

AssCompact

06 | 2017

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

>> Sonderedition: Arbeitskraftsicherung





Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

So viel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeiträge steigen – aber nicht die Nettobeiträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperschutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsgargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beiträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Akzeptanzquote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Arbeitskraftsicherung – Aufwärtstrend in Sicht

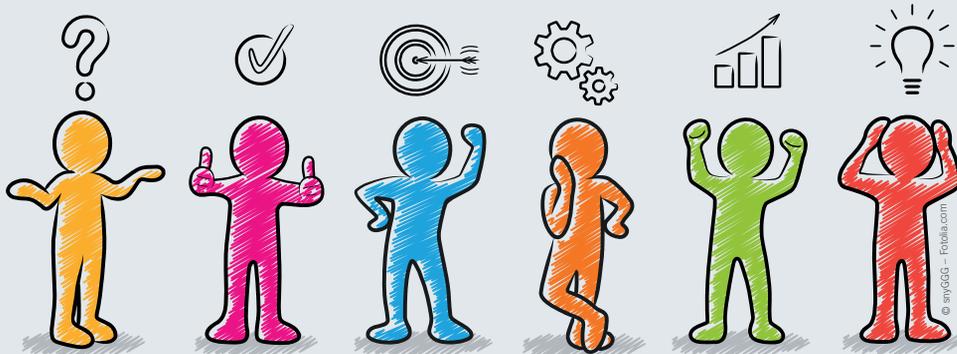
Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Zahlen und Thesen, die in der jüngeren Vergangenheit zum Thema Arbeitskraftsicherung die Branchenrunde gemacht haben, waren mehr als deutlich: Insgesamt 43 Millionen Beschäftigten stünden gerade einmal rund 17 Millionen Berufsunfähigkeitspolicen gegenüber. Das Verhältnis ist natürlich differenziert zu betrachten. Eine BU-Versicherung passt nicht für jeden. Aber: Das Problem „Berufs- und Erwerbsunfähigkeit“ wird generell von den deutschen Arbeitnehmern stark unterschätzt. Andererseits haben die Versicherer und Vermittler ihre Aktivitäten im Biemetriegeschäft in den vergangenen Monaten stark erhöht. Das spiegelt sich auch in den neuesten Umfragewerten wider. Gemäß der aktuellen Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ sind deutsche unabhängige Vermittler und Mehrfachagenten derzeit guter Dinge, was ihr BU- und Arbeitskraftsicherungsgeschäft betrifft: Rund 69% der befragten Vermittler geben an, dass sie in den nächsten drei Jahren mit mehr BU-Abschlüssen rechnen; 81,1% konnten bereits im vergangenen Jahr steigende Courtageeinnahmen in dieser Sparte verzeichnen.

Setzen sich die Erwartungen in der Praxis durch, bedeutet dies auch eine höhere Durchdringungsquote bei den Beschäftigten. Eine BU-Versicherung wird dabei nicht immer die Lösung sein, doch hat sich die Produktpalette im Bereich der Arbeitskraftabsicherung in den vergangenen Jahren stetig erweitert, ebenso die differenzierte Ausrichtung auf Berufsgruppen. Das Analysehaus Franke und Bornberg beschäftigt sich seit Langem mit den Markt- und Bedingungsentwicklungen der Arbeitskraftsicherung – dem zentralen Thema der „AKS>tomorrow“-Tour 2017. Von neuen Angeboten bis hin zur richtigen Zielgruppenansprache haben die Organisatoren ein Veranstaltungsprogramm entwickelt, das den Geschäftsbereich von allen Seiten beleuchtet. Dass Vermittler tatsächlich verstärkt Vertriebspotenzial im AKS-Geschäft wittern, belegen die hohen Anmelde- und Teilnehmerzahlen der Veranstaltungsreihe.

Wie die Veranstaltung befasst sich auch diese Sonderedition, die in Kooperation mit den teilnehmenden Unternehmen der „AKS>tomorrow“-Tour entstanden ist, mit den vielen Facetten eines Geschäftszweiges, der gesellschaftspolitische Aufgabe und betriebswirtschaftliche Chance zugleich ist.

Viel Spaß beim Lesen wünscht
Ihr AssCompact Team



AssCompact Wissen

6 News

8 Herausforderung Arbeitskraftsicherung

› von Michael Franke, Franke und Bornberg

12 Immer schön flexibel bleiben ...

› Kommentiert von Philip Wenzel, freche Versicherungsmakler

Arbeitskraftsicherung

16 Moderne Arbeitskraftabsicherung für Freiberufler

› Interview mit Dr. Stefanie Alt, NÜRNBERGER

18 Voller Schutz für vollen Einsatz

› von Thomas Lay und Mark Wesenberg, Allianz

20 Arbeitskraft im Kollektiv schützen – Mit Versorgungswerken

› Interview mit Hubertus Harenberg, Swiss Life

22 Generation Y – Leben und arbeiten nach eigenen Vorstellungen

› von Christian Pape, AXA Konzern

24 Frühzeitige Vorsorge zahlt sich aus

› von Robert Wolff, uniVersa

26 „Auf den Staat brauchen junge Menschen nicht zu setzen“

› Interview mit Dr. Tobias Warweg, HDI

28 War for talents oder neue Argumente im Gewerbegebiet

› von Prof. Dr. Claus Kriebel, elipsLife

30 Vitality-BU – Vorteile für Kunden und Vermittler

› von Michael Stille, Dialog

32 Bewertung biometrischer Risiken – Mit einem Klick

› von Katrin Bornberg, versdiagnose

34 Impressum

Schutz auf hervorragendem Niveau

BerufsunfähigkeitsSCHUTZ

Sichern Sie Ihr wichtigstes Kapital

- ✓ Berufsunfähigkeitsschutz auch für Schüler, Studenten und Auszubildende
- ✓ Vorsorge auch für speziellen Absicherungsbedarf, z. B. Beamte, Richter und Polizisten
- ✓ Infektionsklausel für alle Berufe

- ✓ Weltweiter Versicherungsschutz
- ✓ Rückwirkende Leistung ab dem 1. Tag der Berufsunfähigkeit
- ✓ Umfangreiche Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung

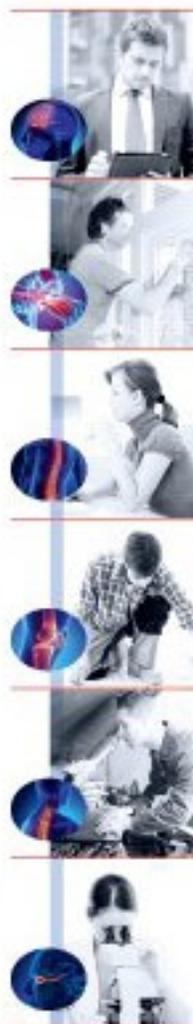
- ✓ Wahlweise mit zusätzlicher Pflegerente:
 Lebenslange Pflegerente in Höhe von 50% oder 100% der versicherten Berufsunfähigkeitsrente im Falle einer Pflegebedürftigkeit

- ✓ Leistung auch bei Arbeitsunfähigkeit ab insgesamt 6 Monaten

Tipp: Achten Sie bei Ihren Marktvergleichen auf die Details!

NEU

Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung
 Ausfertigung zur Vorlage bei der Krankenkasse



Franke | Bornberg
 BU Komfort **FFF**
hervorragend
 Berufsunfähigkeitsversicherung
 uniVersa Lebensversicherung a. G.
 99U 17
 Produkt 14.0211 Rating 100017

Franke | Bornberg
 BU Komfort plus **FFF**
hervorragend
 Berufsunfähigkeitsversicherung
 uniVersa Lebensversicherung a. G.
 99U 17
 Zusatz PflegePlus
 Produkt 14.0211 Rating 100017

Franke | Bornberg
 BU Komfort **FFF**
hervorragend
 Berufsunfähigkeitsversicherung
 uniVersa Lebensversicherung a. G.
 99U 17
 DU Klausel Polizeidienstunfähigkeit
 Produkt 14.0211 Rating 100017

Franke | Bornberg
 BU Komfort **FFF**
hervorragend
 Berufsunfähigkeitsversicherung
 uniVersa Lebensversicherung a. G.
 99U 17
 DU Klausel Beamte des öffentlichen Dienstes und Richter
 Produkt 14.0211 Rating 100017



Mehr Informationen zur uniVersa und unseren Tarifen erhalten Sie unter: www.universa.de



51 | **11**
PROZENT | **PROZENT**

der befragten Vermittler verzeichneten 2016 mehr Geschäft im Bereich AKS als 2015.

zeigten sich enttäuscht von den Courtageeinnahmen im Biometrie-Geschäft 2016.

31 | **23**
PROZENT | **PROZENT**

der Courtageeinnahmen fielen 2016 auf den Bereich „Private Vorsorge/Biometrie“.

der Einnahmen konnten im Bereich „Komposit“ verzeichnet werden.

26 | **33**
PROZENT | **PROZENT**

sehen für die MultiRisk-Versicherung (Leben) einen steigenden Trend voraus.

wagten 2016 noch eine positive Prognose für diesen Bereich für die nächsten drei Jahre.

52 | **16**
PROZENT | **PROZENT**

wollen zukünftig die junge Zielgruppe (Schüler, Azubis, Studenten) ansprechen.

empfinden Vergleichsportale im Internet als negativen Einfluss auf das AKS-Geschäft.

Zahlen zur Arbeitskraftsicherung (AKS)
(Quelle: AssCompact AWARD „BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“)

Biometrie-Geschäft für viele Makler ein Zugpferd

(ac) Die aktuelle AssCompact AWARD Studie „BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ hat die allgemeinen Einschätzungen der Vermittler zum Biometrie-Geschäft untersucht. Demnach hat das Geschäft im Bereich der BU/Arbeitskraftabsicherung im vergangenen Jahr zugelegt und wird auch in den kommenden ein bis drei Jahren weiter wachsen. Neben der selbstständigen BU nimmt auch der Vertrieb von Grundfähigkeitsversicherungen und Dread-Disease-Produkte an Fahrt auf.

Biometrie-Geschäft für viele Makler aktuell am wichtigsten

Für Makler zählen die Einnahmen aus dem Biometrie-Geschäft aktuell zu den wichtigsten. Deutlich wird dies durch die Angaben der Vermittler zu den Anteilen der Arbeitskraftsicherung an ihrem Gesamtgeschäft. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Biometrie-Geschäft 2016 für 51% der Makler deutlich verbessert. Die angegebene Steigerungsrate beläuft sich dabei auf knapp ein Drittel und weist den höchsten Wert der vergangenen fünf Jahre auf. Für 38% verlief das Vorjahr gleichbleibend.

Lediglich 11% gaben eine Verschlechterung in Höhe von durchschnittlich 24% an. Zukünftiges Steigerungspotenzial in den kommenden ein bis drei Jahren sehen die unabhängigen Vermittler insbesondere bei der selbstständigen BU, der Pflegerentenversicherung nach Art der Lebensversicherung, der Grundfähigkeitsversicherung und der Dread-Disease-Versicherung. Erwerbsunfähigkeitsversicherungen und Multi-Risk-Produkte (sowohl Leben als auch Unfall) haben hingegen etwas an Strahlkraft verloren. Ihnen wird von den befragten Vermittlern für die Zukunft weniger Potenzial zugeschrieben.

Zur Studie

An der AssCompact AWARD Studie „BU/Arbeitskraftabsicherung 2017“ beteiligten sich 452 Makler und Mehrfachagenten. Erhoben wurden Daten zu Entwicklungen und Perspektiven im Biometrie-Geschäft, als auch die Anbieter-Favoriten der unabhängigen Vermittler im Bereich der Arbeitskraftsicherung. Mehr dazu findet sich in AssCompact 05/2017 und unter www.asscompact.de/studien.

**Junge Leute brauchen einen BU-Schutz,
der gut und gleichzeitig günstig ist.**

STARTER- BU

**Vom Start weg sicher: die Starter-BU
von AXA für junge Leute.**

Wer noch ganz am Anfang seiner beruflichen Laufbahn steht, macht sich über die Absicherung seiner Arbeitskraft oft wenig Gedanken. Dabei ist ein gesichertes Einkommen von fundamentaler Bedeutung für die weitere Lebensplanung. Vor allem da in den ersten Jahren keinerlei gesetzlicher Schutz besteht. Da am Beginn der Karriere meist das nötige Kleingeld fehlt, wird eine BU-Absicherung häufig vernachlässigt. Mit der Starter-BU von AXA können Sie Berufsstartern jetzt einen umfassenden Schutz bieten – bei Bedarf inklusive einer ausbaufähigen Altersvorsorge. Und das alles zu einem extrem günstigen Einstiegsbeitrag.



Mehr Informationen zu
Starter-BU von AXA finden Sie
unter www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / neu definiert





Herausforderung Arbeitskraftsicherung

Trotz des Wissens um Versorgungslücken in der Arbeitskraftsicherung stagniert die Zahl der Neuabschlüsse in diesem Bereich. Warum das so ist und wie Vermittler dagegen angehen können, erklärt der Geschäftsführer der Franke und Bornberg GmbH Michael Franke.

Der Arbeitsmarkt boomt. Niemals zuvor waren in Deutschland so viele Menschen erwerbstätig. Und der positive Trend setzt sich fort. Nach Berechnungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung IAB werden die Beschäftigtenzahlen bis 2023/24 weiter steigen. Besonders stark, so die Prognose, wächst der Bedarf in Gesundheits- und Pflegeberufen. Für Arbeitnehmer sind die Aussichten also gut. Steigende Nachfrage sichert Arbeitsplätze und sorgt für stabile Einkommen. Was aber geschieht, wenn die Arbeitskraft schwindet? Dass die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung nicht reichen – ein Neurentner bekam 2015 gerade einmal 702 Euro Erwerbsminderungsrente, eine Rentnerin sogar nur 640 Euro –, ist auch bei Verbrauchern angekommen.

Was läuft schief in der AKS-Beratung?

Für qualifizierte Berater sollte es demnach ein Leichtes sein, Kunden von der Notwendigkeit der Arbeitskraftsicherung (AKS) zu überzeugen und den wichtigen Versicherungsschutz unter Dach und Fach zu bringen. Die Realität aber sieht anders aus. Nach einem Höchststand von 2,3 Millionen neuen Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) im Jahr 2004 kamen inklusive reiner Beitragsbefreiungen 2015 nur 828.000 neue Verträge in die Bücher. Was läuft hier schief? Es gibt mehr als eine Erklärung.

Zu teuer?

Zwar müssen Akademiker und kaufmännisch Tätige immer weniger für ihre BU bezahlen.

In Berufen mit körperlicher Tätigkeit und vermeintlich höherem Risiko wie beispielsweise Krankenpfleger hingegen wird's mittlerweile teuer. Und die Differenzierung wächst weiter. Inzwischen haben wir uns an zehn Berufsgruppen oder mehr gewöhnt. Zwischen günstigster und teuerster Gruppe klappt nicht selten ein Beitragsunterschied von 400%. Für viele wird BU-Schutz schlicht unbezahlbar.

Zu gut?

Über 20 Jahre lang galt die BU als „State of the Art“ der Arbeitskraftsicherung. Nur hier ist die zuletzt ausgeübte Tätigkeit versichert – ein Leistungsumfang, der deutlich über die gesetzliche Erwerbsminderungsrente hinausgeht. Alternativen wurden als minderwertig bewertet. War ein BU-Vertrag nicht möglich, kam höchstens noch die Unfallversicherung infrage. Verbrauchern hat das nicht geholfen, denn ein Unfalltarif deckt nur rund ein Zehntel aller Risiken ab, die einen Verlust der Arbeitskraft zur Folge haben können. Das weite Feld zwischen diesen 10% und einer BU blieb lange unbestellt.

Zu sicher?

Mit großer Wahrscheinlichkeit bietet ein Pkw der Mittel- oder Oberklasse mehr und bessere Features und Sicherheitsstandards als ein Kleinwagen. Trotzdem verlangt niemand, dass nur besonders sichere Autos angeboten werden dürfen. Schließlich unterscheidet sich auch das Kundenbudget. Bei Versicherungen jedoch wird gern die Forderung nach „Best Advice“ bemüht, um die Vormachtstellung der BU zu manifestieren. Aber haftungssicher wird eine Beratung nicht schon dadurch, dass dem Kunden das vermeintlich beste Produkt angeboten wird (das er vielleicht aufgrund von Vorerkrankungen gar nicht bekommt oder nicht bezahlen kann). ▶



Die Zukunft der Arbeitskraftabsicherung

Für 43 Millionen Beschäftigte die richtige Lösung.

Ob Berufsunfähigkeits-, Erwerbsminderungs- oder Grundfähigkeitsversicherung, maßgeschneiderte Branchenlösungen oder intelligente Produktkombinationen:

Swiss Life bietet leistungsstarke Produkte mit Schweizer Qualität.

www.swisslife.de

MetallRente 

KlinikRente


SwissLife

Zu komplex?

Wenn es mit der BU nicht klappt, egal aus welchem Grund, warum nicht die bestmögliche Lösung anstreben? Neben der klassischen BU sind bereits neue und intelligente Produkte auf dem Markt, die fast jede Versorgungslücke passgenau und zum bezahlbaren Preis schließen können. Zur Wahl stehen Erwerbsunfähigkeitsrenten (EU), Multi-Risk-Tarife, Grundfähigkeitsversicherungen und Unfalltarife. Das erhöht jedoch die Komplexität. Noch immer fehlen einheitliche Standards und Leistungsbilder. So unterscheiden sich die versicherten Krankheiten in der Dread-Disease-Versicherung ganz erheblich. Ebenso die Grundfähigkeitsversicherung: Mal reicht schon der Verlust einer einzigen Fähigkeit, mal müssen zwei oder sogar drei Fähigkeiten abhandeln, bevor eine Leistung erfolgt.

Von InsurTechs lernen?

Verbraucher erwarten heute einfache und klare Antworten – schnell und auch auf komplizierte Fragen. Auch wenn viele oder vielleicht sogar die meisten von ihnen scheitern werden, von InsurTechs können wir viel über neue Wege in der Kundenansprache lernen. Die Überzeugung, dass sich ausschließlich einfache Produkte zum Vertrieb im Internet eignen, gehört der Vergangenheit an. Denn wenn wir es nicht können, können es andere. Vermittler, die erfolgreich zur Arbeitskraftsicherung beraten wollen, brauchen zum einen eine stringente Systematik, die Leistung und Wirkungsgrad unterschiedlichster Produkte vergleichbar macht. Ebenso wichtig aber sind klare und nachvollziehbare Empfehlungen, optisch überzeugend und interaktiv. InsurTechs weisen zumindest den Weg.

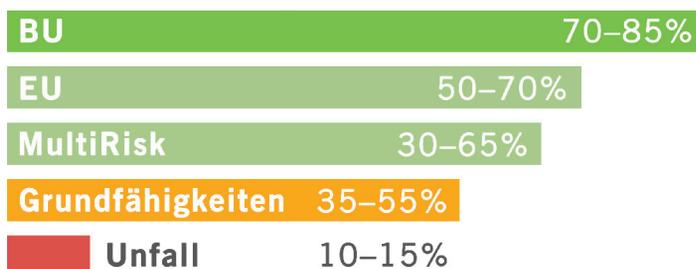
Der AKS-Index

Der AKS-Index von Franke und Bornberg zeigt, wie gut ein konkretes Produkt das Risiko Arbeitskraftverlust abdeckt. Auf Basis wissenschaftlicher Untersuchungen und Statistiken haben die Analysten in mehr als zwei



Jahren ausgewertet, welche Ereignisse und Krankheiten wie häufig zum Verlust der Arbeitskraft führen. Eingeflossen sind medizinisches Fachwissen, Leistungsstatistiken sowie Datenbestand und Erfahrungswerte großer Rückversicherer. Im Gegenzug wurde anhand der konkreten Versicherungsbedingungen Tarif für Tarif analysiert, ob und in welchem Maß diese versichert sind. Weil Leistungsauslösern je nach Beruf und Status unterschiedliches Gewicht zukommt, hat Franke und Bornberg AKS-Indizes für insgesamt 18 Zielgruppenprofile entwickelt. Die Bewertungslogik fußt auf differenzierten Algorithmen. Die verleihen den jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten von Erkrankungen je Zielgruppe ein angemessenes Gewicht. Diese Logik bewährt sich übrigens auch in der Bestandsanalyse. Kein Produkt deckt aber alle theoretisch möglichen Beeinträchtigungen zu 100 Prozent ab, noch nicht einmal die BU.

AKS-Index stellt Absicherungsumfang in der Beratung dar



Der Index zeigt dem Kunden abhängig von seiner Tätigkeitsart die Höhe seiner Absicherung für verschiedene AKS-Wege; Darstellung Beispielfall; Werte gerundet. Quelle: Franke und Bornberg

Der AKS-Index stützt sich auf über 25 produktübergreifende Kriterien und zeigt den Wirkungsgrad je Euro Beitrag auf. Mit wenigen Eingaben werden passende, bezahlbare und bedarfsgerechte Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft ermittelt. Zusätzlich erfährt der Kunde, bei welchem Produkt er die meiste Leistung für sein Geld bekommt.

Fazit

- Nicht immer ist die beste Lösung möglich. Ziel muss die bestmögliche Lösung sein.
- Der Kunde sollte nach der Beratung besser abgesichert sein als vorher. Dafür müssen alle denkbaren Strategien berücksichtigt und abgewogen werden.
- Verbraucher erwarten heute überzeugende und schnelle Antworten, auch auf komplexe Fragen.
- Digitale Werkzeuge wie der AKS-Index von Franke und Bornberg unterstützen Makler, das Thema Arbeitskraftsicherung effektiv, mit vernünftigem Aufwand und haftungssicher zu erschließen. ■



Einkommenschutz

Wenn alles im grünen Bereich sein soll.

Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommenschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produktqualität mit dem ausgezeichneten Service.

HDI hilft.

” Immer schön flexibel bleiben ...



Der persönliche Bedarf an Arbeitskraftabsicherung kann so individuell sein wie der Kunde selbst. Warum es sich für Vermittler aber langfristig lohnen kann, auch einmal andere Ansätze in der Arbeitskraftsicherungsberatung zu gehen, erläutert Versicherungsmakler und BU-Experte Philip Wenzel.

Um ihre Individualität auszudrücken, machen Menschen so einiges. Sie schließen sich einer mehr oder weniger populären Lebenseinstellung an, kaufen diese oder jene Klamotten oder verwenden einiges an Zeit darauf, den Körper durch Training oder Tattoos neu zu gestalten. Das Phänomen der Individualität ist so alt wie die Menschheit selbst.

Produktvielfalt „Arbeitskraftsicherung“

Das lässt sich auch daran ablesen, dass es sogar schon in der Versicherungsbranche angekommen ist. Alleine im Bereich der Einkommensabsicherung gibt es eine große Menge an verschiedenen Produkten, die sich wiederum in noch mehr unterschiedliche Tarife aufteilen.

Berufsunfähigkeitsversicherung

An der Spitze steht nach wie vor die Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie ist die leistungsstärkste Absicherung und hat als einzige

Die wenigsten Lebensläufe entwickeln einen konstant und durchgehend steigenden Bedarf. Viel häufiger ist es, dass sich zwischen dem 25. und dem 55. Lebensjahr die finanziellen Belastungen ballen.

einen direkten Bezug zu meiner täglich ausgeübten Tätigkeit. In den letzten Jahren hat das öffentliche Ansehen stark gelitten, weshalb der Kunde immer wieder eine leicht spürbare Abwehrhaltung gegenüber diesem Produkt in der Beratung an den Tag legt.

Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Vom Leistungsumfang an zweiter Stelle steht die Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Diese leistet eine Rente, wenn der Kunde keine drei Stunden mehr am allgemeinen Arbeitsmarkt einer Tätigkeit nachgehen kann. Dieses Produkt ist bei den Vermittlern äußerst unbeliebt, da es im Leistungsumfang sehr nahe an der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente dran ist und eben diese sehr gerne

in der Beratung als negativer Kontrapunkt zur BU gesetzt wird. Logischerweise tu ich mich als Berater schwer, etwas zu empfehlen, was mir normalerweise als Negativbeispiel dient.

Grundfähigkeitsversicherung/Schwere-Krankheiten-Absicherung

Darunter käme dann die Grundfähigkeitsversicherung oder die Schwere-Krankheiten-Absicherung. Einer einfachen Logik folgend, sollte es zunächst die GFV sein, da diese ebenfalls eine Rentenleistung erbringt, und das, wenn ein Sinn oder eine Grundfähigkeit dauerhaft verloren geht. Die Schwierigkeit für den Vermittler besteht darin, dass die verschiedenen Leistungsauslöser bei den verschiedenen Anbietern nicht in der Anzahl und noch weniger in der Definition vergleichbar sind. So stellt es sich derzeit so dar, dass der eine Anbieter die beste Definition für den Verlust der Grundfähigkeit „Bücken und Knien“ hat und ein anderer für den Leistungsauslöser „Gehen“. Hier bleibt abzuwarten, wie Gerichte entscheiden werden, wenn ein Vermittler verklagt wird, weil ein anderer Tarif die verlorene Grundfähigkeit besser abgesichert hätte.

Dread-Disease-/Schwere-Krankheiten-Versicherung

Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei der Dread-Disease- oder Schwere-Krankheiten-Versicherung ab. Hier wird einmalig eine Versicherungssumme geleistet, wenn eine Krankheit, wie sie in den Bedingungen beschrieben ist, eingetreten ist. Das Problem der GFV tritt hier in zweifacher Weise verschärft auf. Zum einen gibt es etwa doppelt so viele Leistungsauslöser und zum anderen ist die Qualität nur von einem Mediziner zu vergleichen. Der durchschnittliche Makler kann sicher nicht den Unterschied der Bewertung nach der New-York-Heart-Rate-Scale oder der prozentualen Ejektionsfraktion bewerten. Darunter gibt es noch die Multi-Risk-Policen nach Art der Unfallversicherung, die GFV und DD mit Pflege- und Unfallrente mischen. ▶

„Ganz unbürokratisch habe ich von der NÜRNBERGER meine BU-Rente bekommen.“

Sascha Lex, NÜRNBERGER Kunde aus Berlin

„Die NÜRNBERGER hilft im Leistungsfall zeitnah und im Sinne des Kunden.“

Klaus Schulze, Versicherungsmakler aus Berlin

Die ganze Geschichte von Sascha Lex im Film auf www.fairantworten.info

Schon immer gut, jetzt noch besser:

Wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht, sind Sie und Ihre Kunden bei der NÜRNBERGER gut aufgehoben. Das gilt besonders im Leistungsfall. Laut einer Umfrage von YouGov 2016 zahlen wir schneller als der Marktdurchschnitt.

Einfach informieren: www.fairantworten.info

Zum 13. Mal in Folge ausgezeichnet.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Aus diesem Fundus könnte sich der freie Vermittler bedienen, wollte er den Wunsch nach Individualität des Kunden auch in der Arbeitskraftabsicherung umschmeicheln. Tatsächlich beschränkt es sich aber meist darauf, den Kunden nach dem Einkommen zu fragen und dann eine BU in passender Höhe mit einer Dynamik von 3% bis zum Renteneintritt anzubieten.

Geballte Belastung für 25- bis 55-Jährige

Die wenigsten Lebensläufe entwickeln einen konstant und durchgehend steigenden Bedarf. Viel häufiger ist es, dass sich zwischen dem 25. und dem 55. Lebensjahr die finanziellen Be-

Auch der Kunde wird zu schätzen wissen, dass das Konzept speziell für ihn entworfen wurde, und es vielleicht sogar verteidigen. Weil die Beratung seinem Wunsch nach Individualität entsprochen hat.

lastungen ballen. Hier müssen eine Familie gegründet und ein Haus gebaut werden. Und parallel dazu die notwendige Karriere gestartet werden, um beides zu finanzieren.

Die Finanzierung eines Hauses ist meist recht gut geplant, weshalb ich auch passgenau den Schutz dazu anbieten kann. Das ist sicherlich die Risiko-LV, um den Worst-Case abzusichern. Aber wieso sollte ich hier nicht auch noch das Haus gegen schwere Krankheiten versichern? Wenn ich dieses Produkt nicht als Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung bis zum 67. Lebensjahr berechne, verliert auch die Prämie einiges an Schrecken.

Absicherungsbedürfnis abhängig von der eigenen Lebenssituation

Wie lange die Kinder zu Hause wohnen oder zumindest noch auf die finanzielle Unterstützung der Eltern angewiesen sind, lässt sich nur grob einschätzen. Aber was spricht dagegen, wenn die Absicherung der Berufsfähigkeit, also der leistungsstärkste Schutz, nur diesen Zeitraum abdeckt? Vor allem bei allen Nicht-Akademikern wird das zu einer großen finanziellen Entlastung führen. Und es wird sich auch bei den meisten Kunden mit deren Bedürfnis decken. Denn für gewöhnlich wären die meisten Kunden bereit, eine Umschulung in Kauf zu nehmen, um wieder arbeiten zu können. Aber so lange ich für meine Kinder verantwortlich bin, möchte ich den besten Schutz. Eine BU bis zum Alter von 55 ist da vielleicht schon ausreichend.

Den Rest der Zeit decke ich über eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Diese würde im schlimmsten Fall meine finanzielle Absicherung bis 55 erhöhen. Und zwar genau dann, wenn überhaupt nichts mehr geht. Nach 55, wenn die Kinder aus dem Haus sind und das Haus vielleicht schon abbezahlt ist, kann ich das Risiko der Berufsunfähigkeit hoffentlich besser auffangen und habe im Idealfall auch schon Rücklagen gebildet. Je nach Bedürfnis ist hier praktisch alles möglich. Auch eine Multi-Risk-Police oder eine Grundfähigkeitsversicherung anstelle oder ergänzend zu der Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist denkbar.

Selbstverständlich ist der größte Kritikpunkt an dem Modell, dass es Lücken lässt, weil das Haus vielleicht nicht abbezahlt werden konnte und/oder keine Rücklagen gebildet werden konnten. Aber es ist anzuzweifeln, dass in diesem Fall der sicherlich höhere Beitrag für eine BU in ausreichender Höhe dabei helfen würde. Wenn er überhaupt über die gesamte Laufzeit gehalten werden würde.

Eine Beratung auf dieser Grundlage ist sicherlich aufwendiger, weil sie eben tatsächlich individuell ist. Aber für mich als Vermittler schütze ich auf diese Art meinen Bestand vor Wettbewerbern, die vielleicht nicht einmal alle verbauten Produkte vermitteln können. Auch der Kunde wird zu schätzen wissen, dass das Konzept speziell für ihn entworfen wurde, und es vielleicht sogar verteidigen. Weil die Beratung seinem Wunsch nach Individualität entsprochen hat. ■



**Kommentiert von
Philip Wenzel, BU-Experte bei
freche Versicherungsmakler**

Neue Dimension in Biometrie

RISK-vario® Vitality | RISK-vario® Premium Vitality



Neu mit:



Vitality

Mehr als eine Versicherung

Als erster Maklerversicherer in Deutschland bietet die Dialog in Kombination mit Generali Vitality eine Risikolebensversicherung, bei der Ihr Kunde die Nettoprämie selbst beeinflussen und gleichzeitig sein Lebensgefühl verbessern kann.

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere RISK-vario® Vitality Mappe
Tel. +49 (0) 821/319-1220

Mehr Infos unter: www.dialog-leben.de



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Moderne Arbeitskraftsicherung für Freiberufler

Interview mit Dr. Stefanie Alt, Leiterin Produkt- und Marktmanagement Leben bei der NÜRNBERGER Versicherung

Freiberufler erliegen oft dem Trugschluss, dass die berufsständischen Versorgungswerke zur eigenen Arbeitskraftsicherung ausreichen. Dabei ist eine zusätzliche Absicherung der eigenen Arbeitskraft gerade für Freiberufler unerlässlich. Die Angebote der NÜRNBERGER unterstützen Vermittler in dem komplexen Thema.

In Deutschland sind rund 1,3 Millionen Freiberufler über ihre berufsständischen Versorgungswerke auch im Fall der Berufsunfähigkeit abgesichert. Warum ist diese Zielgruppe im Thema Arbeitskraftabsicherung für Vermittler und für Sie als Versicherer interessant?

Aufgrund der bekannt vorteilhaften Altersversorgung aus dem berufsständischen Versorgungswerk gehen Freiberufler oftmals davon aus, dass sie auch bei Berufsunfähigkeit (BU)

„Vor einer Versorgungswerkleistung muss in aller Regel der Beruf zu 100% eingestellt werden. Für einen Arzt kann das bedeuten, dass er seine Praxis aufgeben und seine Approbation zurückgeben muss, um Leistungen zu erhalten.“

darüber hervorragend abgesichert sind. Dies ist allerdings nicht ohne Weiteres der Fall. Vor einer Leistung aus dem Versorgungswerk muss in aller Regel der Beruf zu 100% eingestellt werden. Für einen Arzt beispielsweise kann dies bedeuten, dass er seine Praxis aufgeben und seine Approbation zurückgeben muss, um Leistungen zu erhalten. Unsere Erfahrungen haben gezeigt: Häufig bessert sich die gesundheitliche Situation selbst nach Eintritt einer BU und eine Rückkehr in den Job ist durchaus üblich. Da eine private BU-Versicherung eine Rente bereits bei einer BU von mehr als 50% der täglichen Arbeitsleistung über einen Zeitraum von mehr als sechs Monaten bietet, sollte sich diese Zielgruppe stets zusätzlich absichern. Dies ist auch wegen der überdurchschnittlich hohen Einkommen sehr wichtig und für den Berater interessant.

Wie sieht eine passende Arbeitskraftabsicherung für Freiberufler aus?

Als Basisabsicherung empfehlen wir unsere seit Jahren von unabhängigen Ratingagenturen bestens bewertete Selbstständige BU-Versicherung. Bei unserer Premiumschutz-Variante erhält der Versicherte seine vereinbarte Rente zu 100% auch bei Arbeitsunfähigkeit von mehr als sechs Monaten. Denken wir beispielsweise an eine Herz- oder Krebserkrankung, die einen längeren Klinikaufenthalt mit anschließender Reha erfordert, die jedoch nicht zu einer BU, sondern „nur“ zu einer Arbeitsunfähigkeit (AU) von mehr als sechs Monaten führt. Mit der privaten AU-Rente kann der Freiberufler seinen Einkommensverlust ausgleichen, ohne berufsunfähig zu sein. Ein weiterer Vorteil bei der AU-Rente ist, dass eine mögliche BU nicht geprüft werden muss, sondern lediglich die Arbeitsunfähigkeit über sechs Monate bescheinigt wird. Damit erhalten Freiberufler, die in aller Regel zusätzlich für ihre Mitarbeiter Verantwortung tragen, schnell und unkompliziert Leistungen. Wird der Versicherte danach für berufsunfähig erklärt, erhält er im Anschluss die BU-Rente in selber Höhe weiter.

Sie sprachen von „schweren Krankheiten“. Sie wird oft als Alternative zur BU ins Feld geführt. Wie bewerten Sie dies?

Nicht jede schwere Erkrankung führt gleich zu einer Arbeits- oder Berufsunfähigkeit von mehr als sechs Monaten. Dennoch entstehen erhebliche Kosten: Auslagen für eine Reha beispielsweise oder für die Behandlung bei einem Spezialisten im In- oder Ausland. Neben diesen persönlichen Aufwänden auch nicht zu unterschätzen: die soziale Verantwortung für das Unternehmen. Wenn der Chef ausfällt, braucht es für das zeitweise Fortführen der Praxis bzw. der Kanzlei viel Geld. Um diese finanziellen Belastungen verkraften zu können, empfiehlt sich eine so-

nannte Dread-Disease-Versicherung wie der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz. Dieser leistet bei Diagnose von einer von 50 schweren Erkrankungen eine frei verwendbare Kapitalleistung. Erst letztes Jahr eingeführt, wurde das Produkt wegen seiner vorteilhaften Bedingungen und seinem Teilleistungskonzept bei minderschwerem Krankheitsverlauf schon mehrfach ausgezeichnet.

Die Existenz des Freiberuflers steht und fällt mit seiner Leistungsfähigkeit. Daher empfehlen wir für eine moderne, vollumfängliche Arbeitskraftabsicherung, die private BU um eine Dread-Disease-Versicherung zu ergänzen.

Auf welche Kriterien sollten Vermittler und Kunden bei der Auswahl eines Versicherers achten?

Wichtig für den Kunden ist, einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben. Wegen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase drängen viele neue Anbieter in den BU-Versicherungsmarkt, immer in der Erwartung, hier noch positive Erträge zu generieren. Der Preisdruck steigt dadurch und der BU-Schutz wird unserer Kenntnis nach oft zu preiswert angeboten. Um langfristig den Bestand zu sichern und auch in zehn, 20 Jahren den versprochenen Schutz zu einer attraktiven Prämie bieten zu können, ist eine risikogerechte Kalkulation ein Muss. Als drittgrößter BU-Versicherer Deutschlands mit über 1,1 Millionen Kunden und mehreren tausend Leistungsfällen haben wir die Möglichkeit, den Preis für eine zukunftssichere BU aus unseren eigenen Invaliditätswahrscheinlichkeiten abzuleiten. Aufgrund des neuartigen Prämienkalkulationsverfahrens, dem NÜRNBERGER BU-Scoring, berücksichtigen wir neben dem Beruf sechs weitere Kriterien, die die Tätigkeit des Versicherten genauer beschreiben und zu einer risikoadäquaten Prämie führen.

Bei Akademikern und Freiberuflern haben wir durch feinere Risikojustierung in zehn Berufsgruppen den BU-Schutz häufig besonders preiswert im Portfolio und gehören damit im Markt zu den günstigsten und leistungsfähigsten Anbietern. Die risikoadäquate Kalkulation erlaubt es zusätzlich, die Prämien und unsere kontinuierlich hohe Überschussbeteiligung stabil zu halten. So kommt der Kunde in den Genuss niedriger Nettoprämien und zukunftssicherer, garantierter Bruttoprämien. Da Sicherheit und Stabilität oberstes Unternehmensziel ist, gilt dies ebenfalls für unsere Dread-

Disease-Versicherung, die wir als klassisches Produkt mit garantiertem Bruttobeitrag gestaltet haben. Sie verdient damit definitiv das Qualitätssiegel „Made in Germany“.

Die Beratung von Freiberuflern wird von vielen Vermittlern als deutlich komplexer beschrieben als bei Angestellten. Hat sich die NÜRNBERGER speziell auf diese Themen eingestellt?

Die Absicherung von Selbstständigen ist tatsächlich häufig sehr komplex. Wie bereits ausgeführt, tragen Freiberufler eine hohe soziale Verantwortung für sich und ihre Mitarbeiter. Im Zentrum steht die Frage: „Was passiert mit dem Unternehmen, wenn der Chef nicht mehr arbeiten kann?“

Entscheidend für die Beratung ist deshalb nicht nur der Fokus auf den Freiberufler selbst, sondern auf das Unternehmen als Ganzes. Vermittler sollten deshalb zur BU-Versicherung auch die unterschiedlichen Absicherungsformen und deren Kombination vorstellen. Wir NÜRNBERGER bieten als einer

„Entscheidend für die Beratung ist deshalb nicht nur der Fokus auf den Freiberufler selbst, sondern auf das Unternehmen als Ganzes.“

der wenigen am Markt ein vollständiges Sortiment zur Absicherung der Arbeitskraft. Und haben damit für jeden Kunden und jede Lebenslage den passenden Schutz. Unsere jahrzehntelange Erfahrung im Umgang mit biometrischen Risiken ist für den Kunden eine wichtige Basis für langfristig stabile Beiträge und Zufriedenheit, egal was in deren Leben passiert. ■



Dr. Stefanie Alt



© Gino Santa Maria - Fotolia.com

Voller Schutz für vollen Einsatz

Ausgerechnet die Arbeitnehmer, die hart körperlich arbeiten, finden sich in der Berufsunfähigkeitsvorsorge nicht wieder. Die Allianz KörperSchutzPolice bietet hier eine zielgruppengerechte Alternative mit verbessertem Versicherungsschutz.

Rund jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland wird im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Weil die staatliche Erwerbsminderungsrente nur in bestimmten Fällen greift und überdies lediglich eine Grundversorgung bietet, ist ein Berufsunfähigkeitsschutz unentbehrlich. Auch Verbraucherschützer zählen eine BU-Police zu den elementar wichtigen privaten Versicherungen. Im Grunde sollte sie jeder haben, der von seiner Arbeitskraft lebt. Doch gerade für Erwerbstätige, die körperlich hart arbeiten, ist ein umfassender Berufsunfähigkeitsschutz aufgrund ihres in vielen Fällen überdurchschnittlichen Berufsrisikos und ihrer Einkommenssituation oftmals nicht finanzierbar. Wen bereits die ersten ernsthaften Zipperlein plagen, der bekommt eine solche Police nur mit Ausschlüssen, zu einem höheren Preis – oder in einigen Fällen gar nicht mehr. Dennoch sollten auch diese Kunden sich um die Absicherung der finanziellen Folgen bei Verlust ihrer Arbeitskraft kümmern. Doch welche Möglichkeiten bleiben den körperlich Tätigen überhaupt? Allianz Leben bietet in diesem Bereich eine bedarfsgerechte Lösung an.

Allianz KörperSchutzPolice (KSP)

Die Allianz KörperSchutzPolice (KSP) ist eine zielgruppengerechte und günstige Alternative zur klassischen BU-Versicherung. Wenn die

versicherte Person eine körperliche oder geistige Fähigkeit verliert oder diese beeinträchtigt wird, erhält sie eine monatliche Rente. Besonders hervorzuheben ist, dass Vermittler jetzt mit zielgruppenspezifischen Beratungsunterlagen noch gezielter und sicherer auf ihre Kunden eingehen können. Die Unterlagen zeigen konkrete, überzeugende Anwendungsbeispiele für die KSP. Sie helfen Kunden wie Verkäufern, den spezifischen Bedarf zu erkennen und zu verstehen – also zu wissen, was im Beruf gefordert wird. Gerade Routinetätigkeiten machen sich viele Menschen gar nicht mehr bewusst, wenn sie über ihren Beruf sprechen. Hier kommt es in der Beratung darauf an zu hinterfragen, wie der Arbeitsalltag verläuft, welche Bewegungen besonders einseitig vorkommen oder was genau die typischen Probleme sind, über die Kollegen häufig klagen.

Zielgruppenspezifische Ansprache

In diese Richtung geht auch der zielgruppenspezifische Anspracheansatz von Allianz Leben. Ein Beispiel anhand des Leistungsauslösers „Gebrauch eines Arms“: Eine Leistung aus der KSP wird bedingungsgemäß dann fällig, wenn der Versicherte nicht mehr in der Lage ist, mit dem linken oder rechten Arm in Schulter- bzw. Brusthöhe zu arbeiten. Viele Kunden können diesen Leistungsauslöser al-

lerdings nicht mit ihrer Tätigkeit verbinden; daher ist das Beratungskonzept nach unterschiedlichen Tätigkeitsgruppen unterteilt, die spezifische Fähigkeiten zeigen, welche für die Ausübung des Berufs zwingend erforderlich sind. Der Vorteil: Der Kunde erkennt sein Berufsbild und die dafür notwendigen spezifischen Fähigkeiten wieder und kann besser nachvollziehen, welchen Nutzen er von einer Absicherung dieser Fähigkeiten hat.

Was bedeutet das etwa für den oben geschilderten Leistungsauslöser „Gebrauch eines Arms“? Abgesichert ist zum Beispiel der Maler, der die Farbrolle nicht mehr über die Schulter heben kann; die Krankenschwester, die einen Infusionsbeutel nicht mehr an einem Infusionsständer befestigen kann; oder auch der Kurierfahrer, der ein Päckchen oder einen anderen Gegenstand nicht mehr aus einem Regal nehmen kann. Diese und viele andere Tätigkeitsgruppen mit ihren versicherten Fähigkeiten sind im Beratungsansatz von Allianz Leben berücksichtigt und stehen Vermittlern im Allianz Maklerportal unter www.makler.allianz.de zur Verfügung. Die Allianz KörperSchutzPolice deckt somit die wichtigsten Bedürfnisse von Berufsgruppen ab, die überwiegend körperlich tätig sind.

Neue Aspekte der Allianz KörperSchutzPolice

Die KörperSchutzPolice bietet zudem zahlreiche Neuerungen. Mit dem seit Juli 2016 bestehenden Tarif wird auch dann eine Rente gezahlt, wenn der Gebrauch einer Hand, das Greifen und Halten, Heben und Tragen oder auch das Schreiben beeinträchtigt sind. Gleiches gilt neben den bisherigen Fähigkeiten wie Knien und Bücken auch für Einschränkungen beim Stehen und Sitzen.

Bei Vorliegen einer schweren Krankheit – dazu gehören Krebs, Herzinfarkt, Schlagan-

fall, multiple Sklerose, Koma und Querschnittslähmung – wird bei der Allianz KSP eine Kapitalleistung in Höhe einer Jahresrente fällig. Diesen Leistungsbaustein kann der Kunde bei Antragstellung nun optional hinzuwählen und auf Wunsch sogar in doppelter Höhe abschließen.

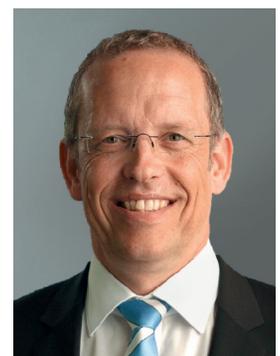
Eine effektive Kombination ergibt sich, wenn die KSP zusammen mit einem Pflegebaustein abgeschlossen wird. Diese Möglichkeit ist für alle Kunden geeignet, die schon heute zum geringen Zusatzbeitrag das finanzielle Risiko

In der Beratung kommt es darauf an zu hinterfragen, wie der Arbeitsalltag verläuft, welche Bewegungen besonders einseitig vorkommen oder was genau typische Probleme sind.

einer Pflegebedürftigkeit absichern wollen. Konkret sichert der Kunde während der Versicherungsdauer der KSP eine Pflegezusatzrente ab, was im Fall einer Pflegebedürftigkeit in der Regel zur doppelten Rentenleistung führt. Die Zahlung der Pflegezusatzrente erfolgt lebenslang bzw. solange der Kunde pflegebedürftig ist. Andernfalls kann der Vertrag vor bzw. zum Ablauf der Versicherungsdauer der KSP ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen lebenslangen Pflege-schutz umgewandelt werden.

Tritt der Leistungsfall in der KSP ein, so wird der Kunde mit zahlreichen Services unterstützt: Innerhalb von 48 Stunden ab der Schadenmeldung wird telefonisch Kontakt aufgenommen, und der Versicherte hat bei Allianz Leben einen festen Ansprechpartner, der sich von der Schadenmeldung bis zur Leistungsentscheidung um ihn kümmert. Zusätzlich werden Beratungen bei Fragen zur Deutschen Rentenversicherung, Berufsgenossenschaft, Rehabilitation etc. angeboten. ■

Von Thomas Lay, Leiter Maklervertrieb Köln, und Mark Wesenberg, Leiter Maklervertrieb Stuttgart, bei der Allianz Lebensversicherungs-AG



Arbeitskraft im Kollektiv schützen – Mit Versorgungswerken

Interview mit Hubertus Harenberg, Bereichsleiter bAV und Konsortialgeschäft von Swiss Life

Swiss Life Deutschland ist ein Komplettanbieter in Sachen Arbeitskraftschutz. Darüber hinaus agiert der Versicherer als Konsortialführer in Branchenlösungen wie zum Beispiel MetallRente.BU und KlinikRente.BU. Diese Versorgungswerke punkten häufig mit besonderen Leistungen für ihre Mitglieder.

Swiss Life ist bei den Versorgungswerken MetallRente und KlinikRente Konsortialführer bei den Themen Arbeitskraftabsicherung und mittlerweile auch Pflege. Welche Idee steckt hinter diesen Versorgungswerken?

Die Menschen vertrauen bereits seit mehr als 150 Jahren auf die Absicherung über den eigenen Arbeitgeber. Der Ansatz, dass Arbeitgeber ihren Mitarbeitern freiwillige Versorgungsleistungen gewähren, glich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts geradezu einer Revolution. In der Folge wurden in Deutschland für die verschiedensten Branchen Versorgungswerke gegründet, um den Beschäftigten maßgeschneiderte Versorgungsleistungen anbieten zu können. Dieses Angebot führte zu einem massiven Vertrauensgewinn und zu einer starken Bindung der Beschäftigten an ihr Versorgungswerk. Ihre hohe Glaubwürdigkeit ist bis heute erhalten geblieben und wird durch die Erfolge der heutigen Versorgungswerke immer wieder neu bestätigt.

Versorgungswerke wie MetallRente und KlinikRente bieten heute über 13 Millionen Menschen einen preiswerten und leistungsstarken Schutz vor Altersarmut und vor dem Verlust der Arbeitskraft. Ganze Belegschaften und deren Familien können hier zu sehr guten Konditionen Versicherungsschutz erhalten – und das unabhängig vom jeweils ausgeübten Beruf der Beschäftigten. Versorgungswerke bieten zudem große Sicherheit und langfristige Stabilität. Ihre Leistungen werden



Hubertus Harenberg

von einem Konsortium starker Versicherer getragen, die gemeinsam für die Vorsorge einstehen und eine hohe Produktqualität gewährleisten.

Wie haben sich die Versorgungswerke in der jüngeren Zeit entwickelt?

Das Versorgungswerk MetallRente wurde 2001 ins Leben gerufen, die KlinikRente folgte 2002. Beide Einrichtungen wurden von den Beschäftigten von Anfang an sehr gut angenommen. So hat sich die MetallRente über die Jahre zum bundesweit größten branchenübergreifenden Versorgungswerk entwickelt, mit mehr als 36.000 angeschlossenen Betrieben. Der KlinikRente haben sich mittlerweile über 3.000 Arbeitgeber aus der Gesundheitsbranche angeschlossen.

Kommt das bisherige Wachstum denn auch in aktuell steigenden Mitgliederzahlen zum Ausdruck?

Ja, der Zustrom in die Versorgungswerke ist ungebrochen. 2016 wuchs die MetallRente in einem ansonsten stagnierenden Marktumfeld sogar so kräftig wie seit fünf Jahren nicht mehr. Über 15.000 Arbeitnehmer vereinbarten eine private Berufsunfähigkeitsrente, womit die Zahl der Versorgungen die Marke von 60.000 überschritt. Auch die KlinikRente.BU, die erst im Oktober 2015 an den Start ging, wird sehr gut angenommen. Mehr als 7.000 Menschen aus dem Gesundheitswesen haben sich bereits für die Absicherung ihrer Arbeitskraft entschieden.

Welche Vorteile des Versorgungswerkes können Vermittler an ihre Kunden weitergeben?

Versorgungswerke stellen Vermittler mit ausgezeichneten Produkten aus, die jedem Ver-

gleich standhalten. So können die Vorsorgeleistungen zur Arbeitskraftabsicherung von MetallRente und KlinikRente mit exzellenten Noten von unterschiedlichsten Ratingagenturen punkten. Zu den attraktiven Vertragswerken gesellen sich Know-how und Substanz eines finanzstarken Konsortiums, das langfristige Stabilität auch bei schwankungsintensiven Kapitalmärkten bietet. Swiss Life als Konsortialführerin unterliegt übrigens einer regelmäßigen Kontrolle durch die Verantwortlichen der Versorgungswerke.

Welche Lösungen zum Arbeitskraftschutz bieten die Konsortien denn genau?

Königsweg für die meisten Beschäftigten bleibt die Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit. Die MetallRente.BU und die KlinikRente.BU bieten hierfür einen sicheren Rundumschutz mit vielfältigen Optionen, um das Einkommen aus der zuletzt ausgeübten Tätigkeit bedarfsgerecht auszugleichen. Kommt eine BU nicht infrage, steht etwa acht Millionen Zugangsberechtigten des deutschlandweit größten Versorgungswerks eine Alternative zur Verfügung: die MetallRente.EMI. Dabei handelt es sich um eine preiswerte und unkompliziert zu erhaltende Absicherung, die die gesetzliche Erwerbsminderungsrente bedarfsgerecht aufstockt. Der Schutz unterscheidet nicht zwischen verschiedenen Berufsgruppen und leistet bereits bei teilweiser Erwerbsminderung – eben genauso wie die gesetzliche Erwerbsminderungsrente – und ist damit ein echter Ergänzungsbaustein.

Sie haben bereits angedeutet, dass sich die Arbeitskraftabsicherung individuell erweitern lässt. Was ist in diesem Zusammenhang möglich – und sinnvoll?

Häufig auftretende Erkrankungen wie Krebs oder Schlaganfall lassen sich mit einer Schwere-Krankheiten-Option absichern. Daneben gewinnt vor allem die Absicherung gegen das Pflegerisiko immer mehr an Bedeutung. Darum gibt es bei den Branchenlösungen von MetallRente und KlinikRente mit der sogenannten „care“-Option die Möglichkeit, zusätzliche Rentenleistungen bei Pflegebedürftigkeit zu versichern. Eine gute Ergänzung ist auch die Anschlussoption, mit der Versicherte in späteren Jahren eine selbstständige Pflegeabsicherung ohne Gesundheitsprüfung abschließen können. Um der weiter wachsenden Bedeutung des Themas Pflege gerecht zu werden, haben die Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente

seit April 2017 ein jeweils neues Konsortium ins Leben gerufen, die MetallRente.Pflege und die KlinikRente.Pflege. Beide Lösungen

„Der Zustrom in die Versorgungswerke ist ungebroschen. 2016 wuchs die MetallRente in einem ansonsten stagnierenden Marktumfeld sogar so kräftig wie seit fünf Jahren nicht mehr.“

sind eng mit dem bestehenden Angebot zur Arbeitskraftabsicherung verknüpft. Swiss Life ist auch hier als Konsortialführerin tätig.

Gehen die Leistungen von Swiss Life in diesem Bereich noch weiter?

Ja, das Engagement in den beiden Versorgungswerken ist Bestandteil unserer umfassenden Angebote zur Arbeitskraftabsicherung. Swiss Life tritt hier seit Oktober 2015 als Komplettanbieterin im deutschen Markt auf und hält innovative Konzepte für ganz unterschiedliche Zielgruppen bereit. Dazu gehört selbstverständlich auch unsere eigene Swiss Life BU für Zielgruppen außerhalb der MetallRente und KlinikRente sowie der Swiss Life Vitalschutz, der beim Verlust bereits einer

„Zu den attraktiven Vertragswerken gesellen sich Know-how und Substanz eines finanzstarken Konsortiums, das langfristige Stabilität auch bei schwankungsintensiven Kapitalmärkten bietet.“

Grundfähigkeit wie zum Beispiel Hören, Sehen oder Sprechen eine Rente auszahlt. Außerdem bieten wir mit dem SLP-Existenzschutz eine Multi-Risk-Police an, die nicht zwischen unterschiedlichen Berufsgruppen unterscheidet und sich auch für Personen mit Vorbelastungen oder zur Aufstockung einer bereits bestehenden BU eignet. ■



Generation Y – Leben und arbeiten nach eigenen Vorstellungen

Die Work-Life-Balance steht für die Generation Y im Vordergrund. Damit einhergehend gibt es in Bezug auf das Berufsleben spezielle Risiken, die in der Arbeitskraftsicherung berücksichtigt werden sollten, so wie in der Starter-BU der AXA.

Was macht die Generation der 20- bis 35-Jährigen aus? Sie ist die erste Generation von „Digital Natives“, die mit modernen Computern und allerlei anderen elektronischen Spielereien aufgewachsen ist. Durch diese Skills sind sie auch in der Lage, ganz anders zu kommunizieren, sich zu sozialisieren und auch zu arbeiten. Ständige Präsenz am Arbeitsplatz, wozu? In Zeiten von Homeoffice, Skype-Konferenzen, virtuellen Arbeitsplätzen etc. kann man die Gen Y geradezu als Trendsetter bezeichnen. „Ypsiloner“ leben im Hier und Jetzt – auf die Rente zu warten, um die Welt zu sehen, kommt für sie nicht infrage. Aber auch Bildung wird großgeschrieben – denn das gesamte Arbeitsleben in demselben Unternehmen zu verbringen, passt einfach nicht ins Lebensmodell.

Andere Generation – Andere Werte

Gut gebildet und ausgebildet – so kommen die Millennials um die Ecke. Aber bei ihnen stehen nicht die Karriere und ein dickes Bankkonto im Vordergrund – vielmehr zählen Privatleben und ein Job, den sie als sinnvoll ansehen. Auch das althergebrachte Rollen- und Familiendenken lehnen sie ab. Bei der Familienplanung und -gestaltung setzen die Ypsiloner auf Gleichberechtigung. Sie wünschen sich Kinder – aber wenn die Bedingungen in Partner-

schaft, Privatleben und Beruf nicht passen, bleiben sie lieber kinderlos. Politik ist für die Ypsiloner eher eine Frage von Konsum, Lifestyle oder Ethik – sie sind politisch, gehen aber nicht auf die Barrikaden. Sie sind keine Hippies unserer Zeit, sie kämpfen nicht für eine neue Gesellschaftsordnung – sie wollen einfach nur nach ihren eigenen Vorstellungen leben. Dazu gehören mehr Freiräume, mehr Selbstverwirklichung und mehr Zeit für Familie und Freizeit. Ziele wie eine stabile Partnerschaft, ein Eigenheim oder finanzielle Sicherheit sind ihnen trotzdem sehr wichtig.

Spaß und Selbstbestimmung erst nach der Arbeit? Nicht mit der Generation Y!

Die Arbeit muss Spaß machen und vor allem einen Sinn ergeben. Sie lassen sich im Job nicht versklaven – wenn sie jedoch von einer Sache überzeugt sind, geben sie alles. Sie arbeiten am liebsten, wenn es in ihren Tages- oder Wochenablauf passt.

Hierarchien sind Schnee von gestern, die Gen Y findet sich gerne in virtuellen Teams wieder und kann nur so richtig produktiv sein. Stimmt der Job nicht mehr mit der eigenen Lebensplanung überein, dann werden die Zelte abgebrochen, denn irgendwo lauert mit Sicherheit der Job, der genau passt.

Extrem flexibel und trotzdem heimatverbunden

Dass diese Generation extrem flexibel ist und nach ihren besonderen Bedürfnissen handelt, zeigen die Zahlen einer Deloitte-Studie. 34% der jungen Deutschen wollen in den nächsten zwei Jahren den Job wechseln. Laut dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung bleibt die Gen Y im Schnitt nur noch 18 Monate im selben Job.

Dass die Millennials hohen Wert auf die Work-Life-Balance legen, zeigen folgende Zahlen: Für knapp drei Viertel sind Familie und Freunde das Wichtigste im Leben – für nur 56% ist Erfolg bei der Arbeit ein wichtiges Ziel. Um die 25% legen besonderen Wert auf Selbstverwirklichung. Nur 13% formulieren das Ziel, Verantwortung zu übernehmen und zur Führungskraft aufzusteigen. Erstaunlich hoch ist gleichzeitig die Heimatverbundenheit – über die Hälfte der jungen Erwachsenen will in der Nähe ihres derzeitigen Wohnorts arbeiten.

Viel Freiheit – Viele Risiken

Millennials wissen genau, was sie wollen, und vertreten selbstbewusst ihre Vorstellungen – rund die Hälfte hat schon einmal eine Tätigkeit abgelehnt, weil diese den eigenen Werten nicht entsprach. Das ist vom moralischen Standpunkt her absolut lobenswert, kann aber auch dazu führen, dass der richtige Job eine Weile auf sich warten lässt. Wurde der alte Job bereits gekündigt, droht die Arbeitslosigkeit. Ein besonders großes Risiko steckt auch in unvorhersehbaren Ereignissen – wie zum Beispiel einer Berufsunfähigkeit, denn wer noch am Anfang seines Arbeitslebens steht, kann aus der gesetzlichen Absicherung nicht allzu viel erwarten. Das trifft vor allem frischgebackene Absolventen und häufige Jobwechsler hart, denn nur wer die allgemeine Wartezeit erfüllt und in den letzten fünf Jahren drei Jahre lang Pflichtbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung gezahlt hat, hat überhaupt Anspruch auf eine staatliche Erwerbsminderungsrente.

Starter-BU von AXA

Die meisten Ypsiloner, die ganz am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn stehen, machen sich über die Absicherung ihrer Arbeitskraft noch keine Gedanken. Dies ist aber gerade für diese Generation sehr wichtig, da ein gesichertes Einkommen von fundamentaler Bedeutung für die weitere Lebensplanung ist. Bereits jeder Neunte, der berufsunfähig

Gen Y – Gen WHAT?

Gen Y sind die Youngsters, die zwischen 1980 und 1995 geboren wurden – da ihr Erwachsenwerden um die Jahrtausendwende stattfand, nennt man sie auch „Millennials“. Y wird englisch so wie „why“ – also „wieso“ – ausgesprochen. Und das trifft den Kern der Sache ziemlich gut, denn nun stellt eine ganze Generation Althergebrachtes infrage – und damit vor allem die Arbeitswelt und die dort geltenden Werte auf den Kopf.

wird, ist unter 40 Jahre alt. Von den heute 20-Jährigen wird fast jeder zweite bis zum Rentenbeginn berufsunfähig!

AXA hat deshalb mit der Starter-BU ein Konzept entwickelt, das der Gen Y besonders gerecht wird. Zugeschnitten auf Auszubildende, Studenten und Berufseinsteiger zwischen 16 und 30 Jahren bietet sie eine umfassende Berufsunfähigkeitsabsicherung zu einem besonders günstigen Einstiegsbeitrag.

Start up your life

Um die Gen Y noch besser zu erreichen und sie für das Thema Berufsunfähigkeit zu interessieren, hat AXA ein neues Medium für die vertriebliche Ansprache geschaffen: „Start up your life“. Auf Grundlage einiger Angaben des Kunden generiert „Start up your life“ ein personalisiertes Video, das einen Blick in eine mögliche Zukunft wagt. Darüber hinaus erfährt der Kunde, wie viel es pro Tag kostet, sich für den Fall einer Berufsunfähigkeit abzusichern. „Start up your life“ ist für alle mobilen Endgeräte optimiert, sodass es problemlos im Beratungsgespräch einsetzbar ist, per E-Mail an Interessenten weitergeleitet oder auch für Social-Media-Aktivitäten genutzt werden kann. ■



Von Christian Pape, Leiter Makler- und Partnervertrieb des AXA Konzerns





Frühzeitige Vorsorge zahlt sich aus

Junge Menschen machen sich kaum Gedanken über eine mögliche Berufsunfähigkeit. Mit geringeren Beiträgen und ohne spätere Gesundheitsprüfung liegen die Vorteile einer frühen Absicherung jedoch auf der Hand. Die uniVersa versichert Schüler und Studenten und bietet schon für Kinder ab 0 Jahren einen Baustein an, der eine Option für eine spätere BU enthält.

Die Grundlage für unser Einkommen, unsere Vermögenswerte und unseren Lebensstandard ist unsere Arbeitskraft. Doch das Risiko, berufsunfähig zu werden, wird häufig unterschätzt. Dabei kann bereits jeder vierte Beschäftigte in Deutschland aufgrund gesundheitlicher Probleme irgendwann nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten. Und entgegen der landläufigen Meinung ist in mehr als 90% aller Fälle eine Erkrankung die Ursache für eine Berufsunfähigkeit – weniger als 10% hingegen sind die Folge eines Unfalls.

Gesetzlicher Schutz nicht ausreichend

Ohne private Vorsorge droht schnell das finanzielle Aus, denn der Staat hat sich weitgehend aus dem Berufsunfähigkeitsschutz zurückgezogen. Für alle nach 1961 Geborenen wurde er sogar komplett gestrichen. Stattdessen wurde eine zweistufige Erwerbsminderungsrente mit stark reduzierten Leistungen eingeführt. Insbesondere junge Menschen stehen beim Verlust ihrer Arbeitskraft vor gravierenden Problemen. Nur wer mindestens fünf Jahre in der gesetzlichen Rentenversicherung versichert war und davon mindestens drei Jahre Beiträge eingezahlt hat, kann die staatliche Rente in Anspruch nehmen. Das trifft auf die wenigsten jungen Leute zu – sie gehen deshalb im wahrsten

Sinne des Wortes leer aus, wenn sie erwerbsunfähig werden.

Frühzeitige Vorsorge zahlt sich aus

Schon für Schüler, Studenten und Berufsanfänger ist es wichtig, das Risiko einer Berufsunfähigkeit privat abzusichern. Und sie haben einen entscheidenden Vorteil: Wer sich den Berufsunfähigkeitsschutz frühzeitig sichert, kann durch das geringere Eintrittsalter bei den Beiträgen enorm sparen. Darüber hinaus sind in jungen Jahren Erkrankungen und körperliche Beeinträchtigungen meist noch weit entfernt und damit auch das Risiko, dass ein Vertragsabschluss durch Gesundheitsprobleme erschwert wird oder – im schlimmsten Fall – gar nicht mehr möglich ist.

uniVersa BU-Opti

Die uniVersa bietet für Kinder ab 0 Jahren den Baustein BU-Opti an, der eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung oder wahlweise eine Kapitalzahlung als Soforthilfe bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung und Pflegebedürftigkeit beinhaltet. Diese Kombination kann von 0 bis 18 Jahren abgeschlossen werden. Ab Beginn einer Berufsausbildung oder Berufstätigkeit nach dem Studium kann die BU-Option eingelöst und ein Berufsunfähigkeitsschutz beantragt werden – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Wichtige Aspekte der BU-Absicherung

Bei der Auswahl des geeigneten Versicherungsschutzes gilt es, ein paar Fallstricke zu vermeiden. Gerade Schüler und Studenten müssen darauf achten, dass ihre Tätigkeit in den Versicherungsbedingungen als Beruf im klassischen Sinne anerkannt wird. Sonst besteht die Gefahr, dass sich der vermeintliche Berufsunfähigkeitsschutz bei genauerer Betrachtung als reine Erwerbsunfähigkeitsversicherung entpuppt, das heißt, Versicherungsschutz besteht nur dann, wenn der Betroffene (nahezu) vollständig außerstande ist, irgendeiner Tätigkeit nachzugehen. Ein weiterer Aspekt ist der ausdrückliche Verzicht auf die abstrakte Verweisung in den Versicherungsbedingungen. Nur so ist gewährleistet, dass der Betroffene im Fall der Fälle nicht auf irgendeine x-beliebige Tätigkeit verwiesen werden kann – selbst wenn er diese gar nicht ausübt.

uniVersa BerufsunfähigkeitsSCHUTZ

Der BerufsunfähigkeitsSCHUTZ der uniVersa versichert auch Schüler und Studenten von Beginn an gegen Berufsunfähigkeit, das heißt, wenn sie aufgrund einer entsprechenden Einschränkung ihre Schulausbildung oder ihr Studium nicht mehr fortsetzen können. Die Berufsgruppeneinstufung erfolgt bei Schülern nach dem besuchten Schultyp, bei Studenten nach der gewählten Studienrichtung. Der Begriff „Berufsunfähigkeit“ im Zusammenhang mit der Tätigkeit von Schülern und Studenten sowie die Leistungsauslöser sind in den Bedingungen klar definiert.

Verzicht auf abstrakte Verweisung

Auch Auszubildende und Berufsstarter können sich mit dem uniVersa BerufsunfähigkeitsSCHUTZ vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit schützen. Die Absicherung erfolgt dabei im angestrebten Beruf. Besonders wichtig: Die uniVersa verzichtet für alle Personengruppen von Beginn an auf die abstrakte Verweisung.

Nachversicherungsgarantie

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung wird in der Regel für einen langen Zeitraum abgeschlossen. Und gerade wenn der Einstieg früh erfolgt, ist der Berufsweg noch nicht absehbar. Deshalb ist es unbedingt erforderlich, dass die ursprünglich vereinbarte Rentenhöhe an einen gestiegenen Versorgungsbedarf angepasst werden kann. Durch die Nachversicherungsgarantie, die fest im uniVersa BerufsunfähigkeitsSCHUTZ verankert ist,

lässt sich die getroffene Absicherung mit wenig Aufwand und ohne erneute Gesundheitsprüfung lebensbegleitend ausbauen. Zum Beispiel bei Abschluss der Berufsausbildung oder eines Hochschul-/Fachhochschulstudiums, bei Bestehen der Meisterprüfung oder wenn sich das Einkommen erhöht. Möglich ist die Nachversicherung auch bei Gründung einer Familie oder bei Erwerb einer Immobilie u. v. m. Auch ohne ein spezielles Ereignis kann fünf, zehn und 15 Jahre nach Abschluss des Vertrages die Nachversicherungsgarantie in Anspruch genommen werden.

Leistungsanspruch

Wenn die zuletzt ausgeübte Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausgeübt werden kann, wird die vereinbarte BU-Rente gezahlt – und das rückwirkend ab dem ersten Tag der Berufsunfähigkeit. Dabei genügt es, wenn die Berufsunfähigkeit voraussichtlich mindestens sechs Monate bestehen wird. Voller Leistungsanspruch besteht auch bei Pflegebedürftigkeit ab zwei ADL-Punkten, bei mittelschwerer Demenz oder bei einem Tätigkeitsverbot aufgrund einer Infektion.

Auch bei längerer Krankschreibung bzw. Arbeitsunfähigkeit ab insgesamt sechs Monaten zahlt die uniVersa rückwirkend ab Beginn der Arbeitsunfähigkeit eine Rente in voller Höhe der vereinbarten BU-Rente. Dies gilt für bis zu 24 Monate.

Optionaler Pflegeschutz

Ein optionaler Pflegeschutz ist im BerufsunfähigkeitsSCHUTZ der uniVersa ebenfalls enthalten. Wählbar sind entweder 50 oder 100% der versicherten BU-Rente. Tritt während der Versicherungsdauer Pflegebedürftigkeit ein, wird zusätzlich zur BU-Rente die vereinbarte Pflegerente lebenslang gezahlt. ■



Von Robert Wolff, Abteilungsleiter Marketing/Vertrieb/Schulung bei der uniVersa Lebensversicherung a.G.



„Auf den Staat brauchen junge Menschen nicht zu setzen“

Interview mit Dr. Tobias Warweg, Vorstand Maklervertrieb/Kooperationsvertrieb der HDI Vertriebs AG

Wer am Beginn des beruflichen Lebens steht, für den liegen Gedanken an mögliche Arbeitskraftrisiken oft in weiter Ferne. Doch gerade dieser Zeitpunkt ist vorteilhaft für eine Absicherung. Für diesen Fall bietet HDI mit EGO Young eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit geringer Prämie und Umtauschoption.

Herr Dr. Warweg, die BU-Durchdringung bei jungen Menschen ist geradezu ernüchternd. Haben Sie eine Erklärung dafür?

Das Thema ist für mich nicht weit weg. Ich sehe, dass die jungen Menschen in dieser Phase vieles bewegt – insbesondere die schulische und berufliche Ausbildung. Wenn sie am Anfang des Lebens stehen, ist nicht viel Raum dafür, wie abrupt ein solches Leben eine unerwartete Wendung nehmen kann. Leider erkranken oder verunglücken auch junge Menschen. Berufsunfähigkeit ist daher keine Frage des Alters. Die jungen Menschen haben sich auch noch kein Polster zurücklegen können, auf das sie zurückgreifen können. Eltern sind eine Option – aber für wie lange? Auf den Staat brauchen sie erst gar nicht zu setzen. Denn: Wer während oder unmittelbar nach der Ausbildung oder dem Studium berufsunfähig wird, bekommt normalerweise keine gesetzliche Erwerbsminderungsrente. Denn

„So digital junge Menschen heute sind, so konservativ sind sie, wenn es um die Beratung geht. Sie wünschen das persönliche Gespräch.“

dafür gelten umfangreiche Voraussetzungen, beispielsweise, dass man zuvor mindestens fünf Jahre lang gearbeitet hat. Wirkungsvollen Schutz bietet nur eine private Berufsunfähigkeitsversicherung.

Ein sehr düsteres Szenario ...

Aber leider kein unrealistisches. Die Jüngsten sind die Schutzbedürftigsten. Das Risiko, die Arbeitskraft vor Eintritt des Rentenalters einzubüßen, ist schon für junge Menschen erheblich. Wir haben diesbezüglich nachgerechnet. Danach beträgt die Wahrscheinlich-

keit, dass ein heute 20-jähriger kaufmännischer Angestellter im Laufe seines Lebens berufsunfähig wird, circa 30%.

Was können Sie als Versicherer tun, um hier Abhilfe zu schaffen?

Wir haben spezielle Produkte für junge Leute entwickelt, die vollen Schutz für kleines Geld bieten. Sie sind für Studenten, Auszubildende und Berufsstarter durchaus erschwinglich. So können junge Menschen zum Beginn ihrer Ausbildungszeit EGO Young von HDI für eine geringe Prämie abschließen. Versichert ist das Risiko, im angestrebten Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten zu können. Bis zu 1.000 Euro monatliche Berufsunfähigkeitsrente können Auszubildende so für einen geringen Beitrag versichern.

Es gibt also passende Produkte, aber die Durchdringung ist trotzdem gering. Warum?

Ich bin überzeugt, dass wir die jungen Leute dort abholen müssen, wo sie heute unterwegs sind, und das sind die sozialen Medien. Dort müssen wir sie für das Thema sensibilisieren. Erstaunlich: So digital junge Menschen heute sind, so konservativ sind sie, wenn es um die Beratung geht. Sie wünschen das persönliche Gespräch. Diesen Umstand sollten sich Vermittler und Versicherer zunutze machen. Hier kommt dem Vermittler als kompetentem Berater eine sehr wichtige Rolle zu. Die Beratung über die Berufsunfähigkeitsversicherung darf in keinem Gespräch fehlen. Drei gute Gründe sprechen dafür: Erstens ist Berufsunfähigkeit keine Frage des Alters. Auch Studenten und Berufsstarter können ihre Arbeitskraft verlieren. Zweitens ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Versicherungsantrag ohne Einschränkungen angenommen wird, bei jungen Interessenten besonders hoch. Und drittens

gilt die Faustregel, dass die Monatsprämie umso niedriger ausfällt, je jünger der Kunde bei Vertragsabschluss ist.

1.000 Euro BU-Rente klingt wenig. Was, wenn der junge Mensch dann beruflich durchstartet?

Das Besondere bei EGO Young: Es besteht eine Umtauschoption, egal welcher Beruf dann ausgeübt wird. Selbst nach Eintritt einer Berufsunfähigkeit ist ein Umtausch noch möglich. Eine EGO-Young-Police läuft längstens 15 Jahre. Bis fünf Jahre vor Ablauf kann der Versicherte seinen Vertrag zum Beispiel in eine reguläre Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung von HDI oder in eine Altersvorsorge mit BU-Schutz umtauschen, die bis längstens zum 67. Lebensjahr läuft. Entscheidender Vorteil der Umtauschoption: Beim Wechsel ist keine neue Gesundheitsprüfung erforderlich. Mit anderen Worten: EGO Young „friert“ den jugendlichen Gesundheitszustand ein. Außerdem kann die BU-Rente flexibel angepasst werden. Bei Bedarf, zum Beispiel bei Veränderungen der Lebensumstände wie dem Einstieg ins Berufsleben, kann die Berufsunfähigkeitsrente erhöht werden. Dafür sorgt die kostenlose Nachversicherungsgarantie. Der Vorteil: Eine erneute Gesundheitsprüfung ist nicht notwendig. EGO Young von HDI bietet maximale Sicherheit von Anfang an. Denn man zahlt zunächst nur so viel, wie es das knappe Budget – beispielsweise aus einem Nebenjob – hergibt.

Welche Checkliste können Berater jungen Menschen an die Hand geben, die sich für Berufsunfähigkeitsabsicherung interessieren?

Junge Menschen sollten sich an einen erfahrenen Berater wenden. Wer sich vorab trotzdem ein Bild machen möchte, sollte folgende Aspekte beachten. Zum Ersten: Ratings. Unabhängige Analysehäuser bewerten regelmäßig die Qualität von BU-Produkten. Ihr Urteil bietet Interessenten verlässliche Orientierungshilfe. Anerkannte Spezialisten für BU-Ratings sind beispielsweise: MORGEN & MORGEN, Franke und Bornberg und Assekurata. In vielen dieser Ratings wird auch das Bedingungsnetzwerk von HDI sehr gut bewertet. Zum Zweiten: die Erfahrung eines BU-Anbieters. Denn nicht selten versuchen neue Versicherer ihr Glück auf dem BU-Markt. Kunden fahren meist besser mit Anbietern, die schon lange im Geschäft sind, weil sie ihre Beiträge solide kalkulieren und im Leistungsfall schnell,

zuverlässig und unbürokratisch weiterhelfen. Drittens: Kunden sollten auf plausible Beiträge achten. Werden BU-Versicherungen zu einer auffallend niedrigen sogenannten Nettoprämie angeboten, sollten Interessenten skeptisch werden. Denn der Zahlbetrag kann bis zur Bruttoprämie, die in den Antragsunterlagen ebenfalls ausgewiesen ist, angehoben werden. Wenn sich Brutto- und Nettoprämie zu sehr unterscheiden, ist Vorsicht geboten. Verständliche Verträge sind der vierte Punkt: Im Versicherungsvertrag sind die Rechte und Pflichten von Versicherer und Kunde definiert. Doch wer versteht schon „Versicherungschinesisch“? Gute Anbieter von BU-Policen stellen ihren Kunden die Bedingungen deshalb in klarer Sprache zur Verfügung, die auch für juristische Laien gut verständlich ist, so wie wir das bei HDI mit unseren rechtsverbindlichen Erläuterungen zu den Bedingungen machen. Und last, but not least: die Services im Leistungsfall. Hier trennt sich



Dr. Tobias Warweg

„In der BU kommt es nicht nur auf Bedingungen an, sondern auch auf eine schnelle und unbürokratische Leistungsprüfung.“

die Spreu vom Weizen. In der BU kommt es nicht nur auf Bedingungen an, sondern auch auf eine schnelle und unbürokratische Leistungsprüfung. Denn was nützt dem Kunden der beste Vertrag, wenn er im „Fall der Fälle“ um sein Recht kämpfen muss? Gute BU-Versicherer agieren auch in dieser Situation kundenorientiert, zügig und transparent. ■



© iStockphoto.com - Fotolia.de

War for talents oder neue Argumente im Gewerbegeschäft

Vor 20 Jahren sprach McKinsey erstmals vom „war for talents“. Was damals angesichts der Babyboomer-Generation in weiter Ferne lag, ist nun in den Betrieben teils bittere Realität geworden. Die sogenannte Generation Y weiß, dass Angebot und Nachfrage ihren Wert bestimmen, und tritt entsprechend selbstbewusst auf.

Wie kann ein Arbeitgeber im Kampf um Mitarbeiter attraktiver werden? Da Studien ein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis der jungen Generation zeigen, bietet sich eine ergänzende Absicherung für den Fall des Verlusts der Arbeitskraft an – und zwar über den Betrieb.

Welche Kriterien muss eine derartige betriebliche Leistung erfüllen?

1. Der Mitarbeiter sollte für sich, das heißt ohne zusätzliche Informationsveranstaltung, die Bedeutung der Absicherung erkennen.
2. Die Leistung sollte transparent und einfach zu verstehen sein.
3. Der Verwaltungsaufwand soll gering sein.
4. Die Kosten der Absicherung sollten ca. einer Lohnerhöhung entsprechen.

Die Ängste der Deutschen

Die seit 25 Jahren durchgeführte Studie der R+V Versicherungen über die Ängste der Deutschen zeigt, dass Angst vor Altersarmut, schweren Krankheiten und vor dem Verlust der Arbeitskraft regelmäßig ganz oben steht. Über die betriebliche Einkommenssicherung

von elipsLife schützt eine Firma das Gehalt aller Mitarbeiter vor den finanziellen Folgen von Krankheit, Unfall oder Tod. Die für den Betrieb verwaltungsaufwendige bAV wird von Arbeitnehmern oft erwartet, doch die betriebliche Einkommenssicherung überrascht den Bewerber im Einstellungsgespräch positiv.

elipsLife bietet mit der betrieblichen Einkommenssicherung eine neue Lösung an. Arbeitgeber spielen hierbei eine entscheidende Rolle – und können davon profitieren. Ein Vermittler kann das Produkt einer Firma in einem Satz anbieten: „Sie bieten mit der betrieblichen Einkommenssicherung nicht nur eine Versicherung, sondern garantieren Lebensstandard.“

Arbeitnehmer wissen, in welcher Höhe Einkommensschutz besteht

Arbeitgeber, die für ihre Mitarbeiter den betrieblichen Einkommensschutz von elipsLife erwerben, können flexibel über Leistungshöhe, Deckungsart und Leistungszeitpunkt entscheiden. Die Belegschaft wird, jeweils für ein Jahr, mit einem festen Prozentsatz des Gehaltes versichert. Der Arbeitgeber kauft die Versi-



© Jürgen Falchle - Fotolia.com

Vitality-BU – Vorteile für Kunden und Vermittler

Mitte dieses Jahres wird die Dialog eine BU in Verbindung mit Generali Vitality auf den Markt bringen. Neben der Arbeitskraftsicherung soll gesundheitsbewusstes Verhalten belohnt werden. Für Vermittler soll sich so die Kundenansprache erleichtern und die Vertragsabschlussquote erhöhen.

Die Dialog Lebensversicherung bereitet derzeit eine neue Produkteinführung vor. In der zweiten Junihälfte 2017 ist geplant, eine Berufsunfähigkeitsversicherung in Kombination mit Generali Vitality auf den Maklermarkt zu bringen. Vor einem halben Jahr hatte sie ihre Risikolebensversicherungen in der Verbindung mit Generali Vitality eingeführt und damit großes Interesse und eine große Nachfrage in der Maklerschaft hervorgerufen. Mit der aktuellen Neueinführung rundet die Dialog ihr biometrisches Produktspektrum in der Vitality-Kombination ab.

Kern des neuen Angebots ist der erfolgreiche, seit vielen Jahren am Markt etablierte Tarif SBU-professional. Der Tarif zeichnet sich vor allem durch die Merkmale „Lebensphasenmodell“ und „Überbrückungshilfe“ aus.

Lebensphasenmodell

Das Lebensphasenmodell stellt eine große Hilfe bei finanziellen Engpässen des Versicherungsnehmers (zum Beispiel bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit) dar. In einem solchen

Fall übernimmt die Dialog auf Antrag für maximal sechs Monate komplett die Prämienzahlung, während der Versicherungsschutz ungeschmälert weiterbesteht. Danach können für maximal weitere 30 Monate Prämie und Rente auf den Mindestbetrag reduziert und danach ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden.

Überbrückungshilfe

Eine Überbrückungshilfe wird für maximal sechs Monate gewährt, wenn der Krankenversicherer die Kranken(tage)geldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung zum Beispiel wegen ausstehender Unterlagen aber noch nicht abgeschlossen ist. Der Tarif enthält eine Pflegerentenoption, die es ermöglicht, eine Pflegerentenversicherung für die Zeit nach der Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen.

SBU-professional Vitality

SBU-professional Vitality bietet einen hochwertigen Schutz gegen das gravierende Risiko

Berufsunfähigkeit und belohnt zugleich gesundheitsbewusstes Verhalten (siehe Kasten). Die Vorteile entsprechen im Prinzip denen des Dialog-Risikolebentarifs RISK-vario® Vitality und RISK-vario® Premium Vitality. Neben den vergünstigten Einkaufsmöglichkeiten steht die Beitragsersparnis, die hier maximal 11% erreicht. Im Sinne einer größeren Prämiengerechtigkeit wird zwischen Rauchern und Nichtrauchern unterschieden. Die Aufgabe des Rauchens wird mit einer besonders hohen Punktezahl aus dem Vitality-Punkte-katalog belohnt.

Vorteile für den Makler

Die Risikoleben- und die Berufsunfähigkeitsstarife der Dialog in der Kombination mit Generali Vitality bieten dem Makler erhebliche Vorteile:

- Die neuen Tarife verschaffen ihm Zugang zu jungen, sportbegeisterten und gesundheitsbewussten Menschen – also der idealen Zielgruppe für die biometrischen Absicherungen. Natürlich können auch alle angesprochen werden, die ihr Leben gesundheitsbewusster gestalten wollen.
- Da Fitness und Sport oft in Gruppen betrieben wird, besteht die Möglichkeit einer erweiterten Kundenansprache.
- Die Aussicht auf Prämienrabatte und die Vielzahl vergünstigter Einkaufsmöglichkeiten erleichtern den Vertragsabschluss.

Arbeitskraftsicherung – das Dialog-Beratungsmodell

Berufsunfähigkeit stellt das gravierendste biometrische Risiko dar. Wer seiner beruflichen Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann, steht vor einer existenziellen Bedrohung. Dabei ist die Eintrittswahrscheinlichkeit hoch: Fast jeder vierte Arbeitnehmer muss wegen Berufsunfähigkeit vor Erreichen des Pensionsalters aus dem Erwerbsleben ausscheiden. Eine private Absicherung für diesen Ernstfall ist daher dringend angeraten.

Dem steht der vergleichsweise hohe Preis einer Berufsunfähigkeitsversicherung entgegen. Viele Menschen sind nicht in der Lage, die Beiträge regelmäßig aufzubringen. Zur Lösung dieses Problems hat die Dialog das integrale Beratungskonzept Arbeitskraftsicherung für den Makler entwickelt, das jedermann einen sicheren Schutz gegen das Risiko Verlust der Arbeitskraft ermöglicht. Danach wird die höherpreisige Berufsunfähigkeitsversicherung in ers-

Was ist Generali Vitality?

Generali Vitality ist ein Programm, das gesundheitsbewusstes Verhalten fördert, um Lebensqualität und Gesundheit der Versicherten zu verbessern. Der Kunde wird in dem Programm belohnt, wenn er sich körperlich betätigt, gesund ernährt und regelmäßig zu Vorsorgeuntersuchungen geht. Jede dieser Aktivitäten ist mit einem Punktekatalog verbunden.

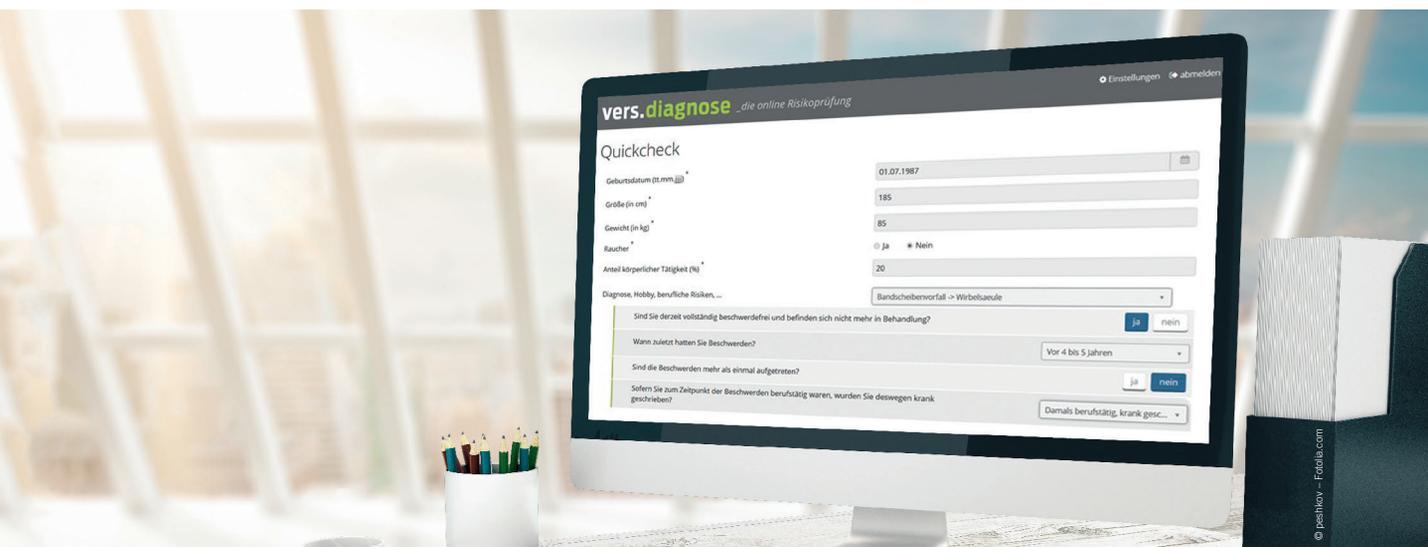
Die angesammelten Punkte definieren dann einen Status von Bronze über Silber und Gold bis hin zu Platin, der zu steigenden Rabatten bei der Versicherungsprämie führt. Wer mitmacht, erhält bei den Risikolebentarifen einen Vorabbonus von 7% auf die Prämie, im Platinstatus steigt der Rabatt bis auf 11%. Als besondere Leistung gibt es für die Mitgliedschaft viele vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten bei einer großen Zahl von Kooperationspartnern.

ter Linie für Akademiker und die Angehörigen kaufmännischer Berufe empfohlen, die damit einen hochwertigen Schutz erhalten. Für Personen mit kleinerem Geldbeutel oder für solche, die nur eine sehr teure oder gar keine Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten würden, also für Handwerker, Personen mit gefahrgeneigten oder künstlerischen Berufen, empfiehlt sich dagegen die deutlich günstigere Erwerbsunfähigkeitsversicherung, die einen soliden, von jedermann bezahlbaren Basisschutz darstellt.

SBU-solution® – Die Lösung für junge Leute

Junge Menschen sind auf einen zuverlässigen Berufsunfähigkeitsschutz besonders angewiesen, können ihn sich aber häufig nicht leisten. Die Dialog hat für diese Gruppe eine Lösung entwickelt, die den Berufsunfähigkeitsschutz bezahlbar macht. Beim Tarif SBU-solution® werden die Beiträge altersabhängig, also immer risikoadäquat, kalkuliert. Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien kommen wegen ihres geringen Risikos, berufsunfähig zu werden, daher zu einem außerordentlich günstigen, aber zugleich hochwertigen Schutz. ■

Von Michael Stille, Vorstandsvorsitzender der  Dialog Lebensversicherung



Bewertung biometrischer Risiken – Mit einem Klick

vers.diagnose ist eine digitale Risikoprüfungsplattform für Biometrieprodukte, auf der 13 Versicherer sowie die Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente vertreten sind. Für Vermittler bedeutet dies eine hohe Zeit- und Kostenersparnis.

Versicherungsschutz bei BU gilt unter Maklern als Top-Produkt für Privatkunden. In der jüngsten Befragung der AssCompact TRENDS I/2017 gaben acht von zehn Maklern an, im letzten Quartal 2016 einen oder mehrere BU-Verträge vermittelt zu haben (84,6%). Im Geschäftsfeld Biometrie sind die Aussichten besser denn je. Aber nicht jeder Vertrag kommt wie beantragt zustande. Wie der Versichererverband GDV kürzlich berichtete, wurden im Jahr 2014 noch drei Viertel aller Anträge auf eine BU-Versicherung ohne Einschränkungen angenommen. Unabhängige Vermittler befürchten jedoch, sinkende Kapitalerträge und höherer Margendruck könnten eine restriktivere Risikoprüfung zur Folge haben. Schließlich ist die Assekuranz mehr denn je auf Risikogewinne angewiesen. Die bilden mittlerweile die wichtigste Ertragsquelle und müssten im schlimmsten Fall Verluste aus Kapitalanlagen kompensieren.

Kommt der empfohlene Vertrag nicht zu den Standardkonditionen zustande oder lehnt der Versicherer den Versicherungsschutz sogar komplett ab, steckt der Makler oft in der

Klemme. Beim Kunden entsteht der Eindruck, der Berater beherrsche sein Handwerk nicht. Zudem sinken nach einer Ablehnung die Chancen, Versicherungsschutz bei einer anderen Gesellschaft zu bekommen. Eine Absage zieht meist weitere nach sich und die Chancen auf Folgegeschäft beim Kunden sinken.

Mehr Arbeit, weniger Ertrag

Der Weg über Risikovorfragen schützt Verbraucher zwar vor negativen Konsequenzen, ist aber umständlich und arbeitsintensiv – für unabhängige Vermittler ebenso wie für die Gesellschaften. Dabei kann sich diesen Aufwand eigentlich niemand mehr leisten. Für Makler heißt es schon seit Jahren: mehr Arbeit, weniger Ertrag. Obwohl die Anforderungen an Beratung, Produktauswahl und Dokumentation stetig steigen, sinken die Courtagen. Die Umsetzung der Vertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht verspricht hier keine Erleichterung, sondern ganz im Gegenteil eine Verschärfung der Situation. Umso wichtiger ist, das Richtige auch richtig zu tun. Intelligente digitale Prozesse machen hier den entscheidenden Unterschied.

In Kooperation mit Munich Re, einem Experten für Rückversicherung, hat Franke

»»»»» Von Katrin Bornberg,
Geschäftsführerin der versdiagnose GmbH

und Bornberg vor mehr als vier Jahren das Projekt vers.diagnose auf den Weg gebracht. Aus einer Plattform für automatisierte Voranfragen ist im Laufe der Entwicklung die erste unabhängige digitale Risikoprüfungsplattform für Biometrieprodukte entstanden. Auf Knopfdruck treffen hier inzwischen 13 Versicherer plus die Versorgungswerke MetallRente sowie KlinikRente innerhalb weniger Sekunden verbindliche Risikoentscheidungen.

Favoriten bei vers.diagnose

Dafür gibt der Makler anhand eines für alle Gesellschaften einheitlichen Fragensets nur einmal pro Kunde alle risikorelevanten Daten ein und bekommt parallel die verbindlichen Voten aller teilnehmenden Erstversicherer – von A wie Allianz bis Z wie Zurich.

Wie die AssCompact TRENDS I/2017 zeigen, machen die entscheidenden Gesellschaften bereits bei vers.diagnose mit: Alle Top-Maklerfavoriten zu BU- und EU-Tarifen sind dabei. Mit jedem weiteren Produktgeber, der hinzukommt, wächst der Nutzwert von vers.diagnose zusätzlich – für Vermittler, Verbraucher und Versicherer.

Abschneiden der vers.diagnose-Versicherer bei der Studie AssCompact TRENDS I/2017

Maklerfavoriten	Platz 1	Platz 2	Platz 3
BU-Versicherung	Alte Leipziger*	VOLKSWOHL BUND*	Swiss Life*
EU-Versicherung	VOLKSWOHL BUND*	Swiss Life*	Stuttgarter*

*teilnehmender Versicherer bei vers.diagnose aus der Studie AssCompact TRENDS I/2017
Quelle: Studie AssCompact TRENDS I/2017; eigene Darstellung

Medizinische Risikoprüfung auf Knopfdruck

vers.diagnose führt Berater Schritt für Schritt durch die medizinische Risikoprüfung – einfach, zeitsparend und anonym. Innerhalb weniger Augenblicke liegt ein verlässliches Votum zur Versicherbarkeit in den Bereichen Arbeitskraftsicherung und Hinterbliebenenversorgung vor. Die Prämien werden auf Euro und Cent genau berechnet, selbst wenn Risikozuschläge anfallen. Eine übersichtliche Darstellung liefert Antworten auf alle Kundenfragen. Das reicht von „Bin ich überhaupt versicherbar?“ über „Was passt zu mir?“ bis hin zu „Was kostet mich das?“. Je nach Bedarf und finanziellen Möglichkeiten wählt der

Kunde dann aus den geeigneten BU- oder Alternativprodukten das für ihn passende aus.

vers.diagnose hat es sich zum Ziel gesetzt, Zeit und Kosten zu sparen sowie die Abschlusswahrscheinlichkeit zu erhöhen. Der Vermittler erhält ein Protokoll über das Risikoprüfungsergebnis und einen automatisch befüllten Antrag. Die Gesundheitsfragen müssen nicht noch einmal beantwortet werden. Das beschleunigt den Verarbeitungsprozess – bis hin zur rechtssicheren digitalen Unterschrift. Die persönlichen Daten des Kunden landen erst mit dem Antrag bei dem Versicherer. Dann fehlt nur noch die Police. Die gib es bei ausgewählten Gesellschaften innerhalb von 48 Stunden – eine Policierungsgarantie macht's möglich.

Neu: Der Quick-Check

Ob BU, Risiko-Leben, EU oder Alternativdeckungen – mit dem neuen Quickcheck von vers.diagnose können Berater auf Wunsch prüfen, ob eine Vorerkrankung oder ein spezielles Hobby überhaupt versicherbar sind. Gibt es grünes Licht, kann man in den kompletten Fragenprozess einsteigen. So wird die Beratung frühzeitig in realistische Bahnen gelenkt. Diese Vorgehensweise vermeidet Enttäuschungen aufseiten des Kunden und bewahrt die Chancen auf Anschlussgeschäft.

Über 12.000 Vermittler haben sich für vers.diagnose entschieden. Im Jahr 2016 haben sie insgesamt 36.767 automatisierte Risikoprüfungen durchgeführt und damit ein Drittel mehr als im Jahr zuvor. Dahinter stehen rund 400.000 verbindliche Entscheidungen samt Prämienberechnungen. Für Vermittler ist und bleibt die Nutzung kostenlos. Finanziert wird die Risikoprüfung von den Initiatoren Munich Re und Franke und Bornberg sowie den teilnehmenden Versicherern. Denn die reduzieren ihren Aufwand für Risikoprüfung und Risikovorfragen mit vers.diagnose ganz erheblich. Zudem steigt die Qualität der Entscheidungen. Sie sind jetzt konsistent und reproduzierbar. Gleiche Konstellationen führen stets zu gleichen Entscheidungen, und das unabhängig von der Tagesform.

Berater oder Vermittler von Versicherungen und/oder Finanzdienstleistungen (zum Beispiel Versicherungsberater, Versicherungsmakler oder Mehrfachagenten) können sich jederzeit auf www.versdiagnose.de für die digitale Biometrieplattform anmelden und werden nach Prüfung kostenfrei registriert. Online-Schulungen finden regelmäßig statt. ■

Verlag & Herausgeber:

bbg Betriebsberatungs GmbH
Postfach 10 02 52
95402 Bayreuth

Tel. 0921 757580
Fax 0921 7575820
E-Mail info@bbg-gruppe.de, info@asscompact.de
Web www.bbg-gruppe.de, www.asscompact.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann

Mitglied der Geschäftsleitung:

Konrad Schmidt (ppa.)

Chefredaktion:

Brigitte Horn

Redaktion:

Adele Dietl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:

Sven Jeron

Grafik:

Birgit Engelhardt, Angela Völker

Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Schlusskorrekturat:

correctus e. K.
Bernd Gössel
Flößbastraße 130
90763 Fürth

Tel. 0911 5209560
Fax 0911 5209561

E-Mail: info@correctus.de

Druck & Verarbeitung:

westermann druck GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
38104 Braunschweig

Tel. 0531 708501
Fax 0531 708599

E-Mail: westermann_druck@westermann.de

Bilder: www.fotolia.com

Sonderedition Arbeitskraftsicherung

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Beiträge

Dr. Stefanie Alt

NÜRNBERGER Versicherung AG
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
Tel. 0911 531 6800
www.nuernberger.de

info@nuernberger.de

Katrin Bornberg

versdiagnose GmbH
Prinzenstraße 16
30159 Hannover
Tel. 0511 357717 40
www.versdiagnose.de

info@versdiagnose.de

Michael Franke

Franke und Bornberg GmbH
Prinzenstraße 16
30159 Hannover
Tel. 0511 357717 00
www.franke-bornberg.de

info@franke-bornberg.de

Hubertus Harenberg

Swiss Life Deutschland
Zeppelinstraße 1
85748 Garching bei München
Tel. 089 38109 0
www.swisslife.de

info@swisslife.de

Prof. Dr. Claus Kriebel

elipsLife
Im Mediapark 8
50670 Cologne
Tel. 0221 993 0 98 00
www.elipsLife.com

info@elipsLife.com

Thomas Lay

Mark Wesenberg
Allianz Versicherungs-AG
Königinstraße 28
80802 München
Tel. 089 3800 0
www.allianz.de

info@allianz.de

Christian Pape

AXA Konzern AG
Colonia-Allee 10-20
51067 Köln
Tel. 0800 3203205
www.axa.de

info@axa.de

Michael Stille

Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Straße 99
86157 Augsburg
Tel. 0821 319 0
www.dialog-leben.de

info@dialog-leben.de

Dr. Tobias Warweg

HDI Versicherungen
Charles-de-Gaulle-Platz 1
50679 Köln
Tel. 05111 645 0
www.hdi.de

info@hdi.de

Philip Wenzel

Wolfgang Freche e. K.
Versicherungsmaklerbüro
Erbendorfer Str. 25A
95478 Kemnath
Tel. 09642 92180
www.freche-versichert.de

p.wenzel@freche-versichert.de

Robert Wolff

uniVersa Lebensversicherung a.G.
Sulzbacher Straße 1-7
90489 Nürnberg
Tel. 0911 53 07 0
www.universa.de

service@uniVersa.de

Simplify your life.

Sass Quader	↗	30 min
Lej d'Aras	↖	1 1/2 h
Lej Pitschen	↖	2 h
Opizlo Bernina	↖	3 h
Talstat, Diavolezza	↖	2 h
Bernina Suota	↖	2 1/2 h
Martocatsch	↖	3 h
Munt Pers	↘	1 h

Diavolezza
2973 m

Klare Orientierung für Unternehmen und Verbände

elipsLife will Ihre Versicherung sein. Als Vorsorgepartner bieten wir schnelle Orientierung, transparente Tarifgestaltung und Verträge ohne Kleingedrucktes. Und das für Kunden jeglicher Grösse. Vertrauen auch Sie elipsLife.

www.elipsLife.com

elipsLife
your insurance

AKS > tomorrow

Die Zukunft der Arbeitskraftsicherung

Sichern Sie die Zukunft Ihrer Beratung ...

Wer versichert mich?

fb expert AKS weiß es.



Bin ich versicherbar?

vers.diagnose weiß es.



Bin ich richtig versichert?

fb vertragscheck weiß es.



... mit Antworten auf die
wichtigsten Fragen Ihrer Kunden.

Sichern Sie sich jetzt 15% Rabatt

Dieses Angebot gilt vom 04.05. bis 21.06.2017



Mehr Informationen unter www.franke-bornberg.de/aks-tomorrow/