

## Berufsunfähigkeitsversicherung 2010

„Das unterschätzte Risiko –  
worauf Vermittler achten sollten“



In Kooperation mit Die Continentale, AXA, PrismaLife und Dialog

### Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

Jedes Jahr werden 200.000 Erwerbstätige in Deutschland berufsunfähig. Aber nicht Unfälle, sondern Krankheiten sind der häufigste Grund für eine Berufsunfähigkeit, in der Hälfte der Fälle psychische Störungen und Erkrankungen des Skeletts. Dies zeigt, dass zunehmend auch Büroberufe dieses Risiko bergen. Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Der Staat zieht sich immer mehr aus der Alters- und Invaliditätsvorsorge zurück. Die dadurch entstehenden Lücken können nur durch private Initiative geschlossen werden. Aber die meisten Bundesbürger unterschätzen das Risiko, berufsunfähig zu werden. So ist seit 2002 die Zahl der Versicherten mit einer Berufsunfähigkeitsvorsorge laut einer Studie von TNS Infratest kaum gestiegen. Danach haben nur 15 Prozent aller Deutschen über 14 Jahren eine oder mehrere private Berufsunfähigkeitsversicherungen. 11,1 Prozent sind mit einer Zusatzversicherung, 5,6 Prozent mit einer selbständigen Police vor den Folgen des Verlusts ihrer Arbeitskraft geschützt. Es gibt also noch viel zu tun. Auf was man als Vermittler achten sollte? Mehr dazu in dieser Ausgabe!

Ihr

Friedrich A. Wanschka  
Chefredakteur und Herausgeber

Berufsunfähigkeitsversicherung:

## Knifflige Klauseln sorgen für Missverständnisse - worauf Vermittler achten sollten

Von Michael Franke

**B**ei Verbraucherschützern gilt der Berufsunfähigkeitsschutz neben der Privathaftpflichtpolice als wichtigste Versicherung überhaupt, bei Fachleuten löst sie immer wieder Kontroversen aus. Kaum ein Versicherungsprodukt bietet eine ähnlich komplexe Materie, die immer wieder für Fragen und Missverständnisse sorgt.

Ein Beispiel dafür sind berufsbezogene Besonderheiten, die einige Produkte enthalten, andere wiederum nicht. Etwa die Infektionsklausel für Mediziner. Wenn Ärzte zum Infektionsrisiko für ihre Patienten werden, ist guter Rat teuer. Zieht der Arzt sich während seiner beruflichen Tätigkeit eine Viren- oder Bakterieninfektion zu, muss er sich vielfach entweder in einen anderen medizinischen Bereich versetzen lassen oder bekommt ein vollständiges beziehungsweise teilweises Berufsverbot. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung überbrückt diese Zeit finanziell, aber nur dann, wenn die Versicherungsbedin-

gungen der Police eine so genannte Infektionsklausel enthalten. Dies ist aber nur selten der Fall. Nur zehn der 76 von dem unabhängigen Analysehaus Franke und Bornberg aus Hannover untersuchten Tarife enthalten diese für Ärzte wichtige Klausel. Sie besagt, dass der Betroffene auch dann seine vereinbarten Leistungen erhält, wenn er zwar arbeiten könnte, aber wegen einer Infektion nicht darf.

Für Missverständnisse und Fragen sorgt auch dieses Thema: Ob und wann ist Kräfteverfall im Rahmen eines Berufsunfähigkeitsvertrages versichert? Vielfach wird angenommen, dass es für normalen, altersbedingten Kräfteverfall keinen Versicherungsschutz gibt. Soll der Kräfteverfall zur Leistungspflicht des Versicherers

führen, muss er danach also über das Normalmaß hinausgehen. Einige Versicherer sprechen jedoch im Kleingedruckten lediglich von „Kräfteverfall“ und behaupten, einen umfassenderen Versicherungsschutz zu bieten als Versicherer, die die Formulierung „mehr als altersentsprechender Kräfteverfall“ gewählt haben. Die Experten von Franke und Bornberg raten, sich auf derartige Behauptungen nicht zu verlassen. Verlässlich könne eine solche Klausel nur dann sein, wenn der Versicherer in seinen Bedingungen ausdrücklich klarstellt, dass er bereits altersbedingten Kräfteverfall versichert. Ein solches Beispiel gebe es aber bislang nicht.

Die mögliche Verweisung ist immer wieder zentrales Kriterium bei der Beurteilung von



Michael Franke  
GF-Gesellschafter  
Franke und Bornberg GmbH

### Inhalte dieser Ausgabe:

(Bitte auf das Kapital klicken)

„Knifflige Klauseln sorgen für Mißverständnisse - worauf Vermittler achten sollten“ **Seite 2-3**

Continental BU-Vorsorge  
„Premium: Berufliche Qualifikation zahlt sich aus“ **Seite 4-5**

AXA - Neues Lösungskonzept  
„Existenzsicherung neu definiert“ **Seite 6-7**

PrismaBU  
„Sorgenfrei mit zuverlässiger Vorsorge“ **Seite 8-9**

Dialog LV - SBU-solution®  
„Niedrige Beiträge, Hohe Renten“ **Seite 10-11**

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.

BU-Verträgen. Geht es um die konkrete Verweisung, also die Verweisung auf eine vom Kunden nach Eintritt der Berufsunfähigkeit im „alten“ Beruf tatsächlich ausgeübte Tätigkeit, ist der zuvor ausgeübte Beruf bzw. die erreichte Lebensstellung entscheidend. Je spezialisierter und angesehenere die Tätigkeit ist, umso schwerer wird es, eine vergleichbare Tätigkeit zu finden, die der Ausbildung, Erfahrung und der bisherigen Lebensstellung des Betroffenen entspricht. Gelingt die Verweisung, kann man davon ausgehen, dass der Kunde in seiner neuen Tätigkeit weder spürbare finanzielle noch soziale Nachteile erleidet und auch keine Unter- oder Überforderungen hinnehmen muss.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob der Verzicht auf die konkrete Verweisung oder ihre Einschränkung bei hoch spezialisierten Berufen überhaupt erforderlich ist. Zumal die neue Tätigkeit freiwillig ausgeübt wird. Zu berücksichtigen ist, dass die konkrete Verweisung auch als Regulativ dazu dient, das Versichertenkollektiv vor unberechtigter Inanspruchnahme Einzelner zu schützen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf die Prämienkalkulation des Versicherers aus. Ein Verzicht oder eine weitgehende Einschränkung des Rechts auf konkrete Verweisung würde dazu führen, dass Kunden neben ihrer BU-Rente wei-

tere vergleichbare Einkünfte aus Arbeitsverhältnissen beziehen und sich nach Eintritt des versicherten Ereignisses finanziell besser stellen als davor.

Temporäre Tarife bieten im Leistungsfall BU-Schutz für einen festgelegten Zeitraum, beispielsweise für drei Jahre. Anschließend werden die Voraussetzungen für eine mögliche Erwerbsunfähigkeit geprüft. Weitere Leistungen gibt es also nach Ablauf der drei Jahre nur dann, wenn der Kunde erwerbsunfähig ist. Die Beiträge eines solchen Angebotes sind entsprechend niedriger als die eines klassischen BU-Vertrages. Hilfreich ist eine eventuell mitversicherte Assistance-Komponente, die



qualifizierte medizinische und berufliche Beratungsleistungen vermittelt. Temporäre Tarife sind zwar preiswerter, eignen sich aber nicht für jeden Kunden. Beruflich motivierte Versicherte können sich während

des BU-Leistungsbezuges um eine neue Erwerbstätigkeit kümmern. Sind die gesundheitlichen Einschränkungen anschließend so groß, dass keine Erwerbstätigkeit mehr möglich ist, werden weiterhin Versicherungsleistungen gezahlt. Kunden, die nur den „Worst Case“ absichern wollen, sind mit diesem Produkt also gut bedient. Wer allerdings befürchtet, das gewünschte Einkommen nur in seinem ausgeübten Beruf erzielen zu können, erhält mit einem temporären Tarif keine ausreichende Absicherung. Kunden, die mit einer Berufsunfähigkeitsabsicherung mögliche Behandlungskosten kompensieren oder eventuelle Darlehen entschulden wollen, sollten ebenfalls auf diese Tarifvariante verzichten.

Sorgfältige Analysen sorgen für hochwertige Beratung. Für den Makler ist es zudem wichtig, einen Preis- und Leistungsvergleich mit üblichen BU-Tarifen vorzunehmen. Nicht selten bekommt man bei einem anderen Anbieter einen BU-Schutz ohne temporäre Beschränkung zu vergleichbaren Preisen. Unterstützung bei Preis- und Leistungsvergleichen bietet beispielsweise das Analyse- und Beratungsprogramm fb-Xpert von Franke und Bornberg. Alle wichtigen Versicherer sind auf einen Klick mit Originalprämien, vorausgefüllten Anträgen und VVG-Dokumenten verfügbar. Informationen unter [www.fb-xpert.de](http://www.fb-xpert.de)

## 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

Continentale BU-Vorsorge Premium:

## Berufliche Qualifikation zahlt sich aus

**N**och immer sind 75 Prozent der Berufstätigen nicht sinnvoll gegen die Risiken einer Berufsunfähigkeit abgesichert – hier bietet sich viel Potenzial für Versicherungsvermittler. Aber jeder Lebenslauf, jeder Kunde ist anders. Das stellt Versicherer und Vermittler vor zusätzliche Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund hat die Continentale ihre neue Berufsunfähigkeits-Vorsorge Premium entwickelt. Die entscheidende Neuerung: Das Unternehmen betrachtet die Berufsbilder in Hinblick auf Berufsstatus und Qualifikation viel differenzierter als bisher. Es gibt daher jetzt sechs statt bisher drei Berufsgruppen: 1++, 1+, 1, 2+, 2 und 3. Im Ergebnis sind bei vielen Berufen die Beiträge noch attraktiver geworden. Für junge Leute wird es besonders günstig, wenn sie die BU-Vorsorge Premium als starterVorsorge abschließen.

Für die Entwicklung des neuen Tarifs hat sich die Continentale im Vorfeld mehr als 8.000 Berufsbilder mit ihren Ausprägun-

gen angesehen. Dabei wurde berücksichtigt, dass die Qualifikation und die berufliche Stellung Einfluss darauf haben, ob sich ein Berufsunfähiger neu orientieren will und kann. „Das bedeutet aber nicht, dass wir jetzt einen einheitlichen Akademikerbonus vergeben“, betont Continentale-Vorstandsmitglied Heinz Jürgen Scholz. „Das einzelne Berufsbild wird weiterhin mit seinen individuellen Risiken betrachtet.“ Darüber hinaus fragt das U n t e r n e h m e n zum Beispiel danach, ob der Ver-

sicherte eine abgeschlossene Ausbildung oder einen Meistertitel hat, Aufsichtstätigkeiten übernimmt oder einen überwiegenden Teil der Arbeitszeit am Schreibtisch verbringt. Scholz: „Mit dieser Vorgehens-

weise heben wir uns vom Markt ab. Zudem können wir noch differenziertere und damit noch wettbewerbsfähigere Beiträge anbieten.“

**E**in Beispiel: Ein Kunde gibt an, Sachbearbeiter zu sein. Das sagt allerdings nur wenig über seine tatsächliche Tätigkeit aus. Mithilfe der Continentale-Beratungssoftware fragt der Vermittler nun detailliert nach seiner Qualifikation und beruflichen Stellung: So wird ein Sachbearbeiter ohne Berufsausbil-

„Die entscheidende Neuerung: Es gibt jetzt sechs statt bisher drei Berufsgruppen.“

dung in Berufsgruppe 2 eingestuft. Hat er eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ist er Akademiker, gilt Berufsgruppe 1. Arbeitet er darüber hinaus überwiegend im Büro, wird er in Berufsgruppe 1+ noch günstiger eingestuft. Im Ergebnis führt das zu niedrigeren Beiträgen. „Durch die gezielten Fragen nach Qualifikation und beruflicher Stellung hat der Vermittler



**BU-Vorsorge Premium:**  
So klasse und vielseitig  
wie Ihre Kunden



Näher am Kunden –  
näher am Erfolg!

- Besonders günstige Beiträge durch Qualifikationsbonus
- Extra flexibel – eben lebensnah
- Die besten Bedingungen, die wir je hatten

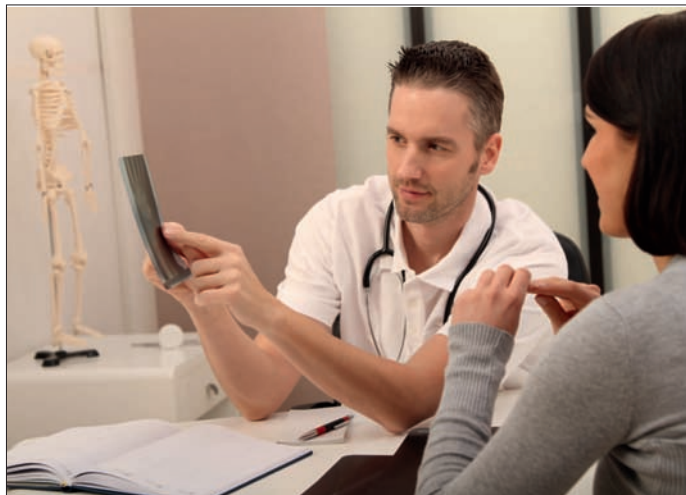
Bitte klicken.  
Sie werden automatisch weitergeleitet

übrigens noch einen weiteren Vorteil“, so Scholz. „Denn er kann seinen Kunden genauer einschätzen und ihn so auch gezielt zu anderen Themen beraten.“

**N**eben attraktiven Beiträgen bei vielen Berufen ist die BU-Vorsorge Premium der Continentale außerdem noch flexibler geworden. Denn das Berufsleben des Einzelnen ist zunehmend von Veränderungen bestimmt: angestellte und selbstständige Tätigkeiten wechseln, freiwillige und unfreiwillige Auszeiten werden immer typischer, die Menschen ziehen häufiger um, Auslandsaufenthalte sind nicht selten. „Das erfordert auch mehr Beweglichkeit, wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht“, erläutert Scholz. „Darauf müssen sich die Vermittler in der Beratung, aber auch wir als Versicherer mit unseren Produkten einstellen.“

**D**eshalb hat die Continentale zum Beispiel die Möglichkeiten, die vereinbarte BU-Rente ohne Gesundheitsprüfung zu erhöhen, erweitert. Diese Nachversicherungsgarantie gilt zum Beispiel jetzt auch, wenn sich ein Handwerker selbstständig macht und dadurch nicht mehr in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen muss. Außerdem bietet

die Continentale bei Zahlungsengpässen, etwa durch Arbeitslosigkeit oder Erziehungszeiten, verschiedene Möglichkeiten, den Vertrag weiterzuführen – mit und ohne Unterbrechung des Versicherungsschutzes. Wird der Vertrag beitragsfrei gestellt,



kann der Kunde den Versicherungsschutz jetzt innerhalb von 12 statt bisher 6 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder aufnehmen.

Um den Vermittlern die Beratung zum Thema Berufsunfähigkeit zu erleichtern, bietet die Continentale zudem differenziertes Beratungsmaterial an. Es ist in Sprache, Argumentation und Bildwelt auf bestimmte Zielgruppen und Kundentypen abgestimmt. Die Flyer können zudem

noch mit dem Logo und den Kontaktdaten des Vermittlers versehen werden. Auf Wunsch gibt die Continentale ihren Vertriebspartnern außerdem Anhaltspunkte, wie sie ihre Kunden typisieren und so einfacher die für sie geeigneten Zielgruppen ansprechen können.

**E**ine Zielgruppe können zum Beispiel junge Leute sein – wie Auszubildende und Studenten. Denn es ist sinnvoll, sich möglichst früh, so lange man noch jung und gesund ist, gegen Berufsunfähigkeit abzusichern. Deshalb hat die Continentale ein spezielles Angebot für Berufsanfänger, die starterVorsorge BU Premium. Dieser zunächst zeitlich befristete Vertrag umfasst alle Vorteile der BU-Vorsorge Premium und ist besonders günstig. Hochschulstudenten werden sogar schon während des Studiums als Akademiker eingestuft und zahlen noch weniger.

**V**orteil für Kunden und Vermittler: Damit der Versicherte seinen BU-Schutz nicht unbeabsichtigt verliert, wird die starterVorsorge am Ende der Laufzeit automatisch und ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen langlaufenden Vertrag überführt. Das entlastet den Vermittler im Hinblick auf die Beraterhaftung.

Weitere Informationen zur BU-Vorsorge Premium der Continentale finden Sie hinter nachfolgenden Links:

 Jetzt noch attraktiver in Beitrag, Flexibilität und Bedingungen

 Jetzt noch persönlicher in der Ansprache



Haben Sie noch Fragen?  
Wenden Sie sich einfach an den Maklervertrieb des Versicherungsverbundes Die Continentale.

Anschrift:  
Versicherungsverbund Die Continentale  
Vertrieb Makler

Ruhrallee 92  
44139 Dortmund

[contactm@continentale.de](mailto:contactm@continentale.de)  
[www.contactm.de](http://www.contactm.de)

Neuartiges Lösungskonzept von AXA:

## Existenzsicherung neu definiert

Eine schwere Krankheit oder ein Unfall kann von heute auf morgen das Leben verändern. In beiden Fällen steht neben den gesundheitlichen Folgen häufig die finanzielle Existenz auf dem Spiel. Denn der gesetzliche Schutz deckt in der Regel nur einen Bruchteil der Lebenshaltungskosten. Daher ist eine ausreichende private Vorsorge wichtig.

### Private Vorsorge ist unverzichtbar

Pro Jahr scheiden in Deutschland rund 200.000 Erwerbstätige vorzeitig und ungeplant aus dem Berufsleben aus. Nach einer Analyse der Versicherungsmathematiker der Deutschen Aktuarvereinigung wird von den heute 20-Jährigen beinahe jeder Zweite bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren berufsunfähig. Unter den heute 50-Jährigen trifft dieses Schicksal jeden Dritten. Die staatlichen Leistungen reichen jedoch im Ernstfall nicht aus, um den Einkommensausfall zu decken. Denn nur vor dem 2.1.1961 Geborene haben noch den so genannten Berufsschutz.

Nicht einmal jeder vierte Haushalt hat sich für den Fall von Berufsunfähigkeit finanzi-

ell ausreichend abgesichert: Junge Leute, die sich kostengünstig versichern könnten, erkennen oft die Notwendigkeit der Absicherung nicht. Erst mit zunehmendem Alter – spätestens dann, wenn im persönlichen Umfeld jemand zum Beispiel von einer schweren Krankheit betroffen ist – wird klar, wie wichtig private Vorsorge ist.



Kai Kuklinski  
Leiter Makler- und Partnervertrieb AXA

Für Versicherungsvermittler ergibt sich möglicherweise das Problem, dass ihr Kunde aufgrund seiner gesundheitlichen Situation oder seines Berufes keine BU abschließen kann. Darüber hinaus kann der Gesundheitszustand des Kunden auch zu Einschränkungen des Versicherungsschutzes führen. Unabhängig davon kommt es auch vor, dass der Kunde sich eine BU nicht leisten kann. Das Ergebnis: Der Kunde ist enttäuscht, das Vertrauensverhältnis zum Makler oder Vermittler getrübt, und der Beratungsprozess verzögert sich. Deshalb ist eine umfassende Beratung – sowohl unter Altersvorsorge- als auch Existenzsicherungs- bzw. Risikoaspekten – eine wesentliche Voraussetzung für die Wahl der Absicherung.

### Erste Wahl – Berufsunfähigkeitschutz

Wenn es um umfassenden Schutz gegen den finanziellen Absturz geht, ist die BU erste Wahl. Zugeschnitten auf die Lebenssituation der Kunden hält AXA verschiedene Produkte für die Absicherung bereit: Sie ist als selbständiges Produkt, als Zusatzversicherung oder als verbundene Berufsunfähigkeitsversicherung im Ange-



Vorstellung der Initiative Existenzsicherung von AXA als Film  
(zum Starten auf das Bild klicken)

### LINKS:

[Mehr Informationen zu den BU-Highlights von AXA](#)

[Mehr Informationen zu den ESV-Highlights von AXA](#)

[Mehr Informationen zum ESV-BU Vergleich von AXA](#)

[Broschüre Existenzsicherung](#)

bot. Mit erstklassigen Bedingungen, hoher BU-Kompetenz auf Basis jahrzehntelanger Erfahrung, einem optimierten Antragsprozess, einer anerkannt sachgerechten Regulierungspraxis von AXA als Anbieter erfüllt das Angebot die Kriterien, die eine gute Police ausmachen.

## Flexibel und günstig – die Existenzschutzversicherung

Kunden, die nicht die finanziellen Möglichkeiten oder die gesundheitlichen Voraussetzungen haben, um eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, können bei AXA die Existenzschutzversicherung als Alternative abschließen. Sie leistet beim Verlust der Grundfähigkeiten (Sehen, Hören, Sprechen usw.) und zahlt im Versicherungsfall eine monatliche lebenslange Rente, wenn eine mindestens 50-prozentige Invalidität nach einem Unfall oder schwere Organschädigungen vorliegen. Darüber hinaus zahlt sie bei einer Einstufung in eine Pflegestufe (ab Stufe 1 in der gesetzlichen Pflegeversicherung). Bei Vertragsabschluss besteht außerdem die Möglichkeit, ein Optionsrecht für eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu vereinbaren. Hierüber kann der Versicherungsnehmer seine Existenzschutzversicherung bei besonderen Anlässen ohne erneute Gesundheitsprüfung durch einen Berufsunfähigkeitsschutz ergänzen.



## Gesamtlösungsangebot Initiative Existenzsicherung

AXA hat im Rahmen seiner Initiative Existenzsicherung ein komplett neuartiges Lösungskonzept am Markt eingeführt: Darunter versteht AXA ein Komplettangebot zur Absicherung biometrischer Risiken im Rahmen, das in einzelnen Produktbausteinen abschließbar oder auch beliebig kombinierbar ist. Steht für den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsvorsorge nicht genügend Geld zur Verfügung, besteht die Möglichkeit, über einen Kombi-Antrag einen Teil der Versorgungslücke mit einer

BU zu decken und die übrige Deckungslücke mit der ESV zu schließen. Damit entstehen Lösungsvorschläge, die auf die individuellen Bedürfnisse und Risiken einzelner Zielgruppen zugeschnitten sind. Sie erschließen auch Kundengruppen, die aufgrund von Ausschlusskriterien, wie zum Beispiel Gesund-

heitszustand oder finanzielle Möglichkeiten, bisher nicht bedient werden konnten. Abgerundet wird dies ergänzend durch das neue Pflegevorsorge-Konzept von AXA.

Zusätzlich wird mit der Initiative Existenzsicherung eine umfassende Beratungs-, Berechnungs- sowie Abschlussunterstützung zur Verfügung gestellt. Damit steht sowohl für die Neuakquisition als auch für Bestandskunden, die ergänzenden Absicherungsbedarf haben, der ideale Akquisitions- bzw. Penetrationsansatz zur Verfügung.



Ihr Weg zum AXA Makler Extranet  
(Bitte auf das Bild klicken)



Haben Sie noch Fragen?  
Nutzen Sie das untenstehende Kontaktformular für Rückfragen zur Initiative Existenzsicherung.

Anschrift:  
AXA Konzern AG  
Colonia-Allee 10-20  
51067 Köln

Kontaktformular:  
Initiative Existenzsicherung

PrismaBU:

## Sorgenfrei mit zuverlässiger Vorsorge

**N**ein, so hatte sich das junge Paar das wirklich nicht vorgestellt. Lief doch bis zuletzt alles so gut: Der erfüllte Kinderwunsch machte das Eheglück perfekt und im eben erworbenen Eigenheim könnte die junge Familie nun sorglos das Leben genießen. Doch mit der Diagnose kam der Schock: Würde der junge Familienvater jemals wieder arbeiten können? Dabei hängt der gesamte Lebensentwurf fast ausschließlich an seinem Einkommen...



Holger Roth CSO bei PrismaLife

### Ausgezeichnete Leistung zum besten Preis

Zum Glück, nur ein Alptraum! Doch die Sorgen sind ebenso real wie die Risiken. Denn zum privaten Glück gehört schließlich auch die Absicherung vor möglichen Gefahren und existentiellen Risiken. Menschen mit Weitblick setzen sich daher schon frühzeitig mit den Folgen einer möglichen Berufsunfähigkeit auseinander. Und mit dem Abschluss einer PrismaBU sichert sich auch Timo Sorgenfrei umfassend gegen den Ausfall seines beruflichen Einkommens ab. Die Entscheidung für den BU-Schutz bei PrismaLife muss schließlich nicht am Geld scheitern, erklärt

ihm sein Berater. Denn mit risikogerechten Beiträgen ist die PrismaBU gerade in der Anfangsphase extrem günstig. Timo Sorgenfrei zahlt bis zu seinem 40. Lebensjahr nämlich nur die Beiträge, die jährlich für sein jeweiliges Alter anfallen. Somit spart der Familienvater in jungen Jahren Geld, das er in dieser Zeit an anderer Stelle benötigt. Und damit die Beiträge auch mit

zunehmendem Alter weiterhin günstig bleiben, leistet er nach seinem 40. Geburtstag konstante Beiträge für seinen BU-Schutz. Insgesamt betrachtet, zahlt er dadurch im Durchschnitt weniger.

Unterschiedliche Leistungsstufen machen individuellen BU-Schutz für jeden bezahlbar: Die Tarif-Option PrismaBU<sup>Eco</sup> ist der extra günstige Einsteigertarif für alle, die trotz knappen Budgets nicht auf eine Grundabsicherung verzichten wollen. Umfassendere Leistungen zu immer noch günstigen Beiträgen bietet die Variante PrismaBU<sup>Kompakt</sup>. Und wer wirklich für alle Eventualitäten gerüstet sein will, der schließt mit PrismaBU<sup>Exzellent</sup> den Premium-Schutz der PrismaLife ab.

### Der schnelle Weg zu besten Leistungen

Mit PrismaBU setzt Timo Sorgenfrei daher auf Nummer Sicher und reserviert sich beste Leistungen zu hervorragenden Bedingungen: Weltweiter Versicherungsschutz mit sofortiger Leistung bei einem Prognosezeitraum von nur sechs Monaten? Für den KFZ-Meister ein Muss, genauso wie rückwirkender Versicherungsschutz und



Produktpräsentation der PrismaLife zur neuen PrismaBU  
(zum Starten auf das Bild klicken)

LINK:

PrismaBU  
Produkthighlights



Verzicht auf abstrakte Verweisung. Und angesichts einer großzügigen Übergangshilfe bei unbefristeter BU ist die Entscheidung schon so gut wie gefallen.

## Zuverlässiger Schutz vor schweren Krankheiten mit PrismaBU<sup>Exzellent</sup>

Und Timo Sorgenfrei bereut sie nicht. Denn beim führenden Liechtensteinischen Lebensversicherer genießt er nicht nur hervorragende Leistungen. Zusammen mit allen anderen Versicherten ist er automatisch Mitglied im PrismaLife-Kundenclub und erhält so zahlreiche Informationen, Tipps und Service-Leistungen. Der Weg dorthin ist schnell und unkompliziert. Bereits der Antragsprozess kommt Kunden wie auch Vermittlern entgegen.

Die nötigen Gesundheitsfragen klärt PrismaLife direkt im Telefon-Interview. Das garantiert die nötige Diskretion, denn die professionellen Mitarbeiter behandeln die Auskünfte der Kunden mit der angemessenen Sensibilität. Gleichzeitig spart das vom Versicherer geführte Tele-Interview den Vermittlern Zeit und Arbeit. Und so können sie sich voll und ganz auf die Beratung konzentrieren. Da-

her kennt Timo Sorgenfrei nun auch die Gründe für eine zuverlässige Absicherung vor den Folgen einer schweren Krankheit. Wenn solche „Dread Diseases“ auch nicht zwingend zur Berufsunfähigkeit führen, so reißen sie doch ein tiefes Loch ins Budget.

Wo bei anderen Versicherern oft Vorsorgeklücken klaffen, beseitigt PrismaBU auch dieses Risiko. Mit der großzügigen Übergangshilfe und einer vorübergehenden Beitragsbefreiung bleiben die Erkrankten wenigstens finanziell flexibel. Schließlich steht man in gesundheitlich schwieriger Situation ohnehin vor genügend Problemen und tut sich schwer, auf drängende Fragen die richtigen Antworten zu bekommen. Für

die Versicherten hat PrismaLife daher ein erstklassiges Paket an Assistance-Leistungen geschnürt. So informiert eine rund um die Uhr erreichbare Sonderhotline kompetent über medizinische Versorgungsmöglichkeiten und vermittelt medizinische Einrichtungen und Ärzte. Doch soweit muss es gar nicht kommen: Denn ein jährlicher

## Erstklassiges Paket an Assistance-Leistungen geschnürt

Gesundheitscheck macht Risiken frühzeitig sichtbar und wird zudem durch ein attraktives Bonussystem belohnt.

Timo Sorgenfrei kann nun ganz beruhigt sein. Mit PrismaLife hat er einen verlässlichen Partner für einen sicheren Weg durchs Berufsleben gefunden. Das Leben mit seiner jungen Familie kann er nun ohne unnötige Angst genießen. Denn für das größte Risiko hat er vorgesorgt und sich für den eventuellen Ausfall seines Einkommens abgesichert.



Zum Lesen der Kundenbroschüre der PrismaBU mit den Tarifen Eco, Kompakt und Exzellent klicken Sie bitte einfach auf das Bild.



Haben Sie noch Fragen?  
Kontaktieren Sie die PrismaLife Vermittlerhotline oder nutzen Sie das Kontaktformular.

Anschrift:  
PrismaLife AG  
Industriestraße 56  
FL-9491 Ruggell

Vermittlerhotline:  
Telefon +423 237 01 00

Kontaktformular:  
PrismaLife Zusammenarbeit

Dialog Lebensversicherungs-AG

## „Mehr Geschäft mit dem richtigen BU-Produkt“

**Interview mit Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing der Dialog Lebensversicherungs-AG**

?: Herr Burchardi, die Dialog hat aktuell eine neue selbständige BU-Versicherung auf den Markt gebracht. Was prädestiniert gerade Ihr Unternehmen für die Entwicklung eines solchen Produkts?

**Rüdiger R. Burchardi:** Wir sind der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken und bieten dem Makler hochwertige und flexible Produkte zur Absicherung der Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit an. Seit 40 Jahren sind wir auf dem Markt und haben in diesem Zeitraum eine hohe Kompetenz und Erfahrung in der Risikobewertung aufbauen können.

?: Welches ist die Zielsetzung Ihres neuen Produkts?

**RRB:** Unsere neue SBU-solution® liefert einen hochwertigen Berufsunfähigkeitschutz mit hohen Renten zu niedrigen Beiträgen

?: Sicherlich die ideale Kombination. Wie schaffen Sie das?

**RRB:** Wir haben ein völlig neuartiges Konzept entwickelt, das ebenso einfach wie bestechend ist: Die Beiträge werden altersabhängig und damit risikoadäquat kalkuliert. So kommen speziell Berufsanfänger, Existenzgründer und junge Familien zu einem vollwertigen BU-Schutz zu Preisen, die der Markt sonst nicht zu bieten hat.

?: Sind junge Leute also die Zielgruppe für Ihr neues Produkt?

**RRB:** Ja und nein. Ja, weil man eine BU-Versicherung in jungen Jahren abschließen sollte. Dies ist zum einen günstig für die Gesundheitsprüfung. Vor allem aber ist man in den beruflichen Anfangsjahren, wenn finanzielle Reserven in der Regel fehlen, auf einen Berufsunfähigkeitsschutz mit ausreichend hoher Rente besonders angewiesen. Dank unserer niedrigen Beiträge bleibt dann noch Liquidität übrig, um mit dem Aufbau einer eigenen Altersvorsorge zu beginnen.

Nein, weil sich unser Angebot an jedermann richtet, also kein Einsteiger-Produkt ist. Zwar wachsen die Beiträge mit den Jahren moderat an, aber in der Regel verbessert sich zugleich die Einkommenssituation

des Versicherungsnehmers. Zudem ist unser neues Produkt hochflexibel: Wer möchte, kann jederzeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen Vertrag mit konstantem Beitrag umsteigen. Die einschließbare Rentendynamik im Leistungsfall sichert das Inflationsrisiko beim Rentenbezug ab. Dreiviertel der Bevölkerung sind noch nicht gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abgesichert. Unsere neue SBU-solution® hat das Potenzial, dass sich diese Situation wesentlich verbessert.

?: Die Dialog ist bekanntlich ein reiner Maklerversicherer. Welche Vorteile bietet Ihr neues Produkt dem Vermittler?

**RRB:** Erstens ist dank der Kombination niedrige Beiträge, hohe Renten SBU-solution® ein Produkt, für das in der Bevölkerung ein hoher Bedarf und damit für den Makler ein enormes Geschäftspotenzial besteht. Zweitens profitieren unsere Vertriebspartner von der attraktiven Abschlussprovision ebenso wie von der Bestandspflegeprovision mit erhöhter Folgeprovision ab dem elften Vertragsjahr. Und drittens ist unser neues Produkt wegen des unschlagbaren Preis-/Leistungsverhältnisses absolut haftungssicher.



Rüdiger R. Burchardi, Vorstand für Vertrieb und Marketing



Dialog Lebensversicherungs-AG

## Niedrige Beiträge, hohe Renten: SBU-solution®

Seit Anfang September ist die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-solution® der Dialog Lebensversicherung auf dem Markt. Auf zahlreichen Roadshows in den Großstädten Deutschlands und Österreichs vorgestellt, hat das neue Produkt sofort für Furore in der Maklerschaft gesorgt. Was ist das Besondere an der Neuentwicklung?

Durch die Kombination niedrige Beiträge, hohe Renten bietet sie der breiten Bevölkerung endlich die Möglichkeit, sich gegen das hohe Risiko der Berufsunfähigkeit in vollem Umfang und in ausreichender Höhe abzusichern. Die altersabhängige und damit risikoadäquate Kalkulation des Tarifs verschafft bereits jungen Leuten den Zugang zu einer vollwertigen Absicherung. Das Bedingungswerk von SBU-solution® zeichnet sich durch wichtige Alleinstellungsmerkmale aus. Hierzu gehört das Lebensphasenmodell, mit dem die Rente bei finanziellen Engpässen, z.B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, auf die Mindestrente reduziert und innerhalb von 24 resp. 36 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden kann. Ein weiteres Highlight ist die nicht rückzahlbare Überbrückungshilfe. Sie wird in Höhe der

BU-Rente über einen Zeitraum von max. sechs Monaten gezahlt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer, z.B. wegen ausstehender Unterlagen, aber noch nicht abgeschlossen ist. Die Nachversicherungsgarantie erlaubt es dem Versicherungsnehmer, im Falle wichtiger Ereignisse wie Heirat, Geburt eines

gegen eine geringe Mehrprämie auf das Recht der Beitragserhöhung nach § 163 VVG. Jederzeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung ist der Umstieg in einen Vertrag mit konstantem Beitrag möglich. Beim Wechsel innerhalb der ersten sechs Jahre ist zur Absicherung des Inflationsrisikos die Option „Rentendynamik im Leistungsfall“, wählbar zwischen 1 und 5 %, einschließbar. Die namhaften Rating-Agenturen haben das Produkt mit ihren Top-Bewertungen ausgezeichnet (Franke und Bornberg FFF, Morgen & Morgen 5 Sterne).



Quelle: Dialog

Kindes, Karrieresprung u.a. seine Rente ohne Gesundheitsprüfung um bis zu 100 Prozent zu erhöhen. Nimmt der Versicherte eine neue berufliche Tätigkeit auf, so erhält er eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten. Anders als im Markt heute üblich, verzichtet die Dialog

Ein Rechenbeispiel verdeutlicht den Vorteil von SBU-solution®:

25-jähriger Mann, Betriebswirt (Berufsgruppe 1), Jahresrente 18.000 Euro (monatlich 1.500 Euro), Endalter 65 Jahre: Monatsbeitrag (im 1. Jahr) 25,17 Euro.

Vergleichbare Tarife mit konstantem Beitrag kosten mehr als das Doppelte. Im Laufe der Jahre steigt der Beitrag moderat an; nach 21 Jahren liegt er auf gleicher Höhe wie beim Tarif mit konstanter Prämie. In diesen 21 Jahren beträgt die Ersparnis für den Versicherungsnehmer über 4.800 Euro.



(Bild verlinkt zur Homepage der Dialog mit vielen weiteren Informationen zur SBU-solution®)

[Link zum SBU-solution® Informationsblatt](#)



Haben Sie noch Fragen?  
Rufen Sie die Maklerhotline der Dialog an oder nutzen Sie das Kontaktformular.

Anschrift:  
Dialog Lebensversicherung-AG  
Halderstraße 29  
86150 Augsburg

Vermittlerhotline:  
Telefon 0821 / 319-1220

Kontaktformular:  
[www.Dialog-Leben.de](http://www.Dialog-Leben.de)  
→ Kontakt