

## Automatische Umstellung nach Vollendung des 50. + 80. Lebensjahres in der Unfallversicherung

### Kurz und bündig:

Die Bedingungswerke der Unfallversicherung sehen ab den AUB 2008 eine Umstellung des Tarifs nach Vollendung des 80. und ab den AUB 2016 zusätzlich nach Vollendung des 50. Lebensjahres vor. Die automatische Umstellung wird zur Hauptfälligkeit 10.2021 technisch umgesetzt. Profitieren Sie davon.

### Rechtliche Grundlage

Die Allgemeinen Unfallversicherungs-Bedingungen sehen vor, dass mit der Vollendung des 50. + 80. Lebensjahres die Versicherbarkeit nach dem bisherigen Tarif endet. Zur Hauptfälligkeit, die auf den 50. bzw. 80. Geburtstag folgt, gilt der gültige Tarif für Personen ab 50 bzw. 80 mit folgendem Wahlrecht für den Kunden:

- Der Kunde zahlt den bisherigen Beitrag, und wir reduzieren die Versicherungssummen entsprechend.
- Der Kunde behält die bisherigen Versicherungssummen, und wir berechnen einen entsprechend höheren Beitrag.

### Wie informieren wir Sie und Ihre Kunden?

5 Monate vor der Hauptfälligkeit - erstmalig ab Mitte April 2021 - erhalten Sie einen Besuchsauftrag, in dem wir Sie informieren, dass Ihr Kunde von der Tarifumstellung betroffen ist. Bei der Tarifstellung sind auch die Kunden betroffen, die bislang noch nicht umgestellt wurden.

Nutzen Sie die Gelegenheit und besuchen Sie Ihren Kunden. Passen Sie den Versicherungsschutz der neuen Lebenssituation des Kunden an. Sollten wir keinen Ersatzantrag erhalten, informieren wir Ihren Kunden 3 Monate vor der Hauptfälligkeit über die Tarifumstellung und sein **Wahlrecht**.

### Automatische Umstellung

Wenn kein Ersatzantrag bei uns eingeht und auch Ihr Kunde sich nicht bei uns meldet, werden wir eine automatische Tarifumstellung zur Hauptfälligkeit, die auf den 50. bzw. 80. Geburtstag folgt, vornehmen. Der Kunde erhält dann einen Nachtrag. In diesen Fällen bleibt der bisherige Beitrag erhalten und die Leistungen werden reduziert. Zusatzbausteine werden in der Regel unverändert fortgeführt.

### Private Vorsorge ist existenzsichernd

Die Lebensumstände ändern sich laufend. Kinder sind erwachsen, evtl. entfällt die gesetzliche Unfallversicherung. Außerdem hat er mehr Zeit für Aktivitäten, z. B. Sport und Reisen. Oder Ihr Kunde der Zielgruppe 80 + wohnt zwischenzeitlich in einem Seniorenheim. Deshalb ist es wichtig, dass Sie seinen Versicherungsschutz prüfen. Informieren Sie ihn gerne darüber, dass die NÜRNBERGER einer der wenigen Versicherer ist, die auch älteren Menschen ab 80 Jahren noch Versicherungsschutz **ohne Gesundheitsfragen** bietet.

### Bestandssicherung

Sichern Sie Ihren Bestand und denken Sie an die Cross-Selling-Chancen, die sich ergeben. Vielleicht hat Ihr Kunde zwischenzeitlich Enkel oder ein teures Hobby? Ein Besuch vor Ort lohnt sich immer. Nutzen Sie im Vertriebsweg Stamm auch die Vorteile des Aktionsmanagements und der Wettbewerbe der privaten und gewerblichen Schadenversicherung.



### Verkaufsunterstützung

Informieren Sie sich zur Unfallversicherung im Vertriebsportal der NÜRNBERGER Versicherung unter <https://vertrieb.nuernberger.de/>.

### Ihre Ansprechpartner

#### SHUK-Marktmanagement

Birgit Weiß      Tel. 0911 531-3036



1415/001415/D0001 1

