

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen

Keine Erwerbsminderungsrente bei Verkehrsdelikten	Seite 6
Meldefristen in der BU	Seite 7
Leistungsfälle in der BU	Seite 8
LV1871 Golden IV	Seite 10
E-Interview mit Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG und Gothaer Krankenversicherung AG	Seite 12

Kurzmeldungen

R+V-KapitalPolice: Die R+V bietet mit der sog. **KapitalPolice** eine neue **kapitalbildende Lebensversicherung mit einer klassischen Garantie für die gesamte Laufzeit** an. Zu der bei Vertragsbeginn festgelegten **Garantiesumme** kommen **jährliche Überschussanteile** hinzu. Bei Tod vor Ablauf erhalten die Angehörigen die vereinbarte Summe zzgl. der bereits entstandenen Überschüsse. **Todes- und Erlebensfalleistung sind zu jedem Zeitpunkt identisch.** Die **Mindestlaufzeit** beträgt fünf Jahre. Der **Auszahlungszeitpunkt** kann um bis zu fünf Jahre **vorverlegt** werden, jedoch nicht vor das Alter 62. Eine **Verlängerung** ist bis maximal zum 85. Lebensjahr möglich, die Beitragszahlung erfolgt jedoch nur bis zum ursprünglich vereinbarten Ablauftermin. Frühestens fünf Jahre nach Vertragsbeginn ist auf dem Wege der Teilkündigung eine **vorzeitige Kapitalentnahme** möglich. Die **KapitalPolice** kann **gegen laufenden Beitrag und gegen Einmalbeitrag** abgeschlossen werden.

Volksfürsorge verschwindet: Mit der kürzlich von der **Generali** angekündigten **Restrukturierung ihrer Vertriebseinheiten** wird der **Markenname Volksfürsorge** endgültig vom Markt verschwinden. Der **Exklusivvertrieb der Generali, die Stammorga der Volksfürsorge sowie die unabhängigen Vertriebe** (Makler-, Banken- und Finanzvertrieb) sollen **im ersten Halbjahr 2015** unter dem **Markendach der Generali in einer neuen Vertriebsgesellschaft** zusammen geführt werden. „*In der neuen Organisation bündeln wir die Kräfte und das Know-how unserer traditionsreichen und erfolgreichen Vertriebe*“, erklärte **Winfried Spies, Vorstandschef der Generali Versicherungen**. Nach Schätzungen der **Generali** können durch optimierte Strukturen und Prozesse jährlich Kosten von rund 30 Millionen eingespart werden. „*Damit ist die geplante Struktur auch eine Antwort auf die zunehmend intensiver geführte öffentliche Diskussion um die Senkung von Vertriebskosten*“, hieß es bei der **Generali**.

ARAG Existenz-Schutz: Die **ARAG Allgemeine Versicherungs-AG** hat kürzlich unter der Bezeichnung **ARAG Existenz-Schutz** eine **funktionelle Invaliditätsversicherung** eingeführt. Die vereinbarte **monatliche Rente** wird unter verschiedenen Voraussetzungen fällig: nach einem Unfall ab einer 50-prozentigen Invalidität, im Pflegefall ab Pflegestufe I, bei einer Funktionseinschränkung lebenswichtiger Organe oder beim Verlust körperlicher oder geistiger Grundfähigkeiten. Bei Krebserkrankungen wird die Rente in Abhängigkeit vom Schweregrad bis zu 60 Monate gezahlt. Mit Beginn der Rentenzahlung erhält der Kunden zudem eine **Kapitalsofortleistung** in Höhe von sechs Monatsrenten. Darüber hinaus bietet die **ARAG** verschiedene **Assistance-Leistungen** an. Das sind z. B. Hilfs- und Pflegeleistungen bei der persönlichen Grundpflege und im Haushalt oder eine Begleitung bei Arzt- und Behördengängen. Ein persönlicher **Reha-Manager** kann bis zu drei Jahre zur persönlichen Unterstützung und Begleitung heran gezogen werden.

Condor erweiter INDEX-Produktfamilie: Die **Condor Lebensversicherungs-AG** hat ihre **Produktpalette** erweitert. Die **indexbasierten Versicherungen** gibt es nun auch in einer **Variante zur finanziellen Absicherung von Kindern sowie als Riester- und Basis-Rente**. Bei dem Kinder-Produkt, der „**Conny Ausbildungsversicherung**“, handelt es sich um eine Versicherung mit festem Auszahlungstermin (Termfix). Die „**INDEX-Rente basis**“ wird vor allem Selbstständigen empfohlen. Die Beitragszahlung kann mit Hilfe von Sonderzahlungen flexibel gestaltet werden. Bei der „**INDEX-Rente riester**“ kann der Kunde zusätzlich einen **Extraschutz bei Arbeitslosigkeit** vereinbaren, so dass auch dann die Beitragszahlungen gesichert sind. Bei der **Condor INDEX-Rente** partizipiert der Kunde am **Aktienindex EuroStoxx 50** und damit an der Kursentwicklung der 50 größten börsennotierten Unternehmen der Eurozone. Am Ende eines jeden Versicherungsjahres werden die monatlichen Wertentwicklungen bis zu einem definierten Höchstbetrag („Cap“) addiert. Zudem kann der Kunde jederzeit **statt der Index-Partizipation die sog. sichere Verzinsung** wählen.

Vertrieb bleibt People-Business: In einem **Interview mit der AssCompact Austria** hat sich **Andreas Buhr, Präsident der German Speaker Association**, u. a. zu den Themen **Vertrieb und Kundenbeziehungen** geäußert. Unter Bezugnahme auf eine **Umfrage im Rahmen des Forschungsprojekt VertriebsIntelligenz® mit der European School of Business Reutlingen** sagte **Buhr**: *„Der Kunde 3.0, so wurde hier deutlich, kauft immer noch am liebsten von Menschen, denen er vertraut, die aufrichtig sind in ihrer Kundenorientierung ... Vertrieb ist People-Business – das war früher so, und das ist auch heute noch so. Denn Menschen machen mit Menschen Geschäfte für Menschen.“* Daran werde auch der Vormarsch von Internet und Social Media nichts ändern. *„Es sind daher nicht mehr die großen Wortschwinger und Überzeuger, die punkten. Es sind diejenigen, die langfristige Kundenbeziehungen anstreben.“* Gerade der Aspekt People-Business wird aber z. Zt. von vielen Versicherern vernachlässigt, weil man der irrigen Annahme ist, man müsse nur die eigenen Prozesse optimieren und dann würde das Geschäfts quasi von alleine laufen.

Stuttgarter wächst: Die **Stuttgarter Lebensversicherung a.G.** konnte im **Geschäftsjahr 2013** die **gebuchten Bruttobeiträge** um gut 11% auf 573 Mio. Euro steigern. Die **Beitragssumme des Neugeschäfts** stieg um 2,7% und lag bei 1,9 Mrd. Euro. *„Trotz des schwierigen Marktumfeldes schreiben wir unsere Erfolgsgeschichte konsequent weiter fort. Überdurchschnittliche Finanzstärke, ausgezeichnete Produktqualität sowie die konsequente Fokussierung auf den Maklervertrieb sind die Gründe für den Erfolg“*, erklärte **Vorstandsvorsitzender Frank Karsten**. Die **Abschlusskostenquote** belief sich in 2013 auf 5,03%, die **Verwaltungskostenquote** auf 2,23%. Für das laufende Jahr sieht die **Stuttgarter** vor allem in der **betrieblichen Altersversorgung (bAV)** gute Chancen. *„Wir gehen davon aus, dass sie sowohl für das Unternehmen als auch für den Altersvorsorge-Markt der Zukunft an Bedeutung gewinnen wird“*, sagte **Karsten**. Schon heute beträgt der **bAV-Anteil am Neugeschäft** gut 20%. Im bAV-Markt will die **Stuttgarter** verstärkt umfassende Lösungen, einen eigenen Vertriebsprozess und eine persönliche Betreuung auch vor Ort anbieten.

Transparo geht vom Markt: Erst kürzlich hatte die **HUK-Coburg** von den **Minderheitseignern Talanx und WGV** alle Anteile an dem **Vergleichsportal Transparo** übernommen. Nun teilt die **HUK-Coburg** mit, das **Online-Portal werde Ende Juni 2014 vom Markt genommen**. *„Die hohe Veränderungsgeschwindigkeit des Geschäftsmodells brachte mit sich, dass Vergleichsportale nur dann wirtschaftlich arbeiten können, wenn sie neben Kfz- und anderen Versicherungen auch Produkte anderer Branchen vergleichen und verkaufen.“*, heißt es in einer Mitteilung des Unternehmens. Das Vergleichsportal selber hingegen betont seine Erfolge um **Transparenz**: *„Dass bei den Portalen in der Regel eine Provision vom Anbieter fließt, wenn ein Kunde einen Vertrag über das Vergleichsportal abschließt, war in der breiten Öffentlichkeit lange Zeit nahezu unbekannt.“* Weiterhin wüssten Verbraucher nun, dass es sich **bei Vergleichsportalen um Versicherungsmakler handele** und dass kein Vergleichsportal eine volle Marktabdeckung biete. Inzwischen hat das Vergleichsportal Verivox die Marken Transparo und aspect-online übernommen.

Barmenia BU PflegePlus: Die **Barmenia Lebensversicherung a. G.** hat ihr Produktportfolio um einen **Berufsunfähigkeitsschutz** erweitert, der auch eine **Pflegefallvorsorge** beinhaltet. Kommt es wegen einer Pflegebedürftigkeit zu einer BU, erhält der Betroffene eine zusätzliche Pflege-Rente in Höhe der garantierten BU-Rente. Wird die versicherte Person erst nach Ablauf der BU-Versicherung pflegebedürftig, erhält sie lebenslang, beziehungsweise für die Dauer der Pflegebedürftigkeit, eine Pflegerente. *„Berufsunfähigkeit und Pflege: Beides verändert unser Leben einschneidend. Das Risiko einer Berufsunfähigkeit besteht während des gesamten Berufslebens. Durch einen Unfall oder eine Krankheit können bereits junge Menschen schnell auch zum Pflegefall werden. Hinzu kommt, dass in unserer alternden Gesellschaft das Risiko steigt, pflegebedürftig zu werden. Aktuell sind es 2,45 Millionen Menschen. Bis 2050 dürfte die Zahl auf 4,23 Millionen Betroffene steigen.“* erläuterte **Christoph Laarmann, Vorstand und Aktuar der Barmenia Lebensversicherung a. G.**

Nürnberger verbessert BU: Zum **Februar 2014** hat die **Nürnberger** einige **Änderungen an den Bedingungen der Comfort- und Premium-Varianten ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung** vorgenommen. Nimmt ein Versicherter nach einer erfolgreich abgeschlossenen Umschulungsmaßnahme eine neue Erwerbstätigkeit auf, so zahlt die **Nürnberger** nun eine **Wiedereingliederungshilfe** in Höhe von sechs Monatsrenten, maximal 12.000 Euro. **Während der Leistungsprüfungsphase** besteht jetzt die Möglichkeit der **zinslosen Stundung der Beiträge bis zur endgültigen Leistungsentscheidung**. Die bisher geltende 5-Jahres-Frist wurde aufgehoben. Schließlich hat die **Nürnberger neue Fristen für die Bearbeitung** festgelegt. Der Versicherte erhält innerhalb von zehn Arbeitstagen nach Eingang der eingereichten Unterlagen eine Bestätigung über die Anerkennung der Leistungspflicht sowie deren Dauer und Umfang oder ggf. Informationen zum aktuellen Stand der laufenden Leistungsprüfung. Sollte die Prüfungsphase länger andauern, sendet die **Nürnberger** dem Versicherungsnehmer in regelmäßigen Intervallen von nicht mehr als vier Wochen aktuelle Informationen zum Versicherungsfall zu.

Dialog SPR-care®: Die **Dialog Lebensversicherungs-AG** hat kürzlich eine **Pflegerentenversicherung** eingeführt. Der Kunde kann die **Leistungen in den einzelnen Pflegestufen flexibel** zwischen 900 Euro Mindestjahresrente in Pflegestufe I und 42.000 Euro Höchstjahresrente in Pflegestufe III wählen. Die **Beitragszahlung kann einmalig zu Beginn, fortlaufend oder auch in Kombination** erfolgen. Zudem kann sich der Kunde zwischen **lebenslanger und abgekürzter Beitragszahlung** entscheiden. Bei bestimmten Ereignissen wie z.B. bei Pflegebedürftigkeit oder Tod des Partners oder des Kindes kann die versicherte Rente in der **SPR-care®** um insgesamt bis zu 30% **ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht** werden. Eine **Beitragsdynamik** kann zwischen 2% und 5% gewählt werden. Für den Fall eines finanziellen Engpasses können Beitrag und Rente über einen bestimmten Zeitraum auf die Mindesthöhe gesenkt und anschließend ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden. Zusätzlich ist bei **Arbeitslosigkeit oder Tod des Ehe-/Lebenspartners** eine Beitragsbefreiung für sechs Monate unter Beibehaltung des vollen Versicherungsschutzes möglich. Das Produkt hat bereits bei der Markteinführung **alle infinma-Marktstandards erfüllt oder übertroffen** und ist mit dem entsprechenden Zertifikat ausgezeichnet worden.

AM mit positivem Verlauf: Die **AachenMünchener Lebensversicherung AG** verzeichnete nach eigenen Angaben einen **positiven Verlauf des Geschäftsjahres 2013**. Der **Neugeschäftsbeitrag** erhöhte sich um 2% auf 1,148 Mrd. Euro. Während die laufenden Beiträge um 7,8% zurück gingen, wuchsen die Einmalbeiträge um 7,0%. Maßgeblich hierfür waren die Produkte **Rendite PLUS und Parkdepot PLUS. Fondsgebundene Rentenversicherungen** hatten beim laufenden Beitrag einen Neugeschäftsanteil von über 70%. **Abschluss- und Verwaltungskostensatz** blieben mit 5,0% bzw. 2,7% konstant. Die **Nettoverzinsung der Kapitalanlagen** erhöhte sich auf 4,3%.

Volkswahl Bund verbessert BU: Bei der **Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.** können jetzt Kunden **bei einer Gehaltserhöhung ab fünf Prozent ihren BU-Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung** anpassen – egal wie oft. *„Mit der Versorgungsgarantie weiß der Kunde schon am ersten Tag, dass er immer bedarfsgerecht abgesichert sein wird“*, erklärte **Volkswahl Bund-Marketingleiter Christian Schröder**. Bisher endeten die Nachversicherungsmöglichkeiten bei einer Grenze von 2.500 Euro. Mit Hilfe der obligatorisch enthaltenen Versorgungsgarantie kann die BU-Rente jetzt auf bis zu 4.000 Euro angepasst werden. Zudem können die Kunden des **Volkswahl Bundes optional (gegen Mehrbeitrag)** auch eine **Leistung bei Arbeitsunfähigkeit** mit versichern. Dazu heißt es in den Bedingungen: *„Als arbeitsunfähig im Sinne dieser Bedingungen gilt die versicherte Person, wenn auf die versicherte Person für einen zusammenhängenden Zeitraum von mindestens 6 Monaten ärztliche Bescheinigungen ausgestellt wurden, wie sie in § 5 Entgeltfortzahlungsgesetz (EntgFG) vorgesehen sind. Davon muss mindestens eine Bescheinigung von einem Facharzt ausgestellt worden sein.“* Eine Leistung wegen Arbeitsunfähigkeit wird für maximal 18 Monate erbacht. Zudem können jetzt BU-Leistungen auch infolge Demenz fällig werden.

Die Verwaltungskostenquote in der Lebensversicherung: In der letzten Ausgabe der **infinma news** hatten wir auf den **Seiten 6 ff.** einige **Ausführungen zur Verwaltungskostenquote** in der Lebensversicherung gemacht. Ein aufmerksamer Leser hat uns nun darauf aufmerksam gemacht, dass wir an zwei Stellen nicht genau genug recherchiert hatten. **Weder die Kosten für den Jahresabschluss noch die Regulierungsaufwendungen gehören zu den Verwaltungskosten.** Während die Jahresabschlusskosten im nicht-versicherungstechnischen Teil der Gewinn- und Verlustrechnung in den sog. „Sonstigen Aufwendungen“ verbucht werden, werden die Regulierungskosten zusammen mit den Versicherungsleistungen in einem Betrag ausgewiesen. Somit sind beide Kosten für den externen Betrachter nicht nachvollziehbar. Wir bitten, den Fehler zu entschuldigen.

IMPRESSUM:

infinma news 5 / 2014

Herausgeber:

infinma

Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Max-Planck-Str. 22

50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0

Fax: 0 22 34 – 9 33 69 – 79

E-Mail: info@infinma.de

Redaktion:

Marc C. Glissmann

Dr. Jörg Schulz

Aufgrund der besonderen Dynamik der behandelten Themen übernimmt die Redaktion keine Gewährleistung für die Richtigkeit, Aktualität und Eignung der Informationen. infinma haftet nicht für eine unsachgemäße Weiterverwendung der Informationen. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Keine Erwerbsminderungsrente bei Verkehrsdelikten

Das **Sozialgericht Gießen** hat in einem **Urteil vom 26.02.2014 (S 4 R 158/12)** bestätigt, dass die **Gewährung einer Erwerbsminderungsrente abgelehnt werden kann, wenn die Erwerbsminderung durch ein vorsätzliches Verkehrsdelikt herbeigeführt wurde.**

In dem konkreten Fall verursachte ein Koch einen **Verkehrsunfall**, indem er mit seinem PKW in einen Erdhügel fuhr. Es stellte sich heraus, dass er **keine Fahrerlaubnis** besaß und zum Unfallzeitpunkt eine **Blutalkoholkonzentration** von 1,39 Promille aufwies. Wegen fahrlässiger Trunkenheitsfahrt in Tateinheit mit vorsätzlichem Fahren ohne Fahrerlaubnis wurde er vom **AG Groß-Gerau zu einer Freiheitsstrafe von fünf Monaten auf Bewährung** verurteilt. **Seinen Antrag auf Erwerbsminderungsrente lehnte die zuständige Behörde ab.** In ihrer Begründung verwies die Behörde auf **§ 104 Abs. 1 SGB VI**, nachdem eine Rente wegen verminderter Erwerbsfähigkeit versagt werden kann, wenn die Gesundheitsbeeinträchtigung auf ein Verbrechen oder ein vorsätzliches Vergehen zurückzuführen ist.

Das **Sozialgericht Gießen** stellte nun fest, dass der Koch durch sein Verhalten grob fahrlässig seine Gesundheit gefährdet hatte. **Zudem habe er sich über die anerkannten Grundprinzipien der Versichertengemeinschaft hinweggesetzt und die Interessen der Versicherten gefährdet**, indem er in alkoholisiertem Zustand ein Kraftfahrzeug geführt habe. Würden **schwere Verstöße** gegen das StGB durch die Gewährung von Sozialversicherungsleistungen zu Lasten der Versichertengemeinschaft belohnt, würde diese quasi eine Belohnung für strafbares Verhalten darstellen. **Wer sozial-ethische Mindeststandards verletzt, müsse auch sozialrechtlich mit negativen Folgen rechnen hieß es schon in einem Urteil des BSG aus dem Jahre 2011 (BSG, Urteil vom 18.03.2011, B 2 U 1/07 R).**

Interessant wird sicher sein, ob dieses Urteil auch **Auswirkungen auf die privaten Versicherer** haben wird. Einige Unternehmen werben sehr offensiv damit, dass sie auch Berufs- und Erwerbsunfähigkeiten absichern, die durch **vorsätzliche Verkehrsdelikte** verursacht worden sind. Gerade vor dem Hintergrund, dass die Versicherer gerne den Kollektivgedanken in den Vordergrund stellen und das Versichertenkollektiv als besonders schützenswert erachten, ist die Gewährung von Leistungen fragwürdig, wenn der Leistungsempfänger gegen die o. g. anerkannten Grundprinzipien der Versichertengemeinschaft verstoßen hat.

Zudem ist auch die Argumentation, warum vorsätzliche Verkehrsdelikte mitversichert sein sollten, häufig nicht schlüssig. Hier wird ganz offensichtlich die Angst der Kunden geschürt, dass bestimmte Sachverhalte nicht vom Versicherungsschutz abgedeckt sein könnten. Ein Autofahrer, der aus Unachtsamkeit oder Fehleinschätzung die falsche Autobahnauffahrt nimmt und so zum Geisterfahrer wird, dürfte vermutlich ohnehin nicht vorsätzlich gehandelt haben. Warum aber sollte bspw. ein Geisterfahrer geschützt werden, der im Rahmen einer Wette bewusst auf der falschen Seite fährt?

Meldefristen in der BU

In den **Versicherungsbedingungen von Berufsunfähigkeitsversicherungen** finden sich oft Formulierungen wie diese: *„Wird uns die Berufsunfähigkeit später als drei Jahre nach ihrem Eintritt schriftlich mitgeteilt, so entsteht der Anspruch auf die Berufsunfähigkeitsleistungen grundsätzlich erst mit Beginn des Monats der Mitteilung. Wir leisten aber für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren rückwirkend – gerechnet ab dem Monat der Meldung – für die nachgewiesene Zeit der Berufsunfähigkeit.“*

Einige Anbieter hingegen haben sich inzwischen für eine Formulierung wie: *„Der Anspruch auf Beitragsbefreiung, Rente und Sofortkapital entsteht – unabhängig vom Zeitpunkt der Geltendmachung – mit Ablauf des Monats, in dem die Berufsunfähigkeit nach Nummer 1 eingetreten ist.“* entschieden.

Es geht also darum, **ab welchem Zeitpunkt und für welchen Zeitraum** ein Versicherer **BU-Leistungen** erbringt, wenn die versicherte Person den Leistungsfall nicht unverzüglich meldet. Man kann zwar sicher darüber diskutieren, welche Gründe es für eine verspätete Meldung überhaupt geben kann, allerdings leuchtet es unmittelbar ein, dass die zweite der o. g. Formulierungen die aus Kundensicht deutlich günstigere ist. Hier spielt es nämlich keine Rolle, wann Leistungsansprüche geltend gemacht werden.

Wird bspw. – warum auch immer – eine BU-Leistung erst fünf Jahre nach dem Eintritt der BU geltend gemacht, so entsteht entsprechend der ersten der o.g. Formulierungen der Anspruch auf Leistungen auch erst vom fünften Jahr an. Darüber hinaus ist eine rückwirkende Leistung über einen Zeitraum von drei Jahren möglich.

Im Vergleich der beiden Regelungen kann es somit zu **Leistungsunterschieden** in Höhe von bis zu fünf, vermutlich aber mindestens zwei Jahresrenten kommen. Unstrittig ist in jedem Fall, dass der Kunde den **Verlauf seiner BU vollständig nachweisen** muss, egal wann die Leistungen geltend gemacht werden und wann die BU eingetreten ist.

Die Argumentation einiger Versicherer ist hier nur sehr bedingt nachvollziehbar. Meist heißt es nämlich zur Begründung, derartige Fälle wären sehr selten und zudem ließe sich eine BU über einen so langen Zeitraum ohnehin nicht mehr lückenlos nachweisen. Wenn es aber nur seltene Fälle sind und der Versicherte nach Auffassung seines Versicherers zudem nicht in der Lage sein wird, die benötigten Nachweise zu führen, was spricht dann gegen den vollständigen Verzicht auf Meldefristen? Der dann gerne gegebene **Hinweis auf den Rückversicherer** ist ebenfalls wenig Ziel führend, da vermutlich jeder BU-Versicherer mit einem Rückversicherer zusammen arbeitet.

In diesem Zusammenhang ist sicher auch der Hinweis erlaubt, dass inzwischen **die Mehrheit der Versicherer auf Meldefristen verzichtet**. Ein Grund dafür, dass sich immer noch derartige Regelungen in Versicherungsbedingungen finden, dürfte auch darin liegen, dass es für das Erreichen der Top-Bewertung in einigen gängigen Rating-Verfahren keine Rolle spielt, ob der Versicherer sich für eine kundenfreundliche Regelung entschieden hat oder nicht.

Leistungsfälle in der BU

Um die **Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung** besser abschätzen zu können, ist es immer wieder interessant, wenn Versicherer über **konkrete Leistungsfälle aus ihrem BU-Bestand** berichten. Aktuell hat bspw. die **uniVersa** in einem **Infoblatt insgesamt sechs Praxisbeispiele** aufbereitet.

Berufsgruppe 1++

IT-Consultant, 42 Jahre Multiple Sklerose

Der Versicherte war als Berater in einer Software-Entwicklungsfirma tätig und hatte durch Kundenbesuche ein hohes Reiseaufkommen. Im Alter von 40 Jahren bekam der Versicherte die Diagnose einer Multiplen Sklerose mitgeteilt. Mit 42 Jahren war das Krankheitsbild (u.a. Sehstörungen, Sprachstörungen, Gleichgewichtsstörungen) so weit fortgeschritten, dass ein Leistungsvermögen für die zuletzt ausgeübte Tätigkeit nicht mehr bestand.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 1.842,00 EUR
Restlaufzeit: 23 Jahre

Berufsgruppe 1+

Selbständiger Grafiker, 32 Jahre Hodenkrebs

Der Grafiker erkrankte an Hodenkrebs. Krankenhausaufenthalte, Entfernung eines Hodens, Chemotherapie und Reha-Maßnahmen waren notwendig. Infolge der Operation mit Chemotherapie bestand eine erhebliche körperliche Leistungseinschränkung, die seit Erstdiagnose der Erkrankung eine Berufsunfähigkeit begründet. Nach ausreichender Rekonvaleszenz besteht aber die Aussicht zur Wiederaufnahme der beruflichen Tätigkeit.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 1.500,00 EUR
Restlaufzeit: 35 Jahre

Berufsgruppe 1

Bauleiter, 33 Jahre Paranoide Schizophrenie

Der in der Schweiz als Bauleiter arbeitende Versicherte litt seit mehreren Jahren unter depressiven Erschöpfungsgefühlen und Müdigkeit. Es bestanden ausgeprägte Schlafstörungen sowie Konzentrationsstörungen. Diese rührten von einer psychischen Überbelastung bei der Arbeit her. Durch die paranoide Entwicklung dieser Erkrankung (u.a. mit Halluzinationen) ist mit der Rückkehr in den Beruf nicht mehr zu rechnen.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 1.890,00 EUR
Restlaufzeit: 27 Jahre

Berufsgruppe 2+

Selbständiger Elektriker, 38 Jahre Arbeitsunfall mit multiplen schweren Frakturen

In seinem Betrieb beschäftigte der Versicherte einen Gesellen sowie eine Aushilfe nach Bedarf. Die kaufmännischen Tätigkeiten im Betrieb wurden von der Ehefrau sowie der Mutter des Versicherten erledigt. Mit 38 Jahren erlitt der Versicherte einen schweren Arbeitsunfall. Infolge der Verletzungen (u.a. Fraktur der Hüfte, Bruch der Speiche und des Handgelenkes links mit mehrfacher operativer Versorgung), konnte er seinen Beruf nicht mehr ausüben. Eine wirtschaftlich vertretbare Umorganisation des Betriebes war nicht möglich.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 730,00 EUR
Restlaufzeit: 22 Jahre

Berufsgruppe 2

Polizistin, 42 Jahre Erkrankung des zentralen Nervensystems

Bei der Versicherten bestand seit Jahren eine progrediente Entwicklung mit Bewegungseinschränkungen und Gesichtsfeldausfällen. Als Folge der Erkrankung kam es auch zu Depressionen. Bedingt durch die Bewegungseinschränkungen war kein Dienst an der Waffe mehr möglich. Die Versicherte wurde wegen Polizeidienstunfähigkeit in den Ruhestand versetzt. Durch die starke Immobilität der Versicherten und der geringen physischen und psychischen Belastbarkeit war auch eine Innendiensttätigkeit im Verwaltungsdienst der Polizei nicht mehr möglich.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 880,00 EUR
Restlaufzeit: 18 Jahre

Berufsgruppe 3+

Dachdecker, 30 Jahre

Arthrose beider Kniegelenke mit Knorpelschädigung

Der Versicherte litt seit Jahren unter zunehmenden Kniebeschwerden beidseits. Im weiteren Verlauf war bei einem Knie ein Knorpelersatz erforderlich. Operationsbedingt besteht jetzt eine Minderbelastbarkeit des Kniegelenks. Kniende Tätigkeiten oder Arbeiten in Zwangshaltungen sind operationsbedingt nicht mehr möglich. Eine Umschulung auf eine körperlich weniger belastende Tätigkeit ist zu empfehlen.

Monatliche BU-Rente der uniVersa: 670,00 EUR

Restlaufzeit: 32 Jahre

Mit Hilfe dieser Beispiele lassen sich mehrere Dinge veranschaulichen:

- **Ein BU-Leistungsfall kann auch in jungen Jahren eintreten**, wie das Beispiel des 30-jährigen Dachdeckers zeigt. Es trifft also nicht nur die Generation 50+, wie häufig irrtümlicherweise angenommen wird.
- **Eine Berufsunfähigkeit kann jeden treffen**, auch wenn möglicherweise ein IT-Consultant auf dem Standpunkt steht (bzw. stand), was sollte ihm schon passieren, damit er berufsunfähig werde. Es sind nicht immer nur die „gefährlichen“ Berufe, in denen es zur Berufsunfähigkeit kommen kann.
- **Die Summen, die mit Hilfe einer BU abgesichert werden, können enorm sein.** Sollte der o. g. Bauleiter tatsächlich nicht mehr in seinen Beruf zurück kehren können, so wird sich die Summe der noch ausstehenden Rentenzahlungen auf 1.890 Euro x 12 Monate x 27 Jahre = 612.360 Euro belaufen. Zukünftige Erhöhungen der Rente aus der Überschussbeteiligung sind hierbei noch nicht berücksichtigt.

Auch die **Condor** zeigt in einem aktuellen Flyer zur neuen **Selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung** einige Praxisfälle. Das Alter der betroffenen Kunden liegt dabei zwischen 25 und 48 Jahren, so dass sich die o.g. Aussagen bekräftigen lassen.

Silke O. (25)

Medizin-Studentin

Silke O. studierte im 3. Semester Medizin, als sie 2008 die Diagnose Schilddrüsenkrebs erhielt. Die Chemotherapie verursacht bei ihr erhebliche körperliche Schwächungen aufgrund derer Silke O. nicht mehr an den Vorlesungen im Rahmen ihres Medizinstudiums teilnehmen kann.

Konrad T. (33)

angest. Gas-Wasser-Installateur-Meister

Konrad T. ist von Beruf Gas-Wasser-Installateur-Meister und seit 2005 angestellt. Er erlitt im Juli 2008 durch einen Wegeunfall eine Fraktur des linken Oberschenkels, ein Schleudertrauma sowie diverse Prellungen. Der behandelnde Arzt konnte jedoch keine Berufsunfähigkeit attestieren, weil mit einer Besserung des Gesundheitszustandes zu rechnen sei. Voraussetzung für eine Berufsunfähigkeit ist aber eine voraussichtlich dauernde Beeinträchtigung des Gesundheitszustandes. Es

LV1871 Golden IV

Seit kurzem vertreibt die **Lebensversicherung von 1871 a. g. (LV1871)** unter der Bezeichnung Golden IV eine sog. **Funktionelle Invaliditätsversicherung**. Die **Golden IV** ist ein **Kooperationsprodukt der TRIAS Versicherung AG, einer Tochter LV 1871, und der BGV-Versicherung AG**.

Das Produkt richtet sich vor allem an Menschen, die aus unterschiedlichen Gründen keinen Berufsunfähigkeitsschutz bekommen (können):

keine ausreichende BU aus wirtschaftlichen Gründen	keine BU aus gesundheitlichen Gründen	keine BU aufgrund des Berufs
Best Ager	psychische Erkrankungen	Sportler
Normalverdiener	Rücken	Handwerker
Hausfrauen/Hausmänner	Tinnitus	Gastwirte
junge Familien	Allergien	Lehrer
Berufsstarter	Migräne	Künstler

Das Produkt beinhaltet **vier Leistungsbausteine**:



Grundsätzlich wird eine **Kapitalfortleistung in Höhe von einer (Golden IV Klassik) bzw. von zwei Jahresrenten (Golden IV Exklusiv)** fällig. Versicherbar sind Monatsrenten von mindestens 200 Euro und maximal 3.000 Euro. Die Rentenleistung und Beitragsbefreiung ist bei bestimmten schweren Krankheiten (Herzinfarkt, Schlaganfall und Dialyse), beim Verlust von Grundfähigkeiten in einem Umfang zwischen 75 und 100 „Punkten“ sowie bei Krebs im Stadium II ausgeschlossen. Die **Golden IV** kann im Alter zwischen 1 und 58 Jahren abgeschlossen werden. Es handelt sich um einen jährlichen Versicherungsschutz, der sich jeweils automatisch bis zum Alter 67 verlängert. Die Prämie steigt

somit während der Policenlaufzeit stetig an. Der Beitrag richtet sich nach dem rechnermäßigen Alter der versicherten Person jeweils zur Hauptfälligkeit des Vertrages. Es wird zwischen Rauchern und Nichtrauchern differenziert. Eine **Aktivdynamik** in Höhe von 3% der Vorjahresrente sowie eine **Passivdynamik** in Höhe von 1,5% Rente im Leistungsfall können vereinbart werden. Nachversicherungsoptionen ermöglichen die Erhöhung des Versicherungsschutzes um bis zu 50% ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Bei **Unfällen** wird ab einem Invaliditätsgrad von mindestens 50% geleistet. Der Leistungsumfang richtet sich nach der Gliedertaxe.

Der **Leistungsbaustein Organe und Krankheiten** beinhaltet Schlaganfall, Dialyse, Erkrankungen des Gehirns und des zentralen Nervensystems, Psychische Störungen oder Geisteskrankheiten, Herzinfarkt und andere Herzerkrankungen, Nierenerkrankungen, Lungenerkrankungen und Lebererkrankungen.

Im Baustein **Grundfähigkeiten** führen der Verlust des Sehvermögens (Blindheit), der Verlust des Sprachvermögens (Stummheit), der Verlust des Hörvermögens (Taubheit) bzw. der Verlust der Orientierung in jedem Fall zur vollen vereinbarten Leistung. Beim Verlust anderer Grundfähigkeiten wie beispielsweise Handfunktionen, Heben und Tragen oder Treppen steigen richtet sich der Leistungsumfang nach einem Punktekatalog. Bei mindestens 75 Punkten wird die Kapitalsofortleistung erbracht, ab 100 Punkten die Rentenleistung und Beitragsbefreiung.

Die **Pflegekomponente** basiert auf den folgenden **Activities of Daily Living (ADL)**: Fortbewegen im Zimmer, Aufstehen und Zubettgehen, An- und Auskleiden, Einnehmen von Mahlzeiten und Getränken, Waschen, Kämmen oder Rasieren, und Verrichten der Notdurft. Der Leistungsfall aufgrund Pflegebedürftigkeit tritt dann ein, wenn die versicherte Person bei mindestens drei dieser Verrichtungen Hilfe benötigt.

Bei Eintritt einer **Krebserkrankung** richtet sich der Leistungsumfang nach dem Krebs-Stadium. In Stadium I werden keine Rente und keine Beitragsbefreiung erbracht. In Stadium II ist die Rentenzahlung und Beitragsbefreiung auf 24 Monate begrenzt, in Stadium III auf 48 Monate.

Die **Exklusiv-Variante** beinhaltet zusätzlich eine **BU-Option**. Voraussetzung ist der Abschluss der **Golden IV** frühestens im Alter 7, ohne Erschwerung oder Ausschlüsse. Die **BU-Option** kann im Alter zwischen 15 bis 30 Jahren, frühestens drei Jahre nach Abschluss und innerhalb von drei Monaten nach Abschluss eines (Fach-) Hochschulstudiums oder einer Berufsausbildung, einer Gehaltserhöhung von mindestens zehn Prozent bei Arbeitgeberwechsel oder Beförderung oder der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ausgeübt werden. Natürlich muss der Beruf innerhalb der BU versicherbar sein. Der Tarif beinhaltet eine Wartezeit von drei Jahren. Die monatliche BU-Rente kann max. in Höhe der **Golden IV-Rente** abgeschlossen werden, höchstens jedoch 1.100 Euro monatlich. Ebenfalls Bestandteil der **Exklusiv-Variante** ist die **Malteser-Soforthilfe**, die für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten verschiedene Assistance-Leistungen mit und ohne Kostenübernahme vermittelt.



E-Interview mit Michael Kurtenbach, Vorstandsvorsitzender der Gothaer Lebensversicherung AG und Gothaer Krankenversicherung AG

infinma: Herr Kurtenbach, können Sie uns schon erste Tendenzen zum Geschäftsjahr 2013 bei der Gothaer verraten?

Kurtenbach: Unsere finalen Ergebnisse werden wir im Rahmen unserer Bilanzpressekonferenz im Juli vorlegen, aber es zeichnet sich ab, dass wir insgesamt recht zufrieden sein können. Im Bereich Schaden/Unfall und Leben konnten wir wieder deutliche Zuwächse beim Umsatz verzeichnen, während das Geschäft im Bereich der Krankenversicherung aufgrund der Nichtzahlerproblematik insgesamt etwas rückläufig war, gleichwohl wir neue Kunden gewinnen konnten. Insbesondere die Zusatzversicherungen, allen voran das Kollektivgeschäft mit Firmenbelegschaften sind hier Wachstumstreiber.

infinma: Was sind auf der Produktseite in Leben Ihre Schwerpunkte? Wie verteilt sich bspw. das Geschäft auf die private und die betriebliche Altersvorsorge?

Kurtenbach: Wir haben uns schon vor Jahren auf die strategischen Geschäftsfelder betriebliche Altersversorgung, fondsgebundene Rentenversicherungen und biometrische Lösungen fokussiert. Ihr Anteil am Neugeschäft beträgt 2013 über 80 Prozent. Das trägt mit dazu bei, unseren Lebensversicherer erfolgreich durch die Niedrigzinsphase zu steuern und hilft zudem bei der Erfüllung der Anforderungen von Solvency II. Klar im Fokus stehen unsere Leadprodukte Premium SBU und die Produktlinie ReFlex über alle Steuerschichten. Unsere Reflex-Lösung für die Schicht 1 ist mehrfach prämiert und das Vorsorgeprodukt nach Euro mit dem „höchsten Kundennutzen“

Infinma: Welche Bedeutung haben die einzelnen Durchführungswege in der bAV?

Kurtenbach: 85 Prozent der Unternehmen in Deutschland nutzen zur Umsetzung ihrer betrieblichen Altersversorgung mehrere Durchführungswege. Traditionell werden Versicherungslösungen im Rahmen der bAV vor allem im Bereich der arbeitnehmerfinanzierten bAV (Entgeltumwandlung) nachgefragt. Aus Sicht der Gothaer Lebensversicherung kommt daher insbesondere der Direktversicherung, gefolgt von der Pensionskasse, eine wichtige geschäftspolitische Bedeutung zu. Sowohl die Direktversicherung als auch die Pensionskasse ermöglichen eine einfache und transparente Erfüllung des Rechtsanspruchs der Arbeitnehmer auf Entgeltumwandlung. Aus Sicht der Arbeitnehmer ist vor allem die flexible Gestaltung der Versorgung interessant. Die Gothaer Lebensversicherung bietet sowohl klassische als auch fondsgebundene Tarife an. Die Höhe der Beiträge kann im Rahmen der steuerli-

chen Fördergrenzen flexibel gewählt werden. Als besonderes Highlight bietet die Gothaer Lebensversicherung ihre selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung auch als Direktversicherung an. Die hohe Qualität wurde zuletzt von Morgen & Morgen mit der Höchstnote, also fünf Sternen bestätigt.

infinma: Die Gothaer war ja mit der Einführung ihrer neuen SBU im letzten Jahr sehr erfolgreich. Was sind die Besonderheiten des Produktes?

Kurtenbach: Die neue SBU ist ein Top-Produkt mit ausgezeichneten AVB. Die Produktqualität wurde auch von unabhängigen Ratingagenturen mit Bestnote bewertet. Neben einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis hat sie eine ganze Reihe Besonderheiten, zum Beispiel einen Grundfähigkeitschutz und einen so genannten Familienbonus, das heißt, Eltern mit kleinen Kindern zahlen einen geringeren Beitrag. Ein weiterer Pluspunkt ist ein Zusatzschutz für die Kinder bei schweren Krankheiten. Zudem gibt es maßgeschneiderte BU-Lösungen für verschiedene Zielgruppen, von der Premiumvariante für anspruchsvolle Kunden über den Basistarif für körperlich Tätige und die BU Invest für fondsaffine Kunden bis hin zur Direktversicherung für Kunden, die Sozialabgaben und Steuern sparen wollen.

infinma: Wie beurteilen Sie die aktuelle Preis-Diskussion in der BU? Kritiker der Branche bemängeln, dass gute Risiken immer billiger werden, aber diejenigen, die eine BU am nötigsten hätten, diese nicht mehr bezahlen könnten. Ist eine immer feinere Differenzierung der Produktgruppen hier wirklich die Lösung?

Kurtenbach: Die Prämie einer Berufsunfähigkeitsabsicherung wird risikoadäquat auf der Grundlage von Eintrittswahrscheinlichkeiten einer Berufsunfähigkeit in den einzelnen Berufsgruppen kalkuliert. Daraus ergeben sich natürlich die entsprechenden Prämienunterschiede. Dies ist für Kunden mit Berufen mit hohem BU-Risiko sicher wenig tröstlich, verdeutlicht allerdings nochmals das enorme versicherte Risiko und damit den hohen Bedarf einer Absicherung. Um auch Kunden mit einem hohen BU-Risiko bezahlbaren Versicherungsschutz anzubieten, haben wir die Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Basis entwickelt. Im Vergleich zum Premium-Tarif bietet diese ebenfalls einen guten Versicherungsschutz und beinhaltet die wichtigsten Leistungsmerkmale einer Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. So ist auch bei der Basis-Version der existenzielle Verzicht auf abstrakte Verweisung enthalten. Um den günstigeren BU-Schutz zu ermöglichen, sind einzelne prämierelevante Tarifinhalte, wie finanzielle Zusatzleistungen, nicht enthalten und der Prognosezeitraum ist verlängert.

infinma: Aktuell wird in der Öffentlichkeit viel über Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung diskutiert. Die Gothaer bietet schon seit langem mit Perikon ein entsprechendes Alternativkonzept an. Wie funktioniert Perikon? Wie unterscheidet sich Ihr Produkt von anderen Schwere-Krankheiten-Absicherungen?

Kurtenbach: Alternative Absicherungen wie Gothaer Perikon können grundsätzlich interessante Absicherungsoptionen sein, allerdings können sie einen Berufsunfähigkeitsschutz nicht adäquat ersetzen. Eine umfassende Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit bietet nur die SBU. Wir bieten mit Gothaer Perikon als einziger deutscher Versicherer eine fondsgebundene Absicherung gegen schwere Erkrankungen an. Durch die fondsgebundene Kalkulation und ein flexibles Bausteinkonzept kann dabei der Versicherungsschutz zu günstigen Beiträgen auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten werden. Gothaer Perikon bietet Versicherungsschutz für 50 schwere Krankheiten. Die Absicherung kann ab Alter ein Jahr bis zum Alter von 100 Jahren abgeschlossen werden. So besteht die Möglichkeit, Alzheimer auch bis ins hohe Alter von 100 Jahren über Gothaer Perikon abzuschließen.

infinma: In aller Munde sind zurzeit die neuen Produkte von Allianz, AXA und ERGO, die dem Kunden keinen Garantiezins mehr gewähren, sondern lediglich eine Brutto-Beitragsgarantie. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein? Ist das ein Trend für die Zukunft? Wie positioniert sich die Gothaer hier?

Kurtenbach: Die klassischen Zinsgarantien der deutschen Lebensversicherungsbranche stellen in einer andauernden Niedrigzinssituation eine hohe Anforderung an Finanzierbarkeit und Eigenmittelausstattung der Versicherer. Langjährige Garantien sind immer schwerer darstellbar. Dennoch ist davon auszugehen, dass die klassische LV als bewährtes Konzept langfristig ein Bestandteil des Produktportfolios bleiben wird. Dies ist sowohl im Interesse der Kunden als auch der Branche. Kunden wollen Sicherheit, aber Sicherheit, die bezahlbar ist. Deshalb und vor dem Hintergrund von Solvency II muss die klassische Lebensversicherung evolutionär weiterentwickelt werden. Die Branche und auch die Gothaer Lebensversicherung AG befinden sich hierzu aktuell in einem Entwicklungsprozess. Mit der Produktfamilie ReFlex bietet die Gothaer Lebensversicherung bereits eine innovative Altersvorsorge. Der Kunde hat die Möglichkeit, seinen Vertrag aktiv zu gestalten, etwa durch die eigenständige Wahl der Anlageschwerpunkte. Darüber hinaus nimmt der Vertrag an den Entwicklungen der Kapitalmärkte teil. Aus Kundensicht wird das Anlagerisiko auf die in den Vertrag eingezahlten Beiträge in Form der Beitragsgarantie begrenzt.

infinma: Nicht zuletzt durch die Einführung des Pflege-Bahrs ist die Sensibilität für das Thema Pflegebedürftigkeit in der Bevölkerung deutlich gestiegen. Wie haben Sie sich diesbzgl. aufgestellt? Wie vermeiden Sie die Konkurrenz zwischen Pflegetagegeld beim Krankenversicherer und Pflegerente beim Lebensversicherer?

Kurtenbach: Seit der Einführung des Pflege Bahr ist die Problematik der fehlenden Pflegeabsicherung im Alter und der erforderlichen Vorsorge in den Medien und somit auch in der Bevölkerung wieder präsent. Dies sehen wir sehr positiv. Allerdings ist Pflege Bahr aus unserer Sicht nur eine Teilabsicherung, deshalb hatte bei uns die Entwicklung einer vollwertigen Pflegetagegeldtarifpalette oberste Priorität. Über den Pflege Bahr können wir später immer noch entscheiden. Mit der Einführung des

flexiblen Pflegetagegeldtarifkonzepts MediP haben wir zum Jahreswechsel unsere Angebotspalette im Bereich Pflegetagegeldversicherung nun mit einem entsprechenden hochwertigen Angebot im Premiumsegment abgerundet. Für fondsaffine Kunden, die zusätzlich zur Pflegeabsicherung auch eine Todesfallleistung wünschen, bieten wir mit Gothaer PflegeRent Invest, der einzigen fondsgebundene Pflegerentenversicherung am Markt, eine ausgezeichnete Absicherungsmöglichkeit. Die fondsgebundene Kalkulation ermöglicht ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis und die Geld-zurück-Garantie sichert im Todesfall mindestens die Rückzahlung der eingezahlten Beiträge. Bei bedingungsgemäßer Pflegebedürftigkeit wird im Regelfall die versicherte Pflegerente lebenslang ohne Warte- und Karenzzeiten oder spätere Nachprüfungen bzw. Meldepflichten gezahlt. Mit beiden Produkten sprechen wir unterschiedliche Zielgruppen an. Daher haben wir als Entscheidungshilfe einen Pflegewegweiser entwickelt, mit dessen Hilfe der Berater anhand weniger Fragen ermitteln kann, ob das Pflegetagegeld oder die Pflegerente die passende Produktlösung ist. Insofern ist es aus unserer Sicht überaus wichtig, beide Produkte im Portfolio zu haben, um immer das speziell für den jeweiligen Kundenbedarf passende Lösungskonzept anbieten zu können. Die Resonanz zu unserer Produktpalette – sowohl von Seiten unserer Vertriebspartner als auch von Seiten externer Ratinghäuser – ist bisher durchweg positiv, sodass wir sicher sind, hiermit im wichtigen Segment Pflege sowohl in der Leben- als auch in der Krankenversicherung künftig hervorragend aufgestellt zu sein.

infinma: Ein Thema der Zukunft könnte die betriebliche Krankenversicherung sein. Was verbirgt sich dahinter? Was bietet die Gothaer in diesem Segment an?

Kurtenbach: Bei der betrieblichen Krankenversicherung handelt es sich um Kollektivverträge, über die Unternehmen ihren Mitarbeitern günstige Krankenzusatzversicherungen mit reduzierten Gesundheitsfragen oder sogar ohne Gesundheitsprüfung anbieten können. Mit der Tarifpalette „MediGroup“ bieten wir speziell für die betriebliche Krankenversicherung Produktlösungen in allen wichtigen Leistungsbereichen. Diese Palette umfasst neben typischen Leistungsbausteinen wie zum Beispiel Vorsorge, Zahn, Ambulant und Stationär auch den bereits oben genannten, wichtigen Bereich Pflege. Mit dem MediGroup P bieten wir hier ein qualitativ identisch hochwertiges Produkt wie MediP im Einzelgeschäft an. Die Gothaer hat sich insgesamt in diesem Bereich ebenso wie beim Thema betriebliches Gesundheitsmanagement sehr frühzeitig positioniert und ist hier sehr gut aufgestellt. Im Kampf um die Talente sind beide neben der bAV wichtige Instrumente, um neue Mitarbeiter zu gewinnen und die vorhandenen zu binden. Zudem hat eine Reihe von Studien gezeigt, dass über ein professionelles betriebliches Gesundheitsmanagement auch die Fehlzeiten reduziert werden können. Für Makler, die bereits in der bAV unterwegs sind, bieten sich hier also sehr interessante Beratungsansätze.

infinma: Was können wir im Jahr 2014 auf der Produktseite von der Gothaer noch erwarten?

Kurtenbach: Wir prüfen laufend die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte und passen diese bei Bedarf an, um unsere gute und innovative Stellung im Markt weiter auszubauen. Im Bereich Lebens-

versicherung prüfen wir aktuell unsere Produktpalette vor dem Hintergrund der diskutierten Rechnungszinsabsenkung. Außerdem haben wir zum 1. April 2014 eine Turboaktion für die Berufsunfähigkeitsabsicherung gestartet. Hier ermöglichen wir eine einfache Beantragung durch wenige Fragen und verkürzte Abfragezeiträume mit einem Aktionsantrag.

infinma: Zum Schluss noch eine Frage Richtung Vertriebspartner: Warum sollte ein Makler sein Geschäft zur Gothaer bringen? Was bieten Sie Ihren Vertriebspartnern, das andere Versicherer möglicherweise so nicht bieten?

Kurtenbach: Die Gothaer begleitet seit geraumer Zeit den Makler wie kaum ein zweiter Versicherer vollumfänglich in allen Belangen. Wir haben verstanden, dass nicht nur das Produkt wichtig ist, sondern das gesamte Paket, also auch der technische Support, die Betreuung, die Provisionsabrechnung, die Prozesse, die Informationsversorgung und die Entscheidungskompetenz am Point of Sale. Besonders wichtig bleibt die persönliche Maklerbetreuung, durch die Service-Teams der Maklerdirektionen als auch durch die Maklerbetreuer/innen vor Ort. Erlebbar wird dieses u.a. auf den seit vier Jahren stattfindenden MehrWerte-Veranstaltungen, bei denen wir unseren Geschäftspartnern viele Impulse und Ideen für den Auf- und Ausbau des eigenen Maklerunternehmens – jenseits von Produkten – mit auf den Weg geben. Die Meinung unserer Vertriebspartner ist ein hohes Gut. Aus diesem Grund binden wir Makler bei der Entwicklung von neuen Produkten mit ein. Und das erfolgreich. Bestes Beispiel ist die im Frühjahr 2012 eingeführte Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Premium. Nur mit den guten Ideen und durch das Feedback unserer Vertriebspartner ist das Produkt zu dem geworden, was es heute ist: die familien- und vermittlerfreundlichste SBU Deutschlands. Im Bereich der Krankenversicherung stehen bei uns die Vermittler- und Verbraucherfreundlichkeit im Vordergrund. Beispielsweise haben wir die mit Unisex umgesetzten AVB Modifizierungen nicht nur für die Neugeschäftstarife, sondern für den gesamten Bestand umgesetzt. Das gleiche gilt für die bereits kurz davor erfolgte Umsetzung der „Hilfsmittelgarantieerklärung“ in den AVBen. Darüber hinaus haben wir mit dem MediMPlus als einziger Versicherer eine Möglichkeit für einen großen Teil unseres Bestandes geschaffen, die PKV Mindestleistungen zu ergänzen. Einmalig daran ist, dass das ganz ohne Gesundheitsprüfung möglich ist und dass die Mindestleistungen abgedeckt werden können, ohne dass der Haupttarif in die neuen Unisextarife umgestellt werden muss. Diesen eingeschlagenen Weg wollen und werden wir auch in den nächsten Jahren weiterverfolgen.

infinma: Herr Kurtenbach, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin alles Gute und viel Erfolg.