

# „Kein anderer Anbieter bietet die Leistungsvielfalt von CARDEA safety.first“



Klaus Barde im Gespräch mit Markus Brugger, Vorsitzender der Geschäftsleitung der PrismaLife AG und Stefan Giesecke, Vorstand der fpb AG.

*Können wir uns darauf einigen, dass das neu von Ihnen in den Vertrieb gebrachte Produkt „Cardea safety.first“ dem noch jungen Segment der Funktionsinvaliditäts-Versicherungen zuzuordnen ist?*

Stefan Giesecke: Einverstanden, wenn Sie darunter verstehen, dass verschiedene Risiken abgesichert werden, die durch geistige und/oder körperliche Beeinträchtigungen der Gesundheit des Versicherten hervorgerufen werden. Dabei spielt keine Rolle, ob ein Unfall oder beispielsweise eine schwere Krankheit die Ursache für die Beeinträchtigung ist. Unser Ansatz geht über das reine Produktangebot noch hinaus: Zu unserem Absicherungsangebot gehören lebensbegleitende Präventionsprogramme und medizinische Assistenzleistungen für alle Kunden. CARDEA.life ist eine Spezialmarke der PrismaLife AG für die Absicherung biometrischer Risiken. Hinter der Marke steht die Idee, für Menschen unterschiedlicher Alters- und Berufsgruppen einen bezahlbaren Risikoschutz für jede Lebensphase zu entwickeln. Um unseren Anspruch an eine neue Generation der Risikovorsorge realisieren zu können, haben wir das Know-how von drei Gesellschaften mit internationalen

Erfahrungen zusammengebracht. In dieser Konstellation war es möglich, etwas Neues für den deutschen Markt zu entwickeln, das Kunden und Vermittlern einen Mehrwert bietet. CARDEA.safety.first ist unser erstes Produkt. Bis Ende 2013 werden drei bis vier weitere biometrische Risikoprodukte folgen.

*Auf diesem Feld haben, verständlicher Weise, viele Makler noch hohen Informationsbedarf. Vielleicht erläutern Sie uns einmal, was zum Beispiel Ihr Produkt so alles „kann“. Wer Rundumschutz für den Versicherten in nur einer Police verspricht, übernimmt durchaus eine hohe Verantwortung.*

Markus Brugger: CARDEA safety.first bietet Schutz gegen fünf elementare Risiken des menschlichen Lebens: Tod, Unfall, Pflegebedürftigkeit, schwere Krankheiten und Grundunfähigkeiten. Bei der Produktentwicklung war uns wichtig, dass die einzelnen Bausteine bezüglich ihrer Leistungen und Bedingungen mit Einzelversicherungen im Wettbewerb mithalten können.

Daneben stehen, wie bereits erwähnt, als Vorsorgeangebote Präventionsprogramme und medizinische Assistenz-

leistungen. Zum Beispiel honorieren wir es, wenn ein Kunde etwas für seine Gesundheitsvorsorge tut. Konkret heißt das: Wer an den jährlichen Vorsorgeuntersuchungen seiner Krankenversicherung teilnimmt, sichert sich für jeweils 12 Monate die Option auf zehn Prozent mehr Rente im Leistungsfall.

Durch die Bündelung mehrerer Risiken kann der Versicherte seine Existenz umfassend absichern. Er vermeidet damit Deckungslücken und Doppelabsicherungen. Ein Einzelprodukt bietet dagegen lediglich eine Ausschnittsdeckung und birgt damit für den Versicherten die Gefahr in sich, dass genau der Fall nicht abgesichert ist, der eine Beeinträchtigung verursacht hat. Auch für Makler bietet ein solches Multirisikoprodukt aus Haftungsgründen Vorteile, weil er alle grundsätzlichen Risiken seines Kunden abgesichert hat.

Wir kombinieren in CARDEA safety.first zwei Leistungsarten, eine Kapitalzahlung für Leistungen im Todesfall und bei schweren Krankheiten sowie eine Rentenleistung bei Pflegebedürftigkeit, nach einem Unfall und bei Verlust von Grundfähigkeiten. So erhält der Kunde je nach Beeinträchtigung immer die passende Leistung. Multirisik heißt auch

Multileistungen. Ein Beispiel: Erleidet der Versicherte einen Schlaganfall, erhält er Leistungen aus der Dread Disease Absicherung und für den Verlust seines Sprachvermögens eine Rente aus der Grundunfähigkeitsversicherung. Also: Wenn ein und derselbe Leistungsfall zwei Leistungen auslöst, wird zweimal gezahlt.

*Ein echter Zauberkasten – wenn da nicht ein Bedingungsnetzwerk und sicher auch etliche Ausschlüsse davor wären. Was sind die Knackpunkte für den versicherungswilligen Kunden?*

Markus Brugger: Die einzelnen Risiko-Bausteine sind bezüglich ihrer Leistungen und Bedingungsnetze mit Einzelversicherungen im Wettbewerb vergleichbar. Zum Beispiel ist der Katalog der Grundfähigkeiten von CARDEA safety.first mit einer Einzelversicherung vergleichbar. Bei Dread Disease ist unser Ansatz aus meiner Sicht verbraucherfreundlicher als im Vergleich zu anderen Anbietern. CARDEA.life leistet bei 38 schweren Krankheiten. Dazu gehören Alzheimer, Krebserkrankungen, Herzinfarkt, Bypass-Operationen, schwere Lebererkrankungen und Kopfverletzungen. Wenn die Diagnose einer solchen Krankheit vorliegt, wird geleistet. Im Wettbewerb ist der Katalog auf eine Handvoll schwerer Krankheiten beschränkt, oder die Leistung ist an die Schädigung eines kompletten Organs gebunden. So gesehen ist ein gebündelter Schutz mit Einzelversicherungslösungen auf jeden Fall gleichgestellt, ich meine sogar, es überwiegen die Vorteile einer Bündelung.

*Weist Ihr Neustarter Ihrer Meinung nach echte Alleinstellungsmerkmale auf?*

Stefan Giesecke: Kein anderer Anbieter bietet die Leistungsvielfalt von CARDEA safety.first. Die Kombination der fünf Risiken Tod, Unfall, Pflegebedürftigkeit, schwere Krankheiten und Grundunfähigkeiten ist einzigartig. Andere Anbieter decken zwei bis maximal drei dieser Risiken ab. CARDEA safety.first ist das einzige Produkt, das den Todesfall absichert. Ein echtes Alleinstellungsmerkmal sind auch die Präventionsprogramme und Assistenzleistungen. Hierzu gehören Informationen zur Prävention und Vorsorge sowie eine medizinische Unterstützung im Leistungsfall, zum Beispiel

bei Reha-Maßnahmen. Ein Highlight ist die Dread Disease Option, mit der man ohne weitere Gesundheitsfragen die Leistungen um die zweifache Jahresrente, um maximal 50.000 Euro, erhöhen kann. Mit einem weiteren Baustein kann der Todesfallschutz mit individueller Laufzeit um bis zu 100.000 Euro erhöht werden. Damit ist eine individuelle und bedarfsgerechte Absicherung der Hinterbliebenen gewährleistet.

*Nachfrage: Warum geht in diesem Segment die Prämien-Kalkulation für den Kunden meist besser auf als bei Dread Disease oder BU?*

Stefan Giesecke: Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Kunde kann seine komplette Existenz in einer Police abdecken, spart so Verwaltungskosten und Geld für überflüssige Mehrfachabsicherungen.

*Schaut man sich das Neugeschäft eines maßgeblichen Wettbewerbers an, dann kann die Funktionsinvalidität durchaus als BU für das kleine Haushalts-Netto verstanden werden. Stimmen Sie uns da zu?*

Stefan Giesecke: Für Personen, die aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen keine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen wollen oder können, ist unser Multiriskprodukt eine sehr gute Alternative. Genauso gut kann eine BU-Versicherung als Ergänzung zu CARDEA safety.first abgeschlossen werden, denn es ist eine umfassende Existenzversicherung für die größten Risiken im Leben.

*Natürlich müssen wir die klassischen Fragen zum Versicherungsstandort Liechtenstein stellen. Hier ist die Prisma Life AG als Mutter des neuen Produkts zu Hause. Woran sich dann die Frage nach der Finanzstärke zwangsläufig anschließt. Plus das Thema Risiko, sprich Insolvenzschutzsicherungsfonds.*

Markus Brugger: Der Finanzplatz Liechtenstein ist vollständig in das europäische Rechtsgefüge eingebunden. Für Versicherungskunden bedeutet dies hohe Rechtssicherheit und höchsten Datenschutz. Die Versicherungsbedingungen unterliegen deutschem Vertragsrecht, sind VVG-konform und unterliegen der deutschen Steuergesetzgebung. Die PrismaLife AG ist eine finanzstarke Gesellschaft. Die internationale Rating-

Agentur A.M. Best hat im Juli 2012 das Finanzstärke-Rating „A- (excellent)“ der PrismaLife erneut bestätigt. Die anrechenbaren Eigenmittel übersteigen bei weitem das vom Gesetzgeber als Mindestmaß geforderte Mindestkapital, so dass sich ein Deckungsgrad von über 1.000 Prozent der Solvenzmarke ergibt. Die PrismaLife AG ist nicht über die Sicherungseinrichtung der deutschen Lebensversicherer, Protektor, abgesichert. PrismaLife unterliegt der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein, kurz FMA. Sollte ein Versicherungsunternehmen aus Liechtenstein in finanzielle Schwierigkeiten geraten, würde die FMA die Geschäftsführung übernehmen und den Versicherer unter Aufsicht stellen. In diesem Zusammenhang wären die angesammelten Deckungskapitalien oder Schadenrückstellungen für bereits eingetretene Schadenfälle vor dem Zugriff anderer, so genannter Drittgläubiger, geschützt.

*Thema Beratungsprotokoll: Wer eine Funktionsinvaliditäts-Versicherung berät, hat viel zu erzählen. Da kann der Kunde durchaus die Übersicht verlieren. Schon die ehrliche Beratung einer Dread Disease erfordert eine Fülle an Information, damit es im Leistungsfall keine schwere Enttäuschung gibt. Wie stehen Sie dem Vertriebspartner hier zur Seite?*

Stefan Giesecke: CARDEA.life unterstützt ihre Vertriebspartner mit umfangreichen Vertriebshilfen. Dazu gehört ein Beratungsprotokoll, das für eine gute Beratung unabdingbar ist. Wir stellen in unserem Maklerportal umfangreiche Informationen zum Produkt und Vertriebsansätze zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir ein Schulungsprogramm gestartet, das in Webinaren die wesentlichen Inhalte vermittelt und kontinuierlich aktuelle Themen aufgreift. Außerdem stehen den Vertriebspartnern erfahrene Maklerbetreuer zur Seite sowie ein Sales Support Team in Köln.

#### *Zu den Interview-Partnern:*

PrismaLife liefert im Rahmen der Marke CARDEA.life die Produktlösungen, die technische Abwicklung der Versicherungsverträge und die Organisation des Kundenservice. Die fpb AG ist verantwortlich für den Vertrieb und die Belange der Makler.