

„Für jede Berufsgruppe

Interview mit **Gert Wagner**,
Bereichsleiter Produktmanagement
bei Swiss Life in Deutschland

Wenn das Haushaltsnetto reicht, spricht der Makler heute durchaus die Absicherung der Arbeitskraft mittels einer BU als wichtigstes Vorsorgeziel an. Parallel dazu ist ihm aber bewusst, dass die Antragsannahmekriterien immer enger gefasst werden. Viel BU-Geschäft generieren und zugleich die Kalkulation nicht gefährden, in dieser Schere bewegen sich dagegen die Versicherer. Hat sich die Versicherungswirtschaft generell verkalkuliert, als die Bedingungswerke anfangs des neuen Jahrhunderts immer attraktiver ausgebaut wurden, die Prämien jedoch zu diesen Mehrwerten nicht entsprechend angepasst wurden?

Für Swiss Life können wir sagen: Bei unserer Preispolitik haben und hatten wir stets die langfristige Stabilität unserer Beiträge im Blick. Unsere nachhaltige Tarifpolitik wird auch dementsprechend von der renommierten Rating-Agentur Franke und Bornberg gewürdigt. Im Rahmen des BU-Unternehmensratings vom Januar 2011 wird die Teilqualität „Stabilität des BU-Geschäfts“ mit „hervorragend“ bewertet – weiterhin bescheinigt man uns „sehr gute Voraussetzungen, Bestände und Tarife stabil zu führen“.

Auf diesen Lorbeeren ruhen wir uns keineswegs aus. Gerade zum August haben wir unser BU-Tarifwerk überarbeitet. Mit dem neuen Berufsgruppentarif können wir eine noch genauere Risikoeinstufung vornehmen. Außerdem haben wir die Einstufung an die aktuelle Risikoentwicklung bei den einzelnen Berufsbildern angepasst. Mit den neuen Tarifen stellen wir sicher, dass wir unsere hervorragende Positionierung zum Wohle unser Vermittler und Kunden auch in Zukunft sichern können.

Ihr Haus hat nun das gesamte BU-Tarifwerk überarbeitet, um mit einer individuelleren Tarifgestaltung den einzelnen Kundenprofilen noch gerechter zu werden. Wie gestaltet sich dabei der Einsteiger-Tarif und welche Optionen bietet dieser für einen späteren Umstieg?

Speziell für Berufseinsteiger haben wir den Stufenplan Swiss Life SBU Start ent-

separate Rechnungsgrundlagen.“

wickelt. Hier kann man monatlich bis zu 1.000 Euro BU-Rente versichern. Die Nachversicherungsgarantie ist obligatorisch, der Einschluss einer Dynamik ist ebenfalls möglich. Junge Kunden bis 30 Jahre, die sich den vollen Beitrag noch nicht leisten können, sichern sich einen guten Einstieg mit Swiss Life SBU Start.

Bei diesen Produkten zahlt man in den ersten drei bis höchstens fünf Versicherungsjahren einen rund um ein Drittel geringeren Beitrag – und das bei vollem Versicherungsschutz. Wie lange diese sogenannte Startphase dauert, legt der Kunde bei Antragstellung fest. Erst danach fällt der volle Beitrag an. Durch die flexible Gestaltung passt sich der Versicherungsschutz den unterschiedlichen Ausbildungsdauern von Azubis und Studenten an. Dauert die Ausbildung länger als geplant, kann man die Startphase sogar um ein weiteres Jahr verlängern. Dabei besteht der Berufsunfähigkeitschutz von Anfang an in voller Höhe und kann bei Bedarf sogar verdoppelt werden.

Für jede der von Ihnen neu entwickelten sechs berufsgruppenspezifischen Policen wurden eigene Rechnungsgrundlagen entwickelt. Welche Berufsgruppen wurden gewählt und worin liegt der spürbare Unterschied gegenüber einem typischen Zuschlagstarif sowie zu Ihren bisherigen vier Berufsgruppen?

Kern des neuen BU-Tarifwerks ist eine berufsgruppenspezifische Kalkulation des Berufsunfähigkeitsrisikos mit insgesamt sechs Berufsgruppen. Damit können wir das Risiko der Berufsunfähigkeit jetzt noch individueller einstufen. Jetzt unterscheiden wir zwischen den folgenden Gruppen:

- Berufsgruppe „1“: Akademische Berufe (z. B. Ingenieure, Betriebs-/Volkswirte, Apotheker, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer)
- Berufsgruppe „1“: Kaufmännische Berufe mit qualifizierter Ausbildung (z. B. kaufmännische Angestellte, Studenten)
- Berufsgruppe „2“: Kaufmännische und technische Berufe (z. B. Techniker,

medizinisch-technische Assistenten, Verkäufer)

- Berufsgruppe „3+“: Qualifizierte handwerkliche Berufe und Pflegeberufe (z. B. Elektroinstallateure, Industriemechaniker, Kfz-Mechaniker, Krankenschwestern)
- Berufsgruppe „3“: Qualifizierte handwerkliche Berufe (z. B. Maler, Schreiner, Köche)
- Berufsgruppe „4“: Berufe mit erhöhter körperlicher Belastung/Gefährdung (z. B. Dachdecker, Maurer, Baumonteur)

Bei unserer BU-Absicherung verwenden wir für jede Berufsgruppe separate Rechnungsgrundlagen. Damit unterscheiden wir uns von konventionellen Zuschlagstarifen, bei denen eine einheitliche Grundprämie ermittelt wird und man die Berufsgruppen über Zu- und Abschläge auf die Grundprämie abbildet. Neben der Runderneuerung des Kerns unserer Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt der Berufsgruppentarif durch weitere kundenfreundliche Neuerungen: Es kann nun eine garantierte Leistungssteigerung vereinbart werden, die wirtschaftliche Risikoprüfung wurde deutlich vereinfacht und die Nachversicherungsgarantie wurde wesentlich komfortabler gestaltet.

Führt die Erweiterung der Berufsgruppen auch zur Verbesserung der Möglichkeit von Günstigereinstufungen? Wenn ja, haben Sie ein Beispiel für unsere Leser?

Ja, einige Berufe verbessern sich in der Einstufung – und damit werden die Prämien günstiger. Davon profitieren beispielsweise Buchhalter, Laboranten, Techniker, Erzieher, Monteure und Lackierer. Die monatliche Prämienersparnis für Menschen mit diesen Berufen liegt zwischen 17 und 35 %.

Thema Nachversicherungsgarantien: Gelten diese für alle Policen und wie ist das Procedere für den Makler, der einen entsprechenden Kunden hat?

Ja, Nachversicherungsgarantien sind bei allen Tarifen möglich. Unsere Kunden

können damit ihre versicherte Berufsunfähigkeitsrente erhöhen, und zwar um bis zu 100 % der anfänglich versicherten Leistungen. Im Rahmen der obligatorischen Nachversicherungsgarantie kann die versicherte Berufsunfähigkeitsrente – vorbehaltlich wirtschaftlicher Angemessenheit – um bis zu 100 % der anfänglich versicherten Leistungen, höchstens jedoch auf 2.500 Euro Monatsrente erhöht werden.

Die Nachversicherungsgarantie können Kunden bei bestimmten Ereignissen in Anspruch nehmen, beispielsweise nach einem Karrieresprung, wenn sie geheiratet haben oder ein Kind geboren wurde. Danach hat der Kunde ein halbes Jahr Zeit, um die Nachversicherungsgarantie wahrzunehmen.

Worin liegen die Vorteile eines individuelleren BU-Schutzes im Leistungsfall? Können Sie absehen, dass sich ihre generell schon über dem Marktdurchschnitt liegende Anerkennungsquote auf dieser Basis noch weiter verbessern kann?

Im Leistungsfall verändert sich für den Kunden zunächst nichts, aber mittelbar profitiert er trotzdem auch dann von den neuen, individuelleren Regelungen. Denn mit dem neuen Berufsgruppentarif machen wir unsere BU zukunftsfest. So stellen wir sicher, dass wir unsere BU-Bestände auch vor dem Hintergrund eines sich verändernden Marktes weiterhin stabil führen können. Das ermöglicht uns, unseren Vermittlern und Versicherungsnehmern auch in Zukunft die Leistungsfähigkeit zu bieten, die sie von uns gewohnt sind.

Berücksichtigt das „PC-Vorschlagsprogramm EVA“, welches Sie für Ihre Vertriebspartner im Netz unterhalten, bereits die neuen Differenzierungen der Berufsgruppen?

Ja, unser neuer Berufsgruppentarif ist in der aktuellen EVA-Version 08.2011 bereits hinterlegt. Das heißt, alle neuen Differenzierungen werden berücksichtigt.