit geringem Berufsunfähigkeitsrisiko, wie Akademiker, Manager oder kaufmännische Angestellte“, so Schinnenburg.

Deswegen müssen sich die Versicherer Alternativen überlegen, wenn sie sich künftig von der Konkurrenz abheben wollen. Der Wegfall der Bisex-Tarife lässt sie dabei kreativ werden. „Sie suchen nach immer neuen Kriterien, wie sich das Risiko besser einschätzen lässt“, weiß der Morgen-&-Morgen-Mann.

So belohnen einige Anbieter Nichtraucher oder Familienväter mit niedrigeren Prämien, andere nehmen den Body-Mass-Index des Versicherten als Berechnungsgrundlage, weil sie davon ausgehen, dass extrem übergewichtige oder extrem untergewichtige Menschen anfälliger für Krankheiten sind als Menschen mit normalen Gewicht. Der Body-Mass-Index ist ein Indikator für Unter- oder Übergewicht. Wieder andere haben in der vergangenen Zeit ihre Berufsgruppeneinteilungen überarbeitet.

Anhand dieser Einteilung kalkulieren die Versicherer, wie hoch das Risiko einer Berufsunfähigkeit ist. Dementsprechend berechnen sie die Beiträge. Sie sortieren die Berufe in mehrere Gruppen ein, abgestuft etwa nach dem Ausmaß der körperlichen Tätigkeit oder der Gefährlichkeit des Berufs.

Früher waren meistens vier Gruppen üblich. Eins war dabei die günstigste, vier die teuerste Kategorie. Mit der Konsequenz, dass Dachdecker und Fliesenleger wesentlich mehr für eine ähnlich hohe Absicherung hinlegen mussten als ein Abteilungsleiter.

Jetzt haben viele Versicherer Zwischenstufen eingebaut: Manche kalkulieren mit bis zu acht Gruppen. Die Idee ist, den Versicherten den Schutz noch besser auf den Leib zu schneiden und besser als bisher darzustellen, was eine Person tatsächlich im Arbeitsalltag macht. Die Anbieter schauen genauer hin, ob ein Kunde Personalverantwortung hat, ob er selbstständig oder im Angestelltenverhältnis beschäftigt ist oder wie hoch der Anteil körperlicher Arbeit ist.

Makler Jacobs beurteilt den Trend prinzipiell positiv. „Die Neueinteilung nützt den Kunden, die ohnehin für die Versicherer ein gutes Risiko darstellen, also ei-

nen Beruf mit geringem BU-Risiko ausüben, wie kaufmännische oder akademische Tätigkeiten. Sie müssen noch weniger bezahlen als bisher“, sagt er. Allerdings räumt Jacobs ein: „Für die anderen Berufe, die früher schon mit teuren Verträgen leben mussten, ist es noch teurer geworden.“

Und auch nicht bei allen Versicherern stößt die Überarbeitung auf einhellige Zustimmung. „Wir sehen das Problem, dass mit immer ausgefeilteren Berufsgruppen die Risikokollektive zu klein werden und wir keine ausreichende Risikostreuung mehr im Portfolio haben könnten“, wendet Debeka-Mann Schick ein.

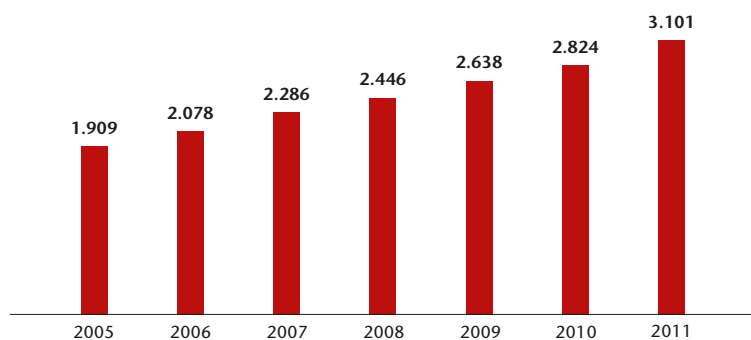
### Wie viele Risikogruppen sind nötig?

Der Kölner Versicherungsberater Detlef Lülldorf wiederum sieht die neuen Einteilungen kritisch, da sie für ihn immer noch zu ungenau sind. „Wollten die Versicherer wirklich dem Kunden einen individuellen Risikoschutz anbieten, müsste es meines Erachtens noch wesentlich mehr Risikogruppen geben als jetzt üblichen acht oder zehn“, ist seine Auffassung. Alle berufsspezifischen Besonderheiten abzufragen sei jedoch weder für den Vermittler noch für den Versicherer eine sehr praktikable Sache.

### Hauptversicherungen: Moderater Zuwachs

Seit 2005 hat sich die Zahl der BU-Hauptversicherungen um rund 60 Prozent gesteigert. Das Marktpotenzial ist aber längst nicht ausgeschöpft

Angaben in Tausend



Quelle: GDV





*„Laut Schätzungen hat nur jeder vierte Deutsche, der eine BU-Versicherung bräuchte, tatsächlich eine abgeschlossen“*

**Stephan Schinnenburg**, Geschäftsführer beim unabhängigen Analysehaus Morgen & Morgen

Die neue Einteilung könne zudem Haftungspotenzial für Makler bergen, meint Lülldorf. „Im schlimmsten Fall messen Makler und Versicherer einer beruflichen Tätigkeit völlig unterschiedliche Risiken bei“, sagt er. Ähnlich knifflig wird es, wenn es um Angaben zum Gesundheitszustand geht. „Der Vermittler findet möglicherweise den einmal jährlich auftretenden Schnupfen nicht sonderlich erwäh-

nenswert, während der Versicherer im Schadensfall nicht zahlt, weil es sich um eine Allergie handelt“, sagt er. Dann könnte der Kunde den Vermittler noch nachträglich in Haftung nehmen.

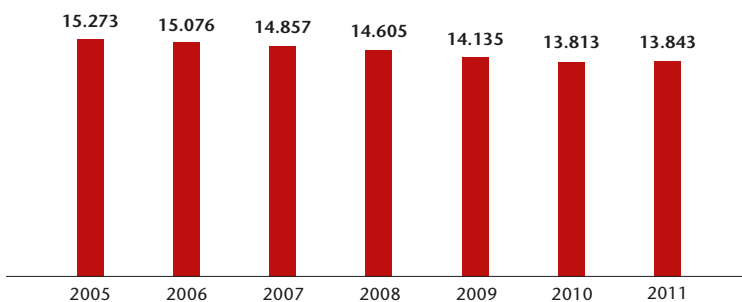
Um sich entsprechend zu schützen, rät Lülldorf Kollegen, den Kunden vor Vertragsabschluss eine ausführliche Tätigkeitsbeschreibung verfassen zu lassen. „Diese hefte ich an den BU-Antrag an und

überlasse es dem Versicherer, eine genaue Einteilung vorzunehmen.“ Kürzlich hatte er eine Mandantin, die für eine internationale Organisation tätig war und auf den ersten Blick einer normalen Bürotätigkeit nachging. Erst nachdem sie die Tätigkeitsbeschreibung erstellt hatte, war klar, dass sie regelmäßig um die Welt jetten musste. „Dann wäre sie schon berufs-unfähig, wenn sie nicht mehr fliegen dürfte“, betont Lülldorf.

### Zusatzversicherungen: Stagnierende Entwicklung

Die Anzahl der BU-Zusatzversicherungen (inklusive Invaliditätszusatzversicherungen) hat sich in vergangenen Jahren bei rund 14 Millionen eingependelt

Angaben in Tausend



Quelle: GDV

### Irritation im Vertrieb

Fakt ist: In kaum einer anderen Versicherungssparte gibt es so viele gerichtliche Auseinandersetzungen um Zahlungen wie bei der BU. Betroffene und Verbraucherschützer meinen, dass Versicherer teils die Regulierung verzögern würden, um die oft jahrelangen und hohen Rentenzahlungen vermeiden zu können. Die Versicherer wiederum argumentieren, dass sie im Sinne der Versichertengemeinschaft unangemessene Ansprüche abwehren müssen. So scheut darum mancher Vermittler inzwischen das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung regelrecht, berichtet Oliver Gaedeke, Mitglied des Vorstands beim Beratungsunternehmen |→

YouGov, das regelmäßig Vertriebsumfragen durchführt. „Einige Makler fühlen sich bei der Vermittlung von Policen nicht mehr richtig wohl, andere versuchen es zu vermeiden, Berufsunfähigkeitsversicherungen mit hohen Renten bei einem einzelnen Versicherer zu platzieren“. Denn bei den Kunden herrsche eine latente Verunsicherung über die tatsächliche Zahlungsbereitschaft der Versicherer, auch hervorgerufen durch zahlreiche Berichte in den Medien.



*„Die Kosten für die BU-Absicherung empfinden viele Kunden als hoch“*

**Oliver Gaedeke**, Vorstand beim Research-Unternehmen YouGov

### **Makler als Mediatoren**

„Vermittler können in diesem Konflikt eine Mediatorenrolle einnehmen“, glaubt Makler Jacobs. „Man muss Kunden klar machen, dass eine Monatsrente von 2.000 Euro den Versicherer viel Geld kostet“, sagt er. „Deswegen hat er auch das Recht, Nachfragen zu stellen und nicht gleich die Berufsunfähigkeit anzuerkennen, nur

weil ein Kunde mit der Krankschreibung wedelt“, sagt Conrad.

„Die Kunden wissen, dass eine Berufsunfähigkeitspolice sehr wichtig ist, andererseits stehen die Kosten dagegen“, bilanziert Gaedeke. Viele Kunden seien einfach nicht bereit, für eine ausreichende Rente so viel Geld zu zahlen, wie notwen-

dig wäre, weiß der Researcher. Darum arbeiten einige Anbieter schon seit einer Weile auch an spezifischen Produktlösungen, die günstiger sind als die traditionelle BU-Police – dazu gehören unter anderem auch Grundfähigkeitsversicherungen, Dread-Disease-Policen oder Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. |

## **Diese Begriffe sollte man kennen**

### **ABSTRAKTE VERWEISUNG**

Vermittler und Kunden sollten vor einem Vertragsabschluss darauf achten, dass der infrage kommende Versicherer im BU-Vertrag auf die sogenannte abstrakte Verweisung verzichtet. Das heißt, dass der Anbieter den Berufsunfähigen nicht in eine andere, leichtere Tätigkeit verweisen kann, die er trotz seiner Erkrankung ausüben kann. Das Unternehmen könnte so zum Beispiel verlangen, dass ein ehemaliger Handwerker als Nachtwächter arbeitet oder dass ein Selbstständiger seinen Betrieb entsprechend umorganisiert.

Viele Gesellschaften haben allerdings die abstrakte Verweisung bereits aus ihren Bedingungen herausgenommen. Dennoch lohnt ein intensiver Blick ins Kleingedruckte.

### **SOLVENCY II**

Mit Solvency II will die EU die Aufsicht über die Versicherungswirtschaft EU-weit vereinheitlichen. Die neuen Regeln machen Vorgaben zu Eigenkapitalausstattung, Risikomanagement und Berichtspflichten. War ursprünglich 2013 als Einführungszeitraum geplant, so verschob sich die Umsetzung immer weiter nach hinten, derzeit nennen Experten das Jahr 2017 als das von der EU angepeilte Datum. Das Problem für die Branche: Wegen der anhaltend niedrigen Zinsen lassen sich die langfristigen Zinsgarantien der Lebensversicherer für ihre Kunden nur schwer in dem Modell darstellen. Wenn Solvency II in seiner ursprünglichen Form heute in Kraft wäre, würde ein großer Teil der deutschen Gesellschaften vor einem grundlegenden Problem stehen.

### **UNISEX-TARIFE**

Seit 21. Dezember 2012 dürfen Versicherer nur noch geschlechtsneutral kalkulierte Tarife anbieten. Das hat der Europäische Gerichtshof entschieden. Zuvor hatten sich die Gesellschaften bei der Berechnung der Prämien daran orientiert, dass Männer und Frauen unterschiedliche Lebenserwartungen und Sterbewahrscheinlichkeiten haben. Dementsprechend unterschiedlich fielen auch die Prämien aus. Um auf eine gleich hohe Monatsrente zu kommen, mussten Frauen in der Vergangenheit mehr Beiträge in eine Rentenpolice einzahlen. Die Richter in Luxemburg sahen in dieser Praxis einen Verstoß gegen den Gedanken der Gleichstellung von Mann und Frau – und verordneten der Branche, entsprechend zu reagieren.





# Sie sind Gold wert: Der beste BU-Schutz ist maßgeschneidert

Faire Tarife und ein passgenaues Leistungsangebot durch Einbeziehung von risikomindernden Faktoren.

[www.lv1871.de/goldenbu](http://www.lv1871.de/goldenbu)

Individualität  
ist golden



FOTO: FOTOLIA

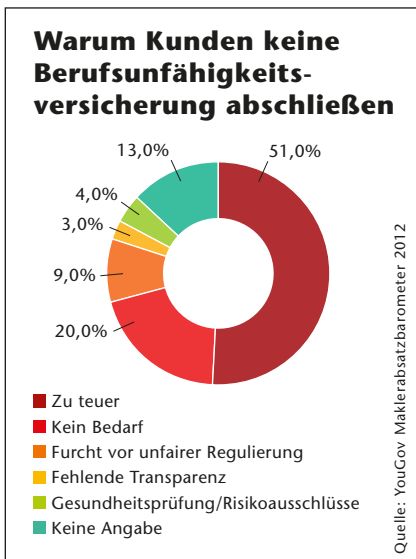
# Jeder Kunde ist anders

Weg von Pauschallösungen: Neue Policen für die Absicherung bei Berufsunfähigkeit beziehen den individuellen Lebenshintergrund ein. Das schafft Vorteile für Versicherte, aber auch größere Vielfalt – qualifizierte Beratung ist gefragt

→ **Bei der Kalkulation** der Prämien für den Schutz bei Berufsunfähigkeit (BU) geht die LV 1871 neue Wege. Neben dem Beruf macht das Unternehmen seit Jahresanfang die Versicherungsbeiträge von weiteren Faktoren wie etwa dem Familienstand abhängig.

Das Ziel ist eine individuelle Versicherungsprämie, denn, so Rolf Schünemann, Vertriebsvorstand bei der LV 1871: „Die Einstufung über Berufsgruppen allein wird der Risikosituation der Menschen nicht mehr gerecht.“

Kunden können laut Schünemann im Vergleich zu ihren Berufskollegen sparen, wenn sie einen hohen Bildungsabschluss haben. Weiteren Rabatt gibt es für Nicht-



raucher und Verheiratete mit Kindern. Schünemann: „Untersuchungen haben beispielsweise ergeben, dass jemand seltener berufsunfähig wird, wenn er Familie hat oder in leitender Position für Mitarbeiter zuständig ist.“

Der Versicherer hatte das System der Berufsgruppen im Jahr 2000 eingeführt. „Bis dahin hatten wir mit Zuschlägen für Menschen mit körperlich anstrengenden Berufen gearbeitet“, erinnert sich Schünemann. „Das System der Berufsgruppen hat seinerzeit zu einer deutlich verbesserten Differenzierung geführt. Dennoch hatte dies auch unweigerlich ein gewisses Schubladendenken zur Folge“, sagt Schünemann. „Am Ende landete ein Friseur-

meister immer in der gleichen Gruppe, unabhängig davon, ob er den ganzen Tag Haare schnitt oder die Geschäfte koordinierte, also eher kaufmännisch tätig war.“

Weil dies nicht gerechtfertigt schien, habe man bei der LV 1871 die eigenen Erfahrungen mit denjenigen der Rückversicherer abgeglichen, um weitere Risikofaktoren zu identifizieren.

Mit dem Ergebnis kann das Unternehmen nach Schünemanns Angaben sehr zufrieden sein. „Die Nachfrage nach unseren Golden BU Lösungen ist hoch“, sagt er. Von dem Modell könnten Versicherungsmakler profitieren, da es ihnen so möglich sei, noch individueller auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

### Qualität der Bedingungen ist hoch

Dass viele Versicherer einen eigenen Bedingungskatalog entwickeln, liegt daran, dass der durchschnittliche BU-Vertrag bereits ein extrem verbraucherfreundliches Niveau erreicht hat, sagt der Bielefelder Versicherungsmakler Hans-Uwe Klaß. „Die Unternehmen können sich kaum mehr über höhere Qualität der Bedingungen auszeichnen und müssen sich deshalb auf andere Weise im Markt positionieren“, erklärt er.

Eine aktuelle Ausnahme: Dass einige BU-Versicherer einen Pflegebaustein in die BU-Lösungen integrieren, sei ein sinnvoller Trend, meint Klaß. „Diese Kombinationslösung wird uns künftig stärker beschäftigen. Denn der Pflegeschutz bleibt häufig auf der Strecke, da Versicherte ihr verfügbares Geld für andere Dinge einsetzen“, weiß Makler Klaß.

Bei der LV 1871 ist die Rente bei Pflegebedürftigkeit inklusive, berichtet Vertriebsvorstand Schünemann: „Wer vor Vertragsende zehn Jahre lang ohne Unterbrechung pflegebedürftig ist, bekommt die vereinbarte BU-Rente weiter. Das gilt ein Leben lang und ohne Mehrbeitrag. Aber auch ohne Pflegebedürftigkeit können Kunden sich selbst und ihre Angehörigen mit einer lebenslangen BU-Rente absichern.“



## „Vorerkrankungen führen nicht automatisch zur Ablehnung“

**Rolf Schünemann**, Vertriebsvorstand der LV 1871, über spezifische Schadenquoten, Rabattmöglichkeiten und Risikoprüfungen

### DAS INVESTMENT: Spielt nach der Abschaffung der Berufsgruppen bei Ihren BU-Policen der Beruf für Ihre Beitragskalkulation keine Rolle mehr?

**Rolf Schünemann:** Der Beruf bleibt nach wie vor die Basis für die Berechnung der Prämie. Allerdings können sich Antragsteller besser stellen, wenn sie einen höheren Bildungsabschluss haben oder Führungsverantwortung tragen. Auswertungen zeigen, dass diese Menschen ein geringeres Invaliditätsrisiko haben. Auch Nichtraucher und Eheleute mit Kindern werden seltener berufsunfähig. Diese Erkenntnisse geben wir in Form von Rabatten weiter.

### Geben Sie ein Beispiel?

**Schünemann:** Ein 30-jähriger Elektrikermeister beispielsweise zahlt bei uns mehr als 80 Euro Prämie für 1.000 Euro BU-Rente und 35 Jahre Laufzeit. Als Nicht-

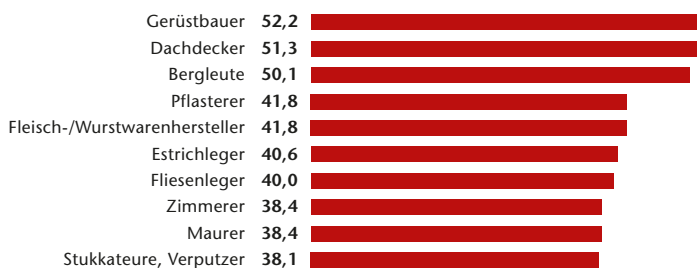
raucher und Familienvater fällt die Prämie für ihn gleich niedriger aus. Als Meister ist er vor allem planerisch tätig und sitzt zu 100 Prozent im Büro – schon fällt der Beitrag auf 61,72 Euro. Vom Büro aus managt er 16 Mitarbeiter und zahlt deshalb 52 Euro Prämie. Damit zahlt er am Ende rund ein Drittel weniger.

### Kritiker führen an, dass eine Psychotherapie oft automatisch zur Ablehnung von BU-Bewerbern führt.

**Schünemann:** Aus einer Vorerkrankung muss bei der LV 1871 noch lange keine Ablehnung resultieren. Hat etwa ein Diplomingenieur nach einem Trauerfall in der Familie psychologische Hilfe in Anspruch genommen, ist das für unsere Risikoprüfer kein Ablehnungsgrund. Allein im Jahr 2012 gingen bei uns mehr als 10.000 Voranfragen über unsere Hotline der Risikoprüfung ein.

### Berufe mit hohem BU-Risiko

Anteil der Erwerbsunfähigkeitsrenten an den Gesamrenten nach Berufen in Prozent



Quelle: Deutsche Rentenversicherung (Mittelwerte aus den Jahren 2007, 2008, 2009)



# Kein Stress mit Unisex



FOTO: PHOTOCASE

Seit Ende Dezember 2012 gelten auch bei Berufsunfähigkeitsversicherungen für Männer und Frauen nur noch gleich kalkulierte Tarife. Was aber ist, wenn Bestandskunden ihre Verträge während der Laufzeit ändern wollen? Was Vermittler und Kunden wissen müssen

→ **Policen für die Absicherung** der Berufsunfähigkeit (BU) aus der Zeit vor der Einführung der Unisex-Tarife sind nicht obligatorisch Unisex-sicher. Wollen Versicherte etwa ihre vereinbarte Monatsrente erhöhen, zum Beispiel weil sie geheiratet oder einen besser bezahlten Job angenommen haben, können Versicherer auch bei Bisex-Tarifen die Unisex-Rechnungsgrundlagen anwenden. Das sollten Makler wissen, damit ihre Kunden keine unangenehme Überraschung erleben. Denn wenn Versicherer die neuen Beitragsanteile nach den jetzt gültigen Unisex-Regeln verrechnen, kann sich der erhoffte preisliche Vorteil des Bisex-Vertrags für den Kunden reduzieren.

Michael Franke vom Hannoveraner Analysehaus Franke und Bornberg weiß: „Das muss zwar nicht heißen, dass jeder Versicherer so reagieren wird. Die Vertragsbedingungen liefern dem Anbieter aber die rechtliche Grundlage dafür.“

### **Vertragsbedingungen gesichert**

Einige Gesellschaften haben 2012 vorsorglich reagiert und die Unsicherheit mit Unisex-Rettern aus der Welt geschafft. Die Continentale war Vorreiter: „Mit dem Unisex-Retter garantieren wir Kunden, dass Sonderzahlungen, Nachversicherungen und Erhöhungen des laufenden Beitrags auch nach dem Unisex-Stichtag zu den Bisex-Konditionen erfolgen“, sagt

Oliver Horn, Leiter Produktmanagement Leben im Continentale Versicherungsverbund. „Der Unisex-Retter gilt für alle Verträge, die zwischen 1. April und 21. Dezember 2012 abgeschlossen wurden“, so Horn. „Für Bestandskunden, die davor eine BU-Rente abgeschlossen haben, wäre dies nicht zu kalkulieren gewesen.“

Vermittler, die von den unterschiedlichen Kalkulationsarten nichts gewusst und Kunden darüber nicht informiert haben, müssen zudem nicht gleich schlaflose Nächte bekommen. Der BU-Experte Franke glaubt nicht, dass sie sich den Vorwurf der Falschberatung machen lassen müssen. Denn die Unisex-BU ist trotz aller im Markt noch vor einem Jahr gängigen

Einschätzungen nicht in allen Fällen für Männer teurer geworden. „Da viele Versicherer zum Jahresanfang die Berufsgruppen umgebaut haben, sind die neuen Angebote für manche Berufe sogar billiger“, sagt Franke. Für Bankkaufmänner etwa hat sich die Prophezeiung indes bewahrt, hat Franke in einer aktuellen Untersuchung herausgefunden: „Für sie liegen die Prämien um durchschnittlich 4 und in der Spitze um 23 Prozent höher.“

**Tarife für Einsteiger**

Aber egal ob Mann oder Frau: Soll eine BU-Police leistungsfähig sein, ist gerade für jüngere Kunden ein vergleichsweise hoher Einstiegsbeitrag eine Hürde. „Um die Entscheidung zu erleichtern, haben wir deshalb für 15- bis 30-Jährige die StarterVorsorge BU Premium entwickelt“, sagt Horn. „Sie sieht eine befristete Versicherungsdauer, aber eine lange Leistungsdauer vor und bietet zu einem günstigen Einstiegsbeitrag alle Vorteile der von unabhängigen Analysten mehrfach ausgezeichneten BU Vorsorge Premium.“

Damit der Kunde den BU-Schutz zum Ablauftermin nicht unbeabsichtigt verliert, wird der Vertrag automatisch in einen Anschlussvertrag ohne Gesundheitsprüfung überführt. „Das hat auch den Vorteil, dass der Vermittler keine Haftungsprobleme bekommen kann, wenn er es versäumt, seinen Kunden auf den Ablauftermin hinzuweisen“, so Horn. |



*„Wichtig sind Optionen zur Nachversicherung“*

**Worauf sollten Vermittler und Kunden bei BU-Policen achten?**

**Oliver Horn**, Leiter Produktmanagement Leben im Continentale Versicherungsverband, gibt Tipps

**DAS INVESTMENT: Was sind Ihres Erachtens Minimalanforderungen an eine gute BU-Absicherung?**

**Oliver Horn:** Die Versicherungsbedingungen müssen gut sein. Klauseln wie die abstrakte Verweisung sind nicht mehr zeitgemäß. Wichtig sind auch Nachversicherungsoptionen bei veränderten Lebensumständen und ein Inflationsschutz. Starke Versicherer bieten den Kunden vor allem umfassenden Service.

**Wie sieht das konkret aus?**

Das beginnt bei der Antragstellung, etwa durch unseren Medical Home Service, bei dem der Kunde medizinische Untersuchungen von zu Hause aus erledigen kann. Und setzt sich fort, wenn der Kunde seinen Versicherungsschutz braucht und es um die BU-Leistung geht. Durch unsere Servicegrundsätze

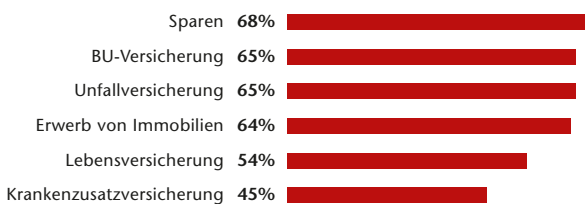
im Leistungsfall helfen wir schnell, transparent und unbürokratisch – und immer mit einem festen Ansprechpartner. Dass wir da zu den Besten gehören, bestätigt uns auch die Analysegesellschaft Morgen & Morgen.

**Erwarten Sie, dass die Preise für BU-Policen deutlich sinken werden, wenn die Gesellschaften Erfahrungen mit den Unisex-Tarifen gemacht haben?**

**Horn:** Ich glaube nicht, dass es zu deutlichen Preisänderungen kommen wird. Ein Grund dafür wird sein, dass das Risiko psychischer Erkrankungen vermutlich weiter an Bedeutung zunehmen wird. Im Rahmen der Tariffdifferenzierung über Merkmale wie Familienstand wird es für Teilgruppen billiger werden. Wer körperlich tätig ist, muss dagegen künftig sogar mehr für den BU-Schutz einplanen.

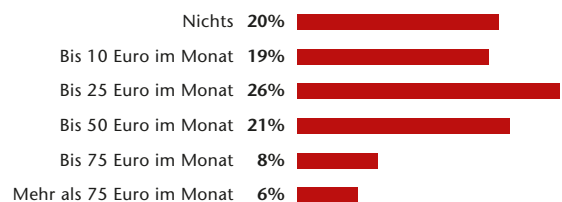
**Vorsorgemaßnahmen: Welche Absicherung schützt bei Berufsunfähigkeit?**

Zwei von drei Berufstätigen sehen BU-Policen als geeignete Vorsorge für den Fall der Fälle (Mehrfachnennung möglich)



**Wie viel wollen Kunden für eine Berufsunfähigkeitsversicherung ausgeben?**

Jeder dritte Berufstätige wäre bereit, für die BU-Vorsorge 50 Euro und mehr monatlich zu bezahlen



Quelle: Continentale, 936 Berufstätige befragt



FOTO: FOTOLIA

# Unverhofft kommt oft

Diagnose berufsunfähig: Wer für den Fall der Fälle mit einer BU-Police vorgesorgt hat, erwartet eine gute finanzielle Absicherung. Um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben, sollte man bei der Wahl der Versicherung nicht nur auf Preisvorteile achten

→ **Mehr Risikoklassen** in der Berufsunfähigkeitsversicherung – auch die Versicherungsgruppe die Bayerische (ehemals BBV – Bayerische Beamten Versicherung) folgt mit ihren neuen Tarifen „BU Protect“ diesem Trend. Bei der Bayerischen gibt es mit dem neuen Tarifpaket statt der bislang fünf nun acht Berufsklassen. Für Friseurinnen und Lackiererinnen zu Beispiel sei der neue Tarif um 17 Prozent günstiger geworden, für kaufmännische und Bankangestellte um 11 Prozent, teilt der Versicherer mit.

„Als Folge der neuen Unisex-Tarife ergibt sich für Männer ein moderater Preisanstieg, dafür ist es bei Frauen in vielen

Berufsgruppen günstiger“, sagt Bayerische-Vertriebsvorstand Martin Gräfer.

Doch bleibt die immer stärkere Ausdifferenzierung von Berufsgruppen in der BU-Versicherung nicht unkommentiert. So betrachtet Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter beim Hannoveraner Rating- und Analyseunternehmen Franke und Bornberg, den allgemeinen Trend mit gewisser Skepsis. Hintergrund: Während es für einige Berufsgruppen günstiger wird, wird der BU-Schutz für andere Werkstätige sehr teuer.

Franke erkennt aber auch an, dass sich die Versicherer dieser Entwicklung momentan nicht entziehen können. Und an

der Entwicklung seien auch die Verbraucherschützer nicht gänzlich unbeteiligt, meint Franke. Denn jahrelang hätten diese das Credo „billig gewinnt“ hochgehalten – aber gleichzeitig hohe Leistungen gefordert.

## **Billig gewinnt nicht immer**

So komme es, dass das Leistungsniveau auf dem deutschen Markt mittlerweile einmalig hoch sei. „Aber gerade für körperlich Tätige sind die neuen Tarife deutlich kostspieliger geworden“, sagt auch Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer beim unabhängigen Analysehaus Morgen & Morgen. Diese Berufsgruppen sollten



sich nach Alternativen umschauen. Ein Ansatz: In größeren Unternehmen sei das Belegschaftsgeschäft mit einer häufig noch einfacheren Tarifierung eine Ausweichmöglichkeit.

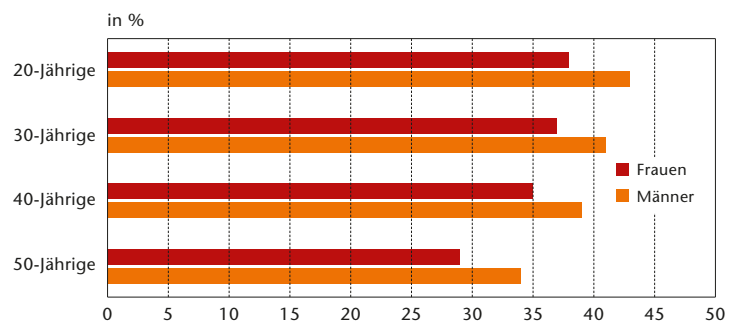
Ansonsten bliebe das Ausweichmanöver auf andere Policenfomen, etwa auf Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. „Da muss ich natürlich ernstlich kränker sein, um die gleiche Leistung zu bekommen“, sagt Experte Franke. „Aber für diesen Fall abgesichert zu sein ist besser, als lediglich einen BU-Vertrag mit einer Leistung von 400 Euro zu haben.“

### Dread Disease als Zusatzleistung

Bayerische-Vorstand Gräfer weist als Alternative auf Dread-Disease-Leistungen hin, die in der Premium-Protect-Produktvariante automatischer Bestandteil sind. Versichert sind auf diese Weise 38 verschiedene Krankheitsbilder wie Herzinfarkt, Krebs, Schlaganfall, Alzheimer oder Parkinson. Die Bayerische finanziert dies durch eine einmalige Kapitaleistung kurz nach der Diagnose.

### Prognose: Wer wird vor Rentenbeginn berufsunfähig?

Überblick über verschiedene Altersgruppen: Mehr als jeder dritten Berufstätigen droht vor dem 65. Lebensjahr das Schicksal der Berufsunfähigkeit



Quelle: Deutsche Aktuarvereinigung, 2011

Bei den neuen BU-Tarifen sieht Franke schon in der Einstufung eine Menge Klärungsbedarf. Wie viel Prozent Reisetätigkeit etwa ein Job mit sich bringe, sei für Kunden selbst nicht immer richtig einzuschätzen. Und ob das Schleppen von Aktenordnern als körperliche Tätigkeit zählt, dürfte auch vielen Maklern unklar sein, meint Franke.

Damit bestehe die Möglichkeit, dass Tätigkeiten mit höherem Risikopotenzial von Makler und Kunde zu niedrig eingestuft werden. „Viele zahlen dann eine Prämie, die nicht risikoadäquat ist. Wird das erst im Leistungsfall bemerkt, ist es aber zu spät“, so Schinnenburg. „Bei der Antragstellung sollten Vermittler die Konditionen genauestens checken.“



Mit dem Tool Diagnose X der Bayerischen können Vermittler mit einem Tablet-PC oder Smartphone den gesamten BU-Beratungsprozess an jedem beliebigen Ort durchführen. Vertriebsvorstand **Martin Gräfer** über den Service

## „Digitaler Antrag ist die Zukunft“

### DAS INVESTMENT: Wie funktioniert Ihr Diagnose X Tool genau?

**Martin Gräfer:** Makler können beispielsweise auf einem iPad zusammen mit dem Kunden Schritt für Schritt durch die Beratung gehen. Es sind lediglich digitale Formulare auszufüllen. So klappt der gesamte Abschluss papierlos via Internet – inklusive Gesundheitsprüfung. Mit einer „Schieberegler“-Anwendung kann der Tarif punktgenau nach den finanziellen Möglichkeiten des Kunden justiert werden. Sogar die rechtsverbindliche Unterschrift ist auf einem iPad oder Smartphone möglich.

### Ist der Versicherungsabschluss per App bereits mehr als ein Testballon?

**Gräfer:** Auf jeden Fall. Wir bekommen bislang durchweg positive Rückmeldungen

von Maklern, die unser Tool anwenden. Sie schätzen die Transparenz, die Hilfe beim Beratungsgespräch und die verbindliche Gesundheitsprüfung vor Ort. Das ist nicht nur für den Vertrieb, sondern auch für den Kunden bequem und spart darüber hinaus eine Menge Zeit. Das Tool ist übrigens kostenlos.

### Klappt denn die Abwicklung schon reibungslos?

**Gräfer:** Ja. Wir haben die Anwendung natürlich vorher ausgiebig getestet und sind überzeugt, dass digitale Antragsprozesse die Zukunft in unserer Branche sein werden. Deshalb freuen wir uns, dass wir jüngst für das Diagnose X Tool die Auszeichnung „Best of 2013“ beim Innovationspreis-IT erhalten haben.



## Im Leistungsfall garantiert in guten Händen

### BU-Vorsorge *Premium* der Continentale

Sichere Aussichten im Leistungsfall, darauf kommt es bei der Berufsunfähigkeits-Absicherung vor allem an. Und darauf können Sie und Ihre Kunden sich bei der Continentale verlassen. Ein Garant dafür: Unsere Servicegrundsätze für die Leistungsbearbeitung.

#### Schnelle Reaktion innerhalb von 48 Stunden

- Telefonische Kontaktaufnahme mit Klärung des weiteren Ablaufs und erster Fragen. Direkt anschließend erfolgt die Zusendung des Kundenfragebogens.

#### Transparente, zügige und unbürokratische Bearbeitung

- Eingehende Unterlagen werden innerhalb von vier Wochen abschließend bearbeitet. Es erfolgt jeweils nur eine Nachfrage.

#### Ein fester Ansprechpartner vom Erstgespräch bis zur Entscheidung

- Der zuständige Sachbearbeiter steht für die gesamte Dauer der Leistungsprüfung bei allen Fragen und Problemen als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.



Weitere Informationen:  
[www.contactm.de/bu-premium](http://www.contactm.de/bu-premium)

Die  
**Continentale**