

Daten.Fakten.Meinungen.

BU-Nachversicherung automatisieren und Umsatz steigern



JUN 2023

Das größte Geschäftspotenzial der BU steckt vielleicht in ihren Bestandskunden. Eine Untersuchung des Deutsche Rück Datenpools zeigt, dass mit Fortschreiten des Vertrags immer mehr Versicherungsnehmer unterversichert sind. Versicherer haben das erkannt und bauen Nachversicherungsmöglichkeiten aus. Mit unterschiedlichem Erfolg, denn das Problem des fehlenden Automatismus wird nicht gelöst.

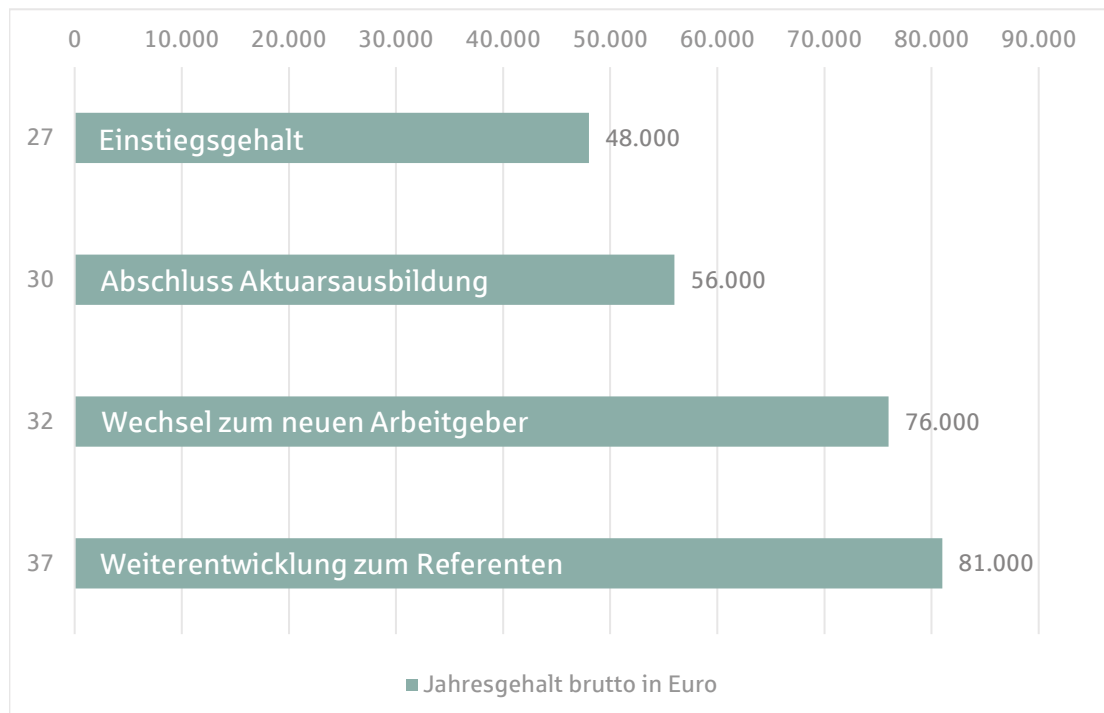
GEHALTSENTWICKLUNG BEI BESTANDSKUNDEN

Die durchschnittliche monatliche BU-Rente beträgt rund 1.000 €¹. Das Durchschnittseinkommen in Deutschland liegt dagegen bei monatlich 4.105 € brutto². Bei der pauschal empfohlenen Absicherungsquote von 60 Prozent vom Brutto ergibt sich eine Absicherungsempfehlung von etwa 2.500 €. Das entspricht im Durchschnitt einer Lücke von 1.500 €. Selbst Kunden die zu Vertragsbeginn eine ausreichende Rentenhöhe absichern, sind in den meisten Fällen trotz Beitragsdynamik nach wenigen Jahren nicht mehr ausreichend versichert. Wer seinen Vertrag nicht regelmäßig anpasst, ist schnell unterversichert. Hier ein Beispiel für einen jungen Aktuar in der Versicherungsbranche.³

¹ Datenpool Deutsche Rück

² Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

³ Anstieg in 10 Jahren: 33.000 € bzw. um 68,75 %



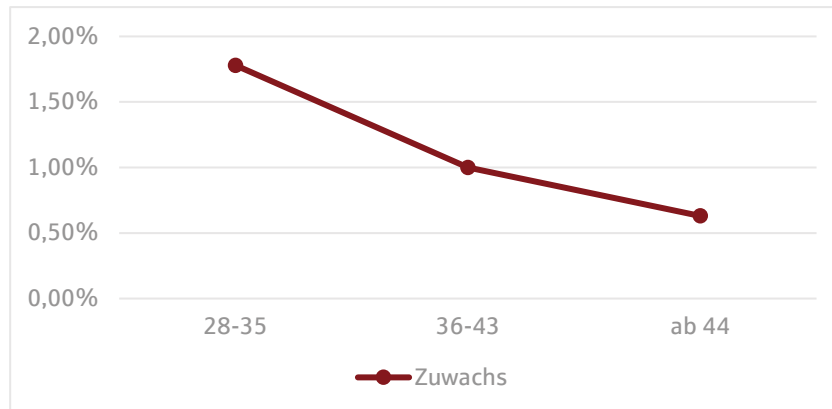
Grafik 1: Beispiel Gehaltsentwicklung in 10 Jahren

NACHVERSICHERUNGSGARANTIEEN SCHEINEN NICHT ZU REICHEN

Versicherer haben das Potenzial bei ihren Bestandskunden längst erkannt und überschlagen sich mit Nachversicherungsgarantien. Manch ein Anbieter hat 20 oder mehr Anlässe definiert. Neben den klassischen Anlässen Heirat, Geburt/Adoption, Ausbildung und Studium, kann der Versicherte auch bei Abschluss der Meisterprüfung und sogar bei Scheidung die Absicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. Die Versicherer verbessern die anlassabhängigen und anlassunabhängigen Erhöhungsoptionen stetig. Insbesondere bei Schülern und Studenten werden die Zeiträume erweitert, Summen erhöht und die Altersbeschränkungen reduziert. Auch die Ratingagenturen nehmen die Erhöhungsoptionen immer stärker ins Visier. Bspw. verglich Morgen & Morgen Nachversicherungsoptionen im April 2023 in einem separaten Rating⁴

Doch der durchschlagende Erfolg von Erhöhungsoptionen bleibt bisher aus. In den Beständen zeigen sich nur geringe Erhöhungen der Absicherungen über den Vertragsverlauf. Die Grafik zeigt die durchschnittliche jährliche BU-Rentenerhöhung der Bestandskunden in drei Altersbändern (25-35-Jährige, 36-43-Jährige und der über 44-Jährigen).

⁴ MORGEN & MORGEN GmbH | Stand 04/2023: M&M Rating BU:-Nachversicherung



Grafik 2: Auswertung Bestand DR – Zuwachs ohne Neugeschäft inkl. Dynamiken

Die BU-Absicherungserhöhungen über die Vertragslaufzeit aus Nachversicherungsgarantien, klassischen Erhöhungen und Dynamiken liegen deutlich unter 2 Prozent pro Jahr. Einmal abgeschlossen gilt das Thema BU-Absicherung für die meisten Kunden offensichtlich als erledigt. Nur wenige Kunden überprüfen gemeinsam mit ihrem Vermittler regelmäßig ihren Versicherungsschutz und passen ihn im Zuge von Hochzeit, Geburt & Co. an.

SO WÄCHST DIE ABSICHERUNG AUTOMATISCH MIT

Im besten Fall steigt die BU-Absicherung automatisch mit dem Gehalt. Steigt das Einkommen, steigt die Absicherung – ohne dass sich der Kunde melden muss und ohne sprunghaften Anstieg der Prämie. Mit dem Konzept „Unterversicherungsverzicht“ der Deutschen Rück wird genau das erreicht. Weder Kunde, Vermittler noch Versicherer müssen aktiv werden. Dafür werden zu Vertragsbeginn eine Beitragsdynamik festgelegt und ein prozentuales Absicherungsverhältnis „eingelogg“, das über die gesamte Vertragslaufzeit beibehalten wird, z.B. die empfohlenen 60 %. Erst im BU-Leistungsfall wird dann die aktuelle Absicherungshöhe bestimmt und über den Einkommensnachweis belegt.

Beispiel (aus Grafik 1): Der Kunde hat bei Vertragsabschluss ein Einkommen von 48.000 € (4.000 € mtl.). Er entscheidet sich für die empfohlenen 60 % und schließt eine Rentenhöhe von 2.400 € ab. Der Kunde schließt seine Aktuarsausbildung ab, wird befördert und hat ein neues Jahresgehalt von 56.000 € (4.667 € mtl.). Automatisch, ohne Mitteilung und ohne sprunghaften Anstieg der Prämie erhöht sich seine BU-Absicherung auf 2.800 €. Das gleiche erfolgt bei den späteren Gehaltserhöhungen. Erst wenn der Kunde BU wird, weist er mittels Gehaltsnachweis seine Leistungsanspruchshöhe nach. Auch bei einem sinkenden Gehalt fällt die BU-Absicherung nie unter die ursprünglich vereinbarte Absicherungshöhe. Im Beispiel fällt die Absicherung also nicht unter die 2.400 € zzgl. der Erhöhungen aus der Beitragsdynamik.

FRAGEN BEANTWORTEN WIR GERNE

Sie möchten mehr über den Unterversicherungsverzicht erfahren und haben z.B. folgende Fragen:

- Was kostet der Unterversicherungsverzicht? Wie verhält sich der Zuschlag für den Unterversicherungsverzicht zur verpflichtenden Beitragsdynamik?
- Die Absicherungshöhe ist bis zum Leistungsfall nicht exakt bekannt, wie wird das kalkulatorisch gelöst?
- Gibt es Mindestvoraussetzungen oder eine Mindestabsicherungshöhe für den Unterversicherungsverzicht?
- Wie wird ein mögliches Antiselektionsrisiko berücksichtigt?
- Wie verhält sich das Konzept bei einer Inflation bzw. einer Lohn-Preis-Spirale?

Dann melden Sie sich gerne bei uns. Profitieren Sie von unserer Expertise. Sprechen Sie uns an.

Ihre Ansprechpartner



MATHIAS STRATHMANN

Referent Leben/Kranken Produktmanagement

Telefon +49 211 4554-487

mathias.strathmann@deutscherueck.de



FRANK SCHOENEN

Abteilungsleiter Leben/Kranken Produktmanagement

Telefon +49 211 4554-351

frank.schoenen@deutscherueck.de

Titelbild: Pixabay.com - Frau, Laptop, Bloggen. - Creator: 8212733 ©

DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT

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