

Das Forum Arbeitskraftsicherung 2014 – eine Nachlese

Fundierte Beratung ist gerade in der Arbeitskraftsicherung (AKS) das Zukunftsthema Nummer 1. Als Pioniere haben Franke und Bornberg mit der AKS-Sommertour 2014 an fünf Standorten in Deutschland zum dritten Mal das Top-Event zu diesem Thema initiiert. Mit dabei waren rund 1.300 Teilnehmer und zwölf Versicherer, die Fachthemen wurden in sechs Workshops erarbeitet. Ziel der Veranstaltungsreihe war die Vermittlung echter Fakten und praxisnahen Wissens mit einer Fülle von Anregungen, die Makler in ihrem Geschäftsfeld Arbeitskraftsicherung noch mehr Erfolg versprechen.

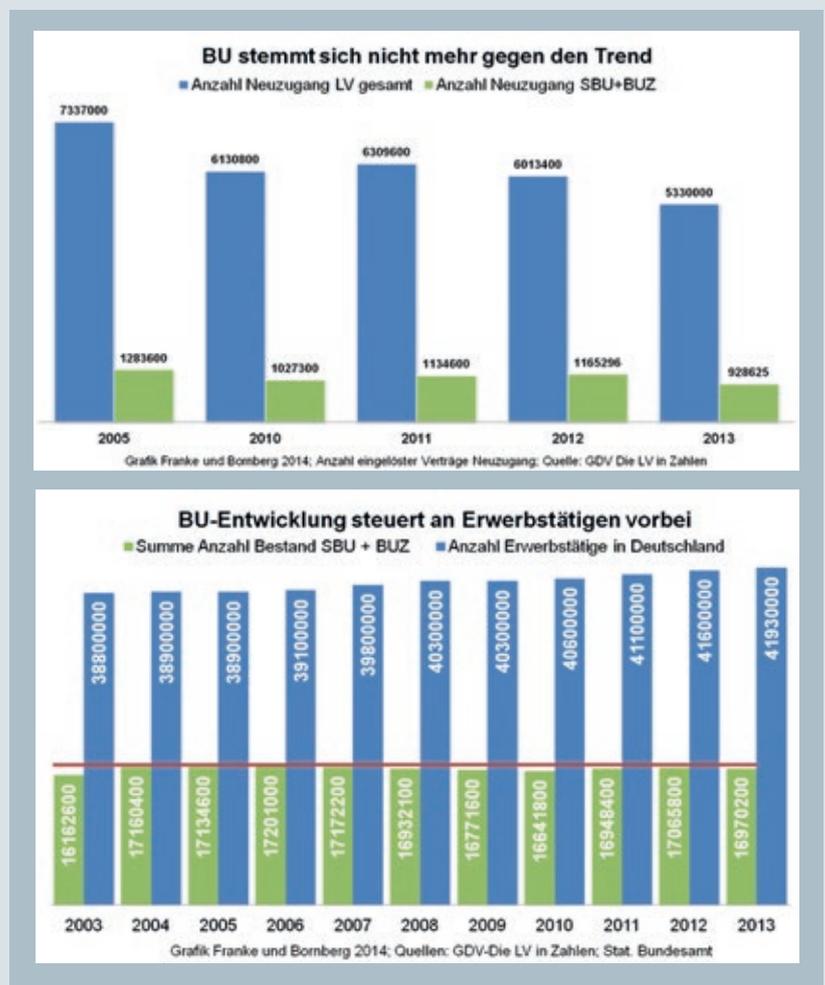
Die Intention des Forum Arbeitskraftsicherung

Der Bedarf an Alternativen zur BU ist seit Jahren offensichtlich. Immerhin haben nur rund 25 Prozent der Erwerbstätigen bisher eine private Absicherung ihrer Arbeitskraft (AKS) getroffen. Im Vergleich kommt die weitaus weniger wichtige Hausratversicherung auf rund 75 Prozent Reichweite. Waren bisher zumindest die Neugeschäftszahlen der BU noch erfreulich, zeigt der Trend seit 2013 wie schon bei den Vertragsbestandszahlen nach unten: Im Neugeschäft 2013 verliert die BU – insgesamt deutlich.

Der Versicherungswirtschaft ist es über viele Jahre nicht gelungen, dringend benötigte Alternativen ernsthaft zu etablieren. Die Gründe hierfür sind vielschichtig, haben aber vor allem mit einem verfehlten Marketing und fehlenden wissenschaftlichen Grundlagen zu tun. Immerhin steht gerade für Versicherungsmakler in Sachen Haftung einiges auf dem Spiel. Franke und Bornberg hat daher im Jahr 2012 mit dem Forum Arbeitskraftsicherung die Plattform geschaffen, auf der die wissenschaftlichen Produkt- und Beratungsgrundlagen erarbeitet und der fachliche Austausch mit Maklern, Versicherern und Medien stattfinden kann. Bisher haben sich 18 Erstversicherer, 3 Rückversicherer, über 2.500 Vermittler und zahlreiche medizinische Experten beteiligt. Erfolge sind die Entwicklung bisher einzigartiger Indikatoren zur sicheren Navigation im breiter werdenden Produktspektrum: der AKS-Index und der AKS-Wirkungsgrad.

Erste Erfolge sind erkennbar

Zeigte sich 2012 noch Skepsis, so gibt es seit 2013 tatsächlich einen Trend zu geeigneten BU-Alternativen. Nach Jahren, in denen separate Dread-Disease- und Grundfähigkeitsversicherungen kleine Erfolge verzeichneten, etablieren sich Tarife, in denen mehrere Leistungsauslöser, wie schwere Erkrankungen,



Grundfähigkeiten, Unfälle und Pflegebedürftigkeit, gebündelt werden. Wir unterscheiden hierbei Multi-Risk-Tarife auf Basis der Lebens- (MultiRisk-LV) und Unfallversicherung (MultiRisk-UV). Aktuell wird auch die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) wiederentdeckt. Derzeit ist ein „Gewinner“ noch nicht erkennbar. Das ist aus unserer Sicht auch nicht sinnvoll, da jedes der Produktkonzepte unterschiedliche Zielgruppen und Mentalitäten bedient.

Zu Beginn unserer Initiative in 2012 waren viele Produktkonzepte weitgehend unbekannt. Dieses Jahr konnten wir erfreut feststellen, dass viele Makler deutlich besser im Thema stehen. Die Diskussion ging weit über reines Basiswissen hinaus. Wesentliche Diskussionspunkte waren Fragen zur Funktionsweise und zu Kalkulationsgrundlagen der Produkte.

Was ein Makler wissen muss

Wesentlich ist das Grundverständnis, wie sich die Produktkonzepte unterscheiden und welche Voroder Nachteile sich in Abhängigkeit einer Zielgruppe ergeben. Dabei funktionieren Produkte auf Basis von Lebensversicherungen in einigen Punkten anders als Produkte auf Basis von Unfallversicherungen. Das macht die Materie zunächst komplex. Es wäre aber über das Ziel hinausgeschossen, wenn jeder Makler alle medizinischen Details nachvollziehen soll. Der Berater sollte das Wissen aber praktisch anwenden können. Hierbei bieten wir mit der vor Kurzem gegründeten Franke und Bornberg Akademie und neuen technischen Beratungslösungen Unterstützung an.

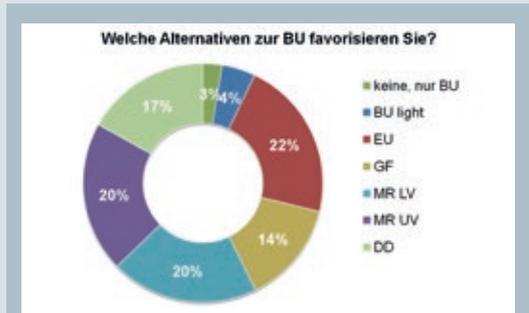
Gibt es die beste Alternative?

An einer Frage scheiden sich aber die Geister: Welches ist das beste Produktkonzept, wenn die BU nicht zu platzieren ist? Diese Systemdiskussion konnten wir mit einer Vielzahl an Fakten unterfüttern. Unsere Befragung am Ende der Veranstaltungen zeigte dann auch ein spannendes Rennen, bei dem drei Produktkonzepte fast gleichauf liegen.

Es ist wichtig zu verstehen, dass es zur BU keine beste Alternative gibt. Je nach Kundensituation ist die Eignung der Produkte sehr unterschiedlich. Dabei spielen Vorerkrankungen und das verfügbare Budget eine wesentliche Rolle. Jedes gute Produktkonzept löst Teilprobleme. Es ist daher unmittelbar im Interesse des Maklers, sich mit den Stärken und Schwächen der verschiedenen Produktkonzepte eingehend zu beschäftigen. Die letzten 15 bis 20 Jahre hat man sich in Deutschland der Frage gewidmet, welches die beste BU ist. Ein Wettbewerb verschiedener Produktlösungen ist anders als in anderen Märkten gar nicht erst entstanden. Jetzt kommt es darauf an, ganz verschiedene Konzepte gegenüberzustellen, um eine bestmögliche Lösung für jeden Kunden zu erreichen. Das verhilft nicht nur vielen Kunden zu einer Absicherung der Arbeitskraft, sondern macht auch für den eigenen Geschäftserfolg Sinn.

Der AKS-Index: eine neue Guideline?

Bisher wurden Produkte linear verglichen, also innerhalb einer Produktart. Wenn man sich dem Thema Arbeitskraftsicherung ganzheitlich widmen möchte, reicht dieser Ansatz nicht aus. Die Herausforderung bestand darin, einen neuen Vergleichsmaßstab zu entwickeln, mit dem man eine BU mit einer EU oder



Meinungsbild aller fünf Standorte der AKS-Tour 2014; Basis: 1.165 abgegebene Stimmen. Die Stimmabgabe fand im Anschluss an das Forum statt, also vor dem Hintergrund der angebotenen Informationen. Deutlich wird dabei auch, dass die vorher übliche Haltung, dass keine andere Absicherung als BU sinnvoll sei, mit drei Prozent nur noch sehr schwach vertreten ist.

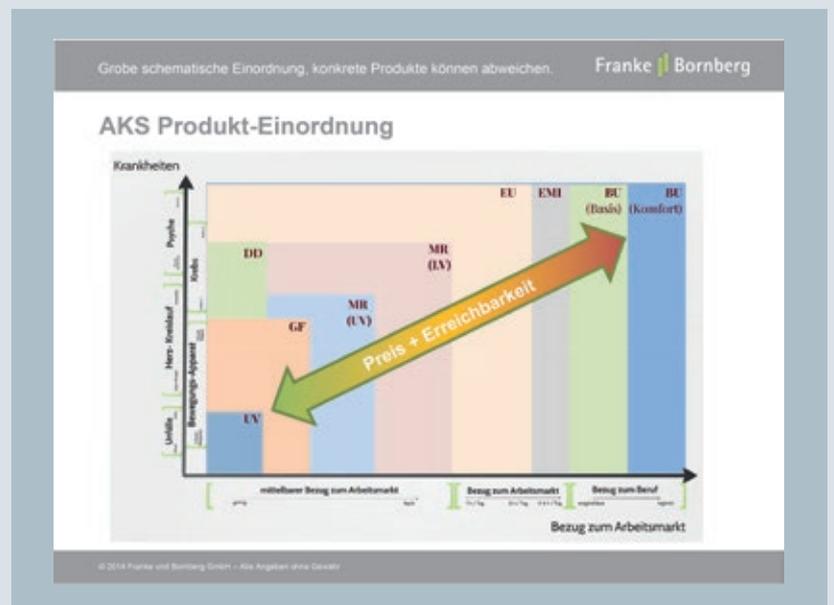
Legende:

- EU = Erwerbsunfähigkeitsversicherung
- GF = Grundfähigkeitsversicherung
- MR LV = MultiRisk-Tarife auf LV-Basis
- MR UV = MultiRisk-Tarife auf Unfallbasis
- DD = Dread-Disease-Tarife



Michael Franke
Gesellschafter-Geschäftsführer
Franke und Bornberg GmbH

MultiRisk-Dekung fachlich abgesichert gegenüberstellen kann. Mit viel Akribie haben wir in den letzten zwei Jahren an wissenschaftlichen Grundlagen zur Einordnung von Produktkonzepten zur Arbeitskraftsicherung gearbeitet. So konnten wir auf den Foren die drei entscheidenden Qualitätsmerkmale fachlich, aber auch optisch präsentieren: 1. Leistungsauslöser, 2. Tätigkeitsbezug und 3. Zugang / Erreichbarkeit. Das Ergebnis anschaulich darzustellen ist eine echte Herausforderung. Näherungsweise ergibt sich die folgende Guideline:



2015 geht es weiter mit dem Forum Arbeitskraftsicherung

Seit 2012 sind bereits wichtige Teilerfolge in der Wissensvermittlung und in der Produktkonzeption erzielt worden. Aber es sind noch Hausaufgaben zu machen, um der Arbeitskraftsicherung den Stellenwert zu geben, den sie nach fachlicher Einschätzung verdient. Durch das positive Feedback der diesjährigen Tour fühlen wir uns bestätigt weiterzumachen und das Konzept der Foren weiterzuentwickeln. Spannend wird auch die Seite der Produktentwicklung. Hier bestehen noch deutliche Potenziale in der Weiterentwicklung und der Breite des Angebots. Aber wir bewegen uns auf einen internationalen Standard hin. ■