

Chatbox

Gothaer

Kraft der Gemeinschaft

Informativ, kurz, authentisch: Arbeitskraftabsicherung im Chat.



Grundfähigkeiten

Alternative zur Berufsunfähigkeit?

GoVital

Erstmals Beitragsrückerstattung in der Lebensversicherung.

Drei Tarife, eine Angebotsstrecke

Online-Vertriebsunterstützung

www.makler.gothaer.de/arbeitskraft.



Liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,

wir alle kennen es: Eine Beratung in der Biometrie kann herausfordernd sein, weil es mehrere Aspekte gibt, die es zu beachten gilt: Kennt und akzeptiert der Kunde seine Bedarfslücke? Wie viel Rentenzahlung wird im Leistungsfall benötigt, um die laufenden Ausgaben kompensieren zu können? Passt der Beitrag der Absicherung zum Geldbeutel des Kunden und vor allem: Spielt der aktuelle Gesundheitszustand mit? Parallel stellen wir auf dem Arbeitsmarkt fest, dass der Bereich der Geringverdiener jährlich wächst. Geringverdiener im Sinne des Betriebsrentenstärkungsgesetzes sind Personen mit maximal 2.200 Euro Bruttolohn. In 2018 bewegten sich ca. 10 Mio. Menschen in diesem Bereich (vgl. Bundesagentur für Arbeit, 2018), was einem Anteil von etwas über 22 % aller Arbeitnehmer entspricht. Typische hiervon betroffene Berufe sind: Altenpfleger, Arzthelfer, Bäcker, Friseur, Koch oder auch Verkäufer.

Im Bereich der körperlich Tätigen („Handwerk“ im engeren Sinne) stellen wir als Gothaer fest, dass wir prozentual nur wenige in unserem Bestand der Berufsunfähigkeit vorfinden und damit im Marktschnitt liegen. Hier stellt sich die Frage nach dem Warum. Manchmal ist der Kundenbestand eines Versicherungsmaklers ein guter Spiegel der Gesellschaft. Hand aufs Herz: Fallen Ihnen nicht direkt Kunden ein, die in die skizzierte Situation passen?

Welche Möglichkeiten haben Personen im Geringverdienersegment, sich inhaltlich gut und bezahlbar biometrisch abzusichern? Welche Möglichkeiten haben Handwerker wie Tischler, Maurer oder Dachdecker, wenn

der Beitrag für eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit der „richtigen“ Rentenhöhe mehr als 10 % des Nettoeinkommens beträgt? Und gibt es Optionen für Menschen, die aufgrund der umfangreichen Gesundheitsprüfung schlichtweg keinen Zugang zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung bekommen?

Die DIN-Norm 77230 empfiehlt, eine biometrische Beratung im ersten Schritt über die Berufsunfähigkeit anzubieten. Wir sagen: Das ist richtig! Dennoch wird es immer einen nicht unerheblichen Teil an Personen geben, der aus den genannten Gründen keine Berufsunfähigkeitspolice wählen wird, und genau hier möchten wir mit Ihnen ansetzen.

Im Folgenden erhalten Sie wertvolle, umfangreiche Informationen zum Themenkomplex „Grundfähigkeiten“ und ich bin sicher, dass wir Ihnen auf diesem Wege echte Mehrwerte liefern können.

Wir freuen uns, mit Ihnen in der (alternativen) Biometrie Potenziale zu heben, um mit Ihnen gemeinsam in 2019 zu wachsen.

Ihr
Ulrich Neumann
Leiter Gothaer Partnervertriebe



Ich werde

gut abgesichert sein, auch
wenn ich länger ausfalle.

Durch die Gothaer Gemeinschaft sind
Sie finanziell abgesichert, wenn es
gesundheitlich nicht rund läuft.

Faire
Arbeitskraft-
absicherung
jetzt!

Inhaltsverzeichnis

6

MEINUNG & WISSEN

Grundfähigkeitsversicherung – eine Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung?
Ein Gastbeitrag von Philip Wenzel

19

STATISTIK

Arbeitskraftabsicherung in Deutschland.

20

IM CHAT: KEVIN KRUTH

Leistungsprüfung: Berufsunfähigkeitsversicherung vs. Grundfähigkeitsversicherung.



22

VERTRIEBSPRAXIS

Vertriebliche Aspekte der biometrischen Beratung.

26

DIE GOTHAER LÖSUNGEN

Grundfähigkeiten, Berufsunfähigkeit und Krankentagegeld auf einen Blick.

32

INNOVATION

GoVital: Deutschlands erste Beitragsrück-
erstattung in der Lebensversicherung.

35

SERVICE

Online-Vertriebsunterstützung für Makler.

Unerwartet

Die Grundfähigkeitsversicherung ist noch ein junges Produkt. Ihre Leistungen sind bei den Kunden bisher kaum bekannt. Wie lässt sich der Grundfähigkeitenschutz in das Beratungsgespräch integrieren?

Gastbeitrag: Philip Wenzel

Grundfähigkeitsversicherung – eine Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung?

Die Grundfähigkeitsversicherung (GFV) ist wie ein Sinnbild unserer Zeit. Jeder hat seine Meinung, aber kaum einer hat eine Ahnung. Für die einen ist die GFV die langersehnte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung (BUV) für handwerkliche Berufe, für die anderen ist sie Teufelszeug mit einer Menge Haftungspotenzial.

Beide Meinungen sind ebenso falsch, wie sie richtig sind. Die GFV ist keine Alternative zur BUV, weil die Leistungsauslöser überhaupt nichts mit dem Berufsbild zu tun haben. Aus dem klassischen Produktverkauf gesehen ist die Meinung also falsch. Denke ich aber eher in Absicherungskonzepten und Risikoprofilen, dann ist es durchaus möglich, die GFV als Alternative zur BUV zu platzieren.

Blickwinkel Risikoprofile

Nehmen wir einen Fliesenleger. In der BUV bekommt er sein Geld, wenn er aufgrund einer gesundheitlichen Einschränkung nur noch zu 50 % arbeiten kann. Ganz egal, von wo „der Blitz“ einschlägt. Der große Vorteil der BUV ist, dass psychische Erkrankungen mitversi-

chert sind. Sie machen in dieser Berufsgruppe etwa 30 % der Fälle aus – wahrscheinlich sogar weniger. Die normale GFV dagegen leistet bei psychischen Erkrankungen erst, wenn deshalb eine Pflegebedürftigkeit festgestellt wird. Denn in diesem Baustein schließt kein Anbieter die Psyche aus. Bei den körperlich bedingten Leistungsauslösern gibt es eine Schnittmenge zwischen BUV und GFV. Der Auslöser Knien und Bücken dürfte für diesen Beruf gleichbedeutend sein mit einer Berufsunfähigkeit. Auch beim Heben und Tragen dürfte das der Fall sein. Wenn ich also als Fliesenleger verstehe, dass der Schutz einer GFV sich auf ein paar wichtige Auslöser beschränkt, dann kann ich auch entscheiden, ob ich für den günstigeren Beitrag bereit bin, einen Teil des Risikos selbst zu tragen.

Ein 20-jähriger Fliesenleger zahlt für eine BUV bis Endalter 67 mit 2.000 Euro versicherter Rente zwischen 280 Euro und 370 Euro pro Monat. Für die GFV sind es zwischen 85 Euro und 120 Euro. Für etwa 30 % des Beitrags erhält er wahrscheinlich sogar einen größeren Leistungsumfang. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass sicherlich mehr als die Hälfte aller Arbeiter den



Philip Wenzel

Philip Wenzel ist Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK) und betreut bei der freche versicherungsmakler GmbH & Co. KG die biometrischen Risiken. Mit über 250 Artikeln, mehreren Dossiers und seinem „Leitfaden für den Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen“ hat er sich in der Branche den Ruf eines gewissenhaften Bedingungslesers – und auch -verstehers – erarbeitet.

Ruhestand erreicht, ohne auch nur einmal berufsunfähig gewesen zu sein. Betriebswirtschaftlich ist die GFV also auf jeden Fall sinnvoll. Stelle ich mit einem Absicherungskonzept dann noch den Bezug zur Arbeit her, dann ist die GFV in diesem Fall zwar immer noch nur eine Ausschnittsdeckung, aber dennoch eine echte Alternative.

Blickwinkel Haftung

Wenn ich die Grundfähigkeitsversicherung als Produkt verkaufe und als Alternative zur BUV platziere, dann kommen wir zu der zweiten Meinung: Teufelszeug mit Haftungspotenzial. Tatsächlich wäre es nicht ratsam zu behaupten, die GFV sei die BUV für Handwerker. Denn das ist sie nicht.

Erkläre ich aber die Unterschiede und dokumentiere auch, dass der Kunde sich wegen des Preisunter-

schiedes oder der besseren Versicherbarkeit ohne Ausschlüsse für die GFV entscheidet, kann mir als Vermittler auch nichts passieren.

„Der Kunde ist in jedem Fall besser dran, wenn er eine Grundfähigkeitsversicherung hat, als wenn er keine Berufsunfähigkeitsversicherung hat.“

Unterm Strich sehen wir schon, dass die GFV doch nicht so viel einfacher als eine BUV zu vermitteln ist. Auch hier gibt es Erklärungsbedarf. Viel mehr noch, wenn ich mir die Leistungsauslöser der GFV ansehe. Da ist der Markt noch sehr unterschiedlich aufgestellt.

Um dieses Problem zu mindern, habe ich die wichtigsten Auslöser am Markt zusammengestellt und erkläre im Folgenden jeden einzeln für sich.



„Auch Folgeerkrankungen können den Verlust einer Grundfähigkeit auslösen, so kann Diabetes zu einer fast vollständigen Erblindung führen.“

Gastbeitrag: Philip Wenzel



Sehen

Alle Grundfähigkeitsversicherungen am Markt versichern auch die Sinne. Der Sehsinn ist sicherlich der prominenteste. **Eine Beeinträchtigung liegt, knackig formuliert, dann vor, wenn ich so gut wie blind bin. Im Markt hat sich eine Restsehschärfe von 5 % etabliert und ein verbleibendes Gesichtsfeld von 15 Grad vom Zentrum, also insgesamt 30 Grad.** Nur ein „verirrter“ Versicherer verlangt vollständige Blindheit, was noch ein Stückchen schwieriger zu erreichen sein wird. Alle Versicherer verlangen aber die Einschränkung auf beiden Augen.

Das Gesichtsfeld ist das, was wir sehen können, wenn wir geradeaus blicken. Bei gesunden Menschen sind das 140 Grad mit einem Auge, 180 Grad mit beiden Augen. Dieser Auslöser wird eher selten greifen, vor allem dann, wenn ich auch den Verlust der Fähigkeit, Auto zu fahren, versichert habe. Und das haben bis auf einen alle Versicherer in den AVB. Denn für gewöhnlich wird mir, wenn ich nicht mehr richtig sehen kann, der Führerschein schon deutlich früher entzogen.

Vertrieblich empfiehlt es sich unbedingt, so ehrlich zu sein und dem Kunden diesen Leistungsauslöser nicht als Highlight zu verkaufen. Tatsächlich ist die Angst zu erblinden relativ groß, vor allem im Vergleich zu den tatsächlichen Leistungsfällen. Der Kunde wird also wahrscheinlich aktiv danach fragen. Wenn er das tut, sollten Sie ihn darauf hinweisen, dass das Sehen deutlich besser über den Leistungsauslöser Autofahren abgedeckt ist.



Sprechen

Bei den zu versichernden Sinnen variiert der Verlust oder die Einschränkung des Sprachsinns am Markt am stärksten. Es gibt einen Versicherer, der einen vollständigen Sprachverlust verlangt. Aber meistens ist der Leistungsauslöser so definiert, dass die versicherte Person außerstande sein muss, sich dem sozialen Umfeld verständlich zu machen. Das gibt dem Versicherer einen gewissen Spielraum: Jeder, der schon mal eine Mutter mit ihrem 2 Jahre alten Kind hat reden hören, weiß, dass Angehörige mehr verstehen als unbeteiligte Dritte. Deswegen ist es für den Kunden immer besser, wenn er schon seine Rente bekommt, wenn er sich dem unbeteiligten Dritten nicht mehr verständlich machen kann.

Manche Versicherer verlangen, dass der Versicherte nur noch Worte sprechen kann, die ohne jegliche Bedeutung oder Vorkommen in irgendeiner beliebigen gesprochenen Sprache sind. Da fallen einem sofort verschiedene „Gemeinheiten“ ein, wie der Versicherer die Leistung verweigern könnte. Und das ist ja nicht der Zweck einer Grundfähigkeitsversicherung.

Der Sprachverlust muss immer nervliche oder organische Ursachen haben. Einen Sprachverlust aufgrund einer psychischen Erkrankung versichert kein Anbieter. Das ist nachvollziehbar. Denn ein traumatischer Sprachverlust ist nur sehr schwierig nachzuweisen. Für gewöhnlich sieht der Kunde hier nicht unbedingt die Dringlichkeit, sich näher mit der Qualität dieses Auslösers zu beschäftigen. Aber z. B. ein Schlaganfall kann durchaus dazu führen, dass der Kunde nach 8 Monaten wieder laufen, aber immer noch nicht so gut sprechen kann, dass ein unbeteiligter Dritter ihn versteht.

Gastbeitrag: Philip Wenzel

„60 Dezibel Hörverlust sind der Übergang von mittel- zu hochgradiger Schwerhörigkeit.“



Hören

Der Hörverlust wird am Markt entweder mit 20 % Resthörvermögen oder 60 Dezibel Hörverlust definiert. Ein Versicherer verlangt den vollständigen Hörverlust, ein paar andere einen Verlust für alle Schallreize unter 90 Dezibel. Straßenlärm liegt etwa bei 80 Dezibel. Das wäre schon ein recht ruhiges Leben. 60 Dezibel sind an der Grenze zu hochgradiger Schwerhörigkeit, aber eben gerade noch mittelgradig. Dann hätte ich schon Probleme, ein normales Gespräch zu verstehen.

20 % Resthörvermögen sind schwerer zu greifen. Gängige Tabellen stellen prozentual nur den Hörverlust dar. Wenn 20 % Resthörvermögen dann 80%igen Hörverlust bedeuten, liegen wir am anderen Ende der hochgradigen Schwerhörigkeit – mit Tendenz zur Taubheit. Der Hörverlust muss auf beiden Ohren vorliegen. Das ist auch irgendwie logisch, weil ich, selbst wenn ich auf einem Ohr taub bin, immer noch alles hören kann.

Nach einer Studie des Deutschen Schwerhörigenbundes von 2005 gibt es etwa fünf Mal so viele mittelgradig Schwerhörige wie hochgradig Schwerhörige. Das wäre ein Grund mehr, die Versicherer zu bevorzugen, die die 60-Dezibel-Regelung in den Bedingungen stehen haben. Aber die Leistungsfälle der GFV über diesen Auslöser liegen im Promille-Bereich. Und es ist auch davon auszugehen, dass ich schon lange nicht mehr Auto fahren darf, bevor ich 60 Dezibel Hörvermögen eingebüßt habe.

Wie alle anderen Sinne auch ist das Hörvermögen nicht unbedingt der Leistungsauslöser, der tatsächlich von der Leistungsstärke der GFV zeugt.



Gleichgewichtssinn

Der Verlust oder die Einschränkung des Gleichgewichtssinnes ist besonders interessant für alle Berufsgruppen, die auf Gerüsten und Leitern arbeiten. Die Versicherer definieren den Verlust entweder darüber, dass ich nicht mehr geradeaus laufen oder Gerüste und Leitern nicht mehr benutzen kann.

Wenn ich keine 10 m mit geschlossenen Augen ohne Fallneigung eine Linie entlanglaufen kann und zusätzlich nicht mit geschlossenen Augen 50 Schritte auf der Stelle gehen kann, ohne mich 45 Grad zur Seite zu drehen, oder nicht 60 Sek. ohne Fallneigung mit geschlossenen Augen auf zwei Beinen stehen kann, erhalte ich die Leistung. Diese Kriterien hören sich zwar nach witzigen Party-Spielen an. Aber sie sind einigermaßen objektiv zu prüfen, was gut ist.

Lebensnaher ist für viele Berufsgruppen z. B. die Definition der Allianz. Hier heißt es, dass der Gleichgewichtssinn so stark gestört sein muss, dass ein Besteigen von Leitern oder Gerüsten ohne stark erhöhte Unfallgefahr nicht mehr möglich ist. Das ist schon mal nicht schlecht. Aber wie objektiv ist die stark erhöhte Unfallgefahr? Das könnte vielleicht der Versicherer festlegen.

Selbstverständlich gibt es eine objektive Definition. Die Gothaer schreibt diese sogar in den Bedingungen fest: **„Stark erhöhte Unfallgefahr“ ist dabei definiert als Kategorie B–D nach arbeitsmedizinischer Beurteilung der Gefährdungskategorien. In dieser Fassung ist der Leistungsauslöser sowohl zielgruppenorientiert als auch objektiv.** Besser geht's nicht.



Die Gothaer leistet, wenn alltägliche Verrichtungen wie das Öffnen und Schließen eines Wasserhahns mit einer Hand nicht mehr möglich sind.



Gebrauch der Hände

Bis auf einen verlangen hier alle Versicherer nur den Verlust der Grundfähigkeit bei einer Hand. Die Palette ist recht breit angelegt. Leistungsauslöser sind, wenn ich keine Tastatur mehr bedienen oder keinen Stift, keinen Schraubendreher, keine Rohrzanze oder keine Schere benutzen kann, keine Glühbirne eindrehen, keine Flasche, keinen Wasserhahn auf- und zudrehen oder keine Wäscheklammer an einer Wäscheleine befestigen kann.

Hier offenbart sich das große Problem der GFV. Die Aufzählung wirkt beispielhaft, aber tatsächlich ist sie abschließend. **Die Gothaer ist der einzige Versicherer, der von alltäglichen Verrichtungen spricht und dafür Beispiele aufführt.**

Von den restlichen Versicherern zählt die Canada Life am meisten auf, aber eben abschließend.

Zudem stellt sich die Frage, was das Bedienen einer Tastatur sein soll. Wie viele Anschläge pro Minute wären noch okay? Zehn Finger oder ein Finger? Auch das bestimmungsgemäße Benutzen einer Schere wirft Fragen auf. Es gibt verschiedene Arten von Scheren und Verwendungen. Da dieser Leistungsauslöser häufig zu Leistungsfällen führt, sollte er so offen wie möglich definiert sein. Ich weiß ja nicht, ob der Verlust der Grundfähigkeit später einmal auf Zittern beruhen wird oder darauf, dass ich keine Kraft mehr habe zu greifen. Vielleicht ist auch meine Bewegung stark eingeschränkt. Hier hat die Gothaer derzeit eindeutig die beste Definition am Markt.

Gastbeitrag: Philip Wenzel



Gebrauch der Arme

Vielfach reichen Einschränkungen an einem Arm als Leistungsauslöser aus. Die meisten Versicherer verlangen, den Arm noch auf Schulterhöhe heben zu können, dort 10 Sek. halten und zusätzlich entweder einen Gegenstand von A nach B heben oder den Arm dann noch drehen zu können.

Eine auf den ersten Blick gute Lösung hat die Allianz – eigentlich. Hier muss der Versicherte außerstande sein, auf Schulter- bzw. Brusthöhe zu arbeiten. Da die Grundfähigkeitsversicherung nichts mit der Arbeit, dem Beruf oder den beruflichen Tätigkeiten zu tun hat, müsste definiert werden, was mit Arbeit gemeint ist. Denn kaufmännische Berufe arbeiten überhaupt nicht auf Schulter- oder Brusthöhe. Dürfen sie sich dann eine Arbeit aussuchen? Vor Gericht wäre es wahrscheinlich so. Da ist der § 305 c (2) BGB recht eindeutig. Da hier auch keine zeitliche Begrenzung genannt wird, könnte ich also hingehen und mit relativ geringer Einschränkung behaupten, dass ich als Automechaniker nicht mehr den ganzen Tag unter dem Auto herumschrauben kann. Das ginge dann zwar am Sinn des Versicherungsgedankens vorbei, aber eben nicht am Wortlaut der Bedingungen.

Besser hat das die Nürnberger definiert. Hier muss ich außerstande sein, einen leichten Gegenstand von 200 g auf einem Regal in Schulter- bzw. Brusthöhe zu platzieren und wieder herunterzunehmen. Das ist relativ eindeutig und nachvollziehbar. Es fehlt aber der zeitliche Rahmen.

Auch sehr gut ist die Definition der Gothaer. Es gibt nur die Schulterhöhe als Begrenzung, was logischer-

weise schwieriger sein muss als nur Brusthöhe, und eine zeitliche Begrenzung. Innerhalb von 10 Sek. muss ich z. B. ein Glas aus dem Regal holen oder ein Fenster schließen können. Die Beispiele sind nicht abschließend, geben aber die Richtung vor. Wenn ich mit dem Arm keine Drehbewegung mehr vollziehen kann, würde ich als Leistungsauslöser das Fenster nehmen, sofern damit auch gemeint ist, dass ich den Fenstergriff betätige.

Wer mutig ist, kann hier die Allianz empfehlen, weil die Klausel vor Gericht wahrscheinlich gut leisten würde. Wer im Leistungsfall aber einfach anhand der Bedingungen die Leistung haben will, der sollte eine eindeutigere Regelung wählen.

Der Leistungsauslöser Gebrauch der Arme ist sehr gut geeignet, um mit den Kunden durchzusprechen, wie die GFV funktioniert. In den Versicherungsbedingungen werden selten Beispiele, sondern festgelegte Auslöser genannt. Damit es im Leistungsfall keinen Streit um die Auslegung gibt, ist es sehr wichtig, wie konkret der Leistungsfall dann dargestellt wird.

Knien und Bücken ist für die meisten Versicherten vermutlich der wichtigste Baustein der GFV.

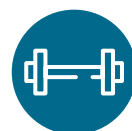


Knien und Bücken

Das Knie ist nicht nur das einzige Wort im Deutschen, das in der Mehrzahl gleich geschrieben, aber anders ausgesprochen wird. Es ist auch das Gelenk, das der größten Belastung ausgesetzt ist. Beim Bücken kommt die Wirbelsäule ins Spiel. Auch diese macht im Laufe eines Arbeitslebens so einiges mit. Deswegen ist dieser Baustein wahrscheinlich für die allermeisten Versicherten der wichtigste.

Wer nicht mehr in der Lage ist, sich zu bücken oder hinzuknien und danach aus eigener Kraft wieder aufzurichten, bekommt die vereinbarte Rente. Hinknien kennen die Katholiken aus der Kirche. Für die Versicherung muss ich mich aber auf den Boden knien und mich aus eigener Kraft wieder aufrichten können. Dabei kann ich mich am Boden abstützen, aber nicht an einer Bank oder Ähnlichem. Bücken bedeutet, dass ich mit den Fingerspitzen den Boden berühren und mich danach wieder aus eigener Kraft aufrichten kann. Wenn die Wirbelsäule da nicht mitspielt, dann gibt es die vereinbarte Rente. Dass ich auch beim Bücken in die Knie gehen muss, schreibt nur die Gothaer konkret in die Bedingungen. Das ist kein Nachteil gegenüber den Versicherern, die diesen Punkt nicht explizit erwähnen, aber es ist einfach ehrlicher. Denn jeder prüft im Leistungsfall so, dass der Versicherte auch in die Knie gehen muss.

Mit durchgestreckten Knien können nur die wenigsten Menschen über 30 den Boden mit den Fingerspitzen berühren. Ein bisschen besser ist die Definition der Zurich. Hier wird nicht nur verlangt, dass der Fußboden berührt wird, sondern dass ein Bleistift aufgehoben wird. Das Berühren kann ich schnell schaffen, wenn ich mit dem Oberkörper Richtung Boden wippe. Aber einen Bleistift aufzuheben erfordert zusätzlich feinmotorische Fähigkeiten.



Heben und Tragen

Diese Grundfähigkeit versichern nur sieben Anbieter am Markt. Die Swiss Life verlangt, einen Gegenstand mit Griff und 2 kg Gewicht vom Boden anzuheben und eine Minute zu halten. Die anderen Versicherer verlangen, den 2 kg schweren Gegenstand von einem Tisch oder Stuhl anzuheben und 5 m weit zu tragen. **Die Gothaer verlangt 5 kg und konkretisiert, dass der Boden fest und eben sein muss.**

Da der Gegenstand bei der Gothaer mehr als doppelt so schwer ist, muss das der beste Auslöser sein. Grundsätzlich fallen einem aber nicht viele Erkrankungen ein, die eine so starke Muskelschwäche auslösen, dass ich keine 2 kg mehr tragen oder anheben könnte. 2 kg entsprechen ungefähr zwei Harry-Potter-Büchern, 5 kg hingegen einem halbvollen Putzeimer. Das könnte schon schwer werden, wenn ich chronische Gelenkschmerzen oder Ähnliches habe.

Insgesamt steht der Auslöser Heben und Tragen aber nicht unbedingt im Fokus – selbst nicht bei Berufen, in denen viel gehoben und getragen wird. Denn ein gesunder Mensch wird sich schwer vorstellen können, keinen halbvollen Putzeimer aufheben und 5 m weit tragen zu können.



Schreiben und eine Tastatur bedienen

Manche Versicherer führen diese Grundfähigkeiten als zwei einzelne Leistungsauslöser auf, andere haben diese Auslöser schon in der Grundfähigkeit Gebrauch einer Hand versteckt. Wahrscheinlich eher unabsichtlich, aber faktisch ist es eben so, dass drei Versicherer, die insgesamt am saubersten definieren, diesen Leistungsauslöser auch separat aufführen. Insgesamt haben vier Versicherer diesen Auslöser explizit in den Bedingungen stehen.

Die Swiss Life leistet, wenn ich keine fünf Wörter mit mindestens zehn Buchstaben in Druckbuchstaben so schreiben kann, dass ein unbeteiligter Dritter sie lesen kann. Bei der Nürnberger sind es fünf Wörter mit mindestens fünf Buchstaben. Und bei der Gothaer sind es drei Silben, also z. B. das Wort „Gothaer“. Das ist sehr kurz. Scheinwerfer ist wiederum ziemlich lang.

Der Sinn hinter der Forderung ist logisch. Die Versicherer dürfen nicht verlangen, dass der Kunde nur noch „er“, „sie“, „es“ oder „du“ schreiben kann und natürlich könnte er auch „Donaudampfschiffahrtskapitänsmützenständler“ schreiben. Doch das Prinzip lautet: Es sollten eben entweder kurze Wörter bei der Nürnberger bzw. mittellange bei der Swiss Life und der Gothaer sein.

Beim Bedienen einer Tastatur geht es auch um sinnvolles Arbeiten mit der Tastatur. Der Versicherer darf darunter sicherlich nicht verstehen, dass ich in 5 Min. ein Wort mit einem Finger tippe. Möglich wäre es aber.

Die Gothaer definiert als einzige Versicherung, was „Bedienen“ sein soll. Nach deren Auslegung bedeutet es, eine Minute ohne Pause zielgerichtet mit einem Finger tippen zu können. Wobei „zielgerichtet“ heißt, eine vorgegebene Reihe von Buchstaben tippen zu können.

Unterm Strich werden hier Einschränkungen verschiedenster Art gesammelt. Wer schlecht sehen kann, wird hier genauso Probleme haben wie jemand, der unter einem starken Tremor leidet. Klar ist aber auch, dass die Einschränkung schon recht groß sein muss.



Gehen und Treppensteigen

Der Gebrauch der Beine definiert sich entweder über das Gehen oder das Treppensteigen. Der Markt ist sich weitestgehend einig, dass man 400 m gehen können muss. Das entspricht einer Stadionbahn, ist also nicht wenig. Die Canada Life und die WWK verlangen nur 200 m. Weniger klingt zwar besser, aber hier ist es anders: Wenn ich 200 m schaffe, hab ich noch keine

Gastbeitrag: Philip Wenzel

Starke Einschränkungen in der Motorik der Arme und Hände sowie beim Sehen können Leistungsauslöser für den Baustein Schreiben und Tastatur sein.

400 m geschafft. Positiv stechen die Aachen Münchner und die DEVK heraus, die ein zeitliches Limit von 20 Min. setzen. Dies entspricht 3 Sek. für einen Meter oder etwa 1 km/h – in etwa der Geschwindigkeit von Bertie, der laut Guinness-Buch schnellsten Schildkröte der Welt. Bei allen anderen Versicherern gibt es keine zeitliche Begrenzung oder es heißt, die Strecke muss ohne Unterbrechung zurückgelegt werden. Wenn ich also gleichmäßig mit 0,5 km/h laufe, darf es auch 40 Min. dauern. Doch weder Geschwindigkeit noch Unterbrechungen werden beim Laufen den Ausschlag geben, ob ich die Leistung erhalte. Viel wichtiger sind die Hilfsmittel.

Manche Versicherer zählen Rollatoren explizit als Hilfsmittel auf, während die Nürnberger oder die Gothaer auf Rollatoren oder Unterarmstützen als Hilfsmittel verzichten. Das ist ein großer Unterschied. Unterarmstützen ermöglichen es beispielsweise, einbeinig zu humpeln und ohne große Probleme 400 m flüssig innerhalb von 20 Min. zurückzulegen. Beim Treppensteigen verhält es sich ähnlich. Der Markt hat sich hier auf zwölf Stufen verständigt. Bei den meisten Versicherern müssen die Stufen hinauf- und hinabgestiegen werden, bei der Gothaer, der Canada Life und der WWK entweder hinauf oder hinab.

Logischerweise ist beides zu erledigen deutlich herausfordernder. Zudem ist die Frage nach der Unterbrechung, die z. B. bei der Gothaer mit einer Minute festgelegt ist, deutlich spannender, wenn die Treppen hinauf- und hinabgestiegen werden müssen.

Am wichtigsten ist wieder, dass die Hilfsmittel festgelegt sind. Die Canada Life erlaubt es z. B. nicht, sich am Treppenlauf festzuhalten. Die Nürnberger und die Gothaer definieren Treppengeländer und Prothesen als anwendbar, aber nicht die Unterarmgehstützen. Das ist nicht optimal, aber immer noch besser als bei den anderen Versicherern, die nichts definieren.



Stehen

Stehen ist wie Gehen, nur ohne Bewegung – so bewerten es die Bedingungen. Vom Auslöser her betrachtet ist es beim Gehen eher der Bewegungsapparat, der betroffen sein muss, damit ich eine Leistung bekomme, und beim Stehen geht es wohl eher um den Gleichgewichtssinn oder neurologische Ursachen. Der Markt hat sich auf 10 Min. verständigt, die Canada Life verlangt nur 5 Min. Auch hier kommt es am meisten auf die Hilfsmittel an, die zugelassen sind. Die Gothaer führt beispielhaft Prothesen auf.

Besser hat es die Nürnberger geregelt, die wieder die Unterarmgehstützen ausschließt. Dies explizit zu erwähnen ist sinnvoll, da es schon Leistungsablehnungen gab, weil die geforderten Auslöser mit Hilfe einer Unterarmgehstütze zu meistern gewesen wären.



Sitzen

Die Definition ist hier einheitlich: Wer keine 20 Min. mehr auf einem Stuhl sitzen kann, auch nicht mit Änderung der Sitzposition oder mit Abstützen auf den Armlehnen, erhält die Leistung. Die Canada Life verlangt nur 10 Min., die WWK, dass ich mich hinsetze und wieder aufstehe.

Die Swiss Life konkretisiert, dass es sich um einen orthopädischen Stuhl handeln müsse. Aber auch ohne diese Verdeutlichung sollte klar sein, dass der Fernfahrer die Leistung erhält, wenn er nicht mehr hinter dem Lenkrad sitzen kann.

Einem gesunden Menschen fallen hier nicht sofort Leistungsfälle ein, die nicht auch bei anderen Grundfähigkeiten zu Einschränkungen führen würden. Aber wenn man länger nachdenkt, ist **bei einem Bandscheibenvorfall eher das Sitzen das Problem als das Stehen oder Gehen.**

Alltagsrelevante Tätigkeiten wie Kochen oder selbstständiges Essen gehören zur Grundfähigkeit Intellekt.



Autofahren

Die Regelungen zum Leistungsauslöser Autofahren sind auch schwierig. Gemeint ist das Führen eines PKWs. Wer seinen LKW, Bus oder sein Taxi nicht mehr fahren darf, muss deswegen nicht zwangsläufig seinen Führerschein abgeben.

Die Nürnberger definiert sehr genau, dass der Führerschein Klasse B aufgrund eines Gutachtens nach § 11 Führerscheinverordnung (Ja, die gibt's!) entzogen worden sein muss. Was sonst keiner so explizit erwähnt: Der Prognosezeitraum muss selbstverständlich erfüllt sein, bei den meisten Anbietern für 12 Monate.

Psychische Erkrankungen, Drogen und Alkohol schließen alle aus. Manche schließen Medikamente aus, andere nur den Medikamentenmissbrauch. Damit ist sicherlich das Gleiche gemeint, aber rechtssicherer ist die Formulierung des Medikamentenmissbrauchs. Denn keiner kann etwas dafür, wenn er aufgrund einer Erkrankung Medikamente nehmen muss, die ihn fahruntauglich machen.

In der Praxis ist dieser Auslöser tatsächlich deutlich leistungsstärker als der Verlust eines Sinnes. Denn den Führerschein verliere ich schon lange, bevor ich so blind oder taub bin, wie es die Bedingungen verlangen.

Auch neurologisch oder körperlich kann es Erkrankungen oder Verletzungen geben, mit denen ich nicht mehr Autofahren kann, aber den entsprechenden Leistungsauslöser meiner GFV nicht erfülle.



Die Nürnberger definiert am genauesten und gibt auch Beispiele für Testverfahren für Auffassungsgabe, Konzentration, Gedächtnis und Handlungsplanung.



Hervorzuheben ist hier die Swiss Life, die speziell für diesen Auslöser den Prognosezeitraum auf 6 Monate verkürzt.



Der Verlust einer Grundfähigkeit lässt sich verständlich darstellen.

Besonderheiten in der GFV.

An vorderster Stelle ist hier der Baustein Psychische Erkrankungen zu nennen. Die Dortmunder und die Swiss Life versichern nur eine Auswahl an Erkrankungen, was den Auslöser zwar günstiger macht, aber sicherlich immer wieder zu Erklärungsnoten führt, wenn der Kunde im Leistungsfall sein Geld nicht bekommt, weil diese Erkrankung eben nicht versichert ist. Besser hat das die Nürnberger gelöst, die leistet, wenn eine volle Erwerbsminderung aufgrund einer psychischen Erkrankung vorliegt.

Die GFV aus Prämiengründen heranzuziehen ist nie eine besonders gute Lösung. **Wird der Leistungsauslöser Psychische Erkrankungen gewählt, ist der Preisunterschied zur Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung nicht mehr so groß.** Vollkommen logisch, da wir ja alle wissen, dass die Psyche der häufigste Grund für Berufsunfähigkeit ist.

Ein weiterer erwähnenswerter Baustein ist die Bildschirmtätigkeit. **Wenn ich die Grundfähigkeitsversicherung als Ausweichprodukt zur Berufsunfähigkeitsversicherung nehmen muss, ist es wichtig, dass ich bestimmte Bereiche aus dem Arbeitsalltag so passgenau wie möglich abbilden kann.** Zwar ist den meisten Fliesenlegern schon mit dem Auslöser Knien und Bücken geholfen, aber besser wäre für diese Zielgruppe der Auslöser Fliesenlegen. Logisch! **Für Bürokaufleute ist der Auslöser Bildschirmtätigkeit entsprechend wichtig.** Die Gothaer hat hier definiert, dass der Versicherte keine 2 Std. in der Lage sein darf, Wörter und Symbole am Bildschirm zu erkennen. Das kann auch in die neurologische Richtung gehen.

Für medizinische Berufe und den Gastrobereich hat die Nürnberger den Auslöser Infektionsklausel. Die meisten Vermittler werden diesen Auslöser aus der BUV kennen, wo sein Mehrwert umstritten ist. In der GFV ist es selbstverständlich ein eigenständiger Auslöser, der für seine Zielgruppe zumindest vertrieblisch interessant ist.

Die größte Zielgruppe erreicht die Nürnberger aber mit dem Baustein Fahrlizenzverlust. **Hier sind tatsächlich die Lizenzen von Bus- und LKW-Fahrern gemeint.** Kraftfahrer sind die größte Berufsgruppe in Deutschland.

Der Baustein Schwere Krankheiten wird immer wieder gerne gewählt. **Dabei handelt es sich um eine Art Dread-Disease-Zusatzversicherung.** Die meisten Versicherer beschränken sich auf die großen vier Auslöser: Krebs, Schlaganfall, MS und Herzinfarkt. Diese vier Krankheiten sind für etwa zwei Drittel aller Leistungsfälle in der Dread-Disease-Versicherung verantwortlich. Wenn ich nur kurzfristige Zahlungsschwierigkeiten oder Lohnausfall überbrücken will, dann ist der Baustein ausreichend. Da er aber meist nur für ein oder zwei Jahresrenten leistet, ist bei höheren Finanzierungen eine selbstständige Dread-Disease-Versicherung unbedingt vorzuziehen.



Fazit.

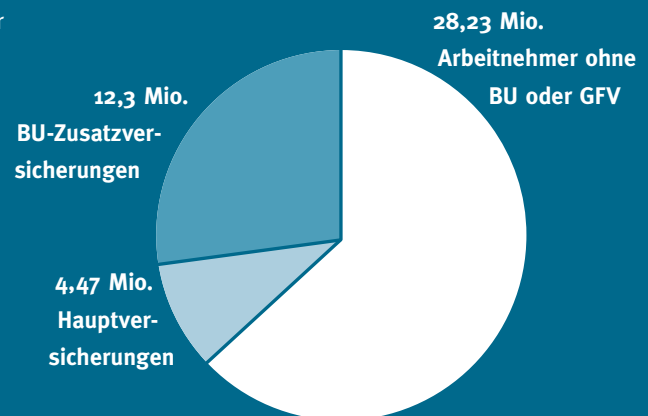
Unterm Strich ist die GFV durchaus erklärungsbedürftig und auch nicht weniger komplex als die BUV. Allerdings sind die Auslöser greifbarer und verständlicher als der abstrakte Begriff Berufsunfähigkeit. Wenn ich mit einem Handwerker nur grob die Auslöser bespreche, wird er für sich erkennen können, welche Auslöser für ihn im Arbeitsalltag relevant sind. Dann muss ich nur noch den Markt durchsuchen, wer bei den gewählten Auslösern besonders leistungsstark ist, und schon kann ich eine Ausweichmöglichkeit zur BUV anbieten. Haftungstechnisch ist es wichtig, dass ich dem Kunden unbedingt klar mache, dass die GFV keinen direkten Bezug zu seinem Beruf hat und die BUV deswegen auch im Durchschnitt eher leisten würde als die GFV. Hat der Kunde das verstanden, gibt es aber auch kein Problem mehr seitens der Haftung.

Gastbeitrag: Philip Wenzel

Nur jeder Zehnte hat eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung.

Den 45 Mio. Arbeitnehmern stehen insgesamt knapp 17 Mio. Berufsunfähigkeitsversicherungen gegenüber. Davon sind aber nur 4,47 Mio. Hauptversicherungen. Krankheit und Unfall sind dabei die größten Risikofaktoren für eine langfristige oder dauerhafte Arbeitsunfähigkeit.

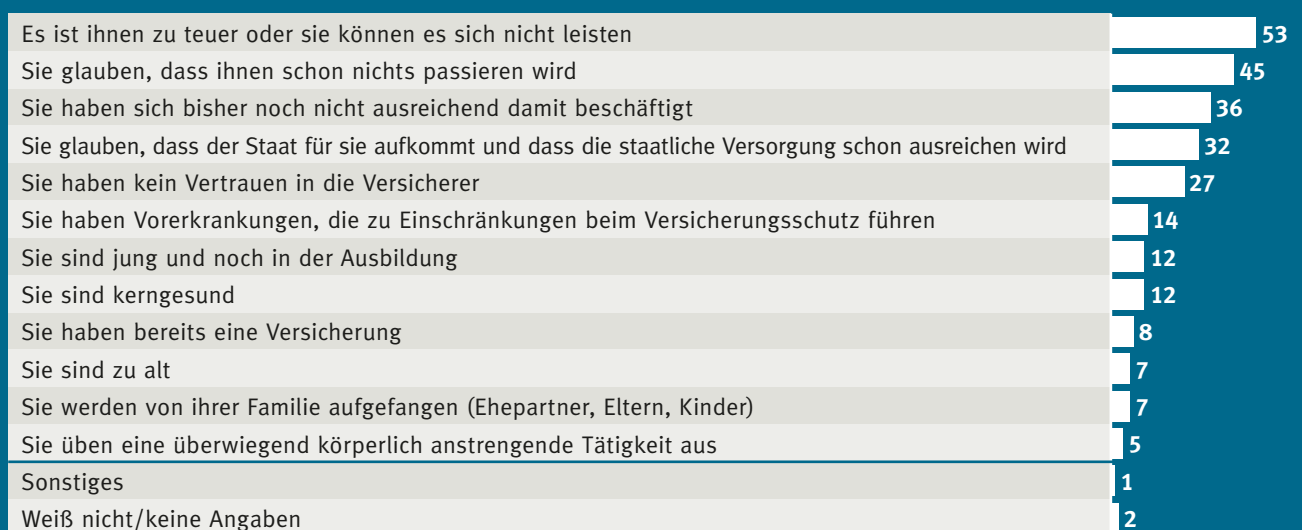
Die Gründe, warum Arbeitnehmer ihre Arbeitskraft nicht absichern, sind vielfältig: Jeder Zweite ist der Meinung, sich die Absicherung nicht leisten zu können. Der Eindruck täuscht nicht, denn für viele Berufsgruppen ist eine klassische BUV zu teuer. Eine GFV kann eine BUV nicht vollständig ersetzen. Doch der Schutz einer meist deutlich günstigeren GFV ist in jedem Fall besser als kein Schutz.



Quelle: GdV 2018

Gründe für die Nichtabsicherung des Einkommens – Sicht der Abgesicherten.

Was glauben Sie: Welches sind die 3 wichtigsten Gründe dafür, dass viele Menschen in Deutschland keinen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsschutz abgeschlossen haben?



Quelle: YouGov 2014; Basis aller Befragten: Arbeitnehmer, Azubis, Studenten 18-45 Jahren, Mehrfachnennungen möglich



Chatbox
spricht mit
Kevin Kruth.

Leistungsprüfung

Unterschiedliche Leistungskriterien erfordern verschiedene Prüfverfahren. Bei einem Berufsunfähigkeitsfall können wie im Falle des Verlusts einer Grundfähigkeit ärztliche Experten zur Leistungsbeurteilung hinzugezogen werden.

Gibt es Unterschiede in der Bearbeitung eines Grundfähigkeits(GF)-Leistungsfalls zu einem Berufsunfähigkeits(BU)-Leistungsfall?

Chatbox fragt: Wenn ja, welche?

Kruth: Der wesentlichste Unterschied in der Bearbeitung liegt darin, dass wir im Kontext einer Leistungsprüfung eines GF-Falls eine rein medizinisch geprägte Prüfung vorzunehmen haben. Der im Rahmen der

BU-Prüfung große und vorrangige Prüfungsmaßstab der zuletzt ausgeübten beruflichen Tätigkeit, also der Prüfungsmaßstab der Berufskunde, entfällt bei der GF-Prüfung gänzlich. Damit ist natürlich auch eine Vereinfachung der Darlegungslasten der Versicherten verbunden. Durch den Wegfall des berufskundlichen Sachverhalts und der damit verbundenen geringeren Komplexität ist ein einfacherer Prüfungsablauf im GF-Fall zu erwarten.

Sind die Anforderungen an die Unterlagen (Facharzt, Hausarzt, Gutachter) unterschiedlich?

Kruth: Der Versicherte teilt uns im GF-Fall zunächst einmal mit, zu welchem Leistungsauslöser die Leistungen beantragt werden bzw. welche Grundfähigkeit durch eine körperliche oder organische Ursache verloren gegangen ist. Wenn wir vom Verlust von Grundfähigkeiten sprechen, ist der Versicherte in der Regel bereits lange und kontinuierlich in fachärztlicher Behandlung. Die behandelnden Fachärzte des Versicherten sind dann natürlich die Ärzte, die über das Leiden des Versicherten am besten und detailliertesten Auskunft geben können. Wir werden selbstverständlich, je nach beantragtem Leistungsauslöser, gezielte Fragen/Fragebögen an den Facharzt richten, falls die vorhandenen ärztlichen Befundberichte oder Verlaufskontrollen Fragen offen lassen. Die Auskunft eines Hausarztes in einem solchen Leistungsfall ist daher eher von untergeordneter Relevanz. Sinnvoll kann es durchaus für den Versicherten sein, die AVB seinem Facharzt vorzulegen, denn dann kann dieser auch die definierten Leistungsschwellen testen und befunden. Wie bei einer BU wird ein reines Attest hier nicht ausreichen, denn auch im Bereich der Grundfähigkeiten haben wir die Befunde zu objektivieren.

In Grenzfällen ist es durchaus denkbar, dass auch gutachterliche Stellungnahmen eingeholt werden müssen. Gutachteninstitute können dann genau die Testungen durchführen, die schlussendlich belegen, ob der Versicherte über oder unter der Leistungsschwelle liegt.

Ist es tendenziell leichter, einen GF- als einen BU-Leistungsfall zu beurteilen?

Kruth: Der erforderliche Prognosezeitraum im GF-Fall hat für die Prüfung den Vorteil, dass sicherlich bereits einige Facharztkonsultationen in gewisser Regelmäßigkeit stattgefunden haben. Die Aktenlage ist breiter und daher besser zu beurteilen. Es wird in der GF ganz klare Fälle geben, wenn ich z. B. die Grundfähigkeit „Sehen“ verloren habe. Da ist eine zweite Meinung nicht

notwendig. Wir stellen uns aber auch auf Grenzfälle ein, die in Zusammenarbeit mit unserem Gesellschaftsarzt und dem Rückversicherer zu lösen sind. Beide, Gesellschaftsarzt und Rückversicherer, verfügen über eine breite medizinische Expertise, so dass wir auch diese Fälle zielführend entscheiden können.



Kevin Kruth

Gruppenleiter der Gothaer Lebensversicherung AG im Kompetenzcenter Biometrie. Der Claims Assessment Specialist ist verantwortlich für die Regulierung sämtlicher Biometrie-Schadenfälle und Ansprechpartner für die Ausgestaltung sowie die Weiterentwicklung der Biometrie-Regulierungsmethodik der Gothaer Lebensversicherung AG für die Produkte Berufsunfähigkeit, Critical Illness, Grundfähigkeiten, Pflegerentenversicherung und Todesfall-Leistung.

Was konnten Sie zur Entwicklung der Grundfähigkeitsversicherung der Gothaer beitragen?

Kruth: Mein Augenmerk lag zum Großteil auf den Definitionen der einzelnen Leistungsauslöser. Wir wollten den Leistungsfall in den AVB für den Kunden transparent darlegen. Dabei haben wir den Fokus darauf gerichtet, dass wir von einer abstrakten Leistungsschwelle wegkommen. Die 400-m-Laufbahn ist jedem ein Begriff. „Wenn ich diese Laufbahn nicht einmal umrunden kann, ohne mich dabei abzustützen, bin ich ein Leistungsfall.“ Uns war es wichtig, dass der Kunde weiß, wann der Leistungsfall eintritt.

Herr Kruth, vielen Dank für das Gespräch!



Gewandelt

Dread-Disease-Policen, Multirenten oder Grundfähigkeiten waren noch vor 10 Jahren kaum bekannt. Heute sind sie Teil einer umfassenden Absicherung für Arbeitnehmer.

Text: **André Schröter**

Vertriebliche Aspekte der biometrischen Beratung.

Der Markt hat sich stark gewandelt. Vor einigen Jahren reichte es noch, die Berufsunfähigkeit einfach biometrisch von der Erwerbsunfähigkeit abzugrenzen. Und heute? Was passiert aktuell im Markt? Auch wenn sich die Absicherungsmöglichkeiten durch innovative Produkte vervielfältigt haben, bietet die selbstständige BU (SBU) für viele Berufstätige immer noch den besten Schutz. Dennoch sinkt trotz steigender Arbeitnehmerzahlen die Durchdringung der SBU. Es gelingt nicht, höhere Quoten zu generieren. Stößt die SBU gerade bei bestimmten Berufsgruppen mit besonderen biometrischen Risiken an ihre Grenzen?

Wir sagen: Ja!

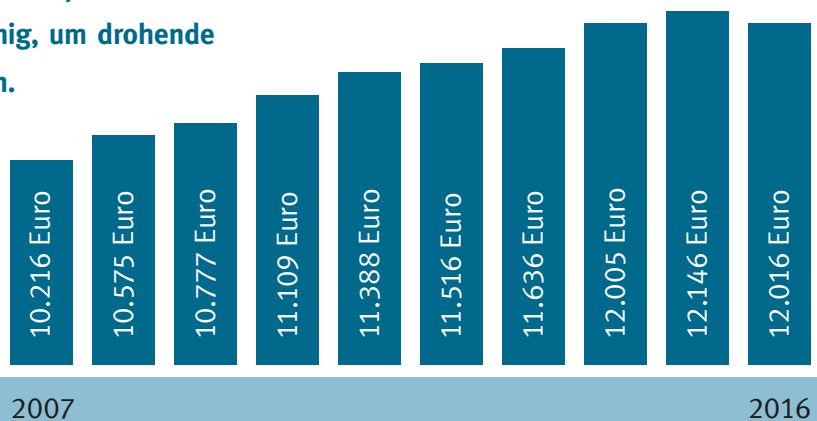
Das Thema Arbeitskraftabsicherung ist umfassender und gibt mehr Spielraum für die biometrische Beratung und für individuelle Lösungen.



André Schröter

Der Vertriebskoordinator Leben des Gothaer Partnervertriebs betreut sämtliche LV-Aktivitäten der Gothaer im „Maklermarkt“ und steht mit Vorträgen, Webinaren, Artikeln oder Kurzvideos gerne im direkten Kontakt zum „echten“ Vertrieb. Der Bachelor der BWL und Fachwirt für Versicherungen sieht in der alternativen Biometrie den Wachstumsmarkt der Branche – in 2019 und darüber hinaus.

Durchschnittlich werden nur 1.000 Euro pro Monat mit einer SBU abgesichert. Viel zu wenig, um drohende Einkommensverluste auszugleichen.



Das Absicherungsniveau bei Berufsunfähigkeit steigt zwar, liegt aber mit einer Jahresrente von durchschnittlich 12.000 Euro in der SBU- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung nur knapp über dem ALG-II-Anspruch einer alleinerziehenden Mutter. (Quelle: GDV | © www.gdv.de)



Biometrie-Beratung – vier Praxistipps für Makler.

1. Kein Produktverkauf – lassen Sie das Spielfeld „Biometrie“ so lang wie möglich offen.

Je früher Sie ein Produkt benennen und erklären, desto weniger flexibel sind Sie. Die Erfahrung zeigt: Fahren Sie zukünftig nicht mehr zu einem „BU-Termin“, sondern bleiben Sie offen. Vereinbaren Sie einen Termin zur

Arbeitskraftsicherung. Denn es ist enorm schwer, einen Kunden von der SBU wegzubewegen, wenn Sie diese zuvor fokussiert erläutert haben, insbesondere wenn es später an den Gesundheitsfragen scheitert.

2. Fragen Sie Ihren Kunden.

Menschen sind verschieden. Und so hat auch jeder Kunde seine eigene Vorstellung von „Absicherung der Arbeitskraft“. Ein Handwerker wird diese völlig anders sehen als ein Unternehmensberater. Natürlich

braucht es Beratung und damit auch immer ein Stück Führung des Kunden. Aber im Gespräch erhalten Sie wertvolle Informationen, auf die Sie Ihre Beratung aufbauen können.

3. Konzeptioneller Ansatz – nicht mehr ohne Tagegeld.

Die BU ist inhaltlich die beste Absicherungslösung – unbestritten. Top-Tarife besitzen eine AU-Klausel („Gelbe-Schein-Regelung“), die nach 4 bis 6 Monaten (je nach Anbieter) leistet. Wie lange reichen die Ersparnisse des Kunden, wenn nach 6 Wochen die Lohnfortzahlung stoppt und das gesetzliche Krankengeld um

etwa 20 % geringer ausfällt als der gewohnte Nettolohn? Bei Kunden über den entsprechenden Entgeltgrenzen fällt diese Lücke ggfs. noch höher aus. Demnach: Eine SBU inkl. AU-Klausel ist gut, eine SBU (ggfs. ohne AU-Klausel) in Verbindung mit einem privaten Krankentagegeld nach 6 Wochen ist objektiv besser.

4. Die richtige Rentenhöhe.

Der Beratungsprozess ist durch, die Prämie auf dem Tisch: Doch leider kann oder möchte sich Ihr Kunde den Beitrag nicht leisten. Eine mögliche Lösung A) wäre die Nutzung einer Beitragsdynamik – jedoch zeigen die durchschnittlichen BU-Renten im Markt, dass eher Variante B) greift: Der

Versicherungsschutz wird gesenkt – sei es im Ablaufalter und/oder in der Rentenhöhe. Der AKS-Index von Franke & Bornberg zeigt: Eine gute SBU bietet einen Absicherungslevel von bis zu 85 %, eine gute Grundfähigkeitsversicherung von bis zu 55 %.



Denkanstoß.

Was ist besser, wenn der Beitrag der BU nicht bezahlt werden kann? Eine 85%ige Lösung mit z. B. 30 % zu geringer Rente oder eine 55%ige Lösung mit 100%iger Rente (gemäß Ausgabensituation des Kunden) – zu deutlich anderen Beiträgen?

Chatbox

Beruf: Unternehmerin, IT-Start-up

Gesucht: trotz Bandscheibenvorfall vor 5 Jahren bezahlbare Absicherung für langanhaltende Arbeitsunfähigkeit durch Unfall oder Krankheit

Versichert: Gothaer Fähigkeitenschutz-Paket Premium inkl. der Fähigkeit Bildschirmtätigkeit mit Zusatzbaustein Psyche



Beruf: Pflegefachkraft in Teilzeit
Gesucht: trotz geringen Gehalts eine Absicherung, falls Heben oder Bücken aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich ist
Versichert: Gothaer Fähigkeiten-schutz-Paket Plus inkl. der Fähigkeiten Heben, Arm- und Händgebrauch

Beruf: Referendarin in Anwaltskanzlei
Gesucht: Absicherung gegen Berufsunfähigkeit, die mit dem beruflichen Leben mitwächst, zu günstigen Einstiegskonditionen
Versichert: Gothaer Berufsunfähigkeitsschutz-Paket Plus für Berufsstarter



Beruf: Mechaniker im Metallbau, Motorradfan
Gesucht: Absicherung für sich und die Familie trotz erhöhtem beruflichem und privatem Verletzungsrisiko
Versichert: Gothaer Fähigkeiten-schutz-Paket Premium inkl. der Fähigkeit Autofahren



Beruf: Architekt
Gesucht: umfassende Absicherung für sich und die Familie, falls der Beruf als Architekt nicht mehr ausgeübt werden kann oder Pflegebedürftigkeit eintritt
Versichert: Gothaer Berufsunfähigkeitsschutz-Paket Premium mit Familienbonus



Arbeitskraftabsicherung? Ja, klar! Aber welche?

Lange waren Berufsunfähigkeits- und Krankentagegeldversicherung der klassische Schutz zur finanziellen Absicherung gegen langfristige oder dauerhafte Arbeitsunfähigkeit. Das Nachsehen hatten Berufstätige mit geringem Einkommen, erhöhtem beruflichen Risiko oder Vorerkrankungen. Denn hohe Beiträge machten eine Berufsunfähigkeitsversicherung meist unerschwinglich. Der Fähigkeitenschutz, auch Grundfähigkeitsversicherung genannt, erweitert die Möglichkeiten zur Arbeitskraftabsicherung.

Der Gothaer Berufsunfähigkeitsschutz.

Gothaer Berufsunfähigkeitsschutz: 3 Leistungspakete

Berufsunfähigkeitsschutz **Plus**

- Weltweiter Schutz bei Berufsunfähigkeit
- Monatliche BU-Rente: Rentenhöhe individuell vereinbar, Rentenzahlung auch rückwirkend ab Eintritt der Berufsunfähigkeit
- Keine abstrakte Verweisung zur Ausübung eines anderen Berufs
- Flexible Anpassung von Beiträgen und Rentenhöhe
- Dynamische Anpassung

**Bis
zu 10 %
Familien-
bonus!**

Berufsunfähigkeitsschutz **Premium**

Zusätzliche Leistungen zu Plus:

- Zahlung der BU-Rente auch bei Arbeitsunfähigkeit (mindestens 6-monatige, durchgehende AU)
- Lebenslange BU-Rente bei Berufsunfähigkeit durch Pflegebedürftigkeit vor dem 45. Lebensjahr
- Rentenzahlung für maximal 3 Jahre bei Taubheit, Blindheit oder Notwendigkeit eines Rollstuhls
- Extrazahlung bei schwerer Erkrankung eines Kindes

Berufsunfähigkeitsschutz **Invest**

Top-Schutz zu besonders günstigen Preisen:

- Aufbau von Fondsvermögen in den ersten Jahren
- Durch innovativen Fondsmotor sinken, bei erfolgreicher Anlage, nach einigen Jahren die Beiträge.
- Lebenslange BU-Rente bei Berufsunfähigkeit durch Pflegebedürftigkeit vor dem 45. Lebensjahr
- Jährliche Überprüfung des Fondsguthabens für Sicherheit und Transparenz

Wenn die Berufsausübung nicht mehr möglich ist.

Wenn ein Versicherter durch eine Krankheit oder einen Unfall seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, tritt die Berufsunfähigkeitsversicherung ein. Sie ist ein wichtiger Baustein zur Absicherung der Arbeitskraft. Leistungsvoraussetzungen:

- Der Versicherte kann weniger als 50 % in seinem Beruf arbeiten **und**
- die beruflichen Einschränkungen bestehen länger als 6 Monate oder sind dauerhaft.

Sind beide Bedingungen erfüllt, zahlt die Versicherung monatlich die vertraglich vereinbarte Rente für die gesamte Zeit der Berufsunfähigkeit, bei andauernden Einschränkungen bis zum Beginn der Altersrente. Zusammen mit einem Krankentagegeld schließt die Berufsunfähigkeitsrente Einkommenslücken und trägt damit zum Lebensunterhalt bei.

Vorteile des Gothaer Berufsunfähigkeitsschutzes:

- Individuell vereinbarte monatliche BU-Rente, auch bei zeitweiser Berufsunfähigkeit
- Bis zu 10 % Familienbonus
- Günstige Starter-Option für Berufsstarter, Existenzgründer und junge Erwachsene

Der Gothaer Fähigkeitenschutz.

Mit
GoVital
Bonus!

Wenn eine Grundfähigkeit verloren geht.

Grundfähigkeiten sind körperliche und geistige Fähigkeiten, die wesentlich sind, um aktiv am Leben teilnehmen zu können. Der Gothaer Fähigkeitenschutz, auch Grundfähigkeitsversicherung genannt, leistet, wenn

- mindestens eine der versicherten Grundfähigkeiten verloren geht **und**
- der Prognosezeitraum mindestens 12 Monate beträgt.

Die vereinbarte Fähigkeitenrente wird dann monatlich bis zum Beginn der Altersrente oder zum Vertragsende gezahlt. Der Fähigkeitenschutz dient sowohl der Arbeitskraftabsicherung wie der Vorsorge für den Krankheitsfall. Die Leistung wird unabhängig davon gezahlt, ob der Versicherte arbeitsfähig, arbeitsunfähig oder berufsunfähig ist. Ausschlaggebend für die Rentenzahlung ist allein der Verlust einer Grundfähigkeit.

Für wen ist der Fähigkeitenschutz interessant?

Für Arbeitnehmer und Selbstständige, die körperlich tätig sind, einen risikoreichen Beruf haben, Berufstätige mit Vorerkrankungen, ältere Berufstätige, die noch eine Absicherung wünschen oder eine bestehende ergänzen möchten

Vorteile des Gothaer Fähigkeitenschutzes:

- Individuell vereinbarte monatliche Fähigkeitenrente, auch bei zeitweisem Grundfähigkeitsverlust
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung
- GoVital Bonus mit Beitragsrückerstattung

Gothaer Fähigkeitenschutz: 3 Leistungspakete

Fähigkeitenschutz **Basis** mit den **10** wichtigsten Grundfähigkeiten

- | | |
|---------------------------------|---|
| • Hören | • Gehen |
| • Sehen | • Treppensteigen |
| • Sprechen | • Knien/Bücken |
| • Heben/Tragen | • Stehen |
| • Eigenverantwortliches Handeln | • Intellekt/geistige Leistungsfähigkeit |

Fähigkeitenschutz **Plus** mit **14** Grundfähigkeiten

- Die 10 wichtigsten Basis-Grundfähigkeiten **zusätzlich:**
- Armgebrauch
- Händegebrauch
- Sitzen
- Gleichgewichtssinn

Fähigkeitenschutz **Premium** mit **18** Grundfähigkeiten

- 14 Grundfähigkeiten **zusätzlich:**
- Schreiben
- Tippen
- Bildschirmtätigkeit
- Autofahren

Zusatzbausteine

Schwere Krankheiten

Einmalzahlung bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multipler Sklerose

Psyche

Rentenzahlung bei schwerer Depression und Schizophrenie

Das Gothaer Krankentagegeld.

Krankentagegeld

- Krankentagegeld zur Absicherung von Einkommensverlusten, z. B. zur Ergänzung des Krankengelds
- Einfacher und unkomplizierter Abschluss mit BU- oder Fähigkeitenschutz
- Alle Berufe, die im BU- oder Fähigkeitenschutz versicherbar sind, sind im Krankentagegeld ohne Berufszuschlag versicherbar (TG6 AKS).*

Krankentagegeld + Gothaer Berufs- unfähigkeitsschutz

Lückenloser Schutz durch nahtlosen Leistungsübergang zwischen Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsschutz

Krankentagegeld + Gothaer Fähig- keitenschutz

Zahlung des Krankentagegelds auch parallel zur Rente möglich

* Außer Flugpersonal

Eine
kluge
Ergänzung

Je nach individueller Situation können die monatlichen Fehlbeträge, bei Arbeitnehmern von bis zu 20 % des Nettoeinkommens, schnell zu einer finanziell angespannten Lage führen.

Kurzfristige Einkommenslücken schließen.

Im Krankheitsfall fehlt bei gesetzlich Versicherten bereits nach der 6-wöchigen Lohnfortzahlung Einkommen, bei Selbstständigen sogar oft schon nach dem ersten Krankheitstag.

Die Krankentagegeldversicherung der Gothaer kann nicht nur diese Lücke schließen, sondern leistet in Verbindung mit dem Berufsunfähigkeitsschutz bis zur Feststellung einer Berufsunfähigkeit. Wenn gleichzeitig eine Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung besteht, erfolgt der Übergang von der Zahlung des Krankentagegeldes TG6 AKS zur Berufsunfähigkeitsrente garantiert lückenlos. Falls ein Fähigkeitenschutz besteht, ist auch eine parallele Krankentagegeldzahlung möglich.

Die Höhe des Krankentagegelds ist zwischen 5 und 30 Euro pro Tag frei wählbar, maximal bis zur Höhe des monatlichen Nettoeinkommens. So ist für jede Einkommens- und Berufsgruppe die passende Absicherung möglich.

Für wen ist das Krankentagegeld interessant?

Für Arbeitnehmer, Selbstständige ohne Lohnfortzahlung- und Krankengeldanspruch

Die Vorteile des Gothaer Rundum-Schutzes zur Arbeitskraftabsicherung:

- Unkomplizierter Abschluss von Krankentagegeld (TG6 AKS) mit BU oder Grundfähigkeitsschutz (GFS)
- Keine zusätzlichen Gesundheitsfragen, Risikoprüfung erfolgt auf Basis des BU oder GFS-Antrags.
- Das Krankentagegeld ist für alle Berufe versicherbar, die in der BU oder im GFS versicherbar sind – ohne Berufszuschlag.*



„Berufsgruppen mit geringem Einkommen sind bei langer Krankheit schnell existenziell betroffen.“

Arbeitskraftabsicherung für jeden.

Mit dem Konzept Arbeitskraftabsicherung hat die Gothaer ein Gesamtpaket im Portfolio, mit dem für jeden Berufstätigen ein individuelles Absicherungskonzept möglich ist.

Zusätzlich zur klassischen Kombination aus Berufsunfähigkeitsschutz und Krankentagegeld bietet die Gothaer mit dem Fähigkeitenschutz (mit oder ohne Krankentagegeld) eine neue Option und einen neuen Beratungsansatz.

Im Zentrum steht nicht mehr die Gefahr einer Berufsunfähigkeit, sondern der Gedanke: „Was passiert, wenn ich länger krank werde, und was kann ich für meine finanzielle Absicherung tun?“ Die Erweiterung des Blickwinkels ermöglicht nicht nur eine breitere Beratung, sondern auch den Einschluss von Zielgruppen, die aufgrund der Zugehörigkeit zu einer Risikogruppe kaum einen Zugang zu einer erschwinglichen Berufsunfähigkeitsversicherung haben.

Durch die Leistungspakete der Gothaer zur Arbeitskraftabsicherung ist der Makler jetzt für jede Situation gerüstet und kann aus dem Portfolio den passenden Schutz für seinen Kunden auswählen.

Denn nicht nur der Geldbeutel, auch die persönliche Lebenssituation, das individuelle Sicherheitsbedürfnis sowie das Alter sind wichtige Kriterien für die Wahl der passenden Risikoabsicherung. Selbst für Berufstätige mit schweren

Vorerkrankungen ist mit dem Gothaer Einkommenschutz noch eine sinnvolle und bezahlbare finanzielle Absicherung von Einkommenslücken durch eine Krankheit oder einen Unfall möglich. **Nutzen Sie als Makler alle Optionen, die Ihnen der Gothaer Einkommenschutz bietet.**





Geld zurück

Die Gothaer belohnt mit GoVital erstmals in der Sparte Leben das gesundheitsbewusste Verhalten ihrer Kunden und schafft so zusätzliche positive Kontaktpunkte zum Kunden.

Deutschlands erste Beitragsrückerstattung in der Lebensversicherung: Gothaer GoVital.

Text: **Maike Gruhn, Michaela Weber und Carsten Hölzemann**

Finanzielle Sicherheit im Ernstfall ist allen Menschen wichtig, unabhängig von ihrem Bildungsstatus, ihrem Einkommen und ihrer gesellschaftlichen Zugehörigkeit. Noch größer ist natürlich der Wunsch, gar nicht erst zum Leistungsfall zu werden. Als

Gothaer möchten wir mehr als nur Leistungserbringer sein. Deshalb denken wir Versicherung weiter in Richtung einer echten Partnerschaft zwischen Kunden und Versicherer. Der Innovationspreis der Assekuranz bestärkt uns darin, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Die Idee:

Mit sinnvollen Angeboten bieten wir unseren Kunden Unterstützung und Anreize, um fit und gesund zu bleiben.

Ausgehend von den beiden Wünschen Sicherheit im Ernstfall und langfristige Gesundheit haben wir **GoVital** entwickelt: die erste Beitragsrückerstattung (BRE) in der Lebensversicherung in Deutschland – zunächst exklusiv für den Gothaer Fähigkeitenschutz. Ziel ist es dabei, das Gesundheitsbewusstsein zu stärken, um die Arbeitskraft unserer Kunden zu erhalten.

Mit diesen Aktivitäten können Sie punkten:

Gesundheit und Prävention	Bewegung und Ernährung	Selbstreflexion
Blutspende	Bewegungskurs	Zwei Reflexionsfragen
Gesundheits-Check-Up	Sportlicher Leistungsnachweis	Wichtig: Egal, was Sie antworten, Sie erhalten in jedem Fall den Bonus!
Krebsvorsorgeuntersuchungen	Vereinssport, Hochschul- oder Betriebssport, Fitnessstudio	
Erste-Hilfe-Kurs (Nur Teilnehmer unter 35 Jahren)	Entspannungskurs	
Fahrsicherheitstraining (Nur Teilnehmer unter 35 Jahren)	Ernährungskurs	
Sicherheitsunterweisungen (Nur Teilnehmer unter 35 Jahren)	Nutzung Fitnesstracker	Zwei Fragen zur Selbsteinschätzung
Eine Aktivität genügt	Eine Aktivität genügt	

Vorteile für den Kunden.

Ein zentrales Element des Ansatzes von **GoVital** ist der **GoVital Bonus**, der gesundheitsbewusstes Verhalten belohnt. Das Prinzip ist einfach und wirkungsvoll: Der Kunde entscheidet sich zur Absicherung seiner Arbeitskraft für den Gothaer Fähigkeitenschutz. Teil des Fähigkeitenschutzes ist die Möglichkeit, jährlich eine anteilige BRE zu erhalten, wenn er sich in bestimmten Gesundheitsbereichen aktiv verhält.

Beispiel: Ihr Kunde geht im Rahmen einer Vorsorgeuntersuchung zum Arzt, beugt durch regelmäßige Bewegung Krankheiten vor oder setzt sich mit dem Thema Gesundheit auseinander. Dieses wird dokumentiert und **die Gothaer überweist rund einen Monatsbeitrag seines Fähigkeitenschutzes als GoVital Bonus auf sein Konto.**



Der Weg zum Bonus ist ganz einfach:

1. Aktivitäten durchführen.
2. Online-Formular auf www.gothaer.de/govital ausfüllen und abschicken.
3. Über Gutschrift auf dem Konto freuen.

GoVital Bonus motiviert.

Die gesundheitsbezogenen Aktivitäten, die Voraussetzungen für die BRE sind, orientieren sich an den Bonusprogrammen der gesetzlichen Krankenkassen. Das macht es für den Kunden einfach. Der **GoVital Bonus** umfasst drei Bereiche. Zum Erhalt des Bonus genügt es, aus jedem Bereich eine Aktivität zu absolvieren.

So motiviert **GoVital** den Kunden, am Ball zu bleiben und sich dauerhaft mit seiner Gesundheit und dem Erhalt seiner Arbeitskraft auseinanderzusetzen. Denn der Bonus kann jedes Jahr aufs Neue beantragt werden. Hierüber informieren wir den Kunden regelmäßig.

Zusätzlicher Kundenkontakt.

Nutzen Sie **GoVital** nicht nur im Verkaufsgespräch, sondern erinnern Sie Ihren Kunden auch nach dem Abschluss an die jährliche Beantragung der BRE. Durch die erfolgreiche Teilnahme am **GoVital Bonus** spart Ihr Kunde rund einen Monatsbeitrag: ein wiederkehrender positiver Kontaktpunkt mit „Geld-zurück-Option“ für Ihre Kunden.



Innovationsmanagement bei der Gothaer Lebensversicherung – Produktentwicklung trifft Innovation: **Michaela Weber** (Produkt- und Innovationsmanagerin), **Maike Gruhn** (Bereichsleiterin) und **Carsten Hölzemann** (Produkt- und Innovationsmanager) (v. l.) beschäftigen sich in ihrem Team mit den Themen Produktentwicklung, Digitalisierung und agile Methoden. In Chatbox erläutern sie, wie aus einer Leistungsabsicherung der Arbeitskraft bei der Gothaer „mehr“ entstanden ist.

Innovationspreis der Assekuranz.



Kaum auf dem Markt, schon gibt es die erste Auszeichnung für die Gothaer Grundfähigkeitsversicherung. In den Kategorien Kundennutzen und Produktdesign gab es Bronze für das neue Gothaer Produkt. Besonders beachtet wurde der GoVital Bonus – hier bekommt der Kunde eine Beitragsrückerstattung, wenn er ein gesundheitsbewusstes Verhalten nachweist.

Zielgruppenansprache leicht gemacht.

Beim Thema Arbeitskraftabsicherung ist es ausschlaggebend, die Zielgruppen und ihre Bedürfnisse genau zu kennen. Oftmals mangelt es jedoch an den Ressourcen, um diese Informationen umfassend zu sammeln und aufzubereiten. Das übernimmt jetzt **www.zielgruppen-profi.de** – die Vertriebsunterstützung der Gothaer. Zu den wichtigsten identifizierten Top-Zielgruppen gehören die Handwerker, Familien, Finanzprofis und die Durchstarter. Auf **www.zielgruppen-profi.de** finden Sie rundum vorbereitete Ansprachekonzepte. Für das Beratungsgespräch kann über die Internetseite direkt das passende Vertriebspaket heruntergeladen werden.

Im Downloadpaket finden Sie:

- Treffsicheres Anschreiben
- Türöffner, der den Bedarf auf nur zwei Seiten kompakt deutlich macht
- Kunden-Erklärfilm
- Zielgruppen-Broschüre
- Informationsfilm für Vermittler
- Checkliste für die Beratung



Ihr Vorteil: Vermittler können die Vertriebsmaterialien personalisieren und ihre Kontaktdaten sowie das eigene Firmenlogo hochladen.

Freuen Sie sich mit uns!

www.zielgruppen-profi.de wurde in der Kategorie Brand Creation – Storytelling & Content Marketing mit dem German Brand Award 2018 ausgezeichnet. Der Award ist eine branchenübergreifende Auszeichnung für erfolgreiche Markenführung in Deutschland.





**Vertriebs-
unterstützung
der Gothaer!**



Drei Tarifrechner, eine Antragsstrecke.

Mit dem Online-Tarifrechner Arbeitskraftabsicherung lassen sich drei Absicherungen in nur einer Antragsstrecke berechnen: Fähigkeitenschutz, Berufsunfähigkeit und Krankentagegeld. Der Tarifrechner bietet die Möglichkeit, schnell und unkompliziert ein Angebot zu erstellen und innerhalb weniger Minuten die komplette Antragsstrecke zu durchlaufen.

Das Einreichen des Antrags erfolgt, je nach Wunsch, entweder manuell oder digital. Das spart Zeit und führt den Kunden noch schneller durch die Beratung! Der Online-Tarifrechner findet sich im Maklerportal unter www.makler.gothaer.de/arbeitskraft

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

Kontakt

Email: aks-makler@gothaer.de

Telefon: 0221 308-91484

Impressum

Herausgeber

Gothaer Versicherungsbank VVaG
Arnoldiplatz 1
50969 Köln

Projektleitung

Ulrich Neumann
André Schröter

Redaktion:

Philip Wenzel
Kevin Kruth
André Schröter
Maike Gruhn
Michaela Weber
Carsten Hölzemann

Fotografie:

iStock Photos by Getty Images
© Monkey Business / Fotolia

Umsetzung

Atelier Steinbüchel & Partner
www.atelier-steinbuechel.de

Diese Broschüre dient lediglich dem unverbindlichen Informationszweck. Der Inhalt dieser Broschüre kann und soll insoweit eine individuelle und verbindliche (Rechts-)Beratung, die auf Ihre spezifische Situation eingeht, nicht ersetzen. Insofern verstehen sich alle angebotenen Informationen ohne Gewähr auf Richtigkeit und Vollständigkeit.

**Gothaer Lebensversicherung AG
Gothaer Krankenversicherung AG
Arnoldiplatz 1
50969 Köln**

**Telefon 0221 308-00
www.gothaer.de**

Für alle aufgeführten Leistungsaussagen gilt: Der vollständige Leistungsumfang ergibt sich aus den Allgemeinen Versicherungsbedingungen, die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden.

© Gothaer Marketing: Trotz sorgfältiger Prüfung kann eine Gewähr für die Richtigkeit nicht übernommen werden.