

# „Die Berufswelt und der Vorsorgebedarf werden immer differenzierter.“



Klaus Barde im Gespräch mit **Dr. Josef Beutelmann**,  
Vorstandsvorsitzender der Barmenia Krankenversicherung a.G.

**Risiko & Vorsorge:** Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zu der Gruppe der Versicherungsprodukte, die für den Kunden oftmals nicht erschwinglich ist. Das frei verfügbare Haushaltsnetto verhindert jedwedes Engagement. Wie stufen Sie selbst Ihre BU-Produkte im Preiswettbewerb ein?

**Dr. Josef Beutelmann:** Bei der Berufsunfähigkeitsabsicherung kommt es in erster Linie auf die Qualität der Bedingungen an, und dann erst auf einen möglichst günstigen Beitrag. Die Barmenia-BU-Produkte bieten beides: Sie zeichnen sich durch möglichst individuelle Lösungsmöglichkeiten mit kundenfreundlichen Bedingungen und ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis aus.

**Risiko & Vorsorge:** Eine bessere Ausdifferenzierung der Berufsgruppen hat in den letzten zwei Jahren stark angezogen. Die Barmenia arbeitet mit zehn Berufsgruppen. Warum hat der Markt sich auf diesem Feld bisher oft schwer getan?

**Dr. Josef Beutelmann:** Ich glaube nicht, dass der Markt sich damit bisher schwer getan hat. Es wird jedoch zunehmend schwieriger, die „richtige“ Berufsgruppe festzulegen. Nicht nur die Berufsbezeichnung, sondern auch die Information, welche Tätigkeiten tatsächlich ausgeübt werden, definieren das eigentliche Risiko. Eine Einstufung nur anhand der Berufsbezeichnung ist wegen der vielfältigen Tätigkeitsausprägungen einzelner Berufe kaum noch möglich. Diese Tatsache ist auch der Grund, warum wir die

BU-Tarife komplett neu kalkuliert und nicht nur die Berufsgruppen von vier auf zehn erweitert haben, sondern nun auch weitere Kriterien wie Führungsverantwortung, Ausbildungsabschluss und den Anteil von Büro-Arbeit zu körperlicher Arbeit zu Grunde legen. Dies führt zu einer „individuelleren“ Kalkulation.

**Risiko & Vorsorge:** Um im umkämpften BU-Wettbewerb die Nase vorn zu haben zu können, hat fast jeder Versicherer sein BU-Angebot überarbeitet. Auch erkennt man auf dem Markt den Trend nach sog. Zielgruppenlösungen. Wie bewerten Sie diesen Trend und was hat die Barmenia konkret verbessert?

**Dr. Josef Beutelmann:** Wir bieten neben einer Beitragsdynamik nun auch die Möglichkeit einer garantierten Rentensteigerung an. Damit kann die Absicherung wertstabil und gegen Inflation geschützt werden. Die privaten Barmenia-BU-Produkte beinhalten eine Wiedereingliederungshilfe für den Fall, dass die BU und deshalb auch der Anspruch auf BU-Rente entfallen (Reaktivierung). Zusätzlich kann auch eine Übergangshilfe bei Eintritt einer BU vereinbart werden. Weitere Highlights wie die Wahl zwischen gleichbleibenden oder variablen Beiträgen sowie die neuen Überschussverwendungen BU-Bonus, verzinsliche Ansammlung und Fondsanlage runden unser attraktives Angebot ab. Und für z. B. Berufseinsteiger bieten wir variable Beitragszahlungen an – bei vollem BU-Schutz! Ich empfehle vor allem jungen Leuten, sich möglichst früh gegen die

finanziellen Risiken einer Berufsunfähigkeit abzusichern. Denn Berufsanfänger haben in den ersten fünf Jahren des Erwerbslebens so gut wie gar keinen Anspruch auf eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente.

Wie auch andere Versicherer am Markt haben wir unser Produktangebot um spezielle Zielgruppenlösungen erweitert. Denn auch hier gilt: Die Berufswelt und der Vorsorgebedarf wird immer differenzierter. Diesem Trend muss die Branche und auch die Barmenia Rechnung tragen. So bietet die Barmenia z.B. eine erweiterte Infektionsklausel für Humanmediziner und Zahnärzte an, die unter den bedingungsgemäßen Voraussetzungen sowohl bei vollständigem als auch teilweisem Tätigkeitsverbot leistet. Dabei reichen eine behördliche Anordnung oder – bei der Barmenia als einzigem Anbieter am Markt – der Hygieneplan eines anerkannten Hygienikers als Nachweis für eine Infektionsgefährdung aus. Für Studenten wurde die BU-Definition dahingehend verbessert, dass nun die übliche Tätigkeit nach Erreichen des Studienziels abgesichert ist.

**Risiko & Vorsorge:** Welche weiteren Bausteine sind für eine optimale BU-Absicherung wichtig?

**Dr. Josef Beutelmann:** Vertragsbedingungen, attraktive Beiträge und ein guter Service – für Kunden und Vermittler! Die Bewertungen unabhängiger Rating-Agenturen können bei der Wahl des besten BU-Schutzes helfen. Die optimierten Barmenia-Berufsunfähigkeitsprodukte

konnten beim unabhängigen Analyse- und Beratungsunternehmen Franke & Bornberg punkten und erhielten erneut die Bestnote „FFF“ (2/2012). Auch morgen&morgen vergibt für die neuen BU-Tarife die Höchstbewertung fünf Sterne (ausgezeichnet – 4/2012). Wir sind stolz darauf, dass unsere Produktverbesserungen solche Anerkennung finden – bei den Ratingagenturen, unseren Kunden, aber auch beim Vertrieb!

**Risiko & Vorsorge:** Sie sprechen von drei Bausteinen, wenn es um eine optimale BU-Absicherung geht. Über den dritten Baustein – den Service – haben wir noch nicht gesprochen. Was verstehen Sie darunter?

**Dr. Josef Beutelmann:** Service ist ein weiter Begriff, den es mit Inhalt zu füllen gilt. Beispielsweise ist es gerade im Leistungsfall wichtig, den Kunden zu unterstützen. Deshalb setzen wir auf den persönlichen und telefonischen Kontakt. Denn wer berufsunfähig ist, steht meist an einem Wendepunkt seines Lebens. In dieser schwierigen Situation ist es wichtig, dem Kunden beizustehen. So bieten wir ihm die Möglichkeit, sich von Spezialisten und anerkannten Fachleuten zur medizinischen Rehabilitation und beruflichen Reintegration beraten zu lassen. Vertraglich verpflichten wir uns sogar, den Kunden über die Leistungsprüfung auf dem Laufenden zu halten.

Unter Service verstehen wir auch, dass Antragsteller, die im Bereich der BU eine Ablehnung bekommen, nicht allein gelassen werden. Hier bieten wir die Möglichkeit, die Barmenia Opti5-Rente abzuschließen. Gut angenommen wird auch unser Voranfrageservice, bei dem Vermittler innerhalb von 48 Stunden eine fundierte Einschätzung zur möglichen Versicherbarkeit des Kunden erhalten. Unseren Vermittler-Premiumpartnern garantieren wir sogar eine Prüfung innerhalb von sechs Stunden!

Am Herz liegt uns auch das Serviceverhalten unserer Mitarbeiter. Sie stehen im Blickpunkt, da sie schließlich den Servicegedanken kunden- und vertriebsorientiert mittragen. Bereits zum vierten Mal hat die Barmenia erfolgreich am Wettbewerb „Deutschlands Kundenchampions“ – initiiert von der deutschen Gesellschaft für Qualität und forum! – teilgenommen und zählt seit Mai diesen Jahres erneut zu den Siegelträgern. Wir

verstehen uns als Serviceversicherer – dazu gehört, dass wir über kompetente und freundliche Mitarbeiter verfügen, die unsere Kunden begeistern.

**Risiko & Vorsorge:** Eine Besonderheit Ihres Angebotes ist das Verdienst-Sicherungs-Programm. Es bietet Krankentagegeld- und BU-Absicherung aus einer Hand! Welcher Beratungsansatz wird hierzu dem Vertriebspartner offeriert?

**Dr. Josef Beutelmann:** „Mut zur Lücke wird bestraft ...“ – so betitelte die Financial Times letztes Jahr einen Artikel, in dem es um den Übergang von Arbeits- zur Berufsunfähigkeit geht. Und besser hätte der Titel aus meiner Sicht nicht gewählt werden können! Denn es besteht für den Kunden eine existentielle Gefahr, wenn es bei langer und schwerer Erkrankung um den Übergang von Arbeitsunfähigkeit zur BU geht. Oftmals bleibt nämlich ein wichtiger Aspekt bei der Beratung außen vor: Die Bedingungswerke einer privaten Krankenversicherung und einer BU-Versicherung passen nur selten so zusammen, dass das Krankentagegeld nahtlos in die BU-Rente übergeht. Zwischen dem Ende der Krankentagegeldleistungen und dem Beginn der Zahlungen aus der Berufsunfähigkeitsversicherung können häufig Versorgungslücken entstehen – vor allem wenn die Versicherungsprodukte bei unterschiedlichen Versicherungsunternehmen bestehen.

Das Barmenia Verdienst-Sicherungs-Programm (VerSiPro) schafft Klarheit und Sicherheit im Übergang von der Arbeits- zur Berufsunfähigkeit: Die Barmenia Krankenversicherung und die Barmenia Lebensversicherung garantieren die lückenlose KT- und BU-Absicherung, woraus sich attraktive Vorteile ergeben: Die Barmenia prüft die Ansprüche des Kunden „aus einer Hand“ und erspart ihm so eine lästige und oft zeitraubende doppelte Bearbeitungsdauer. Es gibt keine zeitliche Verzögerung beim Übergang von Krankentagegeld auf die BU-Rente. Das Krankentagegeld wird bis zu einer Dauer von sechs Monaten nach Eintritt einer Berufsunfähigkeit weitergezahlt. Somit erhalten Kunden ggf. für diese Zeit Leistungen sowohl aus ihrer Barmenia Krankentagegeld- als auch aus der Barmenia-Berufsunfähigkeitsversicherung. Dem Kunden bescheinigen wir das mit unserem „Barmenia-Leistungszertifikat bei Arbeits- und Berufsunfähigkeit“.

# »HIN UND HER MACHT TASCHEN LEER.«

Diese bittere Erfahrung machen viele Privatanleger, die versuchen, durch ständige Portfolio-Umschichtungen einen als Benchmark gewählten Index zu übertreffen. Doch was ist die Alternative?

1. Auflage 2007  
336 Seiten • € 29,90

