

Extrablatt VersicherungsJournal

Unabhängige Informationen für Vermittler

2|2026

MARKT

Wie mehr Menschen
versichert werden können

VERGLEICH

Die Top-Ratings für selbst-
ständige BU-Policen

Arbeitskraft absichern

Wie Vermittler die optimalen Lösungen finden

PRAXIS

Vom Kundenproblem
zur Vermittlerprovision

VersicherungsJournal

Das Wesentliche im Blick

Fachpersonal in der Versicherungswelt ansprechen ...



Zwei Stimmen. Eine Reichweite.

**So trifft Ihr Stellenangebot auf über
140.000 Kontakte bei Versicherungsprofis:**

- 56.000 Newsletter-Abonnenten
- 38.000 Facebook-Kontakte
- 42.000 LinkedIn-Kontakte
- 7.000 Instagram-Kontakte

Mehr Informationen
finden Sie hier



THEMENSCHWERPUNKT

Arbeitskraft absichern – wie Vermittler die optimalen Lösungen finden



Das Risiko, die eigene Arbeitskraft zu verlieren, wird den Menschen hierzulande zunehmend bewusst, auch der sogenannten Generation Z. Doch nicht nur in dieser Zielgruppe ist die entsprechende Absicherung bislang nur gering verbreitet. Neben dem Königsweg Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) bieten die Lebensversicherer Alternativen, die für manche Kunden interessanter erscheinen.



Viele BU-Tarife verfügen überwiegend über einen guten bis sehr guten Marktstandard. Dies spiegelt sich auch in den Produktbewertungen vier großer Analysehäuser wider. So erhielten mehr als fünf Dutzend Offerten von mindestens zwei Testern die Höchstnote.

s. 10



Viele Kunden benötigen die Hilfe ihrer Vermittler, um ihre Arbeitskraft individuell passend abzusichern. Das gilt insbesondere für den Umgang mit heiklen Angaben zu psychologischen Vorerkrankungen. Falls ihnen der Königsweg BU versperrt ist, kann die EU eine Alternative sein.

s. 24

INHALT

MARKT | POLITIK

Das Potenzial ist groß – die Probleme sind es auch 4
 Kommentar 9

VERSICHERUNGEN | FINANZEN

Über 60 Angebote sind mehrfach spitze 10
 Mit zwei Verträgen startklar fürs Leben 16
 Interview mit Gerd Kemnitz 20
 Die „Kirsche auf der Sahnetorte“ für höhere Renten 22

VERTRIEB | MARKETING

Die optimale Beratung zum Arbeitskraftschutz 24

KARRIERE | MITARBEITER

Testen Sie Ihr Wissen 27
 Impressum 26



Foto: ©Christian Hilmes/Privat

Christian Hilmes, Redakteur

Liebe Leserin, lieber Leser, berufsunfähig zu werden, stellt für die Versicherten oftmals einen tiefen Riss in der Lebensplanung dar, zeigt eine Auswertung der Zurich Gruppe Deutschland. Betroffen sind demnach besonders häufig Beschäftigte im medizinischen, kaufmännischen und pädagogischen Bereich. Hauptgründe sind psychische Erkrankungen, die seit Jahren rund 30 Prozent der BU-Fälle ausmachen – vor Krebs und Erkrankungen des Bewegungsapparats, die jeweils auf etwa ein Fünftel kommen.

Ein BU-Leistungsfall dauert den Daten zufolge im Durchschnitt knapp acht Jahre. Die in dieser Phase auftretenden finanziellen Einbußen lassen bei vielen existenzielle Fragen aufkommen. Denn als monatliche BU-Rente im Leistungsfall zahlte die Zurich 2025 durchschnittlich rund 900 Euro aus.

Das zeigt: In der Beratungspraxis sind Versicherungsvermittler gefordert, um die abgesicherte Rente realistisch zu wählen und regelmäßig zu überprüfen. Als Richtwert für die Rentenhöhe gilt bei Arbeitnehmern laut Zurich beispielsweise 60 Prozent des aktuellen Jahresbruttoeinkommens beziehungsweise 70 bis 80 Prozent vom Netto. Bei Selbstständigen sollten es demnach etwa 60 Prozent des Gewinns vor Steuern aus Praxis oder Gewerbe nach Abzug aller Betriebsausgaben und betrieblichen Steuern sein.

Was bei der Arbeitskraftabsicherung außerdem wichtig ist, stellen meine Kollegen und ich auf den folgenden Seiten dar.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr

Christian Hilmes

Titelbild: Design ©Jan Pieloth, Bildmaterial ©Mike Mareen/stock.adobe.com, ©Rene La/stock.adobe.com
 Bilder: ©Dllok/stock.adobe.com, © ThurstanBuyout/stock.adobe.com



Foto: Pixel-Shot/stock.adobe.com

Arbeitskraftabsicherung

Das Potenzial ist groß – die Probleme sind es auch

Dass die private Absicherung der Arbeitskraft notwendig ist, bestätigen auch Verbraucherschützer. Doch bei den Menschen hierzulande kommen die Appelle kaum an. Weiterhin ist die Durchdringungsquote mager, zeigen Umfragen. Doch es gibt auch Grund für Hoffnung.

UWE SCHMIDT-KASPAREK

„Die Menschen unterschätzen das persönliche Risiko, ihre Arbeitskraft und damit ihr Einkommen zu verlieren“, sagt Dr. Alexander Becker, Pressesprecher der Ergo Lebensversicherung AG. Und Ines Jochum, Pressesprecherin der Barmeniagothaer-Gruppe, ergänzt: „Aus unserer Sicht ist das größte Hindernis, dass es eine Diskrepanz gibt zwischen der statistischen Wahrscheinlichkeit einer Berufsunfähigkeit und der persönlichen Einschätzung der Kunden. Viele glauben, Berufsunfähigkeit treffe nur

körperlich arbeitende Menschen wie beispielsweise Dachdecker. Problematisch ist auch, dass der Arbeitsschutz keinen Sachwert wie ein Auto oder ein Haus absichert, sondern ein abstraktes Risiko abdeckt.“

Nur wenige versichert

Wie sich diese Probleme auswirken, zeigt die Statistik. Nur knapp 27 Prozent aller privaten Haushalte hatten 2023 eine Berufsunfähigkeitsversi-

cherung (BU) abgeschlossen. Das hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. in diesem Jahr auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamts (Destatis) für 60.000 Haushalte ermittelt. Die genauere Auswertung der Daten zeigt, dass die Quote bei höheren Einkommen deutlich steigt.

Das unterstreicht auch eine Studie der Beratungsgesellschaft Sirius Campus GmbH, für die 2025 insgesamt 10.900 Personen befragt wurden. Damit ist dies eine repräsentative Stichprobe für die 50,1 Millionen Menschen im Alter zwischen 18 und 69 Jahren hierzulande, die in ihren Haushalten über Versicherungen mitentscheiden. In

ter für eine versicherte BU-Rente von 2.500 Euro bis zum 67. Lebensjahr aktuell 248,06 Euro pro Monat. Bei einer fiktiven Berufsunfähigkeit nach 15 Jahren hat der Kunde für den Schutz 44.651 Euro bezahlt. Allein bei der anfänglich vereinbarten – aber in der Regel durch Nachversicherungen viel höher ausfallenden – Monatsrente (2.500 Euro) würde die Assekuranz bei anhaltender Berufsunfähigkeit insgesamt 510.000 Euro auszahlen.

Mit solchen Musterrechnungen könnte der subjektive Eindruck von einer „teuren“ Prämie wohl deutlich relativiert werden. Mit anderen Worten: Es wird ein mächtiger Schutz einge-



Foto: ©Dr. Matthias Hofer/Continentale Lebensversicherung AG

DER EXPERTE **Dr. Matthias Hofer**

Vorstand der Continentale
Lebensversicherung AG

Der Bevölkerung ist zunehmend bewusst, dass die Absicherung der eigenen Arbeitskraft existenziell notwendig ist.“

Matthias Hofer, Continentale

der Einkommensgruppe ab 3.500 Euro pro Monat lag die personenbezogene BU-Quote bei 30,6 Prozent, während die Analysten insgesamt nur eine Quote von 21,1 Prozent ermittelten. Eine der wichtigsten Vorsorgepolicen erreicht die Kunden somit kaum. Somit könnte der Vertrieb hier ein großes Potenzial heben.

„Zu teuer“ ist relativ

In der Studie „Angst und Finanzen“, die das Beratungsunternehmen Heute und Morgen GmbH 2025 erstellt hat, gaben 33 Prozent der Erwerbstätigen in Voll- und Teilzeit an, einen BU-Vertrag zu besitzen. Die Studie dürfte zwar mit nur 775 Umfrageteilnehmern wenig repräsentativ sein. Jedoch ist interessant, dass 38 Prozent der Befragten sagten, dass sie auf diesen Schutz bewusst verzichten, weil er ihnen zu teuer ist. Scheinbar kann der Bevölkerung nicht vermittelt werden, was ein BU-Schutz bringt.

Hierzu folgt ein Rechenbeispiel anhand des Tarifs „Berufsunfähigkeitsschutz“ der Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland. Dieser Tarif – von der Morgen & Morgen GmbH mit der höchsten Leistungsbewertung (fünf Sterne) ausgezeichnete – ist zwar nur der zweitgünstigste im Rating. Aber er hat den Vorteil, dass der Brutto- dem Nettobeitrag entspricht; es gibt also keine Brutto-Netto-Spreizung.

Nach einer aktuellen Auswertung der Ratingagentur zahlt ein 35 Jahre alter Dachdeckermeis-

ter. Darauf verweist auch Swetlana Granatella, Pressesprecherin der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG. Sie rechnet vor: „Bei einem Jahresbrutto von 52.000 Euro – dem Durchschnitt des Jahres 2024 – und einer durchschnittlichen Lebensarbeitszeit von 39 Jahren beträgt der Wert der Arbeitskraft etwa zwei Millionen Euro.“

Risiko nicht bewusst

Problematisch ist weiterhin die geringe Risikowahrnehmung. Laut der Umfrage von Heute und Morgen verzichten 28 Prozent bewusst auf den BU-Schutz, weil sie es für unwahrscheinlich halten, berufsunfähig zu werden. „Gleichzeitig liegt die Sorge vor Erwerbsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall in unserer Studie mit 18 Prozent auf einem eher niedrigen Niveau“, erläutert Dr. Michaela Brocke, Geschäftsführerin der Beratungsgesellschaft. In einer etwas älteren Untersuchung der Deutschen Aktuarvereinigung e.V. weisen die Mathematiker aber klar nach, dass die Aussage „Jeder Vierte wird berufsunfähig“ – trotz der starken Veränderungen in der Arbeitswelt – der Realität entspricht. Dort heißt es: „Die Berufsunfähigkeit ist ein vielfach unterschätztes Risiko, das auch in Zeiten der Digitalisierung und Automatisierung der Arbeitsprozesse nicht geringer wird. Vielmehr verschieben sich mit den neuen Arbeitsbedingungen nur die Gründe für die Berufsunfähigkeit.“



Foto: ©Natascha Brandenburg/Canada Life

DIE EXPERTIN Natascha Brandenburg

Business Consultant
Protection Solutions
bei Canada Life

Unklar bleibt, ob vermögende Menschen keine BU abschließen, weil sie sich auf ihr Kapital verlassen. Dazu gibt es keine belastbaren Daten. Ihnen könnte man aber auf jeden Fall entgegenhalten, dass sie (siehe Musterrechnungen auf Seite 5) ihre Erben mehr oder weniger leer ausgehen lassen, wenn sie ohne den wichtigen Arbeitskraftschutz bleiben.

Zielgruppe: junge Menschen

„Besonders gefragt ist die Berufsunfähigkeitsversicherung bei jungen Kunden – etwa bei Schülern, Auszubildenden, Studierenden sowie Berufseinsteigern“, erläutert Nicola Flügemann, Pressesprecherin der LVM Lebensversicherungs-AG. Doch trotz dieser guten Nachfrage der jungen Zielgruppe muss der Ausschließlichkeitsversicherer im Neugeschäft einen Rückgang hinnehmen. Grund sei die geringe Geburtenrate.

„Der Bevölkerung ist zunehmend bewusst, dass die Absicherung der eigenen Arbeitskraft existenziell notwendig ist, hat unsere Studie ‚Absicherung der Arbeitskraft – (K)ein Thema in der Bevölkerung‘ bestätigt“, sagt Dr. Matthias Hofer,

Auch die Canada Life sieht eine eher „aufschiebende“ Nachfrage in der jungen Zielgruppe. „Gerade junge Menschen scheuen sich vor den Kosten. Sie priorisieren andere Ausgaben“, sagt Natascha Brandenburg, Business Consultant Protection Solutions bei dem Lebensversicherer. „Das Aufschieben hat dann zur Folge, dass es oft zu Vorerkrankungen kommt oder der Beitrag zu teuer wird.“

In jeder dieser Situationen komme der Vermittlerschaft eine wichtige Rolle zu. Sie würde deutlich machen, wie wichtig Arbeitskraftabsicherung ist. „Und Vermittler helfen, am Ball zu bleiben, passende Lösungen zu finden und den wichtigen Schutz unter Dach und Fach zu bringen“, so Brandenburger.

Hausgemachte Probleme

Viele Assekuranzen sehen aber das Dilemma der fehlenden Abschlüsse in der negativen Entwicklung am Markt, sozusagen als hausgemachtes Problem. So hat es in den vergangenen 20 Jahren einen massiven Preiswettbewerb gegeben. „Dieser führte dazu, dass risikoärmere Be-

„Vermittler helfen, am Ball zu bleiben, passende Lösungen zu finden und den wichtigen Schutz unter Dach und Fach zu bringen.“

Natascha Brandenburg, Canada Life

Vorstand der Continentale Lebensversicherung AG. Besonders die 18- bis 29-Jährigen, also die Generation Z, halte diese Vorsorge für wichtig. „Dennoch handeln die Menschen überwiegend nicht danach“, so Versicherungsvorstand Hofer. „Fast die Hälfte der Befragten will ihr Geld lieber für andere Dinge ausgeben.“

Neben rein finanziellen Gründen würden aber auch mangelnde Kenntnisse dem Abschluss einer BU-Versicherung im Weg stehen. Hofer: „So geben 42 Prozent der Befragten ohne Versicherungsschutz an, sie hätten sich zum Thema Arbeitskraftabsicherung bisher noch nicht informiert.“ Das gelte mit einem Anteil von 57 Prozent vermehrt für 18- bis 29-Jährige.

Nach Erkenntnis von Julia Kühnemuth, Pressesprecherin der Hansemerkur Lebensversicherung AG, wird die Notwendigkeit eines Arbeitskraftschutzes erst dann erkannt, wenn im Freundes- oder Bekanntenkreis erste Fälle von Berufsunfähigkeit auftreten.

rufe günstiger und risikoreichere Berufe teurer wurden“, erläutert Frank Senger, Pressesprecher der R+V Lebensversicherung AG. In der Regel wären aber die Gehälter der risikoreicheren Berufe geringer, so dass sich diese Gruppe eine passende BU-Absicherung oft kaum leisten kann. Senger: „Aus unserer genossenschaftlichen Sicht ist dies ein Dilemma.“

Die alternative Produktlösung Grundfähigkeitsversicherung (GF) habe nach Einschätzung der Assekuranz bislang noch eine geringe Durchdringung im Markt. Gleichzeitig sei, auch wenn viele das Gegenteil behaupten, der BU-Schutz „keinesfalls ein Produkt für die breite Masse“, wie Hanni Tokgözoglu, Pressesprecherin der HDI Lebensversicherung AG feststellt.

„Für einige Berufe mit erhöhtem Risikoprofil ist der Zugang zu einer BU nahezu ausgeschlossen.“ Aus diesem Umstand heraus hätten sich Alternativen wie Grundfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits- sowie Dread-Disease-Versicherungen

entwickelt. Tokgözoglu: „Die passende Lösung zu finden, erfordert eine fundierte und kompetente Beratung.“

GF „sauber“ erläutern

Sehr kritisch betrachtet aber Continentale-Vorstand Hofer den Lösungsvorschlag GF. „Wir setzen auf die EU- als Alternative zur BU-Versicherung. Sie deckt im Gegensatz zur Grundfähigkeitsversicherung tatsächlich den Verlust der Arbeitskraft ab.“ Eine echte Arbeitskraftabsicherung solle den Verlust der Fähigkeit absichern,

keine Stellung nehmen wollte, fiel die Antwort der Allianz dünn aus. So bietet der Marktführer neben Berufsunfähigkeitsversicherungen mit der „KörperSchutzPolice“ auch eine GF an, während keine Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) vertrieben wird. „Grundsätzlich ist und bleibt Biometrie für die Allianz Leben ein Wachstumsgeschäft“, schreibt Pressesprecherin Julia Göbel-Wild. Weiter möchte man sich aber nicht in die Karten schauen lassen und stellt keine Auswertungen zur Verfügung – im Gegensatz zum Rest des Marktes.

Möglich, dass das „Wachstumsgeschäft“ dann



Foto: © Jens Göhner/Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

DER EXPERTE Jens Göhner

Leiter Produktmanagement
bei der Stuttgarter
Lebensversicherung a.G.

Im Markt beobachten wir seit Jahren eine eher stagnierende Nachfrage ohne nennenswerten Zuwachs.“

Jens Göhner, Stuttgarter

mit der eigenen Arbeitskraft ein laufendes Einkommen zu erzielen. Das meine entweder, den bisherigen Beruf ausüben zu können oder grundsätzlich einer Erwerbstätigkeit nachgehen zu können. Hofer: „Wer die Grundfähigkeitsversicherung bei einer Beratung zur Absicherung für den Arbeitskraftverlust als Alternative zu einer BU-Versicherung darstellt, bewegt sich schnell in einer Grauzone und riskiert Falschberatung, wenn Unterschiede nicht sauber dokumentiert sind.“

Für das Problem, dass psychische Erkrankungen heute der häufigste Grund einer Berufsunfähigkeit geworden sind und daher psychische Vorerkrankungen den Abschluss einer BU sehr erschweren, hat die Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. eine Lösung parat. „Mit unserer Psyche-Klausel haben wir Akzente gesetzt und BU-Schutz ist bei uns somit auch mit psychischen Vorerkrankungen möglich“, verspricht Vertriebsleiter Christian Häsch.

Zersplitterter BU-Markt

Die Redaktion des VersicherungsJournal-Extrablatts hat in einer Stichprobe rund 30 große und kleine Lebensversicherer nach der aktuellen Entwicklung und nach Problemen beim Vertrieb von Arbeitskraftschutz befragt. Der Rücklauf war groß. Allein die Allianz Lebensversicherungs-AG und der Münchener Verein Lebensversicherung AG gaben kein oder nur ein sehr begrenztes Feedback. Während der Münchener Verein gar

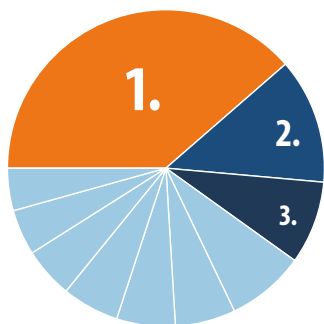
doch nicht ganz so gut läuft. Laut dem „Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz 2025“ ist die Allianz in der BU-Sparte mit 23,2 Prozent deutlicher Marktführer. Auf den Rängen folgen mit klarem Abstand große Mitbewerber wie die Generali Deutschland Lebensversicherung AG, die Ergo und die R+V. Der Markt ist aber sehr zersplittert (siehe Grafik auf Seite 8).

Stagnierende Nachfrage

„Im Markt beobachten wir seit Jahren eine eher stagnierende Nachfrage ohne nennenswerten Zuwachs“, sagt Jens Göhner, Leiter Produktmanagement bei der Stuttgarter Lebensversicherung a.G. Hierüber wundert sich der Experte, da die private BU doch seit Langem sowohl von der Deutschen Rentenversicherung Bund als auch von Verbraucherverbänden als ein elementarer Baustein der Einkommensabsicherung „beworben“ wird. „Bei uns verzeichnen wir hingegen eine deutlich positivere Entwicklung“, so der Manager. Dank eines abgestimmten Maßnahmenpakets aus Pricing, Produktqualität und optimierten Prozessen sei das BU-Geschäft seit 2025 spürbar gewachsen. Diese Entwicklung setze sich 2026 fort.

Tatsächlich scheint der Markt zwiagespalten. Denn bei vielen Anbietern wachsen die Bäume beim Neugeschäft nicht in den Himmel. Viele Assekuranzen melden eine „stabile“ Nachfrage. Mehrere verzeichnen aber auch einen positiven Trend. „Wir sahen in den letzten Jahren im Bereich des Arbeitskraftschutzes steigende Absatz-

Top Ten der BU-Versicherer nach Marktanteilen



1.	Allianz Lebensversicherungs-AG	23,2
2.	Generali Deutschland Lebensversicherung AG	7,7
3.	Ergo Lebensversicherung AG	5,1
4.	R+V Lebensversicherung AG	4,8
5.	Nürnberger Lebensversicherung AG	3,7
6.	Axa Lebensversicherung AG	3,6
7.	Debeka Lebensversicherungsverein a.G.	3,5
8.	Huk-Coburg-Lebensversicherung AG	3,1
9.	Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	2,8
10.	Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	2,6

Angaben in Prozent; Stand: 2025; Quelle: Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz 2025

zahlen an Policen und auch im Neubeitrag“, betont R+V-Sprecher Senger.

Zu den Gewinnern gehören daneben auch zum Beispiel die folgenden Versicherungsgesellschaften (in alphabetischer Reihenfolge):

- Axa Lebensversicherung AG,
- Canada Life,
- Continentale,
- Dialog Lebensversicherungs-AG,
- Gothaer Lebensversicherung AG,
- HDI,
- Lebensversicherung von 1871 a.G. München,
- Universa Lebensversicherung a.G.,
- Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. und
- Zurich Deutscher Herold.

Laut Stuttgarter-Experte Göhner wird die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung von Vermittlern in vielen Fällen immer noch als „Allheilmittel“ empfohlen – auch bei Kunden mit erhöhten Berufsrisiken. Das hat zur Folge, dass diese dann entweder mit hohen Prämien rechnen müssen oder sich innerhalb ihres Vorsorgebudgets nur zu niedrig und damit nicht bedarfsgerecht absichern können.

Göhner: „Wichtig ist deshalb ein ergebnisoffenes Beratungsgespräch.“ Neben einer BU müssten hierbei demnach zwingend auch alternative Vorsorgeprodukte für den Arbeitsschutz berücksichtigt werden.

Breites Policen-Angebot

13 der befragten Lebensversicherer bieten neben der BU nur GF-Verträge an. Drei Versicherer vertreiben noch ganz klassisch nur eine BU-Absicherung und fünf Assekuranzen bieten daneben

auch eine EU an. Allein die Zurich und der Volkswohl Bund sind so breit aufgestellt, dass sie neben der BU sowohl GF- als auch EU-Policen im Portfolio haben.

Ganz eindeutig spielt aber die EU-Absicherung kaum noch eine Rolle im Vertrieb. Allein die Inter Lebensversicherung AG nennt noch einen Anteil von 30 Prozent. Der Vertrieb ist weiterhin geprägt vom Königsweg, dem BU-Schutz. Immerhin liegt der Anteil an GF-Verträgen bei der Baloise Lebensversicherung AG Deutschland schon bei 30 Prozent und bei der Swiss Life Lebensversicherung SE immerhin bei 25 Prozent. Viele haben hingegen nur einen GF-Anteil von zehn Prozent.

Ranking nach Rentenhöhe

Mit 1.796 Euro weist die Canada Life die höchste durchschnittliche Rentenhöhe für die selbstständige BU aus. Auf den Rängen folgen die Gothaer (1.700 Euro) und der Volkswohl Bund (1.617 Euro). Einige weitere Versicherer nennen einen Rentenschnitt von 1.500 Euro (Alte Leipziger, Continentale und Hannoversche Lebensversicherung AG).

Doch es gibt auch viele Assekuranzen, die deutlich tiefer liegen. Im Einzelfall ist es daher zu hinterfragen, ob sich der Kunde ausreichend hoch abgesichert hat. Hierzu betonen einige Versicherer wie beispielsweise die Axa und die Signal Iduna Lebensversicherung AG, dass sie auch Beamte versichern und sich das deutlich auf die Rentenhöhe auswirkt. So sei diese Zielgruppe bereits durch ihren Dienstherrn vergleichsweise hoch abgesichert und benötige daher im Vergleich zu Angestellten nur eine geringere private Absicherung.

Kritisch nimmt auch der HDI zur Frage nach der durchschnittlichen Rentenhöhe Stellung. So sei die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vereinbarte BU-Rente kein belastbarer Indikator für das tatsächliche Absicherungs-niveau des eigenen Bestandes. Grund hierfür seien Nachversicherungsgarantien, die immer mehr an Bedeutung gewinnen. Leider teilt der HDI jedoch nicht mit, welche durchschnittliche Höhe die Rente im Bestand nach beispielsweise zehnjähriger Laufzeit erreicht.

Der Vergleich zwischen den Höhen der Abschluss- und der Bestandsrente nach beispielsweise zehn Jahren könnte auch für Vermittler von Interesse sein. So könnten sie objektiv überprüfen, in welchem Umfang tatsächlich nachversichert wurde. Möglicherweise ist dies auch ein guter Indikator für neue eigene Aktivitäten im BU-Bestand.

FAZIT

Das Risiko, die eigene Arbeitskraft zu verlieren, wird den Menschen hierzulande zunehmend bewusst, auch der sogenannten Generation Z. Doch nicht nur in dieser Zielgruppe ist die entsprechende Absicherung bislang nur gering verbreitet. Neben dem Königsweg Berufsunfähigkeitsversicherung bieten die Lebensversicherer Alternativen, die für manche Kunden interessant sein können.

Schadenbegleitung ist im BU-Vertrieb Pflicht



Foto: © Uwe Schmidt-Kasperek/Privat

Uwe Schmidt-Kasperek ist ausgebildeter Kaufmann und studierter Publizist, arbeitet seit 1999 als freier Journalist und Buchautor

Laut dem Lobbyverband der Assekuranz ist alles in Butter. Zumindest fast! Demnach erhält die Kundschaft zu 80 Prozent wie gewünscht den vollen Schutz einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) – ohne Zuschläge oder Leistungsausschlüsse. Im Ernstfall prüfen die anbietenden Gesellschaften unverzüglich die Leistungsanträge, die sie in vier von fünf Fällen bewilligen. So lautet das Fazit der Statistik des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV).

Tatsächlich sind die Daten des Branchenverbands aber problematisch. So wirft der GDV selbstständige BU-Verträge und Berufsunfähigkeitszusatzversicherungen in einen Topf. Und wird immer voll geleistet? Oder gab es einen Vergleich? Wer in der Rechtsberatung und Versicherungsvermittlung tätig ist, kennt oft BU-Fälle, bei denen die Schadenregulierung nicht ganz problemlos geklappt hat.

Das grundsätzliche Problem hierbei besteht darin, dass die Assekuranzen

am längeren Hebel sitzen. Ein zentrales Mittel, um die Leistung hinauszuzögern, ist die nahezu unbegrenzte Anforderung von weiteren Informationen, Dokumenten und Nachweisen. Diese sind oftmals angeblich noch notwendig,

Aufklären muss man als Vermittlerin beziehungsweise Vermittler zudem darüber, dass die Prüfung eines BU-Leistungsantrags zeitintensiv und komplex ist, weil medizinische Auskünfte erforderlich sind und medizinische Be-

„Ein zentrales Mittel, um die Leistung hinauszuzögern, ist die nahezu unbegrenzte Anforderung von Informationen, Dokumenten und Nachweisen.“

um den Leistungsfall endgültig beurteilen zu können. Hierdurch kann die Mitwirkungspflicht des oder der Versicherten schlimmstenfalls bis ins Unendliche ausgedehnt werden. Vor allem bei unbefristeten höheren Renten wird häufig besonders intensiv geprüft. Allerdings gibt es Regeln, die dem Treiben Grenzen setzen. Zu nennen ist hier etwa der Verstoß gegen Treu und Glauben.

Die Betroffenen sind im Schadenfall nämlich heillos überfordert. Das beginnt schon beim Ausfüllen der seitenlangen Schadenmeldung, bei dem sie niemals allein gelassen werden dürfen. Doch genau das werfen manche Brancheninsider einigen Kollegen vor. Die schwarzen Schafe handeln demzufolge nach dem Motto „Abschluss ja gerne, aber keine Begleitung im Schadensfall“.

Allerdings hat die Vermittlerin beziehungsweise der Vermittler bereits vor dem Abschluss eine Aufklärungspflicht. Beispielsweise darüber, dass die vom Versicherer abgefragten Gesundheitsangaben unbedingt korrekt sein müssen. Andernfalls geht die oder der Versicherte ein hohes Risiko ein, später leer auszugehen. Hierfür muss der Vertrieb unter Umständen dann sogar haften.

funde beschafft werden müssen. Es gilt, die Kundschaft für folgenden Ablauf zu sensibilisieren: „Werden Sie krank, melden Sie sich bei mir. Ich prüfe und helfe weiter.“

Für den Vertrieb ist ein jeder solcher Schadenfall eine Fortbildung in Sachen BU: Welcher Versicherer bemüht sich im Kundeninteresse? Wer schafft es nicht, einen Leistungsfall binnen eines Jahres zu bearbeiten? Und wer suggeriert standardmäßig gegenüber Ärzten, die oder der Betroffene sei gar nicht berufsunfähig?

Wer als Vermittlerin beziehungsweise Vermittler nur einen geringen BU-Bestand hat und somit ganz selten von der Schadenregulierung betroffen ist, sollte sich sofort an Experten wenden, die hier einen regelmäßigen Service anbieten. Notfalls ist auch eine Fachanwältin oder ein Fachanwalt für Versicherungsrecht zu Rate zu ziehen.

Noch besser: Empfehlen Sie vor Abschluss der BU-Police, eine Rechtsschutzversicherung zu unterschreiben. Deren Kosten sind im Vergleich zur BU-Prämie Peanuts! Aber der Versicherungsschutz gibt Ihrer Kundschaft und Ihnen viel Sicherheit. ■



Bild: Dilok/stock.adobe.com

Bewertung von SBU-Tarifen

Über 60 Angebote sind mehrfach spitze

Der Vermittler ist gefragt: Welche ist die richtige Wahl aus mehreren Hundert Angeboten der Selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU)? Ratings und Rankings helfen bei der Auswahl.

BJÖRN WICHERT

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gilt als der Königsweg in der Arbeitskraftabsicherung. Doch von den rund 46 Millionen Erwerbstätigen in Deutschland ist seit Jahren nur ungefähr jeder Dritte mit einer privaten Invaliditätsabsicherung ausgestattet. Auf eine mangelhafte Produktqualität ist dieser niedrige Absicherungsgrad allerdings nicht zurückzuführen. Dies zeigen die Produkttests der einschlägigen Analysehäuser, in denen jeweils ein verhältnismäßig großer Anteil der getesteten Angebote Spitzennoten erhalten hat.

Für einen Überblick über die Produktlandschaft nutzte die Redaktion des Versicherungs-Journal-Extrablatts exemplarisch die Untersuchungen der

- Ascore Das Scoring GmbH,
- Franke und Bornberg GmbH (FuB),

- Infinma Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH und
- Morgen & Morgen GmbH (M&M).

Diese professionellen Produktbewertungen helfen Vermittlern dabei, den Tarifdschungel zu durchleuchten. In ihren Untersuchungen setzen die Analysten auf verschiedene Systematiken und Bewertungskriterien.

Franke und Bornberg vergibt sieben Noten

FuB nutzt als Quellen für das Rating nach eigenen Angaben ausschließlich die Versicherungsbedingungen sowie gegebenenfalls verbindliche Verbraucherinformationen, Antragsformulare, Versicherungsscheine, Geschäftsberichte und per Stichprobe verifizierte Daten. Zusätzlich zur Bedingungsqualität fließen auch Stabilitätskrite-

rien aus den BU-Unternehmensratings und aus dem Map-Report BU-Stabilitätsrating sowie neuerdings ebenfalls der von FuB entwickelte Score zur Nachhaltigkeitspositionierung ein.

„Bedingungsqualität ist die Eintrittskarte – aber kein Alleinstellungsmerkmal mehr. Wer heute eine BU empfiehlt, muss wissen, ob der Versicherer dahinter auch in zehn oder zwanzig Jahren noch das hält, was er heute verspricht“, ist FuB-Geschäftsführer Michael Franke überzeugt.

Die Analysten überprüfen die Produkte zunächst dahingehend, in welchen Ausprägungen beziehungsweise Varianten welche Regelungen angeboten werden. Die Qualität der vorhandenen Regelungen ordnen die Analysten in einem nächsten Schritt auf einer Skala von null für die schlechteste Ausprägung bis 100 für die aus Versichertensicht beste Ausprägung ein. Danach werden die einzelnen Leistungskriterien entsprechend ihrer Bedeutung aus Kundensicht gewichtet.

Zur Bewertung der untersuchten Angebote greifen die Hannoveraner auf ein siebenstufiges Notenschema zurück. „FFF+“ stellt die Höchstnote dar und bedeutet „hervorragend“. Die Ab-

stufungen reichen von „sehr gut“ („FFF“) über „gut“ („FF+“) und „ausreichend“ („F+“) bis hinunter zu „ungenügend“ („F-“).

Das Hannoveraner Analysehaus gibt für die höchsten Ratingklassen Mindeststandards vor. Wenn in einem Kriterium der Mindeststandard nicht erreicht wird, ist es nur noch möglich, den für das Kriterium definierten Maximalprozentsatz zu erhalten. Damit werde sichergestellt, dass in den höheren Bewertungsklassen bewertete Produkte in allen Bewertungskategorien durchgängig überdurchschnittlich hohe Qualität aufweisen und überdies Mindestanforderungen in besonders wichtigen Kriterien erfüllen, heißt es in den Bewertungsrichtlinien.

In den insgesamt 75 Detailkriterien sind maximal 10.300 Punkte zu erreichen. Für die Höchstnote muss eine Offerte mindestens 85 Prozent davon erreichen. Für die weiteren Noten sind jeweils zehn Prozentpunkte weniger nötig. Offerten mit weniger als 35 Prozent der Maximalpunktzahl bekommen ein „F-“ („ungenügend“). Insgesamt hat FuB an 59 von 190 unter die Lupe genommenen SBU-Tarifen und -Tarifkombinationen die Höchstnote „FFF+“ vergeben.

► FORTSETZUNG AUF SEITE 14



Das Leben feiern –
Verantwortung übernehmen.

DIE RISIKOLEBENSVERSICHERUNG

Der neue Risikoleben-Tarif

- ✓ Preis- und Bedingungsverbesserungen
- ✓ Neue, vereinfachte Berufsliste
- ✓ Viele Berufe wurden durch die Neuausrichtung günstiger eingestuft!
- ✓ Wegfall Führungsverantwortung und Bürotätigkeit
- ✓ Kein Motorradzuschlag
- ✓ Der neue Tarif ist in die vers.diagnose integriert
- ✓ Verlängerungsoptionen bereits im XL-Konzept
- ✓ Verbesserte Nachversicherungsgarantien

Informieren Sie sich jetzt:
06 11 2787-381 oder

www.interrisk.de/risikoleben



InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

Neun Tarife von sieben Anbietern erhalten Gold, 27 Tarife von 19 Anbietern erhalten Silber

Produktgeber	Tarif
Allianz Lebensversicherungs-AG	BerufsunfähigkeitsPolice Komfort (E 356) ¹ ; BerufsunfähigkeitsPolice Premium (E 356) ¹
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.	SBU - SecurAL Tarif BV 10
Axa Lebensversicherung AG	SBU ²
Baloise Lebensversicherung AG Deutschland	Baloise Berufsunfähigkeitsversicherung (BP)
Bayern-Versicherung Lebensversicherung AG	Einkommenssicherung Beruf
BY die Bayerische Vorsorge Lebensversicherung a.G.	BU PROTECT
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland	Berufsunfähigkeitsschutz
Condor Lebensversicherungs-AG	SBU Comfort; SBU Premium
Continental Lebensversicherung AG	PremiumBU PBU
Cosmos Lebensversicherungs-AG	SBU premium
Credit Life AG	Berufsunfähigkeits-Versicherung
DBV Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung Zweigniederlassung der Axa Lebensversicherung AG	SBU
Deutsche Ärzteversicherung AG	SBU (für Heilberufe)
DEVK Allgemeine Lebensversicherungs-AG	L BU
DEVK Deutsche Eisenbahn Versicherung Lebensversicherungsverein a.G.	N BU
Dialog Lebensversicherungs-AG	SBU-professional
Ergo Vorsorge Lebensversicherung AG	ERGO BU Premium ³ ; ERGO BU Komfort ⁴
Europa Lebensversicherung AG	E-BU
Generali Deutschland Lebensversicherung AG	SBU
Gothaer Lebensversicherung AG	Premium (BU25P)
Hannoversche Lebensversicherung AG	Berufsunfähigkeitsversicherung Premium Berufsunfähigkeitsversicherung Premium-Plus; Berufsunfähigkeitsversicherung Premium-Exklusiv
Hansemerkur Lebensversicherung AG	Profi Care SBU
Helvetia Schweizerische Lebensversicherung AG, Direktion für Deutschland	CleverProtect BU; SBU
HDI Lebensversicherung AG	SBU EGO Top
Huk24 AG	SBU Premium; SBU Premium plus
Huk-Coburg-Lebensversicherung AG	SBU Premium; SBU Premium plus
Inter Lebensversicherung AG	SBU
Interrisk Lebensversicherungs-AG Vienna Insurance Group	SBU XXL; SBU XL
Lebensversicherung von 1871 a.G. München	Golden BU ⁵
Münchener Verein Lebensversicherung AG	Deutsche Handwerker BUV premium
Nürnberger Lebensversicherung AG	BU4Future Komfort ⁶ ; BU4Future Premium ⁷
Öffentliche Lebensversicherung Braunschweig	Pemium; Comfort
Provinzial Lebensversicherung AG	SBU Komfort
Provinzial Lebensversicherung Hannover (VGH)	BU Premium
R+V Lebensversicherung AG	comfort (BV24); premium (BV25)
Signal Iduna Lebensversicherung AG	SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.	BUV-PLUS premium Tarif 91A; BUV-PLUS Tarif 91
SV Sparkassenversicherung Lebensversicherung AG	Top-SBV ⁸
Swiss Life Lebensversicherung SE	IGBCE - BU Flex; KlinikRente.BU; MetallBerufsunfähigkeitsschutz; SBU; SBU Plus IGBCE - BU Flex plus ⁹ ; KlinikRente.BU plus ⁹ ; MetallBerufsunfähigkeitsschutz plus ⁹
Universa Lebensversicherung a.G.	Premium SBU; Exklusiv SBU
Versicherer im Raum der Kirchen Lebensversicherung AG	SBU Premium; SBU Premium plus
Versorgungswerk der Presse GmbH (Allianz Leben federführend)	BerufsunfähigkeitsPolice Komfort (E 356 PRE); BerufsunfähigkeitsPolice Premium (E 356 PRE)
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.	SBU ¹⁰ ; SBU+ ¹⁰
VPV Lebensversicherungs-AG	SBU
Württembergische Lebensversicherung AG	SBU (BURV)
WWK Lebensversicherung a.G.	SBU Komfort
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG	Berufsunfähigkeits-Schutzbrief (SBU)
Zurich Deutscher Herold (Vertriebsweg Deutsche Bank AG)	Berufskasko

Quelle: Online-Ergebnislisten der Analysehäuser, abgerufen am 25. April 2026; Legende: ★ = Höchstnote; — = nicht bewertet; kWh = keine Höchstnote; viermal Höchstnote = Gold ■, dreimal Höchstnote = Silber ■
¹ FuB: auch Invest; ² FuB, M&M: auch für Heilberufe; ³ FuB, M&M: auch DANV; ⁴ FuB: nur mit Baustein Wiedereingliederungshilfe (BU Komfort); FuB, M&M: auch DANV; ⁵ FuB: nur mit Baustein AU, auch SBUPP und Performer Golden BU;
⁶ FuB: nur mit AU und Baustein Krankentagegeld-Versicherung; Ascote: inkl. BetterDoc; ⁷ FuB: nur mit Baustein Krankentagegeld-Versicherung; Ascote: inkl. BetterDoc; ⁸ M&M: auch Weiterdenker BU; ⁹ Ascote: nur mit AU-Option und Pflege-Option; ¹⁰ FuB: nur mit Baustein AU; ¹¹ Infinma: auch DANV; ¹² Infinma: auch SBUPP und performer Golden BU; ¹³Gold = mind. 10 positive Abweichungen vom Marktstandard, Silber = mind. 6 pos. Abw., Bronze = mind. 1 pos. Abw.

BU-Vorsorge fürs Leben.



FuB	M&M	Ascore	Infinma	Infinma-Siegel ¹³
★	★	kH	★	Bronze
★	★	★	★	Bronze
★	★	kH	★	Bronze
kH	★	★	★	Silber
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	kH	★	Silber
kH	★	★	★	Bronze
kH	★	★	★	Silber
★	★	★	★	Bronze
kH	★	—	★	Bronze
kH	kH	—	★	Bronze
★	★	★	★	Bronze
★	★	—	★	Bronze
kH	★	—	★	Bronze
—	★	—	★	Bronze
★	★	★	★	Silber
★	★	kH	★	Silber ¹¹ ; Bronze ¹¹
kH	★	—	★	Bronze
kH	★	—	—	
kH	★	★	★	Bronze
kH	★	★	★	Bronze
★	★	★	★	Bronze
kH	★	★	★	Bronze
kH	—	kH	★	Bronze
★	★	kH	★	Gold
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	kH	—	
kH	★	kH	★	Bronze
★	★	★	★	Gold ¹²
kH	★	kH	★	Bronze
★	★	★	kH	
kH	★	—	★	Silber; Bronze
kH	★	★	★	Bronze
kH	★	—	—	
kH	★	★	★	Silber
★	★	kH	★	Bronze
★	★	kH	★	Bronze
kH	★	—	—	
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	★	★	Bronze
kH	★	—	★	Silber
kH	★	kH	★	Bronze
★	—	—	★	Bronze
★	★	★	★	Silber
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	kH	★	Bronze
kH	★	—	—	
kH	★	★	★	Silber
—	—	★	—	

Continentale PremiumBU

Verlässlichkeit, Flexibilität und Service, darauf kommt es bei der Absicherung der eigenen Arbeitskraft besonders an. Unsere PremiumBU leistet genau das.

- **Bedarfsgerecht** – hohe maximal versicherbare Renten
- **Flexibel** – starke Nachversicherungs-garantien und Dynamik
- **Verlässlich** – erstklassiger Schutz und PremiumService im Leistungsfall
- **Wettbewerbsstark** – sehr günstige Beiträge für viele Berufe
- **Stabil** – Nettobeiträge im Bestand noch nie angepasst



Erfahren Sie mehr:
makler.continentale.de/premium-bu

Vertrauen, das bleibt.



M&M-Rating basiert auf Fragen

Das „M&M-Rating Berufsunfähigkeit“ besteht aus vier Teilratings. Zentrale Komponenten sind neben der BU-Kompetenz (30 Prozent Gewichtung), der Beitragsstabilität (20 Prozent) und den Antragsfragen (zehn Prozent) die Versicherungsbedingungen (40 Prozent).

Für das Teilrating der BU-Bedingungen verfolgen die Analysten einen fragenbasierten Ansatz. Diese Fragen wurden in die drei Kategorien „sehr wichtig“ (fünf Punkte), „wichtig“ (drei Punkte) und „weniger wichtig“ (ein Punkt) eingeteilt. In den 31 Leistungsfragen sind insgesamt 79 Punkte zu erreichen. Mit fünf Punkten gewichtet wird dabei unter anderem die Frage, ob

- der Prognosezeitraum auf sechs Monate verkürzt wird,
- der Versicherer auf sein Recht auf Kündigung oder Vertragsanpassung nach § 19 VVG verzichtet, wenn der Versicherungsnehmer die Anzeigepflichtverletzung nicht zu vertreten hat,
- der Versicherungsschutz weiter besteht, wenn die versicherte Person während der Versicherungsdauer ins Ausland verzieht,
- der Versicherer auf unübliche Einschränkungen beziehungsweise Klauseln verzichtet, die nicht zu den ratingrelevanten Sachverhalten gehören, und
- bei einer bereits sechs Monate andauernden, ununterbrochenen Berufsunfähigkeit rückwirkend von Beginn an geleistet wird.

Nur einen Bewertungspunkt gibt es dagegen bei den Leistungsfragen, etwa ob

- der Versicherer im Leistungsfall eine Einmalzahlung bietet,
- in den Bedingungen der Begriff „bisherige Lebensstellung“ definiert ist und
- der Versicherer bei einem Verzug der versicherten Person ins Ausland auf Untersuchungen im Inland verzichtet.

Diese Leistungsfragen können entweder „voll erfüllt“ (entspricht 100 Prozent der Punkte), „eingeschränkt erfüllt“ (50 Prozent der Punkte) oder „nicht erfüllt“ (entspricht null Punkten) sein. Grundsätzlich gilt eine Antwort als „eingeschränkt erfüllt“, wenn weder „voll erfüllt“ noch „nicht erfüllt“ erreicht ist, heißt es in der Ratingdokumentation.

M&M verfolgt bei den Ratingklassen ein Fünf-Sterne-Raster, wobei ein Stern „sehr schwach“ und fünf Sterne „ausgezeichnet“ bedeuten. Für die Höchstnote muss ein Tarif mindestens auf 69 Punkte kommen und als Mindestvoraussetzung neben den ersten drei der oben genannten Fünf-Punkte-Fragen vier weitere Aspekte zumindest „eingeschränkt“ erfüllen.

Die Analysten aus Hofheim haben insgesamt 581 Tarife und Tarifvarianten untersucht. Dabei erhielten 485 Offerten die Höchstnote für das BU-Bedingungswerk. In der vorstehenden Tabelle sind – weil nicht anders darstellbar – nur die SBU-Angebote aufgeführt und nicht die Zusatzversicherungen. Nicht berücksichtigt wurden zudem Produkte für Beamte. Zudem sind die Varianten nicht aufgeführt, wenn bereits das Grundprodukt von M&M oder FuB die jeweilige Höchstnote erhalten hat.

Ascore: Scoring statt Rating

Die Analysten von Ascore unterziehen die Tarife ausdrücklich keinem Rating, sondern einem Scoring-Verfahren. Dieses umfasst nach Unternehmensdarstellung „einen Kriterienkatalog, der alle wesentlichen Produktaspekte berücksichtigt“.

Neben diversen mit „Ja“ oder „Nein“ zu beantwortenden Fragen wurde für ausgewählte Anforderungen jeweils eine Benchmark definiert. Wird diese Hürde erfüllt, erhält der Versicherer jeweils einen Punkt. Wie gut der vorgegebene Maßstab erfüllt wird, bleibt unberücksichtigt. Wird die Messlatte verfehlt, vergeben die Analysten keine Punkte. Das Unterschreiten einer Benchmark kann nicht durch ein Übererfüllen bei einem anderen Kriterium kompensiert werden.

Die erreichte Gesamtpunktzahl wird auf sechs Noten umgelegt und in Form von Kompassen dargestellt. Die Höchstnote sind sechs Kompass („herausragend“), gefolgt von „ausgezeichnet“ (fünf), „sehr gut“ (vier) und „gut“ (drei). Zwei der Richtungsanzeiger bedeuten „ausreichend“, einer davon „schwach“.

Ascore listet im Online-Ergebnisrechner Bewertungen für 106 SBU-Offerten für Selbstständige und Angestellte auf. An 40 der Testkandidaten wurden sechs Kompass vergeben.

Infinma prüft Marktstandards

Einen nochmals anderen Weg verfolgt Infinma bei seinen Produktbewertungen. Das Institut nimmt zwar ebenfalls ausschließlich die Bedingungen unter die Lupe, basierend auf insgesamt 18 selbst gewählten Qualitätskriterien. Diese reichen von A wie „abstrakte Verweisung“ über M wie „Meldepflichten“ bis V wie „Verzicht auf Umorganisation“ (bei selbstständigen Akademikern sowie bei Kleinbetrieben).

Die Analysten weisen ausdrücklich darauf hin, dass aus diesen Merkmalen kein Rating erstellt wird, „da wir auf dem Standpunkt stehen, dass sich die einzelnen Bedingungsbestandteile nicht gegeneinander ‚aufrechnen‘ lassen“.

Deshalb wird auch keine Bewertung in Form von Punkten vorgenommen. Vielmehr wird für die einzelnen Kriterien dargelegt, ob die jeweilige Regelung des einzelnen Anbieters besser oder schlechter als üblich ausfällt. „Der Marktstandard wird für uns durch die Regelung definiert, die in den betrachteten Bedingungswerken am häufigsten verwendet wird“, stellt Infinma zur Methodik heraus.

Insgesamt hat das Institut 385 Tarife von 68 Gesellschaften geprüft. Hiervon wurden 268 Angebote von 44 Anbietern zertifiziert, weil sie in allen 18 Qualitätskriterien mindestens dem gemeinsamen Marktstandard entsprechen oder diesen sogar übertreffen.

Um die Ergebnisdarstellung weiter zu differenzieren, haben die Analysten neben dem bekannten Marktstandard-Siegel seit dem Sommer 2025 weitere Varianten in Gold, Silber und Bronze eingeführt. Damit wird nun deutlicher ersichtlich, wie häufig die einzelnen Testkandidaten den Marktstandard übertroffen haben.

Die Aufteilung auf die einzelnen Siegelstufen erfolgt in der BU folgendermaßen: Für mindestens zehn positive Abweichungen gibt es

„Gold“, für mindestens sechs davon „Silber“ und für mindestens eine Abweichung nach oben „Bronze“. In der Ergebnistabelle auf den Seiten zwölf und 13 wird dies in der Spalte „Infinma-Siegel“ dargestellt.

Recht kleine Schnittmenge

Die Sterne, F-Anzahl oder Kompasser weisen unter dem Strich den Weg zur Einschätzung der Bedingungsqualität. Der Preis bleibt bei allen Testern außen vor. Der Vermittler muss im Kundengespräch ausloten, welcher Tarif für den individuellen Fall am besten passt.

Insgesamt erhielten 72 Angebote von mindestens einem Analysehaus die Spitzennote. Wegen der unterschiedlichen Bewertungssystematiken und Stichproben untersuchter Tarife gibt es in den Ergebnislisten nur eine relativ kleine Schnittmenge von neun Offerten, denen alle vier Vergleicher ihre jeweilige Bestnote verliehen haben. Dies sind die in der Tabelle golden eingefärbten Tarife. 27 weitere Angebote bekamen von jeweils drei Testern die Höchstnote und sind in der Tabelle silbern eingefärbt. ■

FAZIT

Viele BU-Tarife verfügen überwiegend über einen guten bis sehr guten Marktstandard. Dies spiegelt sich auch in Produktbewertungen der Analysehäuser wider. So erhielten mehr als fünf Dutzend Offerten von mindestens zwei Testern die Höchstnote.

canada  life™

Next Gen ready? So erreichen Sie Berufsstarter von heute.

Mit unserer Kampagne
„BU & YOU – it’s a match“ geben wir
Ihnen moderne Tools und lebensnahe
Einblicke für eine Beratung auf Augenhöhe.

**Werden Sie Teil der Kampagne und
machen Sie daraus ein perfect match.**



Erfahren Sie mehr:

www.canadalife.de/partner/bu-and-you
Oder scannen Sie den QR-Code ein.





Bild: ©Maria Vitkovska/stock.adobe.com

Möglichst früh absichern

Mit zwei Verträgen startklar fürs Leben

Junge Menschen schieben das Thema Arbeitskraftabsicherung gerne auf. Doch damit riskieren sie, dass eine BU-Police später nicht mehr oder nur mit hohen Zuschlägen abschließbar ist. Wie Versicherungsvermittler sie vor teuren Fehlern schützen können.

Wenn für Schulabgänger ein Lebensabschnitt endet, stehen die nächsten Schritte mit einer Berufsausbildung oder einem Studium oft schon fest. Zu den wichtigsten Policen für Auszubildende (Azubis) und Studierende zählt die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Junge Menschen haben zwar oft die Einstellung „Mir passiert schon nichts.“ Doch auch wenn das Risiko einer Berufsunfähigkeit mit Anfang oder Mitte 20 statistisch gering ausfällt, ist es keineswegs ausgeschlossen.

Psychische Erkrankungen immer öfter

Insbesondere psychische Belastungen – etwa durch Leistungsdruck in der Ausbildung oder im Studium – führen immer häufiger zu Erkrankungen, die langfristig die Arbeitskraft gefähr-

den. Auch Unfälle oder schwere Krankheiten können Pläne abrupt beenden, noch bevor die berufliche Laufbahn richtig begonnen hat.

Wie notwendig privater Schutz gegen dieses finanzielle Risiko ist, wird von jungen Menschen oft unterschätzt. Doch die gesetzliche Erwerbsminderungsrente (EMR) gibt es nur im gesundheitlichen Ernstfall und ihre Höhe reicht selten aus, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Wer durch Krankheit oder Unfall das Studium oder die Ausbildung nicht fortsetzen kann, steht daher schnell vor finanziellen Problemen. Genau dann springt die BU ein und sichert Monat für Monat ein Einkommen.

Also muss die BU-Rente ausreichen, um den Lebensunterhalt zu bestreiten. Die für den Einzelfall jeweils passende Rentenhöhe lässt sich in drei Schritten festlegen:

1. Aus Kosten des Alltags, für Gesundheits- und Altersvorsorge sowie einer Pauschale von 25 Prozent Steuern den Bedarf ermitteln.
2. Hiervon Ansprüche wie die EMR abziehen, um die drohende Rentenlücke zu berechnen.
3. Die Angemessenheits- und Gesundheitsprüfungen der Versicherer entscheiden dann, welche Rentenhöhe individuell versicherbar ist. Aus mehreren Gründen ist es besonders sinnvoll, eine BU möglichst früh abzuschließen.

Die Beiträge sind im jungen Alter besonders günstig

Je jünger jemand beim Abschluss einer BU ist, desto niedriger ist in der Regel der Beitrag. Denn das Risiko einer Berufsunfähigkeit nimmt mit steigendem Alter zu. Wer also früh abschließt, sichert sich dauerhaft günstige Konditionen über die gesamte Laufzeit.

Die Gesundheitsprüfung ist oft noch problemlos

Vor dem Abschluss einer BU steht immer eine Gesundheitsprüfung. Junge Menschen haben hierbei den Vorteil, dass sie in der Regel noch ge-

sund sind und selten ernsthafte Vorerkrankungen oder schwere Operationen in der Vergangenheit gehabt haben. Wer erst später abschließt, riskiert deshalb Zuschläge, Ausschlüsse oder sogar eine Ablehnung wegen bereits bestehender gesundheitlicher Einschränkungen.

Jüngere Kunden sind oft noch einfach versicherbar

Viele Versicherer haben spezielle BU-Tarife für Azubis und Studierende mit vereinfachten Bedingungen und attraktiven Einstiegsmöglichkeiten. In dieser Phase ist der spätere Beruf noch nicht entscheidend für die Beitragshöhe. Später können risikoreiche Berufe die BU deutlich verteuern.

Nachversicherungsgarantien lassen den Schutz mitwachsen

Das Leben verändert sich: Berufseinstieg, Gehaltserhöhungen, Familiengründung oder Immobilienkauf. Gute BU-Verträge enthalten Nachversicherungsgarantien, mit denen sich der Schutz später flexibel und ohne neue Gesundheitsprüfung anpassen lässt.



Foto: ©Oliver Mest/Privat

DER GASTAUTOR Oliver Mest

ist Jurist und Versicherungsmakler, der sich seit mehr als 25 Jahren mit Versicherungen beschäftigt. Er berät seine Kunden umfassend in den Bereichen Arbeitskraftabsicherung, Hinterbliebenenschutz und Gesundheitsvorsorge.

VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.

Jetzt direkt bestellen, auf www.versicherungsjournal.de

Lust auf Paragrafenreiter und Rechthaber?

Streitlustig, besserwisserisch und äußerst pingelig – die Liste der Vorurteile, die landläufig über Rechtsanwälte gehegt werden, ist lang. Als Vermittler hat man dennoch gute Chancen, bei ihnen zu punkten – wenn man sich nicht nur in der Versicherungsmaterie, sondern auch in den Bereichen, die Juristen unter den Nägeln brennen, gut auskennt. Das nötige Spezialwissen liefert dieses Buch.



Thomas Stephan: Zielgruppenanalyse Rechtsanwälte

VersicherungsJournal-Verlag 2017, 256 Seiten, DIN A5
ISBN 978-3-938226-60-5 für 29,90 Euro
E-Book: ISBN 978-3-938226-61-2 für 19,90 Euro

www.versicherungsjournal.de/buch/-378.php



VersicherungsJournal
Das Wesentliche im Blick

Schüler noch vor Abschluss absichern

Wenn Schüler kurz vor dem Abschluss stehen, kann es günstiger sein, den BU-Schutz noch vorher auf den Weg zu bringen. Denn nach Beginn vieler Ausbildungsberufe und Studiengänge sind deutlich höhere Beiträge zu zahlen. Über das gesamte Erwerbsleben kann sich ein Prämienvorteil von mehreren tausend Euro ergeben, wenn die BU vor dem Schulabschluss unterschrieben wird.

Natürlich ist trotzdem immer derjenige Beruf versichert, den der Versicherte später tatsächlich ausübt, auch wenn er anfangs als Schüler versichert war, ohne dass dadurch der Beitrag steigt. Wenn der Versicherte die abgesicherte BU-Rente später beispielsweise bei steigendem Einkommen nach oben anpasst, wird die neue Prämie auf Basis des beim Vertragsabschluss festgestellten Gesundheitszustands berechnet.

Dies müssen Versicherungsvermittler zögernden Kunden klarmachen, damit sie nicht den richtigen Moment zur optimalen Arbeitskraftabsicherung verpassen. Sobald erste Diagnosen oder Therapien in der Krankenakte stehen, kann es für eine BU unter Umständen zu spät sein. Das macht frühes Handeln besonders wertvoll – auch wenn die anfängliche Absicherung noch klein ist.

Mehr Flexibilität mit zwei Verträgen

Ein besonders effektiver Weg, um junge Menschen frühzeitig gegen Berufsunfähigkeit abzusichern und gleichzeitig maximale Flexibilität für die Zukunft zu schaffen, ist die Zwei-Vertrags-Lösung. Anstelle einer einzigen Police mit höherer Rente werden zwei Verträge bei unterschiedlichen Anbietern mit jeweils kleineren Anfangsrenten von beispielsweise 750 Euro abgeschlossen.

Jeder der Verträge verfügt über eine eigenständige Nachversicherungsgarantie. Für eine spätere Erhöhung der BU-Rente gibt es also viel mehr Spielraum als bei einem Einzelvertrag, in dem die volle Rentenhöhe abgesichert ist.

Die Anpassungen des Schutzzumfangs sind jeweils ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich, was für junge Kunden mit geringem Starteinkommen und hohem Entwicklungspotenzial ein großer Vorteil ist. Während die abgesicherte BU-Rente bei einem Vertrag später beispielsweise nur auf maximal 2.500 Euro erhöht werden kann, ermöglichen zwei Verträge gegebenenfalls eine Gesamtabversicherung von bis zu 5.000 Euro.

Hieraus ergeben sich folgende Vorteile für die Praxis:

- Der Einstieg bleibt finanziell überschaubar, da beide Verträge zunächst jeweils mit kleinen Renten starten.
- Die Gesundheitsprüfung wird nur einmal zum Zeitpunkt des Abschlusses für beide Verträge durchgeführt. Spätere Erhöhungen sind anlassbezogen oder sogar anlassunabhängig ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.
- Die Aufteilung auf zwei Verträge schafft Gestaltungsspielraum für die Zukunft. Denn falls sich die Lebenssituation überraschend ändert, kann einer der beiden Verträge angepasst oder sogar ruhend gestellt werden, ohne den gesamten BU-Schutz aufzugeben.

Praxistipps für Versicherungsmakler

Vor allem in der Beratung von Schülern, Azubis, Studierenden oder Berufseinsteigern kommt es nicht darauf an, sofort die maximal mögliche Absicherung zu verkaufen. Viel wichtiger ist es, einen ersten, tragfähigen Schritt zu gehen. Das bedeutet konkret, mit einem bezahlbaren BU-Schutz zu starten, der den Gesundheitszustand sichert und Möglichkeiten zur Nachversicherung eröffnet.

Versicherungsmakler sollten hierbei die nachfolgenden Praxistipps beachten.

Nachversicherung und Dynamik aktiv mitverkaufen

Die BU ist kein statisches Produkt, sondern ein langfristiger Begleiter. Gerade bei jungen Menschen, deren Lebens- und Einkommenssituation sich noch mehrfach verändern dürfte, sind Nachversicherungsgarantien und Beitragsdynamiken entscheidende Hebel. BU-Tarife sollten auch anlassunabhängige Erhöhungen ermöglichen und eine flexible Anpassung ohne erneute Gesundheitsprüfung erlauben.

Berufswechselgarantie prüfen

Was heute noch eine Ausbildung ist, kann morgen ein Studium oder eine akademische Karriere sein. Gute Tarife berücksichtigen genau das und sichern auch bei einem späteren Berufswechsel ohne weitere Risikoprüfung den neuen Beruf ab. Das sorgt für Planungssicherheit, gerade bei ambitionierten jungen Menschen mit wechselnden Lebensplänen.

Visualisieren statt predigen

Themen wie Berufsunfähigkeit sind abstrakt – insbesondere für junge Zielgruppen. Statt belehrender Vorträge ist es wirkungsvoller, konkrete Szenarien und Zahlen zu zeigen: Was bedeutet eine BU-Rente von 500 Euro heute kon-

kret? Wie kann sie sich im Laufe der Jahre dynamisch auf 2.000 Euro und mehr entwickeln? Um das Unsichtbare greifbar zu machen, eignen sich Grafiken, Rechenbeispiele oder Vergleichstools.

Gesundheitsprüfung frühzeitig sichern

Je früher der Abschluss, desto einfacher ist erfahrungsgemäß die Risikoprüfung. Viele Versicherer bieten inzwischen verkürzte Gesundheitsfragen, die den Abschluss erleichtern. Wer schnell handelt, sichert sich nicht nur günstige Beiträge, sondern vor allem einen guten Gesundheitsstatus.

Eltern als Schlüssel zur BU-Beratung

Für Versicherungsmakler lohnt sich neben der direkten Ansprache junger Menschen auf das Thema BU auch der Blick auf ihr Umfeld. Oftmals entscheiden die Azubis, Studierenden oder Berufsanfänger nämlich nicht allein über ihre Versicherungen, sondern zum Beispiel zusammen mit ihren Eltern.

Viele davon sind dafür offen, ihren Kindern eine stabile Basis für den Start ins Berufsleben zu bereiten. Die BU wird hierbei als Fürsorgeleistung verstanden. Wenn zusätzlich steuerliche Vorteile ins Spiel kommen, steigt die Bereitschaft zur Mitfinanzierung oft deutlich.

Um die junge Kundengruppe hingegen selbst direkt zu erreichen, bieten sich digitale Kommunikationswege an. Um Aufmerksamkeit zu erzeugen, sind Whatsapp-Nachrichten, kurze Info-Videos auf Social Media oder gezielte E-Mail-Newsletter ideal. Sie lassen sich insbesondere beim Schuljahres- oder Semesterstart zusammen mit Webinaren oder Infoabenden zu wirksamen Kampagnen ausbauen.

Darüber hinaus können strategische Partnerschaften mit Berufsschulen, Hochschulen oder Unternehmen, die Ausbildungsplätze anbieten, langfristig wertvoll sein. Hier können sich Makler beispielsweise mit produktneutralen Informationen oder persönlichen Beratungsterminen als Experten positionieren und erreichen junge Menschen genau dann, wenn sie sich mit beruflichen Zukunftsfragen beschäftigen. ■

FAZIT

Junge Kunden brauchen beim Thema BU Hilfe, um einen klugen Einstieg in den existenziell wichtigen Schutz ihrer Arbeitskraft zu schaffen. Der möglichst frühe Vertragsabschluss sichert auch bei schmal bemessenen Budgets einen oft guten Gesundheitszustand für spätere Nachversicherungen. Gefragt sind hierfür flexible Konzepte, mit denen die Zielgruppe gezielt angesprochen werden kann.

*Recht haben
ist gut.*

**ARAG haben
ist besser.**



Seit Jahren unter Ihren Top-Favoriten im Maklermarkt.

INTERVIEW



Foto: © Gerd Kemnitz/Privat

Gerd Kemnitz ist Versicherungsmakler aus Stollberg im Erzgebirge und Betreiber des Vergleichsportals BU-portal24.de.

„Arbeitskraftschutz muss rechtzeitig abgeschlossen werden“

VersicherungsJournal-Extrablatt-Redaktion: Sie haben mit BU-portal24.de ein Vergleichsportal im Netz. Wie viel Prozent Ihrer Kundinnen und Kunden generieren Sie hierüber?

Gert Kemnitz: Ich gewinne meine Kunden schon seit einigen Jahren fast ausschließlich über meine Website. Die Interessenten melden sich, weil sie die Seite über Suchmaschinen gefunden haben und die Informationen hilfreich fanden, oder weil Freunde oder Bekannte ihnen die Website empfohlen haben. Soziale Netzwerke wie Facebook, Instagram, Tiktok, LinkedIn, Youtube und X spielen bei mir für die Gewinnung von Neukunden keine Rolle.

Müssen Sie viel Suchmaschinenoptimierung betreiben, damit man das Portal findet?

Kemnitz: Die Suchmaschinenoptimierung war ein sehr langer, mehrjähriger und auch sehr aufwendiger Prozess mit einigen Rückschlägen. Und mit besonders stark umkämpften Schlagwörtern wird das Portal auch heute noch schlecht in den Suchergebnissen gelistet. Aber ich habe jetzt ein Niveau erreicht, mit dem

ich zufrieden sein kann. Deshalb verzichte ich inzwischen auf größere SEO-Experimente und versuche nur, die erreichten Positionen zu festigen.

Können Versicherungsmakler – die nicht so voll im Arbeitskraftschutz engagiert sind – mit Ihnen kooperieren? Geht das auch über das Portal? Kann man Ihren Service auf die eigene Homepage einbinden?

Kemnitz: Nein! Ich hatte zwar vor einigen Jahren befreundeten Maklerkollegen ermöglicht, den Vergleich in ihre Websites zu integrieren und eingehende Anfragen eigenverantwortlich zu bearbeiten. Aber ich musste feststellen, dass der Mehraufwand für Einrichtung und Abstimmung für mich in keinem Verhältnis zum Nutzen stand. Deshalb habe ich davon wieder Abstand genommen.

Was halten Sie von Alternativen zum BU-Schutz, also vor allem von der Grundfähigkeitsversicherung, kurz GF?

Kemnitz: Bei diesen Policen haben sich die Versicherungsbedingungen zwar weiterentwickelt. Inzwischen gibt es sogar Ta-

rife mit Psyche-Baustein und Arbeitsunfähigkeitsklausel. Trotzdem wird eine GF dadurch keine Alternative zur Arbeitskraftabsicherung. Denn der Versicherte kann berufs- und sogar erwerbsunfähig werden, ohne eine versicherte Grundfähigkeit zu verlieren. In diesen Fällen erhält er somit keine dauerhafte Leistung aus seiner Police.

Eine befristete Leistung entsprechend der AU-Klausel kann zwar während der Krankschreibung einen finanziellen Engpass vermeiden. Aber die grundsätzliche Frage bleibt unbeantwortet: Wovon soll ein Versicherter seinen Lebensunterhalt bestreiten und die Beiträge für seine GF weiterbezahlen, falls er „nur“ berufs- oder erwerbsunfähig geworden ist – aber eben keine Grundfähigkeit verloren hat? Wenn jemand wirklich nur eine Absicherung bei Verlust einer Grundfähigkeit wünschen würde, wäre eine GF nachvollziehbar. So ein Fall ist mir bisher jedoch noch nicht vorgekommen.

Für Menschen, die den optimalen Zeitpunkt zur finanziellen Absicherung ihrer Arbeitskraft verpasst haben und inzwischen aus gesundheitlichen oder anderen Gründen keine bezahlbare Berufsun-

fähigkeitsversicherung mehr bekommen, ist die GF nur eine unbefriedigende Notlösung

Was wäre eine bessere Lösung?

Kemnitz: Grundsätzlich wäre ja eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung, kurz EU, eine weitere Möglichkeit der Arbeitskraftabsicherung. Aber hier haben die Versicherer versagt. Die meisten Gesellschaften haben dieses Produkt wegen Erfolglosigkeit eingestellt. Besser wäre gewesen, die EU attraktiver zu gestalten, zum Beispiel mit einer Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit. Denn wovon soll ein Berufsunfähiger die Beiträge zur EU weiterzahlen, wenn er Job und Einkommen verloren hat?

Was ist derzeit das größte Problem beim Arbeitskraftschutz?

Kemnitz: Das eine große Problem sind die hohen Beiträge für manche Berufsgruppen. Das andere große Problem sind die

strengen Richtlinien der Versicherer bei der Antragsprüfung. Sie führen dazu, dass relativ schnell ein Risikozuschlag oder Leistungsausschluss gefordert wird. Daher sollten Jugendliche und deren Eltern verstärkt informiert werden, dass die gewünschte Versicherung zum Arbeitskraftschutz rechtzeitig abgeschlossen werden muss – also noch bevor Gesundheits-, Berufs- oder Freizeitrisiken den Abschluss schwierig oder unmöglich machen

Was machen die Kundinnen und Kunden immer wieder falsch oder nicht gut?

Kemnitz: Der häufigste Fehler ist, dass sich die Menschen zu spät um die eigene Arbeitskraftabsicherung oder die ihrer Kinder kümmern.

Ein anderes Problem: Viele Antragsteller wissen zwar, dass sie bei unvollständiger oder falscher Beantwortung der Antragsfragen ihren Versicherungs-

schutz gefährden. Trotzdem nehmen sie die Beantwortung der Gesundheitsfragen zu leicht. Sie erkennen offenbar nicht, dass es sich bei den aufgeführten Beispielen um eine nicht abschließende Aufzählung handelt. Daher ist es wichtig, die Antragsteller nochmals ausdrücklich darauf hinzuweisen.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich aber auch den Versicherern danken, die in ihren Anträgen ausdrücklich informieren, welche Krankheiten und Diagnosen nicht angegeben werden müssen. Das vereinfacht die Argumentation gegenüber dem Interessenten und auch die Antragstellung sehr. Gelegentlich favorisieren Interessenten auch eine zu kurze Versicherungsdauer oder verwechseln Renten- beziehungsweise Leistungsdynamik mit Beitragsdynamik. Aber das lässt sich ja im Gespräch relativ einfach klären.

Die Fragen stellte Uwe Schmidt-Kasperek

VersicherungsJournal-Handbücher – die Ratgeber mit der Kompetenz der Branche.

Jetzt direkt bestellen, auf www.versicherungsjournal.de

Freiberufler fürs Alter absichern

Ruhestandsplanung für Ärzte und Rechtsanwälte? Das sollte doch kein Problem sein, könnte man meinen. Doch angesichts Inflation und Kapitalmarkt tun sich auch bei freien Berufen große Versorgungslücken auf. Zeit für gute Beratung. Das nötige Wissen und geeignete Lösungskonzepte liefert ein mehrfach prämiertes Makler und Finanzexperte in seinem Buch.



Ralf Seidenstücker: Ruhestandsplanung für freie Berufe

VersicherungsJournal-Verlag 2022, 96 Seiten, DIN A5
ISBN 978-3-938226-66-7 für 29,90 Euro
E-Book: ISBN 978-3-938226-67-4 für 18,90 Euro

www.versicherungsjournal.de/buch/-412.php



VersicherungsJournal

Das Wesentliche im Blick



Foto: ©Gayatri Malhotra/unsplash.com

Überschüsse im BU-Leistungsfall

Die „Kirsche auf der Sahnetorte“ für höhere Renten

Diese Kennzahl für Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) wird wenig beachtet und ist sicherlich nicht die Wichtigste. Doch es gibt uns ein besseres Gefühl, wenn der Anbieter auch mit seinen Überschüssen seit Jahren in der Spitzenklasse vertreten ist.

Die Überschüsse im BU-Leistungsfall bleiben oftmals unter dem Radar und sind auch sicherlich nicht die wichtigste Kennziffer. Nichtsdestotrotz finden wir diese Zahlen interessant. Bietet eine Gesellschaft seit Jahren eine im Markt sehr hohe Beteiligung der Überschüsse im Leistungsfall an, sehen wir dies positiv. Denn: Einerseits ist es ein Hinweis auf die Finanzstärke des Anbieters. Andererseits deutet es auf eine hohe Kundenorientierung hin. Die Höhe der Überschüsse ist nämlich eine Kennzahl, an der ein Versicherer locker herum-schrauben kann, was der Kunde aber bis zum Leistungsfall kaum merken wird.

Doch was genau bedeuten die Überschüsse im Leistungsfall? Ganz grob gesagt, erhöhen sie die BU-Rente im Leistungsfall. Nehmen wir an, ein Arzt, Informatiker, Rechtsanwalt oder Absolvent der sogenannten MINT-Fächer Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik hat eine Rente von 3.000 Euro pro Monat abgeschlossen. Nun kommt es bereits im ersten Jahr zum Leistungsfall. Das erleben wir ab und an wirklich. Der Leistungsfall wird nach Prüfung einer möglichen vorvertrag-

lichen Anzeigepflichtverletzung anerkannt. Doch eine garantierte Rentensteigerung und Leistungsdynamik, die als Inflationsausgleich im Leistungsfall gilt, wurde leider nicht in den Vertrag mit aufgenommen.

BU-Vertrag ohne Dynamik

Bleibt es dann bei der Monatsrente von 3.000 Euro? Prinzipiell ja, da keine Leistungsdynamik abgeschlossen wurde. Allerdings kann sich die BU-Rente im Leistungsfall durch die nicht garantierten Überschüsse, die sich oftmals zwischen 0,5 und 2,0 Prozent bewegen, noch etwas erhöhen. Die BU-Rente würde hierdurch grob gesagt auf 3.015 bis 3.060 Euro steigen.

Der konkrete Wert kann in der Zukunft nicht mehr geändert werden. Aber für die Zukunft werden die Überschüsse jedes Jahr neu festgelegt – und sie können auch sinken. Hierfür kann es mehrere Gründe geben wie zum Beispiel schlechtes Wirtschaften der Gesellschaft oder mehr Leistungsfälle als geplant. Aber auch das allgemeine Zinsniveau am Markt spielt indirekt eine Rolle.

Kundenfreundliche Regelung

Zum jüngsten Jahreswechsel herrschte weniger Bewegung als noch ein Jahr zuvor. Denn Anfang 2025 stieg der Rechnungszins für die gesamte Lebenssparte, zu der auch die Berufsunfähigkeitsversicherung gehört, von 0,25 auf 1,00 Prozent. Dies hatte günstigere Beiträge zur Folge, aber dafür sind die Überschüsse im Leistungsfall gefallen. Im Vergleich dazu gab es aktuell also geringere Veränderungen und eine Verfestigung der Anbieter mit einer eher mäßig dosierten Weitergabe der Überschüsse im Leistungsfall.

Die Top Sechs nach den nicht garantierten Überschüssen für ihre aktuellen BU-Verträge sind die

- Huk-Coburg-Lebensversicherung AG mit 2,35 Prozent,
- HDI Lebensversicherung AG mit 2,10 Prozent,
- Nürnberger Lebensversicherung AG mit 2,05 Prozent sowie die
- BL die Bayerische Lebensversicherung AG, Lebensversicherung von 1871 a.G. München und VPV Lebensversicherungs-AG mit jeweils 2,0 Prozent.



Foto: ©Tobias Bierl/Finanzberatung Bierl GmbH

DER GASTAUTOR Tobias Bierl

ist Versicherungsfachmann (IHK) und neben seinem Bruder Stefan Gesellschafter der Finanzberatung Bierl GmbH. Seine inhaltlichen Schwerpunkte sind neben der Berufsunfähigkeitsversicherung die Altersvorsorge und der Vermögensaufbau.

Die „Flop Sechs“ sind die

- Advigon Versicherung AG, Hansemerkur Lebensversicherung AG und Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG mit jeweils 1,00 Prozent,
- Condor Lebensversicherungs-AG bei 0,95 Prozent,
- Helvetia Schweizerische Lebensversicherung AG, Direktion für Deutschland mit 0,7 Prozent und
- Münchener Verein Lebensversicherung AG mit 0,35 Prozent.

Wichtig ist aber: Der Überschuss allein ist kein sinnvolles Auswahlkriterium. Unter den Top Sechs tummeln sich Versicherer, deren Produkte wir selbst gerne und häufig vermitteln. Aber bei einer VPV sehen wir im Moment keinen Grund hierfür, da sie gegenüber der Spitzenklasse am Markt schon etwas schlechter abschneidet. Ebenso bei der Huk-Coburg, die trotz ihrer sehr hohen Überschüsse in unseren Augen nicht mit der Spitzenklasse mithalten kann. Das ist neutral als Wertung festgestellt – auch wenn wir Verträge der Huk-Coburg nicht vermitteln können, weil die Gesellschaft generell nicht mit freien Vermittlern zusammenarbeitet.

Garantierte Rentensteigerung

Man darf auch niemals vergessen, dass diese Werte nur eine Momentaufnahme für die aktuelle Tarifgeneration sind und sich ändern werden. Der Überschuss ist „die Kirsche auf der Sahnetorte“, sollte aber niemals mit eingerechnet werden. Für den Inflationsausgleich im Leistungsfall bleibt die feste, garantierte Rentensteigerung per Leistungsdynamik weiterhin sehr wichtig.

Ausnahme: Canada Life

Die BU-Versicherung der Canada Life ist weiterhin die Ausnahme, da sie keine klassische Netto- beziehungsweise Bruttoberechnung aufweist, sondern nur einen festen Beitrag über die gesamte Laufzeit. Somit gibt es vorher keine Überschüsse – aber auch nachher nicht. Da der Einbau einer Leistungsdynamik in den BU-Vertrag – wie bereits erklärt – generell ratsam erscheint, ist dies für Kunden der Canada Life praktisch Pflicht. Sonst gibt es im Zeitablauf keine Erhöhung mehr, während die BU-Rente aber jedes Jahr an Kaufkraft verliert.

Wenn bei Vertragsabschluss die Überschussverwendung Investmentfonds gewählt wurde, ändert dies nichts im Rentenbezug. Die Überschüsse werden dann nicht weiterhin in ETFs und Co. investiert, sondern steigern die BU-Rente.

Entwicklung der Überschüsse

Wir werden diese Kennzahl daher weiter beobachten und sie – als zusätzliches Kriterium – in unsere Beratung einbauen. In einer aktualisierten Tabelle auf unserem Blog (www.finanzberatung-bierl.de/blog/berufsunfaehigkeit) zeigen wir für 37 Gesellschaften die Entwicklung der Überschüsse im BU-Leistungsfall seit dem Jahr 2020.

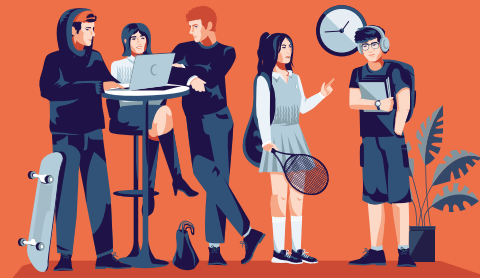
FAZIT

Wichtig sind bei unseren BU-Kunden immer erst einmal die Annahmehancen nach anonymer Risikovorabfrage, der Vergleich der Vertragsbedingungen der Versicherer und die technische Ausgestaltung. Sollten aber diese ähnlich sein, fühlen wir uns bei einem Anbieter mit einem Überschuss mit einer Zwei vor dem Komma wohler als bei einem mit einer Null davor.

Dialog

Smart vorsorgen, langfristig geschützt

Flexibler BU-Schutz



Produktfeatures:

- ✓ Zahlreiche Nachversicherungsmöglichkeiten
- ✓ Allgemeine Dienstunfähigkeitsklausel
- ✓ Überbrückungshilfe

Mehr
erfahren



Dialog Lebensversicherungs-AG
Stadtberger Str. 99, 86157 Augsburg
www.dialog-versicherung.de

Ein Unternehmen der





Foto: © ThurstanBuyout/stock.adobe.com

Vom Kundenproblem zur Vermittlerprovision

Die optimale Beratung zum Arbeitskraftschutz

Die Weg zur Absicherung ist komplex. Welche Erfolgsfaktoren sollte die Vermittlerschaft berücksichtigen? Und was empfiehlt ein erfahrener Praktiker?

UWE SCHMIDT-KASPAREK

Viele Menschen verspüren das latente Risiko einer Berufsunfähigkeit. Das zeigen unsere Erhebungen“, sagt Dr. Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der Sirius Campus GmbH. „Doch viele suchen den Rückzug, weil sie zu wenig über die Produkte wissen und hinsichtlich einer möglichen Leistung sehr unsicher sind.“ Denn fast ein Drittel (32 Prozent) ist demnach sehr skeptisch

gegenüber der Regulierungsqualität der Versicherer hierzulande.

Wie dieser Rückzug vermieden werden kann, haben die Berater in einer 2019 erschienenen Studie über Erfolgsfaktoren für Kundenberatungen zur Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) zusammengestellt. So würden die Menschen mit dem guten Glauben „Mir wird schon nichts passieren“

ihr Gewissen beruhigen und so den latenten Absicherungswunsch auf ein erträgliches Niveau reduzieren. Diesen psychologischen Selbstbetrug müsse die Vermittlerschaft zugunsten der Versicherungsnehmer verhindern.

Als Erfolgsrezepte nennen die Analysten:

- Die Ansprache erfolgt am besten über die Fürsorge für die Familie und für sich selbst, da dies ein verständliches und stark aktivierendes Bild im Kopf der Kunden darstellt.
- Vermittler sollen konkrete BU-Fallbeispiele, das Risiko und die Konsequenzen für Familie und Vermögen aufzeigen.
- Die bekanntesten Gründe für Berufsunfähigkeit – wie Psyche, vor allem Burnout, Unfälle und

Rückenleiden – sollten in eine einfache Story einfließen.

- Aufklärende Grafiken verstärken die Abschlussintention demgegenüber nicht wesentlich.
- Besser ist es, einen Nachweis der Kundenzufriedenheit zu liefern, weil dies zu einem Fairnesserleben führe.

Erfahrener Praktiker berichtet

Seine praxisnahe Beratung beschreibt Mathias Helberg, Versicherungsmakler aus Osnabrück. Er hat mit seiner fortlaufenden Kritik an den BU-Tests der Stiftung Warentest – vor allem bezüglich Intransparenz und praxisferner Modelkunden – in der Branche ein großes Echo hervorgerufen. Nach

INTERVIEW



Foto: © Matthias Helberg/Privat

mit **Matthias Helberg**,
Versicherungsmakler aus
Osnabrück und Betreiber von
„Helbergs Versicherungsblog“

VersicherungsJournal-Extrablatt-Redaktion:
Sie haben Mitte 2025 den Service „Ersteinschätzung für Menschen mit psychischen Vorerkrankungen, anonym und kostenlos“ eingeführt. Wie ist die Reaktion der Kundinnen und Kunden? Wird Ihr Angebot angenommen?

Matthias Helberg: Wir haben seit Einführung der Ersteinschätzung etwa ein bis zwei Anfragen pro Tag zu diesem Angebot, ohne dass wir dafür werben. Wir haben es inzwischen in unser Konzept „Dein Weg zur BU“ eingebaut, weil es

Interessenten extrem schnell und niederschwellig Auskunft darüber gibt, ob aktuell ein BU-Abschluss Erfolgsaussichten hat.

Sie schreiben: „Wer eine solche Diagnose in der Vergangenheit hatte, stößt deswegen beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) oft auf Ablehnung – selbst Jahre nach Therapieende.“ Ist bei ambulanten Behandlungen nicht nach höchstens fünf Jahren Rückschau Schluss?

Helberg: Wenn Diagnosen und Therapie außerhalb des Abfragezeitraums liegen und es auch keine Beschwerden mehr gibt, muss man psychische Vorerkrankungen natürlich nicht mehr angeben. Es gibt einige Versicherer, die nach Psychotherapien in den vergangenen fünf Jahren fragen, während zu vielen anderen ambulanten Behandlungen nur nach den vergangenen drei Jahren gefragt wird.

In der Realität unserer Kundenanfragen ist es aber oft nicht so einfach oder klar. Teilweise gibt es keine Beschwerden mehr, aber die Therapie wird fortgesetzt, um das Rückfallrisiko zu reduzieren. Oder alles ist eigentlich überwunden, aber die Ärzte dokumentieren noch immer psychische Diagnosen. Nach wie vor gibt es Abrechnungsdiagnosen [die von den tatsächlichen Be-

schwerden abweichen, Anmerkung der Redaktion] – gerade für psychische Diagnosen.

Kürzlich hatten wir den Fall, dass sich jemand per Therapie coachen lässt, um besser zu verkaufen. Die Therapeutin hat schriftlich bestätigt, dass keine psychische Erkrankung vorliegt. Der Versicherer wollte trotzdem psychische Erkrankungen vom Versicherungsschutz ausschließen. Das zeigt, dass es bei allen langsam einsetzenden Bemühungen der Branche, psychische Diagnosen differenzierter zu bewerten, noch viel zu tun gibt.

Sind die Betroffenen tatsächlich bereit, Ihr Formular auszufüllen? Wie garantieren Sie die Sicherheit dieser intimen Daten?

Helberg: Das Angebot kann ja bewusst anonym wahrgenommen werden. Das reduziert die Hemmschwelle massiv. Der Aufwand für die Betroffenen, wie für uns als Makler und die Risikoprüfer der Versicherer, ist viel geringer als bei einer Risikovorabfrage. Es profitieren also alle Beteiligten. Wir machen mit den Daten nichts weiter: Wir geben sie nicht weiter, legen niemanden in unserer Kundenverwaltung an. Wir antworten per E-Mail, fertig. Nach drei Monaten löschen wir die Mails.

Die Fragen stellte Uwe Schmidt-Kasperek

Helbergs Einschätzung gibt es nicht den Idealfall in der Beratung zum Arbeitskraftschutz. „Unsere Kunden kommen immer mit Herausforderungen in der Gesundheitshistorie, den Freizeitaktivitäten oder dem Beruf“, so Helberg. Ziel sollte es immer sein, vollen Versicherungsschutz ohne Ausschluss bestimmter Vorerkrankungen oder ausgeübter Sportarten zu bekommen.

Anderer Versicherer immer möglich

„Um da den jeweils passenden Anbieter zu finden, empfehlen sich im Vorfeld anonymisierte Risikovorabfragen.“ Weil es sich jeweils um Einzelfallentscheidungen handelt, kann dabei auch immer ein anderer Versicherer herauskommen. Helberg: „In jüngster Zeit stellen wir fest, dass einige Versicherer, die bisher ziemlich rigoros in der Risikoprüfung waren, jetzt positiver votieren. Und andere Versicherer, die über Jahre sehr gute Voten abgegeben haben, werden nun restriktiver. Aus diesem Grund sind wir froh, immer genügend Anbieter in petto zu haben und uns niemals nur einem Versicherer verschrieben zu haben.“

Positiv hebt Helberg derzeit beispielsweise den vollständigen Verzicht auf die konkrete Verweisung und die Umorganisation in BU-Policen hervor, welche die HDI Lebensversicherung AG und die Condor Lebensversicherungs-AG auf den Markt gebracht haben.

Für seine Beratung nutzt der Makler auch die Erfahrungen aus 20 Jahren Unterstützung im BU-Leistungsfall. Als grundsätzliche Tipps zur BU nennt er:

1. So früh wie möglich abschließen.
2. So lange wie möglich Versicherungsschutz sichern.
3. Den Vertrag kontinuierlich optimieren.
4. Erst kündigen, wenn man tatsächlich „seine Schäfchen im Trockenen“ hat.

GF-Police kein Arbeitskraftschutz

An Kundenzulauf hat der Makler, der längst im Team arbeitet, keinen Mangel. „Unsere Kunden stoßen durch Suchen im Internet, Foren und natürlich durch Empfehlungen auf uns, unsere Website und meinen Blog. Manchmal werden wir von Verbraucherschützern empfohlen, eher selten findet jemand uns durch Presseberichte oder Social Media“, erläutert Helberg.

Falls der angestrebte BU-Schutz für einen Kunden nicht infrage kommt, sieht der Versicherungsmakler die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) als möglichen Ausweg. Denn in der EU sind – wie bei der BU – „fast alle gesundheitlichen Einschränkungen als Ursache versichert“.

Die Grundfähigkeitsversicherung (GF) lehnt Helberg hingegen als Alternative zur BU strikt ab. Die GF sei nicht zur Arbeitskraftabsicherung geeignet, weil die gesundheitlichen Einschränkungen so stark sein müssten, dass man in der Regel nahe am Pflegefall ist. „Menschen können aber oft schon wegen viel geringerer gesundheitlicher Einschränkungen nicht mehr arbeiten“, gibt Helberg zu bedenken. Ohne bezahlte Arbeit würde es ihnen jedoch schwerfallen, die Beiträge für eine GF weiter zu bezahlen. ■

FAZIT

Viele Kunden benötigen die Hilfe ihrer Vermittler, um ihre Arbeitskraft individuell passend abzusichern. Das gilt insbesondere beim Umgang mit heiklen Angaben zu psychologischen Vorerkrankungen. Falls ihnen der Königsweg BU versperrt ist, kann die Erwerbsunfähigkeitsversicherung eine Alternative sein.

VersicherungsJournal Extrablatt

Heft 2|2026, ISSN 1864-6964
Arbeitskraft absichern – wie Vermittler die optimalen Lösungen finden

Erscheinungsdatum: 26.5.2026

Herausgeber und Verlag:

Claus-Peter Meyer
VersicherungsJournal Verlag GmbH
Klaus-Groth-Straße 16 a, 22926 Ahrensburg
Handelsregister Lübeck HRB 4295 AH
Telefon +49 (0)4102 7777880
E-Mail kontakt@versicherungsjournal.de
www.versicherungsjournal.de

Anzeigenverkauf:

Simona Salzburg
Telefon +49 (0)30 72019729
E-Mail s.salzburg@versicherungsjournal.de

Redaktion:

Christian Hilmes
Telefon +49 (0)4102 7777885
E-Mail c.hilmes@versicherungsjournal.de

Redaktionelle Mitarbeit:

- Tobias Bierl, Walderbach
tobias.bierl@finanzberatung-bierl.de
- Oliver Mest, Horst
info@optimal-absichern.de
- Uwe Schmidt-Kasperek, Düsseldorf
usk.redaktion@gmail.com
- Eva-Bettina Ullrich, Frankfurt
evabettina.ullrich@t-online.de
- Björn Wichert, Bochum
bjoern.wichert@web.de

Layout:

Jan Pieloth
j.pieloth@versicherungsjournal.de

Druck und Verarbeitung:

Bonifatius GmbH, Paderborn

© 2026 VersicherungsJournal Verlag GmbH:

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte dieses Hefts sind urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie, dass die Inhalte ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt sind. Nachdrucke oder elektronische Wiedergaben sind nur mit schriftlicher Zustimmung des Verlages zulässig.

Bezugshinweise:

Das VersicherungsJournal Extrablatt erscheint vier Mal im Jahr. Bestellungen über www.versicherungsjournal.de. Das Abonnement ist für Empfänger in Deutschland und als E-Paper kostenlos.

Haftung:

Alle Informationen in diesem Heft wurden sorgfältig geprüft. Der Verlag kann aber keine Haftung für die Richtigkeit sowie für das Befolgen von Hinweisen und Ratschlägen übernehmen.



TESTEN SIE IHR WISSEN

Wie hoch die Erwerbsminderungsrente ausfällt

Die Aufgabe

In einem Beratungstermin mit Ihrem Kunden, Alex Breitner aus Bonn, geboren am 1. Oktober 1983, sprechen Sie die Problematik der Leistungen von Erwerbsminderungsrenten der Deutschen Rentenversicherung an. Hierzu gibt Ihnen Herr Breitner folgende Informationen:

Bis heute hat Herr Breitner seit seinem 17. Lebensjahr 27,6 Entgeltpunkte erwirtschaftet.

- a) Berechnen Sie die zu erwartende Erwerbsminderungsrente für Herrn Breitner, wenn er genau an seinem 40. Geburtstag im Jahr 2023 voll erwerbsgemindert ist.

Hinweis: Im Jahr 2023 beträgt die Anhebung der Zurechnungszeit zwölf Monate und der Rentenwert zum 1. Juli 2023: 37,60 Euro (Rentenwert seit 1. Juli 2025: 40,79 Euro).

- b) Berechnen Sie den persönlichen Rentensteuerfreibetrag für das erste volle Rentenbezugsjahr.

- c) Aufgrund der niedrigen zu erwartenden Erwerbsminderungsrente würde Herr Breitner monatlich 1.000 Euro dazuverdienen.

Berechnen Sie die Rente, die Herr Breitner noch erhält, wenn Sie von 1.500 Euro Erwerbsminderungsrente ausgehen.



Foto: ©contrastwerkstatt/fofola.com

Quelle: Schriftliche Prüfung zum „Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“, Herbst 2024, Handlungsbereich „Kranken- und Unfallversicherung – Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“.

© DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung – Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH, Bonn. Die gesamte Prüfung ist in der Reihe „Aufgaben und Lösungshinweise“ vollständig abgedruckt. Diese erhalten Sie direkt unter www.dihk-bildung.shop.

LÖSUNGSHINWEISE

Zu a)

Herr Breitner hat vom 17. bis zum 40. Lebensjahr, also in 23 Jahren, 27,6 Entgeltpunkte (EP) erwirtschaftet. Dies ergibt pro Jahr einen Durchschnittswert von 1,2 Entgeltpunkten.

Mit dem durchschnittlichen Leistungsvermögen wird die Zurechnungszeit (seit dem 1. Januar 2022) bis zum 65. Lebensjahr belegt. Da durch die weiteren Reformen ab 1. Januar 2018 und 1. Januar 2022 die Zurechnungszeit bis 2030 angehoben wird, steigt die Zurechnungszeit um weitere 21 Monate und somit um ein Jahr auf 66 Jahre (Zurechnungszeit seit 2026: 66 Jahre und drei Monate).

Somit ergibt sich ein Wert von:

$66 \text{ Jahre} - 40 \text{ Jahre} = 26 \text{ Jahre}$

$26 \text{ Jahre} \times 1,2 \text{ EP} = 31,2 \text{ EP}$

Die Gesamtzahl der Entgeltpunkte beträgt somit 58,8.

Eingesetzt in die Rentenformel ergibt sich:

$58,8 \text{ EP} \times 0,892 \text{ (Zugangsfaktor mit Abschlag)} \times 1 \text{ (Rentenartfaktor)} \times 37,60 \text{ Euro (Rentenwert ab 1. Juli 2023 bis 30. Juni 2024)} = 1.972,10 \text{ Euro.}$

Zu b)

Wenn 2023 das erste Jahr des Rentenbezugs ist, ist der anzusetzende Prozentsatz für die Basisversorgung 83 Prozent. Somit ergibt sich ein Freibetrag von 17 Prozent.

2024 ist das erste volle Rentenbezugsjahr (Berechnungsgrundlage):

$12 \times 1.972,10 \text{ Euro} = 23.665,20 \text{ Euro}$

$23.665,20 \text{ Euro} \times 17 \text{ Prozent} = 4.023,084 \text{ Euro, abgerundet } 4.023,08 \text{ Euro (beziehungsweise steuerrechtlich } 4.024 \text{ Euro)}$

Zu c)

Der Hinzuverdienst beträgt $12 \times 1.000 \text{ Euro} = 12.000 \text{ Euro}$.

Die Hinzuverdienstgrenze beträgt $\frac{3}{8}$ des 14-Fachen der monatlichen Bezugsgröße, für 2023: 17.823,75 Euro (2026: 20.763,75 Euro) p.a. bei voller Erwerbsminderungsrente.

Da der Hinzuverdienst unterhalb der Grenze liegt, erfolgt keine Kürzung der Erwerbsminderungsrente.

Die Frage wählte Eva-Bettina Ullrich aus.



LÄNGER
LEBEN
LOHNT
SICH.

Mit einer Fondsvorsorge, die sich ein Leben lang auszahlt.

Wie gewinnen Sie junge Menschen für eine Fondsvorsorge, die sich im Alter richtig auszahlt? Mit **starken Argumenten** – und Humor. Unsere **neue Kampagne** liefert Ihnen dafür frische, wirkungsvolle **Akquise- und Beratungshilfen** und Vorlagen, die Gespräche spürbar erleichtern.



Die Stuttgarter

Der Vorsorge-Versicherer



kampagne-fondsvorsorge.stuttgarter.de