

Biometrische Absicherungen – ein attraktiver Zukunftsmarkt

Beitrag von Rüdiger R. Burchardi,
Vorstand Vertrieb und Marketing der Dialog Lebensversicherungs-AG

Der Markt für biometrische Produkte gewinnt immer mehr an Bedeutung. Ob es um die Absicherung der Risiken Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Todesfall geht – Anbietern und Vermittlern eröffnen sich glänzende Perspektiven. Dies gilt in besonderem Maße für Makler, Pools und Vertriebe, da es sich zumeist um erklärungsbedürftige Produkte handelt, die an den individuellen Bedarf des Versicherungsnehmers anzupassen sind. Allein der Markt für Berufsunfähigkeitsversicherungen hat im vergangenen Jahr um 10,2 Prozent zugelegt und wird 2011 in beschleunigtem Tempo wachsen. Die Gründe sind einleuchtend: Das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Absicherung hat sich allgemein verbreitet, die Marktdurchdringung ist aber noch gering – nicht einmal ein Viertel aller Erwerbstätigen verfügt zurzeit über eine entsprechende Absicherung.

Worauf kommt es bei der Berufsunfähigkeitsversicherung an? Sie sollte in jungen Jahren abgeschlossen werden, doch die Liquidität von jungen Familien, Berufsanfängern oder Existenzgründern ist sehr begrenzt. Preisgünstige Angebote, die aber nicht abspeckt sind, sondern einen hochwertigen Schutz bieten, sind heute gefragt. Plakativ kann man die Forderung des Marktes auch so formulieren: „Hohe Renten zu niedrigen Beiträgen.“ Der Blick auf das Angebot der Dialog zeigt, dass die Quadratur

des Kreises zu lösen ist. Mit der altersabhängigen Kalkulation des Tarifs kommen junge Menschen zu einem vollwertigen BU-Schutz gegen Beiträge, die so günstig sonst nicht darstellbar sind.

Hochwertiger BU-Schutz bedeutet, dass gegen die Wechselfälle des Lebens Vorsorge getroffen und dem Bedarf des Kunden Rechnung getragen ist. Ein Blick auf einige Alleinstellungsmerkmale der Dialog verdeutlicht dies: Im Rahmen des sog. Lebensphasenmodells kann der Versicherungsnehmer bei finanziellen Engpässen, z.B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, die versicherte Rente auf den Mindestbetrag reduzieren und später ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Wichtig auch die (nicht rückzahlbare) Überbrückungshilfe. Sie wird gewährt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer, z.B. wegen ausstehender Unterlagen, aber noch nicht abgeschlossen ist. Schließlich kann der Versicherungsnehmer jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung vom altersabhängig kalkulierten Tarif in den Tarif mit konstantem Beitrag überwechseln.

Bezüglich der Risikolebensversicherung besteht oft die Meinung, dass es sich um ein schlichtes „1:1-Produkt“ handelt. Auch hier zeigt der Blick auf das Dialog-Angebot, dass diese Auffassung



zu kurz greift. Es kommt auf eine hohe Variabilität an, um für jeden Bedarf eine maßgeschneiderte Lösung zu finden und sinnlose Überzahlungen zu vermeiden. So können bei der Dialog alle Arten von Summenverläufen dargestellt werden: konstanter Verlauf, linear fallender Verlauf, annuitätisch fallender Verlauf (z.B. exakt an der Verlauf einer Baufinanzierung angepasst) oder wahlfreier Verlauf mit vorab jahresweise neu bestimmbarer Versicherungssumme. Dazu kommen die Varianten der Anpassung an einen zu erwartenden Kapitalbedarf („Zeitrente“) oder der jährlichen Anpassung an ein bestimmtes Sparziel („Sparplan“). Über Verbundene Leben können bis zu neun Personen in einem Vertrag versichert werden.

Preisgünstige, hochwertige, flexible Angebote sind das Gebot der Stunde. Wer sein Portfolio entsprechend gestaltet hat, wird Makler und Kunden zufrieden stellen und vom wachsenden Markt überproportional profitieren.