

+++ Deutsche unterschätzen das eigene Risiko +++ Versicherer bieten neue biometrische Produkte +++

## Versicherer setzen verstärkt auf biometrische Deckung



In Kooperation mit: Württembergische Vertriebsservice GmbH

### Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

75 Prozent der Deutschen sorgen nur unzureichend gegen Berufsunfähigkeit vor - aus zwei Gründen: Sie unterschätzen das Risiko, persönlich betroffen zu werden, und sie sind über die einzig sinnvolle Vorsorgemöglichkeit, die Berufsunfähigkeitsversicherung, falsch informiert, so eine aktuelle Studie der Continentale. Aufklärung und Beratung tut not! Doch welche BU-Versicherung passt am besten zu welchen Berufen? Auf welche Kriterien sollte man als Vermittler besonders achten in der Auswahl des Anbieters? Was gibt es neues aus der Produktentwicklung? Die Antworten darauf und weitere wichtige Informationen zum Thema lesen Sie in dieser Ausgabe!

Ihr

Friedrich A. Wanschka  
Chefredakteur und Herausgeber

RGA-Marktbefragung gibt Aufschluss über neue Produktstrategien in der Lebensversicherung

## Versicherer setzen verstärkt auf biometrische Deckung

Die Absicherung biometrischer Risiken rückt bei deutschen Lebensversicherern verstärkt in den Mittelpunkt des Interesses: Über 90% der Versicherer rechnen mit einer deutlichen Absatzsteigerung und planen die Entwicklung und Einführung neuer biometrischer Produkte<sup>1</sup>. Dies ergab eine Befragung unter Erstversicherungsunternehmen und größeren Vertriebsgesellschaften, mit deren Durchführung der in Deutschland tätige Lebensrückversicherer RGA International Reinsurance Company Limited, Niederlassung für Deutschland das Beratungsunternehmen Towers Watson beauftragt hat<sup>2</sup>.

Die größte Wachstumsdynamik innerhalb des Segments der biometrischen Produkte sehen die Versicherer bei der Pflegeversicherung, der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) so-

wie bei Zielgruppenprodukten, etwa für bestimmte Berufsgruppen oder Kunden in bestimmten Lebensphasen. Dabei ist eine weitere Ausdifferenzierung des Produkt-



angebotes zu erwarten – sowohl hinsichtlich der Kundengruppen als auch der Vertriebswege und der Produktkomplexität.

„Die Resonanz der Befragten ergab eine Marktabdeckung nach Prämieinnahmen von mehr als 45%“, erklärt Dr. Klaus Mattar, Hauptbevollmächtigter der deutschen RGA-Niederlassung. „Das bestätigt uns die aktuell hohe Relevanz dieses Themas.“

### Neuartige biometrische Produkte in der Entwicklung

„Einige Gesellschaften planen konkret die Einführung neuer Produkte in der Pflegeversicherung und der Grund-Erwerbsfähigkeitsversicherung sowie von Kombinationsprodukten aus biometrischer Deckung und fondsgebundener Versicherung“, sagt Ulrich Wiesenewsky, bei Towers Watson für die Marktumfrage verantwortlich. Ein Großteil der Unternehmen erwartet, dass auch neuartige biometrische Risi-

### Inhalt dieser Ausgabe:

[RGA-Marktbefragung](#)  
Versicherer setzen verstärkt auf biometrische Deckung  
Seite 2-3

### aktuell im Rampenlicht:

(Einige Versicherer punkten mit leistungsstarken Tarifen und optimaler Vertriebsunterstützung)

[Württembergische Vertriebservice GmbH:](#)  
Die Biometrie-Highlights der Württembergischen Seite 4-6

### BU-Studie 2011:

[Continental-Studie:](#)  
Bevölkerung unterschätzt das eigene Risiko Seite 7-9

#### Haftungsausschluss:

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

koprodukte eine steigende Bedeutung haben werden. Dazu gehören unter anderem standardisierte Versicherungen, die sich gut über den Bankschalter, im Direktvertrieb oder im Annexvertrieb verkaufen lassen. Wichtige Produkt-Features seien vor allem die Flexibilität der Produkte (Zusatzbausteine) sowie der Verzicht oder die Einschränkung der Risikoprüfung. Zentrale Herausforderungen hinsichtlich der Produktinnovation sehen die Versicherer in der Geschwindigkeit der Produkteinführung („Time to market“) und in der Automatisierung der Prozesse. Die befragten Vertriebe sehen zudem hohe Chancen im Bereich der Rentenauszahlungsphase (z. B. erhöhte Rentenzahlungen bei schwerer Krankheit).

## Effizienzsteigerung ist langfristige Strategie

63% der Versicherer sehen als wichtigste Aktivität in den nächsten ein bis zwei Jahren die Erweiterung des Produktportfolios durch Einführung von Innovationen. Andere Herausforderungen werden in der Standardisierung und Verschlankeung der Prozesse (53%) sowie in der Investition in bestehende Vertriebswege (47%)

gesehen. Die höchste Relevanz bei strategischen Themen hat in den nächsten fünf Jahren die Steigerung der vertrieblichen Effizienz. Sie erreicht mit 8,2 Punkten im Schnitt auf einer Skala von 0 bis 10, gefolgt von Kostenmanagement und Produktinnovation mit je 7,8 Punkten.



## Rückversicherer als spezialisierte Partner gefragt

Produktinnovationen sowie die zunehmende Geschwindigkeit bei Produkteinführungen und im gesamten Produktzyklus erhöhen auch die Anforderungen der Erstversicherer an die Leistungsfähigkeit

und Kompetenz ihrer Rückversicherungspartner. So ist bereits heute für 65 Prozent der befragten Erstversicherer eine klare Fokussierung auf das Leben-Geschäft ein wichtiges oder sehr wichtiges Entscheidungskriterium bei der Auswahl des Rückversicherers. „Gerade bei den komplexen biometrischen Risikoprodukten dürften spezialisierte Lebensrückversicherer von der Marktentwicklung profitieren“, so Wiesenevsky.

Die Rückversicherer spielen eine wichtige Rolle bei der Entwicklung neuer Produkte: „Wir informieren über Produktrends aus internationalen Märkten und stellen die notwendigen Kalkulationsgrundlagen zur Verfügung“, so RGA-Manager Mattar. „Darüber hinaus unterstützen wir Versicherer bei der Produktentwicklung sowie der Risikoannahme und Leistungsprüfung.“

<sup>1</sup> *Biometrische Produkte: Alle Produkte/-kategorien, die keine reinen Sparprodukte sind, sondern sich mit der Absicherung von Lebensrisiken wie Berufsunfähigkeit, Krankheit oder Pflege beschäftigen.*

<sup>2</sup> *Die Erhebung fand zwischen Dezember 2010 und Februar 2011 statt.*

(Quelle: [www.towerswatson.com](http://www.towerswatson.com))

## Impressum

Verlag und Herausgeber:  
wmd Verlag GmbH  
Wieseer Straße 126  
83707 Bad Wiessee  
Tel: +49 (0)8022 – 187110  
Fax: +49 (0)8022 – 1871129  
[info@wmd-verlag.de](mailto:info@wmd-verlag.de)  
[www.wmd-verlag.de](http://www.wmd-verlag.de)

Geschäftsführung:  
Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:  
Friedrich A. Wanschka  
Konzeption, Layout:  
Matthias Heß, Tobias Strenk  
Fotos: Fotolia

Vertriebsleitung:  
Matthias Heß  
wmd Verlag GmbH  
c/o SEL Selected Media OHG  
Kattunbleiche 31a  
22041 Hamburg  
Tel: +49 (0)40 2841083-21  
[m.hess@wmd-verlag.de](mailto:m.hess@wmd-verlag.de)

Handelsregister: HRB 165643  
Amtsgericht München  
Steuer-Nummer: 139/142/50247  
Ust.- IdNr. DE 812638572

© Vervielfältigung jeglicher Art nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages

Württembergische Vertriebsservice GmbH

## Die Biometrie-Highlights der Württembergischen

Die Württembergische Vertriebsservice GmbH, ein Unternehmen des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W), bietet mit ihren leistungsstarken Produkten eine umfassende und dennoch kostengünstige Absicherung der biometrischen Risiken „schwere Krankheit“, „Pflegefall“, „Tod“ und „Berufsunfähigkeit“.

### Biometrisches Risiko: Schwere Erkrankung



Als gesetzlich Versicherter hat man lediglich Anspruch auf die Erstattung der gesetzlichen Regelleistungen aus dem Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkassen.

Alle Leistungen und Behandlungen, die nicht in diesem enthalten sind, müssen von gesetzlich Versicherten selbst bezahlt werden – und das kann teuer werden. Der innovative Kostenerstattungstarif (AKG) der Württembergischen bietet gesetzlich Versicherten die Möglichkeit, sich im Rahmen medizinisch notwendiger

ambulanter Behandlungen von schweren Erkrankungen, wie beispielsweise Aids, Krebs oder Querschnittslähmung, alle Vorteile, die Privatpatienten genießen, für einen günstigen Monatsbeitrag zu sichern. Dabei wird der Kunde ab der Diagnose einer der versicherten Krankheiten für alle Erkrankungen im Rahmen des Leistungskatalogs des AKG für immer zum Privatpatienten. Unabhängig vom Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenkasse erhält der gesetzlich Versicherte somit garantierten Zugang zu den modernsten medizinischen Behandlungsmöglichkeiten und Medikamenten. Im Rahmen des Kostenerstattungstarifs werden dabei ärztliche Heilbehandlungen (auch Naturheilverfahren) sowie ambulante psychotherapeutische Behandlung zur Krisenintervention (30 Sitzungen) zu 100 % erstattet. Zudem werden sowohl Kosten für alle zugelassenen Arznei- und Verbandmittel (auch homöopathische Präparate) als auch Kosten für Heilmittel nach Preis- und Leistungsverzeichnis und für Hilfsmittel (ohne Sehhilfen) von der Württembergischen übernommen. Selbst die Transportkosten, welche im Rahmen eines Notfalls und der Fahrt hin und zurück

zu Dialyse-, Chemo- oder Strahlentherapien anfallen, sind im Leistungsumfang des Kostenerstattungstarifs enthalten.

 [Weitere Informationen zum AKG](#)

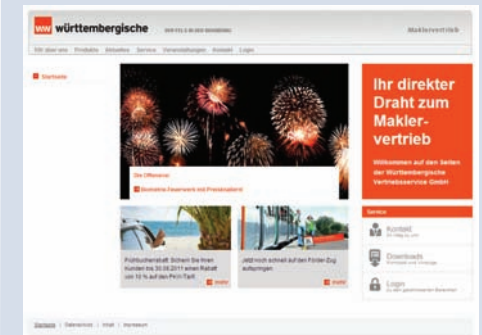
 [eFilm zum AKG](#)

### Biometrisches Risiko: Pflegefall



Pflegebedürftigkeit bedeutet eine immense finanzielle Belastung. Wenn der Pflegebedürftige nicht in der Lage ist, für die Kosten aufzukommen, müssen seine Kinder für ihn eintreten.

Das ist für beide Seiten eine unangenehme Situation. Eine Pflegezusatzversicherung bietet die Möglichkeit, das hohe finanzielle Risiko der Pflegebedürftigkeit abzusichern. Bei der Wahl der richtigen Pflegeversicherung ist das Kleingedruckte von großer Bedeutung. Um Verhandlungsspielräume im Leistungsfall auszuschließen, ist es beispielsweise wichtig, dass



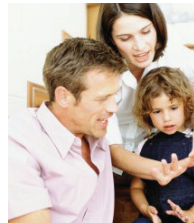
[Zur Homepage der Württembergische Vertriebsservice GmbH](#)  
(zum Starten auf das Bild klicken)

die Einstufung der Pflegebedürftigkeit anhand der gesetzlichen Pflegestufen vorgenommen wird. Dies ist bei den Tarifen der Württembergischen der Fall. In den drei von ihr angebotenen Tarifen – PT1, PT2 und PT3 – ist unfallbedingte Pflegebedürftigkeit bereits ab der ersten Pflegestufe abgesichert. Krankheitsbedingte Pflegebedürftigkeit ist im PT1 ab der dritten und im PT2 ab der zweiten Pflegestufe abgedeckt. Der PT3 leistet unabhängig von der Ursache der Pflegebedürftigkeit bereits ab der ersten Pflegestufe. Zudem verzichtet die Württembergische sowohl auf eine Karenzzeit als auch auf das ordentliche Kündigungsrecht. Weitere Highlights der Tarife sind die Beitragsbefreiung bei Pflegebedürftigkeit infolge eines Unfalls (Kompakt- und Premiumschutz) sowie das Optionsrecht auf einen Wechsel in einen Tarif mit umfangreicheren Leistungen bis zum Alter von 50 Jahren.

 [Weitere Informationen zu den  
Pflegetagegeld Tarifen](#)

 [eFilm zu Pflege](#)

## Biometrisches Risiko: Todesfall



Eine Risiko-Lebensversicherung bietet finanziellen Schutz für Angehörige und – im Falle der beruflichen Selbstständigkeit – auch für das betriebliche Umfeld.

So können im Versicherungsfall mit den Leistungen aus einer Risiko-Lebensversicherung beispielsweise Darlehen für Haus oder Wohnung getilgt, sonstige Kredite und finanzielle Verpflichtungen abbezahlt sowie der tägliche Lebensunterhalt bestritten werden. Premiumrisiko, der Risiko-Lebensversicherungstarif der Württembergischen, bietet nicht nur Schutz im Ernstfall, sondern belohnt gesundheitsbewusstes Verhalten mit einem günstigen Beitrag. So erhalten Kunden, die auf das Rauchen verzichten und regelmäßig Sport treiben, eine umfassende Absicherung ihrer Familie zu einem attraktiven Preis. Ein besonderes Highlight des Tarifs ist die „vorgezogene Leistung im Katastrophenfall“. Die Tarif-Option sieht vor, dass die vereinbarte Versicherungssumme im Falle einer schweren Erkrankung mit einer prognostizierten Lebenserwartung von höchstens zwölf Monaten schon zu Lebzeiten ausgezahlt werden kann. Der Tarif passt sich zudem optimal an die jeweiligen

Lebensumstände an. So kann der Kunde die Versicherungssumme im Falle seiner Hochzeit oder bei dem Kauf eines Hauses ohne erneute Gesundheitsprüfung entsprechend angleichen. Darüber hinaus kann der Todesfallschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine Rentenversicherung umgetauscht werden.



[Weitere Informationen zu  
PremiumRisiko](#)

## Biometrisches Risiko: Berufsunfähigkeit



Das Risiko berufsunfähig zu werden wird noch immer von vielen unterschätzt. Die staatlichen Leistungen in diesem Fall, sofern man dafür bezugsberechtigt ist, sind äußerst gering. Aus

diesem Grund sollte man seine Arbeitskraft durch den Abschluss einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung absichern. Die Berufsunfähigkeits-Tarife der Württembergischen erhalten seit Jahren Auszeichnungen von renommierten Rating-Agenturen wie „Morgen & Morgen“, „Franke & Bornberg“ und von Stiftung Warentest. Die Vorteile der Tarife sind das einheitliche Be-

dingungswerk für alle Berufsklassen, die Nachversicherungsoption zu bestimmten Anlässen wie beispielsweise Einkommenssteigerung ohne erneute Gesundheitsprüfung, die Rentenerhöhung im Leistungsbezug und die klaren und eindeutigen Gesundheitsfragen. Zudem gewährt der Tarif auch einen Berufsunfähigkeitsschutz gegen Einmalbeitrag.



[Weitere Informationen zu den Berufsunfähigkeitstarifen](#)



[eFilm zur Einsteiger-BU](#)



### **Unternehmensportrait Württembergische Vertriebservice GmbH**

*Die Württembergische Vertriebservice GmbH ist seit 2007 auf dem Maklermarkt im Namen der Württembergischen Versicherungen vertreten. Als eigenständige Vertriebseinheit mit eigenständigen Prozessen gilt dem freien Vermittler ihre gesamte Aufmerksamkeit. Durch eine klare vertriebliche Trennung zwischen Vorsorge und Komposit ist es dem Unternehmen möglich, eine hohe fachliche Kompetenz innerhalb der Einheiten zu bilden. Eine dezentrale Vertriebsstruktur und Nähe zu ihren Geschäftspartnern ist dem Unternehmen wichtig. Neben der professionellen Vertriebsunterstützung und dem ausgeprägten Service stellt die Württembergische Vertriebservice GmbH leistungsstarke Web-Portale zur Online-Geschäftsabwicklung zur Verfügung. Ein breit gefächertes Produktportfolio sowie umfangreiche Zielgruppenkonzepte bieten ihren Geschäftspartnern umfassende Vorsorge-Lösungen für deren Kunden.*

[Ihre Maklerbetreuer vor Ort](#)

### **Makler Service Vorsorge**

Den Vertriebspartnern der Württembergische Vertriebservice GmbH steht zur Unterstützung die Abteilung Makler Service Vorsorge (MSV) zur Verfügung. Die Abteilung erstellt Vorsorge-Angebote, beantwortet fachliche Fragen zu den Vorsorge-Produkten und hilft bei der Auswahl des geeigneten Produktes sowie der dazugehörigen Verkaufsstrategie. Auch bei Fragen zu den Beratungsprogrammen stehen die Mitarbeiter den Maklern gerne zur Verfügung. Die Abteilung MSV ist über [makler-service@wuerttembergische.de](mailto:makler-service@wuerttembergische.de) zu erreichen.

### **Makler Service Vorsorge**



Telefon 0711 662-72227  
Fax 0711 662-80008

[makler-service@wuerttembergische.de](mailto:makler-service@wuerttembergische.de)  
[www.wuerttembergische-makler.de](http://www.wuerttembergische-makler.de)

Continentale-Studie zur Berufsunfähigkeit

## Bevölkerung unterschätzt das eigene Risiko und ist erschreckend schlecht informiert

Nur 13 Prozent der Berufstätigen in Deutschland sehen für sich persönlich das Risiko, berufsunfähig zu werden. Eine erschreckend geringe Zahl, die nichts mit

der Realität zu tun hat, denn: Jeder fünfte Arbeitnehmer scheidet heute vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus, weil er aus gesundheitlichen Gründen den Anforderungen nicht mehr gewachsen ist. Dazu kommt, dass nur 27 Prozent wissen, dass psychische Erkrankungen mittlerweile die Hauptursache für Berufsunfähigkeit sind. Und dies sind nicht die einzigen Wissenslücken rund um das existenzielle Risiko, wie die aktuelle repräsentative Bevölkerungsbefragung „Continentale-Studie zur Berufsunfähigkeit“ zeigt.

75 Prozent der Deutschen sorgen nur unzureichend gegen Berufsunfähigkeit vor - aus zwei Gründen:

Sie unterschätzen das Risiko, persönlich betroffen zu werden, und sie sind über die einzig sinnvolle Vorsorgemöglichkeit, die Berufsunfähigkeitsversicherung, falsch informiert.

### Wer die Ursachen nicht kennt, macht sich keine Sorge

Dies sind nur zwei Kernergebnisse der „Continentale-Studie zur Berufsunfähigkeit“, zu der die Continentale Lebensversicherung AG in Zusammenarbeit mit TNS Infratest 936 Berufstätige befragt hat. Ein Grund für die eklatante Fehleinschätzung des persönlichen Risikos liegt darin, dass die Ursachen für Berufsunfähigkeit nicht bekannt sind: So nennen 43 Prozent der Befragten Rückenleiden und 37 Prozent Unfälle als Hauptauslöser. Tatsächlich scheiden aber nur 17 Prozent wegen Rückenleiden aus dem Berufsleben aus, aufgrund von Unfällen nur 5 Prozent. Dass die Hauptursache psychische Erkrankungen mit 33 Prozent aller Fälle sind, wissen nur 27 Prozent.



## Völlig falsches Bild von Berufsunfähigkeit

„Es herrscht offenbar das falsche Bild vor, dass Berufsunfähigkeit durch physische Belastungen oder Unfälle verursacht wird. Dies führt dazu, dass das persönliche Risiko unterschätzt wird: Wer nicht körperlich arbeitet, sondern am Schreibtisch sitzt, der macht sich keine Sorgen“, so Dr. Dr. Michael Fauser, zuständiges Vor-

standsmitglied im Versicherungsverband Die Continentale. Für diese Einschätzung spricht auch, dass als größte Angst „der Verlust von Lebensqualität“ genannt wird (38 Prozent). Vor dauerhafter Arbeitslosigkeit - in der Regel eine Folge von Berufsunfähigkeit - fürchten sich dagegen nur 31 Prozent. Angst vor einem sozialen Abstieg, der ohne den Schutz durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung oft eine bedauerliche Folge ist, haben lediglich 30 Prozent der Befragten. „Die Tragweite von Berufsunfähigkeit ist also vielen nicht klar“, erläutert Dr. Dr. Michael Fauser, „wahrscheinlich ein weiterer Grund dafür, dass nur ein Viertel der Deutschen sinnvoll gegen dieses Risiko vorgesorgt hat.“

Ebenso realitätsfern ist auch die Einschätzung geeigneter Vorsorgemaßnahmen. Zwar sagen 65 Prozent, eine Berufsunfähigkeitsversicherung sei als Schutz geeignet. Eben so

viele meinen dies aber auch von der Unfallversicherung. Mit 68 Prozent halten die meisten Befragten „Sparen“ für eine geeignete Vorsorgeform, 64 Prozent den Erwerb von Immobilien, 54 Prozent den Abschluss einer Lebensversicherung und 45 Prozent den Abschluss einer Krankenzusatzversicherung.



## Gekauft wird ein Fallschirm, der vor dem Ertrinken retten soll

„Dies ist ein alarmierendes Ergebnis, denn fast die Hälfte der Befragten sagt ebenfalls, sie hätten bereits auf andere Weise als mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung vorgesorgt. Offenbar glauben viele, dass allgemeine Vorsorgemaßnahmen wie eine irgendwie gear-tete Versicherung, Immobilienbesitz oder der Sparstrumpf gegen alle möglichen



Risiken absichern. Im übertragenen Sinn kaufen sich die Menschen also einen Fallschirm und sind dann davon überzeugt, dass er auch gegen Ertrinken hilft“, so Dr. Dr. Michael Fauser.

In anderen wesentlichen Punkten ist die Bevölkerung ebenso schlecht informiert - weiß es aber nicht. So hat die Continentale Berufstätige ohne Versicherungsschutz gefragt, warum sie sich nicht ab-

gesichert haben. Nur 27 Prozent geben Informationsmangel als Grund an. Und nur 19 Prozent sagen, sie hätten noch keine ausreichende Beratung gefunden. Dies ist erstaunlich, denn: 41 Prozent der Berufstätigen sind der Ansicht, eine Berufsunfähigkeitsversicherung zahle nicht bei selbstverschuldeten Unfällen. 35 Prozent sagen, private und gesetzliche Leistungen würden miteinander verrechnet. Beide Aussagen sind aber falsch.



Ein weiterer Grund, der aus Sicht von mehr als der Hälfte der Nicht-Versicherten gegen den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung spricht, ist der Preis. Relativiert wird diese Einschätzung allerdings durch die konkrete Abfrage der Ausgabebereitschaft: So sagen immerhin 35 Prozent, dass sie 25 Euro oder mehr pro Monat für eine Berufsunfähigkeitsversicherung auszugeben bereit wären.

„Das hohe Maß an Fehlinformationen zu den Themen Berufsunfähigkeit und Berufsunfähigkeitsversicherung ist besorgniserregend. Es zeigt aber auch, dass Versicherer und Vermittler die wichtige Aufgabe haben, die Bevölkerung zum Thema Berufsunfähigkeit noch intensiver zu beraten und sie für die Problematik stärker zu sensibilisieren“, so das Fazit, dass Dr. Dr. Michael Fauser aus den Ergebnissen zieht.

Die gesamte Studie sowie Grafiken finden Sie als Download im Studienbereich von [www.continentale.de](http://www.continentale.de).

 [www.continentale.de/studien](http://www.continentale.de/studien)

