

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Provisionsverbot keine Erfolgsgeschichte	Seite 5
Nürnberger: Leistungsbeispiele in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 6
Marktstandards: Leistungsauslöser in der Grundfähigkeitsversicherung	Seite 7
E-Interview mit Versicherungsmakler Guido Lehberg, Der BU-Profi	Seite 9

Kurzmeldungen

Zurich erweitert Vorsorgeinvest

Die **Zurich Gruppe Deutschland** hat ihre **fondsgebundene Rentenversicherung Vorsorgeinvest** erweitert. **Nach Ende der Ansparphase** können sich die Kunden nun entscheiden, **wie sie ihre Versicherung fortführen wollen**. So kann das Vertragsguthaben in der gewählten Fondsanlage bis maximal zum 85. Lebensjahr investiert bleiben. Zur Deckung kurzfristigen Kapitalbedarfs kann der **kostenfreie Entnahmeplan** genutzt werden. Dieser kann jederzeit vorzeitig beendet, geändert und / oder mehrfach genutzt werden. „*Mit den neuen Produktbausteinen bieten wir maximale Flexibilität für unsere Kunden*“, sagte **Björn Bohnhoff, Vorstand Leben bei Zurich**. Eine **Garantieleistung** in Höhe von 0%, 60% oder 80% der Beitragssumme kann vereinbart werden. Für die **Kapitalanlage** weist die **Zurich** vor allem auf die im Sommer letzten Jahres eingeführten **Depotmodelle** hin. Dabei handelt es sich um **ETFs mit einem speziellen Fokus auf das Thema Klima. Sie basieren auf dem Socially Responsible Investing (SRI) Index von MSCI**.

BaFin-Merkblatt ohne Legitimation

Die **europäische Finanzaufsichtsbehörde Eiopa** hat ihren sog. „**Cost and Past Performance Report 2023**“ vorgelegt. Der Report berichtet über die **Analyse von Investmentprodukten** und umfasst den Zeithorizont von fünf Jahren (2017 bis 2021). Danach erzielten **fondsgebundene Lebensversicherungen im gesamteuropäischen Markt durchschnittlich eine Rendite von 9,4% bei einer Reduction In Yield von 2,3%**. **Martin Klein, Vorstand des Vermittlerverbandes Votum**, nahm die Ergebnisse zum Anlass, erneut ein **BaFin-Merkblatt zu kritisieren**, das möglicherweise in seiner Konsequenz erhebliche Provisionseinschnitte zur Folge haben könnte. Betrachtet man die **Eiopa-**

Ergebnisse differenziert nach unterschiedlichen Produktgattungen der Altersvorsorge, dann kommen **fondsgebundene Lebensversicherungen** auf eine Nettorendite von etwa 7%, **hybride Produkte** auf etwa 4% und selbst die **klassischen Deckungsstockprodukte** erreichen eine deutlich positive Nettorendite um die 2%. In einem Nullzins-Umfeld ist das sicher kein schlechtes Ergebnis. Bei einem Blick auf **Deutschland** zeigt sich, **dass sowohl die Kostenbelastung in Form der RIY mit durchschnittlich 1,5% niedriger ist als im EU-Durchschnitt, als auch die Rendite mit 11,2% höher als im Europa-Schnitt.** Insofern verwundert es nicht, dass **Klein** zu der Erkenntnis kommt, dass das **BaFin-Merkblatt keinerlei rechtliche Legitimation habe, da sich ein Missstand eben nicht erkennen lässt.**

Niederlande ohne Versicherungsanlageprodukte

Wenn es um die Themen **Honorarberatung und Provisionsverbot** geht, bringen **Verbraucherschützer, Politiker und Medien immer wieder Großbritannien und die Niederlande als vermeintliche Vorbilder** ins Spiel. Einer genaueren Betrachtung halten die praktischen Gegebenheiten in den beiden Ländern jedoch kaum Stand. So **fehlten in der o. g. Eiopa-Studie die Niederlande**; das liegt schlicht daran, dass inzwischen **kein einziger Anbieter von Versicherungsanlageprodukten mehr am Markt aktiv** ist. Die **Niederlande** als Musterbeispiel für ein gelungenes Provisionsverbot heranzuziehen verbietet sich schon deshalb, weil **keine entsprechenden Produkte mehr existieren.** Da klingt die Aussage von **Dorothea Mohn vom VZBV** wie Hohn: *„Andere Länder wie die Niederlande oder das Vereinigte Königreich haben damit gute Erfahrungen gemacht, die Qualität der Finanzberatung und die Produktqualität sind in beiden Ländern dadurch gestiegen.“* Im deutschen Neu-Sprech nennt man so was wohl **„anekdotische Evidenz“**.

Risiken im Fokus der BaFin

Die **deutsche Aufsichtsbehörde BaFin** hat anlässlich ihres Neujahrsempfangs den **30-seitigen Bericht „Risiken im Fokus der BaFin“** vorgestellt. Demnach habe die Aufsicht **sechs Risiken** identifiziert, die für den Finanzmarkt am gefährlichsten werden könnten. Im Einzelnen nannte **BaFin-Präsident Markt Branson abrupte Zinsanstiege, Korrekturen an den Immobilien- und Kapitalmärkten, Kreditausfälle, Cyberattacken und unzureichende Geldwäscheprävention.** *„Wir richten aktuell unser besonderes Augenmerk auf die Zinsentwicklung“*, verlautbarte **Branson**. Nach seiner Einschätzung würden die **Lebensversicherer langfristig von den höheren Zinsen profitieren.** Seit Mitte letzten Jahres sei z. B. **kein Lebensversicherer mehr auf Solvency-II-Übergangsmaßnahmen angewiesen.** Allerdings könnten sich **stille Reserven in Wertpapieren durch den Zinsanstieg in stille Lasten** verwandeln. Sofern die Papiere bis zur Endfälligkeit gehalten werden, würden daraus jedoch kein Abschreibungsbedarf entstehen. Darüber hinaus sieht die **BaFin** die Gefahr **höherer Stornoquoten sowie negativer Auswirkungen auf das Neugeschäft** insbesondere bei Einmalbeiträgen.

Nur Testsieger bei Finanztest

In der [Ausgabe 01/2023 der infinma news](#) ist bereits über den letzten Test von **Stiftung Warentest** berichtet worden. In **Finanztest** ging es dabei um **Risikoversicherungen**. Nun hat sich auch **Versicherungsmakler Matthias Helberg** intensiv mit der Untersuchung der Warentester beschäftigt. Die **fundierte Analyse von Helberg**, der inzwischen für seine pointierten Stellungnahmen zu verschiedenen **Versicherungsvergleichen von Stiftung Warentest** bekannt ist, findet der interessierte Leser hier: <https://www.helberg.info/blog/2023/01/risikolebensversicherung-test-2023-nur-testsieger-bei-finanztest/> Seine Aussagen lassen auch diesmal nichts an Deutlichkeit vermissen. So heißt es u. a. *„Seit dem Risiko-Lebensversicherung-Test von 2017 hat sich bei den Theoretikern nicht viel zum Guten geändert.“*, *„Wer sich mit irgendetwas nicht auskennt, vergleicht eben das, was er einschätzen kann: Den Preis. Das gilt auch im Jahr 2023 für die Finanztester aus Berlin.“* oder *„Geradezu absurd ist aber die Aussage, es handele sich um ein teures Extra.“*

Baloise Cash+

Die **Baloise** hat in ihrer **Berufsunfähigkeitsversicherung** die Möglichkeit einer **zusätzlichen Kapitalleistung** geschaffen. Einer **Studie der Baloise** zufolge, wollen 90% der Befragten nach einer Berufsunfähigkeit so schnell wie möglich wieder ins Berufsleben zurückkehren. Zwei Drittel möchten neben der BU-Rente auch eine hohe Kapitalzahlung erhalten. Der Kunden kann nun bei Abschluss einer BU zwischen den **Tarif-Varianten Cash+1 und Cash+3** wählen. Damit verbunden ist eine **Kapitalleistung in Höhe von einer bzw. drei Jahresrenten** bis zu 90.000 Euro. Die Leistung wird fällig bei erstmaliger Berufsunfähigkeit. *„Cash+ bietet Kundinnen und Kunden neben deutlich stärkerer Absicherung eine frühzeitige Unterstützung, um ggfs. die eigene Planung in Richtung einer beruflichen Umorientierung zu unterstützen. Das ist ein wichtiger bedarfsorientierter Vorsorgeaspekt und mit einer zusätzlichen Kapitalleistung von bis zu 90.000 Euro ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal“* erklärte **Sascha Bassir, Vorstand Baloise Vertriebsservice AG**.

AL Duosmart

Die **Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.** bietet ihren **Hybridtarif Duosmart**, der bereits seit 2021 in der betrieblichen Altersversorgung angeboten wird, jetzt auch in der 3. Schicht an. Das Produkt **verbindet die Anlage im klassischen Deckungsstock des Lebensversicherers mit einer Fondsanlage**. Die Garantie liegt bei **80% der Beitragssumme**. Bei der **Fondsanlage** handelt es sich um den **Mischfonds AL Globaldynamik**. In Zusammenspiel mit dem Sicherungsvermögen entsteht so ein Portfolio, das neben globalen Aktien auch Staats- und Unternehmensanleihen sowie Immobilien und Infrastrukturinvestitionen umfasst. Der Anteil der sicheren Anlagen wird drei Jahre vor Rentenbeginn sukzessive erhöht. Auf diese Weise sollen Wertverluste durch Kursschwankungen vermieden werden. Sowohl ein evtl. **Umschichten als auch das Ablaufmanagement funktionieren automatisch. Zahlungen und Dynamik** während der Aufschiebzeit sind ebenso möglich wie das Vorziehen bzw. Hinausschieben des Rentenbeginns.

Barmenia stockt PrismaLife-Anteile auf

Die **Barmenia Versicherungsgruppe** hat ihre Anteile an dem **liechtensteinischen Lebensversicherer Prisma Life AG** um 50 %-Punkte auf jetzt 75% aufgestockt. **Dr. Andreas Eurich, Vorstandsvorsitzender der Barmenia**, äußerte sich dazu wie folgt: *„Die Kompetenzen der PrismaLife beim internationalen Angebot fondsgebundener Lebensversicherungen machen uns langfristig schlagkräftiger.“* Für die **PrismaLife** bietet die Kooperation zum einen die Möglichkeit, **Unterstützungsleistungen der Barmenia bei Zentralfunktionen** zu nutzen. Zum anderen soll der **Vertrieb von PrismaLife-Produkten durch die Barmenia** weiterentwickelt werden. Beide Gesellschaften haben **Nachhaltigkeit** mit den drei Bereichen Environmental, Social und Governance (ESG) als zentrale Säule ihrer Unternehmensstrategie definiert. **Holger Beitz, CEO der PrismaLife**, erklärte: *„... ist die Vertiefung der Partnerschaft mit der Barmenia für uns ein Gewinn. Denn die immer komplexer werdenden ESG-Regulierungen können wir gemeinsam effizienter analysieren und umsetzen.“*

Deutsche Finance bietet Fondspolice an

Die **Deutsche Finance Group**, die im **Bereich Financial Services** ein breites Spektrum an Serviceleistungen rund um das Thema institutionelle Kapitalanlage sowie die exklusive Platzierung von institutionellen Finanzstrategien anbietet, hat ihre **Produktpalette um eine fondsgebundene Rentenversicherung** erweitert. Angeboten wird eine **Nettopolice der liechtensteinischen Versicherungsgesellschaft Liechtenstein Life**, die Kunden *„an den Entwicklungen ausgewählter Wertpapiere, Anleihen und den globalen Immobilienmärkten“* teilhaben lassen. *„Mit der Netto-Fondspolice 'Deutsche Finance Performance Plus' erweitern wir zum einen unser Produktangebot für Vertriebspartner ... und ermöglichen Finanzdienstleistern einen neuen Zugang zu den Investmentstrategien der Deutsche Finance Group“* führte **Thorben Höfer, Geschäftsführer Deutsche Finance Networks**, aus.

IMPRESSUM:
infinma news 02 / 2023

Herausgeber:
infinma
Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH
Max-Planck-Str. 38
50858 Köln

Tel.: 0 22 34 – 9 33 69 – 0
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.

Nürnberger: Leistungsbeispiele in der Grundfähigkeitsversicherung

Die **Nürnberger Lebensversicherung AG** hat Ende letzten Jahres eine **Vermittlerinformation** herausgegeben, die sich ausführlich mit den **Leistungsauslösern in der Grundfähigkeitsversicherung** beschäftigt. Neben einer Übersicht über die **versicherbaren Grundfähigkeiten** sind auch zahlreiche **Beispiele für mögliche Leistungsfälle** dargestellt. Dies ist vielfach hilfreich, wenn die Frage auftaucht, wann denn bspw. eine Grundfähigkeitsversicherung überhaupt leistet.



Nachfolgend finden Sie einige Beispiele für **Leistungsauslöser aus der Info der Nürnberger**.

Sehen: Einschränkung des Sehvermögens auf unter 5 % auf beiden Augen aufgrund einer Makuladegeneration

Intellekt: Schnell nachlassende Gedächtnisleistung aufgrund von Frühdemenz

Gleichgewichtssinn: Wiederkehrender Schwindel und Gleichgewichtsstörungen wegen einer Erkrankung des Innenohrs (Morbus Menière)

Stehen: Schwerwiegende Verletzungen und eine dauerhafte Schädigung der Wirbelsäule führen zu bleibender starker Kraftminderung in beiden Beinen

Sitzen: Degenerative Erkrankung aufgrund fortschreitender Wirbelgelenkarthrose

Fingerfertigkeit: Schwere Hand- und Fingerarthrose

Greifen und Halten: Taubheitsgefühl wegen eines Karpaltunnelsyndroms mit Nervenschädigung

Tätigkeitsverbot nach Infektionsschutzgesetz: Infektion mit Hepatitis B

Ziehen und Schieben: Schmerzhaftige Bewegungseinschränkungen aufgrund eines Impingementsyndroms mit schmerzbedingter Verringerung der Muskelaktivität, daraus resultierendem Muskelschwund und Verlust von Stabilität im Schultergelenk

Es wird deutlich, dass es gerade im Bereich der **Grundfähigkeitsversicherung** zahlreiche **Beispiele für Leistungsauslöser** gibt; diese sind häufig **sehr alltäglich** und keinesfalls exotisch und / oder selten.

Provisionsverbot keine Erfolgsgeschichte

Vor Kurzem fand in **London** eine Veranstaltung anlässlich des **10-jährigen Bestehens des Regulierungspaketes Retail Distribution Review (RDR)** statt. Die **Erfahrungen aus Großbritannien** sind insofern besonders interessant, weil auf Veranlassung der **EU-Kommission** in **Europa** erneut eine **Diskussion um ein mögliches Provisionsverbot** eröffnet wurde. **Dabei wird u. a. Großbritannien immer wieder als Vorbild genannt.**

Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistungen AfW, informierte sich vor Ort über die Erfahrungen auf der Insel. Sein Fazit ist zwiespältig: *„Die Erfahrungen aus Großbritannien sind als ambivalent zu beschreiben. Durch die RDR gibt es mehr Qualität und mehr Vertrauen in die Berater, aber auch eine großes Beratungslücke gerade bei den Bevölkerungsgruppen, die es am nötigsten hätten.“* **Zielkunden für Beratungsunternehmen sind überwiegend wohlhabende Verbraucher.** So verfügt der durchschnittliche Kunde über ein Vermögen von 150.000 Pfund. Bei der Veranstaltung war man sich einig, **dass sich die Qualität der Beratung verbessert habe und das Vertrauen der Bevölkerung in die (unabhängige) Beratung gestiegen sei.**

Allerdings stellte **Therese Chambers, Director of Consumer Investments, bei der britischen Aufsichtsbehörde Financial Conduct Authority (FCA)** fest, dass viele Verbraucher ihr Geld in bar halten, anstatt längerfristig zu investieren.

Eine **Verbraucherstudie der britischen Finanzaufsicht FCA aus dem Jahre 2019** stellt u. a. fest:

- 54% der britischen Erwachsenen mit einem investierbaren Vermögen von 10.000 Pfund oder mehr, hatten in den letzten Jahren keine formelle Unterstützung bei ihren Investitionsentscheidungen.
- Nur 17% der Erwachsenen mit einem Anlagevermögen von mehr als 10.000 Pfund haben in den letzten 12 Monaten eine Finanzberatung in Anspruch genommen.
- Bei Verbrauchern mit einem Vermögen zwischen 100.000 Pfund und 250.000 Pfund waren es 25%, bei einem Vermögen von über 250.000 Pfund 38%.
- 40% aller Beratungsunternehmen haben eine Vermögensuntergrenzen für neue Kunden. Diese liegt bei mehr als der Hälfte der Unternehmen bei 50.000 Pfund.

Die Studie hat sehr deutlich gemacht, **dass es insbesondere vermögendere Menschen sind, die eine professionelle Finanzberatung nutzen (können).** Insofern ist der **von vielen Politikern und Verbraucherschützern behauptete Vorteil der Finanzberatung durchaus kritisch** zu sehen. **Eine verbesserte Beratung wird damit erkaufte, dass immer größere Bevölkerungsgruppen gar keine Beratung mehr bekommen.**

Das hat auch Wirth deutlich gemacht: *„Auf die Agenda gehören unbedingt Schritte zu mehr Anreizen, sich zu Risikovorsorge und Altersabsicherung unabhängig beraten zu lassen und nicht ein Abschneiden der Mittelschicht und der unteren Einkommensgruppen von der dringend notwendigen individuellen Beratung.“*

Marktstandards: Leistungsauslöser der Grundfähigkeitsversicherung

Bereits im letzten Jahr hatte **infinma** im Rahmen seiner **news** wiederholt über die **Grundfähigkeitsversicherung** berichtet und dabei einen Schwerpunkt auf die **Anzahl bzw. die Definition der versicherten Grundfähigkeiten bzw. Leistungsauslöser** gelegt. Hierzu sei bspw. auf die [infinma news 12 / 2022](#), [infinma news 08 / 2022](#) oder [infinma news 06 / 2022](#) verwiesen.

War die **Grundfähigkeitsversicherung** einmal als **leicht verständliche und kostengünstige Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt worden, hat sich das Produkt immer mehr zu einer **„High-End-Lösung“** entwickelt. Inzwischen ist es sinnvoll, nicht mehr (ausschließlich) vom Verlust von Grundfähigkeiten zu sprechen, sondern vielmehr von **Leistungsauslösern**. **Gerade bei den in letzter Zeit neu versicherbaren Grundfähigkeiten kann man vielfach kontrovers darüber diskutieren, ob es sich wirklich noch um eine Grundfähigkeit im ursprünglichen Sinne handelt.** Ursprünglich hat man unter dem Begriff **Grundfähigkeit** i. d. R. eher **bestimmte körperliche Fähigkeiten** verstanden, bspw. Greifen, Gehen, Sehen, Sprechen, Hören, Bücken etc.. Mittlerweile sind zunehmend auch „abgeleitete“ Fähigkeiten bzw. das Eintreten bestimmter Ereignisse versicherbar. Dazu gehören bspw. Dinge des täglichen Lebens wie der Gebrauch von Tablet oder Smartphone, der Eintritt bestimmter schwerer Erkrankungen und Pflegebedürftigkeit oder psychische Störungen.

Daneben ist am **Markt ein Trend** zu beobachten in Richtung **modularer Lösungen**, die im Extremfall dazu führen können, dass ein einzelner Versicherer in seiner Grundfähigkeitsversicherung bis zu 1.024 Kombinationen von Tarifbausteinen anbietet. **Dies allein macht den Vergleich unterschiedlicher Produkte sowohl in preislicher als auch in qualitativer Hinsicht sehr komplex.**

Die **zunehmende Verbreitung der Grundfähigkeitsversicherung** hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass wiederholt der **Wunsch an infinma herangetragen** wurde, das **etablierte Vergleichskonzept der sog. Marktstandards auch auf die Grundfähigkeitsversicherung auszudehnen**. Da sich aber bspw. bei der Frage Baukastenprinzip Ja oder Nein und auch anderen technischen Produkteigenschaften bisher noch kein eindeutiger Markttrend abzeichnet, hat sich **infinma** nun dazu entschieden, im ersten Schritt zunächst einmal intensiv die versicherten Leistungsauslöser unter die Lupe zu nehmen. **Voraussichtlich zu Beginn des 2. Quartals 2023 wird infinma daher erstmals Marktstandards in den Leistungsauslösern der Grundfähigkeitsversicherung veröffentlichen.**

Zu diesem Zweck haben die **Analysten von infinma** nicht nur diejenigen Kriterien, die die Versicherer selber in ihren Bedingungen explizit nennen, ausgewertet, sondern **auch diejenigen Kriterien, die in den Definitionen bestimmter Fähigkeiten enthalten sind. Dabei hat man sich an den gängigen Definitionen orientiert** und bspw. die Fähigkeiten Greifen, Fingerfertigkeit und Hand gebrauchen alleamt als Leistungsauslöser klassifiziert; unabhängig davon ob der Versicherer selber den jeweiligen Begriff auch verwendet. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass ein Anbieter die Fähigkeit **„Auf- und Zuschrauben einer Flasche“** unter der Rubrik Fingerfertigkeit und ein anderer Anbieter unter der Rubrik Handgebrauch ausweist. **Diese Unterscheidung wiederum interessiert jedoch den**

Kunden nicht. Ihm ist es schließlich egal, ob er seine Leistung wegen des Verlustes der Grundfähigkeit Greifen erhält, oder ob er seine Hand nicht mehr gebrauchen kann.

Bei dieser Vorgehensweise konnten die **Analysen von infinma insgesamt 59 verschiedene Leistungsauslöser definieren** ¹; angefangen von Abstützen und Arme bewegen bis hin zu Unterhaltung führen und Ziehen. Um sich der Frage anzunähern, wie umfassend die mögliche Absicherung in einem bestimmten Produkt / Tarif ist, kann man nun schlicht die **Anzahl der Leistungsauslöser** zählen. Dabei kommt man an dem einen Ende der Skala auf 12, 13 oder 14 versicherte Leistungsauslöser. Am oberen Ende der Skala werden 44 Anlässe versichert. Es ist unschwer zu erkennen, **dass es derzeit kein Produkt gibt, das alle Ereignisse absichert.** Mit einem „Zielerreichungsgrad“ von etwa 75% ist selbst das aktuell umfangreichste Produkt relativ weit davon entfernt, alles abzusichern, was der Markt inzwischen an Leistungsauslösern entwickelt hat.

Allerdings ist die Auswertung gut dazu geeignet, das Verfahren der sog. Marktstandards darauf anzuwenden. Die Marktstandards beruhen ja u. a. darauf, **dass infinma nur Produkteigenschaften auswertet, die es am Markt tatsächlich bereits gibt** und nicht diejenigen Eigenschaften, die vielleicht wünschenswert wären oder von einem externen Bewerter als wichtig betrachtet werden.

Aus dem **Minimalwert 12 Leistungsauslöser** und dem **Maximalwert 44 Leistungsauslöser** lassen sich jetzt recht einfach die Klassifizierung für die Marktstandards ermitteln. Die insgesamt analysierten 122 Tarife verteilen sich dann so: ²

- **12 – 22 Leistungsauslöser: Marktstandard nicht erfüllt (55 Tarife)**
- **23 – 33 Leistungsauslöser: Marktstandard erfüllt (39 Tarife)**
- **34 – 44 Leistungsauslöser: Marktstandard übertroffen (28 Tarife)**

Wie üblich handelt es hierbei um **ein rein quantitatives Verfahren.** Insbesondere lassen sich daraus **keine Rückschlüsse auf die Qualität der versicherten Leistungsauslöser bzw. der Qualität der Definitionen in den Bedingungen** herleiten. Allerdings leisten diese **Marktstandards in den Leistungsauslösern der Grundfähigkeitsversicherung** wertvolle Dienste, wenn es darum geht, für ein bestimmtes Produkt schnell und nachvollziehbar darzustellen, wie sich die **Breite des Leistungsspektrums eines Tarifs im Marktvergleich** verhält. Auch können die Marktstandards in der Argumentation hilfreich sein, wenn es darum geht, zu begründen, warum das eine Produkt teurer ist als das andere. So sehr es für den Kunden auch wünschenswert ist, wenn er einen möglichst umfassenden Versicherungsschutz erhält, so klar muss ihm auch sein, **dass jeder zusätzliche Leistungsbaustein letztlich preisrelevant ist.**

¹ Alle dies bzgl. Auswertungen und Ergebnisse beruhen auf einem Produktstand 10/2022. Eine Aktualisierung erfolgt zu Beginn des 2. Quartals 2023.

² Siehe Fußnote 1



**E-Interview mit
Versicherungsmakler
Guido Lehberg
DER BU-Profi
www.der-buprofi.de**

Foto by: Sebastian Berger

infinma: Herr Lehberg, wie wird man denn BU-Profi und was zeichnet einen BU-Profi aus?

Lehberg: Zum BU-Profi wird man relativ einfach: man geht zum Marken- und Patentamt und lässt sich den Namen eintragen 😊 Uns als BU-Profi (wir sind ja mittlerweile ein ganzes Team von Profis) zeichnet aus, dass wir neben tiefem fachlichem Wissen auch eine sehr gute Struktur entwickelt haben, die die Beratungsqualität auf ein Maximum anhebt, Fehler vermeidet und unsere Kunden sicher zum Ziel führt, den individuell bestmöglichen Versicherungsschutz zu bekommen.

infinma: Sie schreiben auf Ihrer Homepage, dass Sie über viele hervorragende Kontakte zu vielen sehr guten Versicherungsgesellschaften verfügen. Mit wie vielen Versicherern arbeiten Sie denn in der Praxis tatsächlich regelmäßig zusammen?

Lehberg: Zusammenarbeiten im Sinne der Versicherungsvermittlung waren es im Jahr 2022 überwiegend die Alte Leipziger, die Baloise (vormals Basler), die Bayerische, die LV1871 und die Nürnberger. Im intensiven Austausch sind wir aber mit deutlich mehr Versicherungsgesellschaften, denn am Ende des Tages geht es immer wieder um die Frage „wie können wir unseren Kunden die individuell besten Absicherungskonzepte erstellen“ und dafür darf man keine Scheuklappen tragen.

infinma: Und was zeichnet eine sehr gute Versicherungsgesellschaft in der BU aus?

Lehberg: Aus meiner Sicht sollten erst einmal alle BU-Profi MUST HAVES erfüllt sein. Im Weiteren geht es dann um die Kompetenz in der Risikoprüfung und darum, wie gut die jeweilige Versicherung eine bedarfsgerechte Absicherung zulässt. Also zum Beispiel die Frage wie gut die Nachversicherungen zu den individuellen Anforderungen der jeweiligen Kunden passen und mit welchem weiteren Versicherer eine Zwei-Vertragslösung sinnvoll funktioniert.

Das aktuelle Kernproblem bei den meisten Versicherern ist allerdings die Risikoprüfung. Oftmals wird nach Schema „F“ geklauselt oder abgelehnt, wo jedoch bei genauem Hinsehen Versicherungsschutz ohne wenn und aber möglich ist.

infinma: Auf der einen Seite liest und hört man immer wieder von der Bedeutung der zunehmenden Digitalisierung und elektronischen Risikoprüfungstools. Auf der anderen Seite sind es aber gerade Makler, die sich auf das BU-Geschäft fokussiert haben, die die Wichtigkeit der persönlichen Kontakte bspw. zu den Risikoprüfern betonen. Wie sehen Sie diese Thematik?

Lehberg: Wie gerade beschrieben hilft ein Prüfungstool maximal leichte Fälle zu lösen. Wenn es allerdings um die Gesamtbeurteilung des Kunden geht, scheitert die heutige Technik. Ein Kunde ist eben nicht nur „eine Beschwerde“, sondern es gehört auch eine berufliche Tätigkeit sowie die Freizeitgestaltung, der BMI und das Rauchverhalten dazu. Jemand, der regelmäßig gesundheitsfördernden Sport macht, darf auch mal die ein oder andere Verspannung haben, sofern der Beruf dazu passt. Da braucht es nicht direkt eine Klausel. Das sieht allerdings eher ein erfahrener und weitsichtiger Mensch, als die Technik mit 1 und 0.

infinma: Antragsaufnahme, Gesundheits- und Risikoprüfung werden oft als neuralgische Punkte für die erfolgreiche Vermittlung von BU-Geschäft angesehen. Wie problematisch ist es für einen auf BU spezialisierten Makler wirklich, BU-Geschäft zu akquirieren und dann auch beim Versicherer zu platzieren?

Lehberg: Problematisch überhaupt nicht. Es kommt auf den Prozess an. Wenn der passt und die Digitalisierung dort genutzt wird, wo sie sinnvoll ist und hilft, läuft es reibungslos 😊

infinma: Wenn man sich die Entwicklung der Versicherungsbedingungen anschaut, dann sieht es so aus, als ob die BU inzwischen marktbreit ein relativ hohes Niveau erreicht hat. In bekannten Ratings erreichen dann auch schon mal 80% aller getesteten Produkte die Höchstnote. Sind die Unterschiede zwischen den Produkten inzwischen wirklich so gering geworden?

Lehberg: Aus meiner Sicht hat sich viel getan in den letzten 10 Jahren. Das heißt aber nicht automatisch, dass man, ohne zu gucken zugreifen kann. Insbesondere bei den Nachversicherungen steckt der Teufel oft im Detail. Es bringt einem Studenten, der mit 1.000,- Euro BU-Rente startet, gar nichts, wenn er diese maximal verdoppeln kann. Auch bei den Dynamiken gibt es teilweise große Unterschiede und sogar Sublimits. Insgesamt ist die Qualität angestiegen aber noch sehr weit weg von den 80% Höchstnote. Zumindest, wenn ich die Höchstnote vergeben würde.

infinma: Gerade in den letzten Jahren gab es zahlreiche Diskussionen um die sog. Teilzeitklausel. Was ist denn die Idee, die dahintersteckt? Was unterscheidet eine gute von einer schlechten Klausel?

Lehberg: Die Idee dahinter ist aus meiner Sicht in erster Linie Marketing eines Versicherers. Da ist die Branche allerdings recht schnell drauf eingestiegen und hat eine vielfältige Landschaft an

unterschiedlichen Bedingungen gestaltet. Grundsätzlich sehe ich keinen erhöhten Bedarf für eine Teilzeitklausel. Wenn ich mich allerdings für eine Klausel entscheiden muss, dann würde ich die nehmen, die beispielsweise die Baloise, die Bayerische und die LV1871 haben. Hierbei werden die Tätigkeiten der Versorgung der Familie / von Kindern oder von pflegebedürftigen Angehörigen in der Leistungsprüfung berücksichtigt. So wird meine Tätigkeit deutlich komplexer und die Wahrscheinlichkeit BU zu werden steigt.

infinma: Durch die Corona-Pandemie wurde auch das Thema Infektionsklausel wieder stärker in den Vordergrund gerückt. Wie relevant ist eine Infektionsklausel in der Praxis wirklich? Oder scheitert nicht vielmehr ein möglicher Leistungsanspruch in vielen Fällen schon an der fehlenden 6-monatigen Dauer eines ausgesprochenen Tätigkeitsverbots?

Lehberg: Die Infektionsklausel ist grundsätzlich nicht wichtig, da auch ohne spezielle Klausel im Zuge eines Tätigkeitsverbotes eine mittelbare Berufsunfähigkeit eintritt. Heißt: aus meiner Sicht braucht es keine extra Klausel dafür. Da ich es allerdings mag, wenn Dinge klargestellt werden, finde ich die Klausel dann gut, wenn Sie sich auf alle Berufe bezieht und bereits ab 50%igem Tätigkeitsverbot leistet. In der Praxis kommt so ein Fall aufgrund der 6 Monate dann doch eher selten vor.

infinma: Einigkeit besteht weitestgehend in der Bedeutung von Nachversicherungsmöglichkeiten ohne Gesundheitsprüfung. Auch hier stellt sich aber die Frage nach der praktischen Relevanz. Wird nicht die tatsächliche Nutzbarkeit der Optionen häufig schon allein durch die Begrenzung der insgesamt versicherbaren BU-Rente eingeschränkt?

Lehberg: Hier komme ich wieder zum Punkt der „besten Lösung für meinen Kunden“. Sichere ich mich heute ausschließlich über einen Versicherer mit einer möglichst hohen Rente ab, stoße ich schnell an diese Grenze und habe keinen Benefit durch die Nachversicherungsgarantie. In einem cleveren Konzept und der INTELLIGENTEN Kombination aus zwei Versicherungsgesellschaften, lässt sich allerdings viel Spielraum schaffen und die Nachversicherungsmöglichkeiten werden zu einem großen Mehrwert.

infinma: Ein großes Problem der BU ist sicher der Preis, vor allem für diejenigen, die eher körperlich tätig sind. Viele können sich einen BU-Schutz schlicht und ergreifend nicht leisten. Ist für diesen Personenkreis die Grundfähigkeitsversicherung eine vernünftige Alternative?

Lehberg: Die Grundfähigkeitsversicherung ist aus meiner Sicht nicht nur für die körperlichen Berufe eine sehr gute Alternative, sondern für jeden. Bei mir entscheidet jeder Kunde nach eingehender Beratung, ob er lieber eine BU oder GF haben möchte. Überraschenderweise sind dann sowohl

Akademiker gewillt mehr Geld auszugeben und eine GFV abzuschließen und ich habe auch Handwerker, die bewusst mehr Geld für eine BU-Versicherung ausgeben.

infinma: Wie schätzen Sie die Entwicklung der Grundfähigkeitsversicherung ein? Tarife nach dem Baukastenprinzip sind sicher flexibel, machen die Produkte aber auch komplex und schlecht vergleichbar.

Lehberg: Die Entwicklung sehe ich grundsätzlich positiv. Es gibt mittlerweile immer mehr Auswahl und das ist gut für den Wettbewerb. Und ja, Baukastenmodelle sind komplexer und damit auch bedarfsgerechter anpassbar. Das setzt jedoch voraus, dass ich mich als Vermittler mit dem Thema beschäftigt habe. Und ja, auch das kann nicht derjenige leisten, der einmal pro Jahr eventuell zu diesem Thema berät. Für meinem Job als Versicherungsmakler ist Komplexität jedoch nichts Schlechtes, denn sonst braucht es mich nicht. Sonst könnte es auch eine Onlineabschlussstrecke für den Kunden erledigen.

infinma: Häufig hat man auch das Gefühl, dass die Diskussionen in der GF in eine ähnliche Richtung gehen, wie vor vielen Jahren in der Dread Disease. Man diskutiert auf einer sehr theoretischen Ebene darüber, welche Definition eines Leistungsauslösers die bessere ist. Wie wichtig sind diese Unterschiede wirklich?

Lehberg: Die Unterschiede sind sehr wichtig. Schon alleine deswegen, weil es einen großen Unterschied macht, ob Sie sich bücken können, um mit einer Hand den Boden zu berühren oder ob Sie beide Hände zum Boden bringen müssen. Oder, ob beim Gehen einen Rollator zur Hilfe nehmen müssen oder nicht. Je schwerer die Fähigkeit schon als gesunder Mensch zu erreichen ist, einfacher ist der Leistungsnachweis, wenn ich krank werde.

infinma: Sehen Sie in der BU bzw. der GF für die nähere Zukunft besondere Entwicklungen?

Lehberg: Ich gehe stark davon aus, dass es in der nahen Zukunft viel um Abgrenzungen rund um das Versicherungsprodukt herum gehen wird. Die Nürnberger bietet hier mit „Better Doc“ einen aus meiner Sicht sinnvollen Ansatz. Ich bin sicher, dass hier weitere Ideen und Dienstleistungen folgen werden.

infinma: Noch eine letzte Frage: Die ersten Anbieter haben damit begonnen, eine nachhaltige Einkommenssicherung zu bewerben. Wie wichtig ist das Thema Nachhaltigkeit aus Ihrer Sicht gerade in der BU bzw. GF?

Lehberg: Nachhaltigkeit ist DAS wichtigste Thema um die Menschheit auch in ein paar hundert Jahren noch erhalten zu können. Daher ist jeder Euro für eine bessere Zukunft richtig. Ein „Gamechanger“ ist die nachhaltige BU bzw. GF dabei jedoch nicht. Aber ein guter Anfang.