

Artikel: Michael Franke, geschäftsführender Gesellschafter von Franke und Bornberg. Interview: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

Arbeitskraftabsicherung: mehr als BU



In Deutschland scheidet jeder Zweite vorzeitig aus dem Berufsleben aus, zeigt eine Analyse der Techniker Krankenkasse (TK). Die Gründe sind vielfältig: Erwerbsminderung, Berufs- und Erwerbsunfähigkeit spielen eine bedeutende Rolle. Vor deren finanziellen Folgen schützen – neben der staatlichen Rente – private Versicherungen zur Arbeitskraftsicherung (AKS), allen voran die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Doch die Marktdurchdringung bleibt deutlich hinter dem Bedarf zurück.

Seit Jahren tritt die BU auf der Stelle. 2017 kamen ganze 407.000 selbstständige BU-Verträge (SBU) in die Bücher – das schlechteste Ergebnis der letzten sechs Jahre. Der Gesamtbestand liegt bei gerade einmal 4,5 Millionen Verträgen, und die versicherte Rente dümpelt bei rund 1.000 Euro im Monat vor sich hin. Der Bestand an Invaliditätszusatzversicherungen ist sogar rückläufig. Und zu den alternativen AKS-Produkten liefert der Versichererverband GDV noch nicht einmal Zahlen.

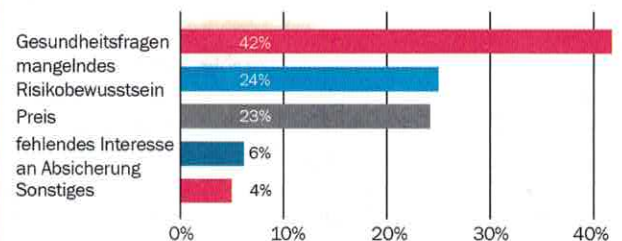
Auf der Suche nach den Ursachen für diese Entwicklungen hat Franke und Bornberg im Frühjahr 2018 eine Umfrage zum Thema Arbeitskraftabsicherung (AKS) gestartet. Die vollständigen Ergebnisse sind im Blog (<https://www.franke-bornberg.de/fb-blog>) von Franke und Bornberg veröffentlicht.

Showstopper Gesundheitsfragen

Aus Sicht der teilnehmenden Makler tragen vor allem die Gesundheitsfragen die Schuld daran, dass die private Arbeitskraftsicherung in Deutschland keine Fortschritte macht. Mit deutlichem Vorsprung führen sie die Liste der Verkaufsverhinderer an, gefolgt von mangelndem Risikobewusstsein und dem Preis.

Viele Makler fordern deshalb eine schlankere Risikoprüfung oder sogar den vollständigen Verzicht auf Gesundheitsfragen für die BU. Doch je leistungsfähiger der Tarif, umso mehr Sorgfalt ist bei der Risikoprüfung gefragt. Top-Leistungen bei gleichzeitig günstigen Beiträgen lassen sich nur durch konsequente Selektion darstellen. Schon jetzt geraten durch verfehlte Preis- und Risikopolitik die Risikoüberschüsse einiger Versicherer unter Druck. Das LVRG hat diesen Druck nochmals verschärft.

Was ist der größte „Showstopper“ bei der Vermittlung von AKS-Produkten?



Quelle: Franke und Bornberg, Umfrage Zukunft der Arbeitskraftabsicherung 2018

Mangelndes Risikobewusstsein, von 24% als Showstopper genannt, hat eine Kehrseite: unzureichende Information. Je besser Verbraucher informiert sind, umso größer die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich für und nicht gegen Arbeitskraftsicherung entscheiden. Hier ist jeder einzelne Berater, aber auch die gesamte Branche gefordert.

Verkaufsverhinderer Nummer drei, der Preis (23%), steht im direkten Zusammenhang mit den Berufsgruppen. Je risikoreicher der Beruf aus Sicht des Versicherers, desto höher der Beitrag. Eine Beitragsspreizung von 400% und mehr zwischen günstigster und teuerster Berufsgruppe ist mittlerweile an der Tagesordnung. Berater stehen vor einer Gewissensfrage: Sollen sie die versicherte Rente drastisch zurückschrauben, damit der Beitrag bezahlbar bleibt? Oder kommen auch alternative Lösungen in Betracht?

Ein weiterer Grund für die mangelhafte Marktdurchdringung wird in der Umfrage übrigens nicht deutlich: Das Umdecken bestehender BU-Verträge. Schließlich ist Umdecken einfacher als Neukundengewinnung. Versicherer liefern mit ständiger „Optimierung“ ihrer Preiskalkulation dafür die Grundlage. Auch die Senkung des Verrechnungsgewinns bei der WWK bot manchen Vermittlern eine willkommene Steilvorlage. Und Versicherer leisteten dieser Entwicklung noch Vorschub, indem sie beim neuen Vertrag auf eine Gesundheitsprüfung verzichteten.

Wege zu mehr AKS-Erfolgen

Wenn der AKS-Markt wieder boomen soll, sind neue Lösungen gefragt. Es gibt dabei eine Reihe von Stellschrauben:

Produkte

Sollen möglichst viele Menschen erreicht werden, kann es die Top-BU allein nicht richten. Als alternative Produkte kommen abgespeckte Varianten wie die Basis-BU, Renten bei Erwerbsunfähigkeit und Erwerbsminderung, Grundfähigkeitsversicherungen sowie Dread Disease- und Multi-Risk-Versicherungen in Betracht. Ein intelligenter Mix trägt dazu bei, Kunden so gut wie möglich abzuschichern.

Beratungsansatz

Alternativen zur BU ziehen viele Berater erst in Betracht, wenn ein BU-Abschluss nicht möglich ist. Das Problem dabei: Alternative Lösungen gelten dann schnell als minderwertig. Dabei hilft beispielsweise eine gute EU- oder Grundfähigkeitsversicherung den meisten Kunden deutlich mehr als gar kein Vertrag oder einer mit zu geringen Leistungen. Mein Tipp: Nicht produktorientiert, sondern offen beraten. Ihre Kunden brauchen nicht den theoretisch besten, sondern den für sie bestmöglichen Schutz.

Gesundheitsprüfung

Noch immer scheitern viele Abschlüsse an der Gesundheitsprüfung. Risikovorabfragen auf dem üblichen Weg bedeuten hohen Aufwand, bringen einen aus Kundensicht unerwünschten Zeitversatz, sind datenschutzrechtlich bedenklich und bergen das Risiko, den Kunden enttäuschen zu müssen, da sich erst später herausstellt, dass ein Schutz ohne Restriktionen nicht möglich ist. vers.diagnose macht die Gesundheitsprüfung schlanker und bietet eine vollständige medizinische Risikoprüfung – einfach, zeitsparend, DSGVO-konform und anonym.

Image verbessern

AKS zählt zu den wichtigsten Absicherungsbereichen überhaupt. Aber häufig fehlt Verbrauchern das notwendige Vertrauen, um sich für einen Vertrag zu entscheiden. Dabei ist der Weg zu mehr Vertrauen eigentlich klar vorgezeichnet: Fair informieren, fair beraten, fair regulieren. Wie das geht, erfahren Vermittler auf der AKS-Tomorrow-Tour 2018 von Franke und Bornberg. Stationen sind München (11.9.), Mannheim (12.9.) und Hannover (20.09.).

MEHR INFORMATIONEN

Weitere Infos: www.aks-forum.de



Digital überzeugen

Die Digitalisierung ist längst im Alltag angekommen. In der Versicherungs- und Finanzberatung aber spielen digitale Angebote noch immer eine untergeordnete Rolle. Die Folgen: Gerade jüngere Menschen werden kaum noch erreicht. Die Branche muss die Kunden dort abholen, wo diese längst sind. Das betrifft vor allem

die Bedarfsweckung, das passende Informationsangebot sowie schlanke Prozesse rund um den Abschluss.

Das kleine Interview

TOPNEWS (TN): „Biometrie – warum ausgerechnet jetzt der Hype um die Absicherung der Arbeitskraft als Vertriebsansatz für Versicherungen?“

Michael Franke (MF): „Ein Hype um das Thema Biometrie findet – wenn überhaupt – allenfalls in den Medien statt. Im Neugeschäft ist davon jedenfalls zu wenig zu spüren, trotz des riesigen Bedarfs in der Bevölkerung. Rechnerisch kommt auf zehn Erwerbstätige gerade mal eine SBU, also die selbstständige Berufsunfähigkeitsrente.“

TN: „Arbeitskraft(ab)sicherung (AKS) – ist das mehr als Berufsunfähigkeitsabsicherung per BU?“

MF: „Die Hürden für eine BU liegen hoch. Als größter Showstopper erweisen sich die Gesundheitsfragen. Aber auch am Beitrag scheitern manche Abschlüsse, vor allem wenn die versicherte Rente bedarfsgerecht sein soll. Vermittler, die in dieser Situation nicht auf Alternativen zur BU zurückgreifen, handeln höchst fahrlässig und ignorieren den Bedarf ihrer Kunden.“

TN: „Wie geht es weiter? Worin liegt die Zukunft biometrisch basierter Absicherungslösungen und der AKS?“

MF: „Wir stehen vor einer positiven Herausforderung. Rund 75% Nichtversicherte bergen ein großartiges Zukunftspotenzial. Das aber kann nur durch veränderte Strategien und vor allem ein erweitertes Bewusstsein erschlossen werden. Wir brauchen wieder schlankere Produkte wie eine Basis-BU oder auch Tarife, bei denen beispielsweise erst bei Eintritt einer Erwerbsunfähigkeit die volle Leistung gezahlt wird.“

Zudem sollten Makler stärker als bislang auf intelligente Produktkombinationen setzen und diese anschaulich und nachvollziehbar präsentieren – beispielsweise mithilfe des AKS-Tools von Franke und Bornberg.

Mit steigendem Kosten- und Wettbewerbsdruck müssen auch Potenziale durch Standardisierung und Automatisierung gehoben werden, zum Beispiel durch elektronische Risikoprüfung und Standards bei der Berufseinstufung.“

Zur Person

MICHAEL FRANKE

ist geschäftsführender Gesellschafter von Franke und Bornberg. Er gilt als Pionier für Produktanalysen auf Basis von Versicherungsbedingungen. Seit 1994 prüft Franke und Bornberg BU-Produkte und Versicherer auf Qualität und Kompetenz.

