

Versicherungen & Finanzen vom 23.7.2014

Berufsunfähigkeits-Versicherung verliert an Bedeutung

Während die Zahl der Erwerbstätigen in 2013 gewachsen ist, war der Absatz von BU-Policen rückläufig. Darin sieht das Analysehaus Franke und Bornberg seine Warnungen vor Fehlentwicklungen der Sparte bestätigt. Gleichzeitig wird hervorgehoben, dass Versicherungsmakler jetzt offener seien für alternative Lösungen.

Der Absatz der deutschen Lebensversicherer war im vergangenen Jahr in allen Sparten rückläufig. Davon war auch die Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) mit einem Rückgang des eingelösten Neuzugangs um 14 Prozent auf 422.600 Policen betroffen.

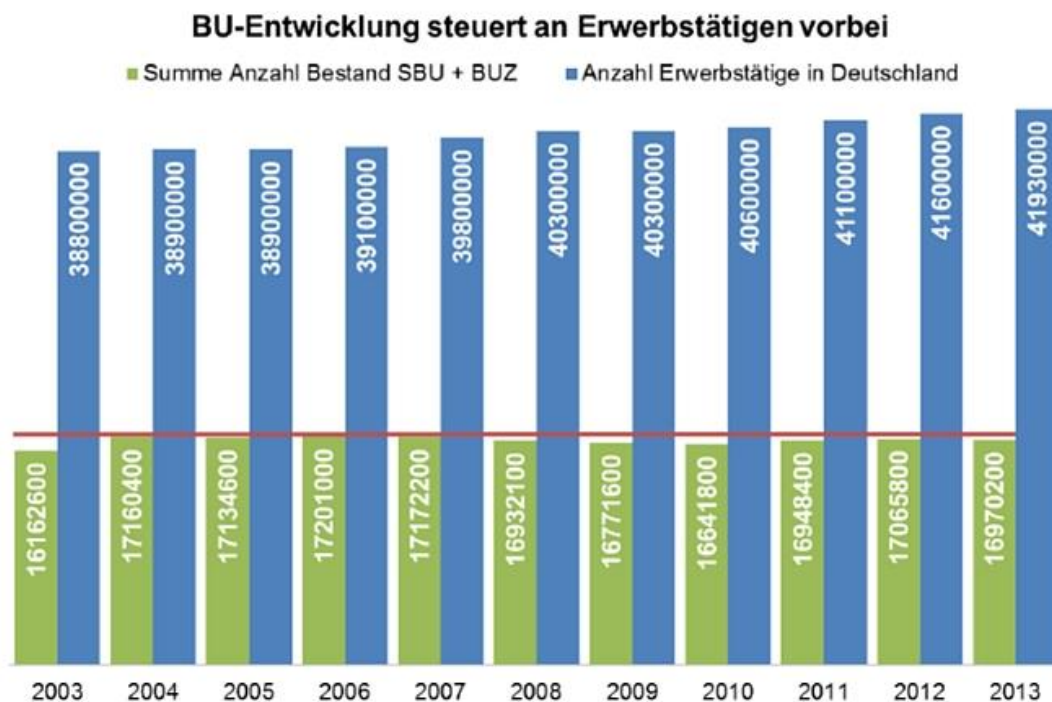
Das hat der [Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.](#) in seiner Broschüre „Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2014“ dokumentiert.

Im Jahr zuvor war die BU mit einem Zuwachs von sieben Prozent an neu abgeschlossenen Verträgen noch einer der wenigen Wachstumsträger der Lebensversicherer gewesen.

Marktdurchdringung sinkt

Die [Franke und Bornberg GmbH](#) hat den Bestand an BU-Versicherungen mit der Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen verglichen.

Während im Jahr 2013 die Zahl der Erwerbstätigen um 330.000 auf fast 42 Millionen Menschen gestiegen ist, sankt gleichzeitig die Zahl der BU-Policen um 95.600 auf unter 17 Millionen Stück. Im Jahr 2006 waren es schon einmal mehr als 17,2 Millionen Verträge bei 39,1 Millionen Erwerbstätigen.



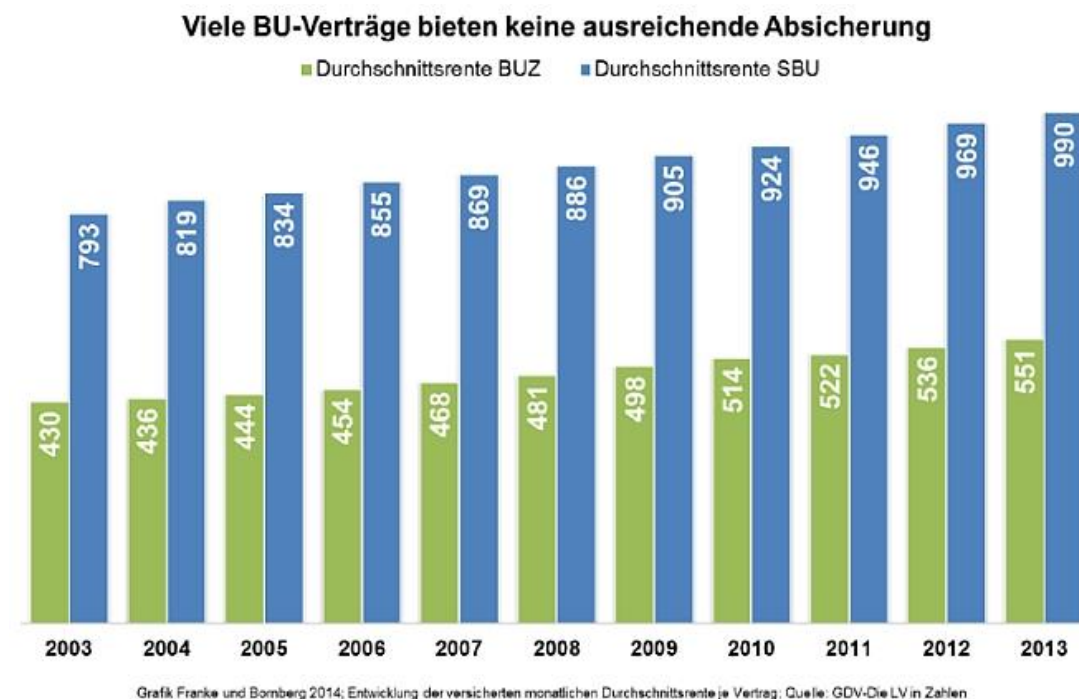
Grafik Franke und Bornberg 2014; Quellen: GDV-Die LV in Zahlen; Stat. Bundesamt

Dass die Bestände anders als das Neugeschäft schon seit Jahren stagnierend bis leicht rückläufig verlaufen, lässt nach Ansicht des Analysehauses „auf hohe Stornierungsraten schließen“.

In 2013 zeigte sich das Geschäft jedoch bestandsfester als in den Vorjahren. Für Michael Franke, Geschäftsführer von Franke und Bornberg heißt das: „Mehr Verbraucher behalten ihre Verträge. Dieser Trend muss sich fortsetzen.“

Versicherungssummen zu niedrig

Anhaltend positiv ist der Trend bei den durchschnittlich versicherten Renten. In Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen (BUZ) war in 2013 eine durchschnittliche Monatsrente von 551 (Vorjahr 536) Euro versichert, selbstständige BU-Policen (SBU) liefen im Mittel über 990 (Vorjahr 969) Euro.



Damit beträgt der ungewichtete Durchschnitt aller versicherten BU-Renten monatlich 771 Euro. Franke und Bornberg kritisiert diesen Versicherungsumfang: „Diese Werte machen deutlich, dass es viele sinnlose Verträge gibt. So werden BU-Renten auf Sozialleistungen wie Hartz IV angerechnet. Eine kleine BU-Rente entlastet damit bestenfalls die Sozialsysteme und kann als Beratungsfehler angesehen werden.“

Warnungen wurden bestätigt



Michael Franke (Bild: Neuhausen)

Die [Franke und Bornberg GmbH](#) sieht durch die rückläufigen Absatzzahlen in 2013 ihre Warnungen bestätigt, dass „die Entwicklung der BU an den meisten Verbrauchern vorbei steuert“.

In einem Gastkommentar im VersicherungsJournal hatte Michael Franke, Geschäftsführer der Franke und Bornberg GmbH, schon zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 die aus seiner Sicht größten Fehlentwicklungen benannt.

Dazu gehört für den Analysten der Preiskampf um die „besten Risiken“, während sich der Preis für körperlich Tätige in den letzten Jahren zum Teil vervielfacht hätte. Als weitere Problemzonen hatte Franke die Annahme- und die Leistungspraxis, die Spreizung der Brutto- und Nettoprämien, sowie eine sich teilweise am Bedarf vorbei entwickelnde Produktqualität genannt.

„Hierfür gab es viel Kritik aus der Branche“, stellte Franke und Bornberg fest. Doch die Jahresstatistik des GDV bestätigte jetzt diese Prognose.

„Weltmeister-Niveau“ nicht immer sinnvoll

„Jetzt ist es Zeit, sich mehr den Menschen – hier den Erwerbstätigen – zu widmen, um eine sinnvolle Arbeitskraftsicherung anzubieten“, fordern die Analysten als Konsequenz aus der sinkenden Marktdurchdringung.

Viele Jahre habe sich der Wettbewerb darauf konzentriert, die BU immer besser und leistungsfähiger zu machen. Das Produkt habe im internationalen Vergleich schon lange „Weltmeister-Niveau“.

Neben Leistungsumfang und Berufsbezug trete die dritte wichtige Qualitätssäule hinzu: die Erreichbarkeit des Produkts. Bei Produkten zur Arbeitskraftsicherung definiere sich Erreichbarkeit durch die beiden Merkmale Preis und Risikoprüfung. Je geringer der Berufsbezug der Versicherung, desto eher sei das Produkt auch bei Vorerkrankungen abschließbar.

Alternativen werfen Fragen auf

Der Kritik an dem bisherigen BU-Versicherungsangebot haben sich auch andere Branchenexperten angeschlossen und ebenfalls mögliche Auswege aufgezeigt.

Dazu gehören auch die alternativen Absicherungskonstrukte, zu denen es etliche Vorbehalte gibt. Die betreffen unter anderem dem Umgang mit den verschiedenen Lösungen im Beratungsprozess und die sich daraus ergebenden Haftungsfolgen für die Vermittler.

Beratungsstandards für haftungssichere Beratung

Ein Ansatz zur haftungssicheren Beratung können Standards sein.

Solche Leitfäden für die Bedarfsermittlung haben zum Beispiel die Brancheninitiative „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ und das Private Institut für Verbraucherfinanzen entwickelt.

Das Beratungssystem Defino der [Gesellschaft für Finanznorm mbH](#) ist inzwischen bei mehreren Vertrieben im Einsatz. Es wurde von der [Yougov Deutschland AG](#) mit dem Service-Innovationspreis 2014 ausgezeichnet.

Sinnvoller und bezahlbarer Schutz wird benötigt

Für sinkendes Neugeschäft in der Arbeitskraftsicherung findet Franke und Bornberg keinen nachvollziehbarer Grund: „Der Bedarf ist unbestritten und das Produktspektrum hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt.“

Allerdings sei die Fokussierung auf eine einzige Produktart bei gleichzeitiger Ablehnung aller Alternativen im Spartenvergleich einzigartig, aber sinnlos. Dies müsse auch der Verbraucherschutz verstehen, der seit Jahren alle Qualitäten unterhalb der BU ablehne und damit rund 75 Prozent der Erwerbstätigen nicht beachte, die oft einen BU-Vertrag nicht bezahlen können oder aufgrund von Vorerkrankungen keine Chance haben.

Alternative Produkte zur Arbeitskraftsicherung, wie Erwerbsunfähigkeits-Versicherungen (EU) oder Multirisk-Tarife, die den Verlust bestimmter Grundfähigkeiten oder den Eintritt bestimmter

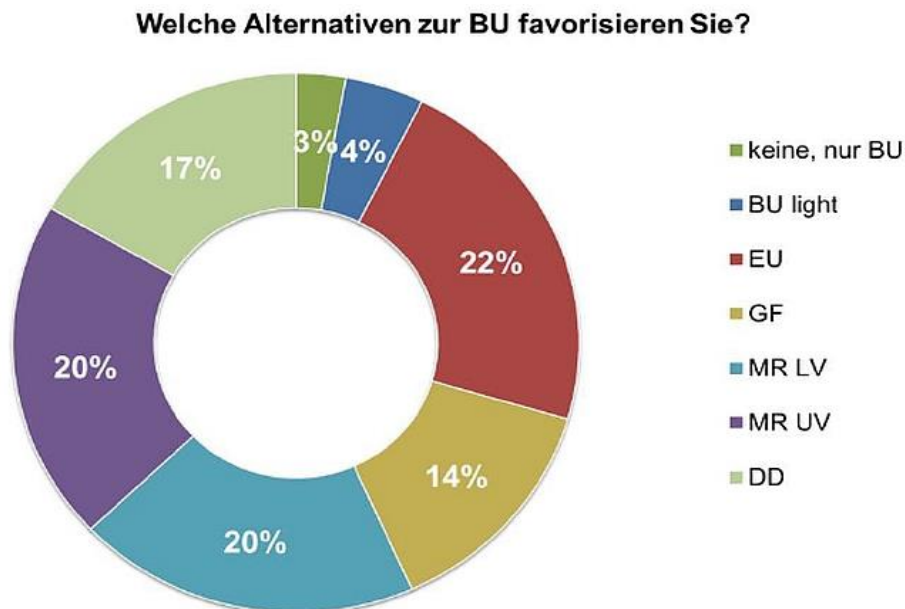
Erkrankungen absichern, sind nach den Beobachtungen des Unternehmens in den letzten Jahren deutlich weiterentwickelt worden.

Einige Tarife leisteten bereits ab Verlust nur einer Grundfähigkeit, wie „Hände-Gebrauchen“ oder „Arme-Gebrauchen“. Inzwischen werde ein großes Leistungsspektrum gerade für solche Erwerbstätigen geboten, die keine Chance auf einen BU-Vertrag haben.

Makler denken um

Franke und Bornberg stellt bei Versicherungsmaklern eine steigende Bereitschaft zum Umdenken fest. „Waren in 2012 noch nicht einmal 20 Prozent der Makler bereit, sich mit Alternativen zu BU zu beschäftigen, so trifft dies inzwischen für die Mehrheit der Makler zu.

Ein klarer Favorit einer bestimmten Produktart zeichnet sich dabei nicht ab. Das ist zu begrüßen, denn die unterschiedlichen Produktarten bieten auch deutlich unterschiedliche Stärken und Schwächen“, so Franke zu dem Ergebnis einer nicht repräsentativen Befragung auf dem Forum-Arbeitskraftsicherung 2014 des Unternehmens.



Grafik: Franke und Bornberg 2014; Befragung von 358 Maklern auf dem „Forum-Arbeitskraftsicherung“ 2014

EU = Erwerbsunfähigkeits-Versicherung, GF = Grundfähigkeits-Versicherung, ML LV = Multirisk-Tarife auf Lebensversicherungs-Basis, MR UV = Multirisk-Tarife auf Unfallbasis, DD = Dread Disease-Tarife.

Dabei habe sich eine Verdichtung bei den drei Produkten EU, Multirisk-LV und Multirisk-UV gezeigt. Diese seien jeweils für unterschiedliche Zielgruppen geeignet.

Claus-Peter Meyer