

Unerfreulicher Preiskampf bei Berufsunfähigkeitspolicen

Versicherer differenzieren stärker nach Berufsgruppen / Fehlkalkulation zwingt zu scharfer Leistungsregulierung

pik. FRANKFURT, 13. März. Ist das Kind erst in den Brunnen gefallen, bekommt man es kaum wieder heraus. Das hat die Versicherungswirtschaft schon mit der Autoversicherung erlebt. Der jahrelange Preiskampf wurde begleitet von einer immer ausgeprägteren Schnäppchenmentalität der Kunden. Nun müssen sich die Anbieter mit versicherungstechnischen Verlusten herumschlagen.

Eine ähnliche Entwicklung befürchten Branchenbeobachter in der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Nachdem der Wettbewerb um bessere Vertragsbedingungen vor rund einem Jahrzehnt zum Erliegen kam, setzt seit einiger Zeit der Preiskampf ein. "Der ist nur vordergründig gut für den Kunden", sagt Martin Pöll, Leiter der Vertragsverwaltung Leben der Nürnberger. "Denn die Versicherer müssen sich das auch leisten können und dürfen sich nicht verkalkulieren."

Makler beobachten mit Sorge, dass die Versicherer immer stärker zwischen Berufsgruppen differenzieren. War es früher üblich, nur zwischen handwerklichen und kaufmännischen Berufen zu unterscheiden, haben einzelne Versicherer inzwischen bis zu zehn Risikoklassen geschaffen. Mit ärgerlichen Folgen: "Früher konnte ich 90 Prozent meiner Kunden vermitteln, heute sind es allenfalls noch 70 Prozent", sagt Yan Steinschen, unabhängiger Finanzberater aus Bielefeld. Für die "schlechten Risiken" steigt die Prämie erheblich. "Es gibt einen immer größeren Anteil von Verbrauchern, der sich den Schutz nicht mehr leisten kann - ein Handwerker hat nicht monatlich 150 Euro dafür übrig", kritisiert Michael Franke, Geschäftsführer des unabhängigen Analysehauses Franke & Bornberg. Für viele körperliche Berufe hat sich nach seiner Beobachtung die Prämie in den vergangenen fünf Jahren vervierfacht.

Während die Versicherer um gute Risiken mit Kampfpreisen buhlen, lassen sie bestimmte Berufsgruppen links liegen, die sich allenfalls noch eine Erwerbsunfähigkeitspolice leisten können. Diese aber zahlt nur, wenn der Versicherte überhaupt nicht mehr arbeiten gehen kann. Die BU aber sichert ihn ab, wenn er den eigenen Beruf nicht mehr ausüben kann.

Wegen des scharfen Wettbewerbs haben sich auch Versicherer in diese Spirale hineinziehen lassen, die das gar nicht vorhatten. Als mit der Mannheimer der erste Versicherer drei Berufsgruppen einführte, mussten die anderen mitziehen, wollten sie nicht das Ringen um neue Kunden aufgeben. "Die anderen Unternehmen waren mehr oder weniger gezwungen nachzuziehen, um Antiselektion im Neugeschäft zu vermeiden", sagt Gert Wagner, Produktleiter der Swiss Life in Deutschland.

Hätten sie ihre Einheitsprämie beibehalten, wären alle guten Risiken zu den günstigeren Anbietern gewechselt. Dann wären ihnen aber nur die schlechten Risiken geblieben, und ihre Tarife wären für die neue Bestandsmischung zu teuer gewesen. "Wir halten nichts davon,

immer stärker nach Berufsgruppen zu clustern", sagt Martin Pöll von der Nürnberger. Mit 1,2 Millionen Verträgen verwaltet sie nach der Allianz den größten Bestand in Deutschland. Das Unternehmen beschränkt sich auf vier Berufsgruppen. "Durch Bestandsauswertungen können wir sehen, dass die BU nicht so stark mit den Berufsgruppen korreliert." Die große Zahl an Versicherten liefere also so verlässliche Daten, dass eine Fehlkalkulation unwahrscheinlicher werde.

Die negative Folge der Ausdifferenzierung war unvermeidlich: Die Versichertenkollektive wurden immer kleiner und damit anfälliger für zufällige Schwankungen und Irrtümer. Um noch niedrigere Preise anbieten zu können, müssen die Versicherer noch genauer differenzieren und erhöhen dieses Risiko noch mehr. "Der Markt erlebt derzeit eine offensichtliche Fehlsteuerung", beklagt ein Branchenvertreter. Nur der Preis entscheide, Qualitätsaspekte wie eine gute Leistungsregulierung würden ausgeklammert. Doch einige Versicherer haben sich offensichtlich verkalkuliert und ihre Policen zu günstig angeboten. Die Folge: Kunden werden im Leistungsfall länger hingehalten oder mit Gutachten bombardiert oder die Annahme wird erschwert.

Die Branche müsse sich gemeinsam Gedanken machen, wie eine flächendeckende Absicherung der Invalidität noch möglich sei, fordert ein Manager. Kunde und Vermittler müssten erkennen, dass "einige Euro Beitragsersparnis nichts wert sind, wenn diese mit einer restriktiveren Leistungsregulierung erkaufte werden", sagt er. Doch der Wettbewerb könnte sogar noch zunehmen. Weil das künftige Aufsichtsrecht Solvency II für Risikoversicherungen wie die BU weniger Eigenkapital verlangt, drängen neue Wettbewerber in das Feld. "Wir glauben aber, dass sich am Ende trotzdem die kompetentesten BU-Versicherer im Markt durchsetzen werden", sagt Pöll. (Kommentar, Seite 18)

Bildunterschrift: Bäcker müssen bei Berufsunfähigkeit oft kleine Brötchen backen.

Foto Plainpicture

Alle Rechte vorbehalten. (c) F.A.Z. GmbH, Frankfurt am Main