

## Blitzschnelle Risiko-Voranfragen für Lebens-Policen

**Die auf Initiative von Münchner Rückversicherung sowie den Versicherungsanalysten Franke und Bornberg gegründete Anfrageplattform Vers.diagnose erleichtert Maklern die Abwicklung von Risiko-Voranfragen bei Risikolebens- und Berufsunfähigkeits-Versicherungen. Ein Pilotprojekt umfasst sechs Versicherer und einige Vertriebe.**

Nach Angaben der [Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG](#) (Munich Re) bearbeiten Lebensversicherer pro Jahr im Durchschnitt 20.000 bis 25.000 Voranfragen. Jede einzelne binde Ressourcen in der Risikoprüfung, aber nur auf vier bis zehn Prozent dieser Anfragen folge ein Versicherungsantrag.

Gleichwohl gehöre die Beantwortung von Voranfragen zu den wichtigsten Vertriebs-Services der Lebensversicherung, ist Munich Re überzeugt. Versicherungsmakler würden insbesondere bei Kunden mit schwierigen Risikoverhältnissen mehrere Versicherer fragen, um die günstigsten Konditionen auszuloten.

Als Nachteile dieses Verfahrens nennt der Rückversicherer, dass bis zur Antwort mehrere Tage vergehen könnten, der Antragsprozess dadurch unterbrochen würde und dies den Vertragsabschluss gefährden könne.

### **Makler wollen beschleunigte Prozesse**

Deswegen wünschten sich Makler einen beschleunigten Antragsprozess, das habe eine unabhängige Studie ergeben.

Dazu muss nach Überzeugung der Münchner Rück die Form der Voranfragen vereinheitlicht werden. Heute übermittelten die Makler die Risikodaten ihrer Kunden wenig strukturiert an verschiedene Lebensversicherer. Für die Weitergabe medizinischer Daten per E-Mail, Fax oder Post fehle oft eine hinreichende Rechtsgrundlage. Würden Daten anonymisiert weitergegeben, könne ein Voranfrage-Votum nicht zu einem späteren Antrag zugeordnet werden und sei daher unverbindlich.

Auch wenn bei Antragsstellung weitere risikorelevante Fakten bekannt würden, müsse erneut geprüft werden und die Annahmeentscheidung könne vom Voranfrage-Urteil abweichen. Der Rückversicherer fasst seine Erfahrung so zusammen: „Die bisherige Voranfragepraxis ist für Versicherer, Makler und Kunden gleichermaßen unbefriedigend“.

### **Verbindliche Risikoeinschätzung auf Knopfdruck**

Deshalb habe Munich Re nach einer bedarfsgerechten Lösung gesucht und sie mit Vers.diagnose entwickelt: „Die neue Voranfrageplattform liefert verbindliche Risikoeinschätzung auf Knopfdruck und ermöglicht so die Sofortannahme am Point of Sale.“

Vers.diagnose ist eine elektronische Plattform, auf der die beteiligten Lebensversicherer ihre Regelwerke für die Risikoeinschätzung hinterlegt haben und auf der die Makler ihre Risikoanfragen einstellen. Sie erhalten nach Eingabe der Daten sofort eine Entscheidung der Versicherer, zu welchen Bedingungen sie den Interessenten versichern würden.

Als Vorteile nennt der Rückversicherer, dass die Kundendaten nur einmalig eingegeben werden müssen, personenbezogene Daten nicht gespeichert oder über unsichere Wege wie etwa per E-Mail übermittelt werden und dass der Interessent sofort eine verbindliche Grundlage für seine Entscheidung bekommt. Auch die Dokumentation der so erfolgten Beratung ist Bestandteil der Lösung.

## **Eigenständige Betreibergesellschaft**

Vers.diagnose ist ein gemeinsames Investment von Munich Re und den Versicherungsanalysten [Franke und Bornberg](#). Munich Re stellt hierfür das Regelwerk mit den risikotechnischen Inhalten sowie das unterstützende Software-Modul zur Verfügung.

Franke und Bornberg investiert in den Betrieb der Maklerplattform. Als Betreibergesellschaft wurde von den Inhabern die [Vers.diagnose GmbH](#) gegründet. „Die dem Versicherer und Makler gegenüber erbrachte Dienstleistung wird durch Nutzungsgebühren finanziert, die an Vers.diagnose sowie Munich Re zu erbringen sind“, erklärt Mitgesellschafter Michael Franke das Geschäftsmodell. „Wir kalkulieren mit 9,90 Euro je Vermittler (zuzüglich Umsatzsteuer). Die Kosten liegen somit deutlich unterhalb des ersparten Aufwands.“

Das Unternehmen sei ein eigenständiges Projekt, das für jeden Nutzer offen stehe. „Mit der Gründung einer eigenständigen GmbH soll zudem verdeutlicht werden, dass es keine Verknüpfung zwischen Vers.diagnose und Ratings geben wird“, erläutert Franke.

Vers.diagnose kann per Schnittstelle in jedes System integriert werden. Die Ergebnisse der Risikovorabfragen werden in Kürze durch die Angebotsdaten ergänzt, so dass in einem Arbeitsgang die medizinische Risikoprüfung und Antragserzeugung erfolgen kann.

## **Pilotphase läuft bereits**

Die Anfrageplattform ist seit dem 28. Oktober bei Fonds Finanz Maklerservice, German Broker Net, Horbach, Swiss Life Select, Wifo und demnächst auch MLP im Rahmen einer sechsmonatigen Pilotphase in Betrieb.

Angeschlossene Lebensversicherer sind Axa, DBV, Generali, Stuttgarter, Swiss Life, Volkswahlbund und Zurich.

Vers.diagnose bietet derzeit die Möglichkeit, Berufsunfähigkeits-Versicherungen bis zu 24.000 Euro Versicherungssumme und Risikolebens-Versicherungen bis zu 250.000 Euro Todesfallschutz risikotechnisch einzuschätzen und abzuschließen.

## **Soforteinschätzung in mehr als 60 Prozent der Fälle**

„Es können mehr als 60 Prozent der risikotechnischen Einschätzungen Fall abschließend ohne die Anforderung weiterer Information wie zum Beispiel ärztliche Berichte bearbeitet und somit ein direkter Antrag bei einem Versicherer gestellt werden“, erläutert das Unternehmen.

Die fachmännische Ausgestaltung eines Regelwerkes erlaube es in vielen Fällen auf eine zusätzliche Arztanfrage zu verzichten. In den Fällen, die aufgrund Ihrer Komplexität noch nicht final eingeschätzt werden könne, bedeutet die Risikoprüfung durch Vers.diagnose aber in jedem Fall eine Beschleunigung des Antragsprozesses.

Als weiteren Vorteil nennt das Unternehmen, dass durch die regelbasierte elektronische Risikobeurteilung konsistentere Entscheidungen für vergleichbare Anomalien gefällt würden und somit eine mögliche Fehlerquelle bei der manuellen Bearbeitung von Anträgen eliminiert wäre. In grenzwertigen Fällen bleibe es dem Vermittler unbenommen, weiterhin auf den Versicherer zuzugehen und eine finale manuelle Risikoprüfung und Entscheidung herbeizuführen.

Claus-Peter Meyer