



# Was geht da noch? BU erfolgreich im Markt vorantreiben

Im Bereich Berufsunfähigkeitsversicherung ist die Produktvielfalt enorm und eine hohe Qualität vorhanden. Immer wieder heißt es, der Markt sei ausgereizt. In welchen Bereichen sich Anbieter mit ihrer BU noch abheben können, zeigt der VOLKSWOHL BUND auf.

**D**ie Auswahl an hervorragend getesteten Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) ist für den Vermittler groß. 342 BU-Tarife haben 2017 vom Analysehaus MORGEN & MORGEN eine Fünf-Sterne-Bestnote erhalten. Sogar bei der Stiftung Warentest schneiden ganze 31 Angebote aktuell mit einem „sehr gut“ ab. Kann es da für die BU-Anbieter noch Potenzial zur Verbesserung geben? Sind die Entwicklung des Produkts und damit auch der Wettbewerb wirklich ausgereizt? Wie kann sich ein Anbieter mit seinem Angebot heute noch vom Markt abheben, wenn doch die meisten Tarife schon Top-Ergebnisse in den Vergleichen erzielen? Sieben Felder, in denen noch was geht!

## Stellschraube Preisgestaltung

Wie bei allen Gütern hat auch beim Versicherungsschutz der Preis einen großen Einfluss auf die Auswahl des Kunden. Wer aber in der BU 1a-Leistungen zum Schnäppchenpreis erwartet, wird früher oder später enttäuscht werden. Wichtig ist eine verlässliche Kalkulation, die dem Kunden Beitragssicherheit über die Laufzeit bietet. Ende vergangenen Jahres hat die Ratingagentur Franke & Bornberg untersucht, welche Versicherer für langfristig verlässliche Konditionen und damit für Zukunftsfähigkeit stehen. Aus der Studie ging die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. als einer von zwölf Stabilitätssiegern hervor.

Dennoch ist es möglich, bei der Tarifentwicklung neue Stellschrauben zu finden, mit denen die Beiträge teilweise günstiger gestaltet werden können. Dem VOLKSWOHL BUND ist es beispielsweise bei der Neugestaltung seiner BU im Herbst gelungen, viele Berufe neu einzugruppieren und mit Fragen zur genauen Tätigkeit die Prämie zu optimieren. Durch ein professionelles Controlling der Schadenquoten ist ein neuer Berufskatalog entstanden, mit dem die Prämien für sehr viele Berufe deutlich gesenkt werden konnten.

## Mit sachgerechter Annahmepaxis punkten

Bei der Risikoprüfung werden die Weichen für einen funktionierenden BU-Vertrag gelegt. Hier sind sachgerechte Annahmetscheidungen von Profis in einem Haus mit langer Erfahrung im

BU-Geschäft wichtig. Wer BU-Anträge sorgfältig abwägt und dann individuell und schnell entscheidet, trägt zum guten Ruf seines Hauses bei und verbessert die Marktchancen des Produkts. Feste und transparente Serviceziele, wie es sie beim VOLKSWOHL BUND gibt, helfen dabei. Ein Vertriebspartner kann beispielsweise innerhalb von 48 Stunden die Bearbeitung seiner Risikovorabfrage erwarten – selbstverständlich auch ohne Namensnennung des Kunden. Maklerbetreuer und Risikoprüfer stehen dem Partner außerdem jederzeit bei Fragen zur Verfügung.

## Flexibilität ermöglichen

Damit ein BU-Vertrag auch noch nach 30 Jahren ins Leben des Kunden passt, muss der Tarif ausreichend Nachversicherungsmöglichkeiten bieten, die keiner neuen Gesundheitsprüfung unterliegen. Sinnvolle Optionen wie Beitragsfreistellungen, ereignisunabhängige Erhöhungen oder Erhöhungen bei bestimmten Lebensereignissen eignen sich besonders gut, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Der VOLKSWOHL BUND bietet beispielsweise eine Versorgungsgarantie, bei der die versicherte Leistung auf bis zu 4.000 Euro angehoben werden kann. Seit Herbst ist die BU außerdem mit dem Recht ausgestattet, die BU zu verlängern für den Fall, dass in der Zukunft das gesetzliche Rentenalter weiter heraufgesetzt werden sollte – komplett im bestehenden Vertrag und ohne neue Gesundheitsprüfung.

## Junge Kunden ansprechen

Je früher der Kunde eine BU abschließt, umso gesünder ist er in der Regel und

umso günstiger ist die Absicherung – auch auf lange Sicht. Anbieter, die sich auf junge Kunden einstellen und Vermittlern passende Angebote zur Verfügung stellen, haben Vorteile am Markt. Schon ab dem Alter von zehn Jahren können Schüler beim VOLKSWOHL BUND eine BU mit pauschal 1.500 Euro BU-Rente monatlich erhalten. Die Leistung bei Arbeitsunfähigkeit ist hier bis zum 20. Lebensjahr kostenlos eingeschlossen.

Wer eine Ausbildung macht – auch in einem körperlich anstrengenden Beruf – kann ebenfalls pauschal 1.500 Euro BU-Rente monatlich versichern. Bei Studenten sind neuerdings pauschal 2.000 Euro BU-Monatsrente möglich. Für junge Leute hat der VOLKSWOHL BUND darüber hinaus die BU Perfect Start entwickelt – mit besonders niedrigen Prämien in den ersten fünf Jahren und moderaten Anpassungen in den Jahren danach.

### Mit Bausteinen Vorteile bieten

Bausteine, die innerhalb der BU zusätzliche Risiken abdecken, sind wertvoll für den Kunden und bieten auch dem Makler entscheidende Vorteile. Je nach Lebensplanung und persönlicher Situation tragen sie entscheidend dazu bei, dass der Vertrag dauerhaft die bestmögliche Absicherung für den Kunden darstellt. Für den Makler sind diese Bausteine wichtige Faktoren für seine Bestandssicherung.

Das Pflege-Plus, mit dem die Leistung im Pflegefall erhöht wird, gehört mittlerweile fast zum Standard und wird auch von Ratingagenturen bei der Bewertung von BU-Tarifen berücksichtigt. Auch gibt es bereits bei vielen Versicherern die Möglichkeit, Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit (AU) zu erhalten. Der VOLKSWOHL BUND hat diese AU-Sonderregelung im überarbeiteten Tarif nochmals verbessert: Der Kunde erhält nun schon eine Leistung, wenn er drei Monate krankgeschrieben ist und zugleich eine Prognose für weitere drei Krankheitsmonate erhält. So ist das Geld aus dem AU-Baustein deutlich schneller auf seinem Konto.

### Leistungsregulierung überprüfen

Ein BU-Vertrag nutzt wenig, wenn am Ende die berechtigte Zahlung ausbleibt

oder die Auszahlung sich unnötig verzögert. Darum legen Vermittler ihr Augenmerk vermehrt auf die Leistungsbearbeitung der Versicherungsunternehmen. Wer hier fair und kundenorientiert arbeitet und dem Versicherten mit kompetenten Ansprechpartnern serviceorientiert zur Seite steht, profitiert zu Recht von einem guten Ruf, insbesondere beim Neugeschäft.

Mittlerweile gibt es auch Begutachtungen neutraler Marktbelegter, die die besondere Qualität von Lebensversicherern in der BU-Leistungsbearbeitung öffentlich machen. Diese Bewertungen erleichtern Maklern den Vergleich und sind eine zusätzliche Hilfe bei der Beurteilung von BU-Tarifen. Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. gehört zu den ersten BU-Versicherern, die 2016 von ASSEKURATA Solutions für ihre Fairness in der BU-Leistungsbearbeitung ausgezeichnet wurde. Dem Rating haben sich bisher erst sechs Marktteilnehmer gestellt. Auch die aktuelle Leistungsquote überzeugt: 2016 hat der VOLKSWOHL BUND in 80% aller entschiedenen Fälle BU-Leistungen an seine Versicherten ausgezahlt.

### Maklerservice optimieren

Zu einem erstklassigen BU-Produkt gehört ein ebenso erstklassiger Maklerservice. Neben funktionierenden und verständlichen Beratungsunterlagen zählen dazu kurze Bearbeitungszeiten und persönliche Ansprechpartner im Versicherungsunternehmen, die den Vermittler während des gesamten Antragsprozesses unterstützen. Beim VOLKSWOHL BUND stehen den Vertriebspartnern von 8 bis 18 Uhr regionale Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung. BU-Anträge werden, wenn alle Unterlagen vorliegen, innerhalb von 48 Stunden poliziert.

Zum Service für die Makler gehört auch, dass das Unternehmen für Anträge, die nicht ohne Weiteres poliziert werden können, individuelle Vereinbarungen anbietet oder proaktiv alternative Vertragsabschlüsse anbietet – zum Beispiel eine Grundfähigkeitsversicherung. Die AssCompact Leser attestieren dem VOLKSWOHL BUND eine gute Maklerunterstützung, dafür gab es bei den AssCompact AWARDS Maklerservice in der Kategorie Private Vorsorge/Biometrie den 2. Platz. ■



Von Kristina Salzwedel, Produktmanagerin Biometrie der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

