

# „Wir erleben bei unseren Kunden ein Revival im Lebengeschäft“

Interview mit Dr. Patrick Dahmen, Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG

Die HDI Leben wächst insbesondere in den Bereichen der betrieblichen Altersversorgung und der Biometrie und verfolgt weiterhin ehrgeizige Ziele. Im aktuellen Fokus steht ein neues BU-Produkt mit einem breiter differenzierten Risikogruppenmodell.

**Herr Dr. Dahmen, seit elf Monaten leiten Sie die Geschicke der HDI Leben. Wie würden Sie die Lage beschreiben: Schon viel erledigt oder doch eher noch viel zu tun?**

Das eine schließt das andere nicht aus. Wir sind in den letzten Jahren sehr gut vorangekommen: Die finanzielle Stabilität unserer Gesellschaften hat sich deutlich verbessert, eine einheitliche IT-Plattform haben wir auf den Weg gebracht. Zudem haben wir unsere Strategie in Leben entwickelt – wir stehen „für ein Leben voller Zuversicht“ und wollen uns als starker Partner für unsere Kunden und Vertriebspartner positionieren. So konzentrieren wir uns jetzt auf stärkeres Wachstum. Vor allem die betriebliche Altersvorsorge ist ein absolutes Wachstumsfeld. Momentan macht sie 15% unseres Neugeschäfts aus – da geht noch deutlich mehr. Das Gleiche gilt auch für die Berufsunfähigkeitsversicherung.

**Man kennt Sie als erfahrenen und engagierten Vorsorge-Experten. Macht Ihnen das Thema mit seinen Herausforderungen aber nicht auch manchmal etwas Bange?**

Zweifelsohne ist das Vorsorgegeschäft anspruchsvoll im aktuellen Umfeld. Wir haben bei der HDI jedoch eine gute finanzielle und operative Basis geschaffen, auf der wir gemeinsam aufsetzen. Wir haben uns ehrgeizige Ziele gesetzt. Und mit entsprechender Energie und Courage gehen wir sie gemeinsam an.

**Welchen Stellenwert hat dann das Lebengeschäft heute für ein Unternehmen wie die HDI?**

Wir erleben hier bei unseren Kunden gerade ein Revival. Inmitten der lang anhaltenden Niedrigzinsphase erkennen viele, dass die Verzinsung verglichen mit anderen Anlageprodukten doch

„Inmitten der lang anhaltenden Niedrigzinsphase erkennen viele, dass die Verzinsung verglichen mit anderen Anlageprodukten doch ziemlich attraktiv ist.“

ziemlich attraktiv ist. Und es setzt sich auch stärker die Erkenntnis durch, dass man fürs Alter zusätzlich selbst vorsorgen muss, weil der Staat sich immer mehr zurückzieht und durch die niedrigen Zinsen tendenziell sogar mehr Geld heute gespart werden muss. Das Thema bleibt für uns also zentral.

**Ihr aktuellstes Thema ist eine BU-Versicherung mit einem neuen Scoring. Wie darf man sich dieses Scoring vorstellen und was verändert dies?**

Die Digitalisierung verändert die Berufswelt stetig. Als BU-Anbieter müssen wir am Puls der Zeit bleiben, um unseren Kunden angemessenen Schutz zu bieten. Durch unser Scoring wird der Kunde jetzt noch differenzierter und individueller in eine Risikogruppe eingestuft, die optimal zu seinem Berufsbild passt. Und passgenau werden dann auch die Prämien kalkuliert. Konkret haben wir statt sieben jetzt 15 Berufsgruppen. Für viele Kunden führt das zu günstigeren Beiträgen.

**Auch der Wettbewerb stellt um. Machen Sie hier große Unterschiede aus?**

Die gibt es durchaus. Zum Beispiel haben wir für Menschen mit schweren Krebserkrankungen die Nachweispflicht vereinfacht. Mit der „Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs“ nehmen wir Kunden in einer Ausnahmesituation die akute finanzielle Sorge. Außerdem: Als berufsunfähig gilt die versicherte Person für uns auch, wenn sie eine unbefristete Rente der Deutschen Rentenversicherung Bund wegen voller Erwerbsminderung erhält – also allein aufgrund medizinischer Gründe und wenn der Vertrag bei Eintritt der vollen Erwerbsminderung mindestens seit zehn Jahren besteht. Ein anderes Beispiel ist die Infektionsklausel. Es gibt nur wenige Versicherer, die bereits bei einem teilweisen Tätigkeitsverbot leisten. Noch geringer wird die Auswahl von Anbietern, die einen Hygienikerplan bei Infektionsgefahr akzeptieren, über den belegt werden kann, welche beruflichen Tätigkeiten die versicherte Person noch ausüben darf. Die HDI bietet beide Regelungen an.

**Was sind weitere Kernthemen des neuen Angebots?**

Neben der Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs und der verbesserten Infektionsklausel haben wir die „EGO Top“ um eine Verlängerungsoption erweitert. Sie ermöglicht es Kunden, bei Anhebung des Renteneintrittsalters die Versicherungsdauer zu verlängern, ohne dass eine erneute Gesundheitsprüfung notwendig ist. Die Berufswechsoption, die Kunden bis zum 37. Lebensjahr offensteht, haben wir verbessert. Sie kann nun beispielsweise auch bei einer staatlich anerkannten Weiterbildung, etwa zum Meister, oder bei Beginn eines Studiums ausgeübt werden. Außerdem können künftig auch Schüler ab zehn Jahren versichert werden. Da Alter und Gesundheit beim Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung das A und O für einen umfassenden und günstigen BU-Schutz sind, ist das ein wichtiges Argument für den Vertragsabschluss bereits im Kindesalter.

#### Welche Zielgruppen stehen im Fokus und sind derartige Veränderungen auch für andere Zielgruppen denkbar?

Im Fokus stehen die Kernzielgruppen Ärzte, Selbstständige sowie IT- und Kammerberufe. Die Verbesserungen machen sich aber auch bei anderen Berufen bemerkbar. Zum Beispiel werden je nach Berufsbild Angaben zum Bildungsabschluss oder zu Ausbildung abgefragt. So wird der Kunde risikooptimal eingestuft. Außerdem wurde die Projektleitung der Personalführung gleichgestellt. So tragen wir den Veränderungen im Arbeitsumfeld Rechnung. Und Versicherte können oftmals von einem günstigeren Beitrag profitieren.

#### Gibt es hinsichtlich der BU eine Botschaft, die Sie Ihren Vertriebspartnern gerne mitgeben möchten?

Mit dem neuen „EGO Top“-Tarif sind wir tatsächlich noch fester in der Spitzengruppe etabliert und brauchen keinen Vergleich zu scheuen. Wie hat ein Fachmagazin gerade geschrieben: Unser Tarif hat alles, was eine BU-Versicherung braucht, um bei den verschiedenen Ratern als Spitzen-Versicherer wahrgenommen zu werden.

#### In welche Richtung könnten sich denn BU-Tarife künftig noch entwickeln?

Die Ausrichtung auf Zielgruppen wird künftig eine größere Rolle spielen. Dafür sind relevante Produkt-highlights wichtig. Zum Beispiel verzichtet HDI bei Ein-Arzt-Praxen auf Umorganisation – und das unabhängig von der Mitarbeiterzahl. Auch die Beitragsstabilität wird zukünftig immer stärker in den Fokus rücken. Ein Aspekt, der bei uns traditionell ein hohes Gut darstellt. Hier wird sich in den nächsten Jahren sicherlich die Spreu vom Weizen trennen, denn neben einer hohen Leistungsquote ist die Sicherstellung eines gleichbleibenden Beitrags während der Vertragslaufzeit für Kunden von ganz entscheidender Bedeutung.



Dr. Patrick Dahmen erklärt die Besonderheiten des neuen BU-Produkts und warum er die HDI Leben damit bei den Spitzenanbietern sieht.

#### Ist das Biometrie-Geschäft für Sie wichtiger und stabiler als der Bereich Altersvorsorge?

Wir wollen in beiden Geschäftsfeldern wachsen und halten sie für gleich stabil bzw. zukunftsfähig. Im Firmenkundengeschäft streben wir Wachstum mit Altersvorsorge- und Biometrie-Produkten an und rechnen uns auch mit unserem Angebot der Deutschen Betriebsrente im Rahmen des Sozialpartnermodells hervorragende Chancen aus. Im Privatkundengeschäft, insbesondere im Bereich Ruhestandsplanung und -management, setzen wir neben den Biometrie-Produkten auch stärker auf kapitalmarktnahe, flexible und kostengünstige Lösungen.

„Im Privatkundengeschäft, insbesondere im Bereich Ruhestandsplanung und -management, setzen wir neben den Biometrie-Produkten auch stärker auf kapitalmarktnahe, flexible und kostengünstige Lösungen.“

#### Welche Entwicklungen gibt es denn in der Altersvorsorge?

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz bietet Arbeitgebern und Arbeitnehmern hervorragende Möglichkeiten für die Altersvorsorge – sowohl über die neue Form des Sozialpartnermodells als auch über die deutlich verbesserten Lösungen der „klassischen“ bAV. Hier haben wir unser Angebot in den letzten Monaten auf die neuen Möglichkeiten ausgerichtet, damit unsere Kunden beispielsweise im Rahmen der Direktversicherung unterschiedliche Fördermöglichkeiten flexibel nutzen können – sei es die Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit der Beiträge oder die Förderung über Riester-Zulagen. Insgesamt bieten kapitalmarktnahe Lösungen die richtige Antwort auf die schwierige Zinssituation – sei es als Indexprodukt oder fondsgebundene Lösung. Hier sehen wir für die Zukunft einen großen Wachstumshebel. ■