

Die Absicherung der Arbeitskraft



Mit der Rentenreform 2001 hat der Gesetzgeber die Berufsunfähigkeitsrente für Personen, die nach dem 1. Januar 1961 geboren sind, faktisch abgeschafft und ersetzt durch eine zweistufige Erwerbsminderungsrente, die sowohl bei den Bedingungen als auch bei der Höhe der Leistung eine deutliche Verschlechterung bedeutet. Auch wenn die Politik hier mittlerweile Handlungsbedarf erkannt hat: Angesichts der finan-

ziellen und demografischen Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung ist nicht mit einer deutlichen Ausweitung der Leistungen zu rechnen. Insofern ergibt sich für die Bürger weiter ein erhöhter Vorsorgebedarf. Die Deutsche Rück hat beim Thema Arbeitskraftabsicherung einen umfassenden Marktüberblick und kennt die gesetzlichen Rahmenbedingungen genau. Ob Digitalisierung oder Pay-as-you-live-Tarife: Wir stellen Ihnen die Alternativen zur klassischen BU vor und wagen einen Blick in die Zukunft.

1. MARKTPOTENZIAL IST ENORM

2. DIE BU ALS VERSORGUNGSSTANDARD

3. DIE ALTERNATIVEN ZUR BU

- 3.1 Erwerbsunfähigkeitsversicherung – günstige Alternative mit Leistungseinschränkung
- 3.2 Grundfähigkeitsversicherung – eine Worst-Case-Absicherung
- 3.3 Funktionelle Invaliditätsversicherung – sinnvolle Kombination von Unfall- und Lebensversicherung
- 3.4 Dread-Disease-Versicherung – finanzielle Hilfe bei Krankheit

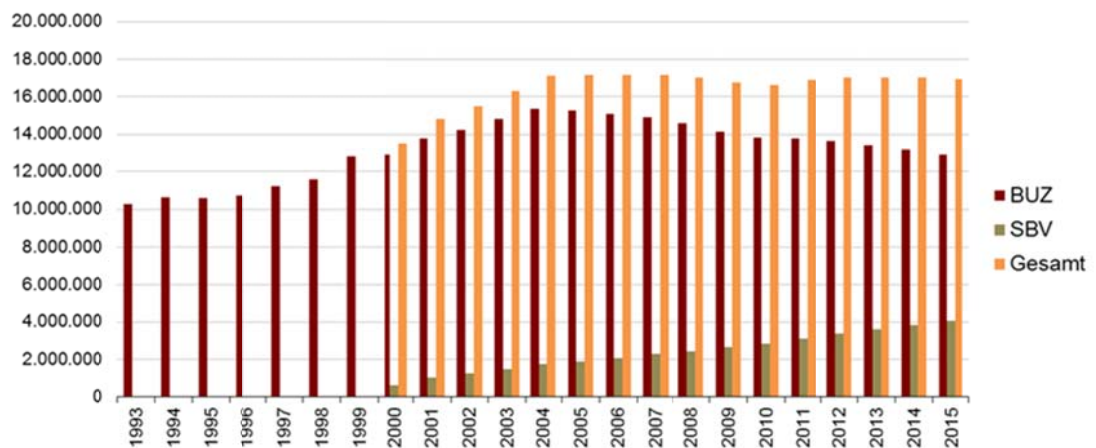
4. EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

1. MARKTPOTENZIAL IST ENORM

Wenn es um das Absichern der Arbeitskraft geht, bleibt die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) zwar die erste Wahl, jedoch sind die Kundenanforderungen vielschichtiger geworden. Es gilt, darauf mit individuellen Konzepten zu antworten. Gefragt sind insbesondere preisgünstige Produkte z. B. für körperlich tätige Kunden. Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- und Dread-Disease-Versicherungen oder auch Kombinationen dieser Produkte gibt es bereits. Großen Aufschwung erlebte in den letzten Jahren auch die meist in der Sparte Unfall angesiedelte Funktionelle Invaliditätsversicherung (FIV).

In Deutschland gab es Ende 2015 rund 17 Millionen BU-Verträge im Bestand. Dem gegenüber stehen 43 Millionen Erwerbstätige. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ist dies zwar ein großer Erfolg. Allerdings stagniert der Bestand seit vielen Jahren, und die versicherten Renten sind vielfach zu niedrig. Häufig werden auch die Versicherungs- und Leistungsdauern verkürzt, um den Beitrag zu senken.

ANZAHL VERTRÄGE IN DER BU-VERSICHERUNG



Quelle: GDV

Es gibt derzeit Entwicklungen im Markt, die dazu führen können, dass nur noch Personen mit niedrigem BU-Risiko eine ausreichende Rente abschließen können. Die Gründe dafür sind

- Kostensteigerungen durch Ausweitungen der Bedingungen zur Top-BU,
- die Zunahme der Berufsgruppen durch weitere Differenzierung und
- die Verschiebung von Arbeitnehmern in bessere Berufsgruppen durch Zusatzfragen.

Darüber hinaus gibt es Zugangsbarrieren für Personen mit Vorerkrankungen, die nur zu erschwerten Bedingungen oder gar nicht angenommen werden und für Personen mit nicht versicherbaren Berufen.

2. DIE BU ALS VERSORGUNGSSTANDARD

Mit Inkrafttreten der VVG-Reform am 1. Januar 2008 wurde die Berufsunfähigkeit erstmals gesetzlich geregelt:

„Berufsunfähig ist, wer seinen zuletzt ausgeübten Beruf, so wie er ohne gesundheitliche Beeinträchtigung ausgestaltet war, infolge Krankheit, Körperverletzung oder mehr als altersentsprechendem Kräfteverfall ganz oder teilweise voraussichtlich auf Dauer nicht mehr ausüben kann.“

BU-Versicherungen müssen sich seither an diesem Leitbild messen lassen. Es gilt der Satz: „Wo BU draufsteht, muss BU drin sein“. Alternativdeckungen sind vom Gesetzgeber ausdrücklich gewünscht. Auf die korrekte Produktbezeichnung muss allerdings geachtet werden.

Die private BU definiert die Berufsunfähigkeit überwiegend wie der Gesetzgeber:

„Berufsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen außer Stande ist, ihren Beruf oder eine andere Tätigkeit auszuüben, die aufgrund ihrer Ausbildung und Erfahrung ausgeübt werden kann und ihrer bisherigen Lebensstellung entspricht.“

In der Regel wird die Rente bereits gezahlt, wenn der Versicherte zu mindestens 50 Prozent berufsunfähig ist.

In der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung haben sich insbesondere nach der Deregulierung vielfältige Varianten gebildet. Im Wesentlichen haben sich die Anbieter dabei auf klassische BU-Produkte und Top-BU-Produkte konzentriert, die sich unter anderem in folgenden Punkten unterscheiden:

- Regelung der Verweisung
- Verbesserung der Leistungsauslöser wie Infektionsklauseln, Dienstunfähigkeitsklauseln oder AU-Baustein
- Zusatzleistungen wie Wiedereingliederungshilfen, Einmalleistungen, rückwirkende Leistungen
- Nachversicherungsgarantien ohne Gesundheitsprüfung
- Assistenzleistungen, z. B. Unterstützung bei der Rehabilitation

Bedingungen wurden häufig zugunsten der Versicherungsnehmer verbessert, ohne dies jedoch adäquat in der Kalkulation zu berücksichtigen.

Angetrieben haben diese Entwicklung Ratingverfahren und Produktvergleiche. Mittlerweile hat nahezu jeder Anbieter ein Produkt mit Top-Rating im Angebot. Und um vermehrt junge Leute ansprechen zu können, gibt es zahlreiche Varianten von Starter-BUs, die in den Anfangsjahren reduzierte Beiträge bieten.

3. DIE ALTERNATIVEN ZUR BU

3.1 Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung – günstige Alternative mit Leistungseinschränkung

Schon länger im Markt ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU). Einige Versicherer bieten sie zwar an, doch steht sie von den Verkaufszahlen her noch deutlich im Schatten der BU. Die gängige Definition der Erwerbsunfähigkeit orientiert sich in der Regel an der Definition der gesetzlichen Rentenversicherung. Insbesondere zielt sie nicht mehr auf einen konkreten Beruf ab. Auch die bisherige Lebensstellung, erworbene Fähigkeiten und Kenntnisse, bisheriges berufliches Einkommen und die jeweilige Arbeitsmarktlage werden nicht berücksichtigt. Der Bescheid eines Sozialversicherungsträgers löst nicht automatisch einen Leistungsanspruch der privaten EU aus. Der Prognosezeitraum ist in der Regel deutlich länger als bei der BU. Viele Risikoerschwernisse in der BU gibt es auch in der EU. Analog zur gesetzlichen EU sind auch in der privaten EU in der Regel die Zuverdienstmöglichkeiten beschränkt, da man davon ausgeht, dass bei großem Zuverdienst keine Erwerbsunfähigkeit mehr vorliegt. Bei Pflegebedürftigkeit liegt – wie in der BU – meistens ein Leistungsanspruch vor.

Teilweise wird die EU erweitert durch eine dreijährige BU. Das heißt, dass im Leistungsfall drei Jahre bei Berufsunfähigkeit gezahlt wird, danach nur noch bei Erwerbsunfähigkeit. Diese Variante bietet dem Versicherungsnehmer einen zusätzlichen Anreiz zur beruflichen Reaktivierung. Insofern macht hier auch das Angebot einer Wiedereingliederungshilfe Sinn.

Die EU ist etwa halb so teuer wie eine BU, was aber stark abhängig von der Berufsgruppe ist. Insofern ist sie sicherlich eine interessante Alternative für Berufsgruppen mit hohem Bedarf wie beispielsweise Handwerker. Die deutlichen Leistungseinschränkungen sind aber zu berücksichtigen.

3.2 Grundfähigkeitsversicherung – eine Worst-Case-Absicherung

Ein Nischenprodukt, das schon länger im Markt zu finden ist, ist die Grundfähigkeitsversicherung. Sie bietet eine Absicherung gegen den Verlust bzw. die schwere Beeinträchtigung wichtiger Grundfähigkeiten und unterscheidet sich im Leistungsspektrum deutlich von der BU und der EU. Die Möglichkeit zur Teilnahme am Erwerbsleben spielt bei der Leistungsgewährung keine Rolle. Damit ist sie auch als Einstiegsprodukt für Kinder interessant. Zur Zielgruppe gehören auch Selbständige, die eine Worst-Case-Absicherung benötigen. Auch für Personen, die aus beruflichen Gründen keinen bzw. aus medizinischen Gründen nur

einen eingeschränkten BU-Schutz erhalten, kann die Grundfähigkeitsversicherung interessant sein. Leistungsauslöser sind in der Standardvariante entweder der bleibende vollständige Verlust einer der folgenden Fähigkeiten

- Sehen,
 - Hören,
 - Sprechen,
 - sich orientieren,
 - Hände gebrauchen und
 - Essen,
- oder der bleibende Verlust von mindestens drei der folgenden Fähigkeiten
- Gehen,
 - Treppe steigen,
 - Knien,
 - Bücken,
 - Heben und Tragen,
 - Arme bewegen.

Auch bei schwereren Formen von Pflegebedürftigkeit wird geleistet. Mittlerweile sind auch abweichende Definitionen zu finden. Aber der Anbieter sollte immer auf eine gute Objektivierbarkeit im Leistungsfall schauen, um die Leistungsprüfung zu vereinfachen. Bei der Auswahl der leistungsauslösenden Beeinträchtigungen sollte er auf eine risikoadäquate und rechtssichere Formulierung achten.

Weitere Produktvarianten sind natürlich denkbar. Um dem Charakter einer Worst-Case-Absicherung etwas mehr zu entsprechen, ist zum Beispiel eine Ergänzung mit Dread-Disease-Komponenten vorstellbar. Häufig auftretende schwere Krankheiten, die nicht unbedingt mit einem Verlust von Grundfähigkeiten verbunden sind, beispielsweise Krebs, können somit ergänzend abgesichert werden.

3.3 Funktionelle Invaliditätsversicherung – sinnvolle Kombination von Unfall- und Lebensversicherung

Grundidee der FIV ist die Ergänzung der Absicherung einer dauerhaften Invalidität durch Unfall oder Krankheit. Vorrangig getrieben durch den Wettbewerb im Maklermarkt gab es schon vor Einführung der FIV immer mehr Erweiterungen in der Unfallversicherung, beispielsweise um Leistungen bei Infektionen, Knochenbrüchen, Unfällen bei Bewusstseinsstörungen, nach Herzinfarkt oder Schlaganfall. Der Produktansatz der FIV geht aber deutlich darüber hinaus.

Die FIV ist eine Kombination der klassischen Unfallrentenversicherung mit bekannten Deckungselementen aus der Lebensversicherung. Daher können sie sowohl die Schaden-Unfall-Versicherer als auch Lebensversicherer anbieten. Am Markt sind beide Varianten anzutreffen.

Die Deutsche Rück hat sich umfassende Gedanken zu Vor- und Nachteilen der jeweiligen Variante gemacht. Typischerweise enthält die FIV die Bausteine

- Unfallrente,
- Organrente,
- Krebsrente,
- Grundfähigkeitsrente und
- Pflegerente.

Dabei kann dies je nach Produkt etwas variieren. Insbesondere Schaden-Unfall-Produkte unterscheiden sich hier von Lebenprodukten. Beispielsweise enthalten die Lebenprodukte nicht unbedingt eine Unfallrente, und an die Stelle der Organ- und Krebsrente tritt zum Teil eine Dread-Disease-Kapitalzahlung. Hingegen sind sie zum Teil zusätzlich mit einer geringen Todesfalleistung ausgestattet.

Im Unterschied zur BU sind die Leistungsauslöser nicht berufsabhängig, sondern werden anhand objektiver, medizinischer Kriterien definiert, die auch bei der ärztlichen Diagnose üblicherweise festgestellt werden. Die Gefahrtragung soll das Arbeitsleben absichern und läuft bis zum Alter von 67 Jahren. Die Rentenzahlung erfolgt in der Regel lebenslang; teilweise wird auch eine verkürzte Rentenzahlung bis 67 angeboten.

Die FIV unterscheidet sich deutlich von einer BU. Sie leistet unabhängig von einer Berufsausübung. FIV-Rentner werden aufgrund der Definition der Leistungsauslöser deutlich invalider sein als BU-Rentner. Darüber hinaus muss die Funktionsminderung dauerhaft sein. Die häufigsten BU-Ursachen wie z. B. Einschränkungen des Bewegungsapparats und psychische Krankheiten sind über die FIV nur begrenzt abgesichert. Auch gegenüber einer Dread-Disease-Versicherung bestehen deutliche Unterschiede. So ist das Auftreten einer Krankheit ohne dauerhafte Folgen kein Leistungsauslöser der FIV. Dagegen ist nicht nur der Herzinfarkt oder eine Bypass-Operation versichert, sondern jede Erkrankung des Herzens, die zu einer deutlichen Funktionsstörung führt.

3.4 Dread-Disease-Versicherung – finanzielle Hilfe bei Krankheit

Die Dread-Disease-Versicherung leistet bei Diagnose von schweren Krankheiten in der Regel eine einmalige Kapitalauszahlung. Sie dient nicht der dauerhaften Absicherung des fehlenden Erwerbseinkommens, bietet aber eine finanzielle Unterstützung für die versicherte Person bzw. für die Hinterbliebenen. Zur Zielgruppe gehören z. B. Geschäftsführer.

4. EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

Wie werden die Produkte der Zukunft aussehen? Wir gehen davon aus, dass die BU-Versicherung der Standard in der Einkommensabsicherung bleiben wird. Aber weitere Anbieter werden Alternativen zur BU auf den Markt bringen. Aktuell verspricht die FIV hier die größten Erfolgsaussichten. Der Trend zur Schadenversicherung wird sich in verschiedenen Formen fortsetzen.

Allen Produkten gemeinsam ist das große Thema der Digitalisierung. Wir verstehen dabei unter Digitalisierung nicht nur die Optimierung von Prozessen. Vielmehr wird sich der Versicherer zum Lebensbegleiter der Versicherten entwickeln. Verhaltens- und Biometriedaten können laufend erfasst und übermittelt werden, und viele Kunden der Young-Generation sind auch bereit, die Daten zu teilen. Aufgabe der Versicherer ist es, die Erlebbarkeit des Produktes zu stärken und die Interaktion mit den Kunden deutlich zu erhöhen.

Der Trend geht also zu einer Abkehr von einer reinen Stichtagsbetrachtung bei Antragstellung hin zu einer regelmäßigen Erfassung tarifrelevanter Daten. Diese Pay-as-you-live-Tarife belohnen gesundheitsbewusstes Verhalten durch Bonusleistungen oder günstigere Beiträge. Dem Versicherer ermöglichen sie eine Imageverbesserung durch Förderung von gesundheitsbewusstem Leben sowie eine bessere Kalkulation und Risikosteuerung. Die Versicherbarkeit von Kunden kann gesteigert werden und während der Laufzeit kann eine wirksame Prävention ermöglicht werden.

Aktuell gibt es noch zahlreiche Vorbehalte gegen die neue Tarifwelt: Datenschutz, dauernde Überwachung, Diskriminierung, Aufhebung des Kollektivgedankens. Wir sind der Meinung, dass sich die meisten Vorbehalte entkräften lassen.

Die weitere Entwicklung dieser Fragen wird spannend bleiben und von uns aktiv mitgestaltet werden. Pay-as-you-live-Tarife werden sich zu einem selbstverständlichen Bestandteil der Versicherungswelt entwickeln.

WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN

Ob es um die Neugestaltung bestehender BU-Produkte oder um die Entwicklung von Alternativen zur BU geht: Die Deutsche Rück bietet aktuarielle Unterstützung. Wir können Ihnen eine solide kalkulierte Basis zur Verfügung stellen. Dabei haben wir immer alle Beteiligten im Blick, d. h. vor allem Kunden, Produktmanagement, Aktuariat und Vertrieb.

Mit unseren modernen Risiko- und Leistungstools unterstützen wir unsere Zedenten, ihre Antrags- und Leistungsprozesse effizient zu gestalten. Und auch in der Entwicklung maßgeschneiderter Produktlösungen verfügen wir über langjährige Erfahrung, die wir gern mit Ihnen teilen. Sprechen Sie uns gern an!

Ihr Ansprechpartner



Guido Berendes

Leiter des Aktuariats in der Lebensversicherung

Telefon +49 211 4554-204

Telefax +49 211 4554-285

guido.berendes@deutscherueck.de

Titelfoto: © sculpias - Fotolia

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177

40549 Düsseldorf

Telefon +49 211 4554-01

Telefax +49 211 4554-199

info@deutscherueck.de

www.deutscherueck.de