

Volkskrankheit Depression:
Nervenerkrankungen und
psychische Leiden machen heute
rund ein Drittel der Fälle von
Berufsunfähigkeit aus





DIE RISIKEN DES LEBENS

Wie lange jemand lebt oder wie wahrscheinlich es ist, berufsunfähig oder pflegebedürftig zu werden, lässt sich immer genauer berechnen. Das individualisiert den Versicherungsschutz, hat aber auch steigende Prämien für einige Zielgruppen zur Folge. Darum sind auch alternative Modelle zur traditionellen Vorsorge gefragt

Text: Elke Schulze | Foto: Klubovy/iStock, Lutz Sternstein

KÜRZLICH WURDE der Chefvolkswirt der Munich Re, Michael Menhart, in einem Interview zur Zukunft der biometrischen Datenauslese befragt. Auf die Frage, ob bald Apps auf Handy oder Smartwatch die Versicherungsgeschäfte der Kunden steuern könnten, zeigt sich Menhart überzeugt, dass es künftig verstärkt solche Angebote geben wird. Der Mann muss es wissen: Bereits seit zehn Jahren führt der größte deutsche Rückversicherer jährlich biometrische Portfolio-Analysen durch. Quelle ist ein Datenpool, der rund 50 Prozent aller auf dem deutschen Markt befindlichen Berufsunfähigkeits-, Renten- und Todesfallpolicen abdeckt. Im Gegenzug bekommen die teilnehmenden Gesellschaften biometrische Auswertungen für alle abgefragten Parameter.

Klar ist: Je mehr Daten vorliegen, desto besser können die individuellen Risiken zugeordnet werden. Und vielleicht mischen in Zukunft Google, Amazon und Facebook im Markt um die Absicherungen

der Lebensrisiken entscheidend mit. Denn niemand sonst weiß anhand der Online-Aktivitäten so genau, wie gesund wir uns ernähren, ob wir Sport treiben oder welche Medikamente wir nehmen.

Auch der europäische Gesetzgeber hat die Bedeutung von Daten für das Bestandsmanagement der Versicherer erkannt. Im Rahmen von Solvency II fordert er jetzt von den Lebensversicherern, dass sie fundierte Einschätzungen, „Best Estimates“, für die Risiken in ihrem Bestand abgeben.

VERMESSUNG DES INDIVIDUUMS

In der Versicherungswissenschaft beschreibt der Begriff „Biometrie“ die Risiken, die mit dem Lebensablauf zusammenhängen – wie Alter, Invalidität, Pflege und Tod. Das eigene Leben, die Gefahr, pflegebedürftig zu werden oder seine Arbeitskraft einzubüßen, sind die wichtigsten Dinge, die es abzusichern gilt.

Kein Wunder, dass angesichts des rückläufigen Neugeschäfts bei Lebens- und ►

Rentenversicherungen – die niedrigen Zinsen zeigen Wirkung – die Branche in der Arbeitskraftabsicherung besondere Chancen sieht.

Der Blick auf die Zahlen zeigt das Potenzial. So belegt der „Kundenmonitor Assekuranz“ des Marktforschungsinstituts YouGov: 44 Prozent der Deutschen verfügen über eine private Unfallversicherung, eine spezielle Police für den Fall der Berufsunfähigkeit hat aber lediglich jeder fünfte Erwerbstätige. Für die allgemein als wichtig empfundene Absicherung für Pflegebedürftigkeit haben nur 12 Prozent der Deutschen bislang mit einer privaten Zusatzversicherung vorgesorgt.

RATINGS DIFFERENZIEREN STÄRKER

Der „Kundenmonitor Assekuranz“ hat darüber hinaus ermittelt: Jeder fünfte Deutsche hat eine Risikolebensversicherung abgeschlossen, um Angehörige für den Fall des eigenen Todes abzusichern. Hier wird eine versicherte Summe ausgezahlt, wenn der Kunde innerhalb der Vertragsdauer stirbt. Auch bei diesem „Klassiker“-Produkt zeigt sich eine ganze Bandbreite an Preis-Leistungs-Unterschieden.

So testet das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) die Anbieter in regelmäßigen Abständen und legt seinem Rating Kriterien wie Vertragsdauer, Kostentransparenz und Abschlusskostenquote zugrunde. Die Berechnungen werden vom IVFP anhand von 70 Kriterien jeweils für Basis- und für Premium-Tarife erstellt. „Hier zeigen sich deutliche Unterschiede, genaues Hinschauen lohnt“, sagt Michael Hauer, IVFP-Gründer und Professor für Finanzmärkte und Financial Planning an der Technischen Hochschule Amberg-Weiden.

Die Todesfall-Absicherung ist indes nur eine Vorgehensweise, die finanziellen Risiken des Lebens durch private Vorsorge zu reduzieren. „Laut Statistik muss jeder vierte Arbeitnehmer aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig seinen Beruf aufgeben oder ganz aus dem Berufsleben ausscheiden“, heißt es auf der Website der Deutschen Rentenversicherung. Für Berater bedeutet das: Es gibt hier noch eine Menge zu tun.

Wichtigstes Ereignis für die konkrete Abschlussbereitschaft ist das Ende der Aus-

Makler meinen: Biometrische Risikoprodukte gehören zu den Produkten mit dem größten Zukunftspotenzial

Repräsentative Umfrage unter Versicherungs- und Finanzmaklern, alle Angaben in Prozent



Quelle: maklermanagement.ag, Stand: August 2016

»Eine SBU ist für einige Zielgruppen heute nicht mehr finanzierbar«

Michael Hauer,
IVFP

bildung beziehungsweise der Berufseinstieg, so Holger Geißler, Leiter der Marktforschung bei YouGov: „Für biometrische Versicherungsprodukte ist die Zielgruppe der unter 30-Jährigen die interessanteste. So beabsichtigen knapp 30 Prozent der bis 30-Jährigen, eine oder mehrere solcher Versicherungen in den nächsten zwölf Monaten abzuschließen. Besonders attraktiv sind BU- und Erwerbsunfähigkeits-Produkte, gefolgt von der Risiko-LV“.

WOHIN GEHT DER MARKT?

Als Hemmschuh für die Produktentwicklung werden von den Versicherern indes die regulatorischen Veränderungen gesehen. Waren 2011 rund 61 Prozent der Versicherer dieser Ansicht, betrachten inzwischen 93 Prozent diesen Faktor als Hürde. Zu diesem Ergebnis kommt der „Produkt-Survey Lebensversicherung“ des Beratungsunternehmens Towers Watson.

Dennoch erfahren Biometrieprodukte eine zunehmende Bedeutung. So erwarten die von Towers Watson Befragten das größte Potenzial in der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU), in der Pflegeversicherung sowie für alternative Deckungskonzepte.

Zuletzt war das Neugeschäft der BU-Verträge allerdings noch zurückgegangen.

Denn mit 830.000 neuen Verträgen im Jahr 2014 war es verglichen mit 2013 um knapp 2,4 Prozent gesunken.

„Dennoch liegen Policen zur Absicherung des Todesfalls, der Erwerbsunfähigkeit und des Pflegefalls voll im Trend. Bei der SBU allerdings merken wir, dass durch die stetige Optimierung und die Ausreizung der Risikoklassen diese Art der Absicherung für einige Zielgruppen nicht mehr finanzierbar ist“, sagt IVFP-Geschäftsführer Hauer.

ALTERNATIVE PRODUKTE GEFRAGT

Wer nicht zu den „guten“ Risiken gehört – wie etwa Akademiker mit Bürojobs –, muss immer tiefer in die Tasche greifen, um sich abzusichern. Die Prämienunterschiede zwischen den einzelnen Berufsgruppen nehmen zu. Während ein jüngerer Akademiker monatlich netto durchschnittlich rund 42 Euro zahlt, um sich eine monatliche BU-Rente von 1.500 Euro zu sichern, wird es für den Facharbeiter teurer.

Selbst bei einer teilweisen Bürotätigkeit kostet ihn der Vertrag bereits 73 Euro monatlich. Am teuersten wird es für alle, die keine Berufsausbildung abgeschlossen haben und vorwiegend körperlich tätig sind. Eine Absicherung ihrer Arbeitskraft über eine BU-Versicherung in Höhe von 1.500 Euro monatlicher Rente ist für sie für durchschnittlich 149 Euro möglich. Und das oftmals nur bis zum 60. Lebensjahr, während sich die beiden anderen Mus-



»Für Biometrie-Produkte sind Berufseinsteiger eine attraktive Zielgruppe«

Holger Geißler,
YouGov

terfälle bis zum 65. Lebensjahr absichern können (siehe Grafik Seite 10).

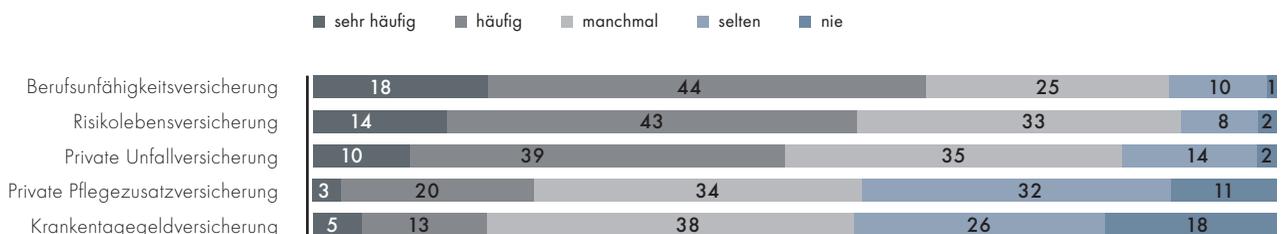
HDI-Vorstand Tobias Warweg, verantwortlich für den Maklervertrieb, rät zudem: „In der BU-Absicherung sollten Kunden und Vermittler darauf achten, dass sich Brutto- und Nettoprämien nicht zu stark unterscheiden. Denn der Versicherer ist berechtigt, den Zahlbetrag bis zur Bruttoprämie anzuheben. Das Änderungsrisiko trägt der Kunde.“

Klar ist: Die BU bleibt das Premiumprodukt, aber bezahlbare Alternativen sind gefragt. Dabei kommt es auf den Anlass an, der zur Auszahlung der Versicherungsleistung führt. Leistungsauslöser wie etwa Erwerbsunfähigkeit, „Schwere Krankheiten“ (Dread Disease), der Verlust von Grundfähigkeiten, Invalidität durch einen Unfall und Pflegebedürftigkeit finden sich in unterschiedlicher Ausprägung und Intensität in verschiedenen Produkten wieder. Wichtig: Eine Grundfähigkeitsversicherung ist zwar deutlich günstiger als eine vollwertige BU-Police, leistet aber nur, wenn dem Versicherten elementare Fähigkeiten verloren gehen – und psychische Beeinträchtigungen sind nicht versichert.

IVFP-Experte Hauer sieht einen Trend hin zu deutlich mehr Flexibilität bei den Anbietern: „Es gibt immer mehr Möglichkeiten, verschiedene Versicherungsleistungen zu kombinieren.“ Darüber hinaus führt die steigende Lebenserwartung dazu, dass Pflegebedürftigkeit ein ►

Umfrage: Wie häufig wurden Biometrie-Policen nachgefragt?

Die Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov zeigt: Das Thema Berufsunfähigkeitsvorsorge kommt in der Bevölkerung an (Angaben in Prozent)



Quelle: YouGov

immer wichtigerer Baustein der Alters- und Gesundheitsvorsorge wird.

Der Gesetzgeber bemüht sich, seine Leistungen zu reformieren. Mit dem Ersten Pflegestärkungsgesetz erhalten darum rund 2,7 Millionen Pflegebedürftige in Deutschland bereits seit dem 1. Januar 2015 mehr Leistungen. Mit dem kommenden Jahr wird ein neues Begutachtungsverfahren eingeführt, und es gelten neue Kriterien, wie Pflegebedürftigkeit definiert wird.

GESETZLICHE LEISTUNG IST BEGRENZT

IVFP-Chef Hauer kommentiert: „Das war auch dringend notwendig, denn gemäß der geschätzten Bevölkerungsentwicklung wird die Zahl der älteren Menschen bis 2060 auf knapp 9 Millionen Menschen

ansteigen und damit die Zahl der pflegebedürftigen Menschen.“ Gleichzeitig steigen die Kosten für eine angemessene Betreuung im Pflegefall permanent. Gerade hier zeigt sich der Bedarf an privaten Vorsorgelösungen.

„Eine rein gesetzliche Versorgung wird definitiv nicht ausreichen. Doch wir wissen schon jetzt, dass es neue Produkte geben wird – diese Tarife leisten dann anhand der neuen Pflegegrade, die die bisherigen Pflegestufen ablösen“, so Hauer.

Und die Bereitschaft, sich für den Fall der Fälle abzusichern, steigt: Inzwischen haben rund 3,4 Millionen Menschen eine Pflegeversicherung abgeschlossen. Vor zwei Jahren war es noch eine halbe Million weniger. ■

Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit: Große Prämienspanne für unterschiedliche Tätigkeitsfelder

Die IVFP-Berechnung der durchschnittlich zu entrichtenden monatlichen Prämien für einen Musterfall zeigt: Ein im Büro tätiger Akademiker zahlt im Vergleich mit einem Handwerker deutlich weniger als ein Drittel für seine BU-Vorsorge¹⁾

Allgemeiner Musterfall

20-jähriger Angestellter in Vollzeit

Absicherung **1.500 Euro**

unverheiratet, keine Kinder, keine Rentensteigerung, keine Absicherung AU
kein risikorelevantes Hobby, keine Vorerkrankungen, Nichtraucher, keine Reisetätigkeit
keine Karenzzeit, keine Wartezeit
Leistungsdauer = Versicherungsdauer
Gewicht 80 kg, Größe 180 cm

Spezifischer Musterfall



Akademiker (Mathematiker)

Hochschulabschluss
leitende Funktion: mind. 5 Pers.
Anteil Bürotätigkeit: Maximum
Absicherung bis zum 65 J.
Netto **41,61 Euro**



Einzelhandelskaufmann (nicht Lebensmittel)

abgeschl. Berufsausbildung
keine leitende Funktion
Anteil Bürotätigkeit: unter 75 %
Absicherung bis zum 65 J.
Netto **73,45 Euro**



Handwerker (Anstreicher/Maler)

ohne abgeschl. Berufsausbildung
keine leitende Funktion
Anteil körp. Arbeit: Maximum
Absicherung bis zum 60 J.²⁾
Netto **148,91 Euro**

1) Beim Handwerker konnte die Absicherung von 3 der 14 Anbieter nicht berechnet werden
2) Da nicht bei allen Anbietern eine Absicherung bis zum 65 J. möglich ist

Illustration: skathie/iStock
Quelle: IVFP