

Daten.Fakten.Meinungen. So sichern Eltern den zukünftigen BU-Schutz für Ihre Kinder!



APRIL 2023

Produkte zur Arbeitskraftabsicherung von Kindern liegen bei Versicherern voll im Trend. Die Durchdringung im Markt entwickelt sich jedoch nicht zufriedenstellend. Ein Grund: Es fehlt ein bezahlbares Produkt für die breite Masse. Genau hierfür wurde das neue Konzept „BU-Tresor“ entwickelt. Dabei wurde ein Ansatz aus der PKV für die Berufsunfähigkeits-Versicherung adaptiert.

Die Versicherer haben den Bedarf und auch das Potenzial der Zielgruppe Kinder hinsichtlich des Themas Berufsunfähigkeit (BU) entdeckt. Auch das Bewusstsein der Eltern für eine frühzeitige Sicherung des Gesundheitszustandes ihrer Kinder steigt zunehmend. Infolgedessen werden die bestehenden BU-Angebote bereits immer öfter auf Schüler erweitert. Dennoch bleibt die Verbreitung der BU-Versicherung unter den über elf Millionen Schulkindern in Deutschland gering.

BESTANDSAUFNAHME: EINE VIELZAHL AN PRODUKTEN, NUR NICHT FÜR JEDERMANN

Warum ist das so? Die derzeitigen BU-Angebote entsprechen im Kern den Produkten für Erwachsene. Arbeitsunfähigkeits-Klausel, Teilzeitklausel und Wiedereingliederungs-Hilfen

sind dabei nur ein Teil der Produktfeatures, die für Erwachsene einen großen Mehrwert bieten können. Für Kinder sind sie jedoch in der Schulzeit kaum relevant. Die Schüler-BU-Versicherung ist demnach eine Premium-Absicherung, die den Fokus insbesondere auf das spätere Berufsleben legt und dementsprechend teuer ist. Die Versicherer stehen daher vor einer großen Herausforderung in diesem Markt. Ein Teil der Zielgruppe Eltern kann oder will sich den vollwertigen Schüler-BU-Schutz nicht leisten. Daher benötigen die Versicherer eine bezahlbare Lösung.

STÄRKERE DURCHDRINGUNG DER ZIELGRUPPE OHNE KANNIBALISIERUNG

Beim Abschluss einer BU-Versicherung für Schüler steht in den meisten Fällen die frühzeitige Sicherung des Gesundheitszustands im Vordergrund. Denn eine spätere Absicherung kann aufgrund von gesundheitlichen Einschränkungen zu höheren Beiträgen oder sogar zu einer Ablehnung des Versicherers führen. Wir haben im Austausch mit Vertrieben und Eltern genau diesen Wunsch identifiziert. Doch wie können die Eltern den heutigen Gesundheitszustand für einen zukünftigen Abschluss absichern? Und aus Sicht eines Versicherers: Wie muss ein neues Produkt aussehen, das die heutige Schüler-BU-Versicherung nicht kannelisiert?

PRODUKT NACH DEM VORBILD DER PKV-ANWARTSCHAFT

Wir haben uns von Produkten der privaten Krankenversicherung (PKV) inspirieren lassen und den „BU-Tresor“ entwickelt. Das Produkt wurde adaptiert von der PKV-Anwartschaft, die sich bereits seit vielen Jahren im Markt etabliert hat. Mit einer Anwartschaft sichern sich gesetzlich Versicherte das Recht auf Abschluss einer Krankenversicherung zu einem späteren Zeitpunkt. Bei Abschluss dieses Produktes erfolgt eine Gesundheitsprüfung. Der Wechsel in die Private Krankenversicherung erfolgt später ohne erneute Gesundheitsprüfung.

GESUNDHEITZUSTAND „EINFRIEREN“

Mit dem „BU-Tresor“ haben wir die Idee der Anwartschaft auf die Berufsunfähigkeits-Versicherung übertragen. Eltern können für ihre Kinder eine Anwartschaft abschließen. Eine Besonderheit bei der Anwartschaft für Schulkinder ist, dass der Gesundheitszustand des Kindes für den späteren Abschluss einer BU-Versicherung „eingefroren“ wird. Das bedeutet, wenn das Kind später einmal eine solche abschließen möchte, muss es keine Gesundheitsfragen beantworten oder einen Risikozuschlag zahlen. Denn es besitzt dann bereits eine Anwartschafts-Versicherung in Form des „BU-Tresor“. Dadurch wird das Risiko reduziert, dass aufgrund von später aufgetretenen gesundheitlichen Einschränkungen ein Versicherungsschutz nicht mehr oder mit Einschränkungen gewährleistet werden kann.

ANWARTSCHAFT BIS ZUM 30. LEBENSJAHR

Der „BU-Tresor“ kann bereits für Kinder ab dem sechsten Lebensjahr abgeschlossen werden. Eine weitere Besonderheit: Die Option auf den Abschluss einer BU-Versicherung endet spätestens mit dem 30. Lebensjahr des Kindes und ist nicht gekoppelt an bestimmte Ereignisse wie zum Beispiel die erstmalige Ausübung eines Berufes. Das bedeutet, dass die ver-

sicherte Person jederzeit selbst entscheiden kann, wann der richtige Zeitpunkt zum Abschluss der BU gekommen ist. Die Anwartschaft ist wesentlich günstiger als eine vollumfängliche BU-Absicherung und erfüllt damit die Forderung der Eltern nach einer bezahlbaren Alternative.

Die Anforderungen an das Pricing waren sehr hoch, da es wichtig ist, das individuelle Risikoprofil der Zielgruppe widerzuspiegeln. Schlüsselfaktoren für das Pricing waren unter anderem die besonderen Erkrankungsursachen bei Schulkindern und deren Entwicklung sowie die erwartete Umwandlungsquote in eine BU-Versicherung.

KUNDEN FRÜHZEITIG GEWINNEN

Die Implementierung des „BU-Tresor“ erfordert nur einen geringen Umsetzungsaufwand, was die Option für Versicherer besonders interessant macht. Beispielsweise wird durch ein geeignetes Produktdesign ein Tarifrechner in der Angebotssoftware überflüssig. Das neue Konzept wurde in der Entwicklungsphase mit verschiedenen Vertrieben getestet und erhielt viel positives Feedback. Das große Interesse beim Vertrieb resultiert aus der Tatsache, dass die Anwartschaft eine attraktive Option für Versicherungsvermittler darstellt. Die Kunden werden frühzeitig gewonnen, mit dem Ziel, eine langfristige Kundenbeziehung aufzubauen.

Der „BU-Tresor“ ist in der Vermarktung flexibel einsetzbar. Sei es als Stand-Alone-Produkt oder in Kombination mit anderen Produkten. Beispielsweise stellt der „BU-Tresor“ eine sinnvolle Ergänzung der BU-Versicherung der Eltern dar und unterstreicht den Premium-Aspekt dieser Absicherung.

GERINGER INTERNER AUFWAND BEI GROßEM INTERESSE AUS DEM VERTRIEB

Die Anwartschaft auf eine Berufsunfähigkeits-Versicherung für Schulkindern ist eine kluge Investition in die Zukunft der Kinder. Eltern können ihren Kindern bereits ab dem sechsten Lebensjahr das Recht auf den Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Versicherung sichern und sie damit schon sehr früh finanziell absichern. Zugleich ist sie eine preislich attraktive Alternative zum vollständigen Versicherungsschutz.

Der geringe Umsetzungsaufwand und ein großes Interesse im Vertrieb machen die Option auch für die Versicherer attraktiv. Sie ermöglichen es den Unternehmen, ihr Angebot für eine sehr junge Zielgruppe zu erweitern und sich dort schon frühzeitig und damit auch langfristig zu positionieren.

INTERESSE AN EINER UMSETZUNG?

Gerne diskutieren wir die Details dieser Lösung und mögliche Umsetzungsvarianten mit Ihnen. Wir haben bereits wertvolle Erfahrungen im Rahmen der Pilotierung und Umsetzung mit einigen unserer Kunden sammeln können.

Profitieren Sie von unserer Expertise. Sprechen Sie uns an!

Ihre Ansprechpartner



FRANK SCHOENEN

Abteilungsleiter Leben/Kranken Produktmanagement

Telefon +49 211 4554-351

frank.schoenen@deutscherueck.de



LJUBOMIR BUDALIC

Senior Produktmanager Leben/Kranken

Telefon +49 211 4554-408

ljubomir.budalic@deutscherueck.de

Titelbild: © contrastwerkstatt - Adobe Stock

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

Hansaallee 177
40549 Düsseldorf
Telefon +49 211 4554-01
info@deutscherueck.de
www.deutscherueck.de