

„Unser Gesamtpaket ist auf dem Markt einzigartig.“



Klaus Barde im Gespräch mit **Martin Gräfer**, Vorstand Vertrieb und Service, die Bayerische

Der Umbruch in der Tarifgestaltung von Berufsunfähigkeitsversicherungen ist unübersehbar. Ihr Haus startet nun mit BU PROTECT eine neue Tarifgeneration. Welche Signale des Marktes haben diesen Schritt veranlasst?

Die konsequente Ausrichtung auf Bedürfnisse und Wünsche des Marktes ist der Fokus unserer neuen Markenpositionierung. Wobei Kundenorientierung vor Produktorientierung geht – mit unserem neuen Baukastenprinzip bieten wir Beratern und Kunden flexible Lösungen, die dazu einladen, sich primär mit dem Bedarf des Kunden und dessen Wünschen nach Leistung und aber auch seinen finanziellen Möglichkeiten zu beschäftigen. Unsere BU-Lösungen folgen unserer spartenübergreifenden Produktphilosophie und bieten mit den Varianten Smart, Komfort und Prestige flexibel das, was sich Kunden und Berater wünschen:

stets qualitativ hochwertigen Versicherungsschutz aber mit unterschiedlichen Leistungsausprägungen und damit differenzierenden Beiträgen. Für viele Berufsgruppen wird der Tarif außerdem günstiger.

„Die BU ist auch eine wirklich gute Pflegevorsorge, zumindest während der vereinbarten Leistungsdauer – denn hier leisten wir bereits ab einem von sechs Pflegepunkten (ADL).“

Überdies bietet die Bayerische, zusätzlich mit dem neuen Beratungsansatz Diagnose X, Beratern die Möglichkeit, eine maßgeschneiderte Analyse der Kundenbedürfnisse vorzunehmen – ein-

schließlich Gesundheitsprüfung direkt vor Ort. Denn nach der Ermittlung des wirtschaftlichen Bedarfs spielt die Gesundheitsprüfung eine immer wichtigere Rolle – wir empfehlen, diese vor der Produktberatung durchzuführen.

Und in Ergänzung oder auch als Alternative zu BU – Lösungen bieten wir hier mit nur einer Risikoprüfung auch Vorsorge durch unsere Versicherung gegen schwere Krankheiten oder unsere funktionale Unfallversicherung MultiProtect. Kundenorientierung in der Beratung zur Einkommenssicherung ist eben mehr als nur das Angebot eines Produktes. Und hier unterstützen wir Berater und Kunden 100 Prozent persönlich und schnell.

Das in diesem Segment nicht unerhebliche Moment einer attraktiven Prämiengestaltung wird von Ihnen betont. Dank der Erweiterung von fünf auf acht Berufsklassen soll der Versicherungsschutz

mit „BU PROTECT“ in einigen Berufsklassen deutlich preiswerter werden. Was wird günstiger, wo ziehen die Prämien an?

Durch die Erweiterung von fünf auf acht Berufsklassen wird es für viele Versicherte günstiger als bisher. In der Berufsklasse 4, in der etwa Friseur, Lackierer, Gastwirte zu finden sind, ist der Tarif für Frauen bis zu 17 Prozent billiger, in der Berufsklasse drei – etwa Köchin – bis zu 10 Prozent und in der Berufsklasse 2 – Bankangestellte, kaufmännische Angestellte – bis zu 11 Prozent. Unser Gesamtpaket ist auf dem Markt einzigartig und bietet transparente und individuelle Absicherung – gemäß unseres Leistungsversprechens „Versichert nach dem Reinheitsgebot“.

Bezahlbarer BU-Schutz und faire, transparente Gesundheitsfragen im Antrag sind für jeden Makler wichtig, der eine breite Klientel bedienen will. Mit der Produktvariante Smart soll diese Zielgruppe bedacht werden. Was ist das Besondere an diesem Tarif?

Es ist eine BU für preissensible Kunden. Aber der Vermittler sollte dem Kunden mehr als nur ein günstiges Produkt anbieten. Viel besser ist die perfekt kundenorientierte Absicherung. Dazu gehören die Analyse des Kundenbedarfs, die individuelle Risikoprüfung und die Anpassung des Angebotes an die finanziellen Möglichkeiten des Kunden. Im Übrigen ist die SMART-Variante in Verbindung mit unserer Dienstunfähigkeitsklausel meist auch das beste Angebot für Beamte.

Welche Zielgruppen sollen mit den Varianten Komfort und Prestige angesprochen werden? Was zeichnet diese Tarife aus?

Es sind Produkte für alle, die etwas mehr oder viel mehr wünschen, etwa durch ausgezeichnete Bedingungswerke mit verkürzten Prognosezeiträumen. Das Komfort-Angebot beispielsweise erweitert den Schutz mit dem Verzicht auf die so genannte abstrakte Verweisung, eine Beamten-Klausel auch für Richter, Berufsunfähigkeit auch bei Demenz und die zinslose Stundung der Beiträge im Falle von Arbeitslosigkeit, Elternzeit oder Pflegebedürftigkeit. In der Prestige-Variante

genießen Versicherte darüber hinaus Leistungen wie Wiedereingliederungshilfen, einen Schutz bei acht versicherten schweren Krankheiten, eine Nachversicherungsgarantie ohne Anlass innerhalb der ersten fünf Jahre und eine Infektionsklausel für alle Berufe, die greift, wenn ein Versicherter wegen Ansteckungsgefahr ein komplettes Tätigkeitsverbot erhält.

„Die richtige BU-Vorsorge ist nicht nur eine Frage des bestmöglichen Produktes, sondern nach meiner Meinung das Ergebnis einer qualitativ hochwertigen Beratung.“

Worauf wir als einer von ganz wenigen Anbietern aber grundsätzlich verzichten, ist auf die Anwendung des §163 VVG. Das bietet Kunden und Beratern über Jahre hinweg Sicherheit und sorgt für Verlässlichkeit bei dem vielleicht wichtigsten Produkt der privaten Vorsorge. Die BU ist auch eine wirklich gute Pflegevorsorge, zumindest während der vereinbarten Leistungsdauer – denn hier leisten wir bereits ab einem von sechs Pflegepunkten (ADL). Ein gewichtiges Argument, wie ich meine.

Bemerkenswert ist Ihr Demenz-Baustein im Bedingungswerk ab Komfort-Tarif. Können Sie uns die Definition für den Leistungsfall Demenz näher ausführen? Eine Demenz führt doch generell zur BU – oder nicht?

Die Definition der Berufsunfähigkeit enthält immer eine zeitliche Dimension. Im Falle der Demenz ist die Leistungsvoraussetzung unabhängig von einer zeitlichen Dimension, bei Vorliegen einer entsprechenden Diagnose wird geleistet, ähnlich wie bei Dread-Disease-Produkten. Somit erfolgt die Leistung meist viel früher als bei einer BU-Prüfung.

Eine kritische Frage zur Prestige-Police. Kommt es hier nicht zu einer Überfrachtung mit Leistungsmerkmalen?

Der Kunde hat die Wahl, ob er die zusätzlichen Leistungen will. Ansonsten kann er zu den anderen Produkten grei-

fen. Genau dafür ist das Baukastenprinzip gedacht. Und wir führen es Beratern und Kunden einfach und verständlich vor Augen. Denn die richtige BU-Vorsorge ist nicht nur eine Frage des bestmöglichen Produktes, sondern nach meiner Meinung das Ergebnis einer qualitativ hochwertigen Beratung. Hier kommt es darauf an, dass Berater und Kunden Wünsche und Bedürfnisse transparent besprechen und danach den richtigen Versicherungsschutz auswählen.

Der Bedingungswettbewerb war einer der Punkte, der im BU-Markt zu aktuarischen Bauchschmerzen führte, die bei einigen Wettbewerbern noch nicht verklungen sind.

Bauchschmerzen haben Wettbewerber durch Leistungserweiterungen, die nicht in den Preisen Niederschlag finden oder aufgrund fehlenden Datenmaterials schlecht kalkuliert werden können. Führt eine Mehrleistung dagegen zu einer kalkulierten Mehrprämie, sieht das anders aus. Unsere Tarife sind solide und auskömmlich kalkuliert. Wir verfügen hier auch über eine generationenübergreifende Erfahrung als Anbieter. Das spürt unser Kunde auch im Leistungsfall – hier helfen wir auch über das wohl erwartete Maß hinaus beispielsweise bei der Frage, wie und wo Leistungen weiterer Versorgungsträger beantragt werden können.

Hinsichtlich Beratung und Antrag kann der Makler bei Ihnen die neueste Technik nutzen. Einerseits ein großes Plus für das moderne Maklerbüro. Aber kann man die Fragen zur Gesundheitsprüfung wirklich so einfach und vor allem haftungssicher handhaben?

Durch das Beratungstool Diagnose X der Bayerischen können Berater und Kunden den Antragsprozess einschließlich Gesundheitsprüfung bequem papierlos via Internet erledigen – und zwar direkt am Point of Sale. Sogar die Unterschrift lässt sich mit unserem Tool InSign auf einem handelsüblichen Android- oder Apple-Smartphone haftungssicher leisten. Bequemer und schneller geht es nicht. Und es ist aus meiner Sicht auch für den Berater eine echte Hilfe hinsichtlich der Haftung: Denn wir führen durch die Gesundheitsprüfung, so dass wir auch sofort verbindliche Antworten bieten.