



Absicherung der Arbeitskraft

Grundfähigkeits- versicherungen

2018



SCOR

The Art & Science of Risk

INHALT

Der Bedarf an Produkten zur Arbeitskraftabsicherung steigt	3
Vorteile der Grundfähigkeitsversicherung	4
Attraktive Produkte mit neuen, optionalen Produktmerkmalen	5
Hilfe bei beruflicher Neuorientierung	6
Unser Angebot	6





Der Bedarf an Produkten zur Absicherung der Arbeitskraft steigt

Zur Absicherung des langfristigen Verlustes der eigenen Arbeitskraft ist die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) immer noch das Top-Produkt am deutschen Lebensversicherungsmarkt. Gleichzeitig jedoch steigt unter den Vermittlern die Nachfrage nach Produkten, die eine alternative Absicherung bieten, z. B. für Handwerker oder körperlich Tätige. Den steigenden Bedarf an solchen Produkten unterstreicht eine kürzlich veröffentlichte Umfrage, der zufolge der Anteil der Personen, für die eine BU aus finanziellen Gründen momentan nicht in Frage kommt, höher ist als der Anteil der Personen, die noch keine BU haben, sich aber dafür interessieren.

Entsprechend plant nach einer SCOR-Umfrage zur Zukunft der Arbeitskraftabsicherung momentan ca. die Hälfte der deutschen Lebensversicherer die Erschließung neuer Personenkreise in dieser Produktkategorie. Als Produkte zur Ergänzung der BU werden dabei vor allem die Grundfähigkeitsversicherung (GFV) sowie reduzierte BU-Konzepte favorisiert.

Welche Produkte werden aus Ihrer Sicht zukünftig die Arbeitskraftabsicherung neben der klassischen BU ergänzen?

Quelle: SCOR, Online-Umfrage zur Arbeitskraftabsicherung, Juli 2018



Die GFV und reduzierte BU-Konzepte sind die wichtigsten Produkte zur Ergänzung der BU. EU (15 %) und Multi-Risk (19 %) wurden selten als 1. Wahl genannt. Critical-Illness-Produkte scheinen nach Ansicht der Befragten in Deutschland keinen Markt zu haben.

Bei der Entwicklung alternativer Produkte zur BU haben wir uns bei der SCOR intensiv mit der Thematik beschäftigt. Einige Konzepte und Ideen zur Weiterentwicklung stellen wir Ihnen nachfolgend vor.

BU-ähnliche Produkte helfen nur bedingt

Es finden sich zahlreiche Konzepte, wie BU-Produkte durch Reduzierung des Leistungsumfangs preislich günstiger werden können. Allerdings führt das gesetzliche Leitbild der BU dazu, dass entweder der Begriff der BU nicht weiter verwendet werden sollte oder dass die reduzierten Produkte letztlich keinen ausreichenden Prämienvorteil gegenüber einer „vollwertigen BU“ bieten und daher oft wenig erfolgreich sind.

Eine insbesondere für körperlich Tätige alternative Absicherung gegen den langfristigen Verlust der eigenen Arbeitskraft sollte sich daher sowohl im Leistungsumfang als auch im Preis klar gegen eine BU abgrenzen.



Vorteile der Grundfähigkeitsversicherung

Genau diese Voraussetzungen erfüllt die GFV. Sie bietet eine wertvolle Absicherung der allgemeinen Arbeitsfähigkeit und bildet unterhalb der BU eine prämiengoptimierte eigenständige Produktkategorie, die viele weitere Vorteile beinhaltet, um am deutschen Lebensversicherungsmarkt erfolgreich zu sein.

Messbare Leistungsauslöser

Die GFV leistet bei Verlust von klar definierten körperlichen, geistigen oder sozialen Fähigkeiten. In Abgrenzung zur BU fallen hierunter gerade keine erlernten beruflichen Fertigkeiten, sondern Fähigkeiten mit klarem Bezug zu Tätigkeiten, die am Arbeitsmarkt von Bedeutung sind.

Die Kriterien zur Leistungserbringung werden verständlich und objektiv messbar beschrieben. Dies wird etwa dadurch erreicht, dass sich die Leistungsauslöser so weit wie möglich an Gutachterrichtlinien orientieren und damit messbar oder durch Fachärzte überprüfbar sind. Allerdings sollte der Anbieter die verwendeten Definitionen bezüglich Objektivierbarkeit und zeitlicher Stabilität kritisch prüfen.

Passgenaue Zielkundenkonzepte

Ein weiterer wesentlicher Vorteil der GFV besteht in der Möglichkeit passgenauer Zielkundenkonzepte durch modularen Aufbau.

Denn klassische Produktkonzepte basieren oft auf dem starren Prinzip von Basis- und Premiumprodukten, wobei die Basisvariante alle notwendigen Komponenten enthält und die Premiumvariante nützliche Zusatzleistungen gewährt. Bei der GFV hingegen lassen sich die versicherten Fähigkeiten genau auf Kundengruppen oder auf im Erwerbsleben ausgeübte Tätigkeiten anpassen und ergeben so individuelle Zielkundenprodukte. Für stark körperlich arbeitende Personen etwa mag das Heben und Tragen schwerer Gegenstände wichtiger sein als für künstlerisch tätige Personen.

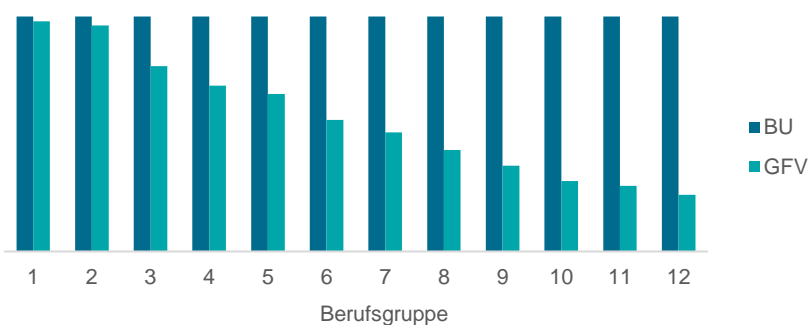
Kunden erhalten so über ein modulares Konzept ein Produkt, das auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und dies auch preislich abbildet.

Niedrige Prämien

Nicht zuletzt ist der preisliche Unterschied zur BU ein wichtiger Aspekt aus Kundensicht. Die nachfolgende Abbildung zeigt das Verhältnis von Beiträgen einer exemplarischen GFV zu den Beiträgen einer marktüblichen BU für verschiedene Berufsgruppen, in diesem Fall für 12 Berufsgruppen.

Beitragsvergleich BU und GFV für verschiedene Berufsgruppen

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis einer Modellpolice



Insbesondere für die in der BU teuren Berufsgruppen ist der Preisunterschied signifikant.



Vereinfachte Risikoprüfung

Aufgrund des Leistungsversprechens der GFV lässt sich die Risikoprüfung einfacher und kürzer gestalten. Die SCOR hat ihr Konzept zur verkürzten Risikoprüfung mit geschlossenen und klar verständlichen Fragen auf die GFV-Produkte zugeschnitten. Die hinterlegten Algorithmen können speziell auf das zu versichernde Produkt angepasst werden und eignen sich zum Einsatz in vielen Vertriebswegen.

Attraktive Produkte mit neuen, optionalen Produktmerkmalen

Die am Markt verfügbaren GFV-Produkte sind nicht alle in gleicher Weise erfolgreich. Dies liegt, neben unterschiedlichem Zugang zur Zielklientel, auch daran, dass ein Produkt, das bewusst unterhalb der BU angesiedelt wird, zunächst die „Lücken“ zur BU sichtbar macht.

Wie sehen also attraktive Weiterentwicklungen der bereits am Markt vorhandenen GFV-Produkte aus?

Berücksichtigung des Schweregrads der Einschränkung



Im Laufe der letzten Jahre sind die Leistungsauslöser in der GFV tendenziell angeglichen worden. So hatten etwa einige Anbieter in ihren früheren AVB festgelegt, dass eine Leistung aus der GFV gezahlt wird, falls beide Hände nicht mehr im Sinne der Bedingungen benutzt werden können. Nach Produktüberarbeitungen wird nun eine Leistung bereits dann gezahlt, wenn nur eine Hand im Sinne der Bedingungen nicht mehr funktionsfähig ist.

Aber ist es aus Kundensicht grundsätzlich sinnvoll, Leistungen bereits bei „leichten“ Funktionseinschränkungen zu zahlen? Abhängig vom Tätigkeitsprofil mag ein Kunde durchaus geneigt sein, im Leistungsumfang eine striktere Funktionseinschränkung für eine im Gegenzug niedrigere Prämie zu akzeptieren. Oder es können, ebenfalls in der Prämie berücksichtigt, bei weniger starken Funktionseinschränkungen nur Teilleistungen erbracht werden, während die volle Leistung erst bei entsprechend schweren Einschränkungen gezahlt wird.

Integration der Erwerbsunfähigkeit

Es ist offensichtlich, dass ein Kunde berufs- oder erwerbsunfähig werden kann, ohne dass Leistungen aus der GFV fällig werden. Eine Überlegung zur Weiterentwicklung des Produkts wäre, diese „Lücke“ durch Integration der vollständigen Erwerbsunfähigkeit über einen optionalen Zusatzbaustein zu schließen. In diesem Fall wäre durch die Erweiterung z. B. auch ein Großteil psychischer Erkrankungen in einer für den Kunden greifbaren Form eingeschlossen, nämlich dann, wenn die Erkrankung zur vollständigen Erwerbsunfähigkeit führen würde.

Unsere Berechnungen zeigen allerdings, dass der Einschluss der vollständigen Erwerbsunfähigkeit nicht unbedingt günstig ist. Bei der Kalkulation der erwarteten Leistungen aus dem Zusatzbaustein sind deshalb insbesondere zwei Dinge wesentlich:

1. Das unterliegende GFV-Produkt: Je weniger Leistungsauslöser hier versichert sind, desto höher wird der prozentuale Mehrbeitrag aus dem Zusatzbaustein.
2. Die verwendete Berufsgruppeneinteilung: Die Mehrleistungen aus der Erwerbsunfähigkeit sind stärker abhängig von der Berufsgruppe als die Leistungen aus der GFV.



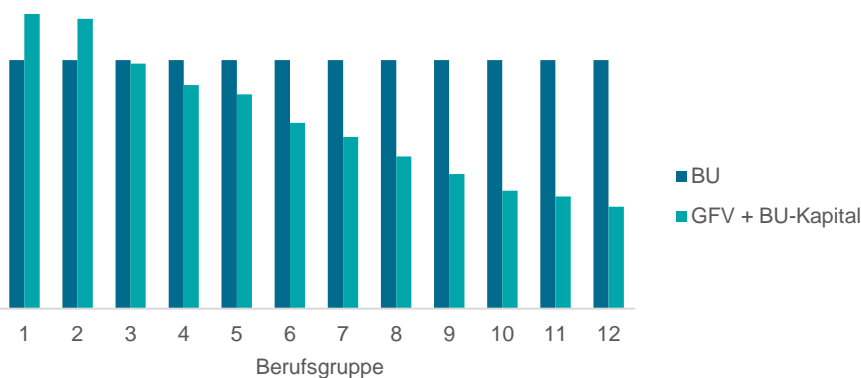
Hilfe bei beruflicher Neuorientierung

Als neue und aus Kundensicht sehr interessante Zusatzleistung sehen wir eine optionale einmalige Leistung im Falle von Berufsunfähigkeit. Denn ein Kunde, der seine bisherigen beruflichen Tätigkeiten nicht mehr ausüben kann, aber keine Funktionseinschränkungen im Sinne der GFV hat, kann sowohl den Willen als auch die Fähigkeit zu einer Umschulung auf einen anderen Beruf haben. Für diesen Kunden wäre es hilfreich, aus einem Zusatzbaustein „Umschulungsschutzbrief“ die finanziellen Mittel für eine Umschulung zu erhalten. Dabei grenzt sich der Leistungsumfang des Zusatzbausteins deutlich von demjenigen einer „normalen BU“ ab, da nur eine fest definierte Einmalleistung gezahlt wird.

Die Attraktivität dieses „Umschulungsschutzbriefes“ ist natürlich durch den Preis beeinflusst. Die folgende Abbildung zeigt beispielhaft das Verhältnis der Prämien einer GFV, die zusätzlich bei Berufsunfähigkeit eine Kapitalleistung in Höhe von 2 Jahresrenten erbringt, zu den Prämien einer „marktüblichen“ BU.

Beitragsvergleich BU und GFV + BU mit Kapitalleistung für verschiedene Berufsgruppen

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis einer Modellpolice



Insbesondere für die in der BU teuren Berufsgruppen können preislich attraktive, sinnvolle und bedarfsgerechte Lösungen angeboten werden.

Aber auch hier ist es wichtig, insbesondere das unterliegende GFV-Produkt sowie die Berufsgruppeneinteilung von Beginn an richtig zu konzipieren.

Unser Angebot

Die SCOR begleitet Sie mit innovativen Ideen bei der Entwicklung optimierter und marktgerechter Produkte. Wir freuen uns auf einen anregenden Austausch.

Sprechen Sie uns gerne an:



Gerd Müller

Leiter
Produktentwicklung und Pricing

+49 221 2928 1439
gmueller@scor.com



Dr. Torsten Hefer

Leiter
Marktbereich Deutschland

+49 221 2928 1418
thefer@scor.com