



Erstklassige Altersversorgung leistet mehr als nur Geld

Es gibt eine Vielzahl von Rentenversicherungen in Deutschland. Innovationen haben dabei jedoch vorwiegend in der Ansparphase stattgefunden. Die eigentliche Rentenbezugsphase wird noch immer stiefmütterlich behandelt. Das betrifft auch die Art der Leistung. Ein Rentner – gerade in höherem Alter – braucht nicht nur jeden Monat Geld, sondern mitunter auch Unterstützung bei der Bewältigung des Alltags. Hier können die Lebensversicherer von den Schadenversicherern noch viel lernen.

Der demografische Wandel verändert nicht nur die Altersstruktur unserer Gesellschaft. Auch die Zahl der Single-Haushalte, in denen ein Rentner wohnt, hat stark zugenommen. Damit ändert sich auch der Bedarf in der Altersversorgung – zum Beispiel dann, wenn nach einem Unfall oder Krankenhausaufenthalt plötzlich die alltäglichen Dinge des Lebens wie Einkaufen, Wäsche waschen und Putzen vorübergehend nicht mehr alleine verrichtet werden können. In manchen Fällen sind keine Angehörigen vor Ort oder sie können nicht einspringen; manchmal möchten die Betroffenen ihren Angehörigen auch einfach nicht zur Last fallen.

Für solche Fälle bietet es sich an, sogenannte Assistance-Leistungen in eine Rentenversicherung zu integrieren, die neben der monetären Leistung in Euro auch die Versorgung im Alltag gewährleisten. Das Wort Assistance leitet sich vom lateinischen „assistere“ ab und bedeutet „beistehen“ – und genau das geschieht: Bei Bedarf wird der Versicherte in organisatorischen Dingen unterstützt. Derartige Leistungen sind im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung bereits bekannt, bewährt und etabliert: Jeder kennt die Pannenhilfe oder die Organisation des Krankenrücktransports aus dem Ausland. In der Lebens- und Rentenversicherung kommen Assistance-Leistungen bisher jedoch nur relativ selten vor. Lediglich bei Pflegerenten werden sie häufiger angeboten,

zum Beispiel in Form der Organisation eines Pflegedienstes und sonstiger pflegenaher Hilfe- und Dienstleistungen.

Ein Grundbestandteil bei Assistance-Leistungen ist, dass der Kunde eine Rufnummer bekommt, die 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr erreichbar ist. Schon das vermittelt ein Gefühl der Sicherheit. Diese Notrufzentrale nimmt im Namen des Versicherers das Anliegen auf und organisiert die erforderlichen Hilfeleistungen.

Damit der Kunde ein klares Verständnis über die versicherten Leistungen hat, ist es erforderlich, dass transparent erläutert wird, unter welchen Voraussetzungen welche Leistung erbracht wird. Insbesondere müssen Vermittler und Kunden sehr genau darauf zu achten, ob es sich um eine reine Organisationsleistung handelt (zum Beispiel Vermittlung einer Reinigungsfirma) oder ob die damit verbundenen Kosten auch übernommen werden (das heißt die Wohnungsreinigung wird auch bezahlt). Auf den ersten Blick scheinen Produkte, bei denen stets auch die Kostenübernahme erfolgt, für den Kunden attraktiver. Derartige Produkte sind aber natürlich auch teurer.

»»»»»» Von Jörg Adomeit, Geschäftsführer von Adomeit & Partner Consulting, Dr. Sandra Blome, Partner, und apl. Prof. Dr. Jochen Ruß, Geschäftsführer des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften



Beispiel für ein Assistance-Paket „Erstklassige Rente“

Hilfeleistungen bis zu sechs Monate nach einem Unfall oder bei Krankheit nach Krankenhausaufenthalt von mehr als fünf Tagen:

- *Medizin-Hotline* mit 24 Stunden/365 Tagen Erreichbarkeit von (Fach-)Ärzten in Ergänzung zur hausärztlichen Betreuung
- *Tag- und Nachtwache* nach Krankenhausausschreibung, wenn aus medizinischen Gründen eine Überwachung erforderlich ist
- Installation einer *Hausnotrufanlage* in Form eines Funkarmbands (Notrufzentrale ist 24 Stunden am Tag erreichbar und veranlasst entsprechende Hilfe)
- *Menüservice* (sieben Hauptmahlzeiten pro Woche bei täglicher Lieferung)
- Begleitung bei *Arzt- und Behörden-gängen* (zweimal pro Woche)
- *Besorgungen und Einkäufe* (vom Einkaufszettelschreiben bis zur Unterbringung der Lebensmittel sowie Besorgungen wie beispielsweise Arzneimittelbeschaffung und Bankgeschäfte; einmal pro Woche)
- *Wäscheversorgung* (einmal pro Woche waschen, trocknen, bügeln, ausbessern, sortieren und einräumen sowie Schuhpflege)
- *Wohnungsreinigung* (einmal pro Woche)
- Vermittlung einer *Tierbetreuung*

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, unterschiedliche Assistance-Leistungen im Rahmen von Lebens- und Rentenversicherungen anzubieten. Ein geeignetes Leistungspaket kann insbesondere die Rentenbezugsphase einer Rentenversicherung deutlich attraktiver machen. Die im Beispiel genannten Leistungen sollen einen ersten Eindruck vermitteln, wie man eine Rentenversicherung mit Assistance-Leistungen aufwerten und so aus der Vielzahl von Versicherungsprodukten im Wettbewerb herausstechen kann. Und dies mit einem echten Mehrwert für die Kunden.

In dem Wort „Altersversorgung“ steckt „Versorgung“ drin. Assistance-Leistungen sind eine Möglichkeit, dies auch wirklich umzusetzen. Und was ganz wichtig ist: Assistance-Leistungen können bei jedem Zinsniveau angeboten werden. ■

Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.



**Mannheimer Multi-Risk
+ Betriebshaftpflicht**

= Versicherungsschutz rund um den Betrieb

- hohe Grundversicherungssummen in der Haftpflicht
- Upgrade-Garantie
- attraktive Preisgestaltung

www.makler.mannheimer.de

M
Mannheimer

Maklerdirektion	Telefon	E-Mail
Berlin	030. 89 02 01 21	mdberlin@mannheimer.de
Bielefeld	05 21. 9 67 14 34	mdbielefeld@mannheimer.de
Hamburg	040. 37 00 91 61	mdhamburg@mannheimer.de
Köln	02 21. 16 00 52 28	mdkoeln@mannheimer.de
Leipzig	03 41. 6 49 32 11	mdleipzig@mannheimer.de
Mannheim	06 21. 4 57 12 50	mdmannheim@mannheimer.de
München	0 89. 5 17 52 44	mdmuenchen@mannheimer.de
Ulm	07 31. 17 59 88 10	mdulm@mannheimer.de
ZN Schweiz	0041 (0)44 289 88 00	info@mannheimer.ch