

Funktionelle Invaliditätsversicherung: Frischer Wind zwischen Unfall und BU

Im stagnierenden Unfallgeschäft ist die Funktionelle Invaliditätsversicherung (FIV) der Innovationstreiber der letzten Jahre. Das Marktvolumen für die Police, die den Bogen zur Berufsunfähigkeitsversicherung schlägt, liegt derzeit bei ca. 50 Mio. Euro, zum Jahresende 2013 wird mit rund 200.000 Policen gerechnet. Bis dato wurden FIV-Produkte von acht deutschen Erstversicherern zusammen mit der E+S Rück auf den Markt gebracht; die Kalkulation wird dabei von der Aktuargesellschaft Meyerthole Siems Kohlruß (MSK) durchgeführt. Was für Perspektiven hat das Produkt?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) hat sich bewährt, warum dieses Produkt?

Sibylle Kempff: Es handelt sich um eine erweiterte Unfallversicherung, die dem Versicherungsnehmer im Schadenfall eine zuvor vertraglich vereinbarte Rente verspricht – das heißt, geleistet wird nicht nur bei Unfallinvalidität, sondern auch bei Pflegebedürftigkeit, Verlust von Grundfähigkeiten, schweren Organschäden und Krebs. Anders als bei einer BU kann eine FIV-Rente lebenslang gezahlt werden. Die FIV richtet sich an Menschen, die Berufe haben, für die eine BU mit hohen Aufschlägen verbunden wäre. Besonders in den letzten Jahren hat sich die Differenzierung nach Berufen mit Blick auf die BU stark intensiviert – für einige Berufsgruppen ist eine BU kaum noch bezahlbar. Gleichmaßen richtet sich das FIV-Konzept aber auch an Personen, die gar keinen Beruf haben oder schon krank sind, bevor sie eine Versicherung abgeschlossen haben. Wir sehen die FIV teils als eine Erweiterung, teils als Ergänzung zur BU.

Dr. Orna Grün: Um die FIV darzustellen, würde ich den Fokus nicht zu sehr auf BU richten. Während BU als ein klassisches Produkt wohlbekannt ist, stellt die FIV etwas gänzlich Neues dar. Es sollte für sich betrachtet werden, als fertiges, in sich schlüssiges Produkt.

Dr. Andreas Meyerthole: BU-Tarife sind in der Regel nach Art der Lebensversicherung kalkuliert, die FIV dagegen nach Art der Schaden-/Unfallversicherung. Es bleibt

den Erstversicherern überlassen, ob sie das Produkt mit konstanten oder im Alter steigenden Beiträgen einführen.

Kempff: Allerdings gibt es auch BU-Anbieter, die jungen Versicherten in den ersten Versicherungsjahren mit dem Alter steigende Risikoprämien anbieten, so dass die BU in den ersten Berufsjahren günstiger ist. Später erfolgt dann eine Umstellung auf höhere, aber gleichbleibende Beiträge.

Ein Produkt mit vielen Varianten

Wie unterscheidet sich dieses FIV-Produkt von anderen, die es am Markt gibt?

Grün: Das "eine" FIV-Produkt gibt es nicht. Vielmehr unterstützen wir Zedenten bei ihrer individuellen Produktfindung. Das Produkt entsteht aus Bedürfnissen und Wünschen des Erstversicherers, darauf, wie er im Markt vertreten ist, welche Vertriebswege vorliegen und wie er seine Zielgruppe definiert. Daraus entsteht dann ein ganz spezifisches Produkt, das zwar eine feste Grundidee hat, aber im Einzelnen doch sehr variieren kann.

Kempff: Beispielsweise gibt es beim Krebs-Baustein die Wahl, ob man bei Stadium 1 oder später ansetzt, oder auch, wie die jeweiligen Stadien in ihrer zeitlichen Dauer definiert werden. Und über das eigentliche Produkt hinaus sind auch Ergänzungen möglich, etwa eine einmalige Sofortleistung zusätzlich zur Rente. Ebenso bieten manche die Option einer Rentengarantiezeit.

„Die FIV ist als modulares Produkt angelegt und auch kalkuliert. Jeder Baustein kann kalkulatorisch modifiziert werden“

Grün: Unterschiede zeigen sich auch darin, wie die Grundfähigkeiten definiert werden. Auch der Umgang mit den Pflegestufen im Pflege-Baustein ist bei vielen abweichend. Charakteristisch für die FIV-Produkte der E+S ist, dass die Leistungsauslöser immer messbare funktionelle Einschränkungen sind. Die Leistung beinhaltet – mit Ausnahme des Krebsbausteins – stets eine Leibrente.

Meyerthole: Die FIV, wie sie die E+S Rück begleitet, ist als modulares Produkt angelegt und auch kalkuliert. Jeder Baustein kann kalkulatorisch modifiziert werden und das geschieht in der Praxis auch, um den Wünschen der Zedenten Rechnung zu tragen.

Wie gewährleisten Sie eine angemessene Risikoprüfung?



Sibylle Kempff



Dr. Orna Grün



Dr. Andreas Meyerthole

Sibylle Kempff

Aktuarin DAV, E+S Rück

Dr. Orna Grün

Fachärztin für Unfallchirurgie und Orthopädie, E+S Rück

Dr. Andreas Meyerthole

Aktuar, Geschäftsführer von MSK

Grün: Dafür haben wir das Risikoprüfungstool ESmeRiT entwickelt. Auch wenn es sich auf andere Produkte erweitern ließe, ausgerichtet ist es zunächst auf die FIV. Das Tool wird laufend gepflegt und spiegelt damit den aktuellen medizinischen Forschungsstand wider. Wichtig war uns, dass das Tool einfach zu bedienen ist und nahezu selbsterklärend verwendet werden kann. Mit seiner Hilfe dauert der Antragsprozess selten länger als 20 Minuten. Dann wird sofort entschieden, ob das Risiko versichert werden kann und ob ein Risikozuschlag oder Ausschluss notwendig wird.

Kempff: Besonders, wenn der Vertrieb auf Unfallversicherungen spezialisiert ist, sind derart umfangreiche Risikoprüfungen oft etwas Ungewohntes. Daher haben wir sehr großen Wert darauf gelegt, dass die Risikoprüfung nicht nur schnell vor sich geht, sondern dass das Ergebnis auch direkt vor Ort vorliegt.

Wie hoch liegt die Ablehnungsquote?

Grün: Das hängt sehr von der Zielgruppe ab. Die Quote wird beim Verband der Diabetiker höher ausfallen als bei einem Sportverein. Hier bildet sich ein prinzipieller Unterschied zwischen FIV und BU ab. Um eine BU abzuschließen, ergeben sich für Diabetiker und ADHS-Patienten Zuschläge oder Ausschlussklauseln. Psychisch Erkrankte können gar in der Regel gar keine BU abschließen. Was die FIV betrifft, ist keines dieser Krankheitsbilder ein pauschales Ablehnungskriterium. Die Entscheidung ist abhängig vom individuellen Ausprägungsgrad der Erkrankung.

Für die Produktbausteine gibt es kaum Erfahrungswerte. Wie gewährleisten Sie ein geeignetes Tarifcontrolling?

Kempff: Dem würde ich widersprechen. Den einzelnen Bausteinen liegen grundsätzlich Erfahrungswerte zugrunde – sie sind Teil der Kalkulation. Das FIV-Konzept setzen wir seit nunmehr acht Jahren um. Selbstverständlich verfolgen wir den Bestand genau und reagieren auf Beobachtungen und Entwicklungen. Um dies noch besser als bisher beobachten zu können, setzen wir gerade zusammen mit MSK einen eigenen FIV-Datenpool auf.

Meyerthole: MSK betreibt seit mehr als zehn Jahren Datenpools im deutschen Markt. Die große Herausforderung, die sich speziell beim Thema FIV ergibt, be-

steht darin, frühzeitig Trends im Bestand und der Schadenentwicklung zu erkennen. Diesem Aspekt kommt gerade bei der FIV mit der geringeren Schadenfrequenz und den langfristigen Leistungsversprechen eine besondere Bedeutung zu, der durch die Analyse eines Datenpools bestmöglich Rechnung getragen wird.

Grün: Die E+S Rück hat die FIV in den deutschen Markt eingeführt. Seitdem haben wir vielfältige Erfahrungen sammeln können, sowohl im Antrags- als auch im Leistungsbereich. Wir sehen ja auch in unserer Rolle als beteiligter Rückversicherer, wie die Schäden verlaufen.

Gibt es Pläne für Erweiterungen der FIV?

Kempff: Wir arbeiten ständig an sinnvollen Erweiterungen der FIV und diskutieren, wie der Leistungsumfang ergänzt werden kann, z. B. über Einmalleistungen oder die mitversicherte Inanspruchnahme von Reha-Dienstleistungen.

Wie bringt man die FIV den Vermittlern nahe, die mit Produktneuerungen oft ihre Schwierigkeiten haben?

Kempff: Da gibt es nach unserer Erfahrung keine Schwierigkeiten. Schließlich kann der Vertrieb auf die Mehrleistung verweisen, die über die einer reinen Unfallversicherung hinausgeht – und dennoch bleibt das Produkt bezahlbar. Attraktiv ist für den Vertrieb, dass verschiedene Risiken kombiniert werden: Invalidität durch Unfall,

Krebs, Pflegebedürftigkeit oder der Verlust von Grundfähigkeiten. Somit eine sehr sinnvolle Erweiterung zur Absicherung existenzieller Notlagen. Daher ist die FIV gegenüber dem Vertrieb problemlos zu vermitteln. Theoretisch ließe sich einwenden, dass die Definition des Leistungsfalls – etwa, wie eine Organfunktion definiert wird – komplex darzustellen wäre. Allerdings ist dies nicht Gegenstand des Verkaufsgesprächs. Wir hören immer wieder, dass dank der FIV der Vertrieb benachbarter Produkte sogar beflügelt worden ist.

Wie das?

Kempff: Wenn man nicht nur Unfallprodukte vertreibt, sondern zum Thema Absicherung vielfältige Angebote machen kann, rundet dies das Auftreten des Vertriebs positiv ab. Es zahlt sich aus, die FIV im Produktkoffer mitzuführen.

Wen sprechen Sie mit der FIV vorrangig an – sind es mittlere oder große Versicherer?

Kempff: Für die Kalkulation komplexer Produkte wie der FIV müssen viel Wissen und viele Daten zusammengetragen und verknüpft werden. MSK mit seiner langjährigen Erfahrung wird dies bestätigen. Das kann einfach nicht jeder leisten. Zunächst richten wir uns an mittelständische Versicherer, die im Alltag nicht Scharen von Spezialisten vorhalten können, die für derart aufwendige Produktentwicklungen nötig wären. Uns ist es dagegen möglich, einen solchen Service anzubieten. Dabei haben wir ein so umfangreiches Spezialwissen aufbauen können, dass auch große Häuser auf uns zugekommen sind.

Meyerthole: Ist es nicht im Bereich Schaden/Unfall eher ungewöhnlich, dass Rückversicherer einen solchen Service anbieten?

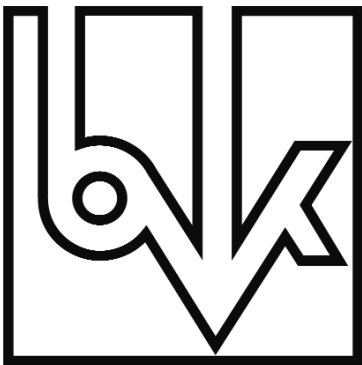
Grün: Dann wäre ich ja jetzt arbeitslos! Ich bin seit nunmehr acht Jahren in diesem Feld tätig. Es muss dabei nicht um komplette Produkte gehen – es kann sich auch um Bedingungerweiterungen, zusätzliche Bausteine oder eine Infektionsklausel handeln. Unser Engagement wird natürlich nicht so offensichtlich, wenn ein Erstversicherer eine Erweiterung auf den Markt bringt. In den letzten Jahren haben wir Assistance-Leistungen weiterentwickelt, ebenso einen Reha-Baustein oder neue Leistungen zur Absicherung von Kinderinvalidität, die übrigens auch als Teil der FIV möglich ist.

„Der Vertrieb kann auf die Mehrleistung verweisen, die über die einer reinen Unfallversicherung hinausgeht – und dennoch bleibt das Produkt bezahlbar“

Mit welcher Motivation engagiert sich die E+S Rück überhaupt beim Thema FIV?

Kempff: Grundsätzlich ist es unser Interesse als Rückversicherer, dass unsere Zedenten in einem gesättigten Markt profitabel wachsen können. Wir sind von den Marktchancen der FIV überzeugt und beteiligen uns daher über Rückversicherung an den gezeichneten Originalrisiken. Die FIV ist ein Gewinn für alle Beteiligten.

(Das Gespräch führte Thilo Guschas)



Der BVK ist Sprachrohr für rd. 40.000 Vermittler und stärkt die Position der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.

- Rechtsschutz
- Prüfung von Agenturverträgen – am besten vor der Unterschrift
- Beratung in allen Berufsfragen

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn
 Telefon 02 28 / 2 28 05-0
 Telefax 02 28 / 2 28 05-50
 bvkk@bvkk.de · www.bvkk.de

Warum keine Vorzugsrente?

Mehr Wettbewerb in der Verrentungsphase – mehr Auswahl für die Kunden

Unter den deutschen Lebensversicherern tobt ein scharfer Konkurrenzkampf: In einem zuletzt stagnierenden Markt versuchen die Gesellschaften, sich gegenüber den Mitbewerbern zu positionieren: mit ihren Kosten, mit ihren Renditen, mit ihren Produkten. Momentan liegt der Fokus auf den zukünftigen Garantiekonzepten, mit denen die Versicherer ihr bislang zentrales Verkaufsargument im Zeitalter der Niedrigzinsen erhalten wollen.

Weitgehend vernachlässigt wird in diesem Konkurrenzkampf aber ein anderer Bereich, der ebenso wichtig für den Erfolg ist. Nur die Lebensversicherer bieten eine Absicherung gegen das Risiko an, dass die Menschen länger leben als ihr Geld reicht. In der Verrentungsphase hört aber die Vielfalt der Angebote im Markt auf. Ausgerechnet das Alleinstellungsmerkmal der Branche wird auf der Produktseite wenig kreativ behandelt. Wenn alte kapitalbildende Verträge auslaufen, bleibt momentan meist nur die simple Verrentung als Produktangebot für die Kunden. Heute neu abgeschlossene Renten garantieren Rentenfaktoren in sehr ferner Zukunft – und berücksichtigen nicht, dass vor den Kunden womöglich noch turbulente Lebensjahrzehnte liegen, in denen sich alles verändern kann.

„Für die Zukunft braucht die deutsche Lebensversicherung mehr Kreativität in der Rentenphase, um die Kunden davon zu überzeugen, sich tatsächlich lebenslänglich an einen Versicherer zu binden“

Für die Zukunft braucht die deutsche Lebensversicherung mehr Kreativität in der Rentenphase, um die Kunden davon zu überzeugen, sich tatsächlich lebenslänglich an einen Versicherer zu binden. Eine Aufteilung der traditionellen Garantie auf die Anspar- und Verrentungsphase, wie sie das neue Allianz-Garantieprodukt vorsieht, stößt die Tür in diese Richtung auf. Sie verschafft mehr Flexibilität.

Mehr Wettbewerb um die Verrentungskunden

Wenn man diesen Weg konsequent weitergeht, stünde am Ende der Ansparphase die Möglichkeit für den Kunden, sich für die Verrentungsphase neu zu entscheiden und womöglich auch einen anderen Versicherer zu wählen, falls der ursprüngliche Anbieter im Laufe des Jahrzehnte an Leistungskraft verloren hat. Momentan steht einer solchen Gestaltung die steuerliche Behandlung der Rentenversicherung im Wege – aber warum soll nicht eine Rentenversicherung künftig steuerbegünstigt bleiben, wenn nur der Anbieter gewechselt, aber nichts ausgezahlt wird? Das Rentenprinzip wäre nicht angetastet, und der Vorsorgegedanke auch nicht.

Der Wettbewerb um die Verrentungskunden würde auch dafür sorgen, dass die Zuschläge für das Langlebkeitsrisiko im realistischen Rahmen bleiben und nicht als umstrittene Gewinnquelle für die Lebensversicherer kritisiert werden können. Er schafft eine vernünftige Balance zwischen dem Wunsch des Kunden nach hohen Leistungen und der Notwendigkeit der Versicherer, die Lebenserwartung mit ausreichenden Zuschlägen zu kalkulieren, um vom kontinuierlichen Anstieg nicht überrascht zu werden. Allerdings würden dadurch die Risikoüberschüsse sinken – für manche Gesellschaft heute sicherlich ein Problem.

Flexibilität bei den Leistungen

Für die Verrentungsphase wäre auch eine größere Flexibilität bei den Leistungen wünschenswert: Neben einer regelmäßigen Rentenzahlung sollten auch in gewissem Rahmen steuerlich unschädliche Teilentnahmen möglich sein, wie sie ja auch bereits