



Arbeitskraftabsicherung: mehr Kundenorientierung notwendig

Nur rund 25 Prozent der Erwerbstätigen besitzen eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Trotz vieler Angebote und Entwicklungen auf dem Markt der Arbeitskraftabsicherung konnte die Absicherungsquote nicht sehr gesteigert werden. Auf der 1. Fachkonferenz „Zukunftsmarkt Arbeitskraftabsicherung“ der Versicherungsforen Leipzig wurden deswegen am 6. und 7. März 2018 die Herausforderungen in der Arbeitskraftabsicherung beleuchtet und neue Produktansätze sowie Optimierungspotenziale in den Prozessen vom Vertrieb über den Antrag bis zur Leistung diskutiert.

Aber auch der Vertrieb hat oftmals Vorbehalte. Neben Aspekten wie der Komplexität von Arbeitssicherungsprodukten und schwierigen Antrags- und Leistungsprüfungen ist die Beratungshaftung, die im schlimmsten Fall geltend gemacht werden kann, eine Hürde.

Wie man den bisherigen Hürden begegnen kann, zeigen dabei unter anderem neue Produkte, die vorgestellt wurden:

Sijox will BU erlebbar machen

Beispielsweise versucht [Sijox](#) ihr BU-Produkt AppLife den Kunden schmackhaft zu machen. Über 40 Prozent der Beiträge können sich Kunden mithilfe einer Schrittzähler-App und der entsprechenden Nutzung wieder zurückholen. Die Versicherung soll so erlebbar gemacht werden. Weiterer Vorteil dieser laufzeitbegrenzten BU-Versicherung: Nach fünf Jahren ist der Übergang in ein Anschlussprodukt bei der Mutter [Signal Iduna](#) ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.

Deutsche Rück will Arbeitskraftabsicherung mit Vorsorge kombinieren

Bei der [Deutschen Rück](#) sind mittels Design-Thinking-Ansatz zwei Produktkonzepte entstanden, die Arbeitskraftabsicherung mit Vorsorge kombinieren und das veränderte Anspruchsdenken junger Kunden adressieren sollen.

BU-Versicherung als Ergänzung wichtig

Einen etwas anderen Blick auf das Thema gab Dr. Gerhard Schick, Mitglied des Bundestages und Finanzpolitischer Sprecher der Fraktion BÜNDNIS 90/Die Grünen. Er betonte, dass Statistiken zufolge die Bürger sehr wohl das Risiko von Berufsunfähigkeit und die Relevanz einer entsprechenden Versicherung erkennen würden. Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente müsse weiter gestärkt werden, doch die BU-Versicherung bleibe trotzdem ein

zentraler Ergänzungsbaustein, den momentan nicht alle Menschen in Anspruch nehmen können.

Risikoprüfung muss am Anfang stehen

In einer Podiumsdiskussion während der Konferenz, an der neben Dr. Gerhard Schick noch Vertreter der [Munich Re](#), der [Gothaer Lebensversicherung](#) sowie der Makler Philip Wenzel teilnahmen, wurde dies auch noch einmal diskutiert. Dass die BU als Premium-Produkt der Arbeitskraftabsicherung einem Gros der Kunden (z.B. aufgrund von Ausschlüssen oder hohen Kosten) nicht zugänglich ist, ist dabei allen Marktteilnehmern bewusst. Man muss daher darauf achten, dass BU-Alternativen nicht als Notlösungen positioniert werden und so verständlich sind, dass Kunde und auch Vertrieb die Vorteile dieser Lösungen erfassen können.

Einigkeit bestand, dass eine Risikoprüfung eigentlich an den Beginn einer Beratung gestellt werden muss, damit auf dem Ergebnis aufbauend die richtigen Produkte für den Kunden empfohlen werden können. Die Risikoprüfung darf nicht die letzte große Hürde sein, an der Kunden scheitern und mit einem schlechten Gefühl auf das Thema zurückgelassen werden.

Bild: © olly / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944518/arbeitskraftabsicherung-mehr-kundenorientierung-notwendig/>