

BIOMETRIE

Das Printmagazin des VersicherungsJournal



Seite 4

Image, Leistbarkeit,
Alternativen

SEITE 12

„Das eine biometrische
Produkt gibt es nicht“

SEITE 18

Vollwertige BU – oder muss
es auch kleiner gehen?

SEITE 22

Staatliche Biometrie-
Förderung erwünscht

SEITE 24

Was den Österreichern
bei einer BU-Versicherung
wichtig ist

SEITE 26

Statistik

VersicherungsJournal.at

Die BU-Vorsorge für Berufe mit Zukunft.



Jetzt
noch besser!

Continentale PremiumBU

Die Continentale PremiumBU ist konsequent auf die Berufe und Anforderungen der Zukunft ausgerichtet. Für ein modernes Leben mit ständigem Um-, Neu- und Hinzulernen. Bei der Absicherung der Arbeitskraft kommt es auf Verlässlichkeit, Stabilität und Service an. Unsere PremiumBU leistet genau das.

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Netto-Beiträge



Erfahren Sie mehr über unsere PremiumBU:
makler.continentale.at/bu-vorsorge

Vertrauen, das bleibt.



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!



In zwei Expertenpanels haben wir uns diesmal dem schwierigen Thema Biometrie genähert. Schwierig, weil der Begriff „Biometrie“ sehr umfassend ist und im Bereich der Versicherungen alle Risiken umfasst, die das Leben und den Lebensunterhalt betreffen. Das Bewusstsein dafür, welche Risiken bestehen, ist oft nur wenig vorhanden. Tritt dann ein Versicherungsfall ein, kommt das böse Erwachen.

Deshalb haben wir Branchenvertreter gefragt, was sie konkret tun, um Menschen für das Thema Berufsunfähigkeit zu sensibilisieren, wie sie mit Vorbehalten gegenüber Versicherungen umgehen und wie es aus ihrer Sicht um das Image der Berufsunfähigkeitsversicherung steht. Darüber hinaus wollten wir wissen, wo die Grenzen der Versicherbarkeit liegen und ob die Absicherung für Kunden heute noch leistbar ist. Die interessantesten Aussagen lesen Sie in diesem Magazin ab **Seite 4**.

In einer weiteren Expertenrunde sind wir der Frage auf den Grund gegangen, ob es so etwas wie eine biometrische Rundum-Absicherung überhaupt geben kann und welche Produkte man als Versicherungsnehmer eigentlich haben müsste. Dabei

ging es auch um „neue“ Risiken, beispielsweise durch Covid-19, Umweltschäden und Klimawandel. Welche Auswirkungen das alles auf Versicherbarkeit, Prämien und Deckungserfordernisse haben könnte, lesen Sie ab **Seite 12**.

Ob wirklich jeder eine vollwertige Berufsunfähigkeitsversicherung benötigt oder ob es nicht auch ein bisschen „kleiner“ geht, damit beschäftigen wir uns ab **Seite 18**. Offensichtlich ist, dass die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu einer steigenden Nachfrage nach kostengünstigeren Alternativen führen. In unserem Beitrag versuchen wir, die Frage zu beantworten, ob dies auch sinnvoll ist.

Wie Versicherer zu einer möglichen staatlichen Förderung biometrischer Absicherung stehen und welche Wünsche sie diesbezüglich an die Politik haben, ist Thema eines weiteren Beitrags ab **Seite 22**. Und dann gehen wir ab **Seite 24** auch noch auf eine repräsentative Umfrage ein, die das Stimmungsbild der Österreicher in Bezug auf Berufsunfähigkeit und deren Absicherung erhoben hat.

Abgeschlossen wird dieses Magazin dann noch ab **Seite 26** mit einigen statistischen Daten und Fakten zur Berufsunfähigkeit. Ich darf Ihnen wie immer eine interessante Lektüre wünschen.

Marius Perger, Herausgeber

Impressum

Herausgeber und Verleger: FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Für den Inhalt verantwortlich:** Marius Perger und Klaus Schweinegger; für namentlich gekennzeichnete Artikel der jeweilige Autor **Produktion:** FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H., 1180 Wien, Gentzgasse 15 **Druck:** Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau, Druckhausstraße 1 **Anzeigenpreise:** Es gilt der Werbetarif 2022 **Offenlegung nach §25 Mediengesetz:** Medieninhaber FinanzMedienVerlag Ges.m.b.H. **Blattlinie:** VersicherungsJournal Spezial, kurz VJ, ist ein österreichweites Fachmedium für die Versicherungswirtschaft. Die unabhängige Redaktion berichtet vierteljährlich über branchenrelevante Themen. Zum Zielpublikum gehören - ähnlich dem digitalen Pendant VersicherungsJournal.at - Mitarbeiter von Versicherungskonzernen sowie der freie und gebundene Versicherungsvertrieb **Bilder:** S.1: maximus19 (AdobeStock), S.3: VÖZ/Woody, S.5: Lightfield Studios (AdobeStock), S.7 von oben nach unten: Veit Stoessel, CAS Presse, annette mueck fotografie, Ingo Folie, S.8: africa-studio.com (AdobeStock), S.13: Maria Sannikova (AdobeStock), S.14: Shi (AdobeStock), S.15 von oben nach unten: Georg Wilke, Astrid Weiss, Richard, S.24: Wirestock (AdobeStock)

Image, Leistbarkeit, Alternativen

Bewusstseinsbildung für das „Minderheitenprogramm“ BU, der nicht immer beste Ruf von Versicherern in puncto Zahlungsbereitschaft, Leistbarkeit der BU-Absicherung – zu diesen Themen hat Herausgeber Marius Perger ein Experten-Panel aus Vertretern von Continentale, Dialog, HDI Leben und Janitos befragt.

Von Emanuel Lampert

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist nach wie vor ein Minderheitenprogramm: Nur ein geringer Anteil der österreichischen Bevölkerung – regelmäßig im unteren einstelligen Prozentbereich verortet – verfügt über eine solche. Viele sehen offenbar keine Notwendigkeit für eine entsprechende Absicherung. Und viele sind, wie auch aus Umfragen ersichtlich wird, mit der Abgrenzung zu anderen Versicherungen, etwa zur Unfallversicherung, nicht vertraut oder verlassen sich auf die gesetzliche Versicherung.

Häufig war in den vergangenen Jahren von Versicherern zu hören, dass aus diesen Gründen Bewusstseinsbildung nötig sei. Im ersten „Experten-Panel“ in diesem **VersicherungsJournal Spezial** haben wir deshalb vier Versicherungsmanager gefragt, ob ihre Unternehmen hierbei in den letzten Jahren Fortschritte gemacht haben. Und: Was sie konkret tun, und mit welchen Maßnahmen sie das Thema Berufsunfähigkeit stärker ins Bewusstsein rücken.

Karner: Vermittler hat eine wichtige Rolle

Gerfried Karner, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH, meint, dass das Thema „Absicherung der Arbeitskraft“ langsam in der Bevölkerung ankomme. „Leider gehört es aber noch immer zu den am meisten unterschätzten Risiken.“ Was die Aufklärung der Menschen betrifft, spielen seiner Ansicht nach insbesondere Vermittler eine wichtige Rolle. „Denn ohne eine bedarfsgerechte Beratung ist vielen Menschen gar nicht bewusst, wie existenziell wichtig eine private BU-Vorsorge ist.“

Um die Vermittler bei der Beratung zu unterstützen biete die Continentale regelmäßige Workshops mit Hintergrundinformationen



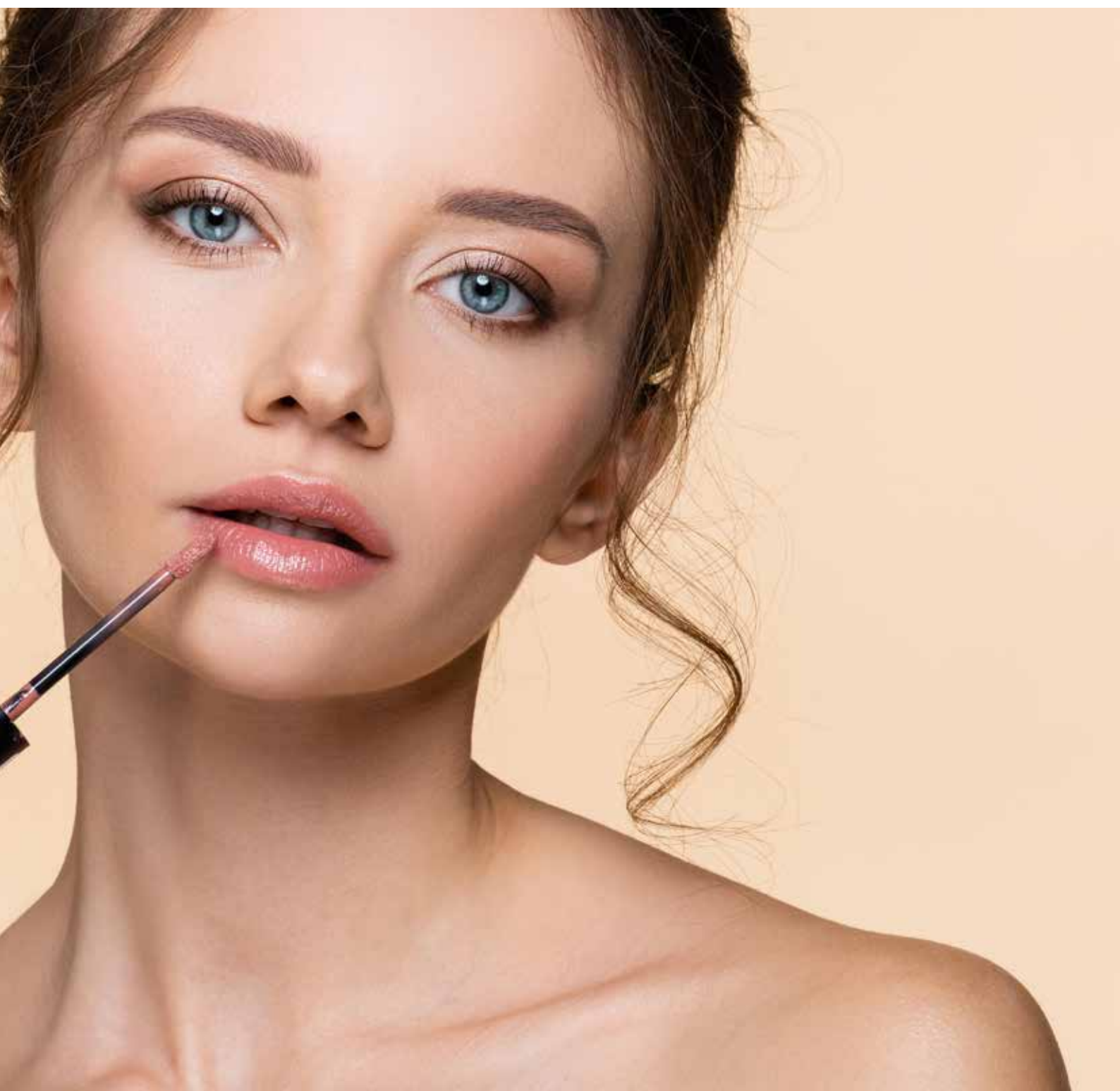
und Praxistipps an. „Darüber hinaus geben unsere BU-Studien dem Vermittler wichtiges Hintergrundwissen.“

Durch diese Studien werde ersichtlich, welche Informationslücken und Irrtümer bei den Kunden vorliegen. „Die Befragten halten zum Beispiel ihr eigenes Risiko nach wie vor für zu niedrig und kennen die Hauptursachen für eine BU nicht. Auch die finanziellen Folgen sind vielen noch immer nicht klar.“ Und: Das Absicherungsniveau über die Sozialversicherung sinke seit Jahren, dies mache

sowohl die Arbeit des Vermittlers als auch private Vorsorge „umso wichtiger“.

Bors: BU gravierendstes biometrisches Risiko

Auch die Dialog Lebensversicherung, die ausschließlich mit Vertriebspartnern zusammenarbeitet, weist darauf hin, dass die Kundenansprache über die Vermittler erfolge. Diese unterstütze man durch Verkaufshilfen, Informationen auf der Dialog-Website, Schulungen, Webinare, Roadshows oder Online-Veranstaltungen.



Als Versicherer sehen wir es als Teil unserer Aufgabe, die Menschen weiter aufzuklären. Dabei spielen insbesondere Vermittler eine wichtige Rolle. (Gerfried Karner, Continentale)

„Dabei spielen Praxisbeispiele aus dem Alltag eine wichtige Rolle. Wir publizieren regelmäßig in den Fachmedien und unterstützen auch dadurch unsere Vertriebspartner“, sagt **Willi Bors**, Direktor Österreich bei der Dialog.

In Prospekten, Kompendien und Publikationen stelle die Dialog regelmäßig heraus, dass Berufsunfähigkeit „das gravierendste biometrische Risiko ist“, indem sie zu existenzbedrohenden Situationen führe. Fast jeder vierte Arbeitnehmer werde vor Erreichen des Pensionsalters berufsunfähig. „Wir weisen auch immer wieder auf die Grenzen und Mängel der gesetzlichen Regelungen hin“, so Bors. Er spricht beispielsweise von zu niedrigen Pensionen und langen Anwartschaften für junge Menschen und hält die Ablehnungsquoten für „bedenklich hoch“.

Die vom Vermittler angebotenen Lösungen „müssen praxistauglich und individuell anpassbar sein“, betont Bors. Wichtig seien auch „bezahlbare Lösungen für bestimmte Zielgruppen: Erwerbsunfähigkeitsversicherung für Handwerker, Tarife mit risikoadäquat kalkulierten Prämien für junge Leute“.

Miskarik: Problembewusstsein bei der Bedarfsanalyse

Die HDI Lebensversicherung fahre eine „mehrdimensionale Kommunikation“, sagt **Michael Miskarik**, Niederlassungsleiter des Unternehmens in Österreich. Den Vertriebspartnern biete der Versicherer Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an, die „über die klassische Produktschulung hinausgehen“. In Kooperation mit dem Verein ChronischKrank in Österreich stärke man das Bewusstsein der Vermittler für eine umfassende Bedarfsanalyse in der Beratung. Dabei werde auch ein „BU-Simulationskoffer“ eingesetzt, dessen Inhalt bestimmte Leiden erlebbar mache und so auch einen persönlichen Bezug zum Thema herstelle.

„Wir wollen aber nicht nur das Kranksein simulieren“, sondern auch „zum Gesundsein motivieren“. Deshalb umfasse das Angebot auch die Möglichkeit, an ausgewählten Gesundheitsprogrammen etwa mit **Carmen** und **Jasmin Klammer** teilzunehmen. Dies solle den Blick dafür schärfen, dass in der Zeit bis zur Alterspension noch vieles passieren kann. „Parallel dazu führen wir rund um das Thema Arbeitswertsicherung seit vielen Jahren einen öffentlichen Diskurs und sprechen auch gezielt Sondersituationen an – ich denke hier zum Beispiel an Kinder und Jugendliche, die im Fall des Falles noch keinen Anspruch auf eine staatliche Absicherung haben.“

Kaspar: Einengung auf Begriff BU nicht hilfreich

Dass viele keinen Absicherungsbedarf sehen, liegt für **Christian Kaspar**, den Vertriebsleiter der Janitos Versicherung in Österreich, auch daran, dass ihnen die Politik vorgaukle, ihnen alle Verantwortung abnehmen zu können: „Siehe aktuell den geplanten Teuerungsausgleich für Strom- und Gaspreise, Vorschläge zum Impf-500er und zur Impflotterie.“

Kaspar hält aber auch die Einengung auf den Begriff Berufsunfähigkeit nicht für hilfreich. „Es geht ja grundsätzlich um die Absicherung finanzieller Risiken nach schwerem Unfall oder schwerer Krankheit. Wenn ein Unfall, eine Krankheit, einen Menschen daran hindert, wie gewohnt seine Kohle zur Bestreitung seiner Lebenshaltungskosten zu verdienen, gerät er in eine finanzielle Schieflage.“ Es gebe eine Reihe anderer Produkte, die diese Schieflage ausgleichen können.

Kaspar: „Bei unserem Produkt Multi-Rente spielt es keine Rolle, ob der Kunde unfall- oder krankheitsbedingt seinem zuletzt ausgeübten Beruf oder irgendeiner Erwerbstätigkeit noch nachkommen kann. Es geht vielmehr um die Frage, ob der Kunde medizinisch formulierte Gesundheitslevel unterschritten hat – bei Krebs ist das zum Beispiel das Krebsstadium – oder ob er klar formulierte Grundfähigkeiten ausführen kann oder nicht.“

„Die zahlen eh nicht“ und das Image der BU

Zu den Argumenten, keine Versicherung abzuschließen, zählt die Sorge, dass „die eh nicht zahlen“, wenn etwas passiert. Die Reputation von Versicherungen ist immer wieder auch durch Rechtsstreitigkeiten belastet. Wie gehen die

Versicherer mit solchen Vorbehalten, aber auch mit schwierigen Fällen oder Kundenbeschwerden um? Wie steht es aus ihrer Sicht um das Image der Berufsunfähigkeitsversicherung?

Kaspar: kaum Ablehnungen

„Das ist leider so wie mit den Hooligans im Fußballstadion – die 50 Krawallmacher sieht und hört man, die 50.000 ‚braven‘ Zuschauer können den Makel nicht wettmachen“, meint Kaspar. „In der Schadenbearbeitung fallen auch nur die Beschwerdefälle auf. Die vielen korrekt und schnell abgearbeiteten Schadenfälle finden selten Erwähnung.“

Bei Janitos habe man in der Unfallversicherung kaum Ablehnungen. In der Multi-Rente sei es ähnlich: „Da wir in der Leistungsprüfung auf den objektiven Gesundheitszustand abzielen, gibt es keine Streitfälle. Es ist deutlich einfacher, einen Menschen, egal ob Versicherungsmakler oder Profifußballer, objektiv anhand seines Krankheitsbildes oder seiner Fähigkeiten zur Verrichtung von Grundfähigkeiten zu prüfen, als anhand eines subjektiven Berufsbildes. Tatsächlich hatten wir in unseren fast 14 Jahren Multi-Rente-Anbieter keinen einzigen Prozess zu führen.“

Das ist leider so wie mit den Hooligans im Fußballstadion – die 50 Krawallmacher sieht und hört man, die 50.000 „braven“ Zuschauer können den Makel nicht wettmachen. (Christian Kaspar, Janitos)

Karner: Vorurteil, das einfach falsch ist

„Die zahlen eh nicht“ sei ein „Vorurteil, das sich hartnäckig hält“, aber „einfach falsch“ sei, sagt Karner. Nach aktuellen Studien erhielten zum Beispiel 79 Prozent der Kunden in Deutschland bei einem BU-Leistungsantrag ihre Rente. „In den anderen Fällen ist der Kunde entweder nicht berufsunfähig im Sinne der Bedingungen, es gab eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung, oder manchmal meldet sich der Kunde nach dem ersten Antrag einfach nicht mehr beim Versicherer. Diese Erfahrungen kann man sicher auch auf den österreichischen Markt transferieren.“ →

**Unsere Fachleute
aus der Versicherungsbranche**



Direktor Mag. Willi Bors
Dialog Lebens-
versicherungs AG

Direktor Österreich



Mag. Gerfried Karner
Continental Assekuranz
Service GmbH

Geschäftsführer



Mag. Christian Kaspar
Janitos Versicherung

Vertriebsleiter
Österreich



**Direktor
Michael Miskarik**
HDI Lebensversicherung AG

Leiter der HDI Leben
in Österreich

Um Überraschungen bei der Leistungsprüfung zu vermeiden sei es wichtig, schon beim Abschluss die Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß und vollständig zu beantworten. Dabei unterstütze die Continentale Kunden und Vermittler mit dem „eGesundheitsDialog“.

Während der Leistungsprüfung gebe es „umfassende Unterstützung durch unseren Premiumservice“, auf Wunsch werde etwa beim Ausfüllen des Leistungsantrages geholfen. Für weitere Fragen stehe dem Versicherten ein fester, persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. „In der Regel können auch Fälle, in denen die Berufsunfähigkeit

nicht eindeutig vorliegt, so gemeinsam gelöst werden.“

Bors: Rechtsstreitigkeiten sind selten

„Es stimmt, dass es mit der Reputation von Versicherungen nicht immer zum Besten bestellt ist“, stellt Bors fest. „Die Medien spielen hierbei oft eine negative Rolle, indem sie Leistungsablehnungen in einseitiger Sichtweise problematisieren. Wichtig ist, dass Versicherungswirtschaft und Berater immer wieder die Notwendigkeit der Arbeitskraftabsicherung betonen. Erfreulich ist, dass die



Konsumentenschützer hier am gleichen Strang ziehen.“

Jeder Versicherer sei gehalten, Transparenz und Fairness in der Leistung zu beweisen und nach objektiven Kriterien und immer den gleichen Maßstäben zu entscheiden. Die Leistungsprüfung sei in der Regel komplex und aufwendig, für die Betroffenen oft belastend. Die Dialogbiete für eine „professionelle und schnelle“ Abwicklung einen persönlichen Ansprechpartner und setze auf „schnelle Reaktionszeit“, wie Bors sagt. „Bei schwierigen Berufsbildern, zum Beispiel bei Selbstständigen, bieten wir fakultativ einen Vor-Ort-Service an.



Unser Leistungsteam besteht aus drei IHK-zertifizierten Regulierern und kann durch einen Außenregulierer der Rückversicherung ergänzt werden.“

Professionelles Beschwerdemanagement sei ein „wichtiger Teil des Leistungsprozesses, stellen Beschwerden doch immer eine Störung der Kundenbeziehung dar“, so Bors. Dabei erläutere man die Leistungsentscheidung, kläre über die Gründe auf und versuche, Missverständnisse auszuräumen. „In Einzelfällen kommt es zu Vergleichen, Rechtsstreitigkeiten gibt es nur selten.“

Miskarik: Irrglauben über staatliche Absicherung

Die „Arbeitswertsicherung“ sei ein sehr komplexes Thema, das in der Vergangenheit aus vielen Gründen zu wenig beachtet worden sei, meint Miskarik. Neben fehlender Information liege das auch an einem „Irrglauben“ in Bezug auf die staatliche Absicherung. „Ähnlich falsch wie das Bild vom staatlichen BU-Schutz ist auch das Bild von der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung. Hier gibt es zahlreiche Mythen – vor allem, was die angeblich hohe Ablehnungsquote betrifft.“ Gerade in der BU gelte: „Nicht der günstigste Preis ist entscheidend, sondern die Exzellenz der Bedingungen, die fachliche Expertise des Versicherers sowie ein umfangreiches Dienstleistungsangebot.“

Das Beschwerdemanagement beginne bereits bei Vertragsabschluss mit einem umfassenden Betreuungsservice. Zentrale Punkte seien etwa die Abfrage der Gesundheitsdaten und deren Prüfung. Hier habe die HDI Leben 2017 mit dem Vor-Ort-Gesundheitscheck eine „wesentliche Vereinfachung“ eingeführt. Dieser Service werde bei einer vereinbarten Jahresrente von mehr als 36.000 Euro angeboten.

Eine Frage der Leist- und Versicherbarkeit

Viele Menschen meinen, eine Berufsunfähigkeitsversicherung sei für sie zu teuer – eine Einschätzung, die für risikoreiche Berufe und ab einem gewissen Alter nicht ganz falsch sein wird. Wo liegen die Grenzen der Versicherbarkeit in der Berufsunfähigkeitsversicherung? Bleibt sie für Kunden „leistbar“, gibt es niederschwelligere Alternativen? Könnten Angebote der Versicherer zur Unterstützung der Prävention eine Rolle spielen? Gibt es solche oder sind sie angedacht?

Kaspar: Ältere können versicherte Rentenhöhe senken

Seitens der Janitos sagt Kaspar, ein Vorteil der „Multi-Rente“ gegenüber der BU sei, dass sie mit Ausnahme weniger Risikoberufe nicht nach Berufsgruppen unterscheide. Das ermögliche für Kunden bis zum 50. Lebensjahr gut leistbare Prämien.

„Aber auch bei uns zahlen ältere Kunden höhere Prämien. Das ist fair, weil diese einerseits einen höheren Schadenbedarf haben, andererseits meist besser verdienen.“ Bei Durchschnittsprämien über jedes Alter würden jüngere Kunden ältere subventionieren, „und das kann nicht der richtige Zugang sein“. Wenn die Prämie für ältere Kunden zu teuer wird, bestehe immer die Möglichkeit, die versicherte Rentenhöhe und damit die Prämie zu reduzieren. „Meist ist die Versorgungslücke dann nicht mehr so groß wie bei Menschen am Anfang ihres Berufslebens.“

Karner: Jeder kann sich PremiumBU leisten

„Es gibt unserer Meinung nach kein Produkt, das die Arbeitskraft besser und genauer absichert als eine BU-Versicherung“, sagt Karner. „Und da wir daran glauben, dass dies die vorteilhafteste Absicherungsform darstellt, ist unsere Continentale PremiumBU so gestaltet, dass jeder sie sich leisten kann.“ Entscheide sich der Kunde für eine Alternative, wie etwa eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung, müsse er abwägen, ob der gebotene Versicherungsschutz für seine Bedürfnisse passt.

„Neben dem finanziellen Aspekt spielen auch Vorerkrankungen beim Abschluss einer BU eine Rolle“, so Karner. Mit den Produkten „PremiumBU Start“ und „Continentale PremiumBU Start“ sei es Schülern, Studenten oder Lehrlingen möglich, ihre Arbeitskraft „frühzeitig bei gutem Gesundheitszustand“ abzusichern, mit „einem vollen Versicherungsschutz und einem reduzierten Anfangsbeitrag“.

„Präventionsangebote im Bereich der Erwerbs- und Berufsunfähigkeit stellen sicher eher noch eine Ausnahme dar“, so Karner weiter. „Unfallbedingte Leistungsauslöser dürften ohnehin durch solche Maßnahmen schwer oder gar nicht zu verhindern sein.“ Ein gesunder und ausgeglichener Lebenswandel trage dazu bei, bestimmte Risiken zu reduzieren. „Die Messbarkeit der Aktivitäten und damit der Berücksichtigungsmöglichkeit

für den Einzelnen – zum Beispiel in der Prämien-gestaltung – stellen aber nach wie vor eine Hürde dar. Und ohne eine geeignete Motivation sind solche Maßnahmen erfahrungsgemäß schwierig zu transportieren. Wir möchten so etwas aber für die Zukunft sicher nicht ausschließen.“

Bors: BU in jungen Jahren abschließen

Die BU-Versicherung habe, dem Umfang und der Leistungsdauer entsprechend, ihren Preis, hält Bors fest. „Im fortgeschrittenen Alter ist der Abschluss sicherlich nicht mehr sinnvoll. Sie sollte unbedingt in jungen Jahren abgeschlossen werden.“ Junge Menschen seien auf eine Absicherung besonders angewiesen, da sie im Allgemeinen über keine größeren finanziellen Reserven für den Ernstfall verfügen; auch sei die Gesundheitsprüfung in aller Regel unproblematisch. Als Alternativen biete die Dialog eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung an, für junge Menschen eine altersabhängig kalkulierte Versicherung. „Die Dialog verfolgt das Prinzip des Vollschutzes und bietet keine Ausschnittsdeckungen wie Multi-Risk oder Ausschluss psychischer Erkrankungen an.“

Miskarik: Niedrigerer Preis heißt Verzicht auf Leistung

„Die zentrale Frage ist immer: Können wir es uns leisten, unsere Arbeitskraft nicht zu versichern?“, sagt Miskarik. „Dazu sollten wir uns fragen, welchen individuellen Leistungsumfang eine ‚Arbeits-wertsicherung‘ haben muss. Das spezifische Berufsrisiko als Leistungsauslöser steht jedenfalls – außer bei Kindern und Jugendlichen – fest, daher ist ein günstiger Preis immer gleichbedeutend mit einem Verzicht auf Leistungen.“

Aber auch eine Vorerkrankung könne dazu führen, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung unter Umständen nicht mehr in Frage kommt. Hier biete sich etwa eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung als niederschwelligere Alternative an. Allerdings handle es sich dabei nur noch um eine „Existenzwertabsicherung“, die möglicherweise nicht mehr das gesamte finanzielle Risiko abdecke. „Bei HDI Leben engagieren wir uns daher seit vielen Jahren, die Menschen dafür zu sensibilisieren, ihren ‚Arbeitswert‘ bereits in jungen Jahren abzusichern. Denn je jünger und gesünder eine Person ist, desto günstiger ist ein vollumfänglicher BU-Schutz.“



Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Flexible RLV-Tarife, die überzeugen

RISK-vario® Premium | RISK-vario®



- ✓ Preisgekrönt
- ✓ Bis zu 9 verbundene Leben
- ✓ Vollständig digitaler e-Antrag
- ✓ Einschluss Motorradfahren ohne Aufpreis
- ✓ Dread Disease-Zusatzversicherung
- ✓ 6 Summenverläufe, 3 Beitragsarten

Besuchen Sie uns online
www.dialog-leben.at

„Das **eine** biometrische Produkt gibt es nicht“



Was gehört eigentlich in eine biometrische Absicherung hinein? Die Pandemie hat bereits, der Klimawandel könnte bald neue biometrische Risiken aufzeigen – wie beurteilen Versicherer das? Apropos Pandemie: Die Impfpflicht hat verdeutlicht, wie schnell sich rechtliche Rahmenbedingungen ändern können. Was heißt das für den Versicherungsschutz? Allianz, Generali und Nürnberger haben uns dazu geantwortet.

Von Emanuel Lampert

Der Begriff „Biometrie“ vereint die altgriechischen Worte für Leben und Maß(stab). Im Bereich der Versicherungen geht es dabei um Risiken, die das Leben bzw. den Lebensunterhalt betreffen, wobei ein großes Spektrum von Angeboten existiert. Die erste Frage, die Herausgeber **Marius Perger** im zweiten „Experten-Panel“ in diesem VersicherungsJournal Spezial stellt, lautet deshalb: Wie sieht eigentlich eine „biometrische

Rundum-Absicherung“ aus? Welche Produkte „muss“ man als Versicherungsnehmer haben und warum?

Brandstötter: Individuelle Situation betrachten

Nötig sei, das ganze Leben der Kunden „in allen Phasen und Stationen zu betrachten, die dabei vorhandenen – oftmals existenzbedrohenden – Risiken genau zu erkennen und dafür die



bestmögliche Absicherung zu finden“, sagt **René Brandstötter**, Leiter des ungebundenen Vertriebs bei der Allianz-Gruppe in Österreich. Dies schließt die klassischen biometrischen Risiken wie Lebensversicherung und Berufs- oder Grundfähigkeitsversicherung genauso ein wie die Gesundheits- und Unfallversicherung sowie die Altersvorsorge.

Die „einzige, richtige“ biometrische Rundumabsicherung gebe es allerdings nicht. Hier gelte es, die individuelle Situation der Kunden zu betrachten. „Ist es der Bereich der Existenzsicherung bei Verlust der Arbeitskraft? Das Arbeitseinkommen stellt noch immer für viele Menschen die Basis ihrer Existenzsicherung und selbstgewählten Lebensgestaltung dar. Oder ist es die eigene Gesundheit, um das Leben unbeschwert genießen zu können?

Körperliche Beeinträchtigungen oder ein langes erfülltes Leben?“ Gerade deshalb, so Brandstötter, seien Versicherungsmakler wichtige Berater der Kunden, die Risiken erkennen und aufzeigen und den individuellen Bedarf mit den passenden Produkten zusammenführen.

Mollhuber: Unterschiedliche Risiken, unterschiedliche Lösungen

„Es gibt unterschiedliche biometrische Risiken, wie Ableben, schwere Krankheiten oder verschiedene Invaliditätsrisiken. Aus diesem Grund werden am Markt auch unterschiedliche Versicherungslösungen für die Absicherung dieser Risiken angeboten“, stellt **Erwin Mollhuber**, Mitglied des Vorstands der Nürnberger Versicherung Österreich, grundsätzlich fest.

Die Absicherung biometrischer Risiken beginne bei der Risikolebensversicherung, die nicht nur für den finanziellen Schutz Hinterbliebener oder die Abdeckung von Bestattungskosten, sondern auch für die Besicherung von Krediten und Darlehen sorgt.

„Das nächste Thema wäre die sogenannte Dread-Disease-Versicherung, die bei Eintritt von bestimmten schweren Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall leistet. Wesentlich ist auch die Kapitalzahlung ohne Eintritt einer Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit.“ Hier werde auch deutlich, wie sich die Produkte ergänzen. „Wir bieten daher auch die Möglichkeit, einen Dread-Disease-Zusatz in die BU-Versicherung oder Pflegerentenversicherung einzuschließen“, so Mollnhuber. „Und damit wären wir schon bei Invaliditätsrisiken, wie der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit“, wobei man bei der Nürnberger eine Berufsunfähigkeitsversicherung sowohl als selbstständigen Tarif als auch als Zusatzversicherung zu einem Ansparprodukt abschließen könne.

Als letzten wichtigen Baustein in der Absicherung biometrischer Risiken führt Mollnhuber die Vorsorge für den Pflegefall an. „Ein Thema, das aufgrund der steigenden Lebenserwartung der Menschen in Zukunft noch wichtiger werden wird.“ Auch diese Versicherung sei bei der Nürnberger mit anderen Vorsorgeprodukten kombinierbar.

„Abschließend möchte ich festhalten, dass es nicht das eine Produkt gibt, mit dem man alle biometrischen Risiken abdecken kann, sondern, dass unterschiedliche Risiken existieren, für die es auch unterschiedliche Lösungen gibt“, sagt auch Mollnhuber. „Ich kann nur jedem Kunden empfehlen, sich von seinem Versicherungsmakler beraten zu lassen und dann die Lösungen zu wählen, die seinem ‚biometrischen Risikoprofil‘ entsprechen. Sehr gut eignen sich dafür Produktkombinationen, die nach dem Baukastenprinzip zusammengestellt werden.“



Dillinger: BU und EU „ideale und leistbare Lösungen“

Wenn es darum geht, die Kunden auf die Absicherung biometrischer Risiken aufmerksam zu machen, so kommen dabei Themen wie Berufs- und Erwerbsunfähigkeit zur Sprache, sagt **Hannes Dillinger**, Unabhängige Vertriebe, Leiter Bankenvertrieb und UAV-Personenversicherung bei der Generali. „Die Folgen werden oftmals unterschätzt und verdrängt, können aber zu großen Einkommenslücken führen.“

Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen seien dafür „ideale und leistbare Lösungen“, zumal sie eine finanzielle Unterstützung bei krankheits- oder unfallbedingter Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit böten. Für den Fall einer schweren Krebserkrankung biete die Generali eine Zusatzversicherung im Rahmen einer Ablebensvorsorge. „Eine Einmalzahlung sorgt für finanzielle Entlastung zumindest für einen Teil der Fixkosten wie Miete oder Strom oder auch für Therapien.“ Zusätzliche Leistungen könne man für den Fall des Ablebens durch einen Unfall vereinbaren.

Dillinger: „Nur eine ganzheitliche Beratung zeigt mögliche Lücken in der Absicherung auf, die mit bedarfsorientierten Produktlösungen – entweder als Produktbündel oder einzeln – geschlossen werden können.“

Wie könnten sich künftige „neue“ Risiken auswirken?

Die Corona-Pandemie hat zu Übersterblichkeit und „Long Covid“ geführt, neue Pandemien sind in Zukunft nicht ausgeschlossen. Umweltschäden können zu einer Risikoerhöhung zum Beispiel durch Pestizide führen, und auch der Klimawandel könnte Auswirkungen auf die Gesundheit haben – „neue“ tropische Krankheiten im Norden, Atemwegserkrankungen, Kreislaufbelastung durch Hitze etwa. Welchen Einfluss haben diese →

Unsere Fachleute aus der Versicherungsbranche



René Brandstötter
Allianz-Gruppe

Vertriebsleiter
Österreich



Hannes Dillinger
Generali Versicherung AG

Leiter Banken-
vertrieb und
Unabhängige
Vertriebe-Personen-
versicherung



Mag. Erwin Mollhuber
Nürnberger Versicherung AG
Österreich

Mitglied des
Vorstands

DAS BIOMETRIE SPEZIAL KOSTENLOS FÜR IHR BÜRO:

Sie können dieses Heft (max. 3 Stück und so lange der Vorrat reicht – höhere Auflagen auf Anfrage) auch gerne für Ihre Mitarbeiter oder ausgewählte Kunden kostenlos bestellen.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe Ihrer Postadresse und der Stückanzahl unter **info@versicherungsjournal.at** an den Verlag.

Entwicklungen auf Versicherbarkeit, Prämienhöhe und neue Deckungserfordernisse? Welche Sparten sind aus Sicht der Versicherer besonders betroffen?

Die Nürnberger sei „in laufender Abstimmung mit unseren Rückversicherern, um auf Grund wissenschaftlich fundierter Daten mittel- bis langfristige Entwicklungen, wie zum Beispiel den Klimawandel, zu monitoren und damit eventuell verbundene Auswirkungen auf unsere Produktentwicklung entsprechend zu berücksichtigen“, sagt Mollnhuber.

Dillinger: Prävention und Assistance

Mit der aktuellen Pandemie habe sich das Gesundheits- und Vorsorgebewusstsein der Menschen verändert, sagt Dillinger. Themen rund um die Absicherung der eigenen Person stünden vermehrt im Vordergrund. In der Krankenversicherung verzeichne die Generali ein „anhaltend deutliches“ Wachstum. „Auch in der Altersvorsorge und Pflege sehen wir großes Potenzial für die Zukunft.“ Aufgrund der Alterung der Bevölkerung und bei höherer Staatsverschuldung in Verbindung mit längerer Fortdauer der Niedrigzinspolitik werde der Staat künftig nicht mehr ausreichend Absicherung bieten können. „Dies wird dazu führen, dass biometrische Produkte an Bedeutung gewinnen.“ Die Generali sieht Dillinger dafür bereits „sehr gut aufgestellt“.

Brandstötter: „Ausgezeichnetes Daten-Know-how“ nötig

„Um einen Blick in die Zukunft zu werfen und künftige Risiken zu antizipieren, bedarf es eines ausgezeichneten Daten-Know-hows“, stellt Brandstötter fest. Hier könne die Allianz Österreich als Teil eines großen globalen Versicherers über ein großes Datenvolumen verfügen, „welches wir für die Entwicklung unserer Produkte und Services maßgeblich nutzen“. Ein Beispiel dafür sei die Gesundheitsversicherung, die die Allianz teilweise noch vor der Pandemie entwickelt und neben der Basisdeckung mit weiteren Bausteinen versehen habe: Bei mentalen Problemen könne sich der Kunde zum Beispiel online an „Instahelp“ wenden. „Eine wichtige Philosophie unserer Gesundheitsversicherung“ sei, so Brandstötter, Leistungen zu offerieren, die zur präventiv zur Gesundheit der Kunden beitragen.

Heuer will die Allianz auch ein neues Unfallprodukt einschließlich Assistance-Leistungen auf

den Markt bringen. Man begleite die Kunden also nicht nur im Fall eines Unfalls, sondern auch im Heilungsprozess. „Bei der Entwicklung haben wir natürlich auch Erkenntnisse der Pandemie berücksichtigt. Die Menschen in Österreich verbringen heute viel mehr Zeit zu Hause, und folglich ist auch die Zahl der Unfälle in den eigenen vier Wänden enorm angestiegen. Das hebt die Bedeutung einer Unfallversicherung nochmal auf ein neues Level und umso wichtiger ist uns, ein zeitgemäßes und umfassendes Produkt anbieten zu können.“

Sich ändernde rechtliche Rahmenbedingungen

Wie das Beispiel Impfpflicht zeigt, kann sich das rechtliche Umfeld überraschend und schnell ändern. Was bedeutet dieser Umstand für biometrische Versicherungen ganz allgemein? Welche Auswirkungen wird insbesondere die Impfpflicht auf Obliegenheiten, Ausschlüsse und Deckung haben?

„Unseres Erachtens hat die Impfpflicht keine versicherungstechnischen Konsequenzen“, antwortet Brandstötter. „Impfungen sind ja nichts Neues, sondern es gibt sie seit jeher gegen diverse Erkrankungen. In unseren Regelprozessen sind Obliegenheiten allgemein gefasst, treffen auf unterschiedliche Krankheiten zu und bedürfen somit keiner Änderung.“ Mit der Assistance-Leistung „Mein Digital-Doc“ in der Allianz-Gesundheitsversicherung könne sich ein unsicherer Kunde beraten lassen, ob zum Beispiel eine Impfung für ihn medizinisch ratsam ist.

„Aufgrund der bisherigen Erfahrungen sind verbindliche Aussagen zu neuen, rechtlichen Themenstellungen schwer abzugeben“, gibt Mollnhuber zu bedenken. „Es ist insbesondere heute noch schwer abzuschätzen, wie sich die Rechtslage zum kontroversen Thema Impfpflicht entwickelt.“ Dazu komme, „dass wir es bei der BU in der Regel mit einer sehr individuellen Betrachtung und Bewertung zu tun haben und gewöhnlicherweise mehrere Faktoren für eine Leistungsauslösung ausschlaggebend sind“.

Für die Generali haben Coronavirus, Nichteinhaltung der Impfpflicht oder ein Impfschaden aus heutiger Sicht „keinen Einfluss auf das Leistungsversprechen“. Dillinger: „Leistungen werden, wie in unseren Vertragsgrundlagen beschrieben, geprüft und bezahlt.“

Allianz



**EINFACH VORSORGEN UND NICHT MEHR DARAN DENKEN –
WEIL WIR DAS LEBEN GENIESSEN.**

Meine **Ablebensvorsorge**

Mit meine Ablebensvorsorge können Sie Ihre Kund:innen im Todesfall optimal absichern. So ist für die Hinterbliebenen im Fall des Falles vorgesorgt.



✓ Attraktive Prämien:

Mit der Allianz Starthilfe sogar nochmals günstiger am Beginn der Laufzeit.



✓ 3 Produktpakete:

Für den individuellen Absicherungsbedarf Ihrer Kund:innen mit erweiterten Leistungen wie: Prämienpausen, Erhöhungs- und Verlängerungsrechte ohne erneute Gesundheitsprüfung, vorgezogene Todesfallleistung bei besonders schwerer Krankheit, erhöhte Leistungen nach Geburt oder Hauskauf.



✓ Das besondere Plus:

Unterstützung zum Thema Vorsorge und Testament sowie Trauerberatung und organisatorische Hilfe im Ablebensfall bietet unsere Ablebens-Assistance.



✓ Meine Ablebensvorsorge Immo:

Vereinfachte Risikoprüfung speziell für die Kreditabsicherung bei Neuerwerb/Neubau einer selbstgenutzten Immobilie.



Fragen Sie Ihre Maklerbetreuerin oder Ihren Maklerbetreuer und besuchen Sie [allianz.at/makler/alv](https://www.allianz.at/makler/alv)

Vollwertige BU – oder muss es auch kleiner gehen?

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung kann ins Geld gehen. Tut's da eventuell auch eine „abgespeckte“ Alternative? Könnten weniger umfassende und somit weniger kostenintensive Produkte an Bedeutung gewinnen, gerade in Zeiten der Teuerung?

Von Emanuel Lampert

Wohnen wird teurer, Energie auch, die Lebenshaltungskosten steigen. Die Inflation hat angezogen, und der Begriff Zinsertrag ist bei klassischen Sparformen eher aus der Mode gekommen. Wenn dann die Einkommensentwicklung nicht mithält, wird man irgendwann zu überlegen beginnen, worauf man denn am ehesten verzichten kann, will oder muss.

In einer Umfrage des Vergleichsportals „Durchblicker“ vom Herbst 2021 gaben 34 Prozent der Haushalte an, im Zuge der Pandemie aufgrund eines reduzierten Einkommens Fixkosten „optimiert und reduziert“ zu haben, und zwar vor allem bei Mobilfunk und Versicherungen, wo jeweils 55 Prozent dieser Gruppe den Rotstift ansetzten.

Sparmaßnahmen oder ein Verzicht von vornherein dürften gerade jene Sparten treffen, die man nicht zwangsläufig braucht (oder nicht zu brauchen meint), die man ohnehin nicht unbedingt „auf dem Radar“ hat oder die ins Geld gehen können. Für eine Berufsunfähigkeitsversicherung wird – besonders, wenn man sich dem Thema erst in fortgeschrittenem Alter nähert – das eine oder andere aus dieser Aufzählung zum Tragen kommen.

Das wirft eine Frage auf: Wenn es womöglich zunehmend an der Leistbarkeit einer vollwertigen Berufsunfähigkeitsversicherung hapert, werden dann in Zukunft kostengünstigere Absicherungen eine größere Rolle spielen, etwa eine Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeiten-Versicherung? Werden sich Angebot und/oder Nachfrage von der BU in Richtung solcher Produkte verlagern? Wir haben uns bei Versicherern nach ihrer Einschätzung und ihrer Strategie umgehört.

Hoher Schutz hat seinen Preis

„Es gibt kein Produkt, das die Arbeitskraft besser absichert als eine BU“, schickt **Gerfried Karner**, Geschäftsführer der Continentale Assekuranz Service GmbH, vorweg. „Sie bietet einen umfassenderen Schutz als jede Alternative am Markt.“ Der Verlust der eigenen Arbeitskraft gehöre zu den essenziellen Lebensrisiken, weshalb Karner nicht erwartet, dass die Bedeutung der Berufsunfähigkeitsversicherung und die Nachfrage nach ihr in Zukunft abnehmen wird.

***Es gibt kein Produkt,
das die Arbeitskraft besser absichert
als eine BU.
(Gerfried Karner, Continentale)***

„Selbstverständlich hat ein solcher Schutz seinen Preis – im Ernstfall aber einen noch größeren Wert“, so Karner. Es gebe freilich Kunden, für die etwa eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung der individuell passendere Schutz ist. „In so einem Fall spielen auch die vergleichsweise hohen Prämien einer BU-Absicherung eine Rolle.“ Die Continentale biete dann mit der PremiumEU eine Alternative. „Hier beobachten wir aktuell jedoch keine steigende Nachfrage.“

„Der niedrigere Preis für eine EU- oder auch eine Grundfähigkeiten-Absicherung hat selbstverständlich einen Grund“, macht Karner aufmerksam. Im Vergleich zu einer BU-Versicherung sei der Schutz in solchen Polizzen eingeschränkt. „Das gilt

vor allem in der Grundfähigkeiten-Versicherung. Hier wird nur bei sehr konkreten Konstellationen geleistet. Und der wichtigste Grund für den Verlust der Arbeitskraft bleibt außen vor: psychische Erkrankungen.“

Die Alternativen kämen damit „nicht an den Schutz der BU heran“, so Karner. „Deswegen legen wir besonderen Wert darauf, dass die Prämien für unsere PremiumBU nicht nur für Angestellte mit Büro-Jobs, sondern auch für körperlich Tätige wie Handwerker oder Industriearbeiter bezahlbar sind.“

Billiger heißt auch lückenhafter

Auch **Thomas Jaklin**, Leiter Personenversicherung bei der Uniq, unterstreicht den Wert einer „vollwertigen“ BU-Versicherung, sie biete eine „optimale“ Absicherung. „Günstigere Lösungen weisen meist einen sehr deutlich reduzierten Deckungsumfang auf, der Schutz wird somit lückenhafter.“

Daher werde in der Beratung Wert darauf gelegt, eine „sowohl vom Umfang als auch preislich passende“ Lösung zu finden. Eine erhöhte Nachfrage bei BU- oder EU-Versicherungen sei derzeit nicht zu beobachten, „mit ein Grund dafür dürften die steigenden Lebenshaltungskosten sein“.

Günstigere Lösungen weisen meist einen sehr deutlich reduzierten Deckungsumfang auf, der Schutz wird somit lückenhafter.
(Thomas Jaklin, Uniq)

Nachfrage nach Alternativen könnte steigen

Die Wiener Städtische hält grundsätzlich fest, dass die BU-Versicherung in Österreich nach wie vor →

Werbung



Die Janitos Multi-Rente für Kinder

Die moderne Form der Absicherung bei Krankheit und Unfall

- Ab Vollendung des ersten Lebensjahres
- Optionale Kapitalsofortleistung
- Beitragsbefreiung bei Tod oder im Leistungsfall
- Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit des VN
- Volljährigkeitsklausel
- Nachversicherungsgarantie beim Wechsel in Erwachsenentarif

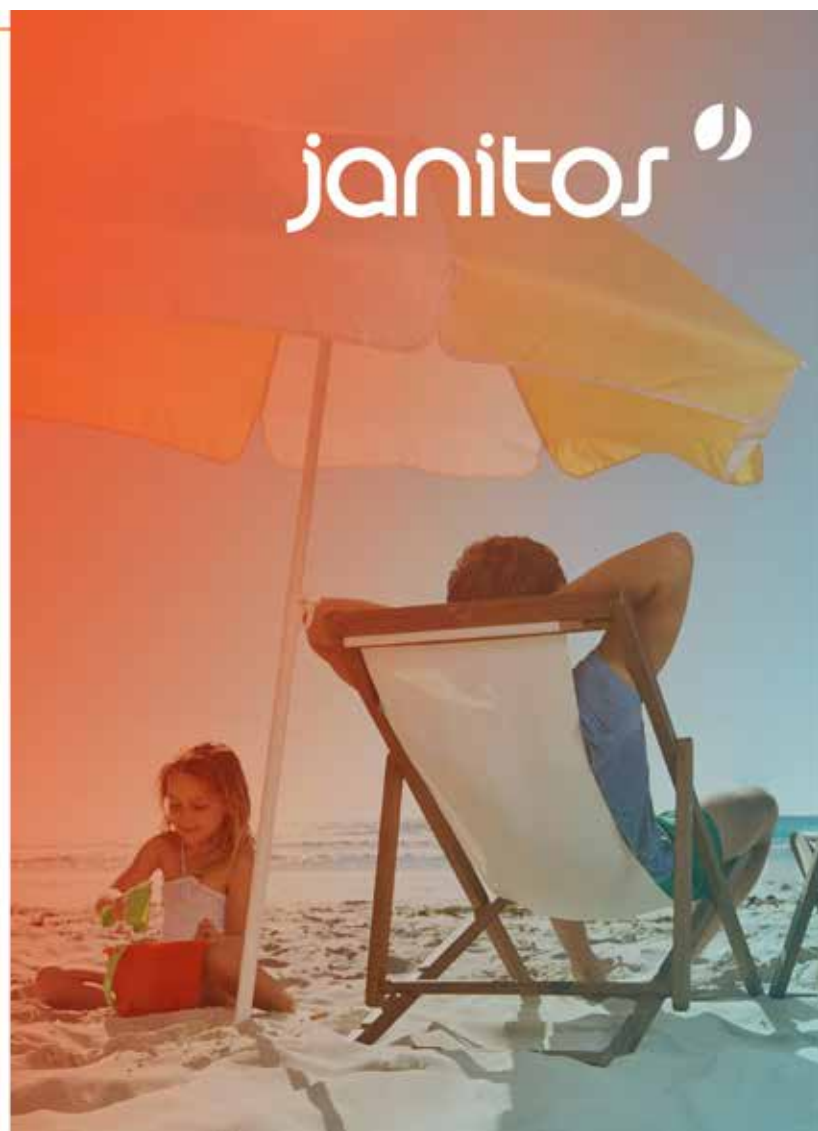
Fragen zur Janitos Multi-Rente beantwortet Ihnen gerne:

Mag. Christian Kaspar, Vertriebsleiter Österreich

Fon: +43 664 854 44 07

E-Mail: christian.kaspar@janitos.at

www.janitos.de



ein Randthema ist. „Weniger als drei Prozent der Beschäftigten besitzen aktuell eine private Berufsunfähigkeitsversicherung.“ Es sei „durchaus davon auszugehen, dass es aufgrund der vorherrschenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – wie in der Frage angesprochen – hier zu einer steigenden Nachfrage nach kostengünstigeren Absicherungsmöglichkeiten kommen kann“.

Die Städtische offeriere, je nach finanziellen Möglichkeiten, entweder den Berufsunfähigkeitschutz „Work Life Airbag“ oder als Alternative den Existenzschutz „Multi Protect“. Letzterer biete einen Basis-Existenzschutz, der sich für alle, die manuell arbeiten (Handwerker, Facharbeiter, Pflegepersonal usw.) und junge Familien bzw. Alleinerzieher eigne und einen Grundschutz bei Verlust von Grundfähigkeiten, schwerwiegenden Krankheiten, Krebserkrankungen und Pflegebedürftigkeit beinhalte.

***Es ist durchaus davon auszugehen,
dass es aufgrund
der vorherrschenden wirtschaftlichen
Rahmenbedingungen (...)
zu einer steigenden Nachfrage
nach kostengünstigeren
Absicherungsmöglichkeiten
kommen kann.
(Wiener Städtische)***

Abdeckung der wichtigsten Risiken

„Die Menschen spüren täglich die steigenden Lebenserhaltungskosten“, für die Zukunft vorzusorgen falle immer schwerer, sagt die Donau „und rät daher, zu kostengünstigen Produkten zu greifen, die die wichtigsten Risiken abdecken“. Dafür böten sich die Dread-disease-Versicherung für Fälle schwerer Krankheiten an, die Grundfähigkeitsversicherung, die Krebsversicherung und jedenfalls auch die reine Ablebensversicherung.

„Wir sehen, dass aufgrund der genannten Rahmenbedingungen, aber auch wegen der anhaltenden Gesundheitskrise, die Menschen in Österreich stärker auf ihre persönliche Absicherung achten“, sagt **Wolfgang Weisz**, Leitung

Versicherungstechnik Person & BAV der Allianz Österreich. Der Fokus des Unternehmens liege 2022 stark auf der Personenversicherung, im Jänner habe man unter anderem eine neue Ablebensvorsorge für Familien und „Häuslbauer“ lanciert. Da das Produktangebot von der Ablebens- über die Unfall-, die Grundfähigkeits- und Gesundheits- bis zur Berufsunfähigkeitsversicherung reiche, könne je nach Finanzkraft des Kunden eine Absicherung für die persönlichen Risiken geboten werden.

Steigende Nachfrage

Martin Sturzlbaum, Chief Insurance Officer Leben/Kranken bei der Generali, spricht von einem stetigen Anstieg der Nachfrage nach Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. Konkrete Zahlen nannte das Unternehmen dazu nicht. Speziell diese Versicherungen, so Sturzlbaum, „stellen für die Generali Versicherung einen Schwerpunkt dar, da nur sehr wenige Menschen in Österreich über diesen sehr wichtigen Versicherungsschutz verfügen“.

***Eine BU-Versicherung ist leistbar,
im Ernstfall jedenfalls
unbezahlbar.
(Martin Sturzlbaum, Generali)***

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung als günstigere Basisvorsorge – gegenüber der Berufsunfähigkeitsversicherung mit deren größerem Leistungsumfang – werde vor allem bei jungen Personen oder bei begrenzten finanziellen Möglichkeiten empfohlen. „Bei bestimmten Ereignissen, diese sind die erstmalige Aufnahme einer Berufsausbildung, eines Studiums oder einer beruflichen Tätigkeit, kann von einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung auf eine umfassendere BU-Vorsorge umgestellt werden“, erklärt Sturzlbaum. „Vor Berufsunfähigkeit ist niemand gefeit. Es kann Menschen in jeder Altersgruppe treffen. Eine entsprechende Vorsorge ist vor allem für Berufseinsteiger unbedingt zu empfehlen. Eine BU-Versicherung ist leistbar, im Ernstfall jedenfalls unbezahlbar.“ ■



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG



Auf das Glück vertrauen? Oder: Plan B

Karriere. Wünsche. Ziele. Um all Ihre Pläne zu finanzieren, verlassen Sie sich auf Ihre Arbeitskraft.

Doch was, wenn die Arbeitskraft Sie verlässt?
Durch Unfall, Krankheit oder andere Schicksalsschläge?
Verschließen Sie nicht die Augen, sorgen Sie vor –
mit Plan B, der Berufsunfähigkeitsversicherung der NÜRNBERGER.

Staatliche Biometrie-Förderung erwünscht

Mit der Ankündigung zu Behaltefrist und KEST-Befreiung hat der Finanzminister kürzlich Anreize für die Altersvorsorge in Aussicht gestellt. Sollte es auch für Produkte wie BU oder EU staatliche Förderung geben? Wir haben Versicherer gefragt, was sie dazu sagen.

Von Emanuel Lampert

Bei der Steuerreform, die die Bundesregierung letzten Herbst auf den Weg gebracht hat, hat sie ihren Fokus bekanntlich nicht auf Aspekte der privaten Vorsorge gelegt. Anfang 2022 ist aber mit der Ankündigung von Finanzminister Magnus Brunner Bewegung in die Sache gekommen. Er ließ wissen, eine steuerliche Entlastung für Investitionen in die eigene Vorsorge werde kommen, und zwar mit einer Behaltefrist für die Kapitalertragssteuerbefreiung für Kursgewinne bei Wertpapieren und Fondsprodukten.

Meist ist in dieser Debatte nur von der Altersvorsorge die Rede. Sollte der Staat, angesichts eines „immer teurer werdenden Lebens“ auch eine private Vorsorge für die Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, für biometrische Risiken generell, fördern? Wenn ja, wie?

Steuerliche Absetzbarkeit

Der Staat habe das Absicherungsniveau in der Sozialversicherung zur Erwerbsunfähigkeitsvorsorge in den vergangenen Jahren „sukzessive gesenkt“, schreibt uns die Continentale in ihrer Antwort. „So geht zum Beispiel die Anzahl der Leistungsempfänger solcher Pensionen kontinuierlich zurück.“ Private Absicherung werde dadurch wichtiger. Die Anzahl der Verträge steige aber nicht in einem solchen Maß, dass diese Entwicklung kompensiert werden könnte. Das Vorsorgeniveau in der Bevölkerung sinke also seit Jahren. „Eine staatliche Förderung könnte hier unter sozialpolitischen Aspekten helfen. Das ginge zum Beispiel über eine ungeminderte steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge.“

Zukunftssicherung ausbauen

Die Uniqa steht auf dem Standpunkt, dass der Förderumfang des § 3 Abs. 1 Z. 15 lit. a EStG, also der derzeitige Freibetrag von 300 Euro für die sogenannte Zukunftssicherung, „endlich valorisiert werden“ müsste, „um damit sowohl die biometrische Absicherung als auch den Aufbau von Vermögen zur Altersvorsorge zu fördern“.

Die Generali spricht dasselbe Thema an: Die Zukunftssicherung ermögliche es Unternehmen, für die Mitarbeiter im Rahmen der betrieblichen Vorsorge in eine Lebens-, Kranken- oder Unfallversicherung einzuzahlen, der aktuelle Freibetrag sei aber seit 1975 unverändert. „Die Generali würde eine Valorisierung auf 1.200 Euro pro Jahr und Mitarbeiter sehr begrüßen“, so wie im Übrigen „jede Initiative der Regierung zur Stärkung der Vorsorge in der Bevölkerung“.

Zukunftsvorsorge öffnen

Ein Wunsch der Donau an die Politik wäre, „dass die bereits bestehende staatlich geförderte Zukunftsvorsorge, also jene Lebensversicherung, bei der im Deckungsstock veranlagt wird und teilweise auch in Aktien, stärker gefördert wird als bisher und zusätzlich ermöglicht wird, dass diese Sparform verbunden werden kann mit einer Pflegevorsorge oder einer Vorsorge für Zeiten der Berufsunfähigkeit“. Dies würde aus Sicht der Donau „einen wesentlichen Beitrag zur Lösung der wichtigen Fragen der Altersabsicherung und Pflege darstellen und die Menschen hätten einen doppelten Vorteil“.

Die Zukunftsvorsorge als Vehikel für weitere Vorsorgeformen zu öffnen ist auch einer der Punkte, die der Versicherungsverband (VVO) in seinem

„Vier-Punkte-Plan“ im Vorfeld der Steuerreform letzten Herbst veröffentlicht hat. Dieser fordert für die Zukunftsvorsorge nicht nur eine Liberalisierung der Veranlagungsvorschriften und ein Fördermodell mit der Möglichkeit, Beiträge abzusetzen, und/oder einer Erhöhung der staatlichen Prämie. Die Zukunftsvorsorge soll nach den Vorstellungen des VVO außerdem „auf freiwilliger Basis mit biometrischen Bausteinen, wie z.B. einer privaten Pflegeversicherung oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung, erweitert werden können“.

Im Übrigen spricht sich der Versicherungsverband in diesem Papier für eine Senkung der vierprozentigen Versicherungssteuer in der Lebensversicherung auf zwei Prozent aus, für eine Steuerfreiheit für Lebensversicherungen mit ökologischer und ethischer Ausrichtung, sowie für die Förderung der betrieblichen Altersvorsorge.

Entlasten oder fördern

„Wir sehen es als Aufgabe des Staates, die private Vorsorge zu unterstützen“, sei es in Form einer steuerlichen Entlastung oder durch Förderung, antwortet uns die Wiener Städtische und verweist dabei auf besagtes VVO-Programm. Dort werde neben einer steuerlichen Entlastung für die Altersvorsorge eben auch „die optionale Integration von biometrischen Risiken in die prämienbegünstigte Zukunftsvorsorge gefordert“.

Aus Sicht der Allianz ist es wichtig, „dass im Förderungskontext die richtigen Hebel stimuliert werden“. Dabei sei eine Betrachtung im gesamtwirtschaftlichen Kontext nötig, die der Politik die Steuerung auf zukunftssträchtige Themen ermögliche. „Dahingehend stehen wir hinter den vom VVO formulierten Forderungen.“ ■

Werbung

PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM

ROT IST FLEXIBEL

MIT DEM PRÄMIEN-SCHUTZSCHIRM IM GENERALI LIFEPLAN sind Ihre Liebsten auch dann versorgt, wenn Sie einmal nicht mehr da sind.

- Übernahme der weiteren Prämienzahlung* im Ernstfall
- Startkapital für Ihren Nachwuchs absichern
- Individuell anpassbare Generali Fondspalette

GENERALI

GENERALI.AT/PARTNER

UNS GEHT'S UM SIE

* für einen vereinbarten Zeitraum

Die aufgrund von EU-Vorschriften vorgesehenen Basisinformationsblätter für Kapitalanlageprodukte erhalten Sie von Ihrem Berater anlässlich der vorvertraglichen Informationen. Die Basisinformationsblätter stehen auch online unter generali.at/privatkunden/vorsorge-vermoegen/kunden-informationsdokumente zur Verfügung.



Was den Österreichern bei einer BU-Versicherung wichtig ist

Laut einer repräsentativen Umfrage des Linzer Market Instituts für die Nürnberger Versicherung sind genaue Informationen, ein „gutes“ Produkt und eine faire Bearbeitung im Leistungsfall für die Österreicher bei einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung am wichtigsten.

Von Marius Perger

Im Vorjahr hat das Linzer Market Institut im Auftrag der Nürnberger Versicherung AG Österreich in Online-Interviews die Anforderungen der Österreicher an eine private Berufsunfähigkeitsversicherung erhoben.

Befragt wurden 500 Berufstätige, Arbeitssuchende und Personen in Karenz in Österreich zwischen 16 und 59 Jahren. Die Umfrage ist laut Market Institut repräsentativ, die maximale statistische Schwankungsbreite betrage +/- 4,48 Prozent.

Nur wenige Unterschiede bezüglich der Anforderungen an eine private Berufsunfähigkeitsversicherung orten die Marktforscher zwischen jenen, die sich selbst als sehr gut oder gut über staatliche Leistungen informiert bezeichnen, und jenen, die weniger bzw. nicht informiert sind.

Personen ohne BU-Versicherung zeigen sich bei den einzelnen Fragen leicht anspruchsvoller, ebenso wie Über-45-Jährige, so ein weiteres Resümee der Studie.

Genaue Informationen vorrangig

Für 63 Prozent der Befragten ist es laut Studie „sehr wichtig“, vom Berater genaue Informationen über das Produkt, wie beispielsweise Leistungsvoraussetzungen oder Erhöhungsmöglichkeiten, zu erhalten. Weitere 28 Prozent halten dies für „wichtig“.

Fast ebenso wichtig ist für die Studienteilnehmer ein „gutes“ Produkt; darunter seien unter anderem gute Bedingungen und Leistungsbearbeitung zu verstehen, so das Market Institut. Für 62 Prozent ist dies sehr wichtig, für weitere 28 Prozent wichtig. Für insgesamt 89 Prozent der Befragten ist eine faire, möglichst persönliche Bearbeitung in Österreich wichtig oder sehr wichtig. Und 88 Prozent sind der Meinung, dass im Fall einer Berufsunfähigkeit eine Unterstützung oder Begleitung durch die Versicherung bei der Rehabilitation (sehr) wichtig ist.

Ein Verzicht auf die abstrakte Verweisbarkeit rangiert bei den Anforderungen an letzter Stelle; er ist nur für 56 Prozent der Befragten sehr



Rundum abgesichert

Von jenen rund 23 Prozent der Befragten, die eine private Berufsunfähigkeitsversicherung besitzen, haben fast zwei Drittel (61 Prozent) diese mit anderen Versicherungsprodukten kombiniert, wobei Mehrfachantworten möglich waren.

Demnach verfügen 42 Prozent der BU-Versicherten auch über eine Risiko-Ablebensversicherung, 29 Prozent auch über eine fondsgebundene Lebensversicherung, 16 Prozent über eine Pflegeversicherung und elf Prozent über eine Rentenversicherung.

Rund jeder dritte Besitzer einer Berufsunfähigkeitsversicherung hat darüber hinaus bereits Gebrauch von einer Leistungserhöhung ohne zusätzliche Gesundheitsprüfung gemacht. Hauptgründe dafür waren die Geburt eines Kindes, ein höheres Einkommen, Heirat oder der Erwerb einer Immobilie. ■

wichtig oder wichtig. Nürnberger-Vorstand **Erwin Mollnhuber** sieht Versicherer und Berater gefordert, „Kunden dieses wichtige Kriterium in der privaten BU näherzubringen“.

VERSICHERUNGSJOURNAL spezial

KFZ-VERSICHERUNG

Erscheinungstermin April 2022

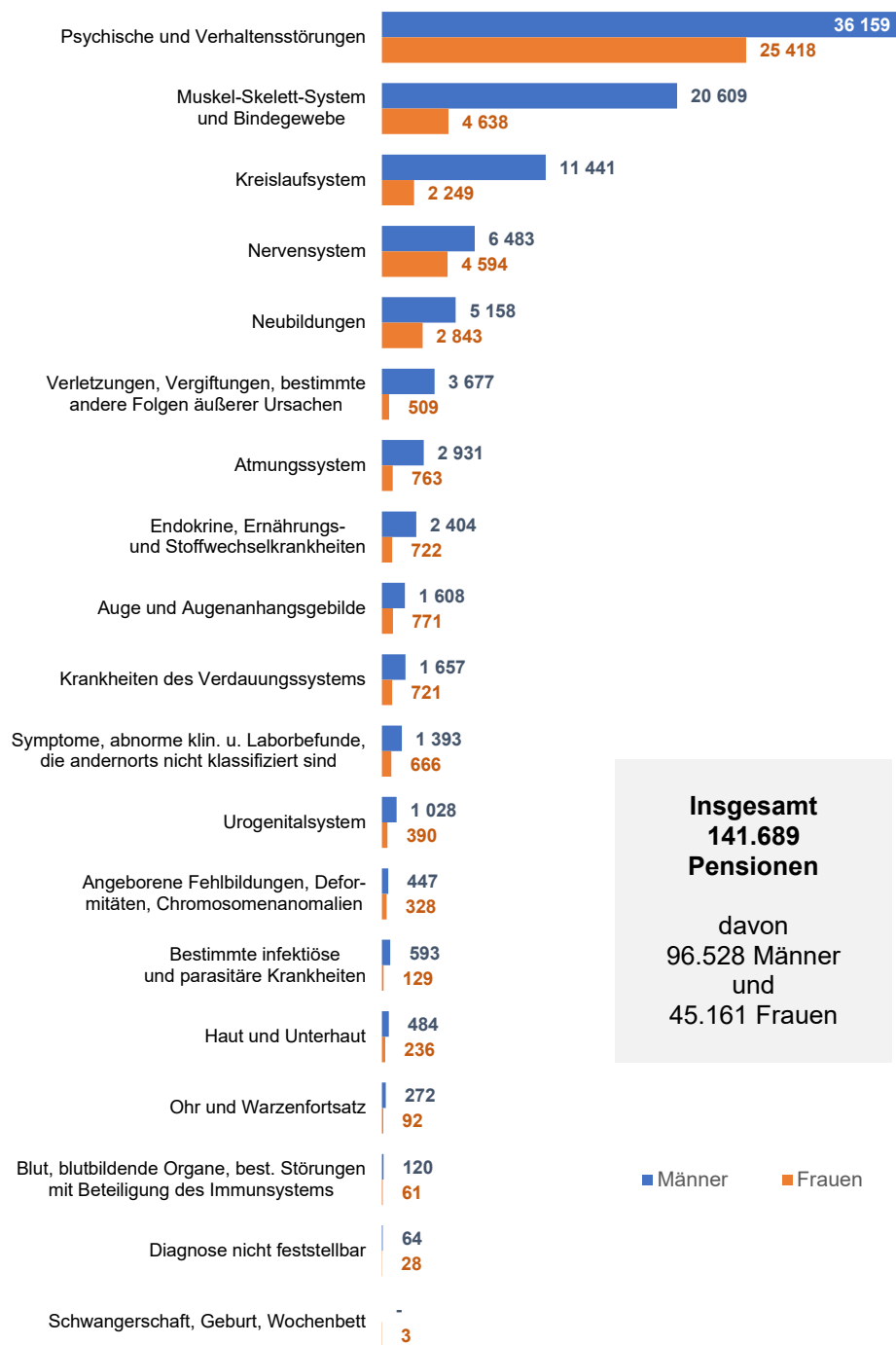
Anzeigenkontakt

Mag. Manfred Sadjak
m.sadjak@versicherungsjournal.at
Tel.: +43 (0) 664 / 516 01 72

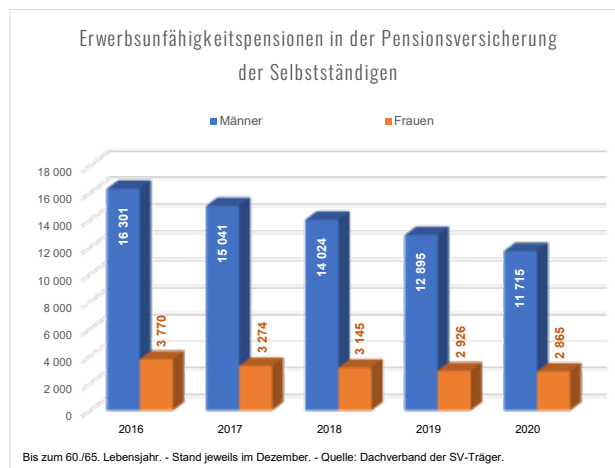
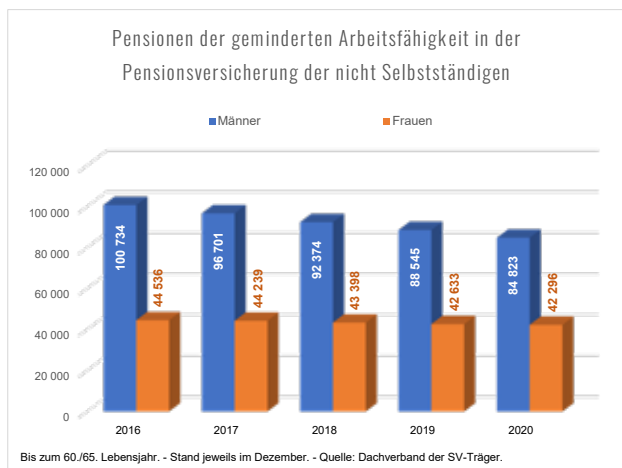


Zahlen und Fakten zur BU

Sozialversicherung: Ursachen für Pensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit bzw. Erwerbsunfähigkeit



Bis zum 60./65. Lebensjahr. - Stand Dezember 2020. - Quelle: Dachverband der SV-Träger.



Geminderte Arbeitsfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit: Pensionsantragsbewegung 2020				
PV-Träger	Neue Anträge	Zuerkennungen	Ablehnungen	Unerledigte Anträge*
PVA Arbeiter Angest.	44.318 29.045 15.273	14.941 (PVA und BVAEB)	30.097 (PVA und BVAEB)	9.263 (PVA und BVAEB)
BVAEB Eisenb. Bergbau	482 413 69			
SVS gew. Wirt. Landwirt.	2.918 1.953 965	2.023	625	1.711
Gesamt	47.718	16.964	30.722	10.974

* am 31.12.2020. - Quelle: Dachverband der Sozialversicherungsträger.

Verteilung des Einkommens aus der gesetzlichen Invaliditäts-/Erwerbsunfähigkeitspension						
Pensionsversicherungs-träger	25 %	50 %	75 %	25 %	50 %	75 %
	der Pensionen für Männer betragen pro Monat weniger als ... Euro			der Pensionen für Frauen betragen pro Monat weniger als ... Euro		
Pensionsv.-Anstalt - Arbeiter	967	1.239	1.568	807	967	1.007
Pensionsv.-Anstalt - Angestellte	1.136	1.620	2.169	956	1.035	1.311
BVAEB - Eisenbahn	1.186	1.525	1.947	967	1.075	1.384
BVAEB - Bergbau	1.050	1.755	2.255	1.115	1.249	1.859
SVS der gewerblichen Wirtschaft	1.080	1.431	1.870	848	970	1.203
SVS - Landwirtschaft	943	1.218	1.535	672	907	1.080
Gesamt	971	1.317	1.705	868	967	1.138

Bis zum 60./65. Lebensjahr. - Einschließlich Ausgleichszulagen, jedoch ohne Pflegegeld und Sonderzahlungen. - Ohne zwischenstaatliche Teilleistungen. - Stand Dezember 2020. - Quelle: Dachverband der Sozialversicherungsträger.

AssCompact Awards 2021



LEBENSWERT durch exzellente Qualität!

HDI LEBEN
macht das Leben
lebenswert



HDI LEBEN wurde bei den AssCompact Awards 2021 in der Kategorie „Berufsunfähigkeitsschutz“ (BU) auf **Platz 1** gereicht und in der Kategorie „Fondsgebundene Lebensversicherung“ (FLV) auf **Platz 2**. Vielen Dank für das in uns gesetzte Vertrauen!

Versichern Sie, was sich im Leben lohnt.

www.hdi-leben.at | www.lebenswert.at | [facebook.com/HDI.Lebenswert](https://www.facebook.com/HDI.Lebenswert) | [linkedin.com/company/hdileben](https://www.linkedin.com/company/hdileben)