

Vorsorgeprodukte als Maßanzug

Von Harald Lanzinger



Im Bereich der Vorsorgeprodukte können Kreditinstitute mit ihrer Beratungskompetenz punkten. Doch eine individuelle Beratung braucht auch Produkte, die auf die jeweilige Situation des Kunden zugeschnitten werden können und sich anpassen lassen, wenn diese sich verändert. Hier sieht sich die LV 1871 als Spezialversicherer für Vorsorgeprodukte im Bankvertrieb gut aufgestellt. Red.

Wer sich einmal einen Anzug gekauft hat, kennt das Problem: Die Ärmel sind zu kurz, der Hosenbund zu weit, an den Schultern kneift es. Wie schön wäre es, sich einen Anzug einfach auf den Leib schneidern zu lassen. Man träumt davon, wie es wäre, wenn so ein Maßanzug nicht viel mehr kosten würde als der von der Stange – oder sogar weniger. Schon überschlägt sich die Fantasie: Wenn das gute Stück auch noch mitwachsen würde ...

Wovon wir bei der Kleidersuche noch träumen, ist bei Vorsorgeprodukten schon Wirklichkeit: Beratung, Produkte sowie Risiko- und Leistungsprüfung werden individuell auf den Kunden abgestimmt. Eine Berufseinsteigerin hat andere Bedürfnisse als eine Führungskraft, eine alleinerziehende Mutter setzt andere Prioritäten als ein Single. Bei einer individuellen Beratung steht die persönliche Lebenssituation des

Kunden im Mittelpunkt. Nur ein auf die Bedürfnisse des Einzelnen abgestimmter Schutz passt wirklich – nur so findet sich die für ihn passgenaue Produktlösung. Versicherer wie die LV 1871 Unternehmensgruppe mit ihrer Tochter Delta Direkt haben diesen Ansatz bereits vor Jahren entwickelt und setzen ihn auch als Partner in der Zusammenarbeit mit Banken um.

Die Delta Direkt ist für individuelle Produktgestaltung bei Risikolebensversicherungen seit jeher bekannt. Oft hängen vom Einkommen einer Person noch andere ab, seien es Familienmitglieder, Lebensgefährten oder auch Teilhaber einer Firma. Möglicherweise bestehen Ratenkredite, Grundschulden und Tilgungspläne, die sich im Laufe der Zeit verringern. Eine individuelle Vorsorge berücksichtigt sowohl gleichbleibende als auch sich wandelnde finanzielle Risiken.

Unterschiedliche Boni

Für die unterschiedlichen Varianten finanzieller Verpflichtungen gibt es individuelle Vorsorgelösungen. Sie basieren auf einer

Risikolebensversicherung mit flexiblen Optionen. Auf diese Weise werden konstante ebenso wie fallende Risiken abgesichert. Bereits 2009 führte die Delta Direkt ihr Bonussystem ein. Einen sogenannten Delta Bonus erhalten nicht nur Nichtraucher; berücksichtigt werden auch Faktoren wie Familienstand, Ausbildung, Anzahl der Kinder und Gesundheitszustand. Bei der Berechnung der Beiträge gilt: Je geringer das individuelle Risiko, desto höher fällt der Bonus aus. Dadurch zahlt der Kunde faire und in vielen Fällen deutlich niedrigere Beiträge. Bis zu einer Versicherungssumme von 350 000 Euro benötigt er nicht einmal ein ärztliches Zeugnis.

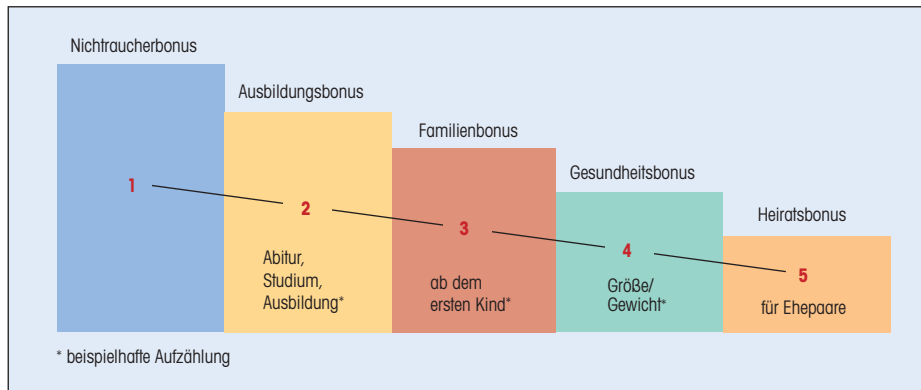
Risikolebensversicherung auch für schwere Krankheit

Eine Risikolebensversicherung sichert normalerweise die Hinterbliebenen ab – nach dem Tod der versicherten Person. Was aber, wenn der Familienversorger schwer krank wird? Wenn seine Lebenserwartung dramatisch verkürzt ist und er nicht mehr arbeiten kann? Auch hier reagiert die Delta Direkt individuell und zahlt eine sogenannte Vorableistung – noch zu Lebzeiten. Mit diesem Geld kann der Versicherte nicht nur einen eventuellen Verdienstaufschlag ausgleichen. Hiermit lassen sich zusätzliche Belastungen finanzieren, die mit einer solchen Erkrankung bekannterweise einhergehen. Vielleicht aber möchte sich der Versicherte gern noch einen Lebens-

Zum Autor

Harald Lanzinger ist Direktionsbeauftragter für den Bankvertrieb bei der Lebensversicherung von 1871 a. G. München, München.

Boni können sich summieren



traum erfüllen – auch hierfür lässt sich die Vorleistung einsetzen. Die Zahlung erfolgt bereits nach ärztlicher Diagnose: Wird bei der versicherten Person eine schwere Krankheit festgestellt, die die Lebenserwartung auf maximal zwölf Monate reduziert, erhält sie die Vorleistung in Höhe der vereinbarten Todesfallsumme als wichtige finanzielle Unterstützung sofort.

BU-Policen: Einteilung in Berufsgruppen greift zu kurz

Auch bei Berufsunfähigkeitsversicherungen gilt es, Risiken richtig einzuschätzen. Hier setzt man seit jeher auf Berufsgruppen. Doch bei genauem Hinschauen zeigt sich: Die Unterteilung der Berufe in Gruppen allein greift zu kurz. Hinter einer Berufsbezeichnung verbergen sich oft ganz unterschiedliche Arten von Tätigkeiten.

Doch es kommt auf die genaue Ausprägung des Berufs an, wenn es um das Risiko einer Berufsunfähigkeit geht. Das berücksichtigt die LV 1871 mit ihren Golden-BU-Lösungen. Statt einer groben Berufsgruppeneinteilung steht hier eine individuelle Prüfung im Vordergrund, die auf die genaue Tätigkeit und Berufserfahrung des Antragstellers eingeht. Neben dem Beruf spielen auch risikomindernde Faktoren wie Familienstand, Kinder, Ausbildung oder Rauchverhalten eine Rolle. Bei Handwerksmeistern oder Akademikern beispielsweise zählt der Anteil ihrer Bürotätigkeit, ob sie eine Aufsichtstätigkeit aus-

üben und die Zahl ihrer Mitarbeiter. Das ergibt eine differenziertere Einstufung und damit eine individuellere Prämiengestaltung. Bei kaufmännischen Angestellten, Geschäftsführern und Unternehmern wird zusätzlich die höchste abgeschlossene Ausbildung angerechnet.

Wie die individuelle Prämie konkret berechnet wird, zeigt das folgende Beispiel: Ein 30-jähriger Diplom-Ingenieur benötigt eine Berufsunfähigkeitsrente von 1 500 Euro im Monat. Laufen soll der Vertrag bis zum Endalter von 65 Jahren. Der monatliche Beitrag liegt bei 72,74 Euro. Eigentlich. Denn hier schaut die Risikoprüfung genauer hin: Der Ingenieur ist Nichtraucher und achtet auf seine Gesundheit. Er ist verheiratet und lebt mit Frau und Kind im gemeinsamen Haushalt. In diesem Fall reduziert sich seine Prämie auf 66,91 Euro pro Monat. Doch auch bei der Berufstätigkeit wird genauer geprüft: Der Ingenieur hat ein Diplom und arbeitet zu 100 Prozent im Büro. Vor Kurzem wurde er befördert und hat nun eine Führungsverantwortung über 16 Mitarbeiter. Auch das wirkt sich auf die Prämie aus: Der Zahlbeitrag liegt jetzt bei 46,49 Euro – ein Drittel günstiger als der Startbeitrag.

Der Beitrag ist für die gesamte Vertragslaufzeit garantiert, selbst wenn der Ingenieur seine Schreibtisch­tätigkeit aufgibt, um handwerklich-körperlich auf einer Bohrinsel zu arbeiten. Auch wenn er ins Ausland zieht oder dort arbeitet, ist der Kunde umfassend und zeitlich unbegrenzt gegen Berufsun-

fähigkeit geschützt. Nicht einmal wenn er ein riskantes Hobby wie Fallschirmspringen oder Skysurfen aufnimmt, wird die Prämie erhöht: Nach Vertragsabschluss sind Berufswechsel und Freizeitverhalten nicht anzeigepflichtig. Auch dann nicht, wenn sie ein erhöhendes Risiko darstellen.

Zu Unsicherheit führt oft das Thema Vorerkrankungen: Hat es überhaupt einen Sinn, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen? Doch eine Vorerkrankung muss nicht unbedingt dazu führen, dass der Antrag abgelehnt wird. Hat beispielsweise der oben schon erwähnte Diplom-Ingenieur nach einem Trauerfall in der Familie psychologische Hilfe in Anspruch genommen, ist das für die Risikoprüfer der LV 1871 kein Ablehnungsgrund. In anderen zweifelhaften Fällen kann ein verständlich formulierter Leistungsausschluss ausreichen.

Doch auch ein Ausschluss muss nicht auf Dauer angelegt sein. Je nach Krankheitsbild und Aussicht auf Genesung besteht die Möglichkeit nachzuprüfen und gegebenenfalls den Ausschluss wieder aufzuheben. In der Risikoprüfung arbeiten erfahrene Mitarbeiter mit IHK-Zertifikat, die eng mit dem eigenen Gesellschaftsarzt kooperieren. Eine erste Einschätzung zur Versicherbarkeit können sie sofort abgeben. So erfolgt keine pauschale Risikoeinschätzung, sondern eine individualisierte und differenzierte Prüfung. Allein im Jahr 2012 gingen mehr als zehntausend Voranfragen über die medizinische und die nicht-medizinische Hotline der Risikoprüfung ein.

Vor-Ort-Service für die Gesundheitsprüfung

Bei den Golden-BU-Lösungen kann es sich lohnen, eine berufliche Weiterqualifizierung anzuzeigen. Beispiel: Ein Maurergeselle schließt eine Versicherung ab. Später absolviert er erfolgreich seine Meisterprüfung. Wenn er das der LV 1871 mitteilt, kann er von einer entsprechenden Prämienreduzierung profitieren. Ratsam ist es auch, nach einer Gehaltserhöhung,

Heirat oder der Geburt des ersten Kindes die Höhe des Berufsunfähigkeitsschutzes anzupassen. Die Nachversicherungsgarantie ermöglicht das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Bei Berufsunfähigkeits- und Risikolebensversicherungen spielt die Gesundheit des Antragstellers eine große Rolle. Gesundheitsfragen müssen beantwortet werden, oft ist auch ein Arztbesuch nötig. Doch hierzu muss erst ein Termin vereinbart werden. Häufig gibt es Wartezeiten und der Kunde verliert unnötig Zeit. Um das zu vermeiden, hat die Risikoprüfung der LV 1871 und Delta Direkt einen neuen kostenlosen Vor-Ort-Service eingeführt. Zusammen mit einem Kooperationspartner bietet sie eine Alternative zum ärztlichen Zeugnis: Medizinisches Fachpersonal kommt zu dem Kunden nach Hause oder an einen Ort der Wahl. Gemeinsam beantwortet man die Gesundheitsfragen; hinzu kommen Blutabnahme und Urinuntersuchung.

Der Service gilt in der privaten wie betrieblichen Vorsorge für Delta-Direkt-Verträge mit Versicherungssumme ab 350 001 Euro und für die Golden-BU-Lösungen der LV 1871 ab 30 001 Euro Jahresrente. Geschäftspartner der beiden Versicherer können ihren Kunden den neuen Service gleich bei der Antragstellung anbieten. Der Vorteil für den Kunden: Er muss weder auf einen Arzttermin warten noch im Wartezimmer sitzen. Unklarheiten und Rückfragen kann er sofort mit Experten klären – lästige Telefonate erübrigen sich.

Die Vorteile für Geschäftspartner: Sie müssen sich nicht mit den Gesundheitsfragen auseinandersetzen. Aufgrund der straffen Organisation des Vor-Ort-Service wird ein Angebot beziehungsweise eine Police deutlich zügiger erstellt.

Keine konkurrierenden Vertriebswege

An die Beratung stellen solch individuelle Lösungen höchste Ansprüche. Einfache Vergleichsprogramme greifen hier zu kurz.

Ein kompetenter Berater ist gefragt, der auf die Kunden und ihre Bedürfnisse eingeht. Wie wichtig das ist, wissen auch die LV 1871 und die Delta Direkt: Ihre Geschäftspartner unterstützen sie auf vielfältige Weise. Bereits seit vielen Jahren sind die Unternehmen im Bankgeschäft aktiv und dürfen heute weit über 200 Bankpartner aus dem gesamten Bundesgebiet im Vorsorgegeschäft unterstützen. Dabei stellen sich die Versicherer auf den Vertrieb ihrer jeweiligen Partner ein, sei es in Bezug auf Struktur, Ablauf oder Vergütungsregelung. Produkt- und Vertriebsupport bieten sie zentral und dezentral über eigene Bankbetreuer.

Jedes Unternehmen muss sich klar positionieren und Entscheidungen treffen. Das gilt auch für die Assekuranz. Der Vertrieb läuft hier heute über viele Wege: eigener Außendienst, Makler, Banken, das Internet.

Die LV 1871 und die Delta Direkt haben sich klar entschieden: Ihr Vertrieb über Banken und Sparkassen ist ganz auf Business-to-Business-Partnerschaften ausgerichtet – es gibt keine konkurrierenden Vertriebswege. Ihre Geschäftspartner unterstützen sie mit umfassenden, gegebenenfalls individuell angepassten Verkaufsunterlagen.

Doch nicht nur im Vertrieb müssen Entscheidungen getroffen werden. Versicherer können entweder in vielen Bereichen gut sein und dabei normalen Erwartungen genügen oder sich auf bestimmte Schwerpunkte konzentrieren und als Spezialist hohe Ansprüche erfüllen. Die LV 1871 und ihre Tochterunternehmen haben ihren Fokus ausschließlich auf Vorsorge und Versorgung gelegt: Jeder Kunde soll die maßgeschneiderte Lösung erhalten, die zu ihm und seiner Situation passt. ■■■