

In dieser Ausgabe:

Kurzmeldungen	Seite 1
Die Menschen brauchen Beratung, aber sie brauchen gute Beratung	Seite 4
Der Boom mit den Förderrechnern	Seite 6
Interview mit Katja Briones-Schulz, Vorständin Nürnberger Lebensversicherung AG	Seite 7

Kurzmeldungen

BarmeniaGothaer führt Nichtraucherstarif in der BU ein

Ende Juni hat die **BarmeniaGothaer** eine neue **Tarifikalkulation in der Berufsunfähigkeitsversicherung** eingeführt, die zwischen **Rauchern und Nichtrauchern** unterscheidet. „Mit der neuen Tarifstruktur schaffen wir mehr Transparenz und Fairness, indem wir unterschiedliche Risikoprofile konsequenter berücksichtigen“, erklärte **Alina vom Bruck, Vorstandsvorsitzende der Gothaer Lebensversicherung AG**. „Nichtraucher profitieren in der Regel von günstigeren Beiträgen – bei unveränderten Leistungen.“ Die neue Kalkulation hat nur Auswirkungen auf die Beitragshöhe, die Leistungen bleiben unverändert. **Als Nichtraucher gilt**, wer in den letzten 12 Monaten vor Antragstellung keine nikotinhaltigen oder nikotinfreien Rauch- oder Dampfprodukte konsumiert hat. Neben Zigaretten zählen demnach auch E-Zigaretten und Shishas dazu. In der Kollektivversicherung bleibt es bei der bisherigen Mischkalkulation.

Versehen oder Absicht?

Die **Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)** berichtete kürzlich in dem Artikel „So nutzen Sie das Altersvorsorgedepot richtig“ über die Möglichkeiten, die sich aus dem **Altersvorsorgereformgesetz** ergeben. Grundsätzlich beinhaltet der Artikel einige wichtige Hinweise und Informationen. So weist bspw. der **Honorarberater Christian Hagemann** darauf hin: „Wer nur wegen der Förderung immer den maximal möglichen Beitrag einahlt, macht nicht automatisch alles richtig.“ Zudem wird darauf hingewiesen, dass sich **auch vermeintlich gleiche Produkte deutlich voneinander unterscheiden** können. Das gilt auch für das sog. **Standarddepot**; so wird man **bei einer Sparkasse andere Produkte erhalten als bei einer Bank oder einem Neobroker**. Vor allem die **Gewichtung von Anleihe- und**

Aktienfonds dürfte variieren. **Allerdings muss man dem gesamten Artikel einen schwerwiegenden Vorwurf machen.** Schon in der Anleitung heißt es *„Wer die Förderung für das neue Altersvorsorgedepot will, fragt zunächst seine Bank oder seinen Broker.“* Keine Rede also davon, dass **auch Lebensversicherer und Fondsgesellschaften** entsprechende Lösungen anbieten werden. Bei einer Zeitung wie der **FAZ** kann man eigentlich nicht von einem Irrtum ausgehen. Somit stellt sich zwangsläufig die Frage, was die Redaktion damit bezweckt, wichtige Marktteilnehmer einfach unter den Tisch fallen zu lassen.

Ausstieg aus alten Riester-Verträgen – ja, aber

Philipp Krohn veröffentlichte kürzlich in der **Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)** den Artikel *„Ein guter Moment zum Ausstieg aus schlechten Riester-Verträgen“*. Zunächst muss man feststellen, dass ein wesentlicher Punkt außer Acht gelassen wurde. **Die Komplexität der alten Riester-Verträgen und vor allem auch die Pflicht zu einer Beitragsgarantie waren vom Gesetzgeber genau so gewollt.** Jetzt vor allem den Versicherern vorzuwerfen, dass sie die gesetzlichen Vorgaben eingehalten haben, ist unredlich. Wenn **Sandra Klug, Abteilungsleiterin Geld und Versicherungen der Verbraucherzentrale Hamburg**, sagt: *„Wer zu lange ein schlechtes Produkt hatte, sollte wechseln“*, dann ist die **Aussage sicher nicht völlig falsch.** Ihre Aussage *„Aber immer noch muss man an das richtige Produkt gelangen, dass definitiv kein Versicherungsmantel sein sollte“*, ist aber mit einem dicken Fragezeichen zu versehen. **Die Aussage kann richtig sein, muss aber naturgemäß nicht auf jeden Kunden zutreffen.** Der **Versicherungsmakler Frank Brodbeck** sieht das schon deutlich differenzierter: *„Das ist ein individuelles Thema, weshalb Beratung nötig ist. Man muss abwägen, was es für den Vertrag heißt“*. An dieser Stelle sollte ganz deutlich vor den **häufig unterkomplexen Empfehlungen von Verbraucherschützern** gewarnt werden. Ein genereller Umstieg auf die neue Riester-Förderung kann sicher nicht empfohlen werden. Stattdessen müssen grundsätzlich **Aspekte wie Restlaufzeit, Familienstand, Anzahl der Kinder und natürlich die konkrete Ausgestaltung des bestehenden Vertrages** berücksichtigt werden. Die damit verbundene **Beratung ist keineswegs trivial**, und es ist zu befürchten, dass sich gerade Verbraucherschützer nur zu gerne dazu verleiten lassen, pauschale Empfehlungen zu geben – insbesondere dann, wenn es gegen die verhassten Lebensversicherer geht.

Frühstartrente hebt Beratung aus

Einmal mehr hat sich die **Bundesregierung** dazu entschieden, eine wesentliche Änderung nicht offen zu diskutieren, sondern quasi durch die Hintertür ohne jede Debatte einzuführen. Im **Gesetzesentwurf zur sog. Frühstartrente**, der zukünftigen **staatlichen geförderten Altersvorsorge für Kinder**, ist vorgesehen, dass zukünftig **für alle Standarddepot-Verträge**, also nicht nur die Frühstartrente, **keinerlei Beratung mehr geschuldet** sein soll. Hieraus ergibt sich u.a. die Frage, ob nicht viele Eltern zukünftig auf den Abschluss eines individuellen Vertrages verzichten, wenn sie nicht mehr die Möglichkeit haben, beraten zu werden. Somit könnte viel Geld in dem **anonymen Sammeltopf** landen, einem Depot bei

der Deutschen Bundesbank, das für all die Kinder vorgesehen ist, deren Eltern eben keinen individuellen Vertrag abschließen. Der **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)** lehnt „die im Referentenentwurf angelegte weitgehende Verdrängung qualifizierter Beratung und Vermittlung entschieden ab.“ **Ein Beratungsverzicht gehe zulasten der Verbraucher und gefährde langfristig den Erfolg der Frühstartrente.** BVK-Präsident Michael H. Heinz sagte dazu: „Finanzbildung entsteht jedoch nicht allein durch staatliche Zuschüsse oder digitale Informationsangebote ohne Beratung.“

ERGO plant breite Produktpalette

Dr. Oliver Horn, Vorstandschef der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG, hat sich kürzlich dazu geäußert, wie sich seine Gesellschaft bei der neuen **staatlich geförderten Altersvorsorge** aufstellen möchte. Demnach sollen **alle Produktvarianten vom Standarddepot über fondsgebundene Policen bis hin zu Garantieprodukten** angeboten werden. Er sagte: „Wir sind davon überzeugt, dass es für alle Varianten Kunden gibt, für die das jeweilige Produkt zu ihren Bedürfnissen passt.“ Dazu wird dann auch gehören, **geförderte Produkte ohne Versicherungsmantel** anbieten zu können, bspw. über die **konzerneigene Vermögensverwaltung und Fondsgesellschaft der MEAG-Gruppe**. Die öffentliche Diskussion der neuen Altersvorsorgegeneration wird häufig von der **Kostenthematik** dominiert. Dazu hat **Horn eine sehr deutliche Meinung**: „Ich bin fest davon überzeugt, dass die Auswahl des richtigen Mixes viel wichtiger und wertschaffender für den Kunden ist als die Jagd nach einem Zehntelprozentpunkt Vorsprung bei den Kosten.“

IMPRESSUM:

infinma news 11 / 2026

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.

Die Menschen brauchen Beratung, aber sie brauchen gute Beratung

Im Rahmen des **AVD-Podcast von Finanzklar** sprach **Dr. Guido Bader, Vorstandsvorsitzender der Stuttgarter Lebensversicherung a. G.**, mit **Juri Galkin** u. a. über das **Altersvorsorgereformgesetz und die Rolle von Versicherungsvermittlern**. **Bader** erfreut sich gerade in den Medien großer Beliebtheit, da er sich nicht scheut, auch einmal deutliche Worte zu finden, die sich dann auch gerne schon mal an die Politik bzw. den Gesetzgeber richtet: *„Das, was die Politik von uns Unternehmenslenkern immer fordert: denkt langfristig, nicht nur von Jahr zu Jahr, von Bonus zu Bonus, so denkt die Politik immer nur von Wahl zu Wahl – und das kotzt mich an.“*

Wie viele andere in der Branche auch, **begrüßt Bader das neue Altersvorsorgedepot grundsätzlich**. Allerdings weist er auch auf einige **Schwachstellen** hin; eine sei bspw. die Möglichkeit, die Auszahlung zeitlich zu begrenzen. Für den Staat stelle sich die Frage, was geschieht, wenn das Kapital im Alter aufgebraucht ist – also quasi am Ende des Geldes noch etwas Leben übrig ist. In dem Zusammenhang wäre es auch sinnvoll gewesen, die **unterschiedliche Verteilung der Lebenserwartung der Menschen** zu berücksichtigen.

Im Hinblick auf die **bestehenden Riester-Verträge** erwartet **Bader erhebliche Bewegungen** zwischen den Anbietern. **Er sieht nicht nur Abwanderungen zu Neobrokern, sondern auch Wechselbewegungen zwischen Lebensversicherern, Fondsgesellschaften und anderen Anbietern in beide Richtungen**. Für die Lebensversicherung schließt er **Auswirkungen auf deren Kapitalanlagen** nicht aus, wenn bspw. Riester-Verträge mit hohen Garantien in Produkte ohne Garantien umgewandelt werden. Das aus dem Sicherungsvermögen in die Fondsanlage fließende Kapital könnte zur **Realisierung von Verlusten bei stillen Lasten** führen.

Viele Medien werben derzeit sehr offensiv und meist wenig differenziert damit, dass die Menschen zukünftig in „bessere“ Riester-Verträge wechseln können. **Eine solche pauschale Empfehlung hält Bader für falsch**, da Restlaufzeit, bestehende Garantien und die konkrete Ausgestaltung des alten Riester-vertrages entscheidend seien. *„Es bedarf meines Erachtens einer sehr gründlichen Beratung, ob es sich wirklich lohnt, in einen neuen Vertrag zu wechseln oder nicht. Wer nur noch fünf Jahre bis zum Rentenbeginn habe, betreibe damit ... ein bisschen zocken.“*

Das **staatliche Standarddepot** hatte **Bader** bereits in der Vergangenheit sehr deutlich als *„ordnungs-politischen Sündenfall“* bezeichnet. **Der Staat solle sich darauf beschränken, Regeln festzulegen und deren Einhaltung zu kontrollieren**, nicht aber selber auf einem funktionierenden Markt als Wettbewerber auftreten. *„Gehen wir jetzt zur Planwirtschaft über, oder sind wir noch bei der sozialen Marktwirtschaft?“* **In diesem Zusammenhang zweifelt er auch daran, dass das staatliche Angebot zum 1. Januar nächsten Jahres wirklich an den Start gehen wird**. Die **Bestandsverwaltung** erfordere erhebliche technische und organisatorische Voraussetzungen. Nicht einmal eine entsprechende Ausschreibung sei bisher bekannt. Das **Potenzial für ein staatliches Depot** hält er ohnehin für

überschaubar. Er vermutet, dass sich maximal 10% der Kunden für eine solche Lösung entscheiden würden.

Bzgl. der (neuen) **Konkurrenz durch Neobroker** bleibt **Bader gelassen**. Anbieter wie **Trade Republic und Scalable** würden sich mit niedrigen Kosten vor allen an jüngere Kunden richten. Er bezweifelt in diesem Zusammenhang, dass Menschen, die ihre Geldanlage vollständig selbst organisieren und ETF-Sparpläne eigenständig verwalten, überhaupt Kunde eines Lebensversicherers werden würden. Gerade bei längerfristiger Altersvorsorge könnten aber auch Ereignisse wie Scheidung, Geburt eines Kindes, Auslandsumzug oder Berufswechsel eine Rolle spielen, die zu entsprechenden **Fragen während der Vertragslaufzeit** führen. Es käme dann halt nicht nur darauf an, einen ETF möglichst günstig zu kaufen. *„Da werden sich die Menschen wundern, da werden sich auch die Neobroker wundern – es sei denn, die KI ist irgendwann wirklich der bessere Berater.“* **KI und Chatbots** könnten zukünftig tatsächlich einen Teil der (Beratungs-) Aufgaben übernehmen, **allerdings bezweifelt Bader, dass persönliche Beratung vollständig ersetzt werden könne.**

Im Hinblick auf die immerwährende **Kostendiskussion** wünscht sich **Bader eine differenzierte Betrachtung**. So seien die Kosten in der Lebensversicherung in den letzten Jahren deutlich gesunken und ETFs würden auch schon länger im Rahmen von Lebensversicherungsprodukten genutzt. **Der eigentliche Kostenfaktor sei die persönliche Beratung.** Eine Beratung bestehe nicht aus einem kurzen Gespräch und einer Unterschrift; es könnten durchaus fünf bis zehn Arbeitsstunden zusammenkommen. **Qualifizierte Beratung müsse aber auch angemessen bezahlt werden.** Die **Vergütungslogik** sieht er gerade für Vermittler sehr kritisch. Niemand könne einem Vermittler ernsthaft erklären, er bekomme den letzten Euro für eine heute erbrachte Beratung erst Jahrzehnte später. Eine angemessene Vergütung und eine zeitnahe Bezahlung sind aber für viele Politiker und Verbraucherschützer immer noch unerträgliche Vorstellungen. **Insgesamt sieht er die Auswirkungen auf die Vermittlerschaft recht gelassen.** *„Es wird eine reduzierte Courtage geben, es wird vielleicht auch eine etwas längere Haftung geben. Dafür ist aber auch ein ganz neuer, schöner Markt da.“* Dabei könnten Selbstständige, die bisher keinen Zugang zur Riester-Förderung hatten, einen neuen Markt bilden. Zudem biete jedes Gespräch über die Altersvorsorge auch Ansatzpunkte für weitere Beratungsfelder.

Für das Jahr 2027 sieht der **Chef der Stuttgarter** durchaus **lukrative Absatzchancen**; das Potenzial der neuen Altersvorsorge quantifizierte er so: *„Also mit Sicherheit eine siebenstellige Anzahl.“* Auch die Anzahl der **Wechsler aus bestehenden Altverträgen** könne seiner Einschätzung nach durchaus auch siebenstellig werden.

Die **Stuttgarter** plant, das **Altersvorsorgedepot mit unterschiedlichen Garantien anzubieten: ohne Garantie und wahlweise mit 80% oder 100% Garantie.** Für die **Auszahlphase** soll sowohl eine **lebenslange Verrentung als auch ein Auszahlplan** angeboten werden.

Abschließend wies **Bader** noch einmal auf die **Chancen für die Vermittler** hin. Trotz verschärftem Preis- und Kostenwettbewerb entstehen zahlreiche Beratungsanlässe durch bestehende Riester-Verträge, neue förderberechtigte Zielgruppen und die unterschiedlichen Garantie- und Auszahlvarianten.

Der Boom mit den Förderrechnern

Derzeit sprießen sog. **Förderrechner zum Altersvorsorgereformgesetz** wie Pilze aus dem Boden. Dabei geht es i. d. R. darum, die **Höhe der (neuen) Förderung zu bestimmen und / oder alte und neue Förderung miteinander zu vergleichen**. Um Irritationen zu vermeiden gleich eines vorneweg: Derartige Rechner haben natürlich ihre Berechtigung und sind ein wichtiges Werkzeug, vor allem in der Hand von Beratern.

Allerdings ist **ein Risiko nicht von der Hand zu weisen**. Wenn derartige Rechner von Endkunden – ohne Beratung – genutzt werden, dann besteht die **Gefahr, eine Produktentscheidung ausschließlich von der Höhe bzw. der vermeintlichen Vorteilhaftigkeit einer der beiden Förderarten abhängig zu machen**. Das könnte jedoch den Blick auf andere wichtige Aspekte verhindern. Selbst wenn bspw. die neue Riesterförderung höher sein sollte als die im Altvertrag, könnte es aus Kundensicht dennoch angebracht sein, den bestehenden Vertrag weiter zu führen. Man denke etwa an bestehende Garantien oder die Möglichkeit zur Verrentung. Derartige Entscheidungen sollten niemals allein aufgrund einer höheren Förderung getroffen werden, **vielmehr sind stets die individuellen Rahmenbedingungen zu betrachten**. Dazu gehören u. a. das erreichte Alter der versicherten Person, die daraus resultierende Restlaufzeit des Vertrages oder die aktuelle steuerliche Situation. Ob also die von der Regierung so herbeigesehnte beratungsfreie Entscheidung des Kunden immer zum gewünschten Ergebnis führt, kann sicher in Zweifel gezogen werden.

Egal wie gut ein solcher Förderrechner auch gemacht ist, er hilft dem Kunden an einer Stelle halt gar nicht weiter. **Welches der verschiedenen neuen Modelle – Standarddepot, Altersvorsorgedepot oder Altersvorsorgevertrag mit oder ohne Garantie -für ihn am besten geeignete ist, bleibt offen**. Natürlich kann man einem Förderrechner nicht den Vorwurf machen, Dinge nicht zu können, für die er gar nicht gedacht ist. Das ändert aber nichts daran, dass es für den (potenziellen) Kunden eine durchaus komplexe Entscheidung sein kann, das für sich „richtige“ Produkt zu finden. Die Höhe einer maximal möglichen Förderung hilft da nur sehr bedingt weiter. Das gilt bei den zukünftigen Produkten im Bereich der staatlich geförderten Altersvorsorge umso mehr, da sowohl **Produktvielfalt** als auch die reine **Anzahl der Anbieter** sich gegenüber der bisherigen Riestervorsorge **deutlich erhöhen** werden. Zudem lassen die neuen gesetzlichen Vorgaben auch **weitere Produktvarianten** zu; man denke entweder an die Varianten **lebenslange Rentenzahlung vs. Auszahlplan** bis zum 85. Lebensjahr.

Im Hinblick auf den zu erwartenden Kostendruck durch das (staatliche) Standarddepot bei sich gleichzeitig verschärfendem Wettbewerb, könnten viele Makler und Vermittler darauf verzichten, sich intensiv mit den neuen Produkten zu beschäftigen. Allerdings sehen Branchenkenner ein durchaus nicht unerhebliches Potenzial in diesem Bereich der Altersvorsorge. Schätzungen von einer siebenstelligen Anzahl an neuen Verträgen im ersten Jahr machen dies bereits deutlich. Somit können sich durchaus attraktive vertriebliche Möglichkeiten ergeben, zumal die staatliche geförderte Altersvorsorge ja auch ein guter Einstieg in weitere Beratungsthemen sein könnte.



Interview mit Katja Briones-Schulz, Vorständin Nürnberger Lebensversicherung AG

infinma: Die Nürnberger ist ja inzwischen Teil der Vienna Insurance Group. Können Sie uns was dazu sagen, wie die Integration verlaufen ist und ob bzw. was sich konkret für die Nürnberger in Deutschland geändert hat?

Briones-Schulz: Lassen Sie mich zunächst vorausschicken: Die NÜRNBERGER wird auch weiterhin eigenständig auf dem deutschen Markt operieren. Standort und Marke bleiben erhalten, alle Entscheidungen, die die NÜRNBERGER betreffen, werden auch weiterhin in Nürnberg getroffen. Für die Mitarbeitenden, für Kunden und Vertriebspartner ändert sich also durch den Einstieg der Vienna Insurance Group nichts.

Das Closing erfolgte erst Mitte Mai, daher stehen wir noch am Anfang. Die Zugehörigkeit zur Vienna Insurance Group eröffnet uns große Chancen. Wir profitieren künftig enorm vom Know-how der führenden Versicherungsgruppe in Zentral- und Osteuropa und können auf bewährte Erfahrungen und Lösungen aus rund 50 Gesellschaften in 30 Ländern zurückgreifen.

Umgekehrt bringt auch die NÜRNBERGER ihre Stärken in die Gruppe ein, insbesondere in den Bereichen Biometrie, Berufsunfähigkeits- und Vorsorgelösungen. In diesen Themenfeldern werden wir künftig innerhalb der VIG eine führende Rolle spielen und unsere Erfahrung auch anderen Gesellschaften zugänglich machen.

infinma: Wie sieht denn aktuell die vertriebliche Ausrichtung aus und was sind auf der Produktseite Ihre Schwerpunkte?

Briones-Schulz: Unsere vertriebliche Ausrichtung folgt unserem Leitbild, führender Präventionsversicherer in Deutschland zu werden. Das bedeutet, der Aspekt der Prävention rückt künftig auf der Produktseite immer stärker in den Fokus. Wir sehen sie als echten Differenzierungsfaktor im Wettbewerb. Denn der beste Schaden ist der, der gar nicht erst passiert und unser Ziel ist es, nicht erst im Schaden- oder Leistungsfall für unsere Kunden da zu sein. Die NÜRNBERGER versteht sich also zunehmend als Präventionsversicherer.

infinma: Wie zeigt sich dieser Ansatz bereits konkret in Ihren Produkten und welche Highlights bietet in diesem Zusammenhang das aktuelle Update von BU4Future aktiv und DU4Future aktiv?

Briones-Schulz: Lassen Sie mich zunächst auf unsere BU4Future aktiv und DU4Future aktiv eingehen. Dort wird unser Präventionsansatz besonders deutlich. Wir haben beide Tarife gezielt weiterentwickelt und um Leistungen ergänzt, die präventiv unterstützen.

So sind der AU-Beitragsschutz und das Soforthilfe-Programm Resilience+ unseres unabhängigen Kooperationspartners mentalis automatisch enthalten. Wer länger als 6 Wochen arbeitsunfähig ist, kann seine Beiträge aussetzen. Der Kunde wird also in einer Phase, in der er in der Regel ein – gegenüber seinem üblichen Einkommen weitaus geringeres – Krankengeld bezieht, finanziell entlastet. Zusätzlich gibt es mit Resilience+ ein Unterstützungsangebot für Kunden mit psychischen Belastungen.

Daneben haben wir auch klassische Produktmerkmale weiterentwickelt, etwa beim AU-Schutz sowie bei den Nachversicherungsmöglichkeiten. Insgesamt verbindet das Update also einen leistungsstarken Einkommensschutz mit mehr Unterstützung bereits vor einer möglichen Berufs- oder Dienstunfähigkeit. Mit der BU4Business aktiv bietet die NÜRNBERGER zudem auch eine Lösung für den betrieblichen Einkommensschutz im Rahmen der bAV. Hier ist ebenfalls der neue Präventionsbaustein mentalis enthalten. Arbeitgeber können so längere Fehlzeiten reduzieren oder sogar vermeiden und stärken die Gesundheit und Leistungsfähigkeit ihrer Belegschaft. Gleichzeitig positionieren sie sich als verantwortlicher und attraktiver Arbeitgeber.

Dass wir mit der Produktüberarbeitung auf dem richtigen Weg sind, zeigen auch die aktuellen Bewertungen unserer neuen Berufsunfähigkeitsversicherung unabhängiger Ratinghäuser. Ascore vergibt für alle Tarife die Höchstbewertung von sechs Kompassen, bei Morgen & Morgen erhalten die 4Future-Varianten und die BU4Business fünf Sterne und Franke und Bornberg bewertet die Tarife mit der Bestnote FFF+ (0,5).

Der Präventionsgedanke prägt aber nicht nur unsere Arbeitskraftabsicherung. Mit unserem neuen bKV-Tarif PRAEVIA stellen wir ihn auch in der betrieblichen Krankenversicherung gezielt in den Mittelpunkt. Das geschieht hier zum Beispiel mit einem schmerzfreien Bluttest für zu Hause. Die Ergebnisse werden analysiert und in individuelle Gesundheitsempfehlungen übersetzt. So ergänzen wir die betriebliche Krankenversicherung um präventive Leistungen, die über den klassischen Versicherungsschutz hinausgehen.

infinma: Spielt dabei auch das Geschäft mit Beamten eine Rolle?

Briones-Schulz: Ja, auf jeden Fall. Beamte, Beamtenanwärter sowie Richterinnen und Richter sind für uns eine sehr wichtige Zielgruppe. Deshalb haben wir mit der neuen DU4Future aktiv eine echte DU-Klausel eingeführt. Deshalb haben wir mit der neuen Berufsunfähigkeitsversicherung erstmals eine eigenständige Dienstunfähigkeitsklausel eingeführt. Damit machen wir die gleichen modernen Präventions- und Unterstützungsangebote, die wir aus der Berufsunfähigkeitsversicherung kennen, auch für Beschäftigte im öffentlichen Dienst nutzbar.

Mit DU4Future aktiv verbinden wir diese neuen Möglichkeiten mit den besonderen Anforderungen der Zielgruppe. Ergänzt wird das Angebot durch unsere etablierten Beihilfeprodukte in der Krankenversicherung. So schaffen wir ein ganzheitliches Vorsorge- und Absicherungskonzept für den öffentlichen Dienst.

Übrigens: Die DU4Future aktiv überzeugt mit leistungsstarken Lösungen und gehört zu den Testsiegern im erst kürzlich erschienen Klausel-Klartext-Rating von Franke und Bornberg, in dem die Praxistauglichkeit und Kundenfreundlichkeit von DU- Klauseln bewertet wird.

infinma: Wenn ein Makler noch kein BU-Geschäft mit Ihnen machen sollte, was sind Ihre Argumente, die BU mit der Nürnberger zu machen?

Briones-Schulz: Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein bisschen wie ein guter Bodyguard. Er ist da, wenn es kritisch wird, und greift ein, wenn Hilfe gebraucht wird. Noch wichtiger ist aber: Durch seine Umsicht, Erfahrung und Aufmerksamkeit trägt er dazu bei, dass viele kritische Situationen gar nicht erst entstehen. Genau deshalb haben wir für den Launch unserer neuen BU das Kampagnenmotiv des BUddyguards gewählt.

Diesen Anspruch verfolgen wir auch mit unserer Berufsunfähigkeitsversicherung. Die NÜRNBERGER ist einer der führenden BU-Versicherer in Deutschland und beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit der Absicherung der Arbeitskraft. Diese Erfahrung zeigt sich in einem großen Bestand, einer etablierten Leistungsprüfung und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Produkte.

Daneben zeichnet sich unsere Berufsunfähigkeitsversicherung durch maximale Beitragsstabilität aus. So gab es seit mehr als 30 Jahren keine Anpassung der BU-Prämien.

Mit unserer neuen BU haben wir zudem wichtige Akzente gesetzt. Neben leistungsstarken Absicherungslösungen rücken wir das Thema Prävention stärker in den Mittelpunkt und schaffen damit Mehrwerte, die weit über die reine Leistung im Ernstfall hinausgehen.

Gleichzeitig kennen wir das Maklergeschäft sehr gut. Unser Anspruch ist es, Produkte zu entwickeln, die nicht nur fachlich überzeugen, sondern Makler auch in der Beratungspraxis unterstützen. Mit dem aktuellen Produktupdate schaffen wir zusätzliche Anknüpfungspunkte entlang der Customer Journey und geben Vermittlern neue Möglichkeiten, mit ihren Kunden im Gespräch zu bleiben.

Dass wir mit diesem Ansatz auf dem richtigen Weg sind, bestätigen auch unabhängige Dritte. Die aktuellen Bestbewertungen der relevanten Ratinghäuser zeigen, dass unsere Produkte nicht nur inhaltlich überzeugen, sondern auch im Markt hervorragend positioniert sind.

Kurz gesagt: Wer BU-Geschäft mit der NÜRNBERGER macht, bekommt einen erfahrenen, leistungsstarken und verlässlichen Partner an seine Seite. Einen Partner, der nicht nur im Ernstfall für seine Kunden da ist, sondern mit präventiven Angeboten dazu beiträgt, dass aus Risiken möglichst gar keine existenziellen Probleme werden. Genau dafür steht unser BUddyguard und genau dafür steht die NÜRNBERGER.

infinma: Können Sie uns auch etwas zu Ihrem BU-Bestand sagen? Anzahl Verträge, versicherte Summe, Prämieinnahmen u. ä. – in den veröffentlichten Unterlagen der Lebensversicherer findet man ja leider sehr wenig Informationen.

Briones-Schulz: Wir haben als einer der größten deutschen BU-Versicherer mehr als 1 Mio. BU-Verträge im Bestand. Neben der reinen Größe eines Bestandes, ist die Qualität eines BU-Anbieters jedoch aus unserer Sicht entscheidend. Eine solide Risikokalkulation, hohe Finanzstärke, stabile Rahmenbedingungen für die Versicherten, Beitragsstabilität sowie die Fähigkeit, Leistungsversprechen langfristig zuverlässig einzuhalten sind für uns als NÜRNBERGER die wichtigsten Kriterien für die Beurteilung eines qualitativ hochwertigen BU-Versicherers.

infinma: In der Öffentlichkeit wird häufig über Annahme- und Leistungs- bzw. Prozessquoten diskutiert. Welche Bedeutung haben solche Quoten für den Vertrieb einerseits und die Kunden auf der anderen Seite?

Briones-Schulz: Für den Vertrieb sind Annahme-, Leistungs- und Prozessquoten hilfreiche Markt- und Beratungsindikatoren, da sie die Expertise und Kompetenz des Versicherers belegen.

Für Kunden sollten sie lediglich als Orientierung dienen. Denn der Kunde bewertet immer das Ergebnis seines Einzelfalls, wohingegen die Quoten das Ergebnis der gesamten Produktion eines Versicherers bezogen auf drei Geschäftsjahre darstellen. So haben die Analysten von Morgen und Morgen unsere Annahme-, Leistungs- und Prozessquote zuletzt mit der Bestnote „ausgezeichnet“ bewertet. Unsere Annahmequote betrug dabei 83 %, die Leistungsquote rund 78 % und die Prozessquote 0,9%.

Diese Quoten sind wichtig und geben Vermittlern und Kunden einen Anhaltspunkt für die Leistungsbereitschaft und Verlässlichkeit des Versicherers. Sie liefern aber keine erschöpfende Aussagekraft über die Qualität. Mindestens genauso wichtig sind Kriterien wie die Qualität der Vertragsbedingungen, eine hohe Beitragsstabilität, die Anpassungsmöglichkeit während der Vertragslaufzeit und die finanzielle Stabilität des Versicherers.

infinma: Medien, aber auch einige Analysehäuser haben zuletzt wiederholt die Vermutung in den Raum gestellt, die BU-Prämien einiger Anbieter wären unterkalkuliert und könnten auf längere Sicht Probleme bekommen. Sehen Sie diese Problematik auch?

Briones-Schulz: Man kann durchaus beobachten, dass der Preiswettbewerb in der BU zuletzt deutlich intensiver geworden ist. Gerade in einigen Berufsgruppen werden die Produkte immer stärker über den Preis positioniert.

Eine BU ist aber ein langfristiges Produkt. Der Versicherer kalkuliert heute ein Risiko, das möglicherweise erst in 20 oder 30 Jahren eintritt. Deshalb halten wir es für wichtig, nicht nur auf den günstigsten

Beitrag zu schauen, sondern auch auf die langfristige Stabilität des Anbieters. Für uns steht im Vordergrund, dass wir unser Leistungsversprechen auch langfristig erfüllen können. Assekurata hat zusammen mit der ifa die Beitragsstabilität unserer neuen BU-Tarife analysiert und zertifiziert. Kunden und Makler können sich also auf langfristige Sicherheit unserer BU verlassen.

Aus Maklersicht gehören also neben dem Preis auch Themen wie Finanzstärke, Leistungsregulierung, Beitragsstabilität, Bedingungsqualität und Kontinuität des Versicherers unbedingt zur Bewertung dazu.

infinma: Die BU gehört zu den wenigen Versicherern, die selbst Verbraucherschützer als wichtig ansehen. Warum tut sich die Branche so schwer damit, den Verbreitungsgrad der BU zu erhöhen?

Briones-Schulz: Es ist tatsächlich ein Paradox: Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gilt sowohl bei Verbraucherschützern als auch bei vielen Finanzberatern als eine der wichtigsten Versicherungen überhaupt. Dennoch ist die Marktdurchdringung vergleichsweise gering.

Die Ursachen liegen weniger in der fehlenden Notwendigkeit als vielmehr in den Besonderheiten des Produkts und des Marktes: Die BU ist ein Produkt, das gleichzeitig wichtig, komplex und emotional unangenehm ist. Zudem stellt es für den Kunden oft ein gewisses Investment dar. Es treffen also ein schwer greifbares Risiko, hohe Beratungserfordernisse, Gesundheitsprüfungen und vergleichsweise hohe Beiträge zusammen.

Der größte Hemmschuh bleibt die Schwierigkeit, Menschen heute von der Absicherung eines Risikos zu überzeugen von dem sie hoffen, dass es niemals eintreten wird, für das sie jedoch, im Vergleich etwa zu einer Haftpflichtversicherung, hohe Prämien aufbringen müssen.

infinma: Wie kann aus Ihrer Sicht der Verbreitungsgrad erhöht werden?

Briones-Schulz: Ich sehe vor allem drei Hebel. Erstens müssen wir gemeinsam als Branche noch besser erklären, was Berufsunfähigkeit eigentlich bedeutet. Viele denken dabei sofort an eine dauerhafte Erwerbsunfähigkeit. Tatsächlich können aber auch Erkrankungen wie Krebs oder psychische Belastungen dazu führen, dass jemand seinen Beruf über einen längeren Zeitraum nicht ausüben kann, ohne dass dies für immer so bleiben muss. Statistisch trifft es etwa jeden vierten Erwerbstätigen im Laufe seines Lebens mindestens ein Mal.

Zweitens sollte Absicherung möglichst früh beginnen. Je jünger und gesünder jemand ist, desto einfacher ist in der Regel der Zugang. Deshalb setzen wir als NÜRNBERGER uns dafür ein, den Einkommenschutz bereits möglichst früh zu ermöglichen und bieten diesen daher schon für Kinder und Jugendliche an.

Und drittens müssen wir Versicherung stärker aus der Perspektive der Kundinnen und Kunden denken. Viele verbinden eine BU mit einem Leistungsfall, der hoffentlich nie eintritt. Umso wichtiger ist es, auch vorher einen spürbaren Nutzen zu bieten. Genau deshalb haben wir in unseren neuen Produkten

zusätzliche Unterstützungsangebote integriert, die Kunden bereits während der Vertragslaufzeit präventiv begleiten und nicht erst im Leistungsfall greifen.

infinma: Wie sieht es denn in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge bei Ihnen aus? Was sind die aktuellen Schwerpunkte in diesen Bereichen?

Briones-Schulz: Unser strategischer Schwerpunkt liegt aktuell klar auf der Weiterentwicklung der betrieblichen Altersvorsorge. Wir sehen die bAV weiterhin als einen besonders starken Baustein der Altersvorsorge, weil sie staatliche Förderung, Arbeitgeberbeteiligung und lebenslange Absicherung miteinander verbindet.

Deshalb arbeiten wir intensiv an der Weiterentwicklung unseres Angebots und unseren Prozessen. Unser Ziel ist es, unser Produktportfolio gezielt auszubauen und unseren Kundinnen und Kunden künftig eine moderne und renditeorientierte Vorsorgelösung anzubieten, die die Chancen des Kapitalmarkts mit den Stärken der betrieblichen Altersvorsorge verbindet. Und gleichzeitig sollte der Abschluss für Arbeitgeber und Arbeitnehmer so einfach wie möglich gestaltet werden.

infinma: Zu guter Letzt noch eine ganz andere Frage: Zurzeit ist ja die Reform des Altersvorsorgegesetzes in aller Munde. Hat die Nürnberger schon entschieden wie sich hier positionieren will bzw. welche Produkte ggf. angeboten werden sollen?

Briones-Schulz: Wir erkennen die Stärken des Altersvorsorgereformgesetz insbesondere bei der Umsetzung mit kapitalmarktorientierten Produkten. Daher prüfen wir aktuell mögliche Optionen, um unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Vermittlerinnen und Vermittlern passgenaue und zukunftsorientierte Vorsorgelösungen bereit stellen zu können.

In der Gesamtbetrachtung des Vorsorgebedarfs und der demographischen Entwicklung sind wir – ebenso wie die Rentenkommission – überzeugt, dass die Altersvorsorge künftig noch stärker auf allen drei Säulen beruhen muss. Neben der gesetzlichen Rentenversicherung und der privaten Altersvorsorge, bleibt die betriebliche Altersvorsorge aus unserer Sicht ein zentraler Baustein für den langfristigen Vermögensaufbau für eine verlässliche lebenslange Absicherung im Ruhestand.

infinma: Frau Briones-Schulz, wir danken Ihnen sehr für das Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Unternehmen alles Gute und weiterhin viel Erfolg.