

## DREHPUNKT

# Risiko- und Leistungsprüfung



JUNI 2020

## Wie kommt die Berufsunfähigkeitsversicherung durch die Corona Krise?

Auch wenn die Corona Krise bei Weitem noch nicht ausgestanden ist, sollte sich der Blick der Lebensversicherer nach vorne richten, um notwendige Anpassungen und Veränderungen der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) frühzeitig anzupacken. Wobei sich die Frage stellt, ob denn überhaupt Veränderungen erforderlich sind. Profitiert die BU nicht automatisch von der Corona Krise? Muss sie jetzt doch zum Lebensbegleiter mutieren? Wird die BU endlich bezahlbar für die sogenannten Heldenberufe? Oder rollt vielmehr nach der Corona Pandemie die Psyche Welle über die BU-Branche? Es lohnt, sich intensiver mit diesen Fragen zu beschäftigen.

Zunächst müssen wir bei den absehbaren wirtschaftlichen Auswirkungen der COVID-19 Pandemie einkalkulieren, dass Versicherungen nicht zu den nachfragestarken Produkten gehören werden. Auch wenn die Versicherungsbranche der Ansicht ist, dass die BU nahezu unverzichtbar ist – gerade jetzt! Kunden dürften sich in den nächsten Monaten (Jahren?) wahr-

scheinlich um andere Dinge sorgen: Job, Finanzen, Familie, medizinische Versorgung, Erhaltung der Gesundheit und sogar (berechtigterweise) um den Zustand der Meere, wie eine YouGov Studie anlässlich des Welttages des Meeres am 08.06.2020 ermittelt hat<sup>1</sup>.

Hoffnung verbreitet ein Artikel der Versicherungswirtschaft-heute vom 13.05.2020<sup>2</sup>. Hier zeichnen Makler und Versicherer ein optimistisches Zukunftsbild: ein steigendes Risikobewusstsein der Verbraucher und Angst um den Verlust der Arbeitskraft sollen den Verkauf der BU fördern. Sind das nur Durchhalteparolen, um den Vertrieb zu puschen?

Also alles Paletti? Vertriebsunterlagen hübsch machen und die Verkaufsrally startet erfolgreich in der 2. Jahreshälfte? Natürlich wollen wir nicht gemäß des Zitats von Giovannino Guareschi<sup>3</sup> „Sobald ein Optimist ein Licht erblickt, das es gar nicht gibt, findet sich ein Pessimist, der es wieder ausbläst“, den Miesepeter spielen. Vielmehr möchten wir im Folgenden Denkanstöße geben, damit sich die Hoffnungen unserer Branche doch positiv erfüllen.

### **DIE BU: LEISTUNGSERSTATTER, GESUNDHEITSDIENSTLEISTER, LEBENSBEGLEITER?**

Die jüngsten Produktentwicklungen waren geprägt von Effekten, Flexibilität, Optionen, Vertriebsservices und natürlich von Bessereinstufungen von Berufen. Bei allem Bemühen sind es doch inkrementelle Innovationen, die Bestehendes weiterentwickeln und die eher der Positionierung in Vergleichsprogrammen bei „Kriterien, auf die es wirklich ankommt“ dienen.

Können erweiterte Stundungsmöglichkeiten, eine AU-Klausel bald auch für 60 Monate, Infektionsschutzklauseln bald auch für Kassierinnen im Supermarkt, Nachversicherungsoptionen in Randbereichen, immer höhere Jahresrenten für Schüler und Studenten – um nur einige Beispiele zu nennen – tatsächlich das Interesse von Verbrauchern an einer BU stimulieren? Keine der genannten Initiativen zielt darauf ab, mehr Verbraucher zu besseren Konditionen als bisher zu versichern.

Verbraucher machen sich Gedanken um ihren Job und ihre Gesundheit. Beides wollen sie behalten und dürften für Services in diesem Umfeld aufgeschlossen sein. Leistet die BU-Versicherung effektive Unterstützung für Job und Beruf? Die Versicherungsleistung ist das, was die BU bietet.

Wenn nicht jetzt, wann soll dann die Zeit reif sein, Kunden dabei zu unterstützen, ihre Gesundheit zu fördern und sich im Job zu entwickeln. Als Kernleistung dem Kunden helfen, den Leistungsfall zu vermeiden und als Zusatzleistung das Auffangnetz mit der Versicherungsleistung bieten.

---

<sup>1</sup> <https://yougov.de/news/2020/06/04/deutsche-machen-sich-sorgen-um-den-zustand-der-mee/>

<sup>2</sup> <https://versicherungswirtschaft-heute.de/schlaglicht/2020-05-13/macht-corona-die-bu-zum-produkt-des-jahres/>

<sup>3</sup> [https://de.wikipedia.org/wiki/Giovannino\\_Guareschi](https://de.wikipedia.org/wiki/Giovannino_Guareschi)

Diese Ideen sind natürlich alles andere als neu. Erste Produktkonzepte wurden bspw. auch auf unserem Kolloquium im Juni 2017 vorgestellt<sup>4</sup>. Inzwischen gibt es auch von mehreren Start-Ups innovative Lösungen, die direkt beim Kunden sowohl während der Vertragslaufzeit als auch im Leistungsfall ansetzen. Das Timing für die Produktentwickler könnte kaum besser sein als jetzt.

Und was ist mit der drohenden Psyche Welle, die als Folge massenhafter Arbeitslosigkeit wie ein Orkan über die BU-Bestände hinwegfegen wird. Klingt das nach Endzeit Hollywood Blockbuster oder realistischem Szenario? Da Prognosen, die die Zukunft betreffen, auch in Corona-Zeiten schwierig bleiben, zunächst der Blick zurück. Nach der letzten großen Finanzkrise von 2008 war keine deutliche Zunahme an BU-Leistungsfällen zu verzeichnen. Das kann nun anders sein. Auch wenn die BU-Bestände eher von Schülern, Studenten, Akademikern und Kaufleuten geprägt sind, die womöglich eher indirekt von der drohenden Wirtschaftskrise betroffen sein werden. Was bleibt aber außer Hoffen und Bangen zu tun: Bestandskunden in deren Job und deren Gesundheit unterstützen. Was früher Prävention hieß, ist heute aktueller denn je.

### **APPLAUS, APPLAUS FÜR SYSTEMRELEVANTE HELDENBERUFE**

Systemrelevante Berufe, die ihren Dienst in der Corona Krise leisten und sich nicht ins Homeoffice „flüchten“ konnten, erfahren gesellschaftliche und politische Aufmerksamkeit<sup>5</sup>. Viele dieser Berufe sind in der BU jedoch seit Jahren in einer schlechten – teuren – Berufsgruppe und damit kaum zu versichern.

Wenn nun die Wirtschaftskrise droht, sollten dann auch noch Berufe, die hiervon besonders betroffen sein werden/könnten, kritischer als bisher betrachtet werden? Solche Branchen wie Tourismus, Gastronomie, Autoindustrie inklusive Zuliefererbranche, Bekleidungsindustrie, Einzelhandel (ohne Klopapier Bezug), Unterhaltungsbranche (Kino, Theater, Museen, Veranstalter, Techniker). Sollte die Risikoprüfung für diese Berufe strenger werden? Schlechtere Berufsgruppeneinstufung? Somit im Ergebnis endgültig die BU nur noch für Schüler, Studenten und Homeoffice-Berufe?

Mit unserem Tätigkeitsprofil gehen wir einen komplett anderen Weg. Wir machen mehr Berufe als bisher zu bezahlbaren Prämien versicherbar. Dazu gehören Berufe z. B. aus dem Bereich Kunst und Kultur. Indem wir Verbraucher nach ihrem tatsächlichen Belastungsprofil und nicht länger nach einer Berufsbezeichnung tarifieren, ermöglicht dies bessere Prämien u. a. für Handwerker, Pflege- und Dienstleistungsberufe.

---

<sup>4</sup> [https://www.deutscherueck.de/fileadmin/files/DFM\\_1-2017\\_Digitalisierung\\_BU\\_der\\_Zukunft.pdf](https://www.deutscherueck.de/fileadmin/files/DFM_1-2017_Digitalisierung_BU_der_Zukunft.pdf)

<sup>5</sup> <https://www.tagesschau.de/inland/bab-helden-101.html>

### **SCHOTTEN DICHT IN DER RISIKOPRÜFUNG?**

Im Markt wird von einer strengeren Risikoprüfung für Handwerker und körperlich Arbeitende berichtet. Sollen angesichts der Pandemie die Zügel (weiter) angezogen werden? Da die langfristigen Folgen von COVID-19 natürlich noch nicht bekannt sein können, könnten bspw. strengere Bewertungen für fragliche Komorbiditäten im Bereich von Herz-, Lungen- oder auch neurologischen Erkrankungen in Betracht kommen.

Hierfür sehen wir jedoch keine Veranlassung. Unbekannte, spekulative Spätfolgen bereits vorab streng zu votieren, halten wir für den falschen Ansatz. Die Kollektivierung und auskömmlicher Rückversicherungsschutz fangen – gerade in Krisenzeiten - etwaige vielleicht doch eintretende Schwankungen und Spitzen auf.

Eine übertrieben strenge Risikoprüfung setzt unserer Ansicht nach das falsche Zeichen an Vertriebspartner und Verbraucher. Wir halten weiter an unseren Einschätzungsempfehlungen, wie wir sie im Webinar vom 30.03.2020 und im DREHPUNKT vom 09.04.2020 kommuniziert haben, fest.

Im Übrigen erwägen wir auch nicht, aufgrund einer „drohenden“ Psyche-Welle infolge COVID-19 die Einschätzungsempfehlungen für psychische und psychosomatische Vorerkrankungen zu verschärfen.

### **GESUNDHEITSDIENSTLEISTUNG IN DER LEISTUNGSPRÜFUNG**

Dass für die Leistungsprüfung die Zeit für eine konsequente digitale Ausrichtung gekommen ist, haben wir bereits in unserem letzten Drehpunkt vom 03.06.2020 beschrieben. Mit unserem Leistungsprüfungstool BU-ReSys wird künftig eine personalisierte, individuelle und beschleunigte Leistungsprüfung möglich sein.

Aber die Leistungsprüfung kann noch mehr bewirken: So hat der renommierte Branchenexperte Philip Wenzel anschaulich dargelegt, wie eine Unterstützung bei Umschulungsmaßnahmen sinnvoll aussehen kann<sup>6</sup>. Den Leistungsfall verkürzen oder sogar zu vermeiden als neues Ziel in der Leistungsprüfung.

### **#UNTERSTÜTZEN.VERSICHERN.BELOHNEN**

Das zentrale Leistungsversprechen der Deutschen Rück.

Mit **UNTERSTÜTZEN** setzen wir auf präventive Services für Verbraucher, die dabei helfen, den BU-Leistungsfall zu vermeiden oder zu verkürzen. Mit **VERSICHERN** zeichnen wir auch in riskanten Zeiten Versicherungsrisiken kraftvoll und mutig, in dem wir bessere Voten für mehr Verbraucher ermöglichen. Mit **BELOHNEN** sanktionieren wir Auslandsaufenthalte und

---

<sup>6</sup> <https://www.pfefferminzia.de/wenzel-wills-wissen-was-die-bu-versicherung-von-der-absicherung-von-zeitsoldaten-lernen-kann/>

Freizeitaktivitäten nicht länger, sondern fördern diese und stellen die Gesundung von Vor-  
erkrankungen in den Fokus unserer Voten.

Setzen sie im Markt mit **#Unterstützen.Versichern.Belohnen** ein kraftvolles positives Zei-  
chen für ertragreiches Biometriegeschäft.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Stefan Wittmann**

**Bereichsleiter Leben/Kranken - Kundenservices**

Telefon +49 211 4554-449

[stefan.wittmann@deutscherueck.de](mailto:stefan.wittmann@deutscherueck.de)

Die dargestellten Inhalte wurden mit größter Sorgfalt recherchiert. Dennoch kann keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen übernommen werden. Die Informationen sind insbesondere auch allgemeiner Art und stellen keine Rechtsberatung im Einzelfall dar.

Sie möchten wissen, wie wir die DSGVO umsetzen? Dann klicken Sie [hier!](#)

## DEUTSCHE RÜCKVERSICHERUNG AG

Hansaallee 177  
40549 Düsseldorf  
Telefon +49 211 4554-01  
[info@deutscherueck.de](mailto:info@deutscherueck.de)  
[www.deutscherueck.de](http://www.deutscherueck.de)