



BU-Preiskampf: „Ein kurzfristiges Strohfeuer machen wir nicht mit“

Michael Fiedler

Preiskampf, Kalkulation und Leistungsversprechen: In der Berufsunfähigkeitsversicherung zeigt sich, wie nachhaltig Versicherer wirklich arbeiten. Im Interview erklären Frank Kettner und Christian Pape (ALH Gruppe), warum sie kurzfristige Marktimpulse bewusst nicht mitgehen.

expertenReport: Der BU-Markt gilt als hart umkämpft. Wie groß ist die Versuchung, über den Preis zu verkaufen – und welchen Preis zahlt die Branche langfristig dafür?

Kettner: Der Wert einer BU liegt nicht im Beitrag, sondern in der Leistungsfähigkeit im Ernstfall. Ein günstiger Preis führt zu geringeren Leistungen mit weitreichenden Konsequenzen für Anwender. Dann sind entweder die Bedingungen schwächer, die BU-Rente ist zu niedrig angesetzt oder eine strengere Leistungsprüfung führt zu höheren Ablehnungsquoten. Auch der Makler zahlt seinen Preis, wenn sich seine Kunden über eine unzureichende BU beschweren und das Vertrauen zu ihm verlieren. Versicherern droht bei zu knapper Kalkulation eine Beitragssanpassung. Oder sie müssen Produkte bereinigen und sich im schlimmsten Fall ganz aus dem BU-Markt zurückziehen. Wir als ALH Gruppe machen beim Preiswettbewerb bewusst nicht mit.

Viele Vermittler berichten von Tarifen, die „zu gut klingen, um dauerhaft stabil zu sein“. Wo ziehen Sie die Grenze zwischen Wettbewerbsfähigkeit und kaufmännischer Solidität?

Pape: Wir legen die Latte hoch. Eine faire Leistungsregulierung und eine hohe Beitragsstabilität sind uns wichtiger als der schnelle Verkauf. Deshalb lassen wir auch von Assekurata die Beitragsstabilität unserer BU-Tarife untersuchen. Dafür werden unsere Tarifikalkulation, unser BU-Bestand und der Unternehmensbestand analysiert. Als bisher einziger Versicherer haben wir ein Qualitätssiegel für unsere Beitragsstabilität erhalten.

Brauchen wir in der BU realistischere Risikoprüfungen – oder mutigere Produktdesigns?

Pape: Ich denke, wir brauchen eine starke Serviceorientierung und eine nötige Anpassungsfähigkeit in der Bewertung unserer Kunden. Psychische Erkrankungen sind ein gutes Beispiel. Während einer laufenden Psychotherapie können wir aus nachvollziehbaren Gründen keinen BU-Schutz anbieten. Mit unserer Psyche-Klausel können wir jedoch Menschen mit bestimmten psychischen Vorerkrankungen einen BU-Schutz ermöglichen. Mit einem ganzheitlichen Ansatz auf das Thema mentale Gesundheit unterstützen wir

unsere Kunden von der Antragstellung bis zum Leistungsfall in allen Phasen.

Steigende Leistungsfälle, psychische Erkrankungen, Arbeitswelt im Wandel: Reichen die heutigen Kalkulationsgrundlagen noch aus?

Kettnaker: Entscheidend ist das Gesamtpaket. Es besteht aus hervorragenden Bedingungen, langfristiger Beitragsstabilität, einer seriösen Risikoprüfung und einer individuellen, differenzierten Leistungsprüfung. Wer sich gut informiert und beraten lässt, wird die passenden Absicherungen für sich finden – am besten schon in frühen Jahren, wenn es noch keine oder nur wenige Vorerkrankungen gibt. Ein nachhaltiger BU-Schutz erfordert eine sorgfältige Risikokalkulation. Nur so lassen sich langfristig stabile Beiträge und verlässliche Leistungen sicherstellen.

Zurück zu den vorherigen Teilen Teil 1 lesen: [Verantwortung im Vertrieb: Warum Vertrauen für Lebensversicherer zum zentralen Faktor wird](#) Teil 2 lesen: [Run-offs und Vertrauen: Warum Bestandsverkäufe die Branche spalten](#) Teil 3 lesen: [Altersvorsorge im Umbruch: Zwischen ETF-Boom und lebenslanger Garantie](#)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948973/BU-Preiskampf-Ein-kurzfristiges-Strohfeuer-machen-wir-nicht-mit/>