

FINANZEN

proontra

informiert

ARBEITSKRAFT- SCHUTZ 2021

Moderne und
flexible BU-Konzepte



Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit

canada  life™





**Berufsunfähigkeits-
schutz zum Festpreis.
Die Berufsunfähig-
keitsversicherung
der Canada Life.**

Mein Leben.
Besser versichert.

canada  TM

Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland, Höninger Weg 153a, 50969 Köln, HRB 34058, AG Köln, Telefon: 06102 - 306 -1900, Telefax: 06102 - 306 -1901, maklerservice@canadalife.de, www.canadalife.de

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der allgemeinen Aufsicht der Central Bank of Ireland und der Rechtsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Die Arbeitskraft ist ein höchst schützenswertes Gut

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Versicherungswirtschaft bemüht sich ebenso wie viele Vermittlerinnen und Vermittler tatkräftig, ihrer gesellschaftlichen Aufgabe nachzukommen, möglichst viele Erwerbstätige mit einem leistungsstarken, flexiblen und letztlich auch bezahlbaren Schutz der Arbeitskraft zu versorgen.

Aufklärung tut not, denn immer noch ist der Irrglaube verbreitet, dass hauptsächlich Berufe, in denen körperlich gearbeitet wird, von Berufsunfähigkeit betroffen wären. Zum Beispiel Dachdecker oder andere Handwerker. Doch in den letzten Jahren haben vor allem psychische Erkrankungen stetig zugenommen und sind längst BU-Ursache Nummer eins. Das Angebot für die Arbeitskraftabsicherung hat sich in den letzten beiden Dekaden sehr verbessert, denn die BU-Versicherung hat nicht zuletzt durch einen scharfen Wettbewerb einen nachhaltigen Qualitätsschub erfahren.

Moderne BU-Tarife verfügen über eine große Flexibilität und eine Vielzahl an inkludierten oder optionalen Zusatzleistungen wie zum Beispiel Zahlungen auch bei Arbeitsunfähigkeit oder spezielle Wiedereingliederungshilfen. In dieser procontra-Sonderpublikation stellen wir Ihnen gemeinsam mit unseren Partnern AXA und Canada Life zwei leistungsstarke BU-Konzepte vor und beleuchten zudem, wie speziell Maklerinnen und Makler von der Kooperation mit führenden BU-Versicherern in Beratung und Abwicklung profitieren. ■

Wir wünschen viele neue Erkenntnisse bei der Lektüre,

Ihre procontra-Redaktion

Impressum

Verlags-Sonderveröffentlichung der Alsterspree Verlag GmbH, Kurfürstendamm 173, 10707 Berlin
Telefon: +49 (0)30 2 32 56 27 00
Web: www.alsterspree-verlag.de
MÖLLER PRO MEDIA® GmbH
Zeppelinstraße 6
16356 Ahrensfelde
www.moellerdruck.de
©2021 Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, Aufnahme in Online-Dienste, Internet und Vervielfältigung auf Datenträger oder durch andere Verfahren (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.
E-Mail an die Redaktion: redaktion@alsterspree-verlag.de
Redaktionsleiter: Oliver Lepold
Alsterspree Verlag GmbH



Je früher, desto besser und günstiger

Um eine private Absicherung ihrer Arbeitskraft
kommen Erwerbstätige nicht herum.

Zwei Millionen Euro. So viel verdient ein Berufstätiger durchschnittlich im Laufe seines rund 39-jährigen Erwerbslebens. Dieses Vermögen dient dazu, den eigenen Lebensstandard sowie die Zukunft der Familie abzusichern. Wer aufgrund eines Unfalls oder

einer schweren Erkrankung nicht mehr arbeiten kann, ist schnell existenziell bedroht. Aus diesem Grund gehört die Absicherung der Arbeitskraft zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt. Schließlich befindet sich unsere Berufswelt in einer Evolution. Die

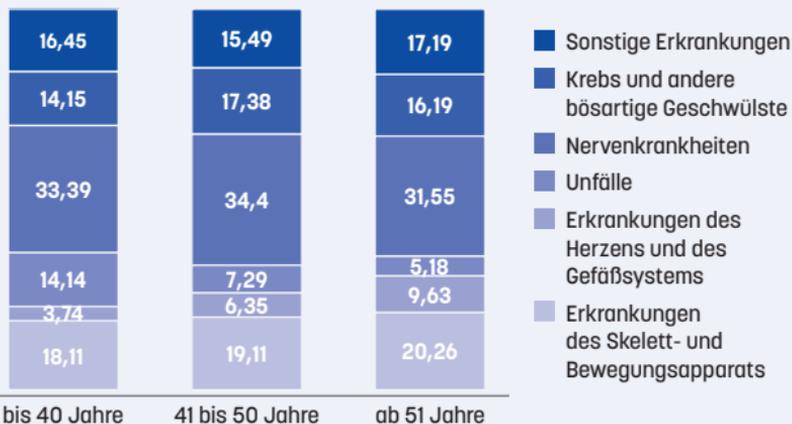
Aufgaben in vielen etablierten Berufen werden vielschichtiger, die Anforderungen immer höher. Viele neue technische und IT-Berufe sind entstanden.

Mit der Digitalisierung hat auch eine zunehmende Flexibilisierung Einzug gehalten. Beruf und Privatleben verschmelzen, ständige Erreichbarkeit und spontane Verfügbarkeit werden immer öfter vorausgesetzt. Die Risiken steigen entsprechend. Längst sind psychische Ursachen in allen Altersgruppen der häufigste Grund für eine zeitweilige oder dauerhafte Berufsunfähigkeit (siehe

Grafik unten). Statistisch gesehen wird jeder vierte Erwerbstätige im Laufe seiner Karriere berufsunfähig. Aber nur jeder fünfte der rund 44,3 Millionen Erwerbstätigen ist dagegen versichert. Und längst nicht jeder, der eine BU oder eine alternative Absicherung abgeschlossen hat, erhält im Fall der Fälle tatsächlich auch eine ausreichende Rente, um den Lebensstandard zu sichern und die Altersvorsorge weiter bedienen zu können.

Auf die staatliche Absicherung können Betroffene nicht zählen. Die Erwerbsminderungsrente ▶

URSACHEN DER BERUFUNFÄHIGKEIT NACH ALTERSGRUPPEN



Angaben in %

Quelle: Morgen & Morgen

SO WENIG ZAHLT DER STAAT: ERWERBSMINDERUNGSRENTE

Bisheriges Einkommen

2.932 € brutto



Versorgungslücke

2.932 € brutto



Versorgungslücke

2.932 € brutto



Quellen: Vorsorgeplaner 11.0, Deutsche Rentenversicherung 05/2019, Statista 02/2019

► ist derzeit mit einer fünfjährigen Wartezeit und hohen Hürden versehen und fällt mager aus. Eine volle Erwerbsminderungsrente etwa (siehe Grafik oben) wird nur gewährt, wenn der Erwerbstätige nicht mehr als drei

Durch eine immer feinere Risikoabschätzung stehen vielen Berufen leistungsstarke und bezahlbare BU-Tarife offen.

Stunden in irgendeiner Tätigkeit arbeiten kann. Es besteht also viel Nachholbedarf für die Absicherung weiter Bevölkerungsteile, die jedoch für die Notwendigkeit erst sensibilisiert werden müssen. Bei den Beraterinnen und Beratern steht das Thema folglich auch ganz oben auf der Agenda. Je früher sie ihre Kunden überzeugen können, desto besser und desto günstiger ist die BU zu haben. Der Qualitätsstandard der BU-Versicherung gilt als außerordentlich hoch. Antiquierte Regeln wie die abstrakte Verweisung oder mangelnde Nachver-

Jeder vierte Erwerbstätige wird im Laufe seiner Karriere berufsunfähig. Aber nur jeder fünfte ist dagegen versichert.

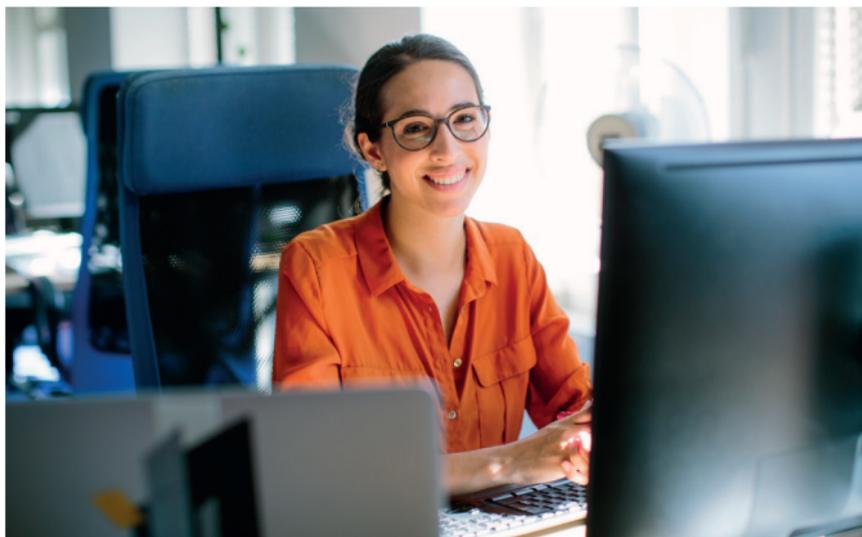
sicherungsgarantien gehören fast überall der Vergangenheit an. Durch eine immer feinere Risikoabschätzung stehen vielen Berufen heute leistungsstarke und bezahlbare BU-Tarife offen. Für risikoreiche Jobs wie etwa im Handwerk hingegen ist der Markt schwieriger und die Absicherung teurer geworden. Hier bieten Absicherungen wie die Grundfähigkeitsversicherung attraktive und bezahlbare Alternativen. Für junge Menschen wie Berufseinsteiger und sogar Schüler bietet die Branche besonders günstige Einstiegtarife an, die es ermöglichen, den zu diesem Zeitpunkt meist noch hervorragenden Gesundheitszustand abzusichern und später in eine reguläre BU zu wechseln, ohne dass eine erneute Gesundheitsprüfung verlangt wird. Eine Dynamisierung, um die Inflation auszugleichen,

gehört mittlerweile ebenso zu den Standardoptionen wie eine leistungsstarke Klausel für den Fall der Arbeitsunfähigkeit und die Beitragsbefreiung für die Altersvorsorge im Fall einer BU. Der Versicherte zahlt im BU-Fall die Beiträge weiter und der Betroffene entgeht der Armutsfalle zu Rentenbeginn. Vielfach sind auch weitere Zusatzleistungen, etwa eine Einmalzahlung bei schweren Krankheiten oder eine Wiedereingliederungshilfe, inkludiert oder extra abschließbar. ■

ZWINGENDE ARGUMENTE FÜR DEN ABSCHLUSS EINER BU

- ⊕ Die Arbeitskraft ist Millionen Euro wert.
- ⊕ Jeder Vierte wird im Laufe seiner Berufslaufbahn berufsunfähig.
- ⊕ Es trifft Arbeiter wie Büroangestellte.
- ⊕ Die Psyche ist die häufigste Ursache.
- ⊕ Die Leistungen vom Staat bei BU sind minimal.
- ⊕ Bei BU droht Altersarmut, wenn die Altersvorsorge ausbleibt.
- ⊕ Es gibt keine besseren Alternativen.

Quelle: hellberg info



Top-Service – auch für Vermittler

Canada Life bietet vielfältige Praxistools für die BU-Beratung.

Moderne, leistungsstarke Arbeitskraftabsicherung sollte flexibel sein und der Individualität der Kunden gerecht werden. Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Canada Life zeichnet sich unter anderem durch einen weltweit geltenden umfassenden Versicherungsschutz, einen garantierten Beitrag und vereinfachte Rentenleistungen aus. Canada Life offeriert Vermittlern zudem

viel hilfreiche Beratungsunterstützung. Der Biometrie-Werkzeugkasten (siehe QR-Code rechts) bietet Vermittlern Zugang zu einem weitreichenden Serviceangebot, das von der ganzheitlichen Beratung bis hin zur gezielten Kundenansprache reicht. Dort lässt sich zum Beispiel über den Vertriebsnavigator die Ansprache der Kunden auf einfache Weise personalisieren: „Damit

können Vermittler ihre Kundenansprache ganz einfach mit ihren Kontaktdaten versehen. Auf dieser Plattform finden sie das Angebot all unserer personalisierbaren Aktionen rund um die Arbeitskraftabsicherung wie zum Beispiel unsere Aktion für junge Kunden“, so Thomas Lerch, Manager Produktmanagement der Canada Life (siehe Interview Seite 10). Vermittler können zudem per Flyer-Generator Zielgruppen passgenau ansprechen, da verschiedene Berufe hinterlegt sind. Weitere praktische Tools: Die Diagnoseliste der Canada Life ermöglicht eine erste Einschätzung, wie sich bestehende Vorerkrankungen wie zum Beispiel ein Bandscheibenvorfall oder Diabetes auf die Vertragsannahme und auf mögliche Ausschlüsse auswirken. Benötigen Kunden bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen oder beim Leistungsantrag Hilfe, unterstützt Canada Life gern per Teleinterview. Für Vermittler bedeutet dies weniger Rückfragen, eine schnellere Policierung und zufriedene Kunden, wenn das Geld im Leistungsfall schneller ausgezahlt werden kann. ■

VORTEILE DER CANADA LIFE-BU

+ **Garantierter Beitrag für Planungssicherheit**

Was vereinbart wurde, bleibt: Der Beitrag des Berufsunfähigkeitsschutzes ist über die gesamte Laufzeit voll garantiert. Ihre Kunden können mit einem garantierten Beitrag planen - das ganze Berufsleben lang.

+ **Leistung ab Pflegegrad 2**

Auch wenn Ihr Kunde zum Pflegefall ab Pflegegrad 2 in der gesetzlichen Pflegeversicherung werden sollte, leistet Canada Life.

+ **Flexible Gestaltung**

Falls sich die Lebenssituation Ihrer Kunden ändert, können sie den BU-Schutz auf Wunsch per Nachversicherungsgarantie anpassen - ohne erneute Gesundheitsprüfung.

+ **Vereinfachte Rentenleistungen**

Gelber-Schein-Regelung, Leistung bei Krebs in besonderen Fällen und Leistung bei besonderer Beeinträchtigung

+ **Zusätzliche Hilfen**

Überbrückungshilfe für gesetzlich und privat Krankenversicherte sowie Wiedereingliederungshilfe für den Beruf nach einem Leistungsfall

Informationen für Vermittler:

<https://www.canadalife.de/partner/biometrie-werkzeugkasten/>





»Wir stehen für Biometrie-Vielfalt«

Thomas Lerch, Manager Produktmanagement der Canada Life, über die Merkmale moderner Arbeitskraftabsicherung

procontra: Über welche besonders herausragenden Merkmale im Vergleich zum Marktstandard verfügt Ihr BU-Konzept?

Thomas Lerch: Wir haben einen voll garantierten Beitrag. Die mit dem Kunden vereinbarte monatliche Prämie bleibt, wie sie ist – es sei denn, er passt seinen Schutz an. Das ist ein wesentlicher Unterschied zum marktüblichen Modell, wo ein Tarif sowohl Brutto- und Nettobeitrag aufweist. Der Versicherte kann hier den Netto-Beitrag auf das Brutto-Niveau anheben, das kann zu teuren Überraschungen führen. Für unser Modell spricht auch, dass die aktuellen Zinsentwicklungen auf dem Lebensversicherungsmarkt keine Verteuerung für unsere BU bewirken.

procontra: Welche vereinfachten Rentenleistungen bieten Sie Ihren BU-Kunden?

Lerch: Unsere BU verfügt über die Gelber-Schein-Regelung. Sie greift schon, wenn ein Kunde mindestens vier Monate arbeitsunfähig war und es für weitere zwei Monate bleibt. Einen vereinfachten Leistungsanspruch gibt es auch bei besonderen Krebserkrankungen, einer außergewöhnlichen Gehbehinderung, bei eingeschränkter Hör- oder Sehfähigkeit und bei Rollstuhlgebrauch.

procontra: Mit welchen Leistungsbausteinen nehmen Sie junge Menschen in den Fokus?

Lerch: Auch jungen Kunden nützt unser garantierter Beitrag. Durch unsere Nachversicherungsgarantien können sie früh einsteigen

und von günstigeren Prämien profitieren – ohne Angst vor Preissprüngen. Wenn sie ihr Studium abgeschlossen haben, mehr verdienen oder für eine Familie sorgen, können sie den Schutz anpassen. Ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung zu den Konditionen zum Vertragsabschluss. **procontra:** Inwieweit berücksichtigen Sie neue Arbeitszeitmodelle und Lebenswelten?

Lerch: Moderne Arbeitszeitmodelle und Arbeiten im Homeoffice vertragen sich gut mit unserer BU, hier gibt es keine Abstriche. Wir bieten weltweiten Schutz – das kommt Menschen entgegen, die internationale Wege gehen.

procontra: Wie profitieren Makler von der Zusammenarbeit mit Canada Life?

Lerch: Wie kaum ein anderer Anbieter steht Canada Life für Biometrie-Vielfalt: Neben

»Aktuelle Zinsentwicklungen auf dem LV-Markt bewirken keine Verteuerung für unsere BU.«

AKTUELLE RATINGS

Die BU der Canada Life erhält Top-Urteile renommierter Ratingagenturen



einer modernen BU steht ein hochwertiger Grundfähigkeitstarif mit optionalem Schwere-Krankheiten- und Pflegeschutz bereit. Unsere kürzlich upgedatete Schwere-Krankheiten-Vorsorge fängt Menschen auf, die bei Schicksalsschlägen wie Krebs eine größere Summe zur Hand haben wollen – das ist für sehr viele Menschen sinnvoll und für jedes Budget machbar. Passend zur Produktvielfalt legt unsere Beratungsunterstützung einen sehr starken Fokus auf die professionelle Bedarfsermittlung.



Transparent und leistungsstark

Das BU-Konzept der AXA bietet Ihren Kunden viele Optionen für die Absicherung ihrer Arbeitskraft.

Der AXA Versicherungskonzern gehört mit 105 Millionen Kunden in 54 Ländern zu den größten Versicherern der Welt. Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung umfasst die Erfahrung bereits

über 80 Jahre. Derzeit befinden sich rund 900.000 Berufs- und Dienstunfähigkeitsverträge im Bestand.

Das BU-Konzept der AXA ist sowohl als selbstständiger Vertrag

Innerhalb von drei Tagen erfolgt eine qualifizierte Rückmeldung zu jedem Antrag mit Risikoprüfung.

als auch als BUZ erhältlich. In beiden Varianten gilt der Verzicht auf abstrakte Verweisung und auf eine Beitragserhöhung im Falle eines Jobwechsels (siehe Kasten Seite 14). Darüber hinaus zeichnet sich die BU der AXA durch marktführende Produktmerkmale aus. Die BU der AXA eignet sich besonders für die Berufe in der IT- und Technikbranche. Denn gerade hier kommen neue Arbeitsmethoden zum Einsatz und Verantwortung wird weg von Führungskräften auf die einzelnen (Projekt-)Mitarbeiter verlagert. „Wir geben einen Preisnachlass für Kunden, wenn sie eine Projektführung innehaben. Das ist besonders attraktiv für Berufseinsteiger und junge Leute, aber auch für alle Kunden, die in modernen Arbeitsstrukturen arbeiten“, nennt Dr. Claus Hunold, Leiter Maklervertrieb der AXA

Konzern AG, ein Alleinstellungsmerkmal.

Ein weiterer Vorteil ist der einfache und transparente Schutz für Teilzeitbeschäftigte. Dies kommt vor allem Familien und Paaren, die eine Familie planen, oder Kunden, die im Job einen Gang zurückschalten möchten, zugute. BU-Kunden profitieren zudem von einer besonders fairen und professionellen Leistungspraxis der AXA, für die der Konzern ebenso wie für seine Finanzstärke schon mehrfach ausgezeichnet wurde (aktuelle Ratings siehe Kasten Seite 15). ▶

SO PROFITIEREN MAKLER VON AXA

- ⊕ Komfort durch digitale Services
- ⊕ Verlässlichkeit und Planbarkeit in der Anbahnung durch besonders erfahrene und qualifizierte Annahmepolitik und -prüfer
- ⊕ Hohe Zuverlässigkeit und Beratungssicherheit durch besonders faire und professionelle Leistungspraxis
- ⊕ Absicherung für alle Karrierewege durch Zielgruppenfokussierung und Zielgruppenversicherer

► Um die Inflation abzufedern, besteht einerseits die Möglichkeit, eine Beitragsdynamik von bis zu 5 Prozent zu vereinbaren, über deren Inkraftsetzung Kunden jeweils jährlich neu entscheiden können. Optional kann darüber hinaus eine garantierte Leistungssteigerung der Rente im BU-Fall zwischen 1 und 3 Prozent in den Vertrag eingeschlossen werden. Es

DIE WICHTIGSTEN LEISTUNGSMERKMALE IM ÜBERBLICK

AXA schützt Ihre Kunden mit individuell wählbaren Tarifen vor den Folgen einer Berufsunfähigkeit.

- ✓ Verzicht auf abstrakte Verweisung
- ✓ Leistung schon bei 50 Prozent Einschränkung
- ✓ Keine Beitragserhöhung bei Jobwechsel
- ✓ Zahlung bereits ab 6 Monaten
- ✓ Vielfältige Erhöhungsoptionen
- ✓ Rückwirkende Leistung ab BU-Eintritt
- ✓ Teilzeit-Schutz
- ✓ Zahlung auch bei längerer Krankschreibung (optional einschließbar)

gelten zahlreiche Nachversicherungsgarantien, in den ersten fünf Versicherungsjahren bis zum Alter 35 kann die BU-Rente einmalig auch ohne besonderen Anlass erhöht werden. Weitere Vorteile umfassen eine optionale Arbeitsunfähigkeitsklausel. Kunden erhalten bereits eine BU-Rente, wenn sie für mindestens sechs Monate ohne Unterbrechung krankgeschrieben sind – und zwar bis zu 24 Monate lang oder bis der BU-Status festgestellt wird. Auch die einmalige Überbrückungshilfe der AXA, die bei Einstellung der Zahlung des Krankentagegeldes einspringt, gilt als vorbildlich. „Wir zahlen in diesem Fall die vereinbarte BU-Monatsrente bis zum Abschluss unserer Leistungsprüfung – maximal für sechs Monate und nur einmal während der Vertragslaufzeit. Selbst wenn die Leistungsprüfung ergibt, dass keine BU vorliegt, muss die Überbrückungshilfe nicht zurückgezahlt werden“, erläutert Dr. Hunold. Ähnliches gilt auch bei Vorliegen spezieller Beeinträchtigungen, wie zum Beispiel ständiger Rollstuhlbedarf, vollständiger Hörverlust oder Erblindung.

RATING-SIEGEL

Vier aktuelle BU-Siegel von Morgen & Morgen, Finanztest, Assekurata, Franke und Bornberg



Für Vermittler gestaltet sich die Kooperation mit der AXA nicht zuletzt durch den Einsatz digitaler Services unkompliziert (siehe Kasten Seite 13).

BU-Anträge können elektronisch unterschrieben und per Webservice bei AXA eingereicht werden. Dabei ist die Unterschrift entweder per SMS/E-Mail oder per App

möglich. Die digitale Risikoprüfung erfolgt direkt am Point of Sale. Das Top-Serviceversprechen der AXA: Innerhalb von nur drei Tagen erhalten Vermittler eine qualifizierte Rückmeldung zu jedem Antrag mit Risikoprüfung, ob poliziert werden kann oder noch weitere Informationen erforderlich sind.

»Unser Preisnachlass für Projektleiter ist besonders attraktiv für Berufseinsteiger und Kunden, die in modernen Arbeitsstrukturen arbeiten.«

Dr. Claus Hunold, Leiter Maklervertrieb der AXA Konzern AG





Arbeiten, wann und wo man will. Die Digitalisierung macht's möglich. AXA hat dafür die passende **BERUFSUNFÄHIGKEITS-VORSORGE** entwickelt. Die Lösung am Markt, die besonders gut zur veränderten und individuelleren Arbeitswelt von heute passt. Bieten Sie Ihren Kunden ein mehrfach ausgezeichnetes Spitzenprodukt, das durch Leistung, Flexibilität und eine herausragende Preispositionierung überzeugt.

Know You Can

Neues Arbeiten braucht neue Lösungen



Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de