

Berufsunfähigkeitsversicherung – hart umkämpft und doch rentabel

Dr. Frank Schiller

Munich RE 



DAV

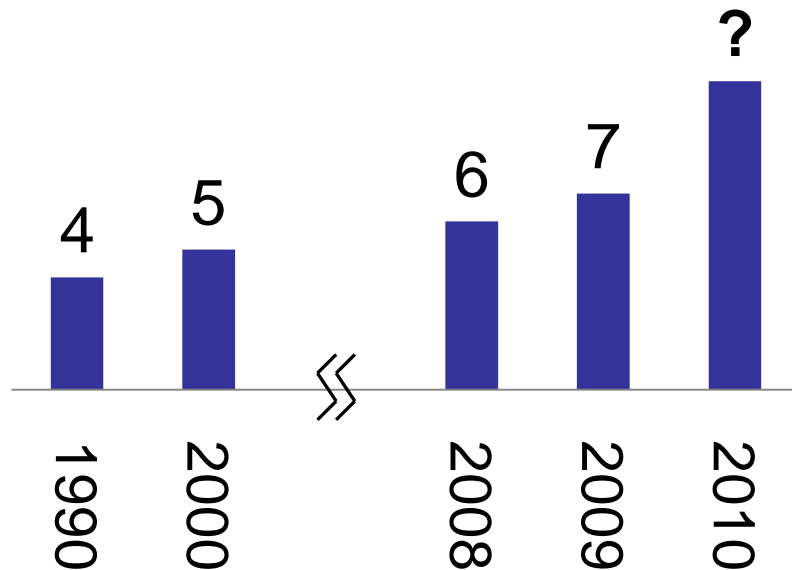
DEUTSCHE
AKTUARVEREINIGUNG e.V.

Frühjahrs-Tagung LEBENS-Gruppe, 29. April 2010, Bremen



Marktbeobachtungen in Deutschland

Maximale Anzahl
Berufsgruppen in
BU-Tarifen



Quelle: Munich Re

Schlagzeilen

20.11.2009: Beiträge im
Abwärtssog

18.2.2010: BU-Rating bescheinigt
verbesserte Kompetenz

7.4.2010: Makler wollen gleichzeitig
mehr Standards und mehr
Individualität

16.6.2009: Beraten Makler wirklich
besser?

23.10.2009: Dread Disease aus
dem Dornröschenschlaf holen

Wettbewerb sowohl bei Preis als auch Leistung



Quo Vadis Berufsunfähigkeitsversicherung?

Kostenstrategie: mehr Ertrag bei gleicher Leistung
und / oder

Differenzierungs-Strategie:

- Preis
- Image
- Support / Unterstützung
- Design / Qualität

und / oder

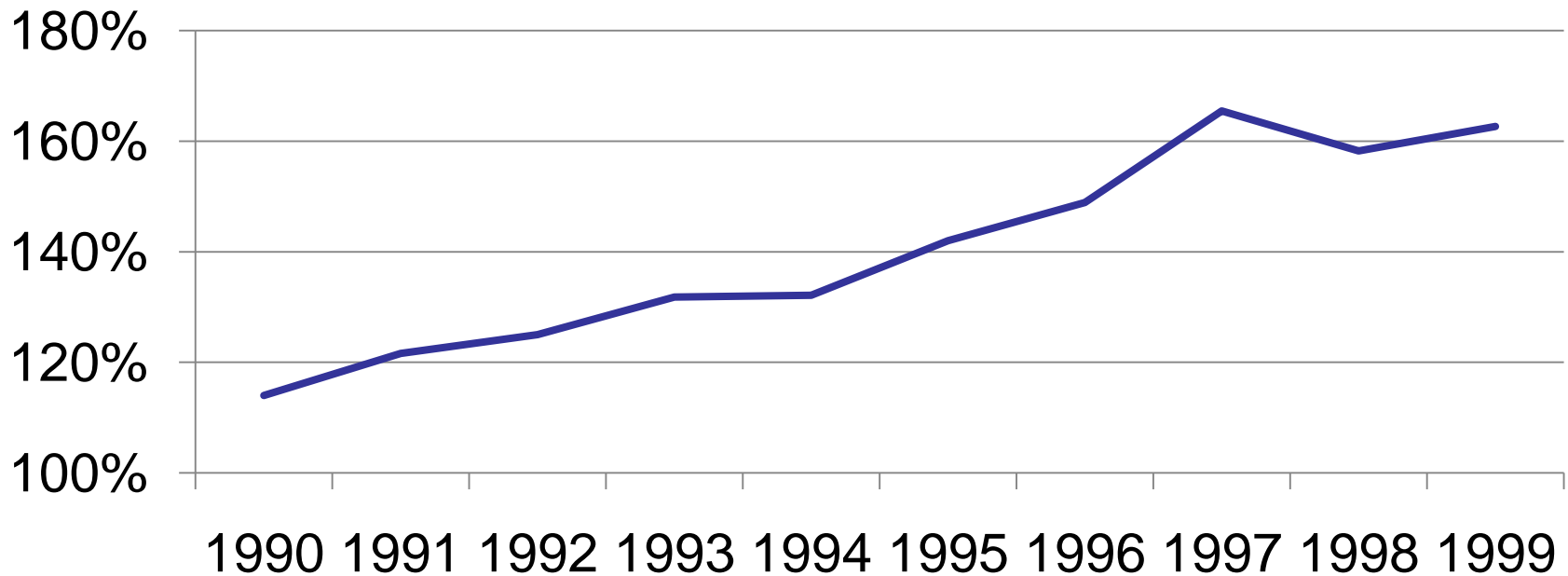
Nischenstrategie: Fokussierung auf Kundengruppe

▶ Welche Strategie ist die erfolgversprechendste?



Beispiel USA: Preiskampf medizinische Berufe

Entwicklung Schadenquote medizinische Berufe zu nicht-medizinische Berufe



Quelle: SOA, 1990-99 Individual Disability Experience Report

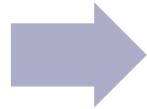
➤ Preisdifferenzierung kann zu Verlusten führen



Beispiel NL: BU ausgelöst durch Dread Disease

Dread Disease im 1. Jahr

- Auslöser:
schwere
Erkrankung
gemäß
Leistungs-
katalog
- Einmalzahlung
nach Wartezeit
- Monatliche
Rente im
ersten Jahr



Berufsunfähigkeit ab 2. Jahr

- Monatliche
Rente wird
nach einem
Jahr
fortgeführt,
wenn
zusätzlich nach
klassischer
BU-Definition
eine Leistung
vorliegt

Preisvorteil:
Auslöser Dread
Disease reduziert
Leistung auf etwa
10% der Fälle

Fokussierung:
Vor allem auf sich
neu entwickelter
Markt junger
Selbstständiger

**Beobachtung: Reduzierte Leistung kann
Produkte unattraktiv machen**



Beispiel Kanada: Pflege-Anschluss an BU

BU-Markt in Kanada gesättigt.

Wie können neue Kunden gewonnen werden?

Idee:

Bis Alter 55 können sich VN entscheiden **ohne zusätzliche Kosten** und **ohne Risikoprüfung** ihre BU-Versicherung ab 65 in eine Pflege-Versicherung umzuwandeln.

Voraussetzung:

- Keine BU-Leistungen bis 65
- Kein erhöhtes Risiko oder erhöhtes Risiko bis 50% Zuschlag

Offene Einbindung und Schulung von Maklern

▶ Erfolg durch einfache Leistungs differenzierung



Unternehmenseigene, angemessene RGL

Individualisierter Berufsklassentarif und -katalog

Bedarfsgerechte Aggregation der Berufe unter Berücksichtigung von

- Geschäftsstrategie
- Zielgruppe
- Vertriebsweg
- etc.

Berufsindividuelle Risikoeinschätzung

(unternehmensspezifische)
Schadenerfahrung

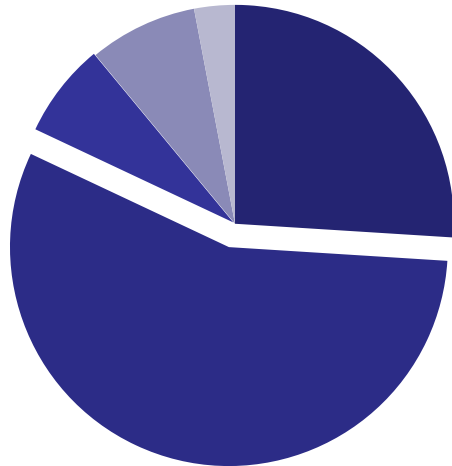
(unternehmensspezifische)
Underwriting- und
Leistungserfahrung

Berufskunde



Makler in Produktentwicklung einbinden

Vetriebswege bei selbstständiger BU



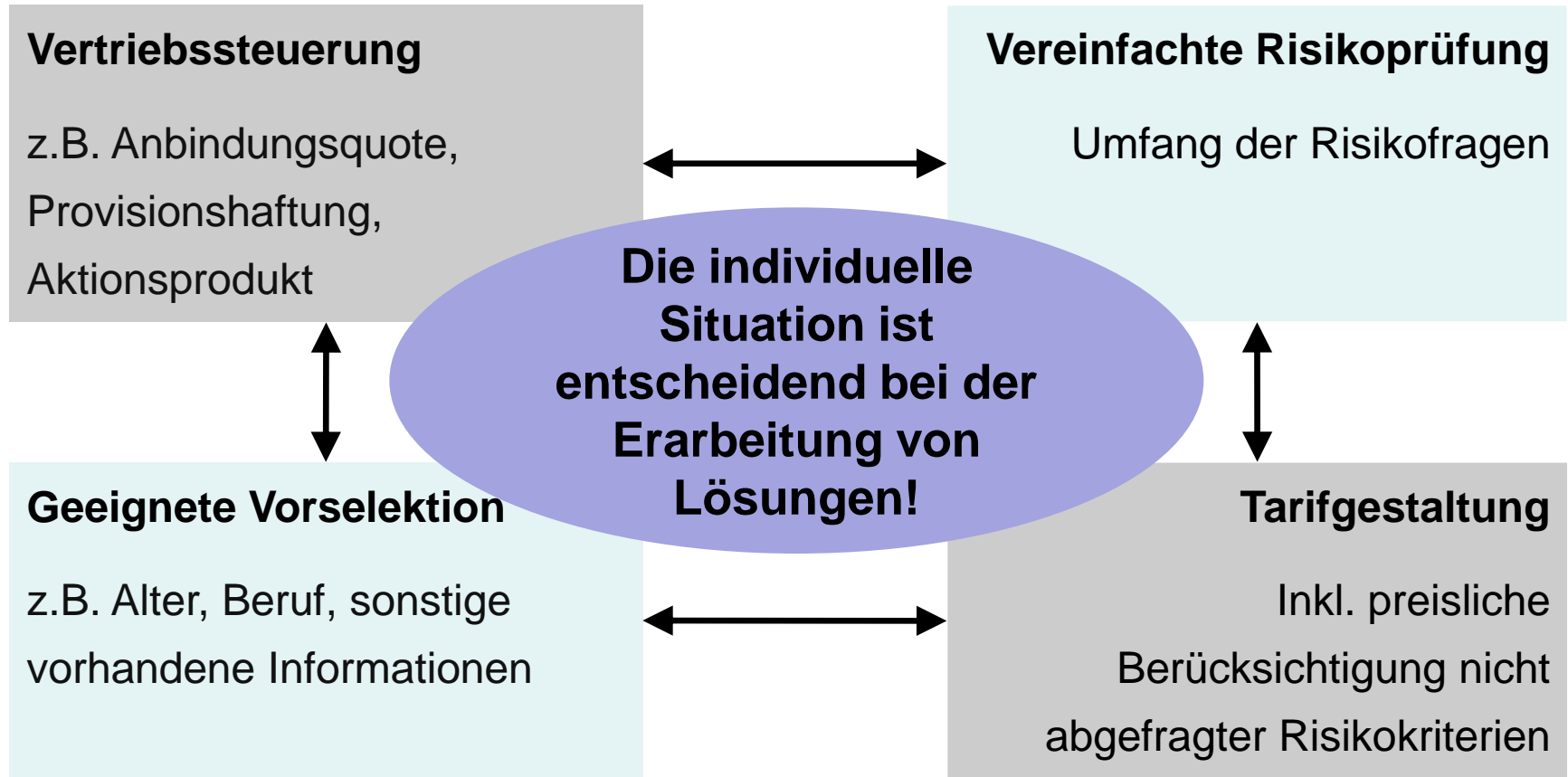
- Außendienst ■ **Makler**
- Struktur ■ Banken
- Direkt

- Prozesse zwischen Unternehmen und Makler optimieren
- Rating spielt große Rolle im Produktdesign
- Makler in Produktentwicklungsprozess mit einbeziehen
- Umfangreiche Schulungen anbieten

Quelle: Tillinghast Vertriebswege-Survey 2007



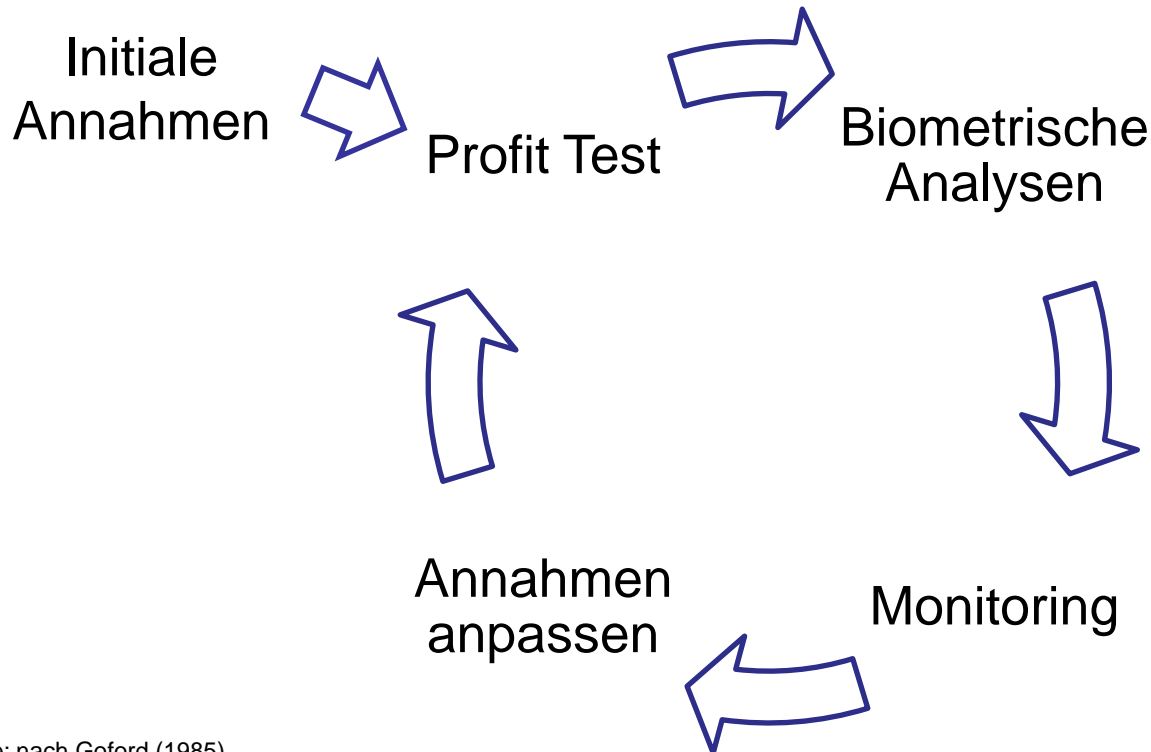
Vereinfachte Risikoprüfung: Neue Vertriebswege



➤ Verkauf anstatt Einkauf



Neue Produkte monitoren um Rentabilität zu gewährleisten



Quelle: nach Goford (1985)

▶ Modellfehler und Trends frühzeitig erkennen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Dr. Frank Schiller

Munich RE 



DAV

DEUTSCHE
AKTUARVEREINIGUNG e.V.

Frühjahrs-Tagung LEBENS-Gruppe, 29. April 2010, Bremen