

## Umfrage zeigt: Makler erwarten

**Nur rund ein Viertel aller Berufstätigen in Deutschland hat nach der Allensbacher Werbeträger-Analyse 2011 bislang eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abgeschlossen. Dabei sollte jeder Erwerbstätige seine Arbeitskraft absichern. Doch was, wenn eine BU für den Kunden unerreichbar ist?**

**Nur rund ein Viertel aller Berufstätigen in Deutschland hat nach der Allensbacher Werbeträger-Analyse 2011 bislang eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abgeschlossen. Dabei sollte jeder Erwerbstätige seine Arbeitskraft absichern. Doch was, wenn eine BU für den Kunden unerreichbar ist? Alternativprodukte sind gefragt, sie müssen aber bestimmte Qualitätsmerkmale erfüllen. Welche Anforderungen das sind und was Kunden vom BU-Abschluss abhält, ermittelte YouGov im Auftrag der HDI Lebensversicherung AG in einer repräsentativen Vermittlerumfrage.**

Dr. Oliver Gaedeke, Vorstand bei der YouGov Deutschland AG, weiß: "Viele Kunden verzichten auf die Absicherung ihrer Arbeitskraft, weil sie fürchten, die Prämien nicht bezahlen zu können oder wegen Vorerkrankungen vom Versicherer abgelehnt zu werden." Geld und Gesundheit - diese Faktoren spielen auch bei BU-Alternativprodukten wie der Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) eine entscheidende Rolle. Für 97 Prozent der Befragten ist ein gutes Preis-Leistungsverhältnis entscheidend. Ebenfalls 97 Prozent aller Makler halten "echten" Einkommenschutz - wie sie beispielsweise nur eine BU oder EU bieten - für wichtig. YouGov befragte für die Studie 200 freie Vermittler in Deutschland.

### **Jeder braucht finanzierbaren und sicheren Einkommenschutz**

Tatsächlich steckten gerade Erwerbstätige mit risikoreichen Berufen und Menschen mit angeschlagener Gesundheit lange in einer Zwickmühle: Sie tragen statistisch ein erhöhtes Risiko, ihre Arbeitskraft einzubüßen, bevor sie das Rentenalter erreichen. Die dem Risiko entsprechende Prämie übersteigt aber häufig ihr Budget. Die Konsequenz für Viele: Sie verzichten ganz auf eine Absicherung ihrer Arbeitskraft. Gerhard Frieg, im Vorstand von HDI Leben für Produktmanagement und Marketing verantwortlich, sieht es als Aufgabe der Versicherer, allen Beschäftigten bezahlbare und hochwertige Produkte anzubieten. Frieg betont: "Den besten Einkommenschutz bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung. Ist sie für den Kunden aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen nicht erreichbar, ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung die beste Alternative."

### **BU/EU: Schutz gegen psychische Leiden inklusive**

Eine BU leistet, wenn der Kunde seinen zuletzt ausgeübten Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann. Eine EU hingegen springt ein, wenn der Kunde überhaupt keiner Tätigkeit mehr nachgehen kann - unabhängig vom zuletzt ausgeübten Beruf. Alle anderen Absicherungsalternativen bieten nur Ausschnittsdeckungen. Das heißt, sie sparen bestimmte Erkrankungen, zum Beispiel der Psyche, aus. Fatal im Leistungsfall: Für 41 Prozent aller Fälle sind psychische Erkrankungen verantwortlich. Daher sollten Kunden Ausschnittsdeckungen unbedingt vermeiden.

### **Auf Qualität und Leistung kommt es an**

Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Für 84 Prozent aller Makler sind kundenfreundliche Services im Leistungsfall wichtig. Christian Mähringer, Leiter Betrieb Leben bei HDI, erläutert: "Wir sind da, wenn der Kunde uns am dringendsten braucht, und das transparent und unbürokratisch." HDI

arbeitet nach dem Prinzip "Reden statt Schreiben". Telefonisch oder vor Ort kann der Kunde jederzeit im Rahmen der Leistungsprüfung Hilfe und Unterstützung in Anspruch nehmen.

### **"EGO": Einkommenschutz von HDI**

Seit 1922 schützt HDI seine Kunden gegen den Verlust der Arbeitskraft. Anfang 2014 hat das Unternehmen seine Einkommenschutz-Palette erweitert: um EGO Basic, eine günstige und leistungsstarke EU. Das Produkt richtet sich vor allem an Berufsgruppen mit überwiegend körperlicher Tätigkeit, wie beispielsweise Handwerker und Pflegepersonal, sowie Menschen mit Vorerkrankungen. Dabei hat HDI an das neue Produkt die gleichen hohen Qualitätsanforderungen gestellt, wie an die vielfach ausgezeichnete BU-Police EGO Top. Diese erhielt erst im März 2014 von Franke und Bornberg wieder die Höchstnote "FFF".

### **Themendienst "Einkommenschutz"**

Näheres zur YouGov-Vermittlerumfrage und weitere Hintergrundinformationen bietet der Themendienst "Einkommenschutz" von HDI mit diesen Inhalten:

- Verlust der Arbeitskraft - das verkannte Existenzrisiko
- Falsches Vertrauen in "Vater Staat"
- Günstiger zum Einkommenschutz mit bAV
- Qualität und Leistung entscheiden

anforderung

#### **Pressekontakt:**

HDI Versicherungen

Hanni Tokgözoglu

- Kommunikation -

Telefon: 0221 / 144 - 3445

Fax: 0221 / 144 - 5127

E-Mail: [hanni.tokgoezoglu@hdi.de](mailto:hanni.tokgoezoglu@hdi.de)

Internet: [www.hdi.de](http://www.hdi.de)

#### **Über die HDI Lebensversicherung AG**

Die HDI Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen auf den Gebieten Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Mit Bruttoprämieinnahmen von rund 2,3 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2012 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland. Die HDI Lebensversicherung AG gehört zur Talanx Deutschland AG, in der das deutsche Privat- und Firmenkundengeschäft des Talanx-Konzerns vereint ist. Talanx ist mit Prämieinnahmen von 26,7 Mrd. Euro (2012) und mehr als 22.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine der bedeutendsten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa. Die Talanx AG ist an der Frankfurter Börse im MDAX gelistet (WKN: TLX100, ISIN: DE000TLX1005).

# HDI