

Titel: VorsorgeFachForum 2016: Kernprobleme bei der Berufsunfähigkeitsversicherung erfordern neue Rollendefinitionen für Kunden, Makler und Versicherer
Verfasser: PremiumCircle Deutschland GmbH (PCD)
Datum: 25.10.2016
Zeichen mit Leerzeichen: 4.950

Pressemitteilung

VorsorgeFachForum 2016: Kernprobleme bei der Berufsunfähigkeitsversicherung erfordern neue Rollendefinitionen für Kunden, Makler und Versicherer.

Zitat Hermann Müller, VVS-GmbH München, Teilnehmer in Stuttgart:

„Ich habe noch nie eine solche Veranstaltung erlebt, wo man selbst eine Stecknadel fallen hört und sich niemand während der Vorträge auf die Toilette traut, weil er etwas verpassen könnte“.

Mit den bereits im 5. Jahr durchgeführten VorsorgeFachForen am 07.09.2016 in Neuss und am 27.09.2016 in Stuttgart gab die PremiumCircle Deutschland GmbH vor insgesamt 440 geladenen TOP-Vermittlern unter dem Motto „Weichenstellung für Vermittler und Versicherer“ in zwei Themenblöcken Orientierung zum Vertriebs- und Produktmarkt und setzte erneut mit Daten, Fakten und Strategien zukunftsrelevante Standards für die Versicherungswirtschaft.

Traditionell dürfen sich nur die Versicherungsunternehmen unterstützend beteiligen, deren Produkten durch die PCD-Produktanalysen auf Basis der AVB jeweils qualitativ führende Positionen im Produktmarkt attestiert werden. 2016 waren im Produktbereich Krankheitskostenvollversicherung die Barmenia und Hallesche und im Produktbereich Berufsunfähigkeitsversicherung die Alte Leipziger, Canada Life, HDI und Volkswohl Bund an beiden VorsorgeFachForen beteiligt.

Themenblock I: **Neue Rollendefinition der Akteure**, Strategische Positionierung für Vermittler in der digitalen Welt

Im Dreiecksverhältnis der anonymen Begrifflichkeiten von Kunde, Makler und Versicherer wurden **neue rollen- und kernfunktionsgerechte Bezeichnungen** gesetzt, die den gegenseitigen Rollen und Verantwortungen jeweils auch inhaltlich gerecht werden:

Schutzbedürftige (Ex-Kunde), **Auswahlbeauftragte** (Ex-Vermittler), **Selektive Risikoträger** (Ex-Versicherer).

In der digitalen Welt werden bislang weder vertiefende Erklärungen zu konkreten Produktempfehlungen geliefert, noch eine ethische oder moralische Verantwortung für Produktausgestaltungen und deren Vermarktungswege übernommen. Auswahlbeauftragte grenzen sich gegenüber der beginnenden digitalen Revolution dadurch ab, dass sie ihre Schutzbedürftigen nicht als anonyme Kunden betrachten, sondern durch Fachwissen und kompetentes persönliches Engagement Verantwortung übernehmen und unter den selektiven Risikoträgern den faktenbasiert begründbar und belegbar geeignetsten Schutz identifizieren.

Themenblock II: Selektive Risikoträger

Während in der PKV Barmenia und Hallesche in der Marktabgrenzung jeweils Tarife mit einem qualitativ weitumfassenden Versicherungsschutz vorhalten, herrscht in den Versicherungsbedingungen der Anbieter von Tarifen zur **Arbeitskraftabsicherung** überwiegend **Unverbindlichkeit und Unbestimmtheit** vor. Es besteht **nur selektiver Versicherungsschutz**.

Die Berufsunfähigkeitsversicherungen der Alte Leipziger, Canada Life, HDI und Volkswohl Bund bieten in der Marktabgrenzung aktuell zwar eine selektive qualitativ hohe Leistungschance, dennoch besteht im Bereich der Arbeitskraftabsicherung im Allgemeinen für die gesamte Branche erheblicher Handlungsbedarf.

PremiumCircle hat alle marktrelevanten Leistungsaussagen der Berufsunfähigkeitsversicherungen

- auch im Hinblick auf ihre inhaltliche verifizierbare Aussage - analysiert und in einer logischen Abfolge strukturiert visualisiert.

Dabei wird deutlich, dass die **Kernprobleme** bereits bei der Produktbezeichnung beginnen (es sind gem. § 172 VVG keine berufsrelevanten Merkmale versichert; es handelt sich tatsächlich um eine Arbeitsplatzrahmenbedingungsversicherung) und sich über zahlreiche Unbestimmtheiten im Leistungsrahmen, den graduellen Nachweisregelungen im Leistungsfall, den Verweisungs- und Umorganisationsregularien, den Leistungsanerkennnisvoraussetzungen bis in die Leistungsphase hinein erstrecken.

Insgesamt finden sich nach einer Analyse der PCD allein in den Versicherungsbedingungen der 12 größten BU-Versicherer mit einer Marktabdeckung von knapp 70 % bereits **342 unbestimmte Begriffe** und **unverbindliche Formulierungen**.

Es bleibt festzuhalten, dass die **Siegelflut diverser Ratingagenturen** der vergangenen Jahre den selektiven Risikoträgern zwar chronisch eine hohe Qualität und Regulierungskompetenz bescheinigt, aber genau dadurch auch den dringend notwendigen **grundsätzlichen Entwicklungsprozess** in diesem sozialversicherungsrelevanten Absicherungsbereich **verhindert** haben. Das Ergebnis spiegelt sich in der schwachen Abdeckungsquote bei nur 25 % der Bevölkerung wider.

Dennoch empfiehlt die PCD bis zur Implementierung neuer Produktlinien den Vertragsabschluss einer Berufsunfähigkeitspolice bei einem Anbieter mit den wenigsten Unklarheiten, um im **Bedarfsfall** zumindest die **Basis** für einen **Klageanspruch** zu haben.

In einer moderierten Podiumsdiskussion wurden die beschriebenen Themenfelder mit den Vorständen der unterstützenden Unternehmen offen und transparent diskutiert.

Es bleibt abzuwarten, welcher Anbieter zuerst genügend Innovationskraft für Verbindlichkeit an den Tag legt.

Eschborn, 25.Oktober 2016

Pressekontakt

PremiumCircle Deutschland GmbH

Niederurseler Allee 8 - 10

65760 Eschborn

Telefon: 06196 77698-0

Telefax: 06196 77698-60

E-Mail: presse@premiumcircle.de

Web: www.premiumcircle.de

PremiumCircle Deutschland GmbH – Wir schaffen Transparenz

Mit Qualität und Inhalten setzt die PremiumCircle Deutschland GmbH seit 2002 verbraucherorientierte Standards in der Versicherungswirtschaft. Das reicht von der Entwicklung von ausschließlich auf vertraglich garantierten Leistungen aufbauenden Bewertungsregeln bis hin zur faktenbasierten Qualitätsorientierung in der Kundenberatung. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren wesentlich dazu beigetragen, dass umfangreiche und leistungsstarke verbraucherfreundliche Versicherungsprodukte von Qualitätsversicherern in der Kranken-, Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherung angeboten werden. Das Geschäftsfeld von PremiumCircle umfasst weiterhin die Entwicklung von Konzepten und Lösungswegen für das Gesundheitssystem und den Versorgungsmarkt. Mit dem ZukunftskreisGesundheit bietet PremiumCircle als unabhängige Kompetenz allen Akteuren im Gesundheitswesen eine Diskussions- und Bewertungsplattform an. Zu den Kunden des Unternehmens zählen auf den Vertrieb biometrischer Produkte spezialisierte Versicherungsvermittler, private Kranken-, Lebens-, und Pflegeversicherer, Gesetzliche Krankenkassen, Pharma-Unternehmen, politische Institutionen und weitere Akteure der Gesundheitswirtschaft.